

CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

Amanda Da Silva Ribeiro

Heloísa Neri Da Silva

Isabella Trindade Dos Santos

Julia Gabriela Sampaio Souza Dos Santos

Luana Cabreira Dos Santos

Rodrigo Magalhães De Menezes

PED UNBOX

Osasco

2024

Amanda Da Silva Ribeiro

Heloísa Neri Da Silva

Isabella Trindade Dos Santos

Julia Gabriela Sampaio Souza Dos Santos

Luana Cabreira Dos Santos

Rodrigo Magalhães De Menezes

PED UNBOX

Trabalho de Conclusão de Curso
Apresentado ao Ensino Médio Integrado
ao Técnico em Administração da Etec
Professor André Bogasian, orientado
pelos Professores Kleber Tadeu e
Lucimar Orsi, como requisito Parcial
para obtenção do título de Técnico em
Administração.

Osasco

2024

Amanda Da Silva Ribeiro

Heloísa Neri Da Silva

Isabella Trindade Dos Santos

Julia Gabriela Sampaio Souza Dos Santos

Luana Cabreira Dos Santos

Rodrigo Magalhães De Menezes

PED UNBOX

Este trabalho de conclusão de curso é um dos requisitos para obtenção do título acadêmico de Técnico em Administração do Centro Estadual de Educação Tecnológico Paula Souza – Escola Técnica Professor André Bogasian.

Aprovado em ____ de _____ de 2024

Assinatura

Assinatura

Assinatura

DEDICATÓRIA

Este trabalho é dedicado aos professores que nos acompanharam ao longo desta jornada, oferecendo orientação e apoio essenciais para que tudo fosse realizado com excelência, com destaque especial ao orientador Kleber Tadeu, cuja motivação e encorajamento nos impulsionaram a seguir adiante com nossa ideia, transformando desafios em oportunidades de aprendizado. Nossa gratidão também vai aos colegas que estiveram ao nosso lado, colaborando em todas as etapas do projeto, desde o conceito inicial até a sua concretização, tornando uma simples ideia em uma realização palpável. Por último, dedicamos este trabalho aos nossos pais, cujo apoio incondicional e incentivo constante nos mantiveram firmes, mesmo nos momentos mais difíceis, e que certamente se sentirão profundamente orgulhosos ao ver o fruto de nossa dedicação.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, expressamos nossa profunda gratidão a Deus por nos proporcionar força e sabedoria ao longo desta jornada. Agradecemos igualmente aos colegas que se dedicaram às pesquisas, permitindo-nos alcançar um entendimento abrangente e detalhado do tema, e que foram fundamentais para a conclusão deste trabalho. Nossa gratidão se estende a todos os professores que acreditaram no potencial do nosso projeto. Eles nos auxiliaram continuamente, oferecendo orientação e correções essenciais, guiando-nos no caminho certo para aperfeiçoar cada aspecto do trabalho. Em especial, queremos destacar e agradecer aos professores Carlos Feitoza, Lucimar Orsi e Kleber Tadeu, cujas contribuições e apoio foram indispensáveis para o sucesso deste projeto.

"A educação não transforma o mundo. Educação muda pessoas.

Pessoas transformam o mundo."

Paulo Freire

RESUMO

O presente Trabalho de Conclusão de Curso elabora a Ped Unbox, uma plataforma inovadora de marketplace destinada a otimizar a experiência de compra de caixas por assinatura. Diante da dificuldade enfrentada pelos consumidores, que inclui a necessidade de navegar por múltiplos sites para comparar produtos, preços e verificar avaliações que muitas vezes são ausentes, a Ped Unbox foi criada para centralizar essas informações, proporcionando uma solução unificada e eficiente. Este projeto mostra como a plataforma permite aos usuários uma navegação simplificada, onde podem facilmente comparar e escolher entre uma diversidade de marcas e categorias de caixas por assinatura, personalizando suas compras de acordo com seus interesses e preferências. Além disso, o estudo destaca o compromisso da Ped Unbox com a economia, ao permitir que os consumidores avaliem os custos e benefícios das diversas opções disponíveis, assegurando o melhor valor para seus investimentos. Por fim, este trabalho discute como a Ped Unbox não apenas resolve um problema de mercado, mas também transforma a experiência de compra, tornando-a mais acessível e atraente.

Palavras-chave: Marketplace, caixas por assinatura, comparação de produtos, surpresa, clubes por assinatura.

ABSTRACT

This thesis presents Ped Unbox; an innovative marketplace platform designed to optimize the subscription box purchasing experience. Consumers often face difficulties, such as the need to navigate multiple websites to compare products, prices, and reviews, which are frequently absent. Ped Unbox was created to centralize this information, providing a unified and efficient solution. This research analyzes how the platform enables users to navigate effortlessly, allowing them to compare and choose from a diverse range of brands and subscription box categories, tailoring their purchases to their interests and preferences. Additionally, the study highlights Ped Unbox commitment to cost-effectiveness by enabling consumers to assess the costs and benefits of various options, ensuring the best value for their investments. Finally, this thesis discusses how Ped Unbox not only addresses a market problem but also transforms the shopping experience, making it more accessible and appealing.

Keywords: Marketplace, subscription boxes, product comparison, surprise, subscription clubs.

SUMÁRIO

1	Introdução.....	12
2	Problematização	13
3	Justificativa	14
4	Metodologia	15
5	Objetivos.....	16
5.1	Geral	16
5.2	Específico.....	16
6	Missão, visão e valores.....	17
6.1	Missão	17
6.2	Visão	17
6.3	Valores	17
7	Plano de Marketing.....	18
7.1	Fatores econômicos	18
7.2	Fatores socioculturais	18
7.3	Fatores tecnológicos	18
7.4	Concorrência	19
7.5	Fatores políticos/legais.....	19
7.6	Análise Swot	21
7.7	5p's	22
7.7.1	Produto.....	22
7.7.2	Preço	22
7.7.3	Praça	22
7.7.4	Promoção	22
7.7.5	Pessoas.....	22
7.8	Definição de marca	23
7.8.1	Nome	23
7.8.2	Símbolo	23
7.8.3	Slogan	23
7.9	Definição de Objetivos e Metas.....	23
7.9.1	Objetivos	23

7.9.2	Metas.....	23
7.9.3	Pesquisa de Mercado - Público-alvo.....	24
8	Responsabilidade Social e Sustentável.....	24
9	Plano Operacional	25
9.1	Espaço físico.....	25
9.2	Quantidade de pessoas/ cargos-perfil profissional.....	25
9.2.1	Previsão do aumento de capacidade:.....	25
9.3	Layout do Site	25
	(Vide Apêndice C).....	25
9.4	Fluxo de atendimento ao cliente/usuário:.....	25
10	Plano Financeiro	28
10.1	Estimativa de Investimento Fixos.....	28
10.2	Capital de Giro	28
10.3	Investimento Pré-Operacionais	28
10.4	Investimentos Totais	28
10.5	Estimativa de Faturamento Anual da Empresa	28
10.6	Estimativa de Custos Variáveis.....	29
10.7	Estimativa dos Custos de Comercialização	29
10.8	Estimativa dos Custos com Mão de Obra	29
10.9	Estimativa dos Custos com Depreciação.....	29
10.10	Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais	29
10.11	Demonstrativo de Resultados	30
10.12	Indicadores de Viabilidade	30
10.12.1	Ponto de Equilíbrio.....	30
10.12.2	Lucratividade.....	30
10.12.3	Rentabilidade	30
10.12.4	Prazo de Retorno do Investimento.....	30
11	Considerações Finais	31
12	Bibliografia	32
13	Apêndices	34

1 Introdução

No cenário atual do comércio, dados coletados em pesquisas de mercado apontam que os consumidores enfrentam uma ampla gama de opções ao buscar clubes por assinatura, o que torna a decisão de compra uma tarefa difícil e confusa. Diante desses desafios, que incluem a necessidade de navegar por diversos sites para comparar produtos e preços, além da carência de avaliações confiáveis, a Ped Unbox surgiu como uma solução integrada e eficiente.

Este projeto visa solucionar essa problemática com um site de marketplace que simplifica a navegação dos usuários, permitindo que eles comparem e escolham entre uma ampla variedade de marcas e categorias de caixas por assinatura. Mais do que isso, destacaremos o compromisso da Ped Unbox com a economia, proporcionando aos consumidores a capacidade de avaliar os custos e benefícios de diferentes opções, garantindo assim o melhor valor para seus investimentos.

Além disso, nosso principal objetivo é elevar o engajamento dos clientes, oferecendo uma experiência de compra envolvente e personalizada na plataforma. Buscamos estabelecer laços mais profundos com nosso público-alvo, assegurando sua satisfação e fidelidade à nossa plataforma.

2 Problematização

De acordo com o site Forbes segundo uma pesquisa realizada pela Betalabs com dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (Abcomm), os clubes de assinatura movimentaram cerca de R\$ 1 bilhão na economia brasileira.

De olho nessa tendência, o head de vendas da Nexaas, empresa especializada em tecnologia voltada para o varejo, Andrei Dias, revela alguns dados que justificam o crescimento dos clubes de assinatura. “O mercado de clubes de assinatura tem provado ser uma grande oportunidade de modelos de negócios, quando a gente fala de números, em 2021 houve um aumento de 18% no faturamento das empresas que já trabalham com essa estratégia. Foi possível notar também que o segmento de livros representa 26% do total de clubes de assinatura do país, e três em cada 10 clubes estão localizados em São Paulo, seguido por Rio de Janeiro e Minas Gerais”.

A ausência de uma plataforma única que reúna todos os clubes de assinatura levanta várias questões importantes. Os consumidores enfrentam dificuldades para descobrir novos e interessantes clubes de assinatura devido à fragmentação da oferta em diversos sites. Essa dispersão dificulta a comparação de preços, benefícios e características entre diferentes clubes, tornando o processo de escolha mais demorado e menos eficiente.

Além disso, gerenciar múltiplas assinaturas em diferentes plataformas pode ser um desafio, reduzindo a conveniência e aumentando a complexidade na administração das assinaturas. Para os pequenos ou novos clubes de assinatura, competir e alcançar visibilidade se torna mais difícil sem uma plataforma que os apresente ao lado de opções mais estabelecidas. A falta de um ponto centralizado limita seu alcance e reconhecimento no mercado.

Os próprios clubes de assinatura enfrentam maiores custos de marketing devido à fragmentação do mercado, necessitando investir mais para se destacar e atrair consumidores. Além disso, a criação de uma plataforma unificada apresenta desafios significativos, como a integração de diferentes sistemas de pagamento, logística e atendimento ao cliente, todos essenciais para garantir uma experiência de usuário consistente e de qualidade.

3 Justificativa

Para a realização deste trabalho adotamos a abordagem da pesquisa descritiva, utilizando métodos quantitativos e recorrendo a fontes de dados secundárias. O objetivo dessas análises é avaliar a possibilidade de lançamento de uma empresa que anuncia caixas por assinatura por meio de uma plataforma online chamada Ped Unbox.

Foi feita uma pesquisa de mercado via internet através da plataforma Microsoft Forms no mês de abril de 2024 com o intuito de conhecimento do público-alvo almejado pela empresa. Esta pesquisa foi baseada em perguntas fechadas (quantitativa), com parte do público residente na região de Osasco (110 pessoas responderam) e 96% dos entrevistados aprovaram a proposta de abertura desse tipo de empresa.

Foram utilizadas pesquisas em sites como o G1, Statista e Forbes, a fim de se aprofundar cada vez mais no ramo de clubes por assinatura. Também foram realizadas pesquisas através do IBGE para se ter uma base do aumento de compras online feitas pelos consumidores. Diversos outros sites contribuíram para a compreensão da metodologia a ser aplicada com base em todas as pesquisas e métodos aplicados, notou-se que não há nenhuma plataforma online no ramo de venda de caixas por assinatura, e como a venda desse tipo de produto está se expandindo por conta da adesão a esse método de compra, a Ped Unbox foi criada para preencher esta lacuna, trazendo facilidade e praticidade ao seu público, além da inovação.

4 Metodologia

Para a realização deste trabalho adotamos a abordagem da pesquisa descritiva, utilizando métodos quantitativos e recorrendo a fontes de dados secundárias. O objetivo dessas análises é avaliar a possibilidade de lançamento de uma empresa que anuncia caixas por assinatura por meio de uma plataforma online chamada Ped Unbox.

Foi feita uma pesquisa de mercado via internet através da plataforma Microsoft Forms no mês de abril de 2024 com o intuito de conhecimento do público-alvo almejado pela empresa. Esta pesquisa foi baseada em perguntas fechadas (quantitativa), com parte do público residente na região de Osasco (110 pessoas responderam) e 96% dos entrevistados aprovaram a proposta de abertura desse tipo de empresa.

Foram utilizadas pesquisas em sites como o G1, Statista e Forbes, a fim de se aprofundar cada vez mais no ramo de clubes por assinatura. Também foram realizadas pesquisas através do IBGE para se ter uma base do aumento de compras online feitas pelos consumidores. Diversos outros sites contribuíram para a compreensão da metodologia a ser aplicada com base em todas as pesquisas e métodos aplicados, notou-se que não há nenhuma plataforma online no ramo de venda de caixas por assinatura, e como a venda desse tipo de produto está se expandindo por conta da adesão a esse método de compra, a Ped Unbox foi criada para preencher esta lacuna, trazendo facilidade e praticidade ao seu público, além da inovação.

5 Objetivos

5.1 Geral

Facilitar a vida dos clientes oferecendo uma experiência de busca e compra online conveniente, segura e acessível, proporcionando uma ampla variedade de produtos e serviços de qualidade.

5.2 Específico

Ser a principal referência na busca de caixas por assinatura, reconhecida pela excelência no atendimento ao cliente e inovação tecnológica, criando valor tanto para os clientes quanto para as marcas oferecidas.

6 Missão, visão e valores

6.1 Missão

Proporcionar aos clientes uma jornada de compra online simplificada e segura, garantindo conveniência e acessibilidade, e disponibilizando uma diversificada gama de produtos e serviços de alta qualidade.

6.2 Visão

Estabelecer-nos como a líder em pesquisas de caixas por assinatura, destacando-nos pela qualidade do atendimento ao cliente e pela inovação tecnológica, gerando valor tanto para os clientes quanto para as marcas parceiras.

6.3 Valores

- Excelência no atendimento ao cliente;
- Integridade e transparência;
- Inovação;
- Diversidade e inclusão.

7 Plano de Marketing

7.1 Fatores econômicos

Segundo a Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, em uma pesquisa feita em 2022, o segmento de clubes de assinatura movimentou cerca de R\$ 1 bilhão na economia brasileira durante a pandemia de Covid-19, por conta da suspensão das atividades presenciais, os vendedores precisaram optar por novos meios de oferecer seus produtos. No ano de 2014, existiam cerca de 300 empresas do tipo no mercado nacional, a estimativa atual é de 6000 clubes ativos no Brasil.

O crescimento desse setor ocorre devido ao aumento do e-commerce e pelos consumidores passarem a demandar mais conveniência e gastarem mais com autocuidado, bem-estar e entretenimento.

7.2 Fatores socioculturais

Segundo dados divulgados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, o e-commerce movimentou R\$ 450 bilhões durante a pandemia. Os consumidores passaram a dar prioridade para sua comodidade e conveniência e a gastar mais com seu bem-estar e entretenimento.

Os clubes de assinatura ganharam visibilidade por conta da praticidade de comprar produtos previamente escolhidos por especialistas, a facilidade de descobrir novos produtos e marcas, os descontos de acordo com o tipo de assinatura, a comodidade da encomenda ser entregue sazonalmente sem a necessidade de busca, entre outros.

Os setores mais populares desse modelo de negócio são, respectivamente, livros (19%), alimentação (18%), beleza (16%), vinhos (15%) e cervejas (12%). As classes sociais que consomem esse tipo de serviço são diversificadas, se distinguindo apenas pelos produtos de preferência. A classe A prefere assinaturas de cervejas e vinhos, a classe B opta por vinhos e livros e a classe C por livros e produtos de beleza.

7.3 Fatores tecnológicos

- Velocidade de carregamento: A Ped Unbox deve carregar rapidamente para garantir uma experiência de usuário satisfatória. Isso requer otimização de código, uso eficiente de recursos do servidor e técnicas de cache.
- Responsividade e compatibilidade com dispositivos: A Ped Unbox deve ser compatível com uma variedade de dispositivos, desde computadores desktop até smartphones e tablets, garantindo uma experiência consistente em todos os dispositivos.

- **Experiência do usuário (UX):** Isso inclui uma interface intuitiva, navegação fácil, processo de checkout simplificado e design responsivo que facilita a navegação e a compra.
- **Personalização e recomendação:** Utilização de algoritmos de recomendação e personalização para oferecer aos clientes sugestões de produtos relevantes com base em seus históricos de compras e preferências.
- **Integração com redes sociais e marketing digital:** Integração com redes sociais para compartilhamento fácil de produtos e promoções, bem como integração com ferramentas de marketing digital para análise de dados e campanhas direcionadas.
- **Suporte técnico e manutenção contínua:** Garantir que o site de compras tenha suporte técnico disponível para resolver problemas técnicos rapidamente e realizar manutenção contínua para garantir que o site permaneça seguro e funcional.

7.4 CONCORRÊNCIA

A concorrência em um mercado de vendas de produtos online é intensa, com várias empresas competindo para atrair e reter clientes. O setor é caracterizado por uma variedade de concorrentes, desde grandes varejistas online até pequenas lojas especializadas. Empresas como Amazon, eBay e Alibaba dominam o mercado global, oferecendo uma ampla seleção de caixas de unbox a preços competitivos.

Além dos gigantes do comércio eletrônico, existem também várias lojas online especializadas em nichos específicos de caixas de unbox, como caixas personalizadas, caixas temáticas ou caixas de edições limitadas. Essas empresas muitas vezes se destacam pela qualidade única de seus produtos ou pelo excelente serviço ao cliente.

7.5 FATORES POLÍTICOS/LEGAIS

- **Direitos autorais e propriedade intelectual:** A Constituição Brasileira protege os direitos autorais e a propriedade intelectual (art. 5º, XXVII e XXVIII), garantindo que a Ped Unbox tenha permissão para usar marcas registradas, logotipos e imagens de produtos, desde que respeite os direitos autorais ao utilizar conteúdo de terceiros.
- **Publicidade e transparência:** O Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990) exige transparência na publicidade (art. 6º, III), o que significa que a divulgação clara da relação da Ped Unbox com produtos recebidos

gratuitamente para revisão é essencial para cumprir as regulamentações de publicidade e transparência.

- **Proteção do consumidor:** O Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990) estabelece direitos e garantias fundamentais para os consumidores, incluindo o direito à informação adequada sobre os produtos e a proibição de práticas abusivas (art. 6º e 31), o que implica que a Ped Unbox deve fornecer informações precisas e não fazer afirmações enganosas ou falsas sobre os produtos para proteger os direitos dos consumidores.
- **Termos de serviço e política de privacidade:** A Constituição Brasileira protege a privacidade e os dados pessoais dos cidadãos (art. 5º, X e XII), o que implica que a Ped Unbox deve ter termos de serviço e uma política de privacidade claros que informem os usuários sobre como a empresa coleta, armazena e usa seus dados, bem como os termos de uso do site.
- **Regulamentações de comércio eletrônico:** As regulamentações de comércio eletrônico são regidas pelo Marco Civil da Internet (Lei nº 12.965/2014), que estabelece princípios, garantias, direitos e deveres para o uso da Internet no Brasil, incluindo regras de proteção ao consumidor, devoluções e cancelamentos de pedidos.
- **Marcas e patentes:** A Constituição Brasileira também protege as marcas e patentes como propriedade industrial (art. 5º, XXIX), o que significa que a Ped Unbox deve evitar violar marcas registradas ou patentes de produtos ao realizar unboxings e revisões, respeitando os direitos de propriedade intelectual dos fabricantes.

7.6 ANÁLISE SWOT

OPORTUNIDADES

- Crescimento do Mercado de Assinaturas
- Não há concorrentes diretos no mercado

AMEAÇAS

- Imitação por Concorrentes
- Confiança na Plataforma

FORÇAS

- Centralização de Informações
- Avaliações Confiáveis
- Economia para o Consumidor

FRAQUEZAS

- Dependência de Parcerias
- Manutenção da Qualidade das Avaliações

7.7 5P'S

7.7.1 Produto

A Ped Unbox oferece uma plataforma única que funciona como um marketplace, reunindo diversas marcas e nichos de caixas por assinatura em um só lugar. Isso permite aos usuários compararem e personalizarem suas assinaturas de forma conveniente, assim economizando tempo.

7.7.2 Preço

A partir de pesquisas realizadas, a Ped Unbox notou que seus consumidores pertencem à classe média. No entanto, a empresa visa alcançar diversas classes sociais. Por isso, o site oferecerá uma ampla gama de caixas por assinatura com diferentes faixas de preços.

7.7.3 Praça

Site de marketplace online reunindo todas as marcas em um só local. A distribuição dos produtos ficará a cargo das próprias marcas, garantindo eficiência e rapidez no processo.

Para eventos que exijam a participação de todos os funcionários, a Ped Unbox fará reuniões online ou a equipe se encontraram em espaços de coworking, proporcionando flexibilidade e integração eficiente.

7.7.4 Promoção

A divulgação contará com um forte investimento em marketing digital, incluindo propagandas em plataformas populares entre o público jovem, como Instagram, TikTok, Google e YouTube. Além disso, haverá colaborações com influenciadores digitais cuidadosamente selecionados, ampliando o alcance e a relevância desses anúncios.

7.7.5 Pessoas

A equipe de colaboradores é cuidadosamente selecionada para garantir um atendimento ao cliente de excelência, com comunicação clara e eficaz. Investimos continuamente no desenvolvimento profissional de nossa equipe, oferecendo palestras e treinamentos sobre atendimento ao cliente, comunicação, negociação e marketing.

7.8 Definição de marca

7.8.1 Nome

A escolha do nome Ped Unbox visa facilitar o reconhecimento imediato do propósito do site. "Ped" é a abreviação de "pedir", e "Unbox" é uma palavra em inglês que significa "desembalar". Juntas, essas palavras indicam o foco do site: caixas por assinatura surpreendentes, que os usuários podem pedir para serem desembulhadas.

7.8.2 Símbolo

O símbolo escolhido pela Ped Unbox é uma caixa surpresa aberta. Esse design foi selecionado para reforçar a ideia do nome "Unbox" (desembalar) e representar visualmente as caixas por assinatura que trazem uma surpresa para os usuários que as recebem. A imagem de uma caixa aberta evoca o momento de descoberta e entusiasmo que os clientes experimentam ao desembulhar seus pedidos.

(Vide Apêndice A)

7.8.3 Slogan

"Onde cada compra é uma descoberta"

A Ped Unbox optou por um slogan mais explicativo, visando atrair a atenção dos usuários que apreciam a emoção da descoberta ao assinarem suas caixas por assinatura. Este slogan destaca a experiência única e surpreendente que cada caixa proporciona.

7.9 Definição de Objetivos e Metas

7.9.1 Objetivos

- Potencializar o engajamento dos clientes.
- Obter um empreendimento escalável.
- Aumentar a receita do negócio.

7.9.2 Metas

- Oferecer uma grande variedade de caixas por assinatura.
- Proporcionar uma experiência de compras e busca excelente.
- Ajudar pequenos e médios negócios a alcançarem o público global.

7.9.3 Pesquisa de Mercado - Público-alvo

Foi realizada uma pesquisa de mercado para conhecimento do público-alvo e sua receptividade em relação à implantação da empresa. Foi feita através da plataforma Microsoft Forms, com 100 pessoas em Osasco, em 9 de maio de 2024.

(Vide Apêndice B)

8 Responsabilidade Social e Sustentável

8.1 Responsabilidade Social

A Ped Unbox valoriza a participação em atividades de voluntariado e oferece um dia de folga remunerada a cada trimestre para colaboradores que se envolvam em projetos sociais ou ONGs. Para receber o benefício, o colaborador deve apresentar uma declaração da organização e solicitar a folga com 15 dias de antecedência. Esta política visa reconhecer e apoiar o engajamento social, promovendo uma cultura de responsabilidade e solidariedade.

8.2 Responsabilidade Sustentável

A Ped Unbox oferece descontos especiais para assinantes que comprovarem a reciclagem ou reutilização de suas caixas. Para receber o desconto, os assinantes devem enviar uma foto da caixa reciclada ou reutilizada por meio do nosso sistema de feedback. Além da foto, os assinantes podem compartilhar suas opiniões sobre o processo. Esta iniciativa visa incentivar práticas sustentáveis e promover a conscientização ambiental.

9 Plano Operacional

9.1 Espaço físico

A Ped Unbox está adotando uma abordagem flexível ao não ter um espaço físico fixo. Reconhecendo a importância da comunicação eficaz, a empresa está investindo em equipamentos de alta qualidade e internet de alta velocidade para facilitar reuniões online produtivas entre os colaboradores. Além disso, para ocasiões em que reuniões presenciais sejam necessárias, a Ped Unbox optou por alugar espaços de coworking, garantindo um ambiente profissional e colaborativo para suas equipes se reunirem e colaborarem de forma eficaz. Essa abordagem flexível permite à empresa manter a agilidade e adaptabilidade necessárias em um ambiente de trabalho em constante evolução.

9.2 Quantidade de pessoas/ cargos-perfil profissional

A Ped Unbox contará ao todo com 6 sócios proprietários e 1 funcionário sendo:

- 2 sócios proprietários responsáveis pelo marketing
- 2 sócios proprietários responsáveis pelo financeiro
- 1 sócio proprietário responsável pela administração
- 1 sócio proprietário que ficará no suporte/SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente)
- 1 funcionário responsável pelo desenvolvimento web

9.2.1 Previsão do aumento de capacidade:

A previsão de aumento de capacidade será definida após 1 ano de funcionamento do site.

9.3 Layout do Site

(Vide Apêndice C)

9.4 Fluxo de atendimento ao cliente/usuário:

Ao acessar o website da Ped Unbox, o usuário será redirecionado para realizar o cadastro, onde deverão ser respondidas tais informações como: e-mail, nome, celular e CPF, assim efetuando o login no sistema. Após a conclusão do processo de cadastro, o usuário será conduzido à página inicial, na qual terá acesso a uma extensa variedade de produtos de diversas marcas. O utilizador, conforme seus interesses, terá acesso a várias seções de diversas categorias, tais como cosméticos, vestuário, literatura, acessórios, entre outras. Ao selecionar a seção de seu interesse, o sistema então irá direcionar uma

variedade de marcas com distintos valores. Quando o usuário encontrar o que deseja, será redirecionado para comprar diretamente com a marca de sua preferência.

9.5 Fluxograma do Aplicativo

O Fluxograma é uma ferramenta utilizada para representar esquematicamente os processos de uma empresa, neste caso, é o processo funcional do aplicativo Ped Unbox.

(Vide Apêndice D)

9.6 Necessidades de Pessoal

- **Responsável pelo marketing**

Esse sócio proprietário é responsável por diversas atividades, incluindo a criação e implementação de estratégias de marketing, análise de mercado, identificação de oportunidades de negócio, coordenação de campanhas publicitárias, gestão de orçamento e supervisão de equipes de marketing.

- **Responsável pela administração**

Esse sócio proprietário é responsável por supervisionar e coordenar as operações administrativas de uma empresa ou departamento. Suas responsabilidades incluem gerenciar recursos humanos, financeiros e materiais, desenvolver e implementar políticas e procedimentos, garantir o cumprimento das regulamentações e normas, supervisionar a logística e a infraestrutura, e colaborar com outras áreas da empresa para garantir a eficiência operacional e o alcance dos objetivos organizacionais.

- **Responsável pelo financeiro**

Esse sócio proprietário é responsável pela gestão financeira da empresa, incluindo supervisão de contabilidade, planejamento financeiro, análise de investimentos e gestão de riscos financeiros.

- **Desenvolvedor web**

Esse funcionário é responsável por analisar as necessidades dos usuários e da organização para projetar, desenvolver e implementar sistemas de software eficazes.

- **Responsável pelo atendimento ao cliente**

Esse sócio proprietário auxilia compradores com questões de pedidos, pagamentos e devoluções, além de apoiar vendedores com listagens, contas e conflitos. Ele gerencia reclamações e feedback, garantindo que as políticas sejam seguidas, e oferece treinamento e recursos educativos para usuários. É essencial ter conhecimento da plataforma, comunicação clara, empatia e habilidades de resolução de conflitos.

(Vide Apêndice E)

10 Plano Financeiro

10.1 Estimativa de Investimento Fixos

Foi calculado com base na soma do valor dos equipamentos móveis e o custo de aplicativo, necessários para a abertura da empresa foram divididos em 3 tabelas resultando no valor de R\$ 117.327,45.

(Vide Apêndice F)

10.2 Capital de Giro

Foi feito através da soma dos tópicos:

- Cálculo do prazo médio de vendas;
- Cálculo do prazo médio de compras;
- A Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias;
- O Caixa Mínimo;

Totalizando o valor de **R\$51.965,76**.

(Vide Apêndice G)

10.3 Investimento Pré-Operacionais

Para a abertura da empresa, foi necessário calcular o custo com:

- Despesa de Legalização;
- Treinamentos de funcionários;
- Divulgação;
- Criação do Website;

Totalizando assim em **R\$70.078,17**.

(Vide Apêndice H)

10.4 Investimentos Totais

O Investimento necessário para abertura da Ped Unbox ficou no valor de R\$117.327,45. Os recursos são de terceiros, um empréstimo cedido pelo BNDES, em 24 parcelas de R\$5.820,08.

(Vide Apêndice I)

10.5 Estimativa de Faturamento Anual da Empresa

Foi realizado um cálculo de faturamento mensal da empresa durante um prazo de 12 meses que totalizou o valor de R\$4.997.549,80.

(Vide Apêndice J)

10.6 Estimativa de Custos Variáveis

Todo custo que muda conforme mudança gradativa nos serviços que serão realizados, é caracterizado como variável. Logo, foi feito um levantamento dos custos variáveis da Ped Unbox em 12 meses e foi obtido o valor de R\$2.922.549,80.

10.7 Estimativa dos Custos de Comercialização

Os custos totais de comercialização são de R\$1.523.874,68. Nesta tabela entram total de imposto pago anualmente pela empresa, uma vez que o regime tributário do negócio é o SIMPLES NACIONAL, será realizado através do DAS.

10.8 Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Para o empreendimento funcionar, serão necessários 7 funcionários fixos, totalizando em R\$16.532,12 por mês.

Divididos em: um funcionário contratado pela carteira de trabalho (CLT), que com os salários mais encargos totalizam em R\$5.032,12;

E seis pró-labores que resultam em R\$11.500,00.

(Vide Apêndice K)

10.9 Estimativa dos Custos com Depreciação

Corresponde ao encargo periódico que determinados bens sofrem, por uso o desgaste natural. Os custos que engloba são com obras, reformas, máquinas e equipamentos ou móveis e utensílios. O custo anual com depreciação será de R\$8.425,00.

(Vide Apêndice L)

10.10 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Os custos operacionais mensais da Ped Unbox, que incluem em aluguel, dados móveis, hospedagem, salários e plano de wi-fi, totalizaram em R\$ 24.052,19.

.

(Vide Apêndice M)

10.11 Demonstrativo de Resultados

Foi calculado, com base nas tabelas anteriormente citadas, se a empresa está no lucro ou no prejuízo. A Ped Unbox apresenta um lucro anual de R\$ 262.067,52, o que a coloca na média em relação ao mercado de marketplace e ao porte que a empresa possui.

(Vide Apêndice N)

10.12 Indicadores de Viabilidade

10.12.1 Ponto de Equilíbrio

Esse é o valor que a empresa precisa atingir para cobrir todas as suas despesas em um determinado período e, a partir desse ponto, começar a obter lucro, totalizando o valor de R\$ 1.803.504,00.

.

10.12.2 Lucratividade

Esse indicador mede o lucro líquido em relação à receita total de vendas da empresa. A Ped Unbox apresenta uma porcentagem de 5% ao ano, com expectativa de aumento gradual, já que o mercado de marketplace está em constante oscilação. Segundo o site E-commerce Brasil, a média de lucratividade anual de marketplaces é de 5% a 15%. Dessa forma, a Ped Unbox possui uma vantagem competitiva em relação à concorrência.

10.12.3 Rentabilidade

Esse índice revela o retorno do capital investido na empresa, sendo de 223% ao ano.

10.12.4 Prazo de Retorno do Investimento

Esse índice indica em quanto tempo a empresa recuperará o valor investido em sua abertura. A Ped Unbox possui um prazo de retorno de 3 meses.

(Vide Apêndice O)

11 Considerações Finais

Após a realização do trabalho e análise de todos os aspectos envolvidos na elaboração do tema, constatou-se que a criação da Ped Unbox, no formato de marketplace de caixas por assinatura, é um ramo de atividade viável e promissor no mercado atual. Todos os números apresentados neste projeto mostraram-se positivos e favoráveis ao desenvolvimento da plataforma, com potencial para crescimento tanto no presente quanto no futuro. Para comprovar a viabilidade da empresa, foram realizadas diversas pesquisas, contemplando o plano de marketing, plano operacional, plano financeiro, além de outros processos essenciais para sua implementação e sucesso.

12 Bibliografia

<https://rockcontent.com/br/blog/psicologia-das-cores/#:~:text=site%20ou%20blog%3F,O%20que%20%C3%A9%20Psicologia%20das%20Cores%3F,de%20desejos%20e%20muito%20mais>

<https://g1.globo.com/economia/noticia/2022/12/14/61percent-dos-brasileiros-compram-mais-pela-internet-do-que-https://forbes.com.br/forbes-tech/2022/12/clubes-de-assinatura-movimentam-mais-de-r-1-bi-por-ano-no-brasil/em-lojas-fisicas-aponta-estudo.ghml>

https://forbes.com.br/forbes-tech/2022/12/clubes-de-assinatura-movimentam-mais-de-r-1-bi-por-ano-no-brasil/?amp=#amp_tf=De%20%251%24s&aoh=17104711122368&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com

<https://www.ecommercebrasil.com.br/artigos/clube-de-assinatura-o-que-esta-por-tras-deste-fenomeno-de-vendas#:~:text=N%C3%A3o%20%C3%A9%20%C3%A0%20toa%20que,em%202020%2C%20para%20tr%C3%AAs%20mil>

<https://www.vivareal.com.br/imovel/consultorio-vila-clementino-zona-sul-sao-paulo-com-garagem-39m2-venda-RS499000-id-2677337751/>

<https://www.profissionaldeecommerce.com.br/buscape-lanca-produto-de-pagamento-cpa/>
<https://www.cobrefacil.com.br/blog/clube-de-assinatura>

https://universo.magalu.com/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=pmax_pi&utm_term=pmax_pi&partner_source=googlecpc&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjw0Oq2BhCCARIsAA5hubWHAMkHMIIKu3QMOiNTq2oNA1Gdc2cjC3Brb3DxWr8ocJokZmfNV4caAhpYEALw_wcB

<https://www.profissionaldeecommerce.com.br/buscape-lanca-produto-de-pagamento-cpa/>

<https://www.cobrefacil.com.br/blog/clube-de-assinatura>

<https://www.projetodraft.com/buscape-como-esta-uma-das-mais-importantes-startups-do-brasil-quase-20-anos-depois/>

<https://blog.starpromocionais.com.br/2022/02/02/premiacao-para-colaboradores/>

https://palestraparaprofessores.com.br/palestras/porque-as-palestras-sao-importantes-para-o-desenvolvimento-da-sua-empresa/#google_vignette
<https://olist.com/blog/pt/como-vender-mais/em-marketplaces/como-vender-no-marketplace-buscape/>

https://www.bling.com.br/funcionalidades/integracao-ecommerce-marketplace?utm_source=bing&utm_medium=cpc&utm_campaign=marketplace_psq_kw_2023_bing&utm_content=pesquisa&utm_term=kwd&utm_name=bling_performance_ecommerce_psq_lead_2023_bing&msclkid=401ff2db19821182c6d194d7ed60db42

<https://enotas.com.br/blog/clubes-de-assinatura/>

<https://blog.ucoffee.com.br/clubes-de-assinatura/>

<https://www.glambox.com.br>

<https://www.glossybox.com.br>

<https://www.lipstick.com.br>

<https://www.boxmagenta.com.br>

<https://www.vivabox.com.br>

<https://www.naturalbox.com.br>

<https://www.meucopo.com.br>

<https://www.greenbox.com.br>

<https://blog.omie.com.br/6-vantagens-de-vender-em-marketplace/>

<https://pagar.me/blog/marketplace/#:~:text=Esse%20modelo%20de%20com%C3%A9rcio%20online,uma%20experi%C3%Aânciade%20compra%20facilitada.>

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-as-vantagens-de-vender-seus-produtos-em-um-e-commerce-marketplace,3f6402b5b0d36410VgnVCM1000003b74010aRCRD#:~:text=E%2C%20por%20fim%2C%20para%20o,produtos%20em%20uma%20%C3%BAnica%20transa%C3%A7%C3%A3o.>

https://empreendedores.mercadopago.com.br/quais-as-vantagens-e-desvantagens-de-vender-em-marketplace#amp_tf=De%20%251%24s&aoh=17194092006084&referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com&share=https%3A%2F%2Fempreendedores.mercadopago.com.br%2Fquais-as-vantagens-e-desvantagens-de-vender-em-marketplace

https://venda.amazon.com.br/?id=SEBRSOA_inst-sell-exac-phraset-all_go_cmp-13175499001_adq-122742915779_ad-522797472450_kwd-1221664574337_dev-m_ext-sig-Cj0KCQjw0Oq2BhCCARIsAA5hubVhOHK1cOBdwDgYbSCbXt6w4Lxq3oU6L3ZMz3Z-pvp86WzG8dqpjulaAqFe

13 APÊNDICES

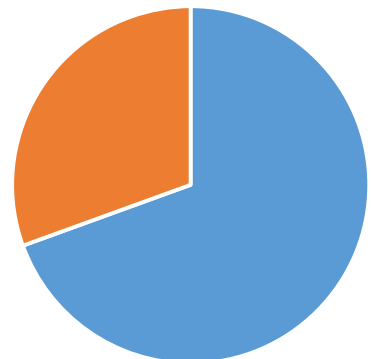
APÊNDICE A – Logotipo da Marca



APÊNDICE B – Pesquisa de Mercado

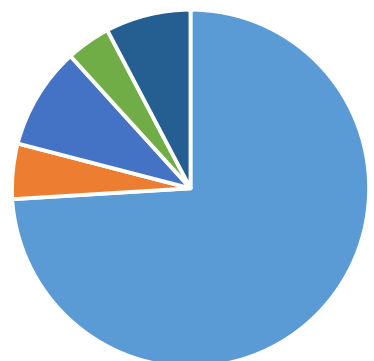
1. Qual seu gênero?

- Feminino
- Masculino

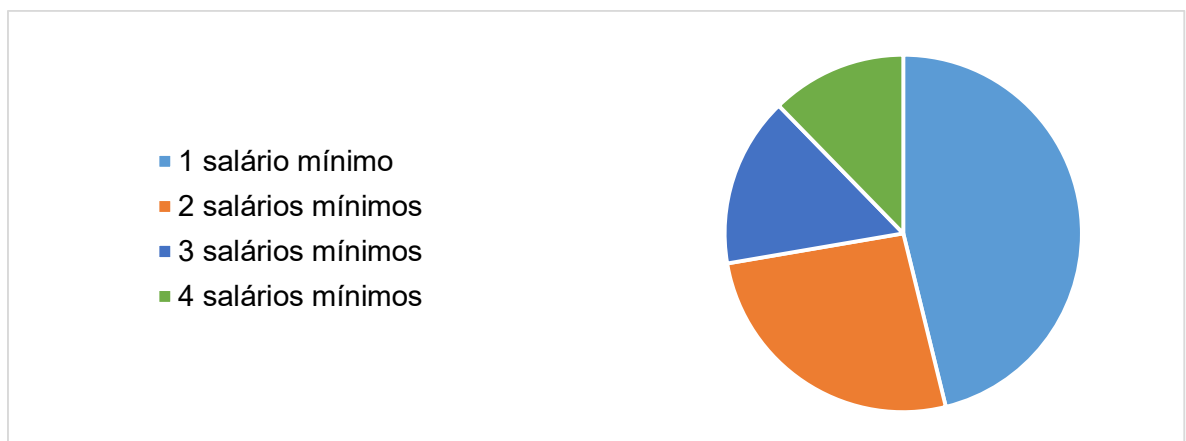


2. Qual é sua faixa etária?

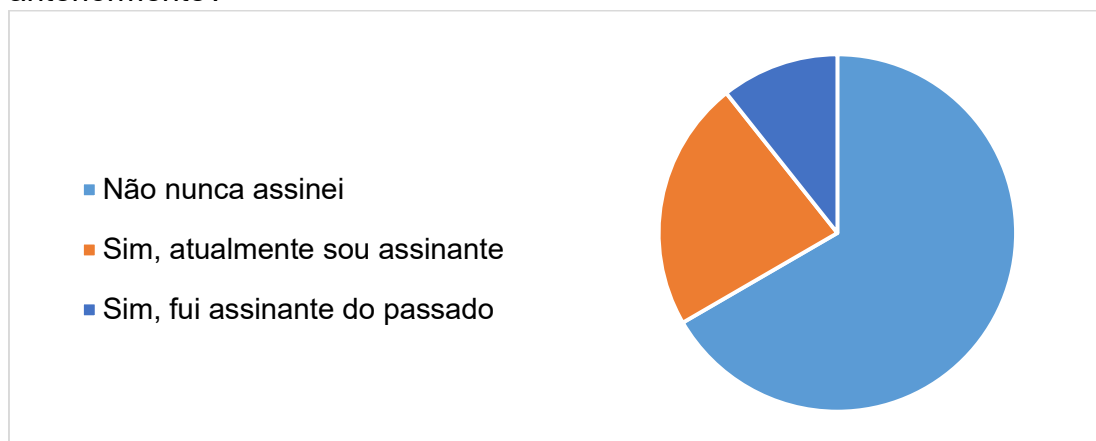
- De 12 a 24 anos
- De 23 a 34 anos
- De 35 a 44 anos
- De 45 a 54 anos
- Acima de 55 anos



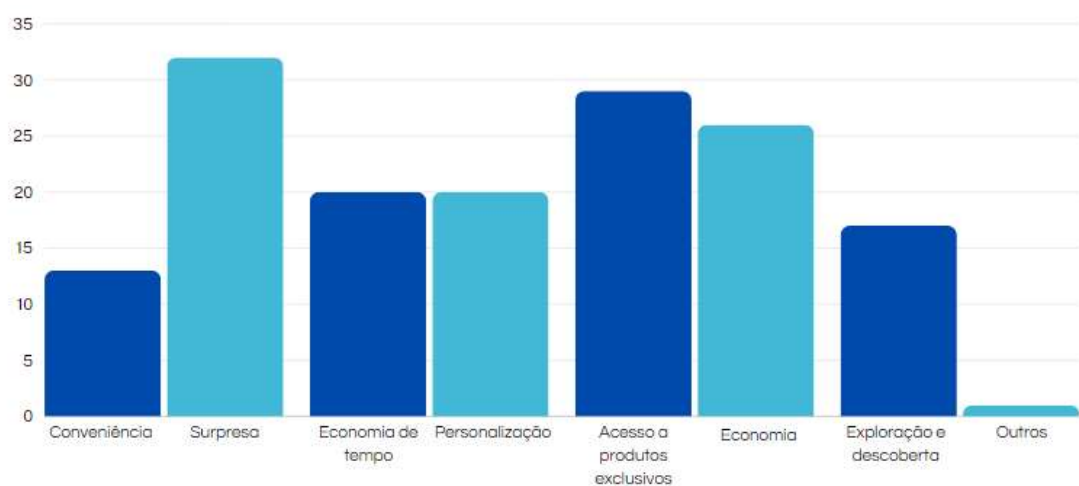
3. Qual sua renda em salários-mínimos?



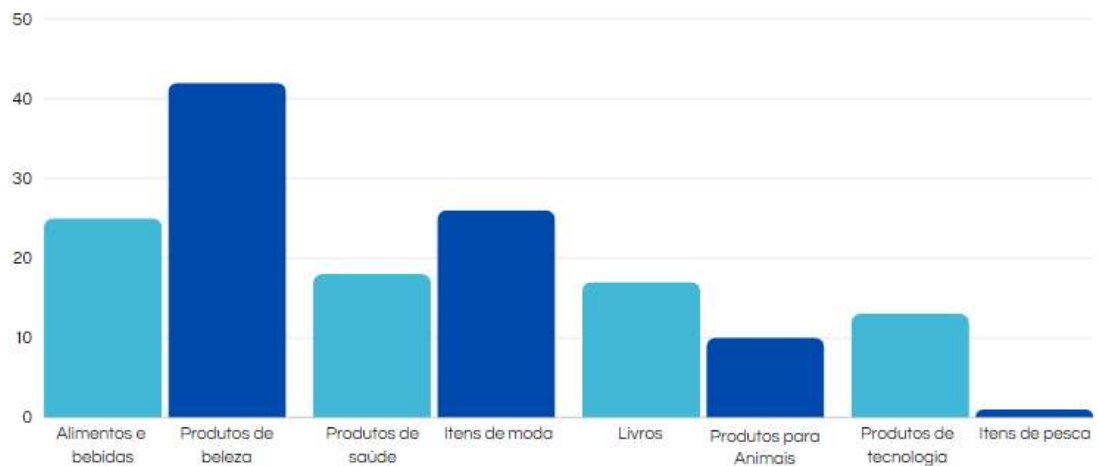
4. Você já assinou ou experimentou serviços de clubes por assinatura anteriormente?



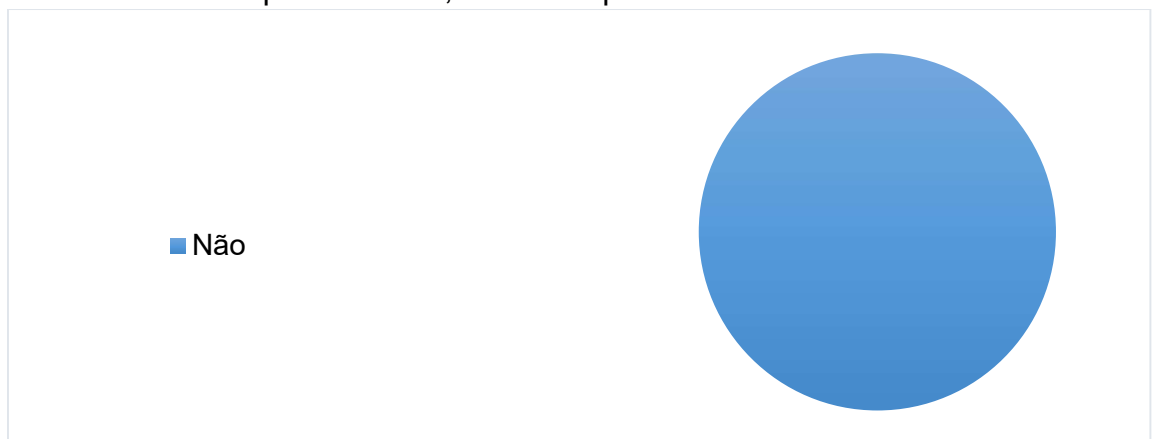
5. Que tipo de produtos você gostaria de receber em uma caixa por assinatura?



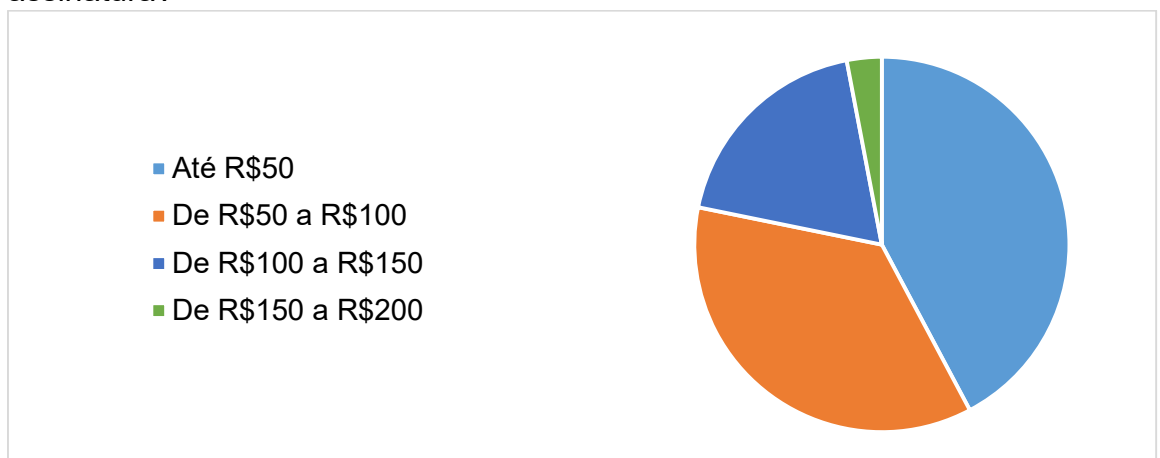
6. Na possibilidade de contratar um clube por assinatura, quais seriam seus principais critérios de seleção?



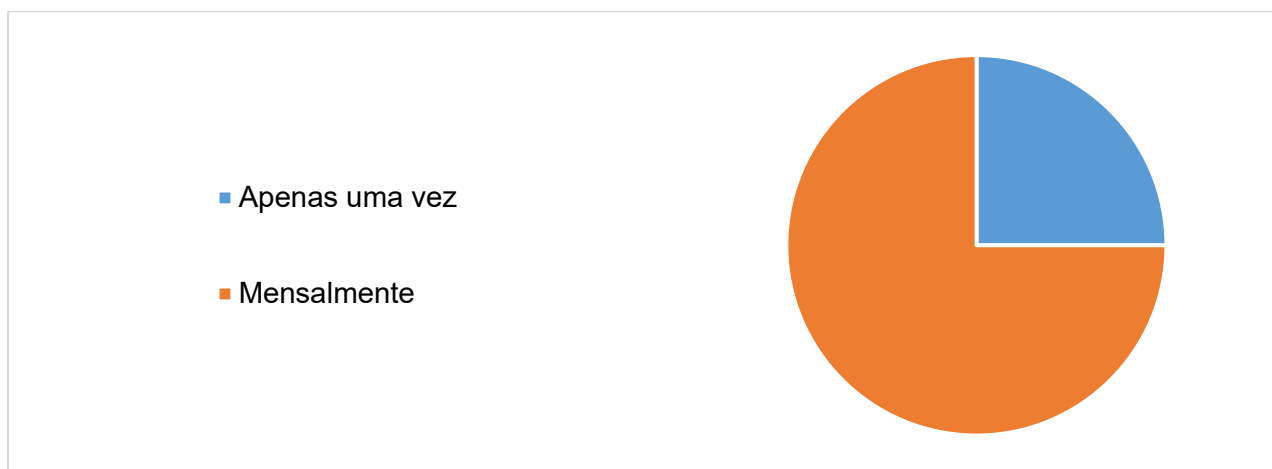
7. Se você estivesse interessado em adquirir um clube por assinatura, você saberia onde comprar? Se sim, onde compraria?



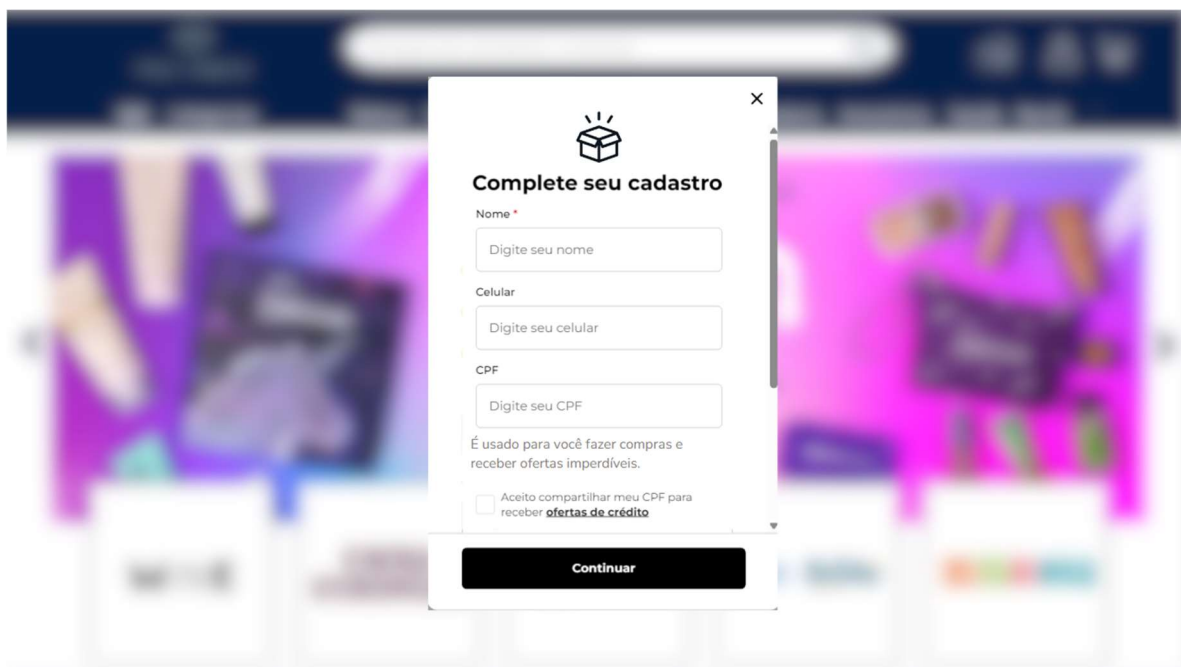
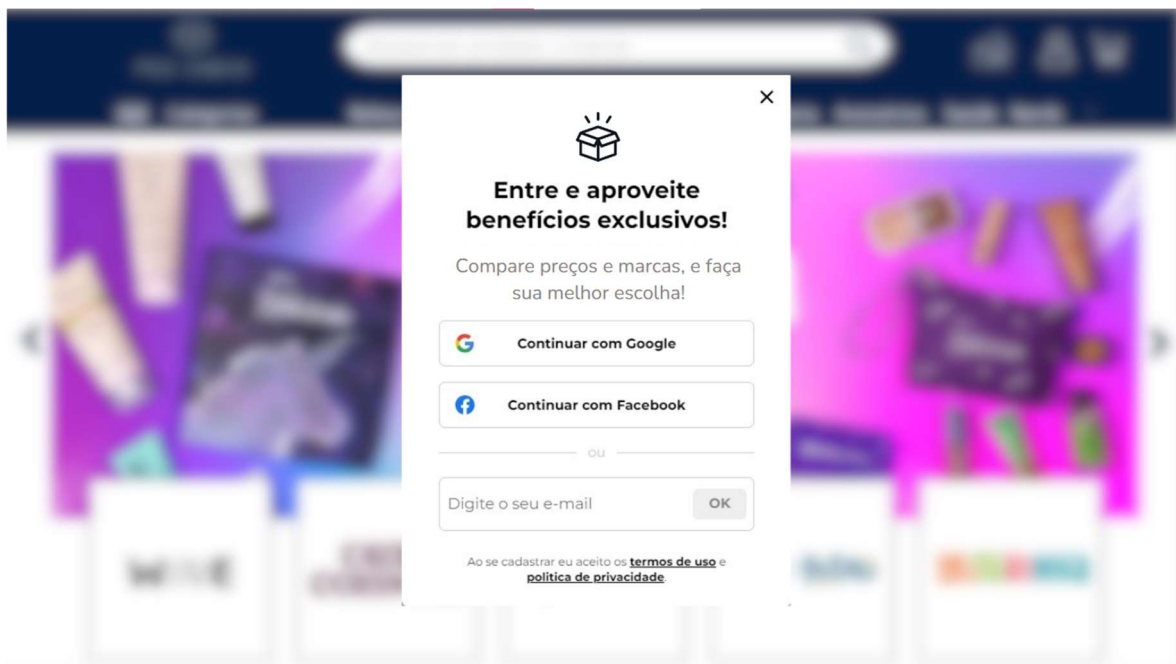
8. Qual valor você estaria disposto a pagar mensalmente por um clube de assinatura?



9. Você compraria um clube por assinatura apenas uma vez ou mensalmente?



APÊNDICE C – Layout do Site



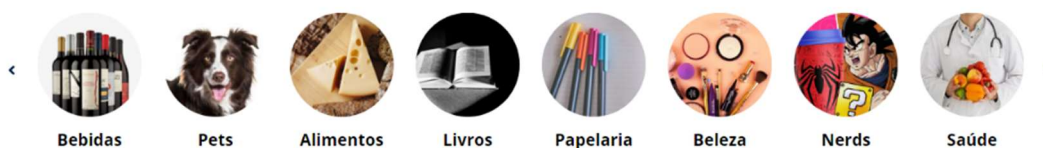
acessível. divertida. feita pra você:

glam

Assine e encontre tudo pra sua beleza em um só lugar

a partir de 9,90/mês

WINE CAIXA COLONIAL glam BOX · Petiko LEITURINHA



Top 3 mais populares ↗



A partir de
R\$ 84,90
FRETE GRÁTIS*



A partir de
R\$ 79,90
FRETE GRÁTIS*



A partir de
R\$ 119,42
FRETE GRÁTIS*

Atendimento ao cliente

Central de Ajuda
Como Comprar

Marcas e lojas

Área do anunciante

A Ped Unbox

Sua privacidade
Trabalhe com a gente
Ética e Integridade
Sobre a Ped Unbox

Precisa de Ajuda?

Fale conosco

Compare preços e produtos de Glambox, Wine, OhMyBox, UauBox e outras grandes marcas.



O uso deste site está sujeito aos termos e condições do [Termo de Uso](#) e [Política de privacidade](#).
© Ped Unbox. Todos os direitos reservados.



Busque por produtos e marcas



Categories

Beleza Pets Alimentos Bebidas Livros Papelaria Acessórios Saúde Nerds >

FILTROS

Produtos Específicos

- ☐ Maquiagem
- ☐ Creme hidratante
- ☐ Sérum
- ☐ Body splash
- Mais ▾

Disponível em:

- ☐ Nacional
- ☐ São Paulo
- ☐ Minas Gerais
- Mais ▾

Marcas



Glam Box
A partir de
R\$ 79,90



Oh My Box
A partir de
R\$ 89,90



Box Magenta
A partir de
R\$ 149,90



UAU Box
A partir de
R\$ 99,90



Naju Box
A partir de
R\$ 79,90



EMake Box
A partir de
R\$ 59,90

☐ Oh My Box
 ☐ Glam Box

Mais ▾

Faixa de preço

R\$ mín. — R\$ máx.

CONFIRMAR

Frete

☐ Frete Grátis

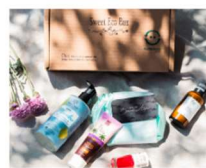
Personalizáveis

☐ Caixas Personalizadas por você

LIMPAR TUDO



Beleza na Caixa
A partir de
R\$ 49,90



Sweet Eco Box
A partir de
R\$ 89,90



Box Men's Market
A partir de
R\$ 149,90



Beauty Box
A partir de
R\$ 99,90

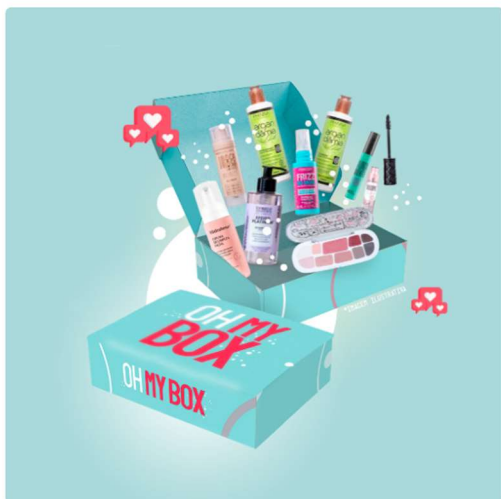


My Care Box
A partir de
R\$ 109,90



Plena Box
A partir de
R\$ 109,90

Busque por produtos e marcas



OH MY BOX

+5mil vendidos

Oh My Box - Caixa por assinatura com produtos de beleza

4.8 ★★★★★ (15376)

A partir de
R\$ 89,90

Frete grátis

> Saiba os prazos de entrega e as formas de envio.

Marcas que você pode receber na sua box:

oBoticário BEYOUNG VZLA miamake L'Occitane

ASSINE

ADICIONAR AO CARRINHO

Planos oferecidos:

OhMyBox

MiniBox

Mensal
3 ITENS FULLSIZE
EM SUA BOX

A PARTIR DE

R\$ **109,90**

até 10% off

renovação automática e cobrança recorrente

ASSINE JÁ!

Semestral
3 ITENS FULLSIZE
EM SUA BOX

A PARTIR DE

R\$ **99,90**

até 10% off

renovação automática e cobrança recorrente

ASSINE JÁ!

Anual
3 ITENS FULLSIZE
EM SUA BOX

A PARTIR DE

R\$ **89,90**

até 10% off

renovação automática e cobrança recorrente

ASSINE JÁ!

Por que Escolher OhMyBox?

- Você pode economizar até 60% comparado ao valor original dos produtos;
- Você monta sua lista de desejos e pode receber os itens de edições anteriores em sua box;
- Você acumula pontos todo mês e pode trocar por produtos sem pagar nada mais;
- Aquele mimo de aniversário para você se sentir mais especial no seu dia;
- Leilões mensais que você tem a oportunidade de arrematar com seus pontos, mais itens para sua caixinha ir mais recheada;
- Nosso pagamento é recorrente, ou seja, não ocupa todo o limite do seu cartão de crédito!

Opiniões do produto

4.8 ★★★★★
15,381 avaliações



Avaliação de características

Custo-benefício

★★★★★

Produtos

★★★★★

Entrega

★★★★★

Atendimento e Informação

★★★★★

Opiniões com fotos



Ordenar ▾

Qualificação ▾

Opiniões em destaque

Amo cosméticos e a OMB é a única caixinha que eu uso todos os produtos que eu recebo! Eles realmente seguem o perfil, possuem atendimento e pós venda rápido, eficaz, atencioso e as melhores marcas do mercado. Não fico sem

★★★★★

25 jun. 2023

Resumo com base em opiniões de compradores

É útil 178



[Como funciona](#) ▾[Quanto custa?](#) ▾[Cresça seu negócio](#) ▾[Ajuda?](#) ▾[Blog](#) ▾[Comece a vender](#)

Venda na Ped Unbox

primeiro mês grátis !

Venda na Ped Unbox usufruindo de todos os benefícios do marketplace com a primeira mensalidade grátis



Conheça os benefícios de Vender na Ped Unbox

+3 MILHÕES

MAIS DE 3 MILHÕES DE CLIENTES
COMPRAM NA PED UNBOX

70%

70% DOS VENDEDORES DA PED UNBOX FAZEM A
PRIMEIRA VENDA EM MENOS DE 60 DIAS DE
PARCERIA



OURO CANASTRA

"Pra quem está começando e ainda não tem aquela empresa estruturada, vender na Ped Unbox é genial."

Joana Canastra
Fundadora

[Veja mais histórias de sucesso >](#)

Quais são as taxas para vender na Ped Unbox?

Unbox Plus

- Sua empresa é divulgada na página inicial do site
- Visibilidade alta nos resultados de busca
- Ferramentas de análise que permite acompanhar o desempenho das vendas
- Processamento de pagamentos

Unbox Classic

- Sua empresa é divulgada na aba de produtos do site
- Visibilidade regular nos resultados de busca
- Processamento de pagamentos

[Quero Assinar](#)

	Unbox Classic	Unbox Plus
Comissão	18%	20%
Taxa por item vendido	R\$3	R\$3

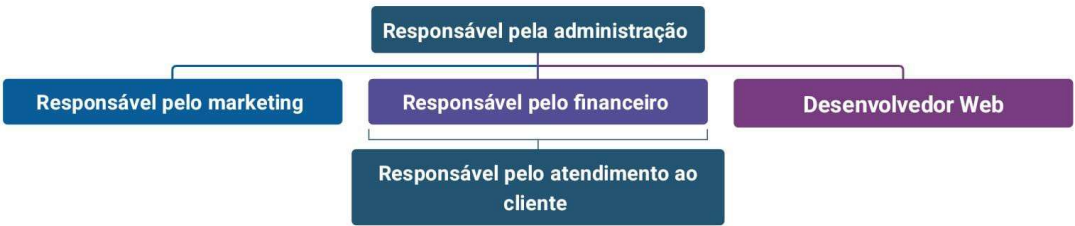
Veja um exemplo na prática:

	Unbox Classic	Unbox Plus
Quantidade de itens	3	3
Valor de todos os itens	R\$100	R\$100
Valor total (Comissão + taxa por item)	R\$27 R\$18 + (3 x R\$3)	R\$29 R\$20 + (3 x R\$3)

APÊNDICE D – Fluxograma do Site



APÊNDICE E - Necessidades de Pessoal



APÊNDICE F – Estimativa de Investimentos Fixos

Investimentos fixos					
Produto	Valor		Unidade	Custo total	
Notebook	R\$	2.834,10	7	R\$	19.838,70
Monitor	R\$	638,10	2	R\$	1.276,20
CPU	R\$	1.728,17	2	R\$	3.456,34
Teclado	R\$	74,96	2	R\$	149,92
Mouse	R\$	69,00	7	R\$	483,00
Headset	R\$	167,99	7	R\$	1.175,93
Webcam	R\$	75,91	7	R\$	531,37
Impressora	R\$	1.899,99	7	R\$	13.299,93
Plano de Wi-fi	R\$	150,00	7	R\$	1.050,00
Mesa de escritório	R\$	2.029,98	2	R\$	4.059,96
Cadeira	R\$	789,00	2	R\$	1.578,00
Dados móveis	R\$	49,99	7	R\$	349,93
Total:				R\$	47.249,28

APÊNDICE G – Capital de Giro

Contas a receber – prazo médio de vendas			
Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
à vista	45%	0	0
a prazo (1)	30%	30	9
a prazo (2)	10%	60	6
a prazo (3)	15%	90	13,5
Prazo médio total:			28,5

Fornecedores – prazo médio de compras			
Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
à vista	50%	0	0
a prazo (1)	30%	30	9
a prazo (2)	20%	60	12
Prazo médio total:			21

Cálculo da necessidade líquida de capital de giros em dias	
Contas a receber – prazo médio de vendas	28,5 dias
Fornecedores – prazo médio de compras	21 dias
Necessidade líquida de capital de giros em dias	7,5 dias

Caixa Mínimo	
Custo fixo mensal	R\$ 47.241,60
Custo variável mensal	R\$ 22.760,00
Custo total diário	R\$ 2.333,38
Necessidade líquida de capital de giro em dias	7,5
Caixa Mínimo:	R\$ 17.500,35

APÊNDICE H – Investimentos Pré-Operacionais

;

Investimentos pré-operacionais	
Descrição	Valor
Divulgação	R\$ 12.750,00
Treinamento dos funcionários	R\$ 5.600,00
Despesas Legais	R\$ 1.728,17
Criação do Website	R\$ 50.000,00
Total:	R\$ 70.078,17

APÊNDICE I – Investimentos Totais

Investimento total	
Descrição	Valor
Investimento fixo	R\$ 47.249,28
Investimentos pré-operacionais	R\$ 70.078,17
Total:	R\$ 117.327,45

APÊNDICE J - Estimativa de Faturamento Anual da Empresa

FATURAMENTO ANUAL	
Mês	FATURAMENTO (R\$)
Janeiro	R\$ 238,024.56
Fevereiro	R\$ 422,535.49
Março	R\$ 428,891.37
Abril	R\$ 397,537.37
Maio	R\$ 436,703.04
Junho	R\$ 590,496.54
Julho	R\$ 409,211.65
Agosto	R\$ 417,099.62
Setembro	R\$ 309,856.72
Outubro	R\$ 344,534.83
Novembro	R\$ 452,393.43
Dezembro	R\$ 550,265.18
Total:	R\$ 4,997,549.80

APÊNDICE K - Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Folha de Pagamento					
N°	Função	Salário Bruto	Encargos Sociais (%)	Encargos Sociais (R\$)	Total
1	Desenvolvedor Web	R\$ 5.032,12	47,44%	R\$ 1.619,12	R\$ 3.413,00
Total:					R\$ 5.032,12

Folha de Pagamento Pró-labore			
N°	Sócio Colaborador	Função	Salário Bruto
1	Isabella Trindade	Responsável pelo Marketing	R\$ 2.000,00
2	Julia Sampaio	Responsável pelo Marketing	R\$ 2.000,00
3	Heloísa Neri	Responsável pelo Financeiro	R\$ 2.000,00
4	Luana Cabreira	Responsável pelo Financeiro	R\$ 2.000,00
5	Amanda Ribeiro	Responsável pela Administração	R\$ 2.000,00
6	Rodrigo Magalhães	Responsável pelo Atendimento ao Cliente	R\$ 1.500,00
Total:			R\$ 11.500,00

APÊNDICE L – Estimativa Dos Custos Com Depreciação

Estimativa dos custos com depreciação				
Descrição	Valor do bem	Vida útil em anos	Depreciação Anual	Depreciação mensal
7 notebook	R\$ 19.838,70	5	R\$ 3.967,74	R\$ 330,65
2 monitor	R\$ 1.276,20	10	R\$ 127,62	R\$ 10,64
2 CPU	R\$ 3.456,34	10	R\$ 345,63	R\$ 28,80
2 teclado	R\$ 149,92	5	R\$ 29,98	R\$ 2,50
7 mouse	R\$ 483,00	3	R\$ 161,00	R\$ 13,42
7 headset	R\$ 1.175,93	5	R\$ 235,19	R\$ 19,60
2 webcam	R\$ 531,37	5	R\$ 106,27	R\$ 8,86
7 impressora	R\$ 13.299,93	5	R\$ 2.659,99	R\$ 221,67
2 mesa de escritório	R\$ 4.059,96	10	R\$ 405,99	R\$ 33,83
2 cadeiras	R\$ 1.578,00	5	R\$ 315,60	R\$ 26,30
7 roteadores de wi-fi	R\$ 349,93	5	R\$ 69,99	R\$ 5,83
Total:	R\$ 46.199,28	-	R\$ 8.425,00	R\$ 702,10

APÊNDICE M – Estimativa dos Custos Fixos Mensais

Custo fixo mensal	
Descrição	Custo Mensal
Aluguel em Coworking	R\$ 500,00
Dados Móveis dos Colaboradores	R\$ 49,99
Plano de Wi-Fi dos Colaboradores	R\$ 150,00
Salários + Encargos Sociais	R\$ 16.532,12
Hospedagem da Plataforma	R\$ 1.000,00
Financiamento BNDES	R\$ 5.820,08
Total:	R\$ 24.052,19

APÊNDICE N – Demonstrativo de Resultados

Demonstrativo de resultado anual	
Descrição	(R\$)
Faturamento	R\$ 4.997.549,80
CMV	R\$ 2.922.981,32
Simples Nacional	R\$ 1.523.874,68
Margem de Contribuição	R\$ 550.693,80
Custos fixos totais	R\$ 288.626,28
Lucro/Prejuízo	R\$ 262.067,52

APÊNDICE O – Indicadores de Viabilidade

Ponto de Equilíbrio	
Custo Fixo Total	R\$ 198.385,44
Índice da Margem de Contribuição	0,11
Total:	R\$ 1.803.504,00

Lucratividade	
Descrição	(R\$)
Lucro Líquido	R\$ 262.067,52
Receita total	R\$ 4.997.549,80
Lucratividade (%)	5%

Rentabilidade

Rentabilidade	
Descrição	(R\$)
Lucro Líquido	R\$ 262.067,52
Ivestimento total	R\$ 117.327,45
Rentabilidade (%)	223%

Prazo de Retorno do Investimento

Prazo de Retorno do investimento	
Descrição	(R\$)
Investimento Total	R\$ 117.327,45
Lucro Líquido	R\$ 262.067,52
Prazo de Retorno do investimento (anos)	0,44%