

CENTRO PAULA SOUZA FACULDADE TECNOLÓGICA

Faculdade de Tecnologia de Praia Grande  
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

GEOVANNI REIS FRANCHINI  
IGOR DOS ANJOS PEREIRA

**PLANO DE NEGÓCIOS: RECEPTUM CRYPTO**

RECEPTUM



CRYPTO

APOSENTANDO NA CRYPTO

Praia Grande – SP

JUNHO/2024

GEOVANNI REIS FRANCHINI  
IGOR DOS ANJOS PEREIRA

## **PLANO DE NEGÓCIOS: RECEPTUM CRYPTO**

Trabalho de Conclusão de Curso, com foco em negócios, apresentado à Faculdade de Tecnologia de Praia Grande, como exigência parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial.

Orientador: Professor Me. Nilton Rogério Marcondes

Coorientadora: Professora Dra. Janara de Camargo Matos

Praia Grande – SP

JUNHO/2024

FRANCHINI, Geovanni Reis; PEREIRA, Igor dos Anjos.

PLANO DE NEGÓCIO: RECEPTUM CRYPTO / FRANCHINI, Geovanni Reis; PEREIRA, Igor dos Anjos; – Praia Grande: Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza (CEETEPS), junho, 2024, 83 páginas.

Orientador(a): Prof<sup>o</sup>. Me. Nilton Rogério Marcondes

Coorientadora: Prof<sup>a</sup> Dra. Janara de Camargo Matos

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC). Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, Faculdade de Tecnologia de Praia Grande (FATEC PG).

Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial.

GEOVANNI REIS FRANCHINI  
IGOR DOS ANJOS PEREIRA

## **PLANO DE NEGÓCIOS: RECEPTUM CRYPTO**

Trabalho de Conclusão de curso, com foco em negócios, apresentado à Faculdade de Tecnologia de Praia Grande, como exigência parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial.

Praia Grande, 17, junho de 2024.

### **Banca Avaliadora**

Orientador: Professor Me. Nilton Rogério Marcondes

FATEC de Praia Grande

Presidente

Professor Me. Marcelo Pereira de Andrade

FATEC de Praia Grande

Professor Me. Norberto Luiz de França Paul

FATEC de Praia Grande

Praia Grande – SP

JUNHO / 2024

Dedicamos esse trabalho ao nosso orientador e nossa coorientadora que acreditaram na nossa ideia e compartilharam dos seus conhecimentos e experiências e a nossa família e amigos que estiveram conosco ao longo dessa jornada acadêmica, que nos motivaram a nunca desistir e foram peças fundamentais para que conseguíssemos chegar até aqui.

## **AGRADECIMENTOS**

Gostaríamos de expressar nossos agradecimentos e gratidão a todos que estiveram presente e contribuíram para a realização deste trabalho.

Antes de tudo, gostaríamos de agradecer a Deus por nos dar sabedoria, força e saúde ao longo de todo o curso e nos permitiu estar vivendo essa parte tão importante da nossa vida acadêmica.

Agradecemos também o nosso orientador, Nilton Rogério e nossa coorientadora, Janara Camargo, por terem acreditado em nós e no nosso projeto, a orientação de vocês, ideias, paciência e os incentivos foram extremamente importantes ao longo de todo o processo.

Aos nossos familiares, obrigado por nos apoiarem desde o início e nos momentos mais difíceis, o amor de vocês foi o que nos trouxe até esse momento.

Aos nossos amigos e colegas de curso, obrigado por todos os momentos que passamos ao longo desses três anos, os momentos descontraídos e principalmente obrigado por compartilharem seus conhecimentos, oferecem ajuda e motivação ao longo de toda nossa jornada acadêmica. A cada um de vocês, nossos mais sinceros agradecimentos.

“Algumas pessoas gostariam que algo acontecesse. Algumas desejam que aconteça. E outras fazem acontecer.”

(Michael Jordan).

## RESUMO

O *Bitcoin* foi a primeira criptomoeda registrada no mundo, em outubro de 2008. Ela foi criada com o objetivo de acabar com o uso do dinheiro em papel e com as influências dos bancos. Essa ideia já está dando certo pois muitos países aceitam criptomoedas como forma de pagamento, alguns desse lugares podem ser estádios, lojas de roupas entre outros. As criptomoedas vêm crescendo cada vez mais no mundo digital, atraindo investidores de todas as idades, desde os mais jovens até idosos. Há duas maneiras de obter criptomoedas, a primeira é através de mineração de criptomoedas realizada por meio de computadores com poder de processamento para resolverem problemas matemáticos complexos. A segunda opção é a mais fácil são através de compras por meio de corretoras de criptomoedas ou alguns bancos que começaram a disponibilizar o investimento em criptomoedas, principalmente *Ethereum* e *Bitcoin*, que são as mais famosas atualmente. A *Receptum Crypto* (Aposentando na Cripto) foi criada por dois alunos da Fatec Praia Grande, Geovanni Reis e Igor dos Anjos. Com o objetivo de auxiliar as pessoas a fazerem investimentos de uma forma mais segura, confiável e assim podendo ter uma renda extra e para outras pessoas uma vida financeira estável.

**Palavras-Chave:** Criptomoeda; Mineração; Investimento.

## **ABSTRACT**

*Bitcoin was the first registered cryptocurrency in the world, in October 2008. It was created with the aim of ending the use of paper money and the influence of banks. This idea is already working because in many countries they accept cryptocurrencies as a form of payment, some of these places can be stadiums, clothing stores, among others. Cryptocurrencies are growing more and more in the digital world, attracting investors of all ages, from the youngest to the elderly. There are two ways to obtain cryptocurrencies, the first is through mining cryptocurrency is through computers with processing power to solve complex mathematical problems. The second option is the easiest, through purchases through cryptocurrency brokers or some banks that have started to make investing in cryptocurrencies available, mainly Ethereum and Bitcoin, which are the most famous today. Receptum Crypto (Retiring at Crypto) was created by two students from Fatec Praia Grande, Geovanni Reis and Igor dos Anjos. With the objective of helping people to make investments in a safer, more reliable way and thus being able to have an extra income and for other people a stable financial life.*

**Keywords:** *Cryptocurrencies; Mining; Investments.*

## RESUMEN

*Bitcoin fue la primera criptomoneda registrada en el mundo, en octubre de 2008. Fue creada con el objetivo de acabar con el uso del papel moneda y la influencia de los bancos. Esta idea ya tiene porque en muchos países aceptan criptomonedas como forma de pago, algunos de estos lugares pueden ser estadios, tiendas de ropa, entre otros. El uso de las criptomonedas está aumentando cada vez más en el mundo digital, atrayendo inversores de todas las edades, desde los más jóvenes hasta los mayores. Existen dos formas de obtener criptomonedas, la primera es por la minería de criptomonedas que consiste en resolver problemas matemáticos complejos por intermedio de la computadora. La segunda opción es la más sencilla, son compras hechas por brokers de criptomonedas o por algunos bancos que han comenzado a poner a disposición la inversión en criptomonedas, principalmente Ethereum y Bitcoin, que son las más famosas en la actualidad. Receptum Crypto (Jubilados en la Crypto) fue creada por dos estudiantes de Fatec Praia Grande, Geovanni Reis e Igor dos Anjos, con el objetivo de ayudar a las personas a realizar inversiones de una manera más segura, confiable y así poder tener ingresos extra y para otras personas una vida financiera estable.*

**Palabras clave:** Criptomoneda; Minería; Inversión.

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1:</b> Canvas <i>Receptum Crypto</i> .....	19
<b>Figura 2:</b> Organograma <i>Receptum Crypto</i> .....	25
<b>Figura 3:</b> Fluxograma <i>Receptum Crypto</i> .....	27
<b>Figura 4:</b> Mapa de Empatia <i>Receptum Crypto</i> .....	36
<b>Figura 5:</b> Localização Unidade Costa E Silva.....	47
<b>Figura 6:</b> Escritório Unidade Costa E Silva.....	48
<b>Figura 7:</b> Sala de Reunião Unidade Costa E Silva .....	49

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1:</b> Capital Investido pelos Sócios da Receptum Crypto. ....	34
<b>Tabela 2:</b> Estimativa dos Investimentos Fixos .....	51
<b>Tabela 3:</b> Capital de Giro .....	52
<b>Tabela 4:</b> Investimentos Pré-Operacionais .....	53
<b>Tabela 5:</b> Investimento Total.....	53
<b>Tabela 6:</b> Fontes de Recursos.....	54
<b>Tabela 7:</b> Serviços Comercializados.....	55
<b>Tabela 8:</b> Receitas dos Serviços Comercializados .....	55
<b>Tabela 9:</b> Projeção Mensal de Receita .....	55
<b>Tabela 10:</b> Projeção Anual de Receita .....	56
<b>Tabela 11:</b> Estimativa de Custo de Serviço .....	57
<b>Tabela 12:</b> Estimativa dos Custos de Comercialização .....	57
<b>Tabela 13:</b> Projeção Mensal Custos dos Produtos .....	58
<b>Tabela 14:</b> Depreciação de Equipamentos .....	60
<b>Tabela 15:</b> Custos Fixos Operacionais .....	60
<b>Tabela 16:</b> Demonstrativo de Resultados .....	61
<b>Tabela 17:</b> Projeção DRE Mensal e Anual .....	62
<b>Tabela 18:</b> Indicadores de Viabilidade.....	63
<b>Tabela 19:</b> Ponto de Equilíbrio.....	64
<b>Tabela 20:</b> Prazo de Retorno do Investimento.....	66

## LISTA DE QUADROS

<b>Quadro 1:</b> Dados do Empreendimento .....	23
<b>Quadro 2:</b> Dados dos Empreendedores .....	24
<b>Quadro 3:</b> Descrição do Cargo de Diretor Administrativo .....	25
<b>Quadro 4:</b> Descrição do Cargo de Diretor de T.I .....	26
<b>Quadro 5:</b> Descrição do Cargo de Diretor Financeiro .....	26
<b>Quadro 6:</b> Dimensões do Radar da <i>Receptum Crypto</i> .....	29
<b>Quadro 7:</b> Dimensões da Análise VRIO da <i>Receptum Crypto</i> .....	32
<b>Quadro 8:</b> Análise SWOT da <i>Receptum Crypto</i> .....	42
<b>Quadro 9:</b> Análise SWOT Cruzada da <i>Receptum Crypto</i> .....	42

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1:</b> Radar de Inovação da <i>Receptum Crypto</i> .....	31
<b>Gráfico 2:</b> Indicadores de Lucratividade .....	64
<b>Gráfico 3:</b> Indicadores de Rentabilidade .....	65

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ABNT	- Associação Brasileira de Normas Técnicas
CEO	- <i>Chief Executive Officer</i>
CNAE	- Classificação Nacional das Atividades Econômicas CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
CVM	- Comissão de Valores Mobiliários
DRE	- Demonstração do Resultado do Exercício
FATEC PG	- Faculdade de Tecnologia da Praia Grande
NFT	- <i>Non Fungible Tokens</i>
ONG	- Organização Não Governamental
PESTEL	- Político, Econômico, Social, Tecnológico, Ambiental e Legal
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SWOT	- <i>Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats</i>
TI	- Tecnologia da Informação
VRIO	- Valor, Raridade, Imitabilidade e Organização

## SUMÁRIO

<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	15
<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	16
1.1 JUSTIFICATIVA.....	16
1.2 ESTRUTURA DO TRABALHO.....	17
<b>2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA</b> .....	17
<b>3 MODELO DE NEGÓCIO</b> .....	18
3.1. PROPOSTA DE NEGÓCIO E SUA VIABILIDADE .....	18
3.2. BUSINESS MODEL CANVAS.....	19
<b>3.2.1 Proposta de valor</b> .....	19
<b>3.2.2 Segmento de clientes</b> .....	19
<b>3.2.3 Canais de distribuição</b> .....	20
<b>3.2.4 Relacionamento com clientes</b> .....	20
<b>3.2.5 Fluxo de receitas</b> .....	21
<b>3.2.6 Recursos Chave</b> .....	21
<b>3.2.7 Atividades chave</b> .....	21
<b>3.2.8 Parcerias chave</b> .....	22
<b>3.2.9 Estrutura de custos</b> .....	22
<b>4 PLANO DE NEGÓCIOS</b> .....	23
4.1 DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	23
<b>4.1.1 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições</b> .....	23
<b>4.1.2 Organograma da empresa</b> .....	24
<b>4.1.3 Descrição das funções exercidas pelos sócios</b> .....	25
<b>4.1.4 Fluxograma das principais atividades do negócio</b> .....	26
4.2 INOVAÇÃO .....	29
<b>4.2.1 Radar de inovação</b> .....	29
<b>4.2.2 Análise VRIO</b> .....	31
4.3 ESTRUTURA DO NEGÓCIO.....	32
<b>4.3.1 Missão, Visão e Valores da empresa</b> .....	32
<b>4.3.2 Setores de atividades</b> .....	33
<b>4.3.3 Forma jurídica</b> .....	33
<b>4.3.4 Enquadramento Tributário</b> .....	33
<b>4.3.5 Capital Social</b> .....	34
<b>4.3.6 Fontes de Recursos</b> .....	34

4.4 ANÁLISE DE MERCADO .....	34
<b>4.4.1 Pesquisa de mercado</b> .....	35
<b>4.4.2 Estudo dos clientes</b> .....	35
4.4.2.1 Mapa de empatia.....	36
<b>4.4.3 Estudo dos concorrentes</b> .....	37
<b>4.4.4 As 5 forças de Porter</b> .....	37
4.4.5.1 Fatores Políticos.....	39
4.4.5.2 Fatores Econômicos .....	40
4.4.5.3 Fatores Sociais .....	40
4.4.5.4 Fatores Tecnológicos .....	41
4.4.5.5 Fatores Ambientais .....	41
4.4.5.6 Fatores Legais .....	41
<b>4.4.6 Análise SWOT</b> .....	42
4.5 PLANO DE MARKETING .....	43
<b>4.5.1 Descrição dos principais produtos e serviços</b> .....	44
<b>4.5.2 Preço e precificação</b> .....	44
<b>4.5.3 Estratégias Promocionais</b> .....	45
<b>4.5.4 Estrutura de Comercialização e Logística de distribuição</b> .....	46
4.6 PLANO OPERACIONAL.....	46
<b>4.6.1 Localização do negócio</b> .....	47
<b>4.6.2 Layout ou arranjo físico</b> .....	48
<b>4.6.3 Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços</b> .....	49
<b>4.6.4 Processos operacionais</b> .....	49
<b>4.6.5 Necessidades de pessoal</b> .....	50
4.7 PLANO FINANCEIRO.....	51
<b>4.7.1 – Estimativa dos investimentos fixos</b> .....	51
<b>4.7.2 – Capital de giro</b> .....	52
<b>4.7.3 – Investimentos pré-operacionais</b> .....	52
<b>4.7.4 – Investimento total</b> .....	53
<b>4.7.5 – Estimativa do faturamento mensal</b> .....	54
<b>4.7.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações</b> .....	56
<b>4.7.7 – Estimativa dos custos de comercialização</b> .....	57
<b>4.7.8 Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas</b> .....	58
<b>4.7.9 Estimativa dos custos com mão de obra</b> .....	59
<b>4.7.10 Estimativa do custo com depreciação</b> .....	59

<b>4.7.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais .....</b>	<b>60</b>
<b>4.7.12 Demonstrativo de resultados.....</b>	<b>61</b>
<b>4.7.13 Indicadores de viabilidade.....</b>	<b>63</b>
4.7.13.1 Ponto de equilíbrio.....	64
4.7.13.2 Lucratividade.....	64
4.7.13.3 Rentabilidade.....	65
4.7.13.4 Prazo de retorno do investimento .....	66
<b>5 SUBPROJETO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL E/OU SUSTENTABILIDADE.....</b>	<b>66</b>
<b>6 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>67</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>69</b>
<b>APÊNDICE A – TELA DO APLICATIVO DA RECEPTUM CRYPTO.....</b>	<b>73</b>
<b>APÊNDICE B – SITE DA RECEPTUM CRYPTO.....</b>	<b>76</b>
<b>APÊNDICE C – RESULTADOS DA PESQUISA DE MERCADO .....</b>	<b>78</b>

## SUMÁRIO EXECUTIVO

De acordo com o SEBRAE (2024), o sumário executivo contém os pontos mais importantes de uma empresa e serve como um guia geral do empreendimento.

O plano de negócios da *Receptum Crypto* elaborado pelos alunos do 6º ciclo do curso de Tecnologia em Gestão Empresarial: Geovanni Reis e Igor dos Anjos, visa a criação de uma inovadora assessoria em criptomoedas que busca capacitar o público a fazerem investimentos em criptoativos de uma forma mais segura e confiável, desmistificando o pretexto que criptomoedas não são rentáveis ou que possuem apenas esquemas ilícitos nesse ramo e apresentando o seu verdadeiro potencial.

## 1 INTRODUÇÃO

De acordo com a Forbes (2022), o Brasil está entre os cinco países que mais investem em criptomoedas, ficando atrás apenas da Índia, Estados Unidos, Rússia e Nigéria. Ao todo mais de 10 milhões de brasileiros são cripto investidores, algo em torno de 5% da população. O que mostra que esse mercado está crescendo exponencialmente é que esse número é maior do que o total de investidores da bolsa de valores. No cenário mundial o Brasil tem uma representação de 2% que foi de R\$ 5,4 trilhões em 2021, segundo o Coinmarketcap.

Rodrigo Batista o fundador do Mercado *Bitcoin* e CEO da Digitra.com deu a seguinte declaração: “Acreditamos que a convergência dos mercados tradicionais com o de criptomoedas é a principal tendência no Brasil e no mundo”.

A ideia surgiu após diversas pesquisas mostrarem que muitas pessoas andam perdendo dinheiro caindo em golpes, já que elas não têm o auxílio necessário para fazer um bom investimento e muitas vezes são seduzidas por propostas irrecusáveis e fraudulentas, como vimos anteriormente.

A *Receptum Crypto* vê no risco uma oportunidade, essa assessoria em criptomoedas foi criada com o objetivo de auxiliar as pessoas a fazerem investimentos de uma forma mais segura e confiável e mostrar que sim, é possível realizar investimentos com os retornos adequados ao que foi aplicado e não com propostas surreais que não condizem com a realidade.

O diferencial é que não iremos trabalhar diretamente com o dinheiro do cliente, o que pode transmitir mais confiança para ele já que terá total controle sobre o seu dinheiro. O que faremos é montar uma carteira de investimentos adequada a cada cliente e guiá-los para qual criptomoeda é mais seguro para fazer o investimento naquele momento.

Nós da *Receptum Crypto* estamos prontos e desejamos mostrar o lado positivo e lucrativo das criptomoedas e ser o seu aliado na hora de fazer investimentos. Dê um passo à frente e antecipe o que será comum no futuro.

### 1.1 JUSTIFICATIVA

De acordo com a revista Exame (2023), no Brasil, há mais investidores no mercado criptoativo em relação aos investidores da Bolsa de Valores, além disso,

atualmente o Brasil está em 9º no ranking mundial dos países que mais adotam as criptomoedas.

Justamente vendo esse aumento significativo de investidores e pensando no quanto as criptomoedas irão impactar o mundo digital com as suas tecnologias, criamos a *Receptum Crypto*, para que possamos suprir a carência de possíveis investidores que ainda não sabem como começar a investir, mas tem o desejo de entrar no mundo das criptomoedas.

A ideia para a criação desse empreendimento surgiu após diversas pesquisas mostrarem que idosos são vítimas de golpes em criptomoedas justamente pela falta de conhecimento desse mercado. A partir daí, identificamos que esse é um enorme revés para a entrada de novos investidores, pois, o mercado cripto em si causa desconfiança para pessoas que não possuem conhecimento da área e em grande maioria, as notícias e matérias que chegam para quem não tem a familiaridade dos criptoativos são negativas.

## 1.2 ESTRUTURA DO TRABALHO

O plano de negócios da *Receptum Crypto* foi estruturado em seis capítulos, distribuídos da seguinte maneira:

O primeiro capítulo vem a apresentar a introdução da empresa e a justificativa dos autores referente a ideia do tema escolhido e o motivo por qual a empresa existe.

No segundo capítulo, é descrito e conceituado de forma detalhada o objetivo da *Receptum Crypto* em auxiliar as pessoas em fazerem investimentos da forma mais segura e prática.

Já no terceiro capítulo, é onde se descreve a estrutura do *Business Model Canvas* do empreendimento e seu planejamento com base na ferramenta.

O quarto capítulo, busca fazer análises e trazer informações tanto do empreendimento, quanto dos sócios, análise de mercado e de seus clientes.

No quinto capítulo, será abordado quais serão os projetos de responsabilidade social da empresa.

No sexto e último capítulo, terão as considerações finais e os apêndices.

## 2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

De acordo com Dornelas (2005), a definição de empreendedorismo é transformar ideias em oportunidades envolvendo pessoas e processos gerando a criação de negócios de sucesso.

O ex-CEO do Google, Eric Schmidt definiu o *Bitcoin* como uma notável conquista criptográfica e a capacidade de criar algo que não é duplicável no mundo digital tem enorme valor.

O objetivo da *Receptum Crypto* é desmistificar esse achismo de que só existe o lado negativo nos ativos digitais e mostrar o lado positivo dos investimentos em criptomoedas e mostrar o quanto essa tecnologia é importante e como ela irá impactar a internet nos próximos anos.

### **3 MODELO DE NEGÓCIO**

Segundo SEBRAE (2022), o plano de negócios um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. A elaboração evita que erros sejam cometidos por falta de análise.

#### **3.1. PROPOSTA DE NEGÓCIO E SUA VIABILIDADE**

O plano de negócios da *Receptum Crypto* tem como objetivo desenvolver uma assessoria em criptomoedas que atua em plataformas digitais, oferecendo serviços como, análise do mercado crypto, diversificação de estratégia de investimentos com base na carteira do cliente, conteúdos educacionais sobre os diversos cryptoativos e das tecnologias que o englobam.

O aplicativo e o site da assessoria irão oferecer quatro planos de investimentos, sendo eles, bronze, prata, ouro e platina que é dedicado para pessoas que desejam estar totalmente imerso no mundo das criptomoedas. Cada plano terá a sua finalidade e seus benefícios ficando a critério do cliente escolher qual se adapta melhor a sua necessidade.

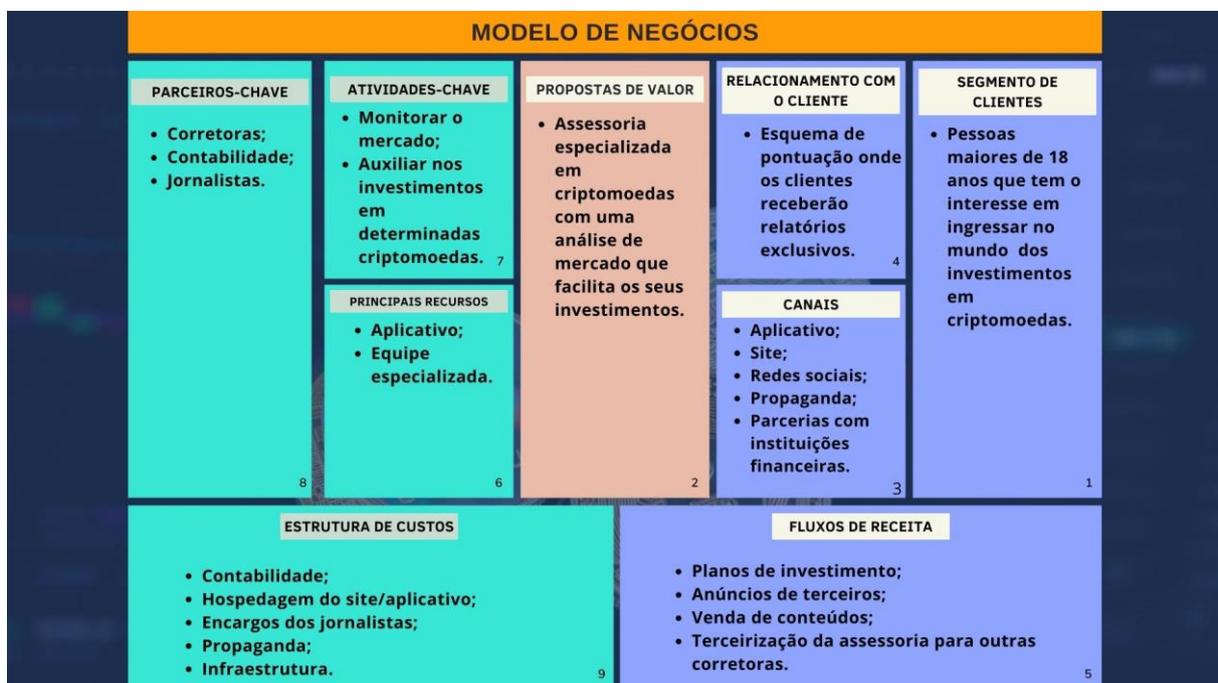
Devido à escassez de especialistas em criptomoedas, identificamos a oportunidade de ingressar nesse mercado e fundamos a *Receptum Crypto*.

### 3.2. BUSINESS MODEL CANVAS

Segundo o SEBRAE (2017), o *Business Model Canvas*, ou simplesmente, Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico, dividido em nove blocos, são eles, segmento de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento com o cliente, fluxos de receita, principais recursos, atividades-chave, parceiros-chave e estrutura de custos.

A Figura 1 apresenta, o Canvas do plano de negócio da empresa *Receptum Crypto* e em seguida a especificação de cada bloco.

**Figura 1:** Canvas *Receptum Crypto*



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

#### 3.2.1 Proposta de valor

Segundo e Osterwalder e Pigneur (2010, p.22), a proposta de valor é o motivo pelo qual os clientes escolhem uma empresa. Cada proposta é um pacote específico que procura suprir as exigências de um cliente.

Nossa proposta de valor é ser uma assessoria especializada em criptomoedas com uma análise de mercado que facilita os seus investimentos.

#### 3.2.2 Segmento de clientes

Define quais são os grupos de pessoas que a empresa busca servir. Para buscar melhor satisfazer os clientes, a organização precisa buscá-los em segmentos distintos, porém, com necessidades e comportamentos em comum. O modelo de negócios permite definir um ou vários segmentos e fica a critério da empresa tomar a decisão sobre qual seguir. (Osterwalder, Pigneur, 2010, p.20).

São investidores com mais de 18 anos de idade que pretendem começar a investir em criptomoedas.

### 3.2.3 Canais de distribuição

Para Osterwalder e Pigneur (2010), os canais de distribuição são o ponto de contato dos clientes servem para ampliar o conhecimento dos clientes sobre os produtos e/ ou serviços da empresa.

Nossos canais de distribuição serão através de:

- **Aplicativo:** Onde será nosso principal meio de comunicação com os clientes, lá será onde a empresa estará estabelecida e haverá todos os conteúdos, relatório de investimentos, chat disponível 24 horas, notícias mundiais referentes ao mercado de criptomoedas etc.
- **Site:** Será como um apoio para o aplicativo com as mesmas informações disponíveis.
- **Redes Sociais:** Através do *Instagram*, *Twitter* e *TikTok*, divulgaremos conteúdos informativos, algumas notícias e promoções com a intenção de atrair pessoas para o aplicativo e engajar o público.
- **Propaganda:** Divulgaremos nossa marca através das redes sociais.
- **Parcerias com instituições financeiras:** Estaremos presentes com algumas instituições do mercado financeiro, principalmente as que tem investimento em criptomoedas para atrair pessoas a conhecer a nossa assessoria.

### 3.2.4 Relacionamento com clientes

De acordo com Osterwalder e Pigneur (2010), a empresa deve esclarecer o tipo de relação que deseja estabelecer com cada segmento de cliente buscando ter a retenção dele, além da ampliação das vendas.

A comunicação da empresa com o cliente será através de missões mensais que irá render pontos para o cliente e no final do mês, o investidor poderá desbloquear um relatório exclusivo para a sua carteira de investimentos.

### **3.2.5 Fluxo de receitas**

A questão que a organização deve levar em consideração é saber o quanto os clientes estão dispostos a pagar por aquele produto ou serviço, Para Osterwalder e Pigneur (2010), cada fonte de receita pode ter diferentes mecanismos de precificação e o tipo escolhido pode ter grande diferença em termos de receitas geradas.

Os seguintes itens:

- Planos de investimentos;
- Anúncios de terceiros;
- Venda de conteúdos;
- Terceirização da assessoria para outras corretoras.

### **3.2.6 Recursos Chave**

Os recursos chave são ativos que podem ser recursos próprios ou alugados necessários para uma empresa funcionar. Cada modelo de negócio tem os seus próprios recursos chave. Osterwalder e Pigneur (2010).

Os recursos chave para o funcionamento da *Receptum Crypto* é o aplicativo, que é onde será o principal meio de comunicação com o cliente e a equipe especializada que é fundamental para elaborar as melhores estratégias de investimento para os nossos clientes, além da elaboração dos relatórios que mostram quais são as melhores criptomoedas para fazer os investimentos.

### **3.2.7 Atividades chave**

Descreve quais são as atividades mais importantes para uma empresa funcionar com sucesso, da mesma forma dos recursos chave, são necessárias para oferecer a proposta de valor e manter o relacionamento com o cliente e gerar renda. Osterwalder e Pigneur (2010).

As atividades chave da *Receptum Crypto* são:

- Monitorar o mercado;
- Auxiliar nos investimentos em determinadas criptomoedas.

### 3.2.8 Parcerias chave

Para Osterwalder e Pigneur (2010), os parceiros chave são peças fundamentais nos modelos de negócios e criam alianças estratégicas entre os fornecedores e essa relação garante a otimização de recursos.

Os principais parceiros do negócio são:

- **Corretoras:** A compra e venda de criptoativos são através de corretoras, sendo assim, são parceiros chaves para a empresa, pois, sem as corretoras o negócio dificilmente irá acontecer.
- **Contabilidade:** A contabilidade é um fator primordial para qualquer empresa, e têm como função cuidar das obrigações tributárias da assessoria, além do controle financeiro, questões trabalhistas, entre outros.
- **Jornalistas:** O mercado de criptomoedas tem uma volatilidade muito grande, ou seja, diversas coisas que acontecem no mundo impactam diretamente o mercado de criptoativos. Com base nisso, a função dos jornalistas na assessoria, seria de disponibilizar no nosso aplicativo e site as notícias mundiais que de alguma impactaram no mercado, sendo de forma positiva ou negativa.

### 3.2.9 Estrutura de custos

Para gerar receita também acabam gerando custos, podendo ser custos fixos ou variáveis, para Osterwalder e Pigneur (2010) "Algumas empresas estão menos preocupadas com os custos de um modelo de negócios, por isso se concentram na criação de valor".

Os custos que a empresa terá inicialmente são:

- Contabilidade;
- Hospedagem do site/aplicativo;
- Encargos dos jornalistas;
- Propaganda;

- Infraestrutura.

## 4 PLANO DE NEGÓCIOS

Inicialmente, a *Receptum Crypto* atuará de forma online através do aplicativo e site. Como todas as transações de criptoativos são feitas de forma digital e estão disponíveis 24 horas por dia, esse é o melhor modo para o investidor estar sempre atento ao mundo das criptomoedas.

### 4.1 DADOS DO EMPREENDIMENTO

O Quadro 1 demonstra os dados do empreendimento, sendo razão social, nome fantasia e os dados dos sócios.

**Quadro 1:** Dados do Empreendimento

Razão Social: Receptum Crypto Assessoria em Investimentos LTDA		
Nome fantasia: Receptum Crypto		
Sócios	CPF	RG
Geovanni Reis Franchini	496.***.***-26	56.***.***-9
Igor dos Anjos Pereira	452.***.***-06	54.***.***-5

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4.1.1 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

No Quadro 2 abaixo está detalhando os dados dos autores deste trabalho, que são os empreendedores e responsáveis por esse modelo de negócio.

- Geovanni Reis Franchini, morador de São Vicente – SP; Experiência profissional: estagiário na área de administração.
- Igor dos Anjos Pereira, morador da Rua Pedro Alvarez Cabral, Edifício Village – Praia Grande – SP; Experiência profissional: estagiário na área de auxiliar administrativo/financeiro.

**Quadro 2:** Dados dos Empreendedores

1	<b>Nome:</b>	Igor dos Anjos Pereira
	<b>Formação:</b>	Tecnólogo em Gestão Empresarial - FATEC PG
	<b>Cursando:</b>	6º Semestre, Gestão Empresarial
	<b>Idade:</b>	21
	<b>Naturalidade:</b>	São Paulo - SP
	<b>Residência atual:</b>	Praia Grande - SP
2	<b>Nome:</b>	Geovanni Reis Franchini
	<b>Formação:</b>	Tecnólogo em Gestão Empresarial - FATEC PG
	<b>Cursando:</b>	6º Semestre, Gestão Empresarial
	<b>Idade:</b>	22
	<b>Naturalidade:</b>	Santos – SP
	<b>Residência atual:</b>	São Vicente - SP

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

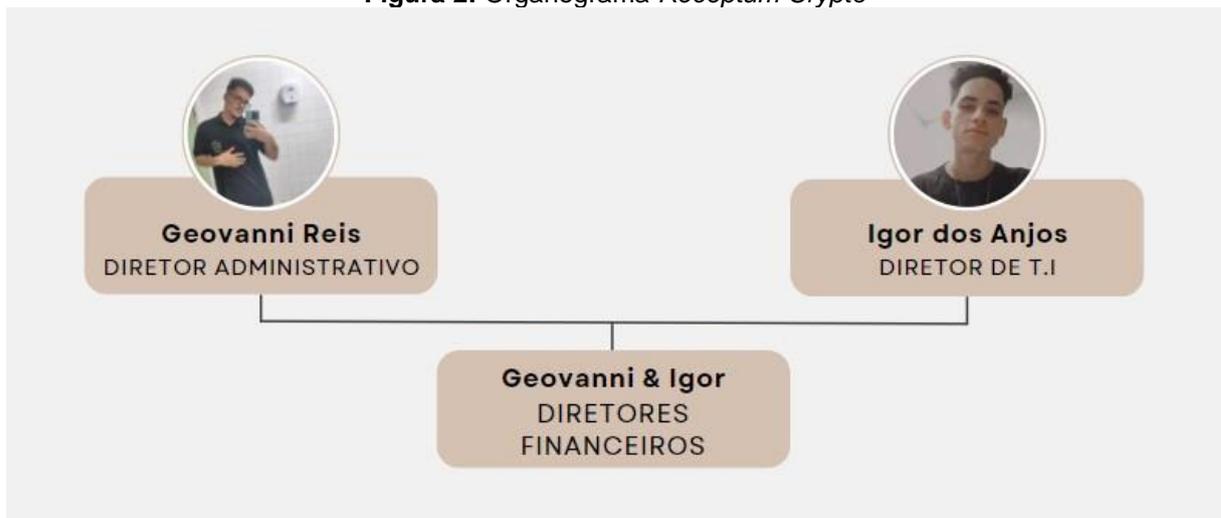
#### 4.1.2 Organograma da empresa

O organograma tem como objetivo demonstrar os níveis hierárquicos que compõem uma empresa e descrever as suas funções. Existem diversos tipos de organograma, como, horizontal, vertical, funcional, linear entre outros.

É o gráfico que representa a organização de uma empresa, ou seja, a sua estrutura organizacional. É um gráfico estático, isto é, corresponde a uma radiografia da empresa e mostra o seu esqueleto e sua constituição interna, mas não mostra o seu funcionamento e a sua dinâmica. (Chiavenato,2010. p.110)

A *Receptum Crypto* irá adotar o modelo orgânico, a Figura 2 representa a estrutura organizacional da empresa.

**Figura 2:** Organograma *Receptum Crypto*



**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

O organograma apresentado na Figura anterior demonstra que ambos os sócios, Geovanni Reis e Igor dos Anjos estão no mesmo nível hierárquico com suas respectivas funções, entretanto, trabalham em conjunto no setor financeiro.

Devido a empresa estar iniciando suas atividades, optou-se pelo modelo orgânico, devido a flexibilidade nas funções que ele proporciona.

#### 4.1.3 Descrição das funções exercidas pelos sócios

**Quadro 3:** Descrição do cargo de Diretor Administrativo

Diretor Administrativo	
<b>CBO</b>	1231-05
<b>Descrição</b>	Fornecer as informações para o planejamento estratégico, definir as metas para os departamentos e implementar políticas e desenvolver as melhorias na organização.

<b>Requisitos</b>	Ensino Superior em Gestão Empresarial, Pacote Office.
-------------------	---

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

**Quadro 4:** Descrição do cargo de Diretor de T.I

<b>Diretor de T.I</b>	
<b>CBO</b>	1236-05
<b>Descrição</b>	Atualizar os recursos tecnológicos da empresa, criar uma política de segurança interna, coordenar as contratações do setor
<b>Requisitos</b>	Ensino Superior em Gestão Empresarial, Cursos relacionados a T.I.

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

**Quadro 5:** Descrição do cargo de Diretor Financeiro

<b>Diretor(es) Financeiro(s)</b>	
<b>CBO</b>	1231-10
<b>Descrição</b>	Decidir sobre as estratégias de investimento, conduzir o gerenciamento de risco analisando o passivo e os investimentos da empresa, conduzir o planejamento financeiro da empresa.
<b>Requisitos</b>	Ensino Superior em Gestão Empresarial, Pacote Office.

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4.1.4 Fluxograma das principais atividades do negócio

O fluxograma é uma representação gráfica da sequência das etapas de um processo, que permite uma análise de limites e fronteiras, fornecendo uma visão global por onde se passa o produto.

Ele é estruturado por símbolos geométricos que simbolizam quais são os materiais, serviços ou recursos envolvidos nos processos e quais são as direções a serem seguidas para que o resultado (produto ou serviço) seja atingido. (Coutinho, 2020, ONLINE)

**Figura 3:** Fluxograma *Receptum Crypto*



**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

O fluxograma da *Receptum Crypto* mostra o processo desde a contratação da assessoria, até a decisão de qual é o melhor momento para a venda dos ativos digitais. A vontade do cliente em começar a investir em criptomoedas, entretanto, sem saber por onde começar é o que desperta a curiosidade em buscar ajuda em assessorias que irão lhe auxiliar a fazer os investimentos.

## 4.2 INOVAÇÃO

Para Peter Drucker (1980), “A inovação é o ato de atribuir novas capacidade aos recursos (pessoas e processos) existentes na empresa para gerar riqueza.”

A *Receptum Crypto* busca inovar nas estratégias de investimentos, na maneira de ensinar sobre o mundo dos criptoativos, mostrando segurança e remover o preconceito que muitas pessoas têm em relação as criptomoedas. Desmitificando o pensamento de que são apenas golpes e mostrando o lado lucrativo dos investimentos.

### 4.2.1 Radar de inovação

O Sawhney, Wolcoot e Arroniz (2006) dividiram o radar de inovação em treze dimensões, representando diferentes aspectos da inovação, como tecnologia, comportamento do consumidor, modelos de negócios, entre outros.

O radar de inovação tem o objetivo de identificar as tendências tecnológicas disruptivas e mudanças no ambiente de negócios que possam afetar seu setor ou mercado.

O Quadro 6 apresenta as dimensões do radar de inovação aplicados na *Receptum Crypto*.

**Quadro 6:** Dimensões do Radar da *Receptum Crypto*

Radar inovação	
Oferta	<b>Criação de novos produtos ou serviços.</b>
	Assessoria em investimentos em criptomoedas com estratégias diversificadas com base na carteira de investimento do cliente.

<b>Plataforma</b>	<b>Uso de componentes ou blocos comuns para criar diferentes produtos.</b>
	Aplicativo, Site e estar presente nas redes sociais para trazer visibilidade para a empresa e atrair novos clientes.
<b>Marca</b>	<b>Expansão da marca.</b>
	Assessoria nova no mercado.
<b>Clientes</b>	<b>Descobrimto de novas necessidades e segmentos de clientes.</b>
	Pessoas que estão ingressando no mundo das criptomoedas pela primeira vez, empresários, investidores de outros mercados financeiros.
<b>Soluções</b>	<b>Compreende a criação de ofertas integradas e customizadas.</b>
	Conteúdo interativo e de fácil compreensão para novos investidores.
<b>Relacionamento</b>	<b>Conexão entre os clientes e a empresa, com o objetivo de proporcionar maiores benefícios e eficiência no atendimento.</b>
	Além de buscar visibilidade para a empresa, precisamos demonstrar sermos uma assessoria de confiança, devido estarmos instalados em um mercado que aparenta ser repleto de desconfiança.
<b>Agregação de Valor</b>	<b>Redefinição de como a companhia obtém receitas.</b>
	Oferecer conteúdo de maneira simples de um tema complexo.
<b>Processos</b>	<b>Abrange principalmente aumento da performance nos processos.</b>
	Parcerias com empresa de cibersegurança para proteger os dados dos clientes e a contratação de especialistas visando aumentar e diversificar as estratégias de investimento.
<b>Organização</b>	<b>Envolve mudanças na forma, função ou escopo de atividades da empresa.</b>
	A empresa trabalha com o organograma orgânico, onde ambos os sócios têm a sua área de atuação, entretanto, ainda dividem a responsabilidade no setor financeiro.
<b>Cadeia de Fornecimento</b>	<b>Envolve mudanças na cadeia, como no fluxo de informações, e relações de terceirização.</b>
	Precisamos de contatos com empresas da área de T.I para desenvolver a criação de nosso site e aplicativo.
	<b>Criação de novos canais de distribuição/consolidar de forma criativa os canais já existentes.</b>

<b>Presença</b>	A assessoria não estará presente de forma física, nossa presença será de forma digital, estando nas maiores plataformas digitais.
<b>Rede</b>	<b>Tecnologia da informação e comunicação de forma integrada com a oferta.</b>
	Nosso meio de comunicação é forte pois qualquer pessoa acima de 18 anos pode investir em criptoativos, esse segmento permite o investimento tanto de pessoas físicas quanto de pessoas jurídicas.
<b>Ambiência Inovadora</b>	<b>Capacidade interna da empresa em criar uma atmosfera propícia a processos inovadores.</b>
	A volatilidade do mercado cripto e as tecnologias que aparecem, exigem que nossa empresa esteja em constante evolução buscando entregar o melhor serviço para o investidor.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Gráfico 1: Radar de inovação da *Receptum Crypto*



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4.2.2 Análise VRIO

A análise VRIO é uma ferramenta para verificar os recursos da empresa e mostra as vantagens e desvantagens em relação a concorrência. A análise de Barney e Hesterly (2011) considera quatro indicadores de potencialidade dos recursos que

uma empresa possui, denominado de Modelo VRIO, cujos atributos são: valor, raridade, imitabilidade imperfeita e organização.

**Quadro 7:** Dimensões da Análise VRIO da *Receptum Crypto*

Empresa: <i>Receptum Crypto</i>			
É valioso?	É raro	É difícil de imitar?	A empresa está organizada para explorar?
Sim	Sim	Não	Sim

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

Conforme o apresentado no Quadro 7, através da análise VRIO a *Receptum Crypto* se mostrou rara, valiosa, porém é temporária por conta de ser algo fácil de se imitar, mas temos vantagens competitivas em que podemos nos manter por um longo tempo no mercado.

### 4.3 ESTRUTURA DO NEGÓCIO

A estrutura de um negócio inclui todos os departamentos, setores e as relações hierárquicas com o objetivo de atingir as suas metas.

De acordo com Dornelas (2008), esse documento descreve o funcionamento da empresa e para elaborá-lo, é necessário ter o conhecimento da organização como um todo, facilitando a compreensão e obtendo um propósito específico.

Além disso a elaboração envolve um processo de autoconhecimento e permite ao empreendedor imergir em seu ambiente de negócios.

#### 4.3.1 Missão, Visão e Valores da empresa

**Missão:** Assessorar os clientes a fazerem investimentos de uma forma mais segura e confiável.

**Visão:** Até 2030 a nossa meta é atuar no país inteiro e se consolidar como uma das assessorias mais importantes, influentes e inovadoras do mercado de criptomoedas. Além de sermos reconhecidos por nossa excelência em serviços.

**Valores:**

- Integridade;
- Transparência;
- Inovação;
- Empatia;
- Excelência.

#### **4.3.2 Setores de atividades**

De acordo com o SEBRAE (2022), o ramo de atividade define qual será a área de atuação da empresa, podendo ser um produto ou serviço, sendo a primeira escolha quando se decide abrir uma empresa.

A área de atuação da *Receptum Crypto* será de prestação de serviços no ramo de assessoria financeira. Seguindo todas as normas estabelecidas pelo Banco Central e pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

O CNAE da empresa será 6612-6/05 que envolve o serviço de agenciamento de investimentos financeiros em aplicações financeiras.

#### **4.3.3 Forma jurídica**

A forma jurídica é o método de classificação da estrutura da empresa, sendo a identificação da sua constituição legal. A classificação não é fixa, caso necessário é possível fazer a mudança. (SEBRAE, 2022)

A *Receptum Crypto* está na forma de Sociedade Limitada (LTDA), que consiste na responsabilidade dos sócios limitadas ao valor da quota no capital social, ou seja, há separação do patrimônio entre pessoa física e jurídica.

#### **4.3.4 Enquadramento Tributário**

Segundo Goularte (2023), o enquadramento tributário são o conjunto de regras que estabelecem como uma empresa recolherá seus impostos. O Simples Nacional, é voltado para Micro e pequenos empreendedores. Nesse regime o pagamento dos

impostos pode ser efetuado em apenas uma única guia que irá incluir os principais tributos da empresa.

Sendo assim, o enquadramento tributário da *Receptum Crypto* será o Simples Nacional.

#### 4.3.5 Capital Social

Para Goularte, o capital social é o investimento inicial necessário para que a empresa comece a operar até que consiga gerar lucros. Esses recursos são fornecidos pelos sócios. Para determinar o valor adequado a ser investido no empreendimento, é essencial calcular os custos fixos da empresa.

A Tabela 1 apresenta a divisão dos recursos de ambos os sócios.

**Tabela 1:** Capital Investido pelos Sócios da Receptum Crypto.

<b>Sócio</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentagem</b>
Geovanni Reis Franchini	R\$ 48.650,97	50%
Igor dos Anjos Pereira	R\$ 48.650,97	50%
<b>Total</b>	<b>R\$ 97.301,94</b>	<b>100%</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

O capital social da empresa será obtido através de recursos próprios dos sócios que totaliza o valor de R\$ 97.301,94. Esse valor é dividido de forma igualitária entre eles, ficando uma cota de R\$ 48.650,97 para cada sócio, representando uma porcentagem de 50%.

#### 4.3.6 Fontes de Recursos

A *Receptum Crypto* tem seus recursos através de planos de investimentos, anúncios de terceiros em nosso aplicativo/site, venda de conteúdos e na terceirização da assessoria para outras empresas.

### 4.4 ANÁLISE DE MERCADO

A realização da análise de mercado permite entender o tamanho do mercado e o seu potencial de crescimento, além disso é possível identificar as tendências que

podem fazer com que o mercado cresça. A análise também auxilia em compreender os pontos fortes e fracos dos seus concorrentes. (SEBRAE,2023)

#### **4.4.1 Pesquisa de mercado**

Kotler (1999) ressalta que a pesquisa é o ponto de partida não apenas para o marketing, mas também para qualquer planejamento estratégico empresarial.

De acordo com o SEBRAE (2023), a pesquisa de mercado é uma ferramenta que permite obter informações sobre o mercado que a sua empresa pretende atuar.

Ela oferece um conhecimento estratégico para tomada de decisões e conseqüentemente vai melhorar o desempenho da empresa e o relacionamento com o cliente.

A pesquisa de mercado da *Receptum Crypto* contou com uma amostra de 77 respostas. Os resultados mostraram que 53,2% têm conhecimento sobre criptomoedas, entretanto, isso não significa que eles já fizeram investimento, pois, 73,2% afirmaram que nunca investiram em criptomoedas. Quando questionados por qual motivo nunca fizeram o investimento, 42,4% afirmaram ser pelo medo de golpes, 33,3% pela falta de conhecimento, 19,7% por falta de condições financeiras e 19,7% não especificaram o motivo. Outra pergunta que fizemos mostrou que 64,9% das pessoas acreditam que se existisse uma assessoria que auxiliasse a fazer investimentos em criptomoedas, iriam passar mais segurança para esse público começar com os investimentos.

A pesquisa deu um resultado esperado, a grande maioria das pessoas sabem da existência das criptomoedas, mas ainda tem medo de se inserir nesse mundo e o medo de golpes influenciam nessa decisão. A resposta positiva sobre que a existência de uma assessoria em criptomoedas iria passar mais confiança para as pessoas começarem a investir em criptoativos, nos deu confiança para desenvolvermos o plano de negócios da empresa visando conquistar esse público.

#### **4.4.2 Estudo dos clientes**

De acordo com Kotler (2000), é crucial encaminhar todas as atividades que visam facilitar a vida dos clientes para as pessoas certas dentro da empresa. Isso

garante que os clientes recebam os serviços necessários e que os problemas sejam resolvidos de forma rápida e eficaz por meio do atendimento prestado.

Portanto, é fundamental que os colaboradores da empresa estejam familiarizados com todos os requisitos essenciais para oferecer um atendimento de qualidade.

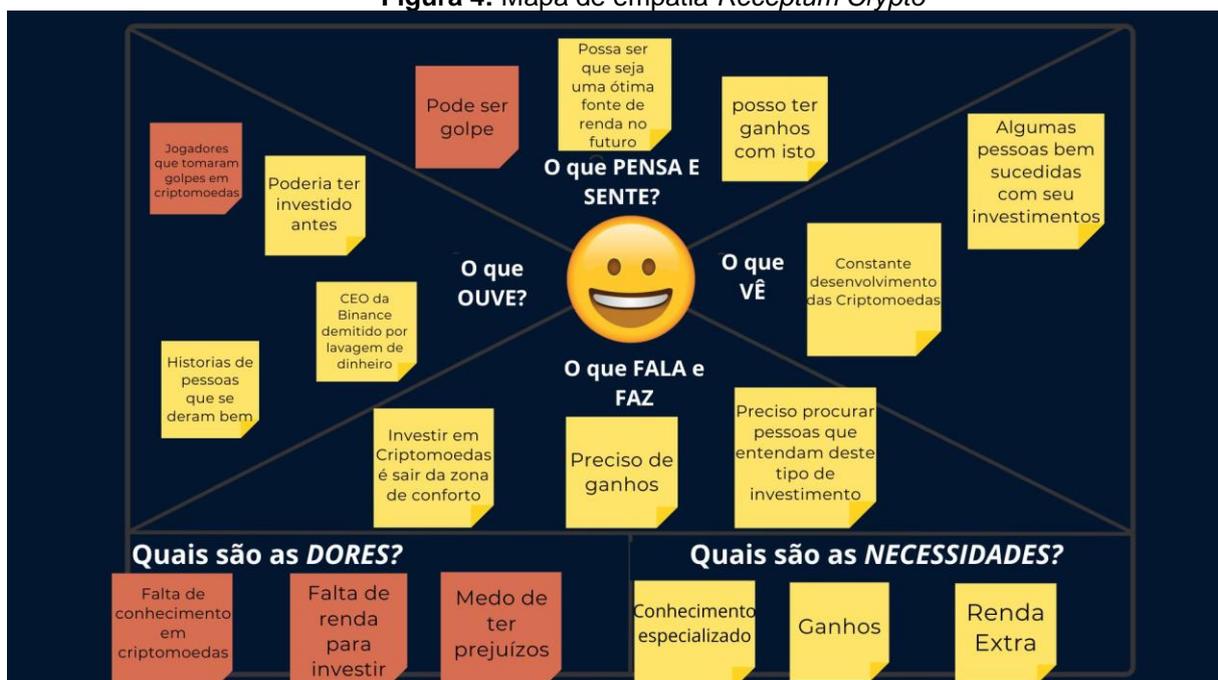
O público-alvo da *Receptum Crypto* são pessoas que desejam ingressar na área de investimentos, ou investidores dos outros mercados financeiros que possuem o interesse de investir no mundo das criptomoedas.

#### 4.4.2.1 Mapa de empatia

O mapa de empatia é uma ferramenta que possibilita às marcas uma visão mais profunda dos consumidores, compreendendo seus sentimentos, necessidades, desejos e problemas mais pessoais.

Guinchat e Menou (1994, p. 481), definem o usuário como sendo o “elemento fundamental de todos os sistemas de informação, pois a única justificativa das atividades destes sistemas é a transferência de informações entre dois ou mais interlocutores distantes no espaço e no tempo”.

Figura 4: Mapa de empatia *Receptum Crypto*



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

**O que ouve:** Jogadores do Palmeiras que tomaram golpes em criptomoedas; Poderia ter investido antes, quando as criptomoedas eram mais baratas; CEO da Binance demitido por lavagem de dinheiro; Histórias de pessoas que se deram bem investindo em criptoativos.

**O que vê:** Constante desenvolvimento das criptomoedas; Algumas pessoas bem sucedidas com os seus investimentos.

**O Que Pensa e Sente:** Poder ser golpe; Possa ser que seja uma ótima fonte de renda no futuro; Pode ter ganhos com os investimentos.

**O Que Fala e Faz:** Investir em criptomoedas é sair da zona de conforto; Preciso de ganhos; Precisa procurar pessoas que entendem deste tipo de investimento.

**Quais São as Dores:** Falta de conhecimento em criptomoedas; Falta de renda para investir; Medo de ter prejuízos.

**Quais São as Necessidades:** Conhecimento especializado; Ganhos; Renda extra.

#### 4.4.3 Estudo dos concorrentes

Philip Kotler e Kevin Lane Keller (1980) afirmam que a análise dos concorrentes desempenha um papel fundamental na estratégia de qualquer negócio. Compreender a identidade dos concorrentes, sua operação e as áreas em que possuem vantagens competitivas é essencial para moldar uma estratégia eficaz.

Os concorrentes diretos e indiretos da *Receptum Crypto* são:

1. *Binance Academy* é uma escola da *Binance*, uma das maiores corretoras de criptoativos e esse site oferece diversos artigos sobre criptomoedas e da tecnologia *blockchain*.
2. *Nomos* é uma assessoria de investimentos que faz parte da XP Investimentos, o foco da *Nomos* são a bolsa de valores e como funciona os trades dentro dos investimentos.
3. *Empiricus* é uma empresa especializada em conteúdo financeiro, oferece diversos cursos de investimentos, entre eles conteúdos referentes a criptomoedas.

#### 4.4.4 As 5 forças de Porter

As 5 Forças de Porter é uma ferramenta analítica usada para analisar o ambiente em que uma organização está enquadrada. Criada pelo professor Michael Porter em 1979, essa análise se tornou um clássico na administração.

A ferramenta auxilia a empresa a se estabelecer no mercado identificando todas as ameaças e oportunidades.

A seguir está o método aplicado na *Receptum Crypto*.

### **Rivalidade entre os concorrentes: Alta**

Pois existem a concorrência de outras assessorias, não apenas de criptomoedas, mas também do mercado financeiro em geral.

Para se manter no mercado teremos que mostrar serviços exclusivos e inovar nas estratégias de investimento.

### **Ameaça de Produtos Substitutos: Alta**

Plataformas de educação financeira que podem oferecer cursos.

Para se defender, temos que estar em evolução constante e desenvolver novas ferramentas analíticas.

### **Poder de Barganha dos Fornecedores: Alta**

Escassez de especialistas em criptomoedas, fazem com que eles escolham onde trabalhar.

Para atrair os especialistas, precisaremos oferecer uma boa remuneração em relação à concorrência.

### **Ameaça de Novos Entrantes: Baixa**

A necessidade de especialistas em criptomoedas e uma boa infraestrutura podem barrar a entrada de novas empresas nessa área.

Para garantir a nossa estabilidade no mercado, precisamos estar sempre com os melhores recursos.

### **Poder de Barganha dos Clientes: Alta**

Podem optar por buscar informações gratuitas online.

Para fidelizar o cliente, além de um ótimo serviço precisamos priorizar também o relacionamento com o cliente.

#### **4.4.5 Análise PESTEL**

A Análise PESTEL é uma ferramenta empregada para identificar as principais forças macro ambientais que impactam um negócio. Estas podem abranger fatores políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais. Em alguns casos, a análise pode ser simplificada para PEST (Política, Economia, Social e Tecnologia), dependendo das necessidades da empresa.

##### *4.4.5.1 Fatores Políticos*

As eleições são um dos fatores políticos que afetam a nossa assessoria, pelo fato das criptomoedas serem moedas digitais, elas são muito frágeis em relação a qualquer tipo de acontecimento ao redor do mundo, fala de políticos influentes entre outros. Esses fatores podem contribuir para a volatilidade do mercado cripto.

Por serem algo novo, ainda há diversas regulamentações para surgir em relação as criptomoedas, que podem afetar tanto positivamente, quanto negativamente. Em 20 de Junho de 2023, entrou em vigor o marco legal dos criptoativos que trata de reconhecer o que são ativos digitais e trata as responsabilidades, inclusive penais dos intermediários e prestadores de serviço.

De acordo com a CNN Brasil (2023) o ataque da Rússia à Ucrânia fez com que as criptomoedas operassem em queda, ou seja, as guerras são mais um fator que afeta a *Receptum Crypto*, pois nesses momentos a tendência é que as criptomoedas oscilem de forma negativa, principalmente o *Bitcoin*.

O posicionamento do governo sobre criptomoedas é outra questão que afeta a empresa, a opinião seja ela pró ou contra as criptomoedas tendem a influenciar no mercado, assim como o primeiro-ministro do Reino Unido que se declarou defensor dos criptoativos.

#### 4.4.5.2 Fatores Econômicos

A inflação é um dos fatores econômicos que afetam a empresa, pois, quando o Banco Central deseja diminuir a inflação e conseqüentemente aumentar a taxa de juros, faz com que a poupança fique mais rentável e pode vir a ser um atrativo para os clientes, pois, veem como uma forma mais segura de investimento.

No mercado de criptoativos, qualquer mudança pode influenciar o preço, sendo assim, é sempre recomendável estar atualizado em relação a macroeconomia, pois, qualquer mudança pode impactar nos investimentos.

O mercado de criptomoedas funciona 24 horas, ou seja, qualquer novidade no mundo pode impactar os criptoativos, isso faz com que o mercado tenha uma alta volatilidade, da mesma forma que a moeda valoriza 20% ela pode vir a desvalorizar 30% ou mais no mesmo dia.

Muitas pessoas ainda não tem o conhecimento do que se trata as criptomoedas, o *Bitcoin* é a moeda mais conhecida e na cotação atual o seu preço é um pouco mais de U\$ 63.000 e por isso muitas pessoas pensam que precisam comprar ela pelo preço total, sendo que com apenas R\$ 20,00 já podem começar a investir, entretanto, poucas pessoas sabem disso.

#### 4.4.5.3 Fatores Sociais

Ainda há muita falta de conhecimento sobre as NFT (token-não-fungível), isso faz as pessoas acharem que são apenas uma imagem, mas o Club de Regatas Vasco

da Gama mostrou um jeito diferente para usar as NFT, eles criaram uma para lutar contra o racismo e mostraram ser o pioneiro nessa causa.

Devido ser algo relativamente novo, muitas pessoas ainda veem as criptomoedas com insegurança e isso gera um empecilho para elas entenderem melhor como funciona e como pode vir a ser lucrativo. Isso desencadeia a preferência por formas mais seguras de investimento como: poupança, taxa Selic, tesouro direto etc.

#### *4.4.5.4 Fatores Tecnológicos*

A *Blockchain* possibilita a otimização de recursos, redução de custos, transparência, segurança e confiabilidade dos dados públicos, além de inovação no Brasil o Maranhão se tornou o primeiro estado a participar dessa iniciativa.

A *Web 3.0* chega para passar mais segurança aos dados dos usuários e dando mais privacidade, a *Web 3.0* vem para ser a terceira onda da internet como a “*A Web Inteligente*”. O *Blockchain* é uma das ferramentas mais utilizadas na criação da *Web 3.0*.

Essas novas tecnologias ajudam na mineração das criptomoedas que precisam de computadores com um altíssimo poder de processamento.

A IA (Inteligência Artificial) é uma tecnologia que chegou e já está mudando e facilitando muitas coisas no mundo, como a forma de estudar ou inovar.

#### *4.4.5.5 Fatores Ambientais*

Os computadores com alto poder de processamento acabam tendo um alto consumo de energia e causa diversos impactos ambientais.

Os computadores também acabam tendo uma alta emissão de carbono que causa a poluição do ar e a formação de chuva ácida.

Esses fatores ambientais como a alta emissão de carbono e o alto consumo de energia para a mineração está fazendo com que as empresas busquem soluções em criptomoedas mais sustentáveis como forma de pagamento.

#### *4.4.5.6 Fatores Legais*

As leis ainda são rasas em relação os criptoativos, no Brasil atualmente apenas a (BRASIL. Lei nº 14.478/2022), que dispõe diretrizes sobre a prestação de serviços de ativos virtuais e assuntos relacionados e o texto-base do Projeto de Lei 4173/2023, do Poder Executivo, que institui a tributação de investimentos de pessoas físicas no exterior e a antecipação de imposto em fundos fechados no Brasil, incluindo *Bitcoin* e outras criptomoedas.

#### 4.4.6 Análise SWOT

Desenvolvida por Albert Humphrey em 1960, nos Estados Unidos. A análise SWOT é uma ferramenta cujo objetivo é analisar os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças de uma empresa.

**Quadro 8:** Análise SWOT da *Receptum Crypto*

<b>Forças</b>	<b>Fraquezas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Assessoria com um time especializado;</li> <li>Acompanhamento das tendências do mercado;</li> <li>Distribuição de materiais educativos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Dependência do conhecimento;</li> <li>Dependência da tecnologia</li> <li>Alta volatilidade do mercado que influencia no investimento.</li> </ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Crescimento do mercado de criptomoedas;</li> <li>Demanda por serviços especializados;</li> <li>Segurança cibernética.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Regulamentações;</li> <li>Ataques cibernéticos a carteira de investimentos dos clientes;</li> <li>Concorrência de assessorias de outros mercados financeiros.</li> </ul>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

Com base nessa análise, o Quadro 9 apresenta a SWOT cruzada, fazendo o cruzamento dos dados e tendo um plano de ação para cada ação.

**Quadro 9:** Análise SWOT Cruzada da *Receptum Crypto*

<b>Forças x Oportunidades</b>	<b>Forças x Ameaças</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Força: Assessoria com um time especializado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Força: Através das análises a assessoria sabe quando as</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oportunidade: Falta de conhecimento em criptomoeda.</li> <li>• Estratégia ofensiva: Desenvolver diversos materiais educativos para auxiliar no conhecimento do assunto.</li> </ul>	<p>criptomoedas irão desvalorizar.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ameaças: Alta volatilidade do mercado que influencia no investimento.</li> <li>• Estratégia confrontativa: Gerenciar a carteira de investimento do cliente, diversificando o investimento visando diminuir os riscos</li> </ul>
<b>Fraquezas x Oportunidades</b>	<b>Fraquezas x Ameaças</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fraqueza: Clientes receosos com a segurança do mercado cripto.</li> <li>• Oportunidade: Diversas empresas que fazem segurança cibernética surgindo no mercado.</li> <li>• Estratégia de reforço: Investir em sistemas de segurança para atrair os clientes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fraqueza: Sistema de segurança fraco.</li> <li>• Ameaça: Ataques cibernéticos a carteira de investimentos dos clientes.</li> <li>• Estratégia defensiva: Além de contratar uma empresa para fazer a segurança, ter um treinamento interno para se defender desses ataques.</li> </ul>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4.5 PLANO DE MARKETING

Segundo Kotler (2002), o plano de marketing deixa a empresa com menos vulnerabilidade as crises por estarem previstas antecipadamente.

Para Kotler e Keller (2006, p.41):

O plano de marketing é o instrumento central para direcionar e coordenar o esforço de marketing. Ele funciona em dois níveis: estratégico e tático. O plano de marketing estratégico estabelece os mercados-alvo e a proposta de valor que será oferecida [...]. O plano de marketing tático especifica as táticas de marketing, incluindo características do produto, promoção, comercialização, determinação do preço, canais de venda e serviços.

Esse é um documento estratégico que determina quais serão as ações e estratégias de marketing utilizadas pela empresa durante um determinado período. Nele estão definidos os objetivos de marketing, táticas e recursos necessários para pôr em prática as estratégias que foram propostas.

A elaboração de um plano de marketing permite que a empresa se conecte com o cliente ideal para a sua organização devido o estudo de cenário e o perfil do público-alvo. Além disso, com um plano bem definido, a empresa consegue poupar tempo e

dinheiro, pois, as ações já foram elaboradas considerando o orçamento da organização.

#### 4.5.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A *Receptum Crypto* oferece os serviços de assessorar os clientes a fazerem os investimentos baseado em sua carteira de investimentos, análise de mercado, planejamento da carteira de investimentos e definição nas estratégias de investimentos.

Nossos serviços estão divididos em 4 planos, sendo eles:

- **Plano Bronze:** Mais acessível e voltado para investidores casuais, este plano contém: análise de mercado, suporte via *chat*, *WhatsApp* e/ou *Telegram* e desenvolvimento de estratégias.
- **Plano Prata:** Este plano é com foco nos investidores que desejam estar mais inseridos no mundo das criptomoedas e além de contar com todos os benefícios do plano bronze ainda contém a disponibilização de uma carteira de investimentos personalizada.
- **Plano Ouro:** O mais completo, conta com os benefícios dos planos citados anteriormente, além disso, é disponibilizado para os assinantes o relatório exclusivo de potenciais tendências do mercado.
- **Plano Platina:** Voltado para os investidores que desejam estar totalmente introduzidos no mundo das criptomoedas, o plano platina conta com os mesmos benefícios do plano ouro com os adicionais de atendimento personalizado sendo de forma presencial ou com chamadas de vídeo e conversas via *WhatsApp*.

Além dos quatro planos citados acima, a *Receptum Crypto* oferece um serviço de assessoria empresarial, onde uma empresa que deseja se especializar em criptomoedas, ou corretoras de criptoativos que desejam fornecer assessoria para os seus clientes, poderá fazer a contratação da *Receptum Crypto* durante um determinado período a ser definido pelas partes durante o momento da contratação.

#### 4.5.2 Preço e precificação

Segundo o SEBRAE (2023), o preço é o que o cliente paga pelo produto ou serviço. A definição do preço se dá através do cálculo dos gastos de produção, adicionando a margem de lucro que se deseja obter.

A internet cresceu de forma inimaginável e hoje possibilita o usuário a encontrar diversas informações online e de forma gratuita.

Pensando justamente neste tópico, utilizaremos a estratégia de precificação *Freemium*, que consiste em liberar conteúdos gratuitos e/ou com um período de gratuidade.

Essa estratégia é bastante utilizada em serviços de *streaming* e plataformas de áudio como *Netflix* e *Spotify*, por exemplo. Na *Netflix*, o cliente tem 30 dias de uso gratuito do serviço, mas passando esse período é necessário assinar um dos planos caso o usuário queira continuar na plataforma. Já no *Spotify*, o cliente pode usar o aplicativo gratuitamente, porém, com algumas limitações como, anúncio durante a música e não poder escolher a ordem das suas músicas.

Aplicando essa precificação na *Receptum Crypto*, o cliente terá acesso a conteúdo gratuito, porém, conforme o cliente fosse demonstrando interesse no conteúdo e quisesse o acompanhamento nos investimentos, teria que pagar por serviços e conteúdos exclusivos que seriam os nossos planos, conforme descrito no tópico 4.5.1.

### **4.5.3 Estratégias Promocionais**

As estratégias promocionais são ações promovidas por uma organização com o objetivo de atrair mais clientes e aumentar a receita de uma empresa.

Para a captação de clientes e potenciais investidores, iremos estar presente em eventos relacionados a criptomoedas.

Além dos conteúdos, iremos promover promoções e conteúdos extras por e-mail, para os clientes que se cadastrarem no site e/ou aplicativo da *Receptum Crypto*.

Os clientes contarão com o benefício de reembolso na primeira mensalidade caso os investimentos indicados pela *Receptum Crypto* não retornem em lucro para o investidor. Serão aplicados para reembolsos os seguintes itens:

- Prejuízo no investimento:
- Insatisfação com a qualidade do serviço:

Para garantir que o dinheiro do reembolso não tenha um impacto negativo na empresa, o valor da primeira parcela não será usado para o pagamento de nenhum custo. Sendo assim, em caso de reembolso a devolução do dinheiro não irá impactar no capital da empresa, pois o valor só será utilizado a partir da segunda mensalidade.

#### **4.5.4 Estrutura de Comercialização e Logística de distribuição**

São o planejamento das atividades relacionadas a venda e distribuição dos produtos ou serviços da empresa, sendo assim, é necessário definir quais as estratégias de comercialização e os canais de distribuição que serão utilizados pela organização para garantir que os produtos ou serviços cheguem ao cliente da forma mais eficiente possível.

Para Antônio (2007), o objetivo da distribuição é conduzir os produtos certos para os lugares certos, no momento certo e com o nível de serviço estimado e menor custo.

Os canais de distribuição serão por meio das redes sociais como, *Instagram*, *TikTok* e *WhatsApp*. As redes sociais têm como objetivo a divulgação de vídeos curtos e conteúdos promocionais e explicativos, visando atrair potenciais clientes para a empresa e explicando de forma resumida os tópicos que envolvem as criptomoedas e suas tecnologias.

#### **4.6 PLANO OPERACIONAL**

O planejamento operacional é de extrema importância para uma empresa, ele descreve as atividades diárias que serão executadas pelos colaboradores e quais são os recursos necessários para atingir as metas e os objetivos da organização. Isso garante que toda a empresa esteja alinhada com os objetivos e estratégias definidas pela organização.

Para Kotler (1992, p.63), “o planejamento estratégico é definido como o processo gerencial de desenvolver e manter uma adequação razoável entre os objetivos e recursos da empresa e as mudanças e oportunidades do mercado”.

#### 4.6.1 Localização do negócio

A *Receptum Crypto* é uma assessoria que atuará de forma digital, inicialmente, não terá escritório próprio, os sócios conseguirão exercer as suas atividades remotamente. A empresa fará a locação de salas comerciais em caso de reunião com investidores e clientes.

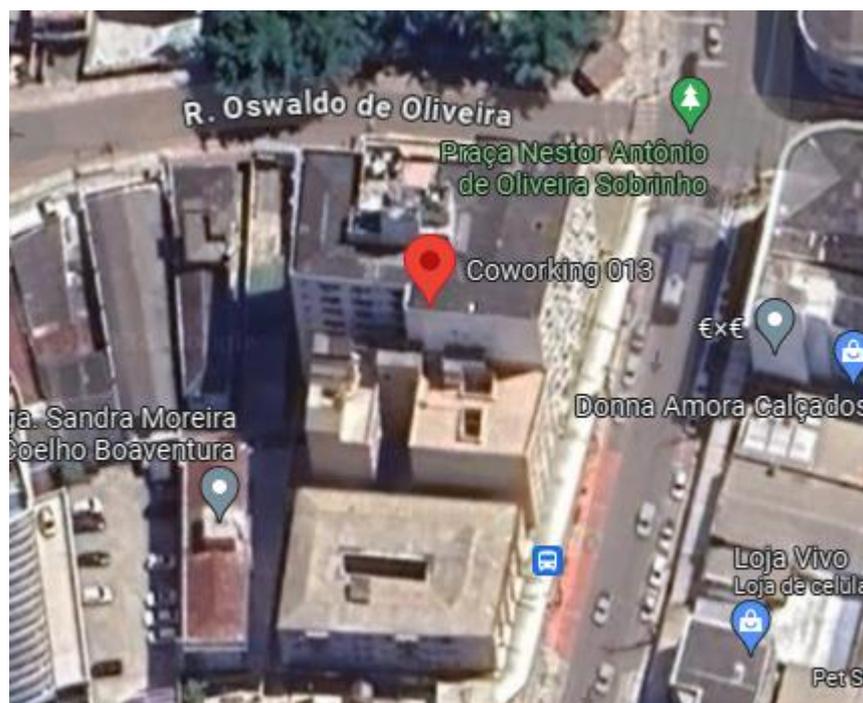
Visando diminuir os custos e estar em conformidade com a lei, utilizaremos um endereço virtual que será contratado pela empresa *CoWorking 013* para a abertura do CNPJ, contrato social e demais documentos, além de servir como um endereço de cobrança.

Com duas unidades, uma na Rua São Caetano, 86 Boqueirão, Praia Grande - SP e outra na Avenida Presidente Costa e Silva, 609 – Sala 906 Boqueirão, Praia Grande – SP a *Coworking 013* é uma empresa que oferece serviços como, endereço virtual, escritório e consultório privativo além de auditório modular.

O horário de funcionamento da *Coworking 013* é:

- Segunda à sexta-feira: 08:00 - 21:00
- Sábado: 08:00 às 12:00
- Domingo: Fechado.

**Figura 5:** Localização Unidade Costa e Silva



Fonte: Google Maps, 2024.

#### 4.6.2 Layout ou arranjo físico

Para Antonioli (2009), além de melhorar a performance da empresa, o layout também irá refletir nas decisões operacionais, porque não envolve apenas a estética do ambiente, também promove a melhora operacional e o bem-estar dos colaboradores.

De acordo com Chiavenato (2005), o *layout* pode ser caracterizado como a forma de distribuição de máquinas e equipamentos no interior da organização, adequado diretamente ao produto confeccionado, para desenvolver eficientemente o trabalho dos funcionários e reduzir o desperdício de tempo.

A assessoria será totalmente digital, o espaço físico que utilizaremos serão as salas de *coworking* disponibilizadas pela empresa *Coworking 013*.

**Figura 6:** Escritório Unidade Costa e Silva



Fonte: Site da Coworking 013.

**Figura 7:** Sala de Reunião Unidade Costa e Silva



**Fonte:** Site da Coworking 013.

#### **4.6.3 Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços**

A capacidade produtiva se refere a quantos produtos uma empresa pode produzir com os recursos disponíveis por um determinado período, seja ele por dia, semana mês ou ano.

Saber a capacidade de produção de uma organização é de extrema importância porque auxilia na tomada de decisão, melhora a produtividade dos colaboradores entre outros.

A *Receptum Crypto* utilizará a estratégia produtiva disponível, que consiste em considerar o maior rendimento com base nos recursos disponíveis.

#### **4.6.4 Processos operacionais**

Os processos operacionais são as atividades realizadas dentro de uma empresa por pessoas ou máquinas para produzir bens ou serviços e gerar valor e satisfação ao consumidor final.

A capacidade do processo, que está sob controle estatístico, significa o quanto é possível atender as tolerâncias de especificações de projeto do produto, durante o processo produtivo. Ritzman e Krajewski (2004)

Os processos operacionais da *Receptum Crypto* estão descritos na Figura 3 onde é apresentado o fluxograma da compra e venda de criptomoedas do cliente.

#### **4.6.5 Necessidades de pessoal**

As necessidades de pessoal são a quantidade e o perfil dos colaboradores para realizar as atividades de uma empresa. As necessidades são determinadas pelas metas e objetivos da organização, além da demanda pelos seus produtos ou serviços.

Para Guimarães e Arieira (2005), através do processo de recrutamento e seleção as empresas percebem a importância das pessoas que compõem a organização não apenas como funcionários, mas como parceiros.

Inicialmente, a *Receptum Crypto* não contratará nenhum funcionário, o quadro de colaboradores será formado apenas pelos sócios da empresa conforme o organograma descrito na Figura 2.

Entretanto, contaremos com colaboradores da área de T.I para o desenvolvimento do aplicativo e aprimoramento do site, designando as seguintes funções:

- Designer de Interface do Usuário;
- Desenvolvedores *Android* e *iOS*;
- Desenvolvedores *Back-end*;
- Desenvolvedores *Front-end*.

Os desenvolvedores do aplicativo serão um investimento pré-operacional, ou seja, trabalharão de forma temporária e seu vínculo com a *Receptum Crypto* se encerrará após a conclusão do aplicativo. Para a prestação desse serviço buscaremos profissionais autônomos que serão chamados apenas para a criação do aplicativo e para possíveis atualizações futuras.

## 4.7 PLANO FINANCEIRO

O planejamento financeiro tem como finalidade projetar a situação financeira de uma empresa de acordo com sua realidade. Esse processo visa assegurar a saúde financeira, a estabilidade e o crescimento contínuo ao longo dos anos.

Gitman (2004, p.92), define que o planejamento financeiro oferece orientação, coordenação e o controle de providências tomadas pela organização para conseguir atingir seus objetivos.

### 4.7.1 – Estimativa dos investimentos fixos

Os investimentos fixos são os recursos para a aquisição de bens materiais e/ou estrutura física necessários para dar início as atividades de uma empresa.

De acordo com Torres (2022), O investimento inicial é essencial para que o empreendedor possa avaliar se possui recursos próprios suficientes para começar, ou se precisará de apoio financeiro de terceiros.

**Tabela 2:** Estimativa dos Investimentos Fixos

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Computador	2	3.500,00	7.000,00	100.00
<b>Total</b>			<b>7.000,00</b>	<b>100.00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 2 descreve o investimento na aquisição de dois computadores, que seriam o essencial para o início do projeto.

Devido ser uma empresa totalmente digital, a aquisição de móveis e utensílios, não se mostram essencial para o investimento inicial da empresa, pois, seriam fornecidos pela empresa CoWorking 013 e estariam disponíveis nas salas de *coworking*.

O item foi pesquisado em três sites, sendo eles a Casas Bahia, Magazine Luiza e Pichau.

#### 4.7.2 – Capital de giro

De acordo com o SEBRAE (2013), o capital de giro é a quantia de recursos necessários para o funcionamento regular da empresa, englobando a compra de matérias-primas ou mercadorias, e o pagamento das despesas.

Segundo Gitman (1997, p.619), os ativos circulantes, frequentemente chamados de capital de giro ou capital circulante, representam a parte do investimento que se transforma de uma forma para outra no curso normal dos negócios.

**Tabela 3:** Capital de Giro

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	30.00
30 dias	21	70.00
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100.00</b>
<b>Ciclo Financeiro</b>	<b>22 dias</b>	
Prazo Médio de Estoque	1 dia	
Prazo Médio de Recebimento	21 dias	
Prazo Médio de Pagamento	0 dia	
<b>Giro de Caixa Anual</b>	<b>16.36 dias</b>	
<b>Necessidade de Capital de Giro</b>	<b>R\$ 26.968,48</b>	
Desembolso Anual	R\$ 114.029,60	
Reserva Financeira	R\$ 20.000,00	

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 3 mostra que a *Receptum Crypto* necessita de um capital de giro mensal de R\$ 26.968,48 para custear as despesas antes de gerar receita.

#### 4.7.3 – Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais englobam os gastos efetuados antes do início das atividades da empresa, ou seja, antes de ela começar a operar e vender. Algumas dessas ações são realizadas uma única vez, enquanto outras são recorrentes.

O SEBRAE (2019), define que o investimento pré-operacional não se destina a aquisição de bens, mas sim das ações que impulsionam o início das operações de uma empresa.

**Tabela 4:** Investimentos Pré-Operacionais

Descrição	Valor total (R\$)	%
Aplicativo	50.000,00	79.18
Criação e registro da marca	355,00	0.56
Equipe de Desenvolvedores Mobile	10.500,00	16.63
Gastos de legalização	1.000,00	1.58
Marketing e Divulgação	1.000,00	1.58
Taxas e licenças	200,00	0.32
Uniformes e crachás	90,00	0.14
<b>Total</b>	<b>63.145,00</b>	<b>100.00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 4 descreve quais serão os investimentos pré-operacionais da empresa, como a criação do aplicativo, a equipe de desenvolvedores do aplicativo, o marketing e divulgação da inauguração da assessoria, os gastos de legalização, taxas e licenças, uniformes e crachás para ambos os sócios, a criação e registro da marca e o software de gestão.

#### 4.7.4 – Investimento total

O investimento total é a quantia total necessária que o investidor precisará para cobrir os investimentos fixos e pré-operacionais para a abertura da empresa. Depois de estimar esses valores, o investidor terá conhecimento do total que será investido no negócio.

**Tabela 5:** Investimento Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	7.000,00	7.19
Investimentos pré-operacionais	63.145,00	64.90
Estoque inicial	0,00	0.00
Capital de giro	27.156,935	27.91
<b>Total</b>	<b>97.301,935</b>	<b>100.00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

Após a somatória dos investimentos fixos, pré-operacionais e o capital de giro, é possível analisar na Tabela 5 que o investimento total necessário para a abertura da *Receptum Crypto* é de R\$ 97.301,935.

Abaixo, a Tabela 6 demonstra a distribuição das fontes de recursos totais, neste caso, fontes de recursos próprios:

**Tabela 6:** Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	97.301,94	100.00
Fontes de recurso de terceiros	0,00	0.00
<b>Total</b>	<b>97.301,94</b>	<b>100.00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

#### 4.7.5 – Estimativa do faturamento mensal

Para o SEBRAE (2013), estimar o faturamento mensal é uma das tarefas mais difíceis para o empreendedor. Uma maneira de estimar o faturamento mensal da empresa é multiplicar a quantidade de produtos a serem oferecidos pelo preço de venda, que deve ser determinado com base em informações de mercado.

Para fazer essa estimativa, é essencial considerar dados como os preços praticados pelos concorrentes e o quanto os clientes estão dispostos a pagar. As previsões de vendas devem ser fundamentadas na avaliação do potencial do seu mercado e na sua capacidade produtiva.

A Tabela 7 demonstra quais serão os serviços comercializados pela *Receptum Crypto* e seu respectivo valor de venda.

**Tabela 7:** Serviços Comercializados

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Anúncio no aplicativo e site	Serviço	500,00
Assessoria Empresarial	Serviço	60,00
Plano Bronze	Serviço	75,00
Plano Ouro	Serviço	120,00
Plano Platina	Serviço	150,00
Plano Prata	Serviço	100,00

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 8 mostra uma projeção de receita sobre cada serviço oferecido pela *Receptum Crypto*.

**Tabela 8:** Receitas dos Serviços Comercializados

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Anúncio no aplicativo e site	Serviço	5	500,00	2.500,00	20.45
Assessoria Empresarial	Serviço	5	60,00	300,00	2.45
Plano Bronze	Serviço	55	75,00	4.125,00	33.74
Plano Ouro	Serviço	15	120,00	1.800,00	14.72
Plano Platina	Serviço	10	150,00	1.500,00	12.27
Plano Prata	Serviço	20	100,00	2.000,00	16.36
<b>Total</b>			-	<b>12.225,00</b>	<b>100.00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 9 apresenta a projeção de receita mensal no primeiro ano, baseado numa taxa de crescimento de 5% ao mês.

**Tabela 9:** Projeção Mensal de Receita

### Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 5%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	12.225,00
Mês 2	12.836,25
Mês 3	13.478,063
Mês 4	14.151,966
Mês 5	14.859,564
Mês 6	15.602,542
Mês 7	16.382,669
Mês 8	17.201,803
Mês 9	18.061,893
Mês 10	18.964,987
Mês 11	19.913,237
Mês 12	20.908,899

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 10 mostra a representação anual, considerando o primeiro e o segundo ano de atividade da assessoria com uma taxa de aumento de 10% no segundo ano.

**Tabela 10:** Projeção Anual de Receita

### Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 10%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	194.586,872
Segundo Ano	214.045,56

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2024.

#### 4.7.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Segundo SEBRAE (2013), a estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações são identificados como custos variáveis, esses

custam irão aumentar ou diminuir de acordo com a quantidade que é produzido ou vendido.

Moraes Neto (1997) defende como vantagens da terceirização: aumento dos mercados; controle de qualidade; diminuição de custos; diminuição de problemas de mão-de-obra; diminuição do ambiente físico; crescimento econômico; transformação dos custos fixos em variáveis; aumento do grau de especialização; liberação da capacidade criadora; e redução do imobilizado.

Como a *Receptum Crypto* é uma empresa que comercializa serviços, não terá custos com matéria prima, entretanto, quando houver a contratação do serviço de assessoria empresarial, o gasto da empresa será com o deslocamento até o local de trabalho da empresa contratante.

Conforme o definido, esses custos são considerados variáveis e neste caso, o custo será de acordo com a distância.

**Tabela 11:** Estimativa de Custo de Serviço

Assessoria Empresarial					Preço de venda: R\$ 60,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Deslocamento	1	1	3,00	100,00	R\$3,00	
<b>Total</b>				<b>100</b>	<b>3,00</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

#### 4.7.7 – Estimativa dos custos de comercialização

Segundo o SEBRAE (2013), serão registrados os gastos com impostos e comissões de vendedores ou representantes. Esse tipo de despesa incide diretamente sobre as vendas e, assim como os custos com materiais diretos ou mercadorias vendidas, é classificado como um custo variável.

**Tabela 12:** Estimativa dos Custos de Comercialização

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Taxas de cartões	12.225,00	4.00	489,00
<b>Total</b>			<b>489,00</b>

## Impostos

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Simples	12.225,00	4.50	550,125
<b>Total</b>			<b>550,125</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

Devido a *Receptum Crypto* optar pelo Simples Nacional, não haverá pagamento de impostos como, IRPJ, PIS, COFINS e Contribuição Social. Apenas o pagamento de impostos federais e taxas de cartões que somados dão um total de R\$ 1.039,125.

### 4.7.8 Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

A apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas envolve calcular os gastos relacionados à aquisição ou produção dos produtos vendidos em um determinado período. Esse processo é essencial para determinar com precisão o custo dos produtos vendidos e, assim, calcular o lucro bruto obtido com as vendas.

Para Neves e Viceconti (2003, p.17), os custos diretos “são aqueles que podem ser apropriados diretamente aos produtos fabricados, porque há uma medida objetiva de seu consumo nesta fabricação”.

**Tabela 13:** Projeção Mensal Custos dos Produtos

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	1.039,125
Mês 2	1.039,645
Mês 3	1.040,164
Mês 4	1.040,685
Mês 5	1.041,205
Mês 6	1.041,725
Mês 7	1.042,246
Mês 8	1.042,767
Mês 9	1.043,289
Mês 10	1.043,81
Mês 11	1.044,332
Mês 12	1.044,855
Primeiro Ano	12.503,848

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A *Receptum Crypto* projeta um valor de R\$ 1.039,125 no primeiro mês, e com uma taxa 0,05% nos meses subsequentes o valor total ao final do primeiro ano será de R\$ 12.503,848. Adicionando uma taxa de 0,5% a partir do 2º ano, o valor total será de R\$ 18.722,772.

#### 4.7.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Inicialmente a *Receptum Crypto* não terá gastos envolvendo mão de obra de colaboradores, as atividades da empresa serão exercidas pelos sócios.

Conforme o informado no tópico 4.6.5 os desenvolvedores do aplicativo não terão vínculo com a assessoria e serão pagos apenas para o desenvolvimento do aplicativo, sendo assim, são categorizados como um investimento pré-operacional.

#### 4.7.10 Estimativa do custo com depreciação

A depreciação é a redução do valor dos ativos ou bens de uma empresa ao longo do tempo, é determinado pelo período em que um ativo permanece operante ou

necessário para a linha de produção. Esses bens podem incluir imóveis, máquinas, equipamentos e veículos.

Neves e Viceconti (2002, p.71), definem que “a depreciação representa o desgaste ou a perda da capacidade de utilização (vida útil) de bens tangíveis ou físicos pelo uso, por causas naturais ou por obsolescência tecnológica.”

**Tabela 14:** Depreciação de Equipamentos

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Computador	5 anos	140,00	7.000,00	1.372,00	114,333
<b>Total</b>				<b>1.372,00</b>	<b>114,333</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 14 apresenta os valores mensais e anuais da depreciação do ativo imobilizado da empresa, sendo necessário a troca do equipamento de acordo com a sua vida útil.

#### 4.7.11 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

De acordo com o SEBRAE (2013), os custos fixos são todos os gastos que pagos mensalmente, independentemente do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período.

Despesas como, salários, pró-labore, aluguel, contas de água e luz entre outros, são consideradas despesas fixas, pois, devem ser pagas todos os meses.

Para Martins (2001, p. 269) os custos não são eternamente fixos, são assim somente por um intervalo de tempo e posteriormente tendem a subir em "degraus".

**Tabela 15:** Custos Fixos Operacionais

Descrição	Valor total	Porcentagem
Apple Store	42,00	0.50
Canva PRO	35,00	0.41
Depreciação	114,33	1.35
Encargos sociais sobre pró-labore	1.000,00	11.81
Encargos sociais sobre salários		
Google Play	45,00	0.53
Honorários contábeis	500,00	5.91
Marketing e propaganda	1.000,00	11.81
Pró-labore	5.000,00	59.06
Sala Coworking	199,00	2.35
Salários e Benefícios		
Sistema de Gestão	250,00	2.95
Tarifas bancárias	40,00	0.47
Telefone e internet	240,00	2.83
<b>Total</b>	<b>8.465,33</b>	<b>100.00</b>

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 15, mostra a descrição de todos os custos fixos operacionais da *Receptum Crypto*, totalizando R\$ 8.465,33.

#### 4.7.12 Demonstrativo de resultados

O Demonstrativo de resultados, ou apenas DRE é uma ferramenta que permite calcular o desempenho financeiro da empresa em um determinado período, seja mensal ou anual, para determinar se houve lucro ou prejuízo.

Ele abrange o período correspondente ao ano fiscal, geralmente de janeiro a dezembro. No entanto, também pode ser elaborado mensalmente para fins administrativos ou trimestralmente para questões fiscais.

De acordo com Ferrari (2005, p.550): “A DRE é a demonstração contábil que tem por objetivo evidenciar a situação econômica da entidade, isto é, apuração do lucro ou prejuízo.”

**Tabela 16:** Demonstrativo de Resultados

## 1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	3.667,50	30.00
Vendas à Prazo	8.557,50	70.00
<b>Total</b>	<b>12.225,00</b>	<b>100.00</b>

## 2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	15,00	0.12
Impostos Federais	550,13	4.50
Taxas de cartões	489,00	4.00
<b>Total</b>	<b>1.054,13</b>	<b>8.62</b>

## 3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
<b>Total</b>	<b>11.170,87</b>	<b>91.38</b>

## 4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	5.000,00	40.90
Encargos sociais sobre pró-labore	1.000,00	8.18
Salários e Benefícios	0,00	0.00
Encargos sociais sobre salários	0,00	0.00
Telefone e internet	240,00	1.96
Depreciação	114,33	0.94
Honorários contábeis	500,00	4.09
Tarifas bancárias	40,00	0.33
Marketing e propaganda	1.000,00	8.18
Apple Store	42,00	0.34
Canva PRO	35,00	0.29
Google Play	45,00	0.37
Sala Coworking	199,00	1.63
Sistema de Gestão	250,00	2.04
<b>Total</b>	<b>8.465,33</b>	<b>69.25</b>

## 5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
<b>Total</b>	<b>2.705,54</b>	<b>22.13</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

**Tabela 17:** Projeção DRE Mensal e Anual

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	2.705,54
Mês 2	3.273,874
Mês 3	3.872,553
Mês 4	4.503,109
Mês 5	5.167,146
Mês 6	5.866,348
Mês 7	6.602,482
Mês 8	7.377,404
Mês 9	8.193,065
Mês 10	9.051,51
Mês 11	9.954,889
Mês 12	10.905,459
<b>Totais anuais</b>	
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	77.473,383

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

#### 4.7.13 Indicadores de viabilidade

Segundo Gonzaga (2023), os indicadores de viabilidade servem para calcular os riscos dos novos empreendimentos, mas também para otimizar a gestão e gerar os riscos da empresa.

Valeriano (2001), defende que estudo de viabilidade é necessário para que se elimine os riscos de fracasso do empreendimento, sendo assim, os recursos serão utilizados da melhor forma possível.

**Tabela 18:** Indicadores de Viabilidade

Descrição	
Receita Anual	R\$ 194.586,87
Custos Variáveis	-R\$ 12.688,88
Margem de Contribuição	R\$ 181.897,99
Custos Fixos	-R\$ 104.424,61
Resultado	R\$ 77.473,00
Lucratividade Anual	39,81 %

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

A Tabela 18 apresenta o indicador financeiro demonstrando que o negócio é viável conforme as previsões desenvolvidas no plano de negócios, a lucratividade anual da *Receptum Crypto* é de 39,81% positivos.

#### 4.7.13.1 Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio é uma ferramenta utilizada nas empresas para entender a quantidade de venda necessária para que as receitas se igualem ao custo. Quanto mais baixo o indicador, menos arriscado é o negócio.

Quando esses valores se igualam, é a partir daí que a venda de novos produtos começará a gerar lucro para o empreendimento.

De acordo com o SEBRAE (2013), o ponto de equilíbrio simboliza o quanto a empresa precisa faturar para conseguir pagar os seus custos durante um determinado período.

Martins (2003, p 261), define que ponto de equilíbrio é quando a soma das margens de contribuição totaliza o valor suficiente para cobrir os custos e as despesas fixas, neste ponto, contabilmente não há lucro e nem prejuízo.

**Tabela 19:** Ponto de Equilíbrio.

Descrição	
PE Contabil	R\$ 111.707,97
PE Financeiro	R\$ 110.240,28
PE Econômico	R\$ 138.451,66

**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

#### 4.7.13.2 Lucratividade

Para o SEBRAE (2022), o indicador de lucratividade é um dos principais indicadores econômicos, em forma de valor percentual que apresenta o ganho que empresa consegue através do trabalho desenvolvido.

**Gráfico 2:** Indicadores de Lucratividade

### Indicador de Lucratividade



**Fonte:** Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

O Gráfico 2, apresenta uma lucratividade de 39,81%, mostrando que a empresa está obtendo um resultado positivo para os seus investidores, pois, o lucro é superior aos custos.

#### 4.7.13.3 Rentabilidade

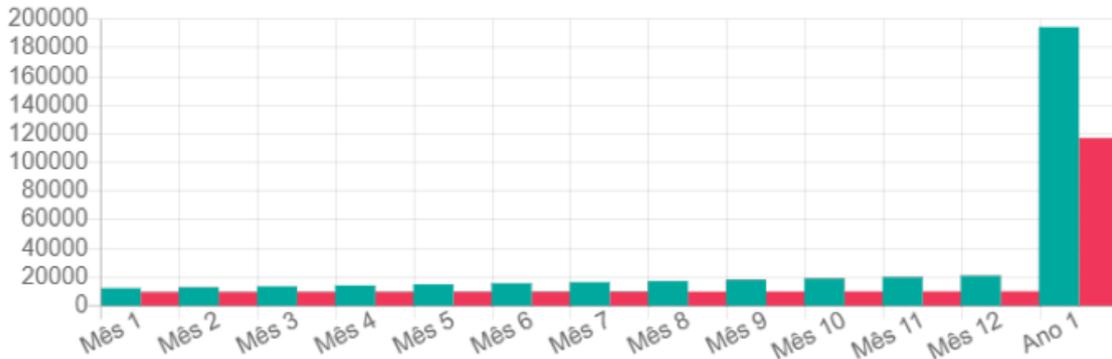
Segundo SEBRAE (2022), a rentabilidade permite avaliar o potencial do empreendimento, considerando o investimento na aquisição ou na estruturação da empresa.

A rentabilidade, é a capacidade de gerar rendimento, expresso pelo percentual do investimento realizado. Basicamente, é o indicador de retorno.

Brigham & Houston (1999, p.89), definem que a rentabilidade é o resultado líquido de uma série de políticas e decisões, que mostram os efeitos combinados da liquidez, gestão de ativos e do endividamento sobre os resultados operacionais.

**Gráfico 3:** Indicadores de Rentabilidade

### Receitas x Custos



Fonte: Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

As receitas representadas pelas barras verdes e os custos representados pelas barras vermelhas, indicam uma rentabilidade positiva, pois, as receitas são maiores que os custos, conforme o apresentado no Gráfico 3.

#### 4.7.13.4 Prazo de retorno do investimento

O prazo de retorno do investimento, ou “*payback*” é o indicador que mostra o tempo que será necessário para o retorno do valor investido inicialmente na empresa.

Por meio dessa ferramenta, é possível analisar a viabilidade de um negócio considerando o tempo de retorno do aporte inicial.

**Tabela 20:** Prazo de Retorno do Investimento

Descrição	
Payback Simples	16 meses
Rentabilidade Anual	79.62 %

Fonte: Elaborado pelos autores, adaptado do PNBOX SEBRAE 2024.

Conforme a Tabela 20, a perspectiva sobre o retorno do investimento da *Receptum Crypto* é a partir do 16º mês, com uma rentabilidade anual de 79,62%.

## 5 SUBPROJETO DE RESPONSABILIDADE SOCIAL E/OU SUSTENTABILIDADE

Quando falamos em criptoativos, o ato de fazer a mineração de criptomoedas infelizmente ainda traz diversos malefícios para o meio ambiente. Devido essa prática demandar um grande poder computacional, conseqüentemente esse processo consome muita energia elétrica, além das altas emissões de dióxido de carbono, que contribuí diretamente para o aquecimento global, sem contar os outros impactos negativos causados pela mineração de criptomoedas.

Visando contribuir com o meio ambiente, o subprojeto de sustentabilidade da *Receptum Crypto* tem como objetivo estabelecer uma parceria com a ONG Iniciativa Verde para realizar projetos de sustentabilidade e fazer doações trimestralmente.

A Iniciativa Verde é uma ONG que atua na restauração florestal que iniciou suas atividades em 2005 e desde então, acumula mais de 3 mil hectares plantados e seu projeto Plantando Águas beneficiou 430 famílias no estado de São Paulo.

A *Receptum Crypto* também promoverá o uso de criptomoedas sustentáveis, pois, elas trazem benefícios tanto para os clientes, quanto para o meio ambiente.

## **6 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O plano de negócios da *Receptum Crypto*, tem como objetivo a criação de uma assessoria em criptomoedas que atuará principalmente de forma digital por meio de aplicativo e site, mas ainda assim possui serviços que permitem a atuação presencial. Os serviços oferecidos não se limitam apenas de indicar investimentos, e sim ser uma plataforma de educação e orientação tanto para pessoas quanto para as empresas que desejam ingressar no mercado de criptomoedas.

O estudo para a elaboração deste projeto mostrou que o mundo das criptomoedas vai muito além de comprar e vender ativos digitais, pois, as tecnologias que o englobam se mostram extremamente importantes para o futuro da internet.

Esse modelo de negócios foi baseado no *Business Model Canvas* que permitiu elaborar a estrutura da empresa e o plano financeiro foi criado com o auxílio da ferramenta PNBOX, do SEBRAE. Outras ferramentas também se mostraram importantes ao longo do processo, como, a análise SWOT, PESTEL, as 5 forças de Porter e a pesquisa de mercado, onde foi percebido a lacuna que existe nesse segmento.

O propósito é ser uma assessoria inovadora dentro de um mercado inovador e que está em um crescimento constante.

## REFERÊNCIAS

Barney, J. B., & Hesterly, W. (2011). **Administração estratégica e vantagem competitiva**. São Paulo: Pearson Prentice Hal.

GOMES, Simone. **Mercado de cripto do Brasil já é um dos cinco maiores do mundo**: Mais de 10 milhões de brasileiros investem nas novas moedas – e esse número não para de crescer. [S. l.], 14 maio 2022. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2022/05/mercado-de-cripto-do-brasil-ja-e-um-dos-cinco-maiores-do-mundo/>. Acesso em: 2 mar. 2024.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 7ª ed. São Paulo: Habra, 1997.

GONZAGA, Jeber. **Indicadores de Viabilidade**. [S. l.], 1 jun. 2023. Disponível em: <https://blog.unimake.com.br/indicadores-de-viabilidade/>. Acesso em: 26 maio 2024.

GUINCHAT, Claire; MENOUE, Michel. **Introdução geral às ciências e técnicas da informação e documentação**. 2. ed. Instituto Brasileiro de Informação em Ciência e Tecnologia: [s. n.], 1994.

GULARTE, Charles. **Enquadramento tributário: como escolher o melhor para a sua empresa?** [S. l.], 6 mar. 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/enquadramento-tributario/>. Acesso em: 16 mar. 2024.

KOTLER, Philip. **Administração de Marketing**. 10 ed. Prentice Hall, 2000.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de marketing**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MORAES NETO, Deraldo Dias de. **Terceirização Oportunidade de Negócio para a Pequena Empresa**. Salvador: SEBRAE, 1997.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 8ª edição. São Paulo: Atlas, 2001.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade de Custos: Um Enfoque Direto e Objetivo**. 7ª ed. São Paulo: Frase Editora, 2003.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo V. **Contabilidade Avançada e Análise Das Demonstrações Financeiras**. 9ª ed. São Paulo: Frase, 2000.

NUBANK. **Payback: o que é e como calcular?** Esse indicador é usado para estimar em quanto tempo é possível recuperar o dinheiro aplicado em um investimento e, assim, tomar melhores decisões financeiras.. [S. l.], 25 abr. 2024. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/payback/>. Acesso em: 26 maio 2024.

SAWHNEY, M. S.; WOLCOTT, R. C.; ARRONIZ, I. As 12 formas diferentes de inovar nas empresas. **Revista Portuguesa e Brasileira de Gestão**, Rio de Janeiro, RJ, v. 5, n. 2, p. 6–14, 2006. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/rbpg/article/view/79089>. Acesso em: 26 maio. 2024.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**, 2013. Disponível em: [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5327221/mod\\_resource/content/1/SEBRAE.PDF](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5327221/mod_resource/content/1/SEBRAE.PDF) Acesso em 11 maio. 2024.

SEBRAE. **Entenda sobre ramos de atividades**. [S. l.], 8 set. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigos/home/ramos-de-atividades,8ef89e665b182410VgnVCM100000b272010aRCRD#:~:text=O%20ramo%20de%20atividade%20é,se%20decide%20abrir%20uma%20empresa>. Acesso em: 2 mar. 2024.

SEBRAE. **Canvas: como estruturar seu modelo de negócio**: Saiba como utilizar esta poderosa ferramenta. [S. l.], 27 jul. 2017. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocio,6dab288acc58d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 2 mar. 2024.

SEBRAE. **Como fazer um demonstrativo de resultados**: O que é DRE – Demonstrativo de Resultados do Exercício. A DRE é uma ferramenta que permite apurar o resultado financeiro da empresa em um período. [S. l.], 22 nov. 2017. Disponível em: [https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-fazer-um-demonstrativo-de-resultados,48f3ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=O%20DRE%20é%20uma%20ferramenta,a%20dezembro%20\(12%20meses\)](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-fazer-um-demonstrativo-de-resultados,48f3ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=O%20DRE%20é%20uma%20ferramenta,a%20dezembro%20(12%20meses)). Acesso em: 25 maio 2024.

SEBRAE. **Conheças as principais formas jurídicas das empresas.** [S. l.], 12 abr. 2023. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/caracteristicas-das-empresas-pela-forma-juridica,813ae3ae7d316410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 16 mar. 2024.

SEBRAE. **Cálculo da lucratividade do seu negócio:** Compreender como são calculados os principais indicadores do negócio auxilia o empreendedor na gestão financeira. [S. l.], 8 jul. 2022. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/calculo-da-lucratividade-do-seu-negocio,21a1ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 26 maio 2024.

SEBRAE. **Descubra se seu negócio é rentável:** Cálculos simples contribuem para você verificar rentabilidade e prazo de retorno do investimento. [S. l.], 28 dez. 2022. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosFinancas/descubra-se-seu-negocio-e-rentavel,296ac97f2bc81510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 26 maio 2024.

SEBRAE. **Investimento inicial: qual o valor necessário para iniciar meu negócio?.** [S. l.], 18 dez. 2019. Disponível em:

<https://inovacaosebraeminas.com.br/artigo/investimento-inicial>. Acesso em: 26 maio 2024.

SEBRAE. **Ponto de equilíbrio: ferramenta para manter seu negócio seguro:**

Conheça essa importante ferramenta de gestão financeira para identificar o volume mínimo de faturamento e não gerar prejuízos. [S. l.], 12 dez. 2022. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/ponto-de-equilibrio,67ca5415e6433410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 26 maio 2024.

TORRES, Vitor. **Investimento inicial de uma empresa – O que é? Como calcular.**

[S. l.], 11 out. 2022. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/investimento-inicial-de-uma-empresa/>. Acesso em: 25 maio 2024.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation: Inovação em Modelos de Negócios**. São Paulo: Alta Books, 2011.

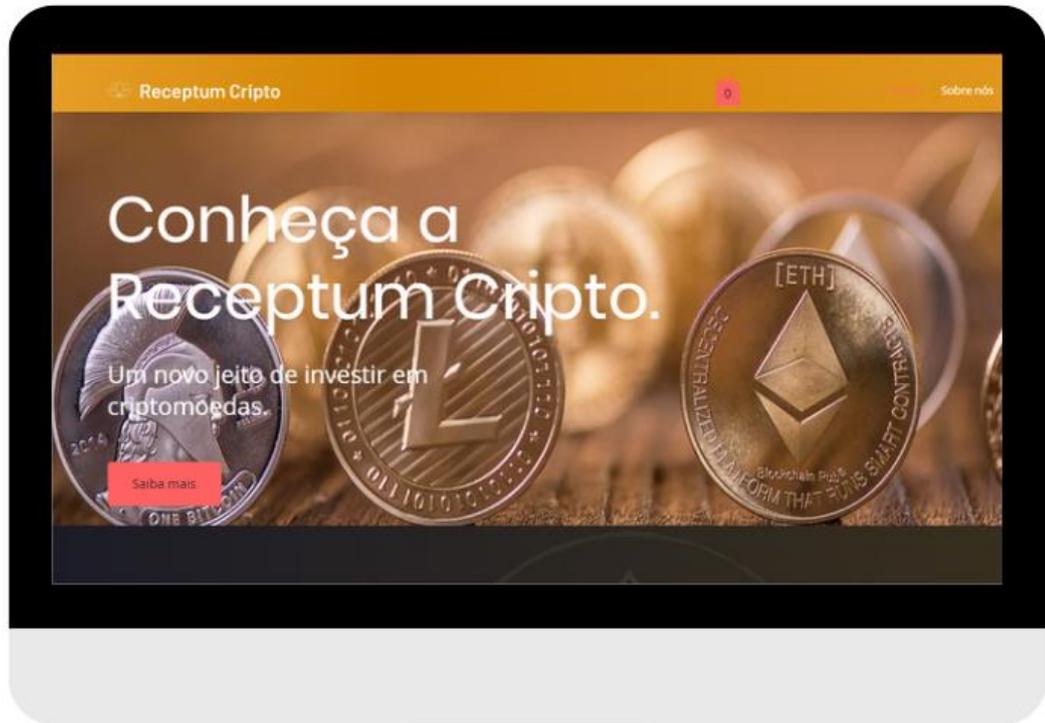
## APÊNDICE A – TELA DO APLICATIVO DA RECEPTUM CRYPTO

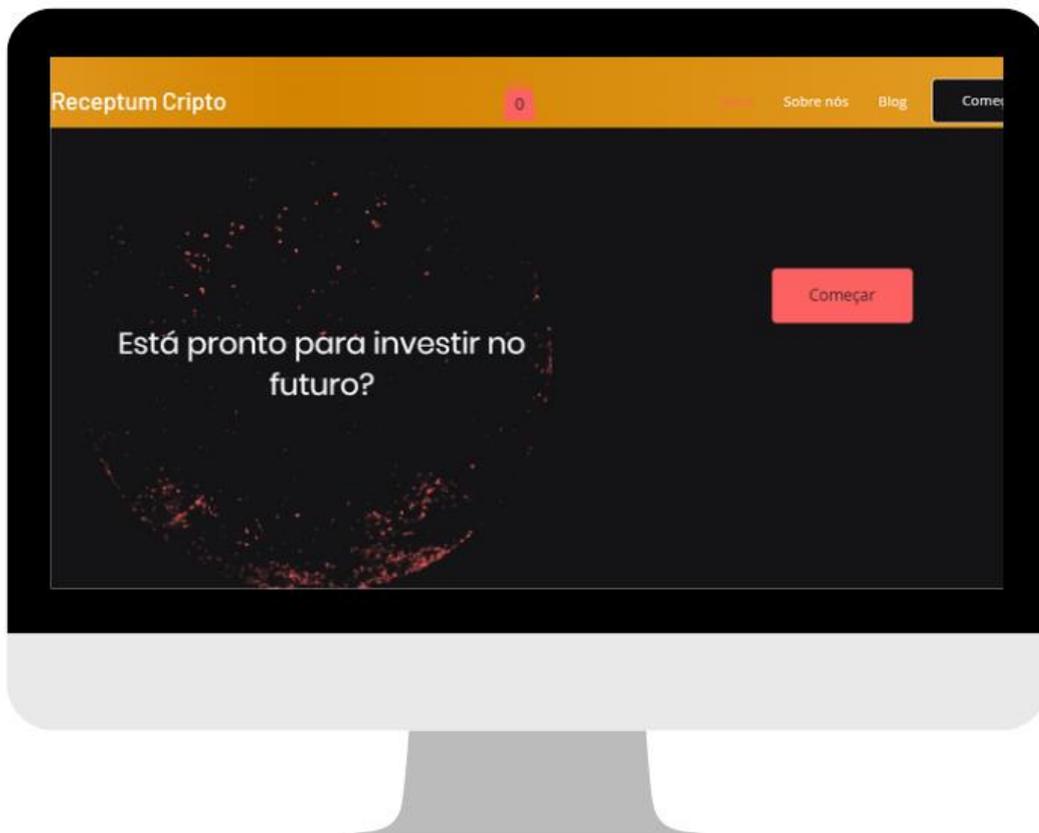






## APÊNDICE B – SITE DA RECEPTUM CRYPTO



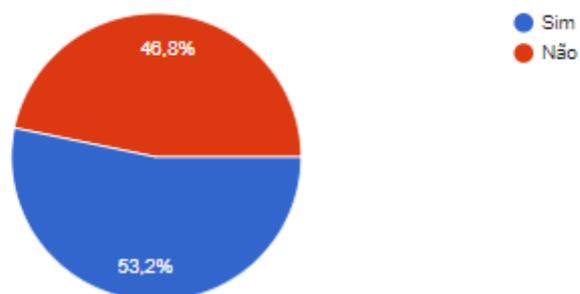




## APÊNDICE C – RESULTADOS DA PESQUISA DE MERCADO

Você tem conhecimento sobre criptomoedas?

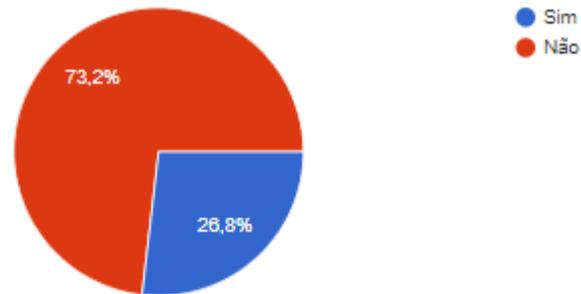
77 respostas



## O que são criptomoedas?

Você já fez investimentos em criptomoedas?

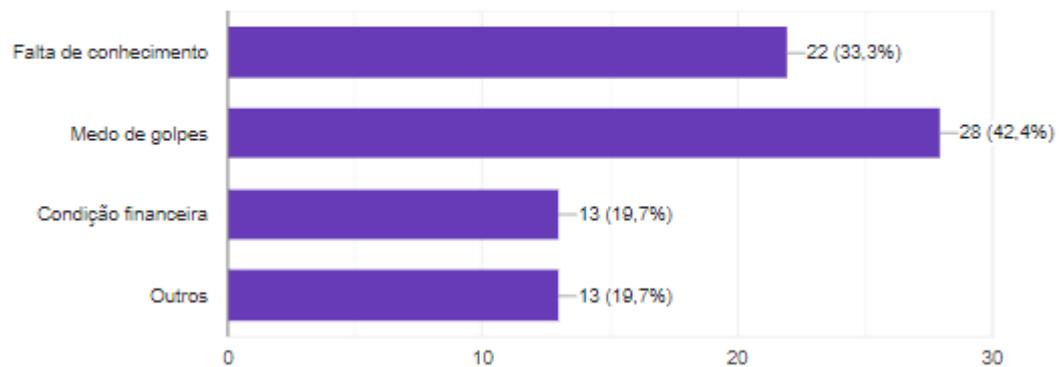
41 respostas



Por qual motivo você não investiu em criptomoedas?

 Copiar

66 respostas



Se tivesse uma assessoria que auxiliasse a fazer investimentos em criptomoedas, você se sentiria mais seguro?

77 respostas

