



2022

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

CASA & REPARO

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS | ETIM Administração
Relatório Final

CASA & REPARO

Isabella Zorati Thomé Juliani
Gabriela Barros Berbel
Emily Gabriele da Silva Souza
Ariane Gabriele Cruz de Camargo
Camille Fernanda Mariano

Professor Orientador: Elisangela Domingues Vaz

Marília
2022

MODELO DE NEGÓCIOS

APRESENTAÇÃO



O Casa & Reparo surgiu em meados do ano de 2021 em uma reunião de amigos do qual uma das questões discutidas foi a ideia dos problemas do dia a dia em procurar serviços que nos ajudam dentro de casa. Foram citadas as seguintes profissões: Eletricista, Encanador, Pintor e Chaveiro; a forma como elas são tão procuradas no dia a dia e como é grande a dificuldade de encontrar pessoas capacitadas e que prestem esse tipo de serviço.

Sendo assim surgiu a ideia do aplicativo Casa & Reparo, um plano de negócios que tem como objetivo promover uma plataforma digital que atua na cidade de Marília e região trabalhando com a divulgação de prestadores de serviços. A ideia principal do projeto é que ele possua em seu acervo os dados de diversos profissionais de diferentes categorias, onde o cliente tenha o poder de escolher sobre aquele que mais se identificou, entrar em contato com ele e decidir no agendamento o melhor o horário para ambos, a forma de pagamento, entre outros detalhes.

Os profissionais cadastrados no sistema são avaliados de acordo com suas experiências profissionais, ou seja, certificados de cursos profissionalizantes e experiência de trabalho. Pode ser feito o download do aplicativo em qualquer plataforma Android ou IOS.

Nosso objetivo é garantir que as pessoas tenham praticidade ao escolher um profissional da qual precisam, pois, os problemas que desejamos resolver são a insegurança e a complicação ao contratar algum serviço.

Nosso time é composto por cinco mulheres, sendo que cada uma compõe a sua área na empresa nas seguintes atividades: avaliação de prestadores de serviços, cadastros dos profissionais no aplicativo, marketing, relações públicas e contabilidade.

SUMÁRIO

SUMÁRIO	3
SUMÁRIO EXECUTIVO	6
Tópico 1 MOTIVAÇÃO.....	8
1.1 Problema	8
1.2 Solução Potencial.....	8
1.3 Valor para o cliente.....	8
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação.....	8
1.5 Time de projetos.....	9
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO	10
2.1 Identidade da Empresa.....	10
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO.....	11
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR.....	11
2.4 Formalização do Negócio.....	11
2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio.....	12
Tópico 3 PRODUTO	13
3.1 Escopo do Produto.....	13
3.2 MVP.....	13
3.2.1 Apresentação.....	14
3.2.2 Processo de Validação.....	14
Tópico 4 MERCADO	14
4.1 Análise Setorial.....	14
4.2 Pesquisa de Campo.....	17
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo.....	18
4.2.2 Análise de Dados.....	20
4.3 Competidores.....	26
4.4 Ambiente Interno e Externo.....	27
4.5 Marketing e Vendas.....	29
4.5.1 Composto de Marketing.....	29
4.5.2 Mix de Marketing.....	33
4.5.3 Projeção de Vendas.....	33
Tópico 5 FINANÇAS.....	36
5.1 Premissas econômico-financeiras.....	36
5.2 Investimentos e fontes de recursos.....	36
5.3 Custos e despesas.....	36

5.4 Estratégias de precificação	36
5.5 Relatórios econômico-financeiros	37
5.6 Análise de viabilidade	37
5.7 Valuation	37
PITCH	38

SUMÁRIO EXECUTIVO

Propósito: Com o alto avanço da tecnologia, pode se obter recursos que facilitam a vida das pessoas no durante o dia, e com isso vem a implementação dos aplicativos de celulares que auxiliam durante algum problema, como por exemplo, um pedido da sua comida favorita no meio da noite, uma pequena compra de supermercado, farmácia e até petshop. Os aplicativos vieram para organizar a vida das pessoas. Devido a isso, e a alta procura de recursos que facilitem o dia e o tempo de cada um, foi elaborado um modelo de negócios chamado Casa & Reparo, com a funcionalidade de um aplicativo de celular, que reúne ideias de conforto, confiabilidade e facilidade ao cliente ao aderir a serviços essenciais para sua casa. Com a rotina das pessoas cada vez mais longa e sobrecarregada de tantos afazeres, acaba ficando complicado em alguns momentos organizar a casa e verificar o que deve ser feito, isso sem contar os imprevistos que sempre acontecem.

O projeto surgiu através da percepção na necessidade do desenvolvimento de um ambiente em que houvesse a divulgação de prestações de serviço em diversas áreas, onde os clientes consigam pesquisá-los e conseqüentemente fazer a contratação do profissional. De acordo com TRIIDER (2018) “a vantagem de usar essas ferramentas, além de conseguir verificar avaliações e recomendações de outros clientes que contratam os profissionais da plataforma, é poder orçar os valores dos serviços que você precisa”.

Definição do Negócio: O aplicativo Casa & Reparo é um aplicativo de divulgação de prestadores de serviços em geral como: Eletricista, Encanador, Pintor e Chaveiro, que são profissões comumente procuradas para solucionar algum tipo de problema dentro de casa que não se consegue resolver. Dentro do próprio aplicativo é possível selecionar o tipo de serviço requerido e escolher qual profissional deseja contratar. O agendamento do serviço e a forma de pagamento pode ser acordada entre o cliente e a pessoa contratada. Para o profissional se cadastrar na plataforma é necessária uma avaliação das competências do mesmo, ou seja, no momento do cadastro é necessário comprovar experiência na área que atua. Isso pode ser feito através da inserção de certificados de cursos profissionalizantes ou anexo do registro e informações da experiência que possui naquela determinada função.

Time do Projeto: Nosso time é composto por cinco mulheres de diferentes faixas etárias, entretanto a diferença de idade não interferiu no momento de pensar em uma solução para as dificuldades domésticas. Dentre as diversas vivências que cada uma possui, todas já passaram pelos desafios de contratar um serviço para sua casa, tanto morando sozinha

quanto junto da família, e devido a isso foi criada a ideia do aplicativo Casa & Reparo para resolver esse problema.

Time do Projeto

INTEGRANTE	FUNÇÃO
Ariane Gabriele Cruz de Camargo	Finanças
Camille Fernanda Mariano	Departamento Pessoal
Gabriela Barros Berbel	Relações Públicas
Isabella Zorati Thomé Juliani	Marketing
Emily Gabriele da Silva Souza	Qualidade

Fonte: Elaborado pelos autores, 2022

Na tabela 1 é possível identificar os integrantes do time do projeto juntamente com as funções que cada uma determina dentro da empresa.

Produtos e Serviços: Os produtos oferecidos pelo aplicativo Casa & Reparo são os contatos de diversos prestadores de serviços de acordo com a sua categoria: Eletricista, Encanador, Pintor e Chaveiro. Dentro de cada categoria há o contato de cada profissional para que o cliente possa entrar em contato, solicitar o orçamento e consequentemente agendar com o prestador o dia, horário e forma de pagamento.

Localização: A empresa será localizada na cidade de Marília-SP e atuará na rede municipal, ou seja, Marília-SP e cidades próximas que compõem a cidade: Lácio e Padre Nóbrega.

Mercado e Competidores: A empresa pretende trabalhar com o seguimento de aplicativos que fazem a divulgação de serviços de forma online, tendo como clientes em potencial pessoas de todo tipo de idade e gênero que necessitem do contato de um prestador de serviço de confiança, de forma rápida e prática. Nossos concorrentes diretos são pequenas empresas de prestação de serviços específicos e concorrentes indiretos são as empresas que disponibilizam serviços a clientes que compram em suas lojas.

Análise Financeira e Econômica: Qual será o montante para abrir o negócio? O que acontece com os resultados nos 5 anos (quando passa a ter lucro e por que?) Qual o período de payback? Qual o Valor Presente Líquido (VPL) e qual a Taxa Interna de Retorno (TIR)? Estas informações deverão ser adicionadas no quadro abaixo.

FINANÇAS			
Investimento		Payback	
VPL		TIR	
Valuation			

Informações trazidas diretamente do financeiro



Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

1.1 Problema

Além da rotina das pessoas ser cada vez mais longa e sobrecarregada de tantos afazeres, um dos fatores que contribuíram muito para o aumento da procura por serviços especializados é o fato de muitas pessoas terem optado por morarem sozinhas.

“O isolamento social necessário para enfrentar a pandemia de covid-19 encontrou 11,7 milhões de brasileiros vivendo sozinhos, o correspondente a 16,2% dos lares, mostram dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (Pnad Contínua), divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). De acordo com a pesquisa, trata-se do maior número de domicílios com apenas um morador pelo menos desde 2016, início da série histórica da Pnad Contínua para esse indicador. Em 2018, 11 milhões de brasileiros viviam sozinhos, o que correspondia a 15,5% dos domicílios existentes no país.” (BÔAS,2020)

Viver sozinho pode ser uma decisão fácil a ser tomada, entretanto com o avanço da pandemia de covid-19 no Brasil fez com que algumas pessoas fizessem essa escolha por segurança e por questões de saúde pública. De acordo com os dados do IBGE pode se constatar que a população vivendo sozinha aumentou de alguns anos pra cá, ganhando intensidade com a pandemia.

1.2 Solução Potencial

Através da percepção na necessidade do desenvolvimento de um ambiente em que houvesse a divulgação de prestações de serviço em diversas áreas, onde os clientes consigam pesquisá-los e conseqüentemente fazer a contratação do profissional. Com a alta procura de recursos que facilitem o dia a dia, criamos um modelo de negócios chamado Casa & Reparo, com a funcionalidade de um aplicativo de celular, que reúne ideias de conforto, confiabilidade e facilidade ao cliente ao aderir a serviços essenciais para sua casa.

O aplicativo Casa & Reparo é um aplicativo de divulgação de prestadores de serviços em geral como: Eletricista, Encanador, Pintor e Chaveiro, que são profissões comumente procuradas para solucionar algum tipo de problema dentro de casa que não se consegue resolver.

1.3 Valor para o cliente

Aplicativos para dispositivos móveis estão se tornando cada vez mais presentes, o intuito do programa Casa & Reparo além de se tornar um facilitador no momento da procura por um bom prestador de serviços de forma fácil e rápida, pretende garantir conforto, segurança e confiabilidade para seus clientes.

A plataforma tem como diferencial sua singularidade em meio a concorrência, por ser uma ideia única e aplicável de forma acessível e de maneira prática, promovendo serviços de alta qualidade através de uma equipe capacitada para realizar serviços específicos, além de ser bem abrangente podendo atingir diversos públicos, gêneros, idades e localidades.

Comentado [CdM1]: Será que o aumento de pessoas morando sozinhas não pode ser considerado uma necessidade deste tipo de serviço? Veja dados sobre estas pessoas...

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

Com o avanço da pandemia do Covid-19, o cliente vem procurando praticidade e confiança ao aderir a prestação de serviços. Apesar de ser uma empresa nova, o macroambiente traz à companhia uma grande chance de promover no mercado não só um, como diversos serviços ao mesmo tempo em uma só ferramenta. Isso traz ao cliente variedade de escolha, comodidade e custo zero ao aderir ao aplicativo, principalmente nesta fase tão difícil em que a população vive, da qual a economia não se encontra em um caminho tão próspero, as pessoas a procura de oportunidades de emprego, dentre outras dificuldades que trazem insegurança aos clientes.

A ideia principal na criação do aplicativo foi e é facilitar a vida de quem procura um serviço e de quem oferta um serviço, oferecendo uma interface agradável e segura, pois os profissionais cadastrados na plataforma são avaliados e comprovam suas experiências profissionais.

Comentado [CdM2]: Como assim variável?

1.5 Time de projetos

Integrante	Habilidades/Competências
Ariane Gabriele Cruz de Camargo Finanças	1. Esforçada 2. Focada 3. Organizada
Isabella Zorati Thomé Juliani Marketing	1. Comunicativa 2. Organizada 3. Criativa
Camille Fernanda Mariana Departamento Pessoal	1. Comunicativa 2. Pró-ativa 3. Facilidade em aprender
Gabriela Barros Berbel Relações Públicas	1. Pró-ativa 2. Trabalhar em equipe 3. Bom ouvinte
Emily Gabriele Silva Souza Qualidade	1. 2. 3.

Comentado [CdM3]: Aqui são as habilidades do time, por exemplo ser comunicativa, trabalhar em equipe...

Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

2.1 Identidade da Empresa

Comentado [CdM4]: Explicar cada figura/imagem, chamar no texto e dar um título

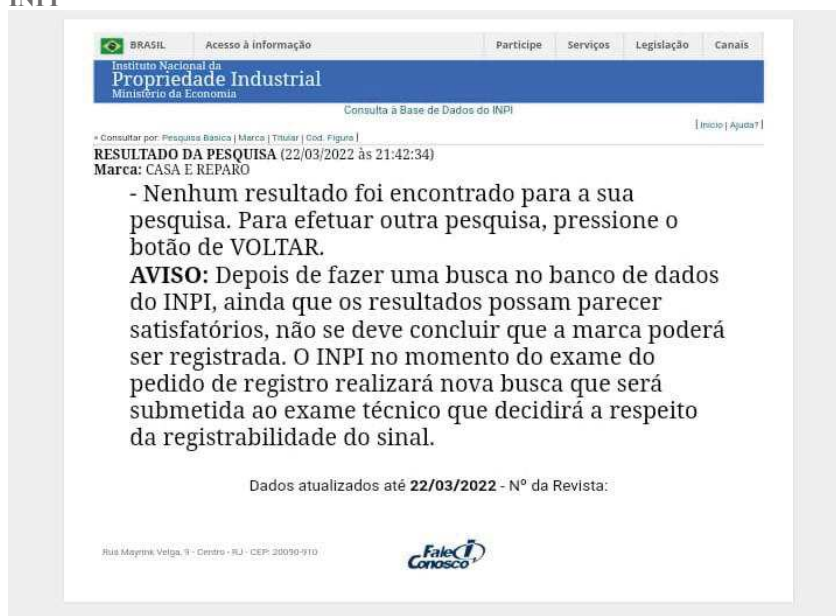


Imagem 1: Logomarca da empresa Casa & Reparo

O logo da empresa conta com duas ferramentas em cruz (martelo e chave fixa) no quadrante esquerdo. Já o quadrante direito traz o nome da empresa “CASA & REPARO” e abaixo a logotipo da marca “Sua casa é nosso cuidado”. A figura traz muito do que significa a startup: é uma empresa que tem a intenção de trazer transparência ao cliente com ideias claras e objetivas.

A fonte escolhida e as cores preto e branco tem o intuito de demonstrar simplicidade e modernidade a marca.

INPI



BRASIL Acesso à informação Participe Serviços Legislação Canais

Instituto Nacional da Propriedade Industrial
Ministério da Economia

Consulta à Base de Dados do INPI [Início] [Ajuda?]

* Consultar por: Pesquisa Básica | Marca | Titular | Cód. Figura |

RESULTADO DA PESQUISA (22/03/2022 às 21:42:34)

Marca: CASA E REPARO

- Nenhum resultado foi encontrado para a sua pesquisa. Para efetuar outra pesquisa, pressione o botão de VOLTAR.

AVISO: Depois de fazer uma busca no banco de dados do INPI, ainda que os resultados possam parecer satisfatórios, não se deve concluir que a marca poderá ser registrada. O INPI no momento do exame do pedido de registro realizará nova busca que será submetida ao exame técnico que decidirá a respeito da registrabilidade do sinal.

Dados atualizados até 22/03/2022 - N° da Revista:

Rua Magalhães, Velha, 9 - Centro - RJ - CEP: 20030-910

Fale conosco

INPI Elaborado pelos autores,2022.

De acordo com o INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial), feito pelo ministério da economia, a pesquisa realizada no dia 22 de Março de 2022 sobre a marca Casa & Reparo não demonstrou resultados para o futuro nome da Startup.



Registro.br Elaborado pelos autores,2022

De acordo com o registro do banco de dados da internet, não consta nenhum domínio para o nome Casa & Reparo, podendo ser utilizado pela empresa ao registrar seu site.

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO

APP Casa & Reparo

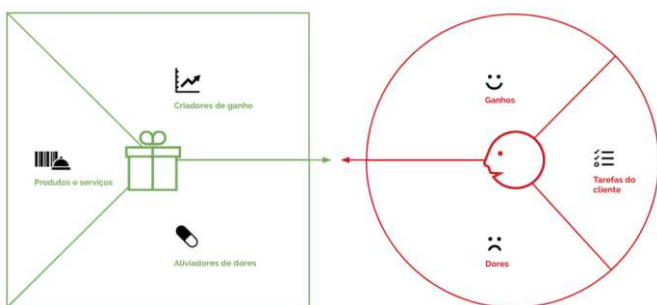


2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR

Comentado [CdM5]:

O App Casa e Reparo surgiu para favorecer a praticidade do dia a dia transformando a contratação de prestadores de serviços mais ágil e mais confiável, trazendo como diferencial as seguintes qualidades:

1. Transparência;
2. Flexibilidade;
3. Proatividade;
4. Qualidade;



2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Razão Social:	Casa e Reparo LTDA
Nome Fantasia:	Casa e Reparo
Ramo de Atividade:	Divulgação de Prestadora de serviços
Site:	App Casa & Reparo
Endereço	Home Office
Prédio Próprio/Alugado	Home Office

Enquadramento Tributário:	Simple nacional
CNAE:	7810-8/00 (Seleção e agenciamento de mão de obra)

Forma Jurídica:	Sociedade Comercial por quotas de responsabilidades (LTDA)
------------------------	--

Capital Social

Sócio	Quotas	Valor
Nome do Sócio 1	50	
Nome do Sócio 2	50	
Total	100	

Registros Necessários

Âmbito Municipal	Digite os registros necessários junto ao município
Âmbito Estadual	Digite os registros necessários junto ao município
Âmbito Federal	Digite os registros necessários junto à federação

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

Devido à alta procura de recursos que facilitem o dia a dia, criamos um modelo de negócios chamado Casa & Reparo, com a funcionalidade de um aplicativo de celular, que reúne ideias de conforto, confiabilidade e facilidade ao cliente ao aderir a serviços essenciais para sua casa.

A ideia do aplicativo Casa & Reparo, um plano de negócios que tem como objetivo promover uma plataforma digital que atua na cidade de Marília e região trabalhando com a divulgação de prestadores de serviços. O projeto surgiu com a percepção na necessidade do desenvolvimento de um ambiente em que houvesse a divulgação de prestações de serviço em diversas áreas, onde os clientes consigam pesquisá-los e conseqüentemente fazer a contratação do profissional.

O plano de gestão dos recursos requer: ferramentas, uniformes, formação, manutenção do aplicativo, formação dos profissionais, combustível.

A instalação do aplicativo é gratuita, disponível para Android e IOS. A ideia principal do projeto é que ele possua em seu acervo os dados de diversos profissionais de diferentes categorias, onde o cliente tenha o poder de escolher sobre aquele que mais se identificou, entrar em contato com ele e decidir no agendamento o melhor o horário para ambos, a forma de pagamento, entre outros detalhes. A primeira visita para fazer o orçamento do trabalho a executar será cobrado uma

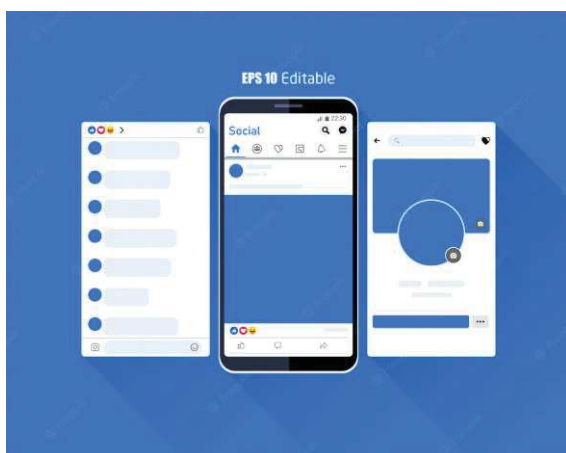
taxa de R\$20,00 e caso a pessoa feche o trabalho com aquele profissional o valor cobrado será descontado do valor total. O pagamento será digital, com a opção de cartão (débito ou crédito) e pix. O prestador de serviço terá acesso pela plataforma em uma área específica, e disponibilizaremos alguns pacotes com alguns benefícios como: desconto em lojas parceiras para compra de materiais, descontos em cursos para especialização da área em que atua, cada pacote tem seus valores de acordo com os benefícios oferecidos.

3.2 MVP

3.2.1 Apresentação

Pensando em validar a proposta de valor do APP Casa e Reparo e potencializar o negócio, criamos a versão mais simples da ideia de maneira que será investido o mínimo dos nossos recursos (tempo e dinheiro). O objetivo principal é observar como o negócio irá surtir efeito no mercado para que depois seja inserido a principal proposta de valor.

3.2.2 Processo de Validação



Para darmos início a implantação do APP Casa e Reparo no mercado será usado como ferramenta a rede social Facebook, visando em começar de maneira mais simples e interativa a divulgação de prestadores de serviços, auxiliando de maneira mais abrangente a relação com o público-alvo.

Na plataforma será divulgado através de uma página em posts e story serviços residenciais ao qual o prestador de tal trabalho e função passara aos administradores suas devidas informações e em caso de livre escolha o valor da prestação do serviço.

Com o uso do Facebook será possível analisar a interação do público com as divulgações e através de feedbacks melhorar a proposta de valor principal do negócio.

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

O trabalho apresentado tem como objetivo propor uma pesquisa de mercado quantitativa para avaliar a real necessidade de pessoas, dentre elas homens e mulheres, os quais necessitam de serviços essenciais na cidade de Marília-SP. O aplicativo Casa & Reparo, propõe a divulgação de serviços essenciais de forma residencial. Para isso, trabalharemos em nossa pesquisa as profissões mais desempenhadas e procuradas no dia a dia pelas pessoas, abrangendo suas características e funções dentro do aplicativo e na forma que ele funciona.

Além disso, a pesquisa tem como objetivo explicar como seria a procura por este aplicativo caso estivesse disponível para as pessoas, e para isso utilizaremos uma pesquisa através da plataforma Forms para analisar a porcentagem das pessoas sentem a necessidade de um aplicativo como o Casa & Reparo e quantos por cento delas utilizariam o aplicativo.

“O macroambiente é um conjunto de fatores externos que podem interferir nos rumos de uma empresa, seja para o seu crescimento ou estagnação. Sendo assim, ele está situado fora da empresa, diz respeito a questões das esferas política, social, tecnológica, legal, entre outras.” (MARQUES,2020).

Dentre estes fatores externos podemos destacar fatores econômicos, políticos, culturais, tecnológicos, entre outros.

Com relação ao Casa & Reparo é possível perceber que a empresa se insere em diversos fatores do macroambiente, como:

- Tecnológico: A empresa é bem abrangente no mercado e podemos atingir diversos públicos, gêneros, idades, localidades, entre outros, devido a nossa empresa ser uma plataforma digital, sendo assim o alcance de clientes é maior.

- Cultural: por ser uma empresa nova e sem nenhum lugar fixo de localização, isso pode afugentar possíveis clientes que se sintam inseguros com os nossos serviços, já que a nossa concorrência se estabelece há algum tempo no mercado.
- Econômico: Com o avanço da pandemia do Covid-19, o cliente vem procurando praticidade e confiança ao aderir a prestação de serviços. Mesmo sendo uma empresa nova, o macroambiente traz a companhia uma grande chance de promover no mercado não só um, como diversos serviços ao mesmo tempo em uma só ferramenta. Isso traz ao cliente variedade de escolha, comodidade e custo zero ao mesmo ao aderir ao aplicativo, principalmente nesta fase tão difícil em que a população vive, da qual a economia está em uma variável ruim, as pessoas a procura de oportunidades de emprego, dentre outras dificuldades que trazem insegurança aos clientes.

De acordo com as pesquisas no mercado do ano de 2020 até 2021 o brasileiro tem aderido as apólices de seguros e buscando mais benefícios e proteção para sua casa e seu negócio.

“No Brasil, esta modalidade de seguro cresceu 16,9% até agosto de 2021 em comparação com o mesmo período do ano passado, de acordo com dados da Confederação Nacional das Empresas de Seguros Gerais, Previdência Privada e Vida, Saúde Suplementar e Capitalização (CNseg).” (MERCANTIL,2021)

“ No Rio de Janeiro, ainda de acordo com a CNseg, esta modalidade de seguro arrecadou 26,68% a mais em prêmios e contribuições também no período de agosto de 2020 a agosto de 2021. No Espírito Santo, o crescimento foi de 14,26%.” (MERCANTIL,2021)

“A maioria das pessoas pensam que o seguro residencial é caro, complexo e só oferece cobertura contra incêndio e roubo. Investimos em informação para mudar essa cultura.”, Marcel Tornerogerente do produto residencial da Porto Seguro. (PINHO, Flávia G.,2020)

Portanto isso demonstra que a população tem se preocupado mais com esses problemas futuros, ao invés de solucioná-los só quando acontecem despreziosamente.

Entretanto, quando falamos de serviços assistenciais logo pensamos no custo que ele abrange, e sabemos que com a situação econômica da forma que está nem toda população consegue ter acesso a um serviço de forma particular. Sendo assim, em 2008 foi sancionada uma Lei pelo ex presidente Luis Inácio Lula da Silva, que compete a pessoas de renda até 3 salários-

mínimos a oportunidade de obter serviços permanentes e gratuitos de assistência técnica nas áreas de arquitetura, urbanismo e engenharia.

4.2 Pesquisa de Campo

Objetivos:	Verificar a aceitação da proposta de valor e potencial do segmento, sendo: <u>1 – Objetivos do aplicativo:</u> Analisar quais as profissões que são mais procuradas no dia de hoje. <u>2 – Usuários:</u> Analisar o comportamento do público-alvo e a aceitação da plataforma Casa & Reparo. <u>3 – Relação do consumidor com relação a utilização de serviços:</u> Analisar com que frequência as pessoas procuram prestadores de serviços para suas casas.
Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:	<u>1 – Usuários:</u> Pessoas entre 16 e 50 anos ou mais residentes em Marília.
Tamanho do Universo:	1 – Usuários: 88 2 – Empresas: 0
Tamanho da Amostra:	1 – Usuários: 88 1 – Empresas: 0
Mg Erro:	0%
Nível de Confiança:	100%



4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

Pesquisa de mercado - Assistência residencial e comercial

Essa pesquisa tem o objetivo de contribuir com o trabalho de conclusão de curso do 2º módulo do técnico de administração da Antônio Devisate.

* Obrigatória

1. Você é: *

- Pessoa Física (residência)
- Pessoa Jurídica (empresa)

Enviar

Nunca forneça sua senha. [Relatar abuso](#)

2. Qual a sua idade: *

- 16 a 25 anos
- 26 a 35 anos
- 36 a 50 anos
- Mais que 50 anos

3. Você possui seguro que oferta assistência residencial ou comercial? *

- sim
- não
- não sei

4. Você aciona os serviços de assistência residencial ou comercial através do seguro? *

- sim
- não

4. Você aciona os serviços de assistência residencial ou comercial através do seguro? *

- sim
- não

5. Em caso de necessidade de algum tipo de serviço de assistência, você consegue encontrar com facilidade? *

Exemplos de serviços: chaveiro, pintor, eletricista, encanador, etc.

- Sim
- Não

6. Com que frequência você precisa de prestadores de serviços de assistência residencial ou comercial? *

- Muita frequência
- Frequentemente
- Ocasionalmente
- Raramente
- Nunca, tenho alguém que faz pra mim.

7. Caso houvesse um aplicativo que agendasse esses serviços para você por um valor acessível, você faria uso do mesmo? *

- Sim
- Não

8. Dentre os serviços abaixo, quais deles você mais procura? Selecione 4 opções: *

- Chaveiro
- Dedetização
- Higienização de ar-condicionado
- Informática
- Instalações em geral
- Eletricista
- Encanador
- Limpeza de caixa d'água
- Limpeza de estofados
- Marceneiro
- Pedreiro
- Pintor
- Vidraceiro
- Outros

4.2.2 Análise de Dados

Gráfico 01 - Identificação do entrevistado.

1. Você é:

[Mais Detalhes](#)

- Pessoa Física (residência) 88
- Pessoa Jurídica (empresa) 0



Fonte: Elaborado pelos autores, 2021

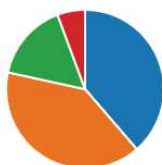
De acordo com os resultados do Forms que gerou o gráfico acima, podemos perceber que 100% das pessoas que responderam a pesquisa são pessoas físicas, ou seja, residências. O que mostra a presença em peso do nicho de mercado em que nossa empresa deseja atuar, compreendendo que esse seria o melhor público que poderíamos atuar, podendo obter sucesso nessa parte da população.

Gráfico 02 – Faixa etária

2. Qual a sua idade:

[Mais Detalhes](#)

● 16 a 25 anos	34
● 26 a 35 anos	35
● 36 a 50 anos	14
● Mais que 50 anos	5



Fonte: Elaborado pelos autores,2021

Já na questão de faixa etária, percebemos que a maior parte dos envolvidos na pesquisa, têm de 16 a 35 anos, correspondendo a 79% do total. Se tratando da camada da população mais jovem que tem mais facilidade em utilizar aplicativos e redes sociais, o que facilitará a visibilidade de nossa empresa, por esse público que coincide com nosso público alvo.

Gráfico 03 - Porte da empresa

3. Qual o porte da sua empresa?

[Mais Detalhes](#)

● Empreendedor Individual - EI	0
● Microempreendedor	0
● Empresa de pequeno porte	0
● Empresa de médio porte	0
● Empresa de grande porte	0

Fonte: Elaborado pelos autores,2021

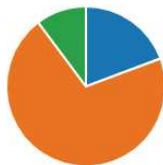
Com os dados mostrados acima, percebemos que nenhuma das pessoas que respondeu a pesquisa tem uma empresa. Com isso podemos compreender que talvez não haja procura nesse nicho de mercado, o que poderia prejudicar nossa empresa, por esse motivo optamos por atender somente residências.

Gráfico 04 – Aquisição de seguro

4. Você possui seguro que oferta assistência residencial ou comercial?

[Mais Detalhes](#)

● sim	17
● não	62
● não sei	9



Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

Aqui podemos ver que 70% dos envolvidos não tem seguro que oferece assistência residencial. Com isso não há prestadores de serviço que os atendam caso haja necessidade, mostrando mais uma vez o nicho de mercado que podemos atuar e prestar esse tipo de assistência.

Gráfico 05 – Aquisição de serviços através do seguro

5. Você aciona os serviços de assistência residencial ou comercial através do seguro?

[Mais Detalhes](#)

● sim	12
● não	5



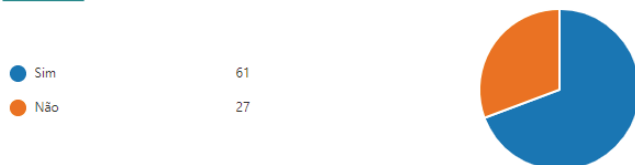
Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

Mas podemos notar que, aqueles que tem assistência residencial ou comercial aciona o seguro quando necessita de assistência, representando 71% do total. Ou seja, aqueles que possuem seguro residencial, não utilizariam ou fariam pouco uso do nosso aplicativo.

Gráfico 06 -. Acessibilidade em contratar um serviço de assistência técnica

6. Em caso de necessidade de algum tipo de serviço de assistência, você consegue encontrar com facilidade ?

[Mais Detalhes](#)



Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

De acordo com o gráfico acima, notamos que 69% das pessoas tem facilidade em encontrar serviços de assistência. Muitas vezes por já conhecer algum profissional de confiança ou por ter algum parente que resolva o ocorrido, cabe a nós trazer esses profissionais para nossa empresa com todos os protocolos exigidos, para assim ganhar confiança dos clientes.

Gráfico 07 - Frequência

7. Com que frequência você precisa de prestadores de serviços de assistência residencial ou comercial?

[Mais Detalhes](#)



Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

Porém segundo o gráfico acima, percebemos que 55% das pessoas raramente precisam de prestadores de serviços assistenciais para residências ou pontos comerciais. Com isso, fazendo com que quando elas precisarem procurem um profissional de sua confiança, para realizar um serviço com qualidade e que não ocasione outros conflitos.

Gráfico 08 – Uso de um aplicativo de serviços

8. Caso houvesse um aplicativo que agendasse esses serviços para você por um valor acessível, você faria uso do mesmo?

[Mais Detalhes](#)



Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

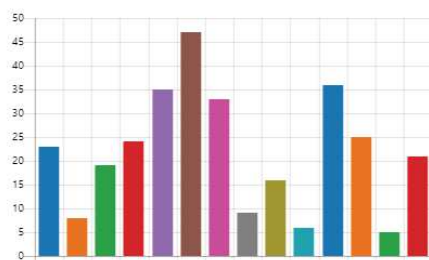
Já aqui notamos que 91% das pessoas fariam o uso do nosso aplicativo, que agenda serviços de assistência residencial e comercial. Podendo concluir que nosso aplicativo seria bem aceito pela população e tendo sucesso.

Gráfico 09 – Serviços mais procurados

9. Dentre os serviços abaixo, quais deles você mais procura? Selecione 4 opções:

[Mais Detalhes](#)

● Chaveiro	23
● Dedetização	8
● Higienização de ar-condiciona...	19
● Informática	24
● Instalações em geral	35
● Eletricista	47
● Encanador	33
● Limpeza de caixa d'água	9
● Limpeza de estofados	16
● Marceneiro	6
● Pedreiro	36
● Pintor	25
● Vidraceiro	5
● Outros	21



Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

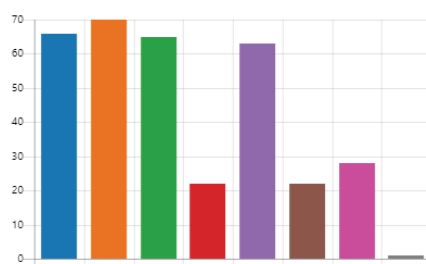
De acordo com o gráfico de barras acima percebemos que entre os serviços que foram selecionados para a pesquisa os mais procurados são, em ordem de procura, eletricista, pedreiro, instalações em geral e encanador. Que serão os serviços ofertados pelo nosso aplicativo, podendo expandir futuramente.

Gráfico 10 -Critérios mais relevantes.

10. Quando contrata um serviço de assistência residencial e/ou comercial, quais os critérios de escolha são mais relevantes? Selecione até 04 opções:

[Mais Detalhes](#)

● Agilidade de atendimento	66
● Confiança	70
● Competência técnica	65
● Facilidade de agendamento	22
● Preço	63
● Organização e limpeza	22
● Reputação	28
● Outro	1



Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

Neste gráfico de barras notamos que os critérios mais importantes para a contratação de um serviço de assistência residencial ou comercial, em ordem de importância, são: confiança, agilidade de atendimento, competência técnica e preço. A grande maioria deles estará sendo ofertado pelo nosso aplicativo, comprovando a aceitação do APP.

Gráfico 11 – Outros Critérios

11. Caso tenha selecionado a opção outros na questão acima, descreva qual(is) seria(m) o(s) critério(s):

2 Respostas

ID ↑	Nome	Respostas
1	anonymous	Coletor de óleo usado
2	anonymous	Preço baixo e serviço de qualidade.

Fonte: Elaborado pelos autores,2021.

Já aqui percebemos outros serviços diferentes dos sugeridos na pesquisa, as pessoas gostariam que fossem ofertados que no caso são: coletor de óleo usado, preço baixo e serviço de qualidade. Casos que podem ser considerados pelo nosso negócio, deixando viável para o cliente.

4.3 Competidores

Com a pesquisa realizada na plataforma Forms e os resultados mostrados desde a página 8 a 14 neste trabalho, é possível identificar de acordo com as informações adquiridas os fatores chaves de sucesso que o aplicativo Casa & Reparo teria caso já estivesse em funcionamento na cidade de Marília-SP.

Através da pesquisa pôde se entender que dentre as profissões as mais procuradas as que o Casa & Reparo oferece são as mais procuradas: Eletricista, Encanador, Pintor e Chaveiro.

Na pesquisa foi constatado também que 80 pessoas das 88 entrevistadas optariam por um aplicativo que oferecesse um serviço de forma prática e por um preço justo.

Entretanto, temos que analisar que temos concorrentes com os quais iremos competir, portanto analisamos as seguintes empresas: SP/SP e PARADIGMA.

Concorrente	VENDA DE PRODUTOS	ACESSIBILIDADE	SERVIÇOS
1. SP/SP	Sim	Sede da empresa/site/rede social	Segurança e Prestadores de Serviços Gerais
2. PARADIGMA	Sim	Sede da empresa/site/rede social	Segurança e Prestadores de Serviços

De acordo com a análise dos concorrentes é possível observar que ambas as empresas são concorrentes indiretos do aplicativo Casa & Reparo, pois o objetivo do aplicativo é a divulgação de prestadores de serviços enquanto as empresas SP/SP e PARADIGMA

4.4 Ambiente Interno e Externo

De acordo com nossa análise SWOT do Casa & Reparo, podemos listar as seguintes características da empresa:

Pontos Fortes: Diversidade nos serviços que propõe; pagamento digital; planos mensais para cada tipo de trabalhador; é inovador no mercado e tem acessibilidade devido a ser um aplicativo de celular.

Pontos Fracos: Dos pontos fracos a serem constatados estão o baixo orçamento, pois como o Casa & Reparo é uma Startup o capital não compõe um investimento alto. A empresa é um aplicativo e por isso tem espaço limitado para trabalho, diferente de outras empresas que tem locais físicos e endereços para acesso. Além disso, o Casa & Reparo ainda não dispõe de todas as profissões existentes no mercado, sendo assim, acaba tendo uma escassez de algumas profissões em seu portfólio.

Oportunidades: Dentre as oportunidades que o Casa & Reparo oferece a seus clientes acessibilidade de diversos públicos ao aplicativo e a possibilidade de parceria entre fornecedores e lojistas que possam contribuir para a divulgação da empresa e até fornecimento de materiais, além da parceria com escolas profissionalizantes afim de capacitar o profissional que já está inserido na plataforma ou aqueles ainda que estão para entrar no mercado de trabalho, mas não tem nenhum curso profissional.

Ameaças: Com o mercado bem abrangente as ameaças estariam à tona para nos amedrontar. Dentre elas estão os nossos concorrentes, que são empresas consolidadas na cidade que fornecem serviços terceirizados a empresas, além de profissionais que oferecem seus serviços a pessoas físicas. A segurança digital também se torna uma ameaça devido a golpes, fraudes e

hackers que possam invadir o nosso sistema e usufruir dos dados contidos nele. Outra questão que se torna ameaçadora a nossa empresa são os grandes investidores que possam querer utilizar do nosso sucesso para investir capital e engrandecer com o nosso sucesso.

A matriz SWOT deverá ser preenchida no quadro abaixo:

Pontos Fortes	Pontos Fracos
<p>Diversidade de serviços</p> <p>Inovador</p> <p>Pagamento Digital</p> <p>Planos mensais</p> <p>Acessibilidade</p>	<p>Baixo Orçamento</p> <p>Espaço Limitado</p> <p>Escassez de algumas profissões.</p>
Oportunidades	Ameaças
<p>Parcerias com escolas profissionais</p> <p>Pagamento Digital</p> <p>Acessibilidade a diversos públicos</p> <p>Parcerias com fornecedores e lojistas.</p>	<p>Concorrentes</p> <p>Segurança Digital</p> <p>Grandes investidores</p>

Fonte: Elaborado pelos autores,2021

4.5 Marketing e Vendas

4.5.1 Composto de Marketing

O Casa & Reparo é uma empresa nova no mercado, podendo ser considerada Startup, sendo novidade entre a população de Marília e região. A empresa tem como principal objetivo facilitar o dia a dia das pessoas, onde muitas vezes não tem tempo ou conhecimento de realizar algum serviço residencial necessário, podendo pelo serviço através do aplicativo.

O aplicativo tem como diferencial sua singularidade em meio a concorrência, por ser uma ideia única e aplicável de forma acessível e de maneira prática, promovendo serviços de alta qualidade através de uma equipe capacitada para realizar serviços domésticos específicos.

A plataforma traz a ideia da divulgação de profissionais autônomos e pequenas empresas, dando oportunidades de emprego para pessoas com estudo técnico das áreas em que prestarão serviço.

Casa & Reparo é uma empresa nova que está se instalando no ramo de prestação de serviços, oferecendo dentre eles profissionais como pintor, chaveiro, encanador e eletricitista, para solucionar quaisquer eventos que venham acontecer no dia a dia de sua residência. Temos profissionais especializados para prestar serviços de qualidade e confiança para melhor atender suas necessidades. Nossa empresa preza por confiança, honestidade e garantia no resultado do serviço prestado, organização e limpeza, facilidade pela própria pessoa escolher o serviço e seu profissional. Então nosso marketing institucional é: “Casa & Reparo: onde sua casa é o nosso cuidado”.

Através das redes sociais (Instagram, Facebook, sites, WhatsApp), jornais, rádio, cartazes publicitários, comerciais em televisões iremos divulgar nossa empresa para que alcance pessoas com acesso à internet tanto para pessoas que não utilizam para conhecimento geral.

O Casa & Reparo como qualquer outra empresa, segue as leis, com obrigações e limitações, sempre visando o bem-estar dos clientes e seus colaboradores. Iremos citar algumas leis das quais são importantes para a legalização do aplicativo:

Lei nº 12.965, de 23 de Abril de 2014 - Marco civil da internet. Art. 1º Esta Lei estabelece princípios, garantias, direitos e deveres para o uso da internet no Brasil e determina as diretrizes para atuação da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios em relação à matéria.

O nome é grande e essa legislação não foi criada agora. Trata-se da **Lei no 9.609, de 19 de fevereiro de 1998**, muito antes do surgimento dos aplicativos. Na verdade, essa regulamentação esbarra nos direitos autorais, pelo menos aqui no Brasil.

Aqui, os softwares que têm diretrizes próximas a livros, músicas ou produção artísticas protegidas, o criador tem direito sobre esses produtos. Nesse caso, se o aplicativo tiver alguma semelhança com esse conteúdo ou usar o trecho de uma música, por exemplo, ele precisa de autorização do responsável para ser comercializado.

Mas a questão é muito mais ampla, já que o criador de um código fonte que foi utilizado para o aplicativo pode reclamar sua criação. Isso porque ele tem direito a receber os chamados royalties pelo faturamento do produto.

Código de defesa do consumidor

Existem regras específicas para o comércio eletrônico, mas o CDC, que foi criado em 1980 pela Lei nº 8.078, é usado neste caso para as relações de consumo, que também englobam o virtual.

O CDC visa trazer maior conforto ao consumidor, tanto que pelas suas regras ele sempre é tratado como “vítima”, até mesmo judicialmente. Basicamente, tudo que é trabalhado pelo aplicativo não pode ferir os direitos do usuário.

Lei Geral de Proteção de dados- LGPD

A Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais, Lei nº 13.709/2018, é a legislação brasileira que regula as atividades de tratamento de dados pessoais e que também altera os artigos 7º e 16 do Marco Civil da Internet. Sancionada em setembro de 2020, a LGPD garante ao usuário total controle sobre os seus dados. Tendo em vista que “o acesso à internet é essencial para o exercício da cidadania”, os direitos dos cidadãos devem ser assegurados.

Dessa forma, as empresas precisam garantir que o usuário tenha total controle e conhecimento sobre como os seus dados serão tratados, isso também inclui os aplicativos.

SEÇÃO II Da Oferta

Art. 30. Toda informação ou publicidade, suficientemente precisa, veiculada por qualquer forma ou meio de comunicação, com relação a produtos e serviços oferecidos ou apresentados, obriga o fornecedor que a fizer veicular ou dela se utilizar e integra o contrato que vier a ser celebrado.

Art. 31. A oferta e apresentação de produtos ou serviços devem assegurar informações corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa sobre suas características, qualidades, quantidade, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, entre outros dados, bem como sobre os riscos que apresentam à saúde e segurança dos consumidores.

Parágrafo único. As informações de que trata este artigo, nos produtos refrigerados oferecidos ao consumidor, serão gravadas de forma indelével.

* Parágrafo único acrescentado pela lei nº 11.989, de 27.7.2009.

Art. 32. Os fabricantes e importadores deverão assegurar a oferta de componentes e peças de reposição enquanto não cessar a fabricação ou importação do produto. Parágrafo único. Cessadas a produção ou importação, a oferta deverá ser mantida por período razoável de tempo, na forma da lei.

Art. 33. Em caso de oferta ou venda por telefone ou reembolso postal, deve constar o nome do fabricante e endereço na embalagem, publicidade e em todos os impressos utilizados na transação

comercial. Parágrafo único. É proibida a publicidade de bens e serviços por telefone, quando a chamada for onerosa ao consumidor que a origina.

* Parágrafo único acrescentado pela lei nº 11.800, de 29.10.2008.

Art. 34. O fornecedor do produto ou serviço é solidariamente responsável pelos atos de seus prepostos ou representantes autônomos.

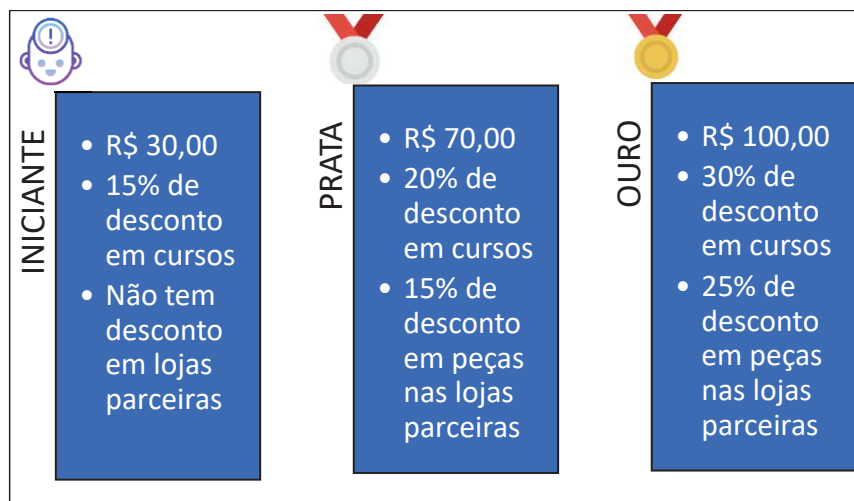
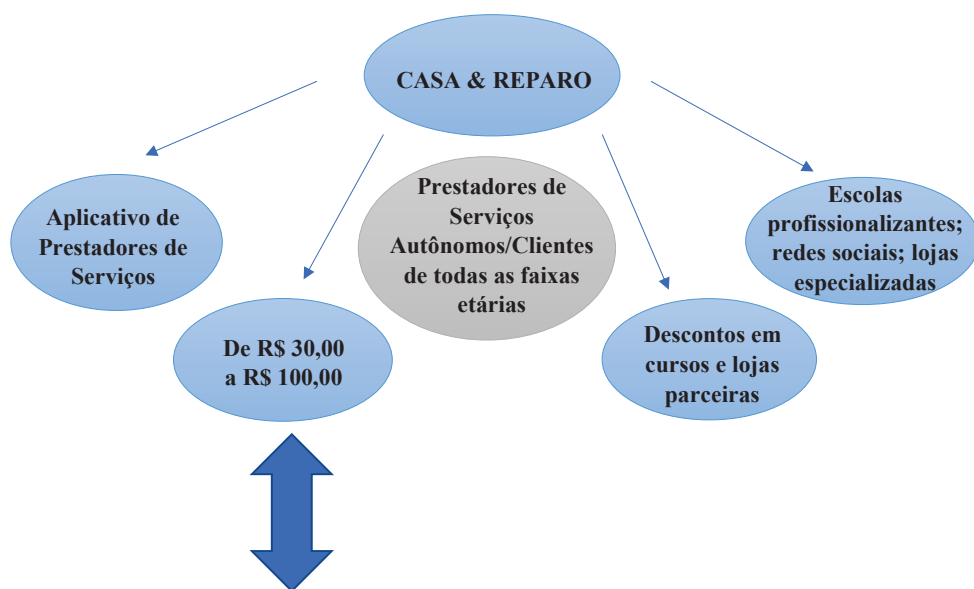
Art. 35. Se o fornecedor de produtos ou serviços recusar cumprimento à oferta, apresentação ou publicidade, o consumidor poderá, alternativamente e à sua livre escolha:

I - Exigir o cumprimento forçado da obrigação, nos termos da oferta, apresentação ou publicidade;

II - Aceitar outro produto ou prestação de serviço equivalente;

III - rescindir o contrato, com direito à restituição de quantia eventualmente antecipada, monetariamente atualizada, e a perdas e danos.

4.5.2 Mix de Marketing



Fonte: Elaborado pelos autores, 2022.

Para cada um dos 4 Ps deverão ser brevemente apontadas no quadro a seguir, as estratégias que serão adotadas quanto a produto, preço, praça e promoção.

Produto	Aplicativo de Prestadores de Serviços. O Casa & Reparo utiliza através de um aplicativo a idéia de divulgação de prestadores de serviços autônomos.
Preço	De R\$ 30,00 a R\$ 100,00. Na categoria de Preço foi adotado os seguintes planos mensais para os prestadores: Iniciante, Prata e Ouro, sendo que para cada plano há um valor mensal e também benefícios que os prestadores obtêm com o pagamento da mensalidade.
Praça	Será feita a divulgação do aplicativo por meio das redes sociais e também em escolas profissionalizantes e lojas de ferramentas e produtos parceiras da marca. Dessa forma atingiremos os prestadores de serviços que quiserem optar por se cadastrar na plataforma.
Promoção	Aqueles prestadores que estiverem dentro da plataforma Casa & Reparo obterão, de acordo com o seu plano, descontos em cursos profissionais para se capacitarem ainda mais e também descontos em peças e produtos comprados nas lojas parceiras do aplicativo. Para aqueles profissionais que ainda não tem nenhum curso, o plano iniciante traz para o mesmo a chance de ter desconto em cursos para assim obter as habilidades necessárias para atender clientes, afinal para estar na plataforma é necessário ter experiência comprovada ou curso profissionalizante, e isso traz ao prestador que já tem experiências mas não tem nenhum curso mais chances de se profissionalizar e obter sucesso dentro da plataforma.

4.5.3 Projeção de Vendas

De acordo com a situação que é observada neste ano de 2022 e no ano passado 2021, as pessoas ficaram mais tempo em casa devido à pandemia de Covid-19, assim fazendo um maior uso de seus eletrodomésticos e de suas residências como um todo, dessa forma adquirindo um desgaste maior deles, ou seja, o que leve a uma demanda maior de conserto para estes objetos, mostrando com isso o nicho de mercado que podemos ajudar nossos empregados a trabalharem. Pelo mesmo cenário mostrado acima, todos acabam procurando por maior praticidade no dia a dia, onde buscam resolver seus problemas sempre pelo celular, e com maior rapidez, assim podemos perceber como um aplicativo seria bem vantajoso para nossa empresa.

Produto	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Plano iniciante	R\$ 8.000.000	R\$ 16.100.000	R\$ 25.300.000	R\$ 68.310.000	R\$ 174.190.500
Plano prata	R\$ 1.800.000	R\$ 5.290.000	R\$ 16.698.000	R\$ 26.185.500	R\$ 38.424.375
Plano ouro	R\$ 200.00	R\$ 1.610.000	R\$ 8.602.000	R\$ 30.739.500	R\$ 43.547.625

Fonte: Elaborado pelos autores,2022.

A projeção acima foi baseada num faturamento, no primeiro ano, de 10.000.000 (dez milhões) com uma porcentagem maior no plano iniciante do que nos demais, por ser uma empresa novata no mercado, porém a porcentagem vai se distribuindo melhor nos anos seguintes, do mesmo modo que o faturamento anual for crescendo.

Tópico 5 | FINANÇAS

5.1 Premissas econômico-financeiras

Neste tópico vocês deverão mencionar quais foram os indicadores considerados nas **Questões Iniciais** da MentUp e o que significam no contexto da análise econômico-financeira do projeto. Se desejarem, podem apresentar um print da tela ao final do texto deste tópico 5.1.

5.2 Investimentos e fontes de recursos

Explicar e especificar os investimentos iniciais do projeto de acordo com os tipos de investimentos imputados na MentUp. Neste tópico, além dos itens de imobilizado, deve-se considerar o investimento em desenvolvimento de aplicativo ou plataforma (no tópico “**Outros**” do tipo de investimento), as **Despesas Pré-Operacionais** de constituição, registro de marca etc., o capital de giro e investimento inicial com publicidade e propaganda, no tópico “**Despesas Pré-Operacionais**” do tipo de investimento. Podem printar a tela dos Investimentos da MentUp e apresentar ao final do texto deste tópico 5.2. Mencionar também qual a fonte de recursos para o investimento (próprio) e o custo do capital (padronizamos em 12%, sendo 2% representados pela SELIC mais 10% pelo prêmio pelo risco).

5.3 Custos e despesas

Neste item vocês deverão mencionar os principais gastos fixos e variáveis projetados para a operação do projeto. Não se esqueçam de apresentar a projeção dos gastos fixos mensais para os 5 anos, de acordo com o botão “**Projetar Gastos Fixos**” da MentUp, explicando se no meio do projeto vocês estão considerando os ajustes dos valores de acordo com a alavancagem do nível de operações da empresa. Podem apresentar um print da tela de projeção dos gastos fixos da plataforma.

5.4 Estratégias de precificação

Explicar as estratégias de precificação utilizadas para o mix de produtos e serviços do projeto. No Mix do Marketing já devem ter elaborado a planificação dos preços dos serviços de vocês, como a versão freemium com acessos limitados, planos bronze, prata, ouro, diamante, por exemplo, com os tipos de acessos ao sistema de vocês em cada um dos planos contratados, se for o caso.

5.5 Relatórios econômico-financeiros

Neste tópico explicar os principais relatórios demonstrados no projeto: demonstrativo de resultado, fluxo de caixa, balanço patrimonial e indicadores. Na MentUp poderão encontrar o botão chamado “**Resumo**” no relatório da DRE e no Fluxo de Caixa. Podem apresentar estes quadros neste tópico do relatório, além do Balanço Patrimonial.

5.6 Análise de viabilidade

Neste tópico deverão apresentar as informações do Payback, Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR) do projeto, explicando o que significa cada um dos números encontrados. Podem apresentar o print das telas da MentUp onde encontram estas informações. Ao final, incluir a tela do botão *Viabilidade* da plataforma.

5.7 Valuation

Aqui vocês deverão apresentar com texto explicativo o cálculo do Valuation do projeto, de acordo com a planilha disponibilizada.

PITCH

O pitch é uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas. O pitch deve tanto poder ser apresentado apenas verbalmente quanto ilustrado por 3 a 5 slides. Ele deve conter basicamente:

1. Qual é a oportunidade.
2. O Mercado que irá atuar.
3. Qual é a sua solução.
4. Seus diferenciais.
5. O que está buscando.

Estes tópicos são genéricos, pois cada negócio tem suas peculiaridades, assim o que importa realmente é conseguir demonstrá-los sucintamente na sua apresentação. Lembre-se que investidor estará analisando não só o seu negócio, mas principalmente você, o empreendedor, assim tão importante quanto apresentar claramente sua empresa é conseguir demonstrar seu conhecimento e capacidade de execução.

Aqui no relatório, não haverá a necessidade de elaborar os slides, mas podem estruturar os tópicos dos SLIDES conforme a sequência abaixo, com as informações que serão tratadas em cada um dos slides.

Slide 1 – Identificando a Oportunidade

Um pitch deve começar indicando qual a oportunidade que sua empresa irá atender, isto é, qual o mercado e a necessidade que o mesmo tem e não é bem atendida pelos players majoritários, de forma bem objetiva e direta. Exemplo: “Nós iremos resolver o problema das perdas na distribuição de água” -> aqui você já determinou o mercado (“distribuidoras de água”) e a oportunidade (“resolver o problema das perdas”).

Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução

A seguir apresente rapidamente qual a solução que propõe para atender a necessidade da oportunidade já destacando a sua inovação/diferenciação. Continuando o exemplo anterior: “através uma tecnologia própria não-invasiva de monitoramento ativo que identifica os pontos de perda para reparo”. Veja que não foi necessário detalhar como a mesma funciona, mas ao mesmo tempo já destacou um diferencial (“tecnologia própria”).

Insira amostras do seu produto/serviço, sejam telas do mesmo, fotos de um protótipo, um vídeo explicativo, etc. Tudo que tanto facilite o entendimento quanto demonstre sua capacidade de execução.

Slide 4 – Destacando seus Diferenciais

Você deve agora reforçar suas vantagens competitivas perante a solução dominante do mercado. Observar que deve-se comparar com quem já tenha maior market-share no mercado que irá atuar independentemente de ser similar. Exemplo: “Nossa tecnologia, diferentemente do maior player deste mercado, não precisa que se instalem medidores específicos, pois monitoramos o fluxo de água por nosso equipamento de detecção”.

Slide 5 – Explanando sua Proposta

Aqui, se você estiver apresentando para um investidor, deve apresentar qual o estágio do seu negócio, qual valor do investimento está buscando e para que será utilizado. Exemplo: “Já temos um protótipo funcional testado e avaliado pela companhia XYZ e estamos buscando um investimento de R\$ nnn para completar o desenvolvimento, fabricar as unidades piloto e fechar os primeiros contratos”. E completar perguntando se teria interesse em avaliar para investir.

Fonte: <https://endeavor.org.br/dinheiro/como-elaborar-um-pitch-quase-perfeito/>

REFERÊNCIAS

(MUNHOZ, Fábio, 2020) [Com pandemia, cresce procura por serviços de manutenção - 29/03/2020 - São Paulo - Agora \(uol.com.br\)](#) . Acesso em: 09/09/2021.

(DINIZ,SAMANTA DE LIMA SOARES MOREIRA LEITE, 2020) [A contratação de prestadores de serviços por empresas de aplicativo aumenta durante a pandemia e entregadores exigem regulamentação específica | Innocenti ADV](#) . Acesso em: 09/09/2021.

SEBRAE [Como montar um serviço de reparos residenciais - Sebrae](#) . Acesso: 09/09/2021.

Curso de Chaveiro-Prime Cursos. Disponível em: <https://www.primecursos.com.br/guia-de-profissoes/chaveiro>. Acesso em: 03/10/2021.

A História da Chave-Revista Contramarco. Casa das Chaves. Disponível em: <https://www.contramarco.com/post/2019/12/12/a-hist%C3%B3ria-da-chave-parte-2>. Acesso em: 03/10/2021.

Eletricista de Instalações - Salário 2021 e Mercado de Trabalho. Salario.com.br, 2021. Disponível em: <https://www.salario.com.br/profissao/eletricista-de-instalacoes-cbo-715615/>. Acesso em: 04/10/2021.

OLIVEIRA, Catarina. Eletricista. Info Escola Navegando e Aprendendo, 2010. Disponível em: <https://www.infoescola.com/profissoes/eletricista/>. Acesso em: 04/10/2021.

Dia do Eletricista. Dia do Eletricista 17 de outubro. Portal São Francisco, 2012. Disponível em: <https://www.portalsaofrancisco.com.br/calendario-comemorativo/dia-do-eletricista>. Acesso em: 04/10/2021.

TOPELETRICA. Eletricista na história (17 de outubro). TopElétrica, 2019. Disponível em: <https://www.topeletrica.com.br/2019/10/17/eletricista-na-historia/>. Acesso em: 04/10/2021.

INSTITUTO DA CONSTRUÇÃO: O PINTOR DE OBRAS. Disponível em : <https://www.institutodaconstrucao.com.br/blog/qual-e-o-salario-de-um-pintor/> . Acesso em 01/10/2021.

Plataforma Habitissimo: Orçamentos de Pintores. Disponível em: <https://www.habitissimo.com.br/orcamentos/pintores> .Acesso em: 01/10/2021.

Portal São Francisco: Dia do Encanador. Disponível em: <https://www.portalsaofrancisco.com.br/calendario-comemorativo/dia-do-encanador/amp> Acesso em: 02/10/2021.

O QUE SÃO APLICATIVOS? BOCARD, TAYSA (2021) Disponível em: <https://usemobile.com.br/aplicativo-movel/> Acesso em: 08/09/2021.

A História dos Aplicativos-Quem usa e quem vive de desenvolver – Tribuna da Imprensa Livre RODRIGUEZ, Maitê (2019) Disponível em: <https://tribunadaimpressalivre.com/a-historia-dos-aplicativos-quem-usa-e-quem-vive-de-desenvolver/> . Acesso em: 08/09/2021.

Snake: Conheça a história do jogo que revolucionou o mundo mobile. BENEDETTI, Leila (2021) Disponível em: <https://universoretro.com.br/snake-conheca-a-historia-do-jogo-que-revolucionou-o-mundo-mobile/> . Acesso em: 08/09/2021.

Você sabe o que é um macroambiente e onde fica dentro de uma empresa. Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/voce-sabe-o-que-e-um-macroambiente-e-onde-fica-dentro-de-uma-empresa/> Acesso em: 18/11/2021

Como funciona a regulamentação de aplicativos?. Madein web e mobile, 2020. Disponível em: < <https://www.madeinweb.com.br/como-funciona-regulamentacao-de-aplicativos/>>. Acesso em : 22/11/2021

Código de Defesa do Consumidor (2020-2021). Disponível em: [Código de Defesa do Consumidor \(2020-2021\).cdr \(acso.com.br\)](https://www.consumidor.gov.br/) acesso em: 22/11/2021

Seguro residencial cresce e entra no orçamento familiar do brasileiro. MONITOR MERCANTIL (2021). Disponível em: <https://monitormercantil.com.br/seguro-residencial-cresce-e-entra-no-orcamento-familiar-do-brasileiro/> . Acesso em: 20/11/2021.

LEI Nº 11.888, DE 24 DE DEZEMBRO DE 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2008/lei/11888.htm . Acesso em: 20/11/2021

Seguros residenciais têm assistência técnica e consulta para pet (PINHO, Flávia G.,2020)
Disponível em: <https://saopaulo.folha.uol.com.br/o-melhor-de-saopaulo/2020/servicos/04/seguros-residenciais-tem-assistencia-tecnica-e-consulta-para-pet.shtml> . Acesso em: 20/11/2021

Conheça a ferramenta Canvas para ilustrar seu Plano de Negócio ANDRADE, Luiza (2018)
Disponível em: <https://www.siteware.com.br/metodologias/modelo-canvas/> Acesso em: 01/12/2021

Canvas: Como estruturar seu modelo de negócios. GONÇALVES, Adriana (2019) Disponível em:
<https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/> Acesso em: 29/11/2021

Conheça os 6 prestadores de serviços mais procurados. TRIIDER (2018) Disponível em:
<https://www.triider.com.br/blog/6-tipos-de-prestadores-de-servicos-procurados/> Acesso em: 01/03/2022

DIÁRIOS DE BORDO

1ª Etapa

DIÁRIO DE BORDO – TCC- 2022- ISABELLA ZORATI THOMÉ JULIANI

Apresentação, Sumário Executivo e formatação do trabalho

01/03/22

- Foi realizado as seguintes alterações do trabalho de TCC:

-Mudança do sumário para sumário executivo com o resumo de cada item do sumário e alteração das páginas em que cada item se encontra.

-Adequação do texto com relação ao objetivo do trabalho, ou seja, o propósito do plano de negócios foi se tornando mais objetivo, e conseqüentemente houve mudanças no texto para não ficar com ideia anterior e confundir o leitor.

-Mudanças na identidade de empresa: Visão, valores e missão devido a alteração do propósito do plano de negócios.

-Inclusão da apresentação da equipe na apresentação do trabalho

-Inclusão de uma nova fonte de pesquisa nas referências.

07/03/22

-Leitura dos slides disponibilizados pela profª no teams a respeito do modo como fazer o modelo de negócios.

-Feito anotações sobre o sumário executivo para atualizar no arquivo do tcc

10/03/22

-Criação do sumário executivo e da nova apresentação

-Nova edição do trabalho

17/03

-Reunião em sala de aula sobre os últimos ajustes do trabalho

19/03

-Finalização do sumário executivo

23/03

-Formatação completa do trabalho para entrega de acordo com as normas da ABNT

24/03

-Formatação correta do trabalho no modelo enviado pela profª para entrega.

Emily Gabriele da Silva Souza

Modelo de Negócios: Design da proposta de valor e Formalização do Negócio

10/03/2022: Pesquisa sobre modelo de negócios e como transparecer para o cliente a ideia do empreendedorismo de maneira que o faça querer nossos serviços.

12/03/2022: Pesquisa.

21/03/2022: Pesquisa.

22/03/2022: Criação do valor do negócio, pesquisa e montagem do simples nacional.

Nome: Ariane Gabrielle Cruz de Camargo

Etec. Antônio Devisate - Técnico em Administração

Diário de bordo: é um instrumento utilizado na navegação para registro dos acontecimentos mais importantes.

TCC: Trabalho de conclusão de curso.

05/03/2022

Foi separado as etapas de pesquisa para integrante da equipe de acordo com o material apresentado em aula.

08/03/2022

Peguei o material apresentado para leitura e pesquisas, e iniciei minha parte do trabalho.

10/03/2022

Utilizei a aula de TCC para continuar a montagem da minha etapa do projeto.

Fiz mais pesquisas e leituras.

12/03

Realizei modificações no trabalho.

13/03

Entreguei ao grupo a minha parte para que elas fizessem a leitura.

Enviei à professora o trabalho também, para ver se faltava algum tipo de informação.

RELATÓRIO DE TCC – MODELO DE NEGÓCIO

Diário de bordo – Gabriela Berbel

04/03 – Conferencia do nome da empresa no registro e inpi

14/03 – Pesquisas de como gerar receitas

17/03 – Mudanças no canvas e forms

23/03 – Envio dos arquivos de identidade da empresa a Isabella

Diário de Bordo-Camille Fernanda Mariano

Nome: Camille Fernanda Mariano

RM: 21057

Etec. Antônio Devisate - Técnico em Administração

Diário de bordo: é um instrumento utilizado na navegação para registro dos acontecimentos mais importantes.

TCC: Trabalho de conclusão de curso.

05/03/2022

Separamos em aula os temas para cada uma fazer, tiramos dúvidas com a professora.

10/03/2022

Fiz minha parte do trabalho baseado no tcc e pesquisas.

17/03/2022

Discutimos sobre como iríamos ganhar a receita pra girar, dei algumas ideias e analisamos sobre.

2ª Etapa

Diário de bordo (Emily)

23/04/2022 - Pesquisa sobre MVP, conceitos e exemplos.

24/04/2022 - Pesquisa de idéias de MVP, e qual melhor maneira de ser aplicada.

25/04/2022 - Montando o trabalho e esclarecendo dúvidas.

26/04/2022 - Fazendo correções.

27/04/2022 - Pesquisa sobre ferramentas de divulgação.

28/04/2022 - Esclarecendo dúvidas e corrigindo o trabalho para a finalização da parte do MVP.

Diário de Bordo -Isabella Zorati Thomé Juliani

07/04

-Feita a divisão das funções em sala de aula e posteriormente o início dos 4p's do marketing.

14/04

-Foi realizado o esquema dos 4p's do marketing e feito o esquema na figura.

15/04

-Realizado a inserção das informações que já constam no trabalho como questionário e análise de dados e análise SWOT. Também foi feito a formatação das fontes.

-Realizado as mudanças necessárias no SWOT

-Inserção dos dados das empresas competidoras e informações.

-Feito o Mix de Marketing completo complementado pelo conteúdo já existente do trabalho, inserção dos 4p's e também elaboração do quadro dos planos do aplicativo Casa & Reparo. Abaixo foram descritas todas as funções dos 4p's. Realizada a formatação de todo o trabalho até o presente momento.

28/04

-Realizada a formatação do trabalho para entrega da 2ª etapa.

Camille Fernanda Mariano

Diário de bordo

07/04- Foi dividido as partes da próxima etapa da entrega do trabalho.

18/04- Iniciei minha parte, li o arquivo do tcc para ver se poderia encaixar algo, fiz pesquisas e assisti vídeos para auxiliar no entendimento.

20/04- Dei continuidade, entrei em contato com a Emily para trocar informações e separar melhor o tópico que ficamos.

25/04-26/04- dei continuidade.

27/04- Mandei algumas ideias no grupo sobre o capital. Finalizei minha parte e anexei para os integrantes terem acesso também.

28/04- Discutimos um fator e fiz alterações na minha parte, entreguei.

Diário de bordo – Gabriela B. Berbel

18/04 – 22/04 – Alinhamento de ideias sobre o tcc (Isabela, Camille, Gabriela e Ariane)

27/04 – Escrevi a projeção de vendas