

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

PCE - Pacto com a Educação

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS | ETIM Administração Relatório Final

PCE – Pacto com a Educação

Conceição

Gabriela de Almeida

Izabela Alves Matuques
Julia Simi Jacyntho
Sarah Mazzini Branco
Thiago Ferreira Ribeiro

Professora Orientadora
Thais Yuri Matsumoto

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS

APRESENTAÇÃO



PCE - Pacto com a Educação

Nossa proposta consiste em desenvolver uma plataforma onde poderão ser disponibilizados materiais e conteúdo para estudo de forma gratuita e acessível, visando ajudar pessoas que não possuem acesso a uma educação de qualidade e pretendem prestar vestibular e concursos.

Temos como principal objetivo diminuir a desigualdade na educação e os problemas que interferem no acesso a uma educação de qualidade, proporcionando melhores alternativas de ensino para os que necessitam.

Nosso grupo é composto por: Gabriela de Almeida Conceição; Izabela Alves Matuques; Julia Simi Jacyntho; Sarah Mazzini Branco; Thiago Ferreira Ribeiro.

SUMÁRIO

SUMÁRIO	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	5
Tópico 1 MOTIVAÇÃO	7
1.1 Problema	7
1.2 Solução Potencial	7
1.3 Valor para o cliente	7
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação	7
1.5 Time de projetos	8
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO	9
2.1 IDENTIDADE DA EMPRESA	9
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO	0
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR	Erro! Indicador não definido.
2.4 FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO	0
2.5 PIVOTAGEM DO MODELO DO NEGÓCIO	1
Tópico 3 PRODUTO	2
3.1 ESCOPO DO PRODUTO	2
3.2 MVP	4
3.2.1 Apresentação	4
3.2.2 Processo de Validação	7
3.3 PIVOTAGEM DO PRODUTO	8
Tópico 4 MERCADO	9
4.1 ANÁLISE SETORIAL	9
4.2 PESQUISA DE CAMPO	9
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo	9
4.2.2 Análise de Dados	11
4.3 COMPETIDORES	11
4.4 AMBIENTE INTERNO E EXTERNO	11
4.5 MARKETING E VENDAS	12
4.5.1 Composto de Marketing	12
4.5.2 Projeção de Vendas	13
4.6 PIVOTAGEM DO MERCADO	13
Tópico 5 FINANÇAS	14
5.1 PREMISSAS ECONÔMICO-FINANCEIRAS	14

5.2 INVESTIMENTOS E FONTES DE RECURSOS	14
5.3 CUSTOS E DESPESAS	15
5.4 ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO	15
5.5 RELATÓRIOS ECONÔMICO-FINANCEIROS	15
5.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE	16
5.7 VALUATION	Erro! Indicador não definido.
5.8 PIVOTAGEM DAS FINANÇAS	16
PITCH	Erro! Indicador não definido.

SUMÁRIO EXECUTIVO

O propósito do projeto é realizar um trabalho voluntário social que atenda pessoas necessitadas a ter uma boa educação e que buscam desenvolver mais seus conhecimentos. Nosso diferencial está focado na facilidade e agilidade no uso da plataforma, que será disponibilizada de forma gratuita e mais acessível aos que possuem dificuldades em encontrar materiais de qualidade.

A nossa proposta de negócio consiste em desenvolver um aplicativo de estudo que servirá como um ponto de apoio para pessoas que procuram plataformas de estudos que auxiliam na educação como uma forma de complementar seus conhecimentos e que estão se preparando para prestar vestibulares e concursos. O aplicativo funcionará através de um tipo de trabalho voluntário social, em que professores voluntários farão o compartilhamento de materiais didáticos e conteúdo de estudo, haverá também uma área onde serão disponibilizados alguns cursos pagos e simulados disponíveis para realizar testes de conhecimento, além de um cronograma de estudos, monitorias e uma biblioteca virtual.

O time do projeto é composto por: Gabriela de Almeida Conceição; Izabela Alves Matuques; Julia Simi Jacyntho; Sarah Mazzini Branco; Thiago Ferreira Ribeiro.

As ferramentas que serão disponibilizadas no aplicativo são:

- Arquivos com materiais de estudos;
- Biblioteca de livros cobrados em vestibulares;
- Cursos;
- Exercícios;
- Vídeo aulas;
- Cronogramas de estudos;
- Monitorias (Plano Premium);
- Simulados;
- Comunidade de estudos.

A plataforma funcionará totalmente de forma digital, não havendo um espaço físico específico para atendimento. O aplicativo estará disponível para todo o país.

Nosso projeto está focado totalmente na área da educação, visando atender pessoas que estão à procura de alguma alternativa para que possam ter acesso a uma educação de qualidade, para auxiliar no desenvolvimento de seus conhecimentos durante a sua preparação para prestar vestibulares ou concursos. Focamos nesse público justamente por ser a grande maioria ao qual procuram plataformas de estudos para complementar seus conhecimentos.

Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

1.1 Problema

O nosso maior problema é a falta de acesso à educação de qualidade, ou até mesmo a falta dela e o analfabetismo no Brasil que vem crescendo. Segundo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2021 o “Brasil registrou aumento no número de crianças e adolescentes fora da escola neste ano: 244 mil meninos e meninas de 6 a 14 anos não estavam matriculados no segundo trimestre - uma alta de 171,1% em relação ao mesmo período de 2019”. (MARQUE, 2021)

Com a pandemia do Covid-19 houve limitações de recursos tecnológicos, bibliográficos e até a perda de interesse de muitos alunos para o estudo e o desenvolvimento pessoal.

1.2 Solução Potencial

A solução proposta por nosso grupo será o desenvolvimento de um aplicativo que irá servir como um apoio para pessoas que não possuem acesso a uma educação de qualidade e que poderão fazer compartilhamento de seus conhecimentos e os complementar, além disso, iremos oferecer também uma área com materiais didáticos e conteúdos para estudo, cursos, exercícios, simulados, monitorias e livros para estudo.

1.3 Valor para o cliente

Nosso aplicativo visa oferecer como valor para o cliente, uma interação com o público jovem estudante, gerando conteúdos de qualidade e um ambiente agradável e organizado para o acesso aos materiais de estudo, oferecendo assim uma opção mais interativa e acessível para a complementação de seus estudos.

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

Seu diferencial, consta em gerar uma interação com os estudantes, fornecendo conteúdos gratuitos e de qualidade, de maneira online e organizada.

1.5 Time de projetos

Integrante	Habilidades Competências
Gabriela de Almeida Conceição	<ol style="list-style-type: none">1. Comunicação;2. Proatividade;3. Pensamento crítico;4. Gestão de conteúdos educacionais.
Izabela Alves Matuques	<ol style="list-style-type: none">1. Organização;2. Autonomia;3. Liderança;4. Gestão financeira e calcular valores.
Julia Simi Jacyntho	<ol style="list-style-type: none">1. Inteligência Emocional;2. Criatividade;3. Capacidade de inovação;4. Elaborar, programar e consolidar projetos.
Sarah Mazzini Branco	<ol style="list-style-type: none">1. Relacionamento interpessoal;2. Flexibilidade;3. Trabalho em equipe;4. Comunicação e revisão dos conteúdos em língua portuguesa e inglesa.
Thiago Ferreira Ribeiro	<ol style="list-style-type: none">1. Identificar oportunidades;2. Comprometimento;3. Resolução de problemas;4. Gerenciar as tecnologias da informação e comunicação.

Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

2.1 Identidade da Empresa



O nosso aplicativo visando a situação atual vivenciada no mundo, busca auxiliar os estudantes a superar os problemas encontrados no ambiente de estudo e adaptar-se aos novos meios de ensino. Sendo assim, utilizamos a raposa como parte da logo que nos representa, pois é vista como um animal inteligente e astuto, que consegue se adaptar ao ambiente e encontrar soluções e vantagens para si, diante de obstáculos.

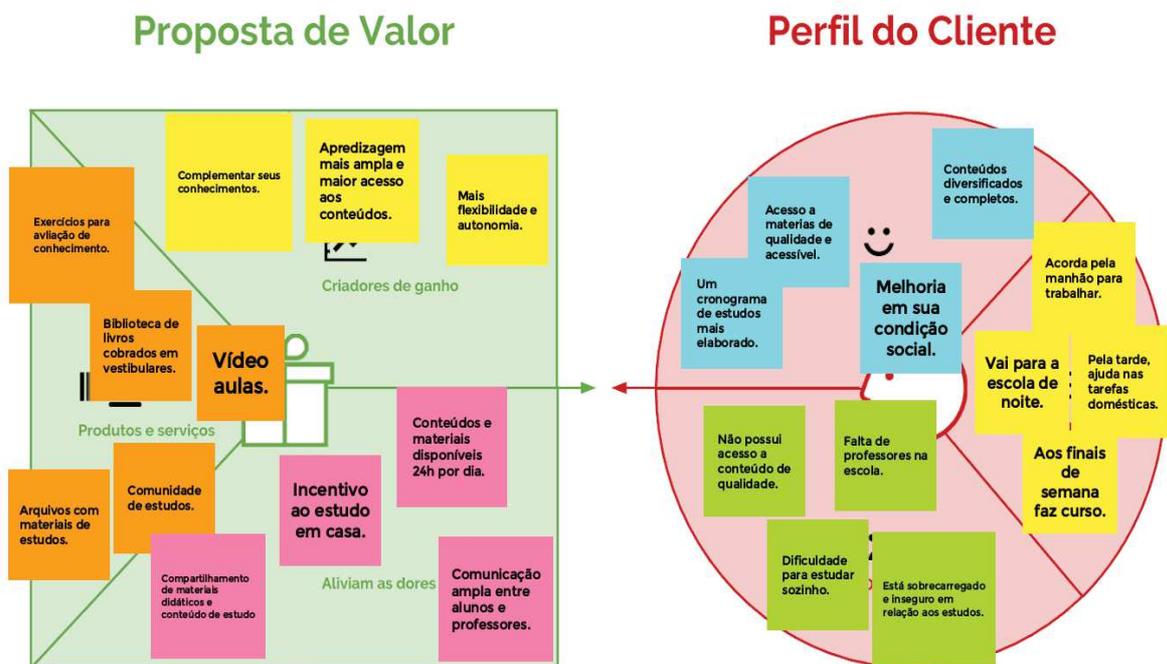
As cores escolhidas para a logo são laranja e azul: o laranja retrata ânimo, atrai usuários e estimula a criatividade, já o azul, simboliza a tranquilidade, concentração e compreensão.

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO

Canvas - TCC



2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR



2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Razão Social:	Pacto com a Educação
Nome Fantasia:	PCE
Ramo de Atividade:	Área da educação
Site:	Aplicativo
Endereço	Avenida República, 802 - Centro - Marília/SP
Prédio Próprio/Alugado	Aluguel

As atividades desenvolvidas no projeto serão realizadas em um Cowork.

Enquadramento Tributário:	Simplex nacional
CNAE:	6203-1/00 (Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis)

Seção:	↓ INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO
Divisão:	62 ATIVIDADES DOS SERVIÇOS DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
Grupo:	62.0 Atividades dos serviços de tecnologia da informação
Classe:	62.03-1 Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis
Subclasse:	6203-1/00 Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis

Fonte: [IBGE](#) | [Concla](#) | [Busca online](#)

Forma Jurídica:	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

Capital Social

Sócio	Quotas	Valor
Gabriela de Almeida Conceição	20	20Mil
Izabela Alves Matuques	20	20Mil
Julia Simi Jacyntho	20	20Mil
Sarah Mazzini Branco	20	20Mil
Thiago Ferreira Ribeiro	20	20Mil
Total	100	100Mil

Registros Necessários

Âmbito Municipal	Registro na Junta Comercial Alvará de localização e funcionamento; Inscrição Municipal Laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário.
Âmbito Estadual	Inscrição Estadual Licenças e inscrições nos órgãos de regulação estaduais
Âmbito Federal	Laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário. CNPJ Licenças e inscrições nos órgãos de regulação federal Atos do Registro

2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

Durante o desenvolvimento da plataforma, notamos que era necessário modificar a “logomarca” para que ficasse mais compatível com a estrutura de nosso projeto, então selecionamos a raposa como parte da nova logo, simbolizando inteligência e esperteza e as cores laranja e azul para atrair usuários e estimular a criatividade.

Acrescentamos em nossa proposta de projeto um novo recurso, em que serão disponibilizados alguns cursos pagos, que servirão como um auxílio para manter a plataforma funcionando. Nesse novo recurso, iremos utilizar materiais de estudos fornecidos por voluntários, que serão pagos com uma porcentagem dos lucros recebidos através dos cursos.

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

Nosso produto consiste em um aplicativo que possui a finalidade de auxiliar estudantes de baixa renda e que não possuem acesso a uma educação de qualidade, proporcionando melhores alternativas de ensino e ajudando em sua preparação para prestar concursos e vestibulares.

Temos como planejamento disponibilizar aos nossos estudantes uma biblioteca virtual, simulados, materiais didáticos e exercícios, vídeos aulas, chats e salas de comunicação e alguns cursos, que serão oferecidos para os assinantes premium.

Em nosso aplicativo, teremos uma aba com os materiais de estudo, que será dividida de acordo com as matérias (ex: português, matemática...), em que cada uma irá conter vídeo aulas, explicações sobre cada conteúdo e exercícios.

Teremos em uma segunda aba a comunidade de estudos, onde poderão ser compartilhados conhecimentos e dúvidas entre os próprios usuários do aplicativo. Cada dúvida ou conhecimento compartilhado irá gerar uma certa quantidade de pontos, que serão acumulados e quando chegar a uma determinada quantidade, poderão ser trocados por um plano premium que terá a duração de um mês no aplicativo.

A terceira aba irá conter uma biblioteca virtual, em que serão disponibilizados diversos livros que são frequentemente cobrados em vestibulares e concursos e que servirão como um suporte de estudo para os alunos.

Haverá também, uma aba no aplicativo onde estarão listados todos os cursos disponíveis, divididos entre gratuitos e *Premium* e, através dela poderão ser realizadas as aulas dos cursos e as monitorias (apenas para assinantes).

Durante o tempo de pesquisa, os problemas mais comuns e que abrangem maior parte do público estudante são:

- Limitação de uso dos dados móveis;
- A falta de tempo para estudar;
- A dificuldade de compreensão dos assuntos abordados no ensino básico;
- Não ter grupos sociais que facilitam a comunicação e o desenvolvimento de alguns componentes;
- A falta de acesso a um local descente para o desenvolvimento adequado dos seus estudos.

O nosso aplicativo, por sua vez, traz a possibilidade de os estudantes baixar os arquivos em PDF e vídeos aulas para poder estudar tranquilamente e armazená-los em nuvem ou a um pen-drive para que possam estudar em qualquer local.

Dentro do nosso aplicativo contamos com salas e chats de comunicação, onde o intuito são os alunos se comunicarem, trocarem informações e ajudarem uns aos outros, dando ênfase ao desenvolvimento da comunicação ao público.

Em síntese, os serviços oferecidos são:

1 - Público de Estudantes

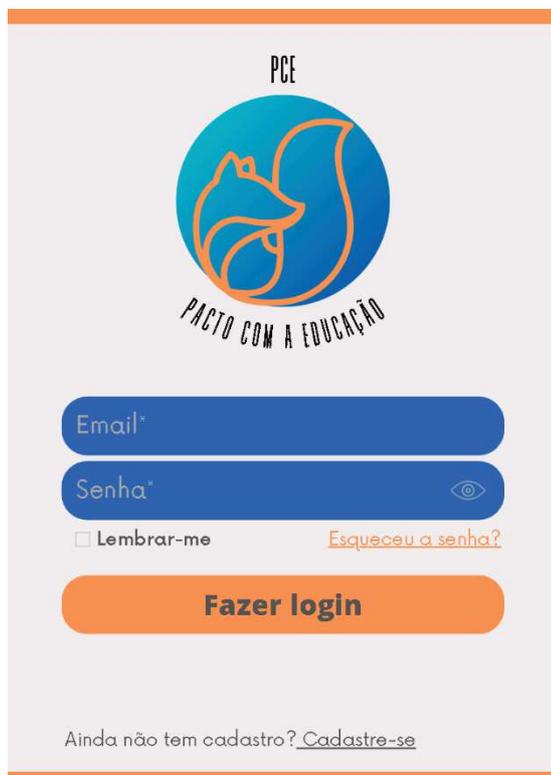
Serviços	Básico	Premium
Acesso a livros e apostilas	OK	OK
Contato com Monitores	X	OK
Simulados	OK	OK
Cursos básicos	OK	OK
Cursos premium	X	OK
Comunidade de estudos	OK	OK
Vídeo aulas	OK	OK
R\$	Gratuito	14,90

2 - Público de Conteudista

Serviços	Básico	Premium
Monitoria	X	OK
Materiais de estudos	OK	OK
Cursos básicos	OK	OK
Cursos premium	X	OK
Vídeo aulas	OK	OK
R\$	Gratuito	14,90

3.2 MVP

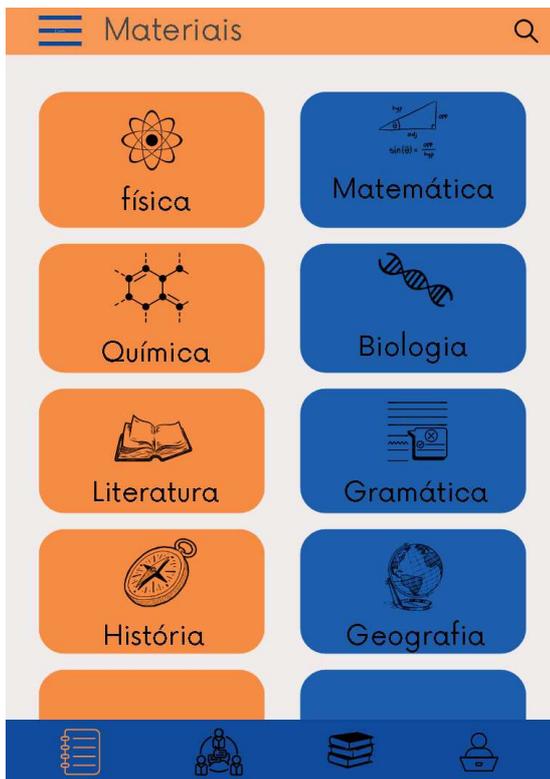
3.2.1 Apresentação



Página inicial do aplicativo, onde o usuário deverá fazer o login para acessar os materiais.



Aba lateral, onde é possível que o usuário tenha acesso a mais ferramentas do aplicativo.



Página em que serão disponibilizados os materiais de estudos de cada uma das matérias.



Página onde serão disponibilizados os conteúdos e simulados.



Aba do aplicativo onde localiza-se a comunidade de estudos na plataforma.



Local onde serão disponibilizados todos os livros da biblioteca virtual.



Página em que os usuários premium terão acesso aos cursos e monitorias.

3.2.2 Processo de Validação

Por meio de uma pesquisa no campo estudantil, obtivemos os seguintes dados ao consultar jovens e adolescentes na faixa etária de aproximadamente 14 à 18 anos:

1. Qual a sua avaliação para a Tela de login?



2. O que pode ser melhorado?

21

Respostas

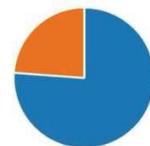
Respostas Mais Recentes

"Nada está muito bem"

" "

"Acho que poderia melhorar a fonte da logo, coloc..."

3. Qual a sua avaliação para a Tela de ferramentas?



4. O que pode ser melhorado?

21

Respostas

Respostas Mais Recentes

"Nada está muito bom "

" "

"Assim tá ótimo, porque é simples e tem tudo o q..."

5. Qual a sua avaliação para a Tela principal?



6. O que pode ser melhorado?

21

Respostas

Respostas Mais Recentes

"Nada está muito bem"

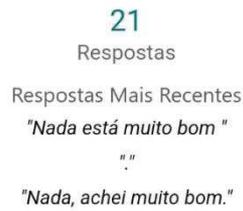
" "

"Matérias" está escrito errado e "fisica" tá sem let..."

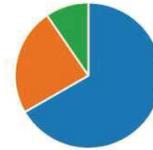
7. Qual a sua avaliação para a Tela dos materiais de estudo?



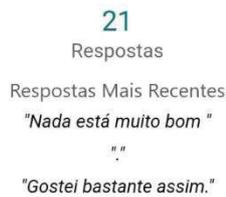
8. O que pode ser melhorado?



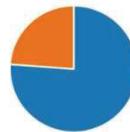
9. Qual a sua avaliação para a Tela da comunidade de estudos?



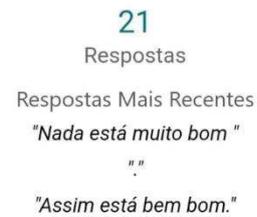
10. O que pode ser melhorado?



11. Qual a sua avaliação para a Tela da biblioteca virtual?



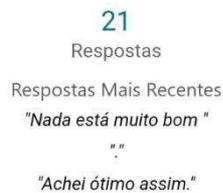
12. O que pode ser melhorado?



13. Qual a sua avaliação para a Tela dos cursos?



14. O que pode ser melhorado?



3.3 Pivotagem do Produto

Por meio de uma pesquisa feita sobre o nosso aplicativo, tivemos um grande número de satisfação, com a fotografia do nosso produto, alguns reajustes que fizemos a partir da pesquisa foram: mudança da fonte e mudança de algumas palavras.

No entanto, entregaremos um aplicativo bem intuitivo e fácil de mexer, no qual, facilitará o desenvolvimento dos alunos no aplicativo.

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

Segundo a pesquisa realizada pelo E-COMMERCE BRASIL, “O MERCADO DE EDUCAÇÃO DIGITAL COMO OPORTUNIDADE PARA EMPREENDEDOR”, encontra-se num cenário em que a busca por cursos, treinamentos e capacitações online aumentou de forma considerável nos últimos anos, devido a facilidade de acesso a conteúdo educativo na internet, e isso acabou sendo visto como uma oportunidade para instituições de ensino e empreendedores, uma vez que produtos digitais representam 74% das vendas globais no E-COMMERCE e segundo dados da Forrester Consulting (empresa que oferece uma variedade de serviços, incluindo pesquisa, consultoria e eventos), a procura pelo ensino online no Brasil fortalece ainda mais esse mercado.(WECKER,2022).

4.2 Pesquisa de Campo

Objetivos:	Identificar a viabilidade e aceitação do aplicativo PCE
Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:	Estudantes do ensino médio; Pessoas que prestarão vestibular.
Tamanho do Universo:	8347
Tamanho da Amostra:	68
Mg Erro:	10
Nível de Confiança:	90

4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

1. Qual sua idade?
 - (a) Menos de 16 anos
 - (b) De 16 a 18 anos
 - (c) De 19 a 21 anos
 - (d) Mais de 21 anos

2. Qual o gênero que você se identifica?
 - (a) Masculino
 - (b) Feminino
 - (c) Não-binário
 - (d) Outro
 - (e) Prefiro não dizer

3. Você ainda estuda? (Ensino básico, ensino médio ou universidade)
- (a) Sim
 - (b) Não
4. Qual é o seu nível de formação?
- (a) Ensino fundamental incompleto
 - (b) Ensino fundamental completo
 - (c) Ensino médio incompleto
 - (d) Ensino médio completo
 - (e) Ensino superior incompleto
 - (f) Ensino superior completo
5. Ao longo da sua jornada escolar, você já vivenciou alguma dificuldade ao estudar? (Ex: falta de acesso a internet, falta de tempo para estudar.)
- (a) Sim
 - (b) Não
6. Se a sua resposta for "sim", qual foi o principal obstáculo para o desenvolvimento dos seus estudos?
- (a) Falta de concentração e de motivação
 - (b) Procrastinação
 - (c) Dificuldade em certas matérias
 - (d) Pouco tempo para estudar
 - (e) Falta de acesso a materiais
 - (f) Outro
7. Suponhamos que uma pessoa em situação precária, que não tem uma educação de qualidade (não possui acesso a materiais para estudo, vídeo aulas, entre outros), tenha a oportunidade de utilizar um aplicativo que ofereça ferramentas que ajudarão a complementar seus conhecimentos, o quanto você acha que melhoraria o desempenho desse cidadão na sociedade brasileira?
- (a) Muito
 - (b) Ajudaria, mas não muito
 - (c) Não ajudaria em nada
8. Você usaria um aplicativo que ofereça ferramentas como, por exemplo, simulados, monitoria, comunidade de estudos e cursos, para complementar seus conhecimentos?
- (a) Sim
 - (b) Não
 - (c) Talvez

4.2.2 Análise de Dados

Concluimos após a análise dos dados, que o público com maior presença está na faixa de 16 anos de idade e no ensino médio, em que relataram como principais problemas a falta de acesso a conteúdos e materiais de estudo e a procrastinação. A maioria do público se mostrou interessado no aplicativo e relataram que ajudaria bastante no processo de estudos e no desenvolvimento de seus conhecimentos.

4.3 Competidores

Concorrente	Fator 1	Fator 2	Fator 3
Nome do concorrente	Preço	Conteúdo	Popularidade
1. Passei Direto	Acesso concedido por meio de troca de materiais.	Apresentações e anotações de aula; Apostilas; Artigos; Exercícios resolvidos; Mapas mentais.	Em 2021 a plataforma constava com mais de 18 milhões de usuários.
2. Descomplica	Tem planos a partir de R\$ 22,90.	Vídeo aulas; Exercícios; Simulados; Correção de redação.	Em todas as áreas da plataforma há uma estimativa de 5 milhões de usuários por mês.
3. Quero Bolsa	O preço varia de acordo com o curso desejado.	Todos os conteúdos relacionados ao Exame Nacional do Ensino Médio e a diversos vestibulares e provas.	O número de usuários varia de acordo com o curso escolhido.

4.4 Ambiente Interno e Externo

A matriz SWOT deverá ser preenchida no quadro abaixo:

Forças	Fraquezas
---------------	------------------

Internas	Gratuito; Acessível; Jornadas de trabalho flexível; Autonomia aos colaboradores; Pouca burocracia.	Em desenvolvimento; Não temos clientes; Recursos limitados; Incerteza sobre o sucesso do aplicativo.
	Oportunidades	Ameaças
Externas	Nenhum competidor oferece os mesmos serviços; Opção alternativa a aplicativos existentes; Programas de apoio a startups.	Competidores fortes; Riscos maiores do que um negócio tradicional; Carreira incerta.

4.5 Marketing e Vendas

A nossa estratégia de marketing tem como base, investir em locais com o maior número do nosso público-alvo, jovens e adolescentes com uma faixa-etária aproximada de 4 até 19 anos, no qual, visaremos pautar os benefícios do nosso aplicativo para incentivar o nosso público a continuar estudando para prestar os vestibulares, concursos, entre outros.

A estratégia de marketing escolhida, tem como os principais meios de divulgação: redes sociais, escolas, canais de telecomunicação e eventos sociais com um maior número de jovens dentro da nossa faixa-etária

4.5.1 Composto de Marketing

Produto	Aplicativo direcionado para auxiliar jovens e adolescentes afim de facilitar, ajudar e disponibilizar, metodos de estudos para que os mesmos possam continuar a estudar de maneira qualificada e que possam ingressar no ensino superior com mais facilidade.
Preço	O aplicativo será disponibilizado gratuitamente, porém estará integrada uma seção “Premium” no valor de R\$14,90.
Praça	A sede da empresa ira se estabelecer na cidade de Marília, enquanto o aplicativo contará com meios de distribuição digital.
Promoção	Redes sociais, eventos sociais

4.5.2 Projeção de Vendas

PRODUTO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Pacote Premium	110 Mil	210 mil	310 mil	410 mil	510 mil

4.6 Pivotagem do Mercado

Após o desenvolvimento do projeto, é necessário destacar que o trabalho está voltado para a área da educação, onde tem o objetivo de auxiliar os estudantes em situações precárias e que necessitam de um melhor desenvolvimento para seus estudos. No entanto, observamos e analisamos fortes concorrentes na área, sendo assim, buscamos desenvolver um aplicativo que apresente um diferencial das outras plataformas e que atenda necessidades que não são supridas pelos concorrentes.

Tópico 5 | FINANÇAS

5.1 Premissas econômico-financeiras

Segundo o dicionário Aurélio o termo finanças como sendo a “ciência e a profissão da prática do dinheiro, especificamente do governo”. Em outras palavras, dizemos que ela trata do processo, instituições, mercados e instrumentos envolvidos na transferência de fundos entre pessoas, empresas e governos. Praticamente todos os indivíduos e organizações obtêm receitas ou levantam fundos, gastam ou investem. Em última análise, Finanças é a arte e a ciência de administrar fundos. Analisando o conceito parece ser alguma coisa um pouco distante do dia-a-dia, mas diariamente as pessoas estão envolvidas com as finanças.

5.2 Investimentos e fontes de recursos

Planilha de investimentos:

	investimento inicial	preço	unidade	
Investimentos inicial	Impressora	#####	1	\$ 550,00
	celulares	#####	5	#####
	Notebook (Sansumg)	#####	4	#####
	Computador, programas e acessórios	#####	1	#####
				\$ -
	subtotal	#####		#####
Utensílios de papelaria	Caneta	\$42,49	1	\$ 42,49
	Folha de papel sulfite	\$30,00	1	\$ 200,00
	Pasta de documentos	\$40,00	3	\$ 120,00
	Agenda	\$15,10	5	\$ 75,50
				\$ -
	subtotal	127,59		\$ 437,99
Higiene e Limpeza	Álcool em gel	#####	2	\$ 37,80
	Pano multiuso (perfex)	#####	1	\$ 108,77
	Desinfetante	R\$ 4,60	1	\$ 4,60
	Multiuso	R\$ 5,00	5	\$ 25,00
	Papel higiênico	#####	1	\$ 18,50
	subtotal	155,77		\$ 176,17
uniformes (kit por pessoa)	cracha de identificação	R\$ 5,90	5	\$ 29,50
	uniforme social	#####	5	\$ 229,80
				\$ -
	subtotal	51,86		\$ 259,30
comunicação visual	identidade visual	1.800,00	1	\$ -
	subtotal	1800,00		1800,00
despesas de funcionamento	wi fi (600 mega fibra ótica vivo) (m	#####	1	159,99
	programa de gestão (software) (dep	#####	1	2500,00
	aluguel (100m2 a 300m2) (mês)	#####	1	3000,00
				\$ -
	subtotal	5.659,99		5659,99
Outros Utensílios	Copos ecologicos	R\$ 0,53	1	\$ 0,53
	microondas (eletrolux)	#####	1	\$ 529,00
				\$ -
	subtotal	529,53		529,53
	Total			

Fontes de Recursos:

Cada sócio fornecerá para a empresa um valor de 20mil (Vinte mil reais) cada, totalizando um valor de 100mil (cem mil reais) reais para desenvolver todo o projeto. Como fonte de recurso constante, teremos como auxílio, dentro do aplicativo, um plano premium no valor de 14,90 (quatorze reais e noventa centavos) para cobrir os custos e despesas ao longo do tempo.

produto	valor (unitário)		
	preço min.	preço max.	valor médio
Cursos e monitorias	R\$14,90		R\$ 14,90

5.3 Custos e despesas

despesas gerais	custo (média)	tipo	(referente ao mês em média)		
aluguel Cowork	R\$3.000,00	fixo	preço de venda	100%	14,99
wi fi (600 mega fibra ótica Vivo)	\$159,90	fixo	ICMS	18%	2,69
salário e encargos	R\$10.710,00	fixo	mark up divisor	22,75%	
material de escritório	500,00	variável	(referente ao mês em média)		
marketing	1.800,00	fixo	ICMS	18%	13.410,00
			PIS	1,65%	1.303,75
total de despesas	23669,99		CONFINS	7,60%	5.662,00
			despesas fixas	5%	3.725,00
calculo total			margem de lucro	40%	52.150,00
lucro bruto	74.500,		mark up divisor	27,75%	
despesas	23.669,99		mark up multiplicador	2,139037	-----
lucro líquido	50.831,00				

5.4 Estratégias de precificação

Tendo como um público-alvo jovens e adolescentes sem acesso a uma educação de qualidade e periféricos, visamos adicionar um valor simbólico de 14,90, sendo destinado

5.5 Relatórios econômico-financeiros

janeiro			fevereiro			março			abril		
qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor
5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00

maio			junho			julho			agosto			setembro		
qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor
5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00	5000	R\$ 14,90	R\$ 74.500,00

5.6 Análise de viabilidade

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente a um mês	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente ao período de um ano
Descrição		Descrição	
Venda de mercadorias	50.831,00	Venda de mercadorias	609.972,00
RECEITA BRUTA	50.881,00	RECEITA BRUTA	609.972,00
(-) Impostos sobre Vendas	20.375,75	(-) Impostos sobre Vendas	244.509,00
RECEITA LÍQUIDA DAS VENDAS	30.505,25	RECEITA LÍQUIDA DAS VENDAS	336.063,00
(-) Custo da Mercadoria Vendida		(-) Custo da Mercadoria Vendida	
LUCRO BRUTO	30.505,25	LUCRO BRUTO	336.063,00
(-) Despesas Operacionais		(-) Despesas Operacionais	
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$ 5.000,00	(+) Comerciais (com Vendas)	6.000,00
(+) Administrativas	10.710,00	(+) Administrativas	128.520,00
(+) Tributárias		(+) Tributárias	
LUCRO OPERACIONAL	14.795,25	LUCRO OPERACIONAL	177.543,00
Receitas/(Despesas) Financeiras		Receitas/(Despesas) Financeiras	
Resultado Operacional		Resultado Operacional	
Receita/(Despesa) Não Operacional (parte dos acionistas)		Receita/(Despesa) Não Operacional	
Resultado Antes da CSLL	14.795,25	Resultado Antes da CSLL	177.543,00
(-) Provisão para CSLL	1.775,43	(-) Provisão para CSLL	21.305,16
Resultado antes do IRPJ	12.575,97	Resultado antes do IRPJ	105.911,64
(-) Provisão para IRPJ	2.219,28	(-) Provisão para IRPJ	26.631,36
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	10.800,54	LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	129.606,48

5.7 Pivotagem das finanças

Com auxílio principal do setor de marketing, pretendemos alcançar o maior número de estudantes ao longo dos meses, fazendo com que o nosso aplicativo seja cada vez mais conhecido no meio estudantil. Investiremos em serviços de qualidade, também, para que, além de termos um aplicativo conhecido nesse universo estudantil, tenhamos um conteúdo de confiança e que possam contribuir e ajudar no desenvolvimento do público na hora dos estudos.

REFERÊNCIAS

UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso).

MARQUES, J. [Evasão escolar tem aumento de 171% com a pandemia \(terra.com.br\)](https://www.terra.com.br)

IBGE. Portal do IBGE, educação. Marília. SP