

O CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN

ENSINO MÉDIO INTEGRADO AO TÉCNICO DE ADMINISTRAÇÃO

BYANCA CARVALHO DE QUADROS

HENRIQUE CARVALHO COELHO AMORIM

HENRIQUE RODRIGUES CHAGAS

NAYLA DE SOUSA BORGES

TIFFANY SOFIA DE SOUSA CINZAS

ORIENTA

OSASCO

2024

Bianca Carvalho de Quadros

Henrique Carvalho Coelho Amorim

Henrique Rodrigues Chagas

Nayla de Sousa Borges

Tiffany Sofia de Sousa Cinzas

ORIENTA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado aos Professores e orientadores do Curso, como parte dos requisitos para a obtenção do Título de Técnicos em Administração na ETEC Prof. André Bogasian

OSASCO

2024

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN – OSASCO

TERMO DE AUTORIZAÇÃO DE DIVULGAÇÃO DO TRABALHO DE
CONCLUSÃO DE CURSO - TCC.

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da empresa **ORIENTA**, trabalho de Conclusão de Curso apresentado na ETEC Professor André Bogasian, Município de Osasco autorizamos o Centro Paula Souza reproduzir integral ou parcialmente o trabalho e/ou disponibilizá-lo em ambientes virtuais, a partir desta data, por tempo indeterminado.

OSASCO, 12 de dezembro de 2024.

BYANCA CARVALHO DE QUADROS
HENRIQUE CARVALHO COELHO AMORIM
HENRIQUE RODRIGUES CHAGAS
NAYLA DE SOUSA BORGES
TIFFANY SOFIA DE SOUSA CINZAS

Cientes:

Coordenador do Curso

Professor Orientador

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN – OSASCO

TERMO DE AUTENTICIDADE

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO – TCC

Nós, alunos abaixo assinados, regularmente matriculados no Curso Técnico de Administração integrado ao Ensino médio na ETEC Prof. André Bogasian, município de Osasco declaramos ter pleno conhecimento do Regulamento para realização do Trabalho de Conclusão de Curso do Centro Paula Souza. Declaramos, ainda, que o trabalho apresentado é resultado do nosso próprio esforço e que não há cópias de obras impressas ou eletrônicas, é autêntico e original.

OSASCO, 12 de dezembro de 2024.

BYANCA CARVALHO DE QUADROS

HENRIQUE CARVALHO COELHO AMORIM

HENRIQUE RODRIGUES CHAGAS

NAYLA DE SOUSA BORGES

TIFFANY SOFIA DE SOUSA CINZAS

OSASCO

2024

Trabalho de conclusão de curso aprovado, apresentado à ETEC Prof. André Bogasian, como requisito parcial para a obtenção do título de técnico em administração integrado ao médio, com nota final igual a _____, conferida pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Lucimar da Silva Lima Orsi

Kleber Tadeu Vieira da Rocha

Professores Responsáveis pela Disciplina Desenvolvimento de Trabalho de
Conclusão de Curso

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Etec Prof. André Bogasian

Professor Convida Etec Prof. André Bogasian

OSASCO

2024

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de expressar nossa gratidão aos nossos orientadores, o professor Kleber e a professora Lucimar, por sua valiosa contribuição no desenvolvimento do Orienta. Eles desempenharam um papel fundamental em transformar nossa ideia em uma realidade viável e abriram portas para o crescimento da empresa. Também queremos agradecer às nossas primeiras tutoras, Laís e Samira, que foram essenciais na concepção inicial do Orienta durante o Empreende Sim. Sua orientação foi crucial para dar forma à nossa ideia e nos acompanhar durante todo o processo. Além disso, expressamos nossa gratidão aos professores Carol, Valter Eugênio e Márcia, que generosamente compartilharam seu conhecimento e esclareceram todas as nossas dúvidas sobre o mercado de trabalho.

DEDICATÓRIA

Este trabalho é dedicado a todos os alunos e professores que contribuíram para o desenvolvimento da empresa, dedicando seu tempo para esclarecer todas as dúvidas e tornar o projeto possível.

RESUMO

A elaboração desta atividade tem como intuito o desenvolvimento do trabalho de conclusão de curso de um grupo de alunos do 3º ano do ensino médio integrado ao técnico de administração.

Este trabalho aborda a criação do "Orienta", empresa fictícia na qual, através de pesquisas sobre o mercado de trabalho, integram-se na composição desta possível corporação no mercado. Nele encontram-se o plano de marketing, plano operacional e plano financeiro.

Tendo em vista esse primeiro contato com a empresa, percebe-se que, com uma pesquisa à base de dados, ela captou as necessárias informações para que pudesse alcançar o objetivo dos estudantes de auxiliar novos integrantes do mercado a se qualificarem e voltarem para o mercado de trabalho, buscando sempre se aperfeiçoar.

“Não é a força, mas a constância dos bons resultados que conduz os homens à felicidade.”

(Friedrich Nietzsche)

Sumário

1. INTRODUÇÃO	14
2. JUSTIFICATIVA.....	15
3. PROBLEMATIZAÇÃO	16
4. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	18
4.1 Dados da Empresa	18
4.2 Logo (Apêndice 8.1).....	18
4.2.1 Psicologia das Cores	18
4.3 Slogan	18
4.4 Missão, Visão e Valores.....	18
4.4.1 Missão.....	19
4.4.2 Visão	19
4.4.3 Valores	19
4.5 Definição de Objetivos	19
4.5.1 Objetivos Gerais	19
4.5.2 Objetivos Específicos	19
5. PLANO DE MARKETING	20
5.1 Análise de ambiente	20
5.1.1 Fatores econômicos	20
5.1.2 Fatores Socioculturais	20
5.1.3 Fatores Políticos/Legais	21
5.1.4 Fatores tecnológicos	21
5.1.5 Concorrentes.....	21
5.1.6 Fatores internos	22
5.2 Análise SWOT (Apêndice 8.3)	22
5.2.1 Fatores externos.....	22
5.2.1.1 Oportunidades	22
5.2.1.2 Ameaças.....	23
5.2.2 Fatores internos	23
5.2.2.1 Forças	23

5.2.2.2 Fraquezas.....	23
5.3 Definição de público-alvo	23
5.4 Definição do posicionamento de mercado.....	24
5.5 Definição da Marca	24
5.6.1 Definição de objetivos e metas	24
5.6.1.1 Objetivos.....	24
5.6.1.2 Metas.....	25
5.6.2 Definição das estratégias de marketing: 5 P's	25
5.6.2.1 Produto	25
5.6.2.2 Preço (Apêndice 8.4)	29
5.6.2.3 Praça (Apêndice 8.5)	30
5.6.2.4 Promoção	30
5.6.2.5 Pessoa.....	30
5.7 Metodologia (Apêndice 8.7)	31
6. PLANO OPERACIONAL.....	32
6.1 Descrição do fluxograma operacional (Apêndice 8.8).....	32
6.2 Layout (Apêndice 8.9).....	32
6.3 Mapa de Risco (Apêndice 8.10)	32
6.4 Capacidade de atendimento	33
6.5 Processos Operacionais	33
6.5.1 Gestão de impacto ambiental	33
6.5.2 Gestão de qualidade	33
6.5.3 Gestão de segurança	34
6.5.4 Gestão de sistemas de informação e automação	34
6.5.5 Vantagens competitivas nas operações	34
6.5.6 Descrição de parceria	34
6.5.7 Necessidade pessoal	35
7. PLANO FINANCEIRO	36
7.1 Projeção de Vendas.....	36
7.2 Investimento pré-operacional	36
7.3 Custos Fixos	36
7.4 Investimento Inicial	36

7.5 Depreciação.....	37
7.6 Capital de Giro	37
7.6.1 Prazo Médio de Recebimento.....	37
7.6.2 Necessidade Líquida do capital de giro em dias	37
7.6.3 Caixa Mínimo	38
7.7 Mão de Obra.....	38
7.8 Estimativa de custos de comercialização	38
7.9 Investimento Total.....	39
7.10 Demonstrativo de Resultado	39
7.11 Lucratividade	39
7.12 Rentabilidade	39
7.13 Prazo de retorno de investimento.....	39
8. APÊNDICE.....	40
8.1 Logo	40
8.2 Slogan	40
8.3 Análise SWOT	41
8.4 Preço	42
8.5 Praça	43
8.6 Promoção	44
8.7 Metodologia	45
8.8 Descrição do Fluxograma Operacional	50
8.9 Layout.....	51
8.10 Mapa de Risco	51
9 PLANO FINANCEIRO.....	52
9.1 Projeção de Demanda	52
9.2 Projeção de Demanda	52
9.3 Projeção de Demanda	53
9.4 Projeção de Demanda	53
9.5 Projeção de Demanda	54
9.6 Projeção de Demanda	54
9.7 Projeção de Demanda	55
9.8 Projeção de Demanda	55

9.9	Projeção de Demanda	56
9.10	Projeção de Demanda	56
9.11	Projeção de Demanda	57
9.12	Projeção de Demanda	57
9.13	Projeção de Demanda	58
9.14	Investimento pré-operacional	58
9.15	Investimento Fixo	58
9.16	Investimento inicial	59
9.16.1	Móveis	59
	Móveis	59
9.16.2	Utensílios	59
9.17	Depreciação:	60
9.18	Capital de Giro	60
9.18.1	Necessidade Líquida de Capital de Giro	60
9.18.2	Caixa mínimo	61
9.19	Mão de Obra	61
9.20	Estimativa dos custos de comercialização	61
9.21	Investimento Total	62
9.23	Demonstrativo de resultado	62
9.24	Indicadores de Viabilidade	63
REFERÊNCIAS		64

1. INTRODUÇÃO

O Orienta é uma plataforma dedicada ao ramo dos cursos online, com o objetivo primordial de aprimorar o currículo de seus clientes e facilitar sua entrada no mercado de trabalho. Através de uma variedade de recursos, como vídeo aulas, simulações de entrevistas e parcerias com empresas, como a Nube para informar oportunidades de emprego, o Orienta visa fornecer um suporte abrangente.

Uma pesquisa recente conduzida pela empresa revelou que uma parcela significativa, aproximadamente 77,6% dos entrevistados, demonstraram interesse nos serviços oferecidos pelo Orienta. Esse dado evidencia uma demanda substancial por cursos e assistência profissional no mercado.

Comprometido com a entrega de educação de excelência e com o planejamento eficaz para o início de uma carreira promissora, o Orienta se dedica a fornecer os recursos e o suporte necessários para o sucesso profissional de seus clientes.

2. JUSTIFICATIVA

A empresa Orienta busca atender à demanda de clientes que desejam ingressar no mercado de trabalho, oferecendo enriquecimento no currículo, oportunidades e desenvolvimento profissional, garantindo uma trajetória de sucesso na carreira.

3. PROBLEMATIZAÇÃO

Ao observar as pesquisas como a da Consultoria Aberta de Design e Fabricação (OD&M) especializada em pesquisas de mercado de trabalho e consultoria de gestão de pessoas, os dados apontaram que as empresas estão buscando cada vez mais profissionais extremamente qualificados, com conhecimento e nível de escolaridade mais avançado.

A empresa Orienta visa tornar seus clientes cada vez mais profissionais competentes, para que se destaquem no ramo em que desejam.

A equipe do G1 acompanhou jovens em um processo seletivo para vagas em postos da prefeitura pelo Centro de Apoio ao Trabalho e Empreendedorismo (CATE). Os jovens que estão há mais de um ano a procura de emprego relatam: “As empresas exigem muitas experiências ou cursos para sermos contratados, o que se torna muito complicado para nós e principalmente para os jovens que ainda não ingressaram no mercado de trabalho”.

O Orienta oferecerá cursos essenciais para um currículo adequado que chame a atenção dos recrutadores de empresas.

De acordo com um artigo publicado pelo site Tecnologia de Desenvolvimento de Software (UCS), “a recolocação no mercado de trabalho costuma trazer um misto de sentimentos, que vão desde angústia até a esperança por novos caminhos”.

A empresa Orienta trabalha para que esse momento seja tranquilo e benéfico, para que seus alunos possam se desenvolver e ingressar no mercado de trabalho confiantes.

A publicação de uma pesquisa realizada na Folha de São Paulo em 05/06/2022, pelos professores Oscar Hipólito e Gabriel Custódio, intitulada “Ensino superior e mundo do trabalho estão desconectados”, aborda de forma perspicaz o notável distanciamento entre o currículo ensinado nas escolas brasileiras, do ensino básico ao superior, e as competências exigidas no mercado de trabalho. Dessa maneira, o Fórum Econômico Mundial recentemente divulgou seu estudo intitulado “Escolas do Futuro: definindo novos modelos de Educação para a 4ª Revolução Industrial”, no qual destacou oito mudanças fundamentais para transformar a educação em preparação para o futuro

do mercado de trabalho: desenvolvimento de habilidades de cidadania global, estímulo às habilidades de inovação e criatividade, capacitação em habilidades tecnológicas, e adoção de aprendizado personalizado e autodirigido.

Portanto, o Orienta é uma empresa que está conectada com o mercado de trabalho, dedicada a preparar os jovens para esse cenário, acompanhando todas as exigências apresentadas e, principalmente, transmitindo confiança e segurança aos alunos.

4. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

4.1 Dados da Empresa

Razão Social: Orienta Curso de Educação LTDA

Nome Fantasia: Orienta

CNPJ: 40.190.864/0001-38

- Endereço: Av. Imperatriz Leopoldina, 1248 - Vila Leopoldina
Setor de Atividade: Serviços de cursos online para o mercado de trabalho.
- Endereço Eletrônico: orientacarreiradesucesso@gmail.com

4.2 Logo (Apêndice 8.1)

O logotipo da empresa Orienta consiste em um círculo composto por três hexágonos nas cores lilás, roxo e azul. Dentro desses hexágonos, há um desenho representando um caminho para uma carreira profissional. O nome "Orienta" está posicionado sobre esse símbolo.

4.2.1 Psicologia das Cores

Azul escuro: sinceridade, produtividade e inteligência.

Azul claro: confiança e segurança.

Roxo: sabedoria e qualidade.

Amarelo: otimismo e criatividade.

Branco: honestidade, calma e pureza.

Cinza: equilíbrio, formalidade e responsabilidade.

4.3 Slogan

Orienta, com você na sua carreira de sucesso. (Apêndice 8.2)

4.4 Missão, Visão e Valores

4.4.1 Missão

Impulsionar os alunos por meio de cursos profissionalizantes a ingressar ou realocar-se no mercado de trabalho.

4.4.2 Visão

Torna-se referência no ramo de integração de jovens e adultos a vida profissional através de cursos on-line.

4.4.3 Valores

- Ética.
- Excelência.
- Democratização da informação.

4.5 Definição de Objetivos

4.5.1 Objetivos Gerais

Impulsionar novos profissionais para o mercado de trabalho.

4.5.2 Objetivos Específicos

- Fornecer os melhores cursos para ingressar no mercado de trabalho.
- Oferecer aos clientes oportunidades para uma vaga de emprego.
- Realizar parcerias com grandes empresas para disponibilizar diversas opções de vagas aos alunos, a fim de realizar entrevistas de empregos.
- Oferecer cursos variados com áreas mais específicas.

5. PLANO DE MARKETING

5.1 Análise de ambiente

5.1.1 Fatores econômicos

A taxa de desemprego no Brasil fechou o ano de 2023 em 7,8%. A partir de pesquisas realizadas no IBGE demonstra que 8,1 milhões de pessoas estão desempregadas, e a busca por emprego após realizar ensino técnico ou universidades cresce com mais frequência. Após analisar reportagens no jornal, cerca de 9 mil pessoas, de 67 mil formados, estão exercendo sua profissão.

O setor secundário e terciário é responsável por mais da metade do PIB do Brasil e pela geração de empregos, porém as empresas evitam contratar jovens de 18 a 24 anos, devido à falta de vivências e habilidades essenciais que muitas vezes é exigida, sendo um fator que influencia os jovens a buscarem experiências para sofisticar o currículo e entrar no mercado de trabalho.

Após a análise de pesquisas do censo escolar de 2023, evidenciou que o número de matrículas na educação com ensino técnico teve um aumento de 12,1 %. Além disso, o resultado aponta que a chance de aumentar a empregabilidade de pessoas que optarem por esse ensino é maior.

5.1.2 Fatores Socioculturais

A pesquisa aponta que a falta de experiência é a principal barreira para se ingressar no mercado de trabalho, e as mais afetadas são as mulheres. Ao finalizar a graduação, o indivíduo se encontra no marco zero de diversas possibilidades, já que tem o conhecimento necessário para colocar a vida profissional em prática, mas falta um pré-requisito muito exigido em vagas.

Em outra pesquisa, a maioria dos entrevistados possuem a média de 20 anos, que cursam faculdade e moram com familiares.

Para aumentar as chances de colocação no mercado de trabalho, 88% dos entrevistados disseram que estão tomando alguma atitude. Quase dois terços 60% responderam que estão cadastrando currículos em sites de empregos, 51% fazendo

matrícula ou estão matriculados em um curso, 36% estudando por conta própria e 8% fazendo networking.

A principal motivação para a obtenção do primeiro emprego é a conquista da independência financeira.

5.1.3 Fatores Políticos/Legais

As condições políticas/legais são existentes e efetuadas no Oriente de acordo com a norma política corrente, tal como o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990) art. 48 de suas Disposições Transitórias, Código Civil (Direito de Empresa – Lei 10.406/2002); Sistema Tributário (Lei 5172/1966 e Lei nº 4.320/1964); imposto de Renda Pessoa Jurídica – IRPJ (Lei Nº 9.430/1996) da Constituição Federal.

5.1.4 Fatores tecnológicos

O Oriente tem como objetivo auxiliar na ingressão e/ou relocação das pessoas no mercado de trabalho. O aplicativo faz uso de uma interface intuitiva, possui variados planos para atender à necessidade do cliente, uma grande diversidade de cursos para aperfeiçoamento, aulas assíncronas permitindo maior flexibilidade de horários, serviço de intermediação de estágios, parcerias para proporcionar experiência de mercado ao usuário e benefício de suporte ao cliente.

5.1.5 Concorrentes

O Oriente enfrenta concorrência direta e indireta, mas se diferencia ao oferecer cursos desenvolvidos por profissionais experientes na área, projetados para serem práticos e rapidamente aplicáveis no mercado de trabalho, mantendo alta qualidade a um preço justo. Entre os concorrentes diretos, destacam-se a **Coursera**, conhecida por suas parcerias com universidades e instituições renomadas, proporcionando cursos

de elevada qualidade, e a **TAQE Vagas**, especializada em auxiliar clientes a descobrir novas oportunidades profissionais. Já entre os indiretos, a **Pluralsight** se destaca por sua ênfase em tecnologia e desenvolvimento de software para profissionais de TI e desenvolvedores, enquanto a **Udemy** oferece uma vasta gama de cursos em diversas áreas profissionais.

5.1.6 Fatores internos

O Orienta possui infraestrutura adequada, plataforma eficiente para atender os clientes de forma intuitiva e de fácil acesso, pessoal qualificado com nível médio e superior, funcionários administrativos competentes para o atendimento, estrutura tecnológica, planejamento dos conteúdos direcionados às áreas oferecidas pelo curso. A expansão de recursos para atender maior variedade de professores.

O curso é planejado para solucionar as dificuldades enfrentadas para ingressar e se realocar no mercado de trabalho, disponibiliza o suporte para auxiliar o funcionamento do processo seletivo da carreira profissional, oferece aprendizagem capacitada com uma equipe dedicada a atender todos os desafios.

Os especialistas são qualificados e determinados para cada área. Além disso, o principal objetivo da empresa é transmitir confiança, segurança e atitude para garantir uma carreira de sucesso.

5.2 Análise SWOT (Apêndice 8.3)

5.2.1 Fatores externos

5.2.1.1 Oportunidades

- Requisitos mais rigorosos das empresas ao buscar colaboradores.
- Crescente interesse da população pelo desenvolvimento pessoal.
- Parcerias estratégicas.

5.2.1.2 Ameaças

- Concorrentes com serviços semelhantes oferecidos de forma gratuita.
- O aluno pode enfrentar problemas técnicos como instabilidade nos serviços de internet

5.2.2 Fatores internos

5.2.2.1 Forças

- Plataforma de fácil acesso.
- Incentivo na busca de oportunidades de emprego e entrada no mercado de trabalho.
- Professores qualificados.

5.2.2.2 Fraquezas

- Pouco tempo no mercado.
- Início das atividades sem estúdio de gravação próprio.

5.3 Definição de público-alvo

- Geográfico: Pessoas localizadas no estado de São Paulo com acesso a viabilidade, bibliotecas, escolas e universidades.
- Demográfica: Jovens entre 14 a 24 anos, que residem na cidade e na região metropolitana de São Paulo. São estudantes do ensino médio, sem renda própria e sem experiência no mercado de trabalho. Demonstram interesse em trabalhar nas empresas privadas e estão interessados em cursos preparatórios para o mercado de trabalho. Possuem disponibilidade diária de 1 a 3 horas para dedicar às atividades propostas.
- Psicográfica: Indivíduos atentos ao seu futuro profissional, ansiosos por novas oportunidades, dotados de determinação, atitude, organização e foco. Sejam estudantes universitários, jovens aprendizes ou aspirantes a avançar no mercado de trabalho, todos têm em comum a busca por crescimento e sucesso. São pessoas organizadas, orientadas para objetivos, que sabem aproveitar as

oportunidades sem desperdício e que possuem interesse genuíno em aprender e expandir seus conhecimentos.

- Comportamentais: Os clientes do Orienta, são pessoas que buscam solucionar as dificuldades para ingressar no mercado de trabalho, na qual não sabem como funciona uma entrevista de emprego, tem preocupação em sofisticar o currículo, procuram oportunidades e conhecimentos gerais sem medo de se arriscar. As suas principais dores são: insegurança no mercado de trabalho, pouca oportunidade e experiência oferecida, não tem o auxílio para procurar emprego e pessoas perdidas nas indecisões da vida. As características do cliente são pessoas determinadas, corajosas e com atitudes, mas que estão desempregadas ou à procura de seu primeiro emprego, dispostas a pagar um curso técnico para desenvolver sua carreira profissional e que ofereça oportunidades para um estágio.

5.4 Definição do posicionamento de mercado

Como uma empresa que visa satisfazer seus alunos e ajudá-los a chegar em seus objetivos profissionais além de concretizar uma imagem íntegra para o seu público.

5.5 Definição da Marca

O propósito do Orienta é guiar os alunos em suas jornadas profissionais no mercado de trabalho. O símbolo selecionado combina com uma beca de formatura e um ponto de localização, refletindo inteligência, habilidade, intelecto e a capacidade de alcançar metas. O slogan escolhido é: "Orienta com você na sua carreira de sucesso". Essa frase expressa o desejo da empresa de que os alunos se sintam confiantes e apoiados em suas carreiras, com o Orienta ao seu lado.

5.6.1 Definição de objetivos e metas

5.6.1.1 Objetivos

- Garantir satisfação do cliente.

- Ser referência de empresas que buscam funcionários qualificados.
- Auxiliar os jovens a entrarem no mercado de trabalho de maneira eficaz e consistente.
- Comprometer-se com os alunos, mantendo uma relação de suporte sólido e contínuo.

5.6.1.2 Metas

- Em dois anos ter uma base composta pelas principais empresas atuantes do mercado de trabalho.
- Oferecer diferentes oportunidades para os clientes.
- Crescimento financeiro da empresa para investir em um ambiente físico.
- Aumentar o crescimento de engajamento da empresa.
- Aumentar as indicações para realizar o curso.
- Ao final do ano o Orienta buscar oportunidades de empregos para os desempregados do Brasil.

5.6.2 Definição das estratégias de marketing: 5 P's

5.6.2.1 Produto

Orienta é uma prestadora de serviços voltados para o mercado de trabalho, que disponibiliza, por meio de uma plataforma de cursos assíncronos, conteúdos sobre diversos assuntos da área empresarial, com o objetivo de enriquecer o currículo dos alunos. Além disso, a empresa auxilia na busca por novas oportunidades de emprego.

Curso de Oratória

O curso de oratória exibe capacitação para ensinar técnicas e habilidades fundamentais para se expressar em público de maneira clara, objetiva, persuasiva e eficaz. Além disso, tanto a comunicação verbal quanto a não verbal, abordando tanto o conteúdo do discurso quanto a forma como ele é entregue.

Carga Horária: 16 horas

Curso de currículo

Este curso visa auxiliar na elaboração de um currículo, fornecendo explicações detalhadas sobre cada elemento que deve ser incluído, com o objetivo de se destacar perante as empresas.

Carga Horária: 3 horas

Curso de Designer

O curso de design consiste em quatro áreas principais: web design, design gráfico, edição de imagens e pintura digital. Que visa capacitar os alunos a criarem projetos visuais enquanto desenvolvem o pensamento crítico.

Carga Horária: 12 horas

Curso de Primeiros Socorros

Este curso apresenta técnicas e noções básicas de Primeiros Socorros, orientações gerais e emergenciais que poderão ser realizadas por qualquer pessoa em um momento de necessidade no caso de ausência ou espera de um especialista.

Carga Horária: 07 horas

Curso de Comunicação Empresarial

Este curso apresenta um conjunto de estratégias e práticas utilizadas para se comunicar de forma eficaz em uma empresa, isso inclui clientes, funcionários, fornecedores, mídia e comunidade em geral.

Carga Horária: 06 horas

Curso de Informática (pacote office)

O conteúdo desse curso consiste desde noções básicas até atividades mais complexas dentro do Pacote Office, aqui você vai aprender a editar textos, formular

planilhas e apresentações, analisar dados etc. O serviço procura atender desde iniciantes até pessoas com um conhecimento prévio já estabelecido.

Carga Horária: 20 horas

Curso de Ética organizacional

Nesse curso você aprenderá tudo a respeito da ética e dos valores morais no ramo empresarial. Aqui você irá analisar aspectos básicos da Ética Organizacional, compreender sua influência nos negócios e sua importância para a manutenção de um bom ambiente organizacional.

Carga Horária: 10 horas

Curso de Inglês (Básico)

Nesse curso, você aprenderá um nível básico de inglês, de forma prática e direcionada para comunicação no mercado de trabalho.

Carga Horária: 15 horas

Curso de Espanhol (Básico)

Nesse curso, você vai adquirir um nível básico de espanhol, de forma prática e direcionada para o mercado de trabalho.

Carga Horária: 15 horas

Curso de Vendas

Neste curso, você aprenderá uma metodologia de vendas on-line, desenvolvida e certificada por profissionais experientes, com alto entendimento sobre o funcionamento e atualizações do mercado.

Carga Horária: 4 horas

Curso de Administração (Básico)

Nesse curso, você aprenderá noções essenciais de administração que podem te auxiliar em diversas áreas de atuação.

Carga Horária: 20 horas

Curso de Marketing (Básico)

Nesse curso, você aprenderá noções básicas de marketing, que potencializam sua capacidade de se promover individualmente como profissional ou uma marca em que está vinculado.

Carga Horária: 15 horas

Curso de Recursos humanos (Básico)

Nesse curso, você aprenderá sobre o funcionamento de um setor de recursos humanos e noções da área que são importantes em diversas áreas de atuação.

Carga Horária: 15 horas.

Curso de Logística (Básico)

Nesse curso, você aprenderá noções básicas de operações logísticas e habilidades essenciais para se trabalhar na área.

Carga Horária: 15 horas.

Curso de Inteligência artificial

Esse curso visa auxiliar o aprendizado de técnicas para utilizar de forma coerente a inteligência artificial no meio acadêmico, profissional e pessoal.

Carga Horária: 18 horas.

Simulação de Entrevista de Emprego

Esta seção disponível na plataforma é designada para conduzir videoconferências internas, permitindo a realização de simulações de entrevistas de emprego diretamente no aplicativo. Essas simulações auxiliam no treinamento dos alunos, preparando-os para conquistar uma vaga ao ensiná-los como se expressar e se comportar durante uma entrevista. Além disso, proporciona análises e feedbacks construtivos sobre áreas que precisam de melhoria, caso o desempenho não tenha sido satisfatório.

Oportunidades de Vagas:

Esta seção é reservada para a divulgação das vagas de emprego disponíveis das parcerias, fornecendo aos alunos informações atualizadas sobre os diversos tipos de oportunidades presentes no mercado de trabalho. Além disso, a seção disponibiliza todas as descrições dos cargos exigidos pelas empresas parceiras, permitindo que os alunos estejam totalmente informados sobre as exigências do empregador. Para facilitar ainda mais o processo, um QR code é disponibilizado, permitindo que os alunos acessem diretamente as informações, no site da empresa e enviem seus currículos para as entrevistas

5.6.2.2 Preço (Apêndice 8.4)

O preço do produto oferecido, após uma análise da pesquisa de mercado e da pesquisa do preço dos concorrentes. Sendo assim, o valor de cada curso seria de:

- Oratória: R\$160,00.
- Currículo: R\$100,00.
- Primeiros Socorros: R\$ 170,00.
- Comunicação Empresarial: R\$ 120,00.
- Informática (pacote office): R\$200,00.
- Ética organizacional: R\$90,00.
- Introdução (Administração e Marketing Digital): R\$250,00.
- Introdução (Recursos humanos e logística): R\$ 200,00.
- Design (base web, edição, fotografia e pintura digital): R\$80,00.

- Vendas Online: R\$100,00.
- Inglês: R\$250,00.
- Espanhol: R\$200,00.
- Inteligência Artificial: R\$230,00.

As formas de pagamento são por pix, boleto, transferência bancária e cartão de crédito e débito.

Pix - CNPJ: 40.190.864/0001-38

5.6.2.3 Praça (Apêndice 8.5)

O Orienta terá um espaço físico para o escritório, localizado na Avenida Imperatriz Leopoldina, 1248 - Vila Leopoldina. A atuação inicial será no estado de São Paulo, por meio de um aplicativo. (apêndice)

5.6.2.4 Promoção

Redes sociais: (Apêndice 8.6)

- Instagram: @_orienta
- Facebook: @Orienta carreira de sucesso
- Site - <https://orientacursos.my.canva.site/>

5.6.2.5 Pessoa

Toda a equipe do Orienta é composta por profissionais altamente qualificados e diversificados, unidos com o objetivo de fornecer um serviço que atenda às necessidades dos clientes, incluindo profissionais desde o desenvolvimento da plataforma até o atendimento ao cliente. A cultura organizacional da empresa prioriza o bem-estar dos colaboradores, oferecendo acesso gratuito aos cursos da empresa, além disso o Orienta realizará treinamentos que irão explorar as habilidades e competências de vendas entre os funcionários.

5.7 Metodologia (Apêndice 8.7)

Para elaborar este trabalho, foram buscadas informações através de uma pesquisa exploratória na web, utilizando dados qualiquantitativos e fontes secundárias.

6. PLANO OPERACIONAL

6.1 Descrição do fluxograma operacional (Apêndice 8.8)

O cliente acessará o aplicativo Orienta, onde preencherá seu cadastro com informações pessoais. Após a conclusão do cadastro, terá acesso às seguintes abas:

- **Calendário:** Para personalizar sua rotina de estudos.
- **Perfil do usuário:** Onde constará sua foto, nome e idade.
- **Simulações:** Para agendar treinamentos de entrevistas de emprego.
- **Configurações:** Para visualizar e editar seus dados pessoais, além de certificar a política de privacidade e os termos de serviço do aplicativo. Esta seção também contém a Central de Ajuda.
- **Certificados:** Onde o aluno receberá certificados ao finalizar os cursos.
- **Aulas:** Oferecendo os cursos disponíveis pelo Orienta.
- **Oportunidades de Estágio:** Divulgação de vagas de estágio para os alunos.
- Essas abas fornecem uma experiência abrangente para os usuários, desde o agendamento de treinamentos até a busca por oportunidades profissionais.
- **Perfil do professor:** Onde constará a foto do professor com foto, nome e idade.
- **Certificados:** Os certificados que o aluno receberá ao finalizar os cursos.

6.2 Layout (Apêndice 8.9)

O escritório administrativo da empresa está situado na Avenida Imperatriz Leopoldina, 1248, na Vila Leopoldina em São Paulo, ele possui 38 m², com dois cômodos e um banheiro.

Sua principal missão é organizar o funcionamento do aplicativo Orienta, cuidando da manutenção, além de atualizar a divulgação da empresa. Com oito funcionários trabalhando no local físico e os demais em home office, a equipe está estrategicamente distribuída para garantir a eficiência operacional da empresa.

6.3 Mapa de Risco (Apêndice 8.10)

A empresa Orienta terá riscos ergonômicos e riscos de acidentes médios na área do escritório. No banheiro, haverá riscos biológicos e de acidentes leves. Na copa, os

riscos incluem leves riscos físicos, químicos e de acidentes. No depósito, também serão observados riscos leves químicos e de acidentes.

6.4 Capacidade de atendimento

Após realizar levantamentos, foi constatado que a capacidade de atendimento no primeiro mês é de até 449 alunos.

Em dois anos, estima-se que a capacidade da empresa para atender candidatos duplique.

6.5 Processos Operacionais

6.5.1 Gestão de impacto ambiental

Visando diminuir gastos e desperdícios, o Orienta encontrou alternativas no uso de papéis e produtos de higiene sustentáveis. Além disso, utiliza lâmpadas de led, tais atitudes contribuem para uma maior sustentabilidade da empresa.

6.5.2 Gestão de qualidade

A empresa garante um serviço padronizado de alta qualidade em nossos serviços oferecidos de cursos, e intermediações. A empresa também garante o bem-estar e qualidade de vida dos funcionários no ambiente de trabalho administrativo e procura disponibilizar a melhor estrutura possível para os professores e contribuintes da plataforma on-line.

Para garantir maior eficácia em sua busca pela padronização, o Orienta se baseia em duas metodologias de qualidade, sendo elas: Kaizen e Ishikawa. Tais metodologias têm como base a identificação da raiz de um problema para encontrar uma solução e/ou melhorar aquilo que já está bom, tendo em mente que mesmo pequenas mudanças podem acarretar diferenças significativas, por fim entende-se que tais metodologias procuram constantemente a melhora independente da qualidade do serviço prestado.

6.5.3 Gestão de segurança

Para garantir a segurança de seus funcionários e de seu patrimônio físico, o Orienta usufrui de câmeras de segurança estrategicamente posicionadas, elas serão monitoradas por profissionais especializados terceirizados. Por se localizar em um prédio comercial a empresa também conta com a segurança do próprio local. A empresa também garante segurança para os clientes e para sua integridade virtual, seguindo à risca todas as leis de proteção de dados e combate a crimes cibernéticos.

6.5.4 Gestão de sistemas de informação e automação

O Orienta conta com um sistema automatizado para auxiliar os clientes no pagamento e para realizar o processamento do mesmo, sendo assim, os serviços só são liberados quando o pagamento for processado e aprovado. Tal medida ocorre para agilização de processos e segurança de ambas as partes.

6.5.5 Vantagens competitivas nas operações

Como vantagem competitiva, o Orienta dispõe de uma plataforma on-line versátil e intuitiva. Atuando 24h por dia podendo atender a carga horária de todos os clientes. O departamento de compras é qualificado e atento às questões ambientais, como o uso de papéis e produtos de higiene sustentáveis. Os funcionários da empresa são extremamente qualificados e possuem experiência no ensino virtual.

O Orienta oferece cursos profissionalizantes para os clientes e realiza o intermédio com empresas para a ingressão e/ou relocação deles para o mercado de trabalho.

6.5.6 Descrição de parceria

O Orienta tem como parceria as empresas Nube e Centro de Integração Empresa (CIEE), que são conhecidas por colocação de jovens no mercado de trabalho e terão suas vagas disponíveis e divulgadas no aplicativo do Orienta para os alunos. Além de parcerias com empresas recém-chegadas no mercado que precisam de profissionais qualificada e contam com o conhecimento adquirido pelos alunos nos cursos.

6.5.7 Necessidade pessoal

A companhia possui os seguintes colaboradores terceirizados: dois editores encarregados das edições das aulas em vídeo; um contador encarregado do setor financeiro; e uma auxiliar de limpeza (diarista) que atuaria uma vez por semana. É importante destacar que as aulas assíncronas do Orienta serão conduzidas por quinze professores que irão vender os módulos de cada curso para a empresa, ou seja, não serão contratados. Além disso, será contratada uma recepcionista. Os sócios da empresa serão encarregados de parcerias comerciais, marketing, produção de conteúdo, gestão e recursos humanos.

7. PLANO FINANCEIRO

7.1 Projeção de Vendas

Foi previsto pelo Orienta que no primeiro ano a empresa irá vender por volta de 19.608 cursos. (Apêndice 9.1 a 9.13)

7.2 Investimento pré-operacional

O Orienta determinou que serão necessários R\$204.078,93 para as despesas antes de sua abertura. Esses custos incluem a criação do aplicativo, a compra dos cursos com os professores, a divulgação do aplicativo, domínio do site, além disso os editores que são responsáveis pela edição dos vídeos encaminhados pelos professores, o CNPJ e as reformas. (Apêndice 9.14)

7.3 Custos Fixos

Inicialmente, o Orienta possui um custo fixo de R\$74.239,55. Os itens que compõem esse valor incluem: aluguel da área administrativa da empresa, telefone, manutenção de equipamentos, depreciação, serviço de terceiros, parcela do BNDES, materiais de limpeza, pró-Labore, materiais de escritório, manutenção do aplicativo, marketing, contas gerais (água, luz e internet), cápsula de café e salário + encargos. (Apêndice 9.15)

7.4 Investimento Inicial

Para abrir o Orienta, são necessários equipamentos e materiais que serão utilizados na área administrativa da empresa, sendo eles, computadores, impressora, mesas, cadeiras, ar-condicionado, frigobar, micro-ondas, bebedor de água, cafeteira, aspirador de pó, telefone, roteador de wi-fi, além disso os utensílios (lixeira, pacote sulfite, tinta de impressora etc.), com um total de R\$20.195,18.

(Apêndice 9.16 a 16.2)

7.5 Depreciação

Os itens que depreciam no negócio, com vida útil de 10 anos, são: mesas (quantidade:6, valor anual de R\$138,00), cadeiras (quantidade:6, valor anual de R\$107,94), conjunto de mesas (valor anual de R\$84,20), ar-condicionado (valor anual de R\$119,90), micro-ondas (valor anual de R\$62,00), bebedouro de garrafão (valor anual de R\$19,72), aspirador de pó (valor anual de R\$15,97), telefone (valor anual de R\$10,00), com vida útil de 6 anos: lixeira (valor anual de R\$0,16), com vida útil de 5 anos são: computadores (quantidade:6, valor anual de R\$2.294,40), balcão (valor anual de R\$63,99), armário (valor anual de R\$54,34), frigobar (valor anual de 78,00), com vida útil de 4 anos são: impressora (valor anual de R\$204,75), roteador de Wi-fi (valor anual de R\$23,94) e com vida útil de 3 anos são: cafeteira (valor anual de R\$32,30).

(Apêndice 9.17)

7.6 Capital de Giro

Para o capital de giro, será necessário apenas o caixa mínimo, pois o Orienta não haverá estoque. Sendo assim, o total do capital de giro será de R\$96.511,35. (Apêndice 9.18)

7.6.1 Prazo Médio de Recebimento

Foi estabelecido que o recebimento das vendas do Orienta será distribuído da seguinte forma: 75% feito à vista, 15% feito em um prazo de 30 dias e 10% feito em um prazo de 60 dias.

7.6.2 Necessidade líquida do capital de giro em dias

A necessidade líquida de capital de giro será de 39 dias. (Apêndice 9.18.1)

7.6.3 Caixa Mínimo

O caixa mínimo do Orienta resultou em R\$96.511,35 calculado a partir do custo fixo mensal dividido por 30 dias e multiplicado pela necessidade líquida de capital de giro em dias, 39. (Apêndice 9.18.2)

7.7 Mão de Obra

Para a mão de obra da empresa Orienta, foram realizados cálculos que incluem o salário da funcionária CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), o pró-labore dos sócios e o pagamento fixo às empresas terceirizadas, resultando nos seguintes valores: R\$ 28.066,00 para a funcionária CLT, R\$ 17.125,00 para o pró-labore dos sócios e R\$ 2.472,92 para as empresas terceirizadas. (Apêndice 9.19)

7.8 Estimativa de custos de comercialização

De acordo com o faturamento anual, o Orienta se caracteriza como pequena empresa, se enquadra na tributação do Simples Nacional, sendo descontado a alíquota de 23% sobre a receita anual, totalizando o valor de R\$736.331,20 de impostos.

O Simples Nacional abrange os seguintes impostos:

- IRPJ: Imposto de Renda das Pessoas Jurídicas.
- CSLL: Contribuição Social sobre o Lucro Líquido.
- PIS: Programas de Integração Social.
- COFINS: Contribuição para o Financiamento da Seguridade.
- INSS: Instituto Nacional do Seguro Social.
- ISS: Imposto sobre Serviços de qualquer Natureza.

(Apêndice 9.20)

7.9 Investimento Total

O investimento para abrir a empresa Orienta é de R\$ 402.895,53. A empresa irá financiar R\$405.000,00 no banco BNDES em 48 parcelas de R\$11.912,78, com uma taxa de juros de 1,58%. (Apêndice 9.21 a 9.22)

7.10 Demonstrativo de Resultado

No demonstrativo de resultado, foi possível observar que a empresa está com um lucro líquido de R\$2.660.869,25 ao ano. (Apêndice 9.23)

7.11 Lucratividade

A lucratividade anual da empresa será de 67%, que está na média do mercado de cursos online que é 70%, consultada em um relatório da Statista. (Apêndice 9.24)

7.12 Rentabilidade

A rentabilidade da empresa será de 512% ao ano. (Apêndice 9.24)

7.13 Prazo de retorno de investimento

Foi previsto um retorno para o investimento de 0,71% ao ano, ou seja, durante 3 meses. (Apêndice 9.24)

8. APÊNDICE

8.1 Logo



8.2 Slogan




8.3 Análise SWOT

Força	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> • Plataforma de fácil acesso. • Incentivo na busca de oportunidades de emprego e entrada no mercado de trabalho. • Professores qualificados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pouco tempo no mercado. • Início das atividades sem estúdio de gravação próprio.
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos mais rigorosos das empresas ao buscar colaboradores. • Crescente interesse da população pelo desenvolvimento pessoal. • Parcerias estratégicas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Concorrentes com serviços semelhantes oferecidos de forma gratuita. • O aluno pode enfrentar problemas técnicos como instabilidade nos serviços de internet.

8.4 Preço

Quais cursos do orienta vão te agregar hoje?




160 R\$	Oratória:	250 R\$	ADM	170 R\$	Primeiros socorros
200 R\$	Informática	250 R\$	marketing	120R \$	Comunicação empresarial
250 R\$	Inglês	200 R\$	Rh	90 R\$	Ética organizaciona
200 R\$	espanhol	200 R\$	Log	100R \$	Curriculo
80 R\$	Designer	100 R\$	Vendas		

assine nossos cursos e seja um profissional de destaque



Escolha seu pacote e faça o pagamento por aqui

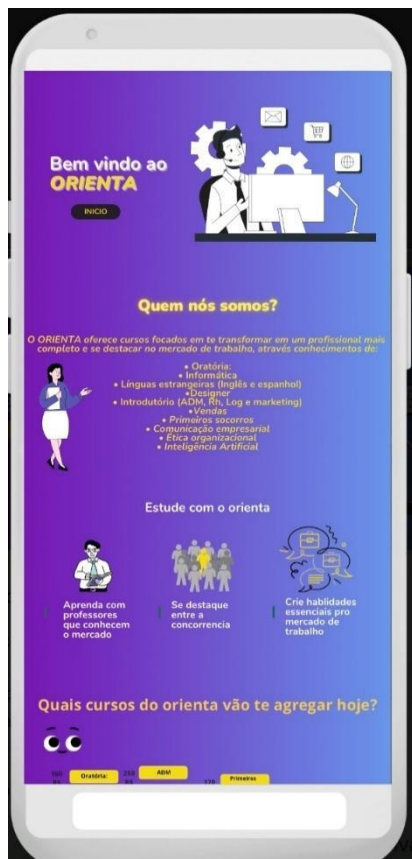


Formas de pagamento
 Pix
 Cartão de credito e debito
 Boleto
 transferencia bancaria

8.5 Praça



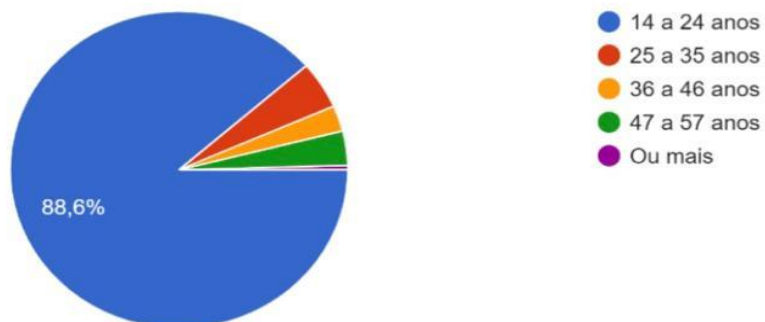
8.6 Promoção



8.7 Metodologia

Qual é a sua faixa etária?

228 respostas



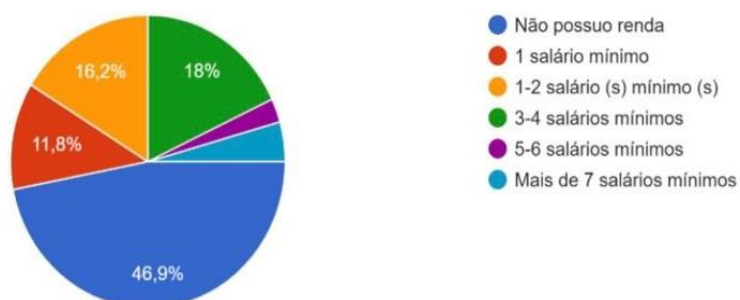
Qual é sua localização geográfica no Estado de São Paulo?

228 respostas



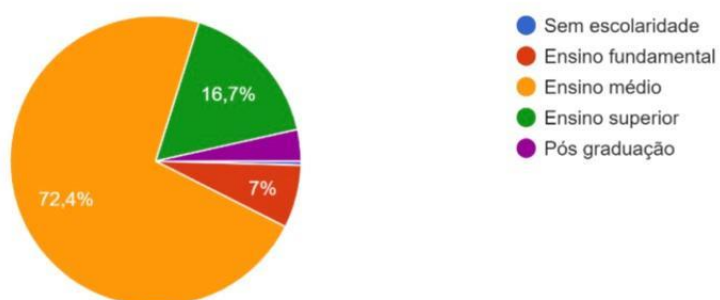
Qual é a sua renda mensal?

228 respostas



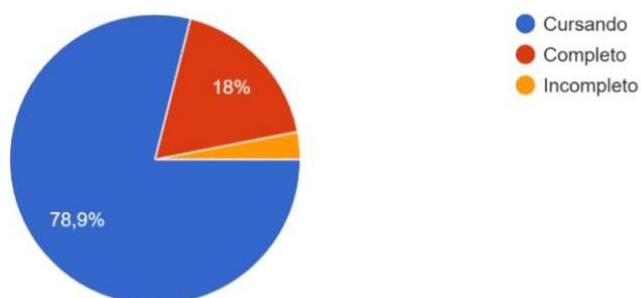
Qual é o seu grau de escolaridade?

228 respostas



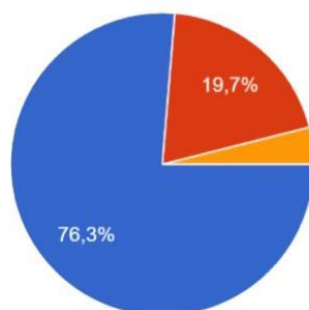
Qual sua atual posição de escolaridade?

228 respostas



Qual sua atual ocupação?

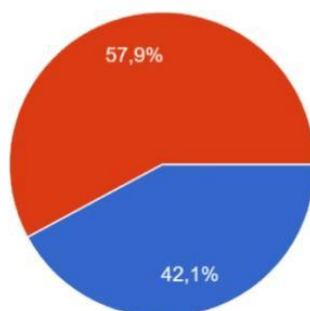
228 respostas



● Estudante
● Empregado
● Sem ocupação

Possui experiência no mercado de trabalho?

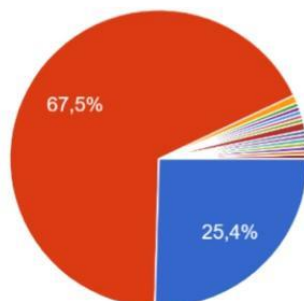
228 respostas



● Sim
● Não

Qual tipo de empresa você deseja trabalhar?

228 respostas

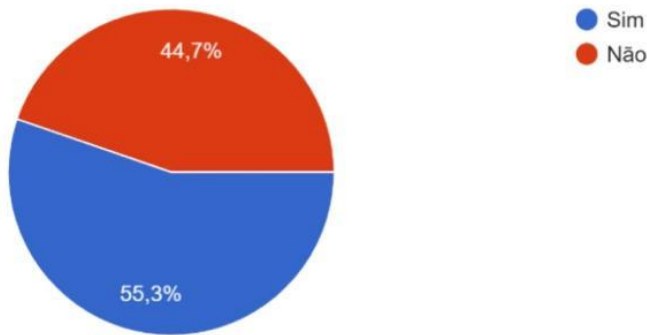


● Empresa pública
● Empresa privada
● Particular
● Não sei
● Doceria
● Um time
● propria
● A oportunidade que surgir

▲ 1/2 ▼

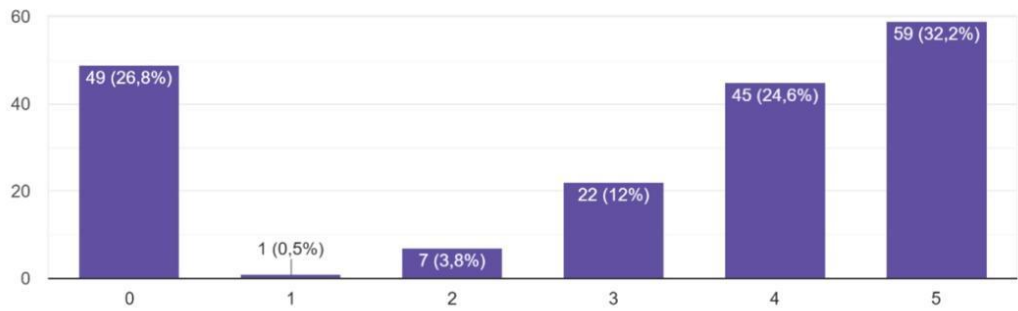
Você já realizou algum curso preparatório para sofisticar o currículo?

228 respostas



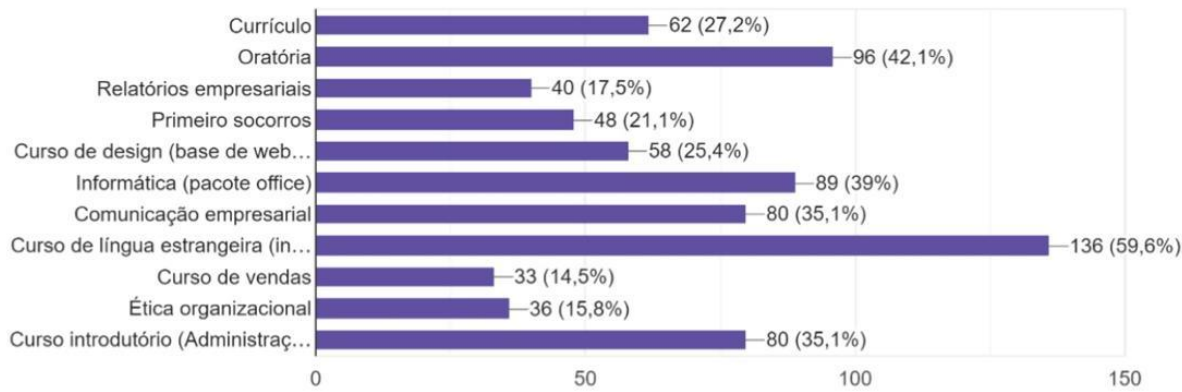
Se sim, qual o seu nível de satisfação?

183 respostas



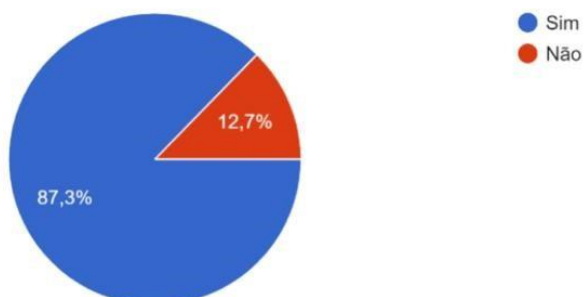
Qual curso te agregaria profissionalmente?

228 respostas



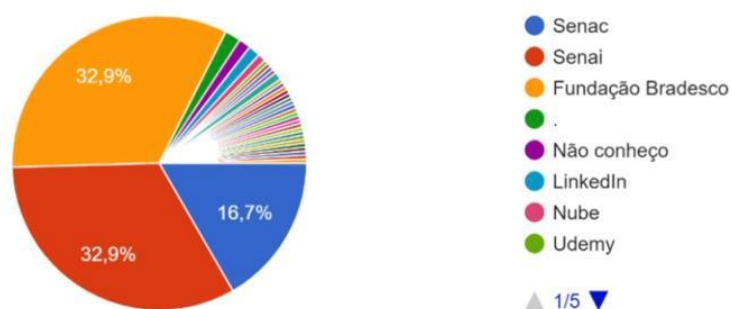
Você conhece alguma plataforma que ajude a ingressar no mercado de trabalho?

228 respostas



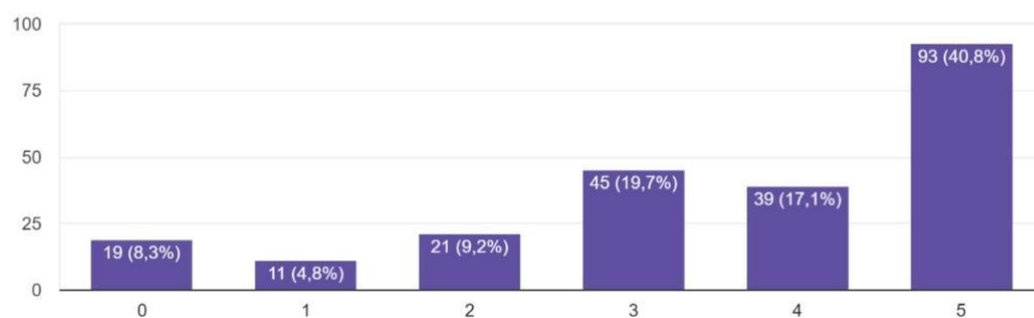
Se sim, qual (ais)?

228 respostas



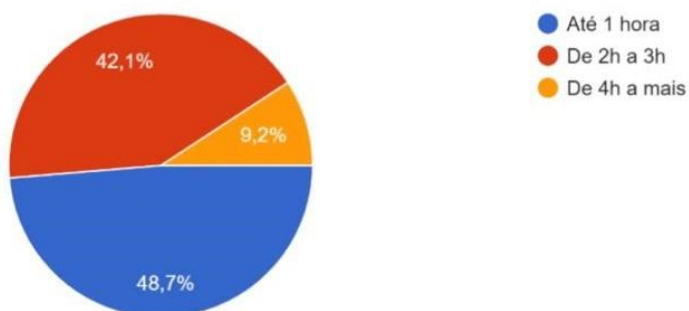
Você se interessaria em fazer curso preparatório para se ingressar no mercado de trabalho do Orienta?

228 respostas



Se sim, qual sua disponibilidade semanal?

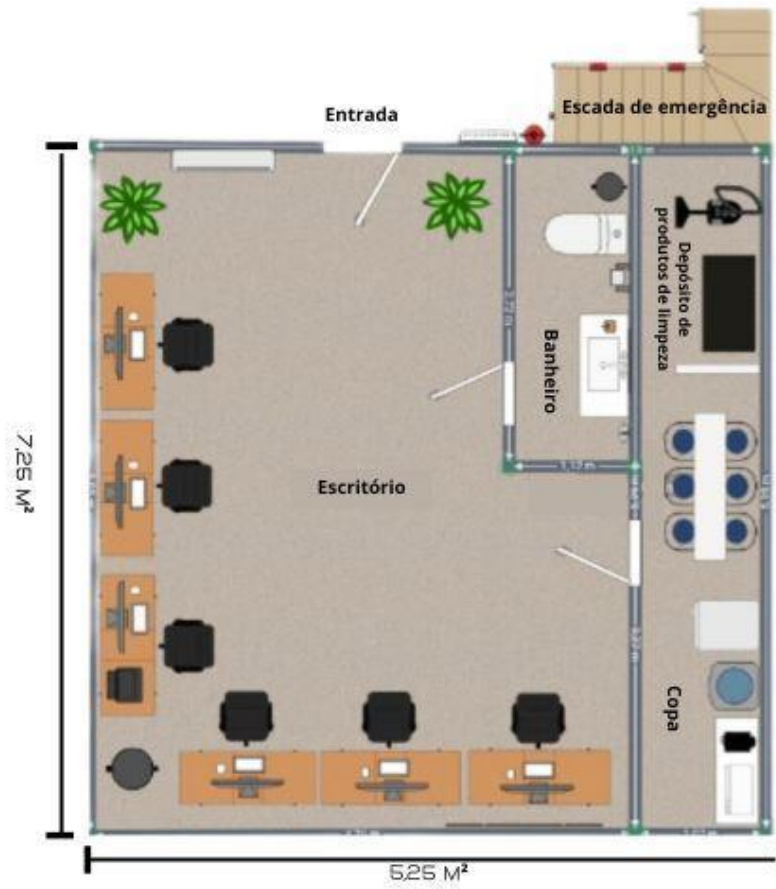
228 respostas



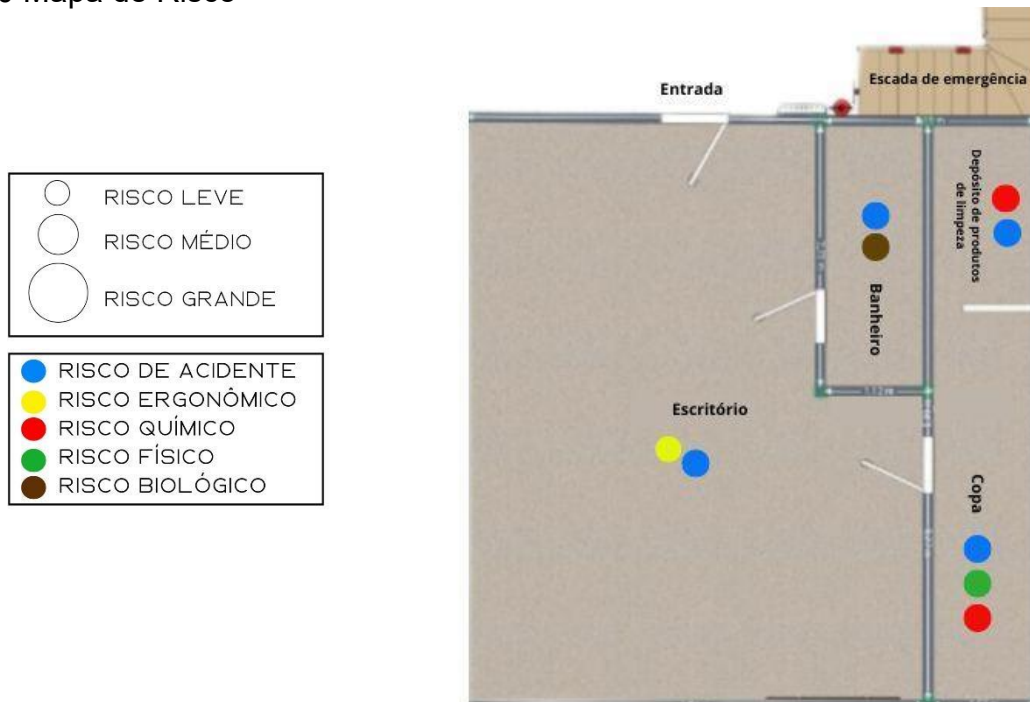
8.8 Descrição do Fluxograma Operacional



8.9 Layout



8.10 Mapa de Risco



9 PLANO FINANCEIRO

9.1 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Janeiro
Currículo	3	R\$ 100,00	25	R\$ 2.500,00
Oratória	16	R\$160,00	15	R\$ 2.400,00
Inteligência Artificial	18	R\$230,00	36	R\$ 8.280,00
Design	20	R\$80,00	31	R\$ 2.480,00
Primeiros Socorros	7	R\$170,00	18	R\$ 3.060,00
Comunicação Empresarial	6	R\$120,00	15	R\$ 1.800,00
Informática	20	R\$200,00	30	R\$ 6.000,00
Ética Organizacional	10	R\$90,00	26	R\$ 2.340,00
Inglês	15	R\$250,00	44	R\$ 11.000,00
Espanhol	15	R\$200,00	36	R\$ 7.200,00
Vendas Online	4	R\$100,00	24	R\$ 2.400,00
Administração	20	R\$250,00	44	R\$ 11.000,00
Recursos Humanos	15	R\$200,00	25	R\$ 5.000,00
Logística	15	R\$200,00	36	R\$ 7.200,00
Marketing Digital	15	R\$250,00	44	R\$ 11.000,00
			Receitas:	R\$ 83.660,00

9.2 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Fevereiro
Currículo	3	R\$100,00	35	R\$ 3.500,00
Oratória	16	R\$160,00	25	R\$ 4.000,00
Inteligência Artificial	18	R\$230,00	46	R\$ 10.580,00
Design	20	R\$80,00	41	R\$ 3.280,00
Primeiros Socorros	7	R\$170,00	28	R\$ 4.760,00
Comunicação Empresarial	6	R\$120,00	25	R\$ 3.000,00
Informática	20	R\$200,00	40	R\$ 8.000,00
Ética Organizacional	10	R\$90,00	36	R\$ 3.240,00
Inglês	15	R\$250,00	54	R\$ 13.500,00
Espanhol	15	R\$200,00	46	R\$ 9.200,00
Vendas Online	4	R\$100,00	34	R\$ 3.400,00
Administração	20	R\$250,00	54	R\$ 13.500,00
Recursos Humanos	15	R\$200,00	35	R\$ 7.000,00
Logística	15	R\$200,00	46	R\$ 9.200,00

Marketing Digital	15	R\$250,00	54	R\$ 13.500,00
			Receita:	R\$ 109.660,00

9.3 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Março
Currículo	3	R\$ 100,00	40	R\$ 4.000,00
Oratória	16	R\$ 160,00	30	R\$ 4.800,00
Inteligência Artificial	18	R\$ 230,00	51	R\$ 11.730,00
Design	20	R\$ 80,00	46	R\$ 3.680,00
Primeiros Socorros	7	R\$ 170,00	33	R\$ 5.610,00
Comunicação Empresarial	6	R\$ 120,00	30	R\$ 3.600,00
Informática	20	R\$ 200,00	45	R\$ 9.000,00
Ética Organizacional	10	R\$ 90,00	41	R\$ 3.690,00
Inglês	15	R\$ 250,00	59	R\$ 14.750,00
Espanhol	15	R\$ 200,00	51	R\$ 10.200,00
Vendas Online	4	R\$ 100,00	39	R\$ 3.900,00
Administração	20	R\$ 250,00	59	R\$ 14.750,00
Recursos Humanos	15	R\$ 200,00	40	R\$ 8.000,00
Logística	15	R\$ 200,00	51	R\$ 10.200,00
Marketing Digital	15	R\$ 250,00	59	R\$ 14.750,00
			Receita:	R\$ 122.660,00

9.4 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Abril
Currículo	3	R\$ 100,00	55	R\$ 5.500,00
Oratória	16	R\$ 160,00	45	R\$ 7.200,00
Inteligência Artificial	18	R\$ 230,00	66	R\$ 15.180,00
Design	20	R\$ 80,00	61	R\$ 4.880,00
Primeiros Socorros	7	R\$ 170,00	48	R\$ 8.160,00
Comunicação Empresarial	6	R\$ 120,00	45	R\$ 5.400,00
Informática	20	R\$ 200,00	60	R\$ 12.000,00
Ética Organizacional	10	R\$ 90,00	56	R\$ 5.040,00
Inglês	15	R\$ 250,00	74	R\$ 18.500,00
Espanhol	15	R\$ 200,00	66	R\$ 13.200,00
Vendas Online	4	R\$ 100,00	54	R\$ 5.400,00
Administração	20	R\$ 250,00	74	R\$ 18.500,00
Recursos Humanos	15	R\$ 200,00	55	R\$ 11.000,00
Logística	15	R\$ 200,00	66	R\$ 13.200,00
Marketing Digital	15	R\$ 250,00	74	R\$ 18.500,00
			Receita:	R\$ 161.660,00

9.5 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Maio
Currículo	3	R\$100,00	75	R\$ 7.500,00
Oratória	16	R\$160,00	65	R\$ 10.400,00
Inteligência Artificial	18	R\$230,00	86	R\$ 19.780,00
Design	20	R\$80,00	81	R\$ 6.480,00
Primeiros Socorros	7	R\$170,00	68	R\$ 11.560,00
Comunicação Empresarial	6	R\$120,00	65	R\$ 7.800,00
Informática	20	R\$200,00	80	R\$ 16.000,00
Ética Organizacional	10	R\$90,00	76	R\$ 6.840,00
Inglês	15	R\$250,00	94	R\$ 23.500,00
Espanhol	15	R\$200,00	86	R\$ 17.200,00
Vendas Online	4	R\$100,00	74	R\$ 7.400,00
Administração	20	R\$250,00	94	R\$ 23.500,00
Recursos Humanos	15	R\$200,00	75	R\$ 15.000,00
Logística	15	R\$200,00	86	R\$ 17.200,00
Marketing Digital	15	R\$250,00	94	R\$ 23.500,00
			Receita:	R\$ 213.660,00

9.6 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Junho
Currículo	3	R\$100,00	95	R\$ 9.500,00
Oratória	16	R\$160,00	85	R\$ 13.600,00
Inteligência Artificial	18	R\$230,00	106	R\$ 24.380,00
Design	20	R\$80,00	101	R\$ 8.080,00
Primeiros Socorros	7	R\$170,00	88	R\$ 14.960,00
Comunicação Empresarial	6	R\$120,00	85	R\$ 10.200,00
Informática	20	R\$200,00	100	R\$ 20.000,00
Ética Organizacional	10	R\$90,00	96	R\$ 8.640,00
Inglês	15	R\$250,00	114	R\$ 28.500,00
Espanhol	15	R\$200,00	106	R\$ 21.200,00
Vendas Online	4	R\$100,00	94	R\$ 9.400,00
Administração	20	R\$250,00	114	R\$ 28.500,00
Recursos Humanos	15	R\$200,00	95	R\$ 19.000,00
Logística	15	R\$200,00	106	R\$ 21.200,00
Marketing Digital	15	R\$250,00	114	R\$ 28.500,00
			Receita:	R\$ 265.660,00

9.7 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Julho
Currículo	3	R\$100,00	115	R\$11.500,00
Oratória	16	R\$160,00	105	R\$16.800,00
Inteligência Artificial	18	R\$230,00	126	R\$29.980,00
Design	20	R\$80,00	121	R\$9.680,00
Primeiros Socorros	7	R\$170,00	108	R\$18.360,00
Comunicação Empresarial	6	R\$120,00	105	R\$12.600,00
Informática	20	R\$200,00	120	R\$24.000,00
Ética Organizacional	10	R\$90,00	116	R\$10.440,00
Inglês	15	R\$250,00	134	R\$33.500,00
Espanhol	15	R\$200,00	126	R\$25.200,00
Vendas Online	4	R\$100,00	114	R\$11.400,00
Administração	20	R\$250,00	134	R\$33.500,00
Recursos Humanos	15	R\$200,00	115	R\$23.000,00
Logística	15	R\$200,00	126	R\$25.200,00
Marketing Digital	15	R\$250,00	134	R\$33.500,00
			Receita:	R\$318.660,00

9.8 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Agosto
Currículo	3	R\$100,00	135	R\$13.500,00
Oratória	16	R\$160,00	125	R\$20.000,00
Inteligência Artificial	18	R\$230,00	146	R\$33.580,00
Design	20	R\$80,00	141	R\$11.280,00
Primeiros Socorros	7	R\$170,00	128	R\$21.760,00
Comunicação Empresarial	6	R\$120,00	125	R\$15.000,00
Informática	20	R\$200,00	140	R\$28.000,00
Ética Organizacional	10	R\$90,00	136	R\$12.240,00
Inglês	15	R\$250,00	154	R\$38.500,00
Espanhol	15	R\$200,00	146	R\$29.200,00
Vendas Online	4	R\$100,00	134	R\$13.400,00
Administração	20	R\$250,00	154	R\$38.500,00
Recursos Humanos	15	R\$200,00	135	R\$27.500,00
Logística	15	R\$200,00	146	R\$29.200,00
Marketing Digital	15	R\$250,00	154	R\$38.500,00
			Receita:	R\$370.160,00

9.9 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Setembro
Currículo	3	R\$ 100,00	150	R\$ 15.000,00
Oratória	16	R\$ 160,00	140	R\$ 22.400,00
Inteligência Artificial	18	R\$ 230,00	161	R\$ 37.030,00
Design	20	R\$ 80,00	156	R\$ 12.480,00
Primeiros Socorros	7	R\$ 170,00	173	R\$ 29.410,00
Comunicação Empresarial	6	R\$ 120,00	140	R\$ 16.800,00
Informática	20	R\$ 200,00	155	R\$ 31.000,00
Ética Organizacional	10	R\$ 90,00	151	R\$ 15.210,00
Inglês	15	R\$ 250,00	169	R\$ 42.250,00
Espanhol	15	R\$ 200,00	161	R\$ 32.200,00
Vendas Online	4	R\$ 100,00	149	R\$ 14.900,00
Administração	20	R\$ 250,00	169	R\$ 42.250,00
Recursos Humanos	15	R\$ 200,00	150	R\$ 30.000,00
Logística	15	R\$ 200,00	161	R\$ 32.200,00
Marketing Digital	15	R\$ 250,00	169	R\$ 42.250,00
			Receita:	R\$ 415.380,00

9.10 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Outubro
Currículo	3	R\$ 100,00	165	R\$ 16.500,00
Oratória	16	R\$ 160,00	155	R\$ 24.800,00
Inteligência Artificial	18	R\$ 230,00	176	R\$ 40.480,00
Design	20	R\$ 80,00	171	R\$ 13.680,00
Primeiros Socorros	7	R\$ 170,00	188	R\$ 31.960,00
Comunicação Empresarial	6	R\$ 120,00	155	R\$ 18.600,00
Informática	20	R\$ 200,00	170	R\$ 34.000,00
Ética Organizacional	10	R\$ 90,00	166	R\$ 14.940,00
Inglês	15	R\$ 250,00	184	R\$ 46.000,00
Espanhol	15	R\$ 200,00	176	R\$ 35.200,00
Vendas Online	4	R\$ 100,00	164	R\$ 16.400,00
Administração	20	R\$ 250,00	184	R\$ 46.000,00
Recursos Humanos	15	R\$ 200,00	165	R\$ 33.000,00
Logística	15	R\$ 200,00	176	R\$ 35.200,00
Marketing Digital	15	R\$ 250,00	184	R\$ 46.000,00
			Receita:	R\$ 452.760,00

9.11 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Novembro
Currículo	3	R\$ 100,00	180	R\$ 18.000,00
Oratória	16	R\$ 160,00	170	R\$ 27.200,00
Inteligência Artificial	18	R\$ 230,00	191	R\$ 43.930,00
Design	20	R\$ 80,00	186	R\$ 14.880,00
Primeiros Socorros	7	R\$ 170,00	203	R\$ 34.510,00
Comunicação Empresarial	6	R\$ 120,00	170	R\$ 20.400,00
Informática	20	R\$ 200,00	185	R\$ 37.000,00
Ética Organizacional	10	R\$ 90,00	181	R\$ 16.290,00
Inglês	15	R\$ 250,00	199	R\$ 49.750,00
Espanhol	15	R\$ 200,00	191	R\$ 38.200,00
Vendas Online	4	R\$ 100,00	179	R\$ 17.900,00
Administração	20	R\$ 250,00	199	R\$ 36.000,00
Recursos Humanos	15	R\$ 200,00	180	
Logística	15	R\$ 200,00	191	R\$ 38.200,00
Marketing Digital	15	R\$ 250,00	199	R\$ 49.750,00
			Receita:	R\$ 442.010,00

9.12 Projeção de Demanda

Cursos	Carga Horária	Preços	Quantidade de Vendas	Dezembro
Currículo	3	R\$ 100,00	170	R\$ 17.000,00
Oratória	16	R\$ 160,00	160	R\$ 25.600,00
Inteligência Artificial	18	R\$ 230,00	181	R\$ 41.630,00
Design	20	R\$ 80,00	176	R\$ 14.080,00
Primeiros Socorros	7	R\$ 170,00	193	R\$ 32.810,00
Comunicação Empresarial	6	R\$ 120,00	160	R\$ 19.200,00
Informática	20	R\$ 200,00	175	R\$ 35.000,00
Ética Organizacional	10	R\$ 90,00	171	R\$ 15.390,00
Inglês	15	R\$ 250,00	189	R\$ 47.250,00
Espanhol	15	R\$ 200,00	181	R\$ 36.200,00
Vendas Online	4	R\$ 100,00	169	R\$ 16.900,00
Administração	20	R\$ 250,00	189	R\$ 47.250,00
Recursos Humanos	15	R\$ 200,00	170	R\$ 34.000,00
Logística	15	R\$ 200,00	181	R\$ 36.200,00
Marketing Digital	15	R\$ 250,00	189	R\$ 47.250,00
			Receita:	R\$ 465.760,00

9.13 Projeção de Demanda

Total:
R\$ 3.471.440,00

9.14 Investimento pré-operacional

Investimentos Pré - Operacionais	
Investimentos	R\$
Aplicativo	R\$ 86.700,00
Professores (15)	R\$ 83.300,00
Reformas	R\$ 2.000,00
Divulgação	R\$ 7.100,00
CNPJ	R\$ 978,93
Domínio do Site	R\$ 8.000,00
Editores (2)	R\$ 16.000,00
Total:	R\$ 204.078,93

9.15 Investimento Fixo

Estimativa de custos fixos operacionais mensais	
Descrição	Custo total mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 2.700,00
Telefone	R\$ 70,00
Energia	R\$ 400,00
Água	R\$ 100,00
Internet	R\$ 110,00
Manutenção nos equipamentos	R\$ 26,17
Depreciação	R\$ 278,68
Serviço de Terceiros	R\$ 3.850,00
Parcela do BNDES	R\$ 11.912,78
Pró-labore	\$17.125,00
Material de limpeza	R\$ 38,00
Material de escritório	R\$ 60,00
Cápsula de Café	R\$ 30,00
Salários + Encargos	R\$ 30.538,92
Marketing	R\$ 3.000,00
manutenção do aplicativo	R\$ 4.000,00
Total:	R\$ 74.239,55

9.16 Investimento inicial

9.16.1 Móveis

Móveis				
	Descrição	Valor unitário	Quantidade	Total
1	Computadores	R\$ 1.912,00	6	R\$ 11.472,00
2	Impressora	R\$ 819,00	1	R\$ 819,00
3	Mesas	R\$ 230,00	6	R\$ 1.330,00
4	Cadeiras	R\$ 179,90	6	R\$ 1.079,40
5	Conjunto de mesa	R\$ 842,04	1	R\$ 962,03
6	Ar- condicionado	R\$ 1.199,00	1	R\$ 1.199,00
7	Balcão	R\$ 319,96	1	R\$ 319,96
8	Armário	R\$ 271,70	1	R\$ 271,70
9	Frigobar	R\$ 469,00	1	R\$ 469,00
10	Micro-ondas	R\$ 629,00	1	R\$ 629,00
11	Bebedouro de garrafão	R\$ 197,21	1	R\$ 197,21
12	Cafeteira	R\$ 96,90	1	R\$ 96,90
13	Aspirador de pó	R\$ 159,75	1	R\$ 159,75
14	Telefone	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
15	Roteador de wi-fi	R\$ 95,78	1	R\$ 95,78
Total: R\$ 19.200,73				

9.16.2 Utensílios

Utensílios			
Descrição	Valor Unit	Quantidade	Total
Lixeira	R\$ 12,75	1	R\$ 12,75
Plantas	R\$ 20,00	2	R\$ 40,00
Caixa de canetas	R\$ 30,00	1	R\$ 30,00
Pacote de sulfite	R\$ 152,00	5	R\$ 152,00
Garrafão de água	R\$ 20,00	1	R\$ 20,00
Pasta	R\$ 28,90	1	R\$ 28,90
Espelho	R\$ 37,80	1	R\$ 37,80
Grampeador	R\$ 14,00	1	R\$ 14,00
Caixa de Grampo	R\$ 10,00	1	R\$ 10,00
Capsula de café	R\$ 30,00	1	R\$ 30,00
Tinta de Impressora	R\$ 230,00	1	R\$ 230,00
Detergente	R\$ 20,00	1	R\$ 20,00
Desinfetante	R\$ 10,00	1	R\$ 10,00
Água Sanitária	R\$ 8,00	1	R\$ 8,00
Rodo	R\$ 7,00	1	R\$ 7,00
Pano	R\$ 30,00	10	R\$ 30,00
Total:			R\$ 680,45

9.17 Depreciação:

Ativos Fixos	Qtde.	Valor do Bem (R\$)	Vida Útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
Computadores	6	R\$ 1.912,00	5	R\$ 2.294,40	R\$ 192,00
Impressora	1	R\$ 819,00	4	R\$ 204,75	R\$ 17,06
Mesas	6	R\$ 230,00	10	R\$ 138,00	R\$ 11,50
Cadeiras	6	R\$ 1.079,40	10	R\$ 107,94	R\$ 9,00
Conjunto de Mesas	1	R\$ 842,04	10	R\$ 84,20	R\$ 7,00
Ar- condicionado	1	R\$ 1.199,00	10	R\$ 119,90	R\$ 9,99
Balcão	1	R\$ 319,96	5	R\$ 63,99	R\$ 5,34
Armário	1	R\$ 271,70	5	R\$ 54,34	R\$ 4,52
Frigobar	1	R\$ 469,00	5	R\$ 78,00	R\$ 6,51
Micro-ondas	1	R\$ 629,00	10	R\$ 62,00	R\$ 5,24
Bebedor de Garrafão	1	R\$ 197,21	10	R\$ 19,72	R\$ 1,64
Cafeteira	1	R\$ 96,90	3	R\$ 32,30	R\$ 2,70
Aspirador de Pó	1	R\$ 159,75	10	R\$ 15,97	R\$ 1,34
Telefone	1	R\$ 100,00	10	R\$ 10,00	R\$ 0,84
Roteador de Wi-fi	1	R\$ 95,78	4	R\$ 23,94	R\$ 2,00
Lixeira	1	R\$ 12,75	6	R\$ 0,16	R\$ 2,00
				Total: R\$3.309,61	Total: R\$278,68

9.18 Capital de Giro

Capital de giro (resumo)	
Investimento Financeiro	R\$
A- Caixa Mínimo	R\$ 96.511,35
Total do Capital de giro	R\$ 96.511,35

9.18.1 Necessidade Líquida de Capital de Giro

Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas			
Prazo Médio de Vendas	%	Número de Dias	Média Ponderada em Dias
À vista	75%	0	0
a prazo (1)	15%	30	9
a prazo (2)	10%	60	30
a prazo (3)			
Total			39

9.18.2 Caixa mínimo

Caixa Mínimo	(R\$)
1.Custo fixo mensal	R\$ 74.339,55
2. Custo Variável Mensal	R\$ -
3. Custo total da Empresa	R\$ 74.239,55
4. Custo total diário (/30)	R\$ 2.474,65
5. Necessidades Líquida de Capital de Giro em dias	39
Total de B - Caixa Mínimo	R\$ 96.511,35

9.19 Mão de Obra

FGTS	IR(Imposto de Renda)	VA (Vale Alimentação)	VT (Vale transporte)
8%	8%	10%	6%

Salário (de)	Salário (até)	Alíquota	
R\$ 0,00	R\$ 1.412,00	7,50%	
R\$ 1.412,01	R\$ 2.666,68	9%	
R\$ 2.666,69	R\$ 4.000,03	12%	
R\$ 4.000,04	R\$ 7.786,02	14%	

Terceirização	
Diarista (1)	R\$ 600,00
editores (2)	R\$16.00,00
Contabilidade	R\$ 700,00
Analista de Sistema (2)	R\$ 10.766,00
Total:	R\$ 28.066,00

Estimativa de Custo com Mão de Obra									
qtd.	Cargo	Salário	VA	VT	INSS	FGTS	Férias	13ºsalário	Total
1	Recepcionista	R\$ 1.500,00	R\$ 150,00	R\$90,00	R\$ 112,92	R\$ 120,00	R\$ 365,00	R\$ 135,00	R\$ 2.472,92

9.20 Estimativa dos custos de comercialização

Estimativa dos custos de comercialização
--

Impostos	
Federais	
Simples Nacional	R\$ 736.331,20
Total:	R\$ 736.331,20

9.21 Investimento Total

Investimento Total	
Descrição de Investimentos	Valor(R\$)
Investimentos Fixos	R\$ 74.239,55
Capital Giro	R\$ 96.511,35
Investimentos Pré - Operacionais	R\$ 204.078,93
Total:	R\$ 374.829,83
Fontes de recursos	Valor(R\$)
Recursos Terceirizados	R\$ 28.066,00
Total	R\$ 402.895,83

9.22 Financiamento com o BNDES

BNDES	
Valor Financiado	R\$ 405.000,00
Taxa de Juros (a.m)	1,58%
48 parcelas	R\$ 11.912,78

9.23 Demonstrativo de resultado

Demonstrativo de Resultado	
Descrição	(R\$)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 3.471.440,00
2. Custos Variáveis Totais	
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 736.331,20
3. Margens de contribuição	R\$ 2.735.108,80
4. (-) Custos fixos Totais	R\$ 74.239,55
Lucro/Prejuízo (3-4)	R\$ 2.660.869,25

9.24 Indicadores de Viabilidade

Lucratividade		
Lucro Líquido (Por ano)	Receita Total (Por ano)	Total (%)
R\$ 2.304.547,77	R\$ 3.471.440,00	67%
Rentabilidade		
Lucro Líquido (Por ano)	Investimento total	Total(%)
R\$ 2.304.547,77	R\$ 402.895,93	512%
Prazo do Retorno do Investimento		
Lucro Líquido(Por ano)	investimento total	Total (anos)
R\$ 2.304.547,77	R\$ 402.895,93	0,17%

REFERÊNCIAS

G1 GLOBO. **Empresas buscam profissionais mais qualificados..** Disponível em: <https://g1.globo.com/concursos-e-emprego/noticia/2015/11/empresas-buscam-profissionais-mais-qualificados-diz-pesquisa.html>. Acesso em: 14 mar. 2024.

BAND JORNALISMO . **Geração Z: empresas evitam contratar pessoas mais jovens | Jornal da Band.** Disponível em: <https://youtu.be/lwSZDQDm-ZA?si=OrPDjt-tHsbhsRo>. Acesso em: 9 mar. 2024.

IBGE . **Desemprego** . Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>. Acesso em: 9 mar. 2024.

INSTITUTO BRASILEIRO DE COACHING. **Curso de oratória: o que é e para quem é indicado?**. Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/coaching-carreira/curso-de-oratoria-o-que-e-e-para-quem-e-indicado/>. Acesso em: 4 mai. 2023.

JORNAL USP. **Desemprego entre os jovens aponta mercado de trabalho desafiador.** Disponível em: <https://jornal.usp.br/atualidades/desemprego-entre-os-jovens-aponta-mercado-de-trabalho-desafiador/>. Acesso em: 9 mar. 2024.

SBT NEWS. **Dificuldades no mercado de trabalho após a conclusão do curso superior.** Disponível em: https://youtu.be/9X_Q3UKBcNU?si=AlpjjobQDZ628OoH. Acesso em: 9 mar. 2024.

ABMES.ORG.BR. **GRADUAÇÃO EAD AUMENTA 700% EM 10 ANOS; SÃO 171 ALUNOS POR PROFESSOR.** Disponível em: <https://abmes.org.br/noticias/detalhe/4969/graduacao-ead-aumenta-700-em-10-anos-sao-171-alunos-por-professor#:~:text=Desde%202019%2C%20o%20n%C3%BAmero%20de,apenas%201.656.172%20novos%20alunos..> Acesso em: 9 mar. 2024.

ALLSTRATEGY.COM.BR. **Diagrama de Ishikawa: o que é e como utilizar na sua empresa.** Disponível em: https://www.allstrategy.com.br/diagrama-de-ishikawa-o-que-e-e-como-utilizar-na-sua-empresa/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjw88yxBhBWEiwA7cm6pY1DyO6VyIIlrkqoo vUX6xisCqpzJ48GN3mvicfvWLubIMYSAZS_mBoCJ8MQAvD_BwE. Acesso em: 2 mai. 2024.

BATEBYTE.PR.GOV.BR. **Cultura e Ética Organizacional.** Disponível em: <https://www.batebyte.pr.gov.br/Pagina/Cultura-e-Etica-Organizacional#:~:text=%C3%89tica%20organizacional%20s%C3%A3o%20os%20v>

alores, valores%20%C3%A9ticos%20da%20cultura%20organizacional. Acesso em: 17 mai. 2024.

CEFIS.COM.BR. **Ética nas organizações.** Disponível em: <https://cefis.com.br/curso/etica-nas-organizacoes/2038> . Acesso em: 17 mai. 2024.

G4EDUCACAO.COM. **Kaizen: o que é, como aplicar na empresa e exemplos dessa metodologia que busca a melhoria contínua.** Disponível em: <https://g4educacao.com/portal/kaizen-o-que-e> . Acesso em: 2 mai. 2024.

IBM.COM. **Services from IBM.** Disponível em: <https://www.ibm.com/br-pt/services/security> 12:47. Acesso em: 2 mai. 2024.

PAPEL SEMENTE.COM.BR. **Papelaria sustentável.** Disponível em: <https://papelmente.com.br/blog/papelaria-sustentavel/> . Acesso em: 5 mai. 2024.

QUEROBOLSA.COM.BR. **Pacote Office.** Disponível em: <https://querobolsa.com.br/cursos-e-faculdades/pacote-office> . Acesso em: 17 mai. 2024.

SMANAGER.COM.BR. **O que é automação de TI?** Disponível em: <https://smanager.com.br/automacao-ti/> . Acesso em: 17 mai. 2024.

UNIT.BR. **10 Vantagens do EAD.** Disponível em: <https://www.unit.br/blog/10-vantagens-do-ead> . Acesso em: 9 mar. 2024.

O GLOBO. **Pesquisa: jovens apontam falta de experiência como principal barreira ao emprego.** Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/pesquisa-jovens-apontam-falta-de-experiencia-como-principal-barreira-ao-emprego-21452386>. Acesso em: 9 mar. 2024.

EU, ESTUDANDE - CORREIO BRAZILIENSE. **Recém-formados encontram desafios na busca pelo primeiro emprego.** Disponível em: https://www-correiobraziliense-com-br.cdn.ampproject.org/v/s/www.correiobraziliense.com.br/euestudante/trabalho-e-formacao/2021/10/amp/4958827-recem-formados-encontram-desafios-na-busca-pelo-primeiro-emprego.html?amp_gsa=1&_js_v=a9&usqp=mq331AQIUAKwASCAAgM%3D#amp_tf=De%20%251%24s&aoh=171088191694. Acesso em: 9 mar. 2024

LIKENDIN. **As escolas do futuro, segundo fórum econômico mundial.** Disponível em: <https://pt.linkedin.com/pulse/escolas-do-futuro-segundo-o-f%C3%B3rum-econ%C3%B4mico-mundial-rodriques-alves-1f>. Acesso em: 18 jun. 2024.

FAC FACULDADE DO COMÉRCIO . **Para vencer o atraso, a educação brasileira precisa urgentemente se conectar com as reais necessidades do mercado .** Disponível em: <https://facsp.com.br/artigo-para-vencer-o-atraso-a-educacao-brasileira-precisa-urgentemente-se-conectar-com-as-reais-necessidades-do-mercado-por-wilson-victorio-rodrigues/>. Acesso em: 18 jun. 2024.