

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PROFESSOR ANDRÉ BOGASIAN
ENSINO MÉDIO COM HABILITAÇÃO PROFISSIONAL EM TÉCNICO EM
ADMINISTRAÇÃO**

**FELIPE OSÓRIO MARCOMINI
IGOR BASTIAN MORAES
JONAS FERNANDES DIAS FELIX DE OLIVEIRA
LUIZ HENRIQUE VILLAS BOAS TAVARES
MARIA EDUARDA VIEIRA DE MORAES
SABRINA NAOMI DA SILVA WATANABE**

VIVA SÊNIOR:

Aplicativo para a contratação de cuidadores de idosos

OSASCO

2024

FELIPE OSÓRIO MARCOMINI
IGOR BASTIAN MORAES
JONAS FERNANDES DIAS FELIX DE OLIVEIRA
LUIZ HENRIQUE TAVARES VILLAS BOAS
MARIA EDUARDA VIEIRA MORAES
SABRINA NAOMI DA SILVA WATANABE

VIVA SÊNIOR:

Aplicativo para a contratação de cuidadores de idosos

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Ensino Médio com Habilitação Profissional
em Técnico em Administração
do Centro Estadual de Educação Tecnológica
Paula Souza – ETEC Prof. André Bogasian
como pré-requisito para obtenção de título de
Técnico em Administração.
Orientadores: Kleber Tadeu Vieira da Rocha e
Lucimar Silva Lima Orsi

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 Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em Administração, na qualidade de titulares dos direitos morais e patrimoniais de autores da Obra, **VIVA SÊNIOR: Aplicativo para a contratação de cuidadores de idosos**, Trabalho de Conclusão de Curso apresentado a 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

FELIPE OSÓRIO MARCOMINI

IGOR BASTIAN MORAES

JONAS FERNANDES DIAS FELIX DE OLIVEIRA

LUIZ HENRIQUE VILLAS BOAS TAVARES

MARIA EDUARDA VIEIRA DE MORAES

SABRINA NAOMI DA SILVA WATANABE

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 Ensino Médio Com Habilitação Profissional De Técnico Em Administração na ETEC Professor 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

FELIPE OSÓRIO MARCOMINI

IGOR BASTIAN MORAES

JONAS FERNANDES DIAS FELIX DE OLIVEIRA

LUIZ HENRIQUE VILLAS BOAS TAVARES

MARIA EDUARDA VIEIRA DE MORAES

SABRINA NAOMI DA SILVA WATANABE

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, com nota final igual a _____, conferida pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Kleber Tadeu Viera da Rocha

Lucimar Silva Lima Orsi

Professores Responsáveis pela disciplina e desenvolvimento de Trabalho de Conclusão de Curso.

Professor Etec Professor André Bogasian

Professor Etec Professor André Bogasian

Professor Etec Professor André Bogasian

Resumo

O Viva Sênior é um aplicativo que promove a intermediação entre cuidadores e idosos, assim como seus responsáveis, oferecendo uma plataforma que facilita de maneira prática e eficiente a conexão entre familiares, idosos e profissionais de cuidado. Por meio do aplicativo, os familiares podem localizar cuidadores qualificados para atender às necessidades de seus entes idosos que requerem assistência. Além disso, idosos que desejam encontrar cuidadores de forma autônoma também podem utilizar o app para contratar serviços de acordo com suas preferências e necessidades. Simultaneamente, os cuidadores podem se cadastrar na plataforma, obtendo maior visibilidade e acesso a oportunidades de trabalho. Para garantir que o cuidador atue na área de cuidados aos idosos, seus dados pessoais e qualificações são analisados pela empresa antes da finalização do cadastro, assegurando a veracidade das informações e a adequação profissional para o exercício da função.

O aplicativo está disponível para download nas principais plataformas digitais de distribuição de aplicativos móveis e é acessível em diversas regiões do Brasil, facilitando a conexão entre cuidadores e famílias que buscam serviços especializados.

Palavras-chave: Viva Sênior, aplicativo, cuidadores de idosos, serviços de cuidados, contratar cuidadores de idosos.

Abstract

Viva Sênior is an app that facilitates the connection between caregivers and elderly individuals, as well as their families, offering a platform that efficiently and practically bridges this gap. Through the app, families can find qualified caregivers to meet the needs of their elderly relatives who require assistance. Additionally, elderly individuals who wish to find caregivers autonomously can also use the app to hire services according to their preferences and needs. At the same time, caregivers can register on the platform to gain increased visibility and access to job opportunities. To ensure that the caregiver works in the field of elderly care, their personal information and qualifications are reviewed by the company before completing the registration, verifying the accuracy of the data and ensuring professional suitability for the role.

The app is available for download on the major mobile app distribution platforms and is accessible in various regions across Brazil, making it easier for caregivers and families seeking specialized services to connect.

Keywords: Viva Sênior, application, elderly caregivers, care services, hire elderly caregivers.

SUMÁRIO DE IMAGENS

Apêndice 1 – Organograma.....	40
Apêndice 2 – Análise SWOT	40
Apêndice 3 – Logomarca.....	41
Apêndice 4 – Aplicativo	41
Apêndice 5 – Site.....	42
Apêndice 6 – Instagram.....	42
Apêndice 7 – Palestras em Instituições Educacionais.....	43
Apêndice 8 – Painéis Publicitários	43
Apêndice 9 – Pesquisa com os Profissionais.....	44
Apêndice 10 – Pesquisa com os Profissionais.....	44
Apêndice 11 – Pesquisa com os Profissionais.....	44
Apêndice 12 – Pesquisa com os Profissionais.....	45
Apêndice 13 – Pesquisa com os Profissionais.....	45
Apêndice 14 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos.....	45
Apêndice 15 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos.....	46
Apêndice 16 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos.....	46
Apêndice 17 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos.....	46
Apêndice 18 – Escritório	47
Apêndice 19 – Mapa de Risco.....	47
Apêndice 20 – Mapa de Risco.....	48
Apêndice 21 – Fluxo de Atendimento aos Clientes/Usuários	48
Apêndice 22 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	48
Apêndice 23 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	49
Apêndice 24 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	49
Apêndice 25 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	50
Apêndice 26 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	50
Apêndice 27 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	51
Apêndice 28 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	51

Apêndice 29 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	52
Apêndice 30 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	52
Apêndice 31 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	53
Apêndice 32 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	53
Apêndice 33 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	54
Apêndice 34 – O Aplicativo para os Cuidadores.....	54
Apêndice 35 – O Aplicativo para os Cuidadores.....	55
Apêndice 36 – O Aplicativo para os Cuidadores.....	55
Apêndice 37 – O Aplicativo para os Cuidadores.....	56
Apêndice 38 – O Aplicativo para os Cuidadores.....	56
Apêndice 39 – O Aplicativo para os Cuidadores.....	57
Apêndice 40 – Botão de Emergência	57
Apêndice 41 – Máquinas e Equipamentos	58
Apêndice 42 – Móveis e Utensílios.....	58
Apêndice 43 – Total dos Investimentos Fixos.....	58
Apêndice 44 – Contas a Receber.....	58
Apêndice 45 – Investimentos Pré-Operacionais.....	59
Apêndice 46 – Investimento Total.....	59
Apêndice 47 – Estimativa do Faturamento Anual da Empresa	59
Apêndice 48 – Estimativa do Faturamento Anual da Empresa	59
Apêndice 49 – Faturamento Janeiro	60
Apêndice 50 – Faturamento Fevereiro	60
Apêndice 51 – Faturamento Março	60
Apêndice 52 – Faturamento Abril	61
Apêndice 53 – Faturamento Maio	61
Apêndice 54 – Faturamento Junho	61
Apêndice 55 – Faturamento Julho.....	62
Apêndice 56 – Faturamento Agosto	62
Apêndice 57 – Faturamento Setembro	62
Apêndice 58 – Faturamento Outubro	63

Apêndice 59 – Faturamento Novembro	63
Apêndice 60 – Faturamento Dezembro	63
Apêndice 61 - Custos Fixos Operacionais Mensais	64
Apêndice 62 - Custos Fixos Operacionais Mensais	64
Apêndice 63 - Demonstrativo de Resultados	64
Apêndice 64 – Lucratividade.....	64
Apêndice 65 – Rentabilidade.....	65
Apêndice 66 – Prazo de Retorno do Investimento	65

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	15
2.1	Dados da Empresa	16
2.1.1	Missão.....	16
2.1.2	Visão	16
2.1.3	Valores	16
2.1.4	Objetivos Estratégicos	16
2.1.5	Natureza do Negócio	17
2.1.6	Histórico da Empresa.....	17
2.1.7	Abrangência de Atuação	17
2.1.8	Responsabilidade Social	17
2.2	Gerenciamento e Estrutura Organizacional	18
2.2.1	Descrição do Organograma	18
2.2.2	Comitê Diretivo	18
2.2.3	Política de RH.....	18
3	PRODUTOS E SERVIÇOS.....	20
3.1	Descrição de Produtos e Serviços.....	20
4	PLANO DE MARKETING.....	21
4.1	Sumário Executivo.....	21
4.2	Análise do Ambiente.....	21
4.2.1	Fatores Econômicos.....	21
4.2.2	Fatores Socioculturais.....	22
4.2.3	Fatores Políticos/Legais.....	22
4.2.4	Fatores Tecnológicos	22
4.2.5	Concorrência.....	22

4.2.6	Fatores Internos	23
4.3	Análise SWOT.....	23
4.3.1	Fatores Externos	23
4.3.2	Fatores Internos	24
4.4	Definição do Público-Alvo	24
4.4.1	Pessoa física.....	24
4.5	Definição do Posicionamento de Mercado	25
4.5.1	Pessoa	25
4.6	Definição da Marca.....	26
4.6.1	Nome.....	26
4.6.2	Símbolo.....	26
4.6.3	Slogan	26
4.7	Definição de Objetivos e Metas.....	26
4.7.1	Objetivos.....	26
4.7.2	Metas.....	27
4.8	Composto de Marketing	27
4.8.1	Produto.....	27
4.8.2	Preço	28
4.8.3	Praça	28
4.8.4	Promoção	28
4.8.5	Pessoas	28
5	METODOLOGIA.....	29
5.1	Pesquisa de Mercado/Campo.....	29
5.1.1	Pesquisa com os Profissionais	29
5.1.2	Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos	29
5.2	Internet.....	30

6	PLANO OPERACIONAL.....	31
6.1	Layout Geral	31
6.1.1	Escritório.....	31
6.2	Mapa de Risco	31
6.3	Capacidade de Atendimento	31
6.4	Fluxo de Atendimento aos Clientes/Usuários.....	32
6.4.1	O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos	32
6.4.2	O Aplicativo para os Cuidadores	32
6.4.3	Botão de Emergência	33
6.5	Necessidade do Pessoal	33
6.6	Vantagens Competitivas.....	33
6.7	Descrição de Parceria	33
6.8	Gestão de Qualidade	34
6.9	Gestão de Segurança e Saúde	34
6.10	Gestão de Impacto Ambiental.....	34
7	PLANO FINANCEIRO.....	35
7.1	Estimativa dos Investimentos Fixos	35
7.2	Capital de Giro.....	35
7.2.1	Contas a Receber	35
7.2.2	Contas a Pagar	35
7.2.3	Necessidade Líquida de Capital de Giro	36
7.2.4	Caixa Mínimo	36
7.2.5	Capital de Giro - Resumo	36
7.3	Investimentos Pré-Operacionais	36
7.4	Investimento Total	36
7.5	Estimativa do Faturamento Anual da Empresa.....	37
7.6	Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais	37

7.7	Demonstrativo de Resultados	37
7.8	Indicadores de Viabilidade.....	37
7.8.1	Lucratividade	37
7.8.2	Rentabilidade	38
7.8.3	Prazo de Retorno do Investimento.....	38
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS	39
9	APÊNDICE.....	40
	REFERÊNCIAS	66

1 INTRODUÇÃO

O Viva Sênior se compromete a atender às necessidades de cuidado, promovendo tanto o bem-estar dos idosos quanto o reconhecimento profissional dos cuidadores. Por meio de sua plataforma especializada, a empresa facilita a intermediação na contratação de profissionais verificados pelo aplicativo para o cuidado de idosos, estabelecendo uma conexão eficiente entre cuidadores e famílias que buscam assistência. Para garantir que o cuidador atue na área de cuidados aos idosos, seus dados pessoais e qualificações são analisados pela empresa antes da finalização do cadastro, assegurando a veracidade das informações e a adequação profissional para o exercício da função. Dessa forma, o Viva Sênior não apenas valoriza o trabalho dos cuidadores, mas também proporciona segurança para as famílias que utilizam seus serviços.

Segundo uma pesquisa quali-quantitativa, realizada por meio de questionários estruturados pela empresa, foram aplicados dois questionários distintos: um direcionado aos responsáveis pelos idosos sobre a utilização do aplicativo e outro aos cuidadores. Os resultados indicaram que 59,3% dos responsáveis aprovaram o uso do app, enquanto a aprovação entre os cuidadores atingiu 93,2%, destacando a importância e a necessidade percebida por ambos os grupos no contexto do cuidado.

O Viva Sênior, além de trazer inovação ao mercado, dedica-se a oferecer o melhor para seus usuários, garantindo cuidado especializado para os idosos, visibilidade para os cuidadores e uma experiência segura e eficiente para todos os envolvidos.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O Viva Sênior é uma plataforma especializada no cuidado e bem-estar dos idosos, que facilita a conexão entre cuidadores altamente capacitados e famílias em busca de assistência de excelência. Para garantir a qualidade e a adequação dos profissionais, o Viva Sênior realiza uma avaliação dos currículos e da documentação antes do cadastro na plataforma, incluindo RG, CPF, antecedentes criminais, currículo atualizado, e diplomas e certificados de conclusão de cursos, assegurando que os cuidadores realmente possuam experiência na área de cuidados aos idosos. Através do aplicativo, as famílias têm acesso a cuidadores qualificados de forma eficiente e segura, enquanto os profissionais podem se conectar com empregadores potenciais e expandir suas oportunidades de trabalho.

A plataforma estabelecerá uma taxa, cuja precificação foi estabelecida em uma média dos preços cobrados por concorrentes da empresa. Este valor permitirá que os cuidadores se tornem "cuidadores parceiros", proporcionando-lhes maior visibilidade e destaque nas pesquisas realizadas dentro de suas respectivas regiões.

O plano de marketing abrange os 5P's do negócio, com a sede da empresa situada no centro de Osasco, São Paulo. Para promover a imagem do aplicativo, serão utilizados o site oficial, redes sociais, palestras em instituições educacionais e exibições em painéis digitais. Um dos aspectos fundamentais para o progresso da corporação é a avaliação e reconhecimento dos funcionários, visando monitorar o desempenho da equipe e aprimorar a qualidade do trabalho.

Possuindo um investimento total de R\$ 1.576.176,69 adquirido por meio de financiamento do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Portanto, conclui-se que a empresa atua em um setor altamente promissor, oferecendo um retorno lucrativo tanto para suas sócias quanto para a sociedade, evidenciando seu potencial de investimento eficaz.

2.1 Dados da Empresa

Nome: Viva Sênior – Aplicativo para a Contratação de Cuidadores de Idosos LTDA.

Nome Fantasia: Viva Sênior

CNPJ: 23.081.597/0001-52.

Objeto Social (CNAE) - 6201-5/01 – Desenvolvimento de aplicativo informático sob encomenda.

Localização: Rua Antônio Agú, 694 – Centro, Osasco – SP.

Telefone: (11) 91508-2003

E-mail: vivasenior@gmail.com

2.1.1 Missão

- Promover uma experiência segura para os idosos e seus familiares no aplicativo;
- Fornecer oportunidades de crescimento profissional aos cuidadores.

2.1.2 Visão

- Tornar-se a principal referência nacional em cuidados para idosos.

2.1.3 Valores

- Compromisso com o bem-estar;
- Segurança e suporte;
- Oportunidades de trabalho;
- Inovação constante.

2.1.4 Objetivos Estratégicos

Facilitar a conexão entre cuidadores e idosos, promovendo, dessa forma, uma experiência segura e de alta qualidade no cuidado dos idosos, bem como proporcionando oportunidades de emprego para os cuidadores.

2.1.5 Natureza do Negócio

O Viva Sênior atua no setor de cuidados para idosos, disponibilizando uma plataforma que conecta cuidadores e famílias em todo o Brasil.

A empresa se destaca por oferecer uma experiência profissional no atendimento aos idosos, ao mesmo tempo em que proporciona visibilidade e oportunidades de crescimento para os cuidadores.

2.1.6 Histórico da Empresa

O Viva Sênior surgiu quando um grupo de amigos discutia como os idosos poderiam encontrar cuidados qualificados de maneira eficiente, uma vez que o cuidado é essencial.

Observando a falta de destaque que os idosos têm no setor tecnológico, foi notada a necessidade de uma plataforma que conectasse cuidadores e famílias de maneira segura e eficiente.

Assim, o Viva Sênior foi criado para preencher essa lacuna, proporcionando não apenas uma assistência apropriada, mas também promovendo um maior reconhecimento e valorização para os cuidadores no mercado.

2.1.7 Abrangência de Atuação

O Viva Sênior operará a partir de um escritório localizado na cidade de Osasco, enquanto o aplicativo estará disponível em todas as plataformas de aplicativo em todo o território brasileiro.

2.1.8 Responsabilidade Social

A ação social do Viva Sênior será voltada para destacar o trabalho realizado pelo Instituto Velho Amigo. No Dia do Idoso, 1º de outubro, os idosos do Instituto compartilharão suas histórias e experiências dentro da instituição, oferecendo uma visão sobre o importante trabalho desenvolvido. O Instituto Velho Amigo dedica-se a proporcionar um ambiente acolhedor e enriquecedor para os idosos, oferecendo atividades culturais, sociais e educativas que promovem o bem-estar e a integração dos participantes. Esta ação tem como objetivo ressaltar a importância do Instituto e o impacto positivo de suas iniciativas na vida dos idosos.

2.2 Gerenciamento e Estrutura Organizacional

2.2.1 Descrição do Organograma

No topo do organograma ficam os diretores e gerentes (sócios da organização) responsáveis pela gestão de todo o empreendimento.

Subordinadas à gerência e à direção estão as equipes responsáveis pela análise de currículos dos cuidadores, pelo desenvolvimento e manutenção do aplicativo, pelo suporte jurídico, bem como pelas áreas de contabilidade e finanças, todas voltadas para assegurar o bom andamento da empresa.

(Apêndice 1)

2.2.2 Comitê Diretivo

O comitê diretivo será composto por todos os sócios da empresa.

- Felipe Osório Marcomini;
- Igor Bastian Moraes;
- Jonas Fernandes Dias Felix de Oliveira;
- Luiz Henrique Villas Boas Tavares;
- Maria Eduarda Vieira de Moraes;
- Sabrina Naomi da Silva Watanabe.

2.2.3 Política de RH

2.2.3.1 Recrutamento e seleção

A empresa segue um processo formal de recrutamento para funcionários regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), que envolve apenas os cargos de analistas de currículos dos cuidadores. A divulgação das vagas para analistas será feita por meio de currículos enviados para o e-mail da empresa, buscando candidatos que mais se adequem aos valores da organização. No caso dos terceirizados, as vagas em aberto são comunicadas por e-mail às empresas contratadas, para que elas possam providenciar os profissionais necessários.

No que diz respeito à seleção, os candidatos regidos pela CLT são avaliados com base em seus currículos, buscando-se alinhamento com os valores organizacionais. Já para os funcionários terceirizados, o processo de seleção é conduzido pelas empresas fornecedoras.

2.2.3.2 Avaliação de Desempenho

A avaliação ocorrerá semestralmente por meio do método de avaliação do gerente administrativo, no qual ele fornece feedback individual para cada funcionário, considerando os seguintes pontos:

- Assiduidade e pontualidade;
- Proatividade;
- Adequação à cultura organizacional.

3 PRODUTOS E SERVIÇOS

3.1 Descrição de Produtos e Serviços

O Viva Sênior oferece uma plataforma digital que atende de forma integrada às necessidades de seus dois principais públicos: os cuidadores de idosos e os próprios idosos, juntamente com seus responsáveis.

Os cuidadores interessados em ingressar no aplicativo passam por um processo de cadastro, onde seus dados, incluindo documentos, currículo e antecedentes criminais, são analisados para garantir maior segurança aos contratantes. Após o cadastro, eles podem criar seu perfil e aguardar por solicitações de serviço. Para aqueles que buscam aumentar a visibilidade de seu perfil em sua região de atuação, a plataforma oferece a opção de destaque, acessível mediante o pagamento de uma taxa.

Aos idosos e seus responsáveis, a plataforma proporciona segurança e confiança na contratação de um profissional, uma vez que todos os cuidadores passam por uma avaliação de seus documentos e antecedentes. Além disso, a plataforma oferece recursos adicionais, permitindo a visualização de feedbacks de outros usuários e detalhes sobre os serviços prestados pelos cuidadores, garantindo uma escolha mais informada e adequada às necessidades dos usuários.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Sumário Executivo

O Viva Sênior atua na intermediação entre cuidadores de idosos e famílias que buscam assistência especializada, proporcionando uma plataforma segura e eficiente.

O aplicativo estará disponível 24 horas por dia, 7 dias por semana, assegurando que os usuários possam localizar e contratar profissionais qualificados a qualquer momento.

A pretensão do Viva Sênior é consolidar sua plataforma no mercado nacional, visando atingir usuários em todo o Brasil e expandir sua presença conforme a estabilidade e crescimento do setor. Tornar-se a principal referência nacional em cuidados para idosos, destacando-se pelo diferencial competitivo em relação aos seus concorrentes diretos.

4.2 Análise do Ambiente

4.2.1 Fatores Econômicos

O mercado de cuidadores de idosos tem apresentado um crescimento expressivo, com um aumento de 547% nos últimos dez anos, evidenciando uma significativa expansão econômica nesse setor. Esse crescimento está intrinsecamente ligado ao aumento da população idosa, que demanda serviços especializados, gerando novas oportunidades de trabalho e impactando positivamente a economia por meio da abertura de novas franquias e empresas.

Além disso, a crescente busca por qualificação técnica tem impulsionado o setor de educação profissional, resultando na oferta de cursos e certificações voltados à formação desses profissionais. Essa dinâmica contribui para a criação de uma cadeia econômica robusta em torno da formação de cuidadores, fortalecendo ainda mais o mercado de cuidados aos idosos. À medida que a população idosa cresce, a demanda por serviços especializados aumenta, indicando que a carreira de cuidador de idosos está se consolidando como uma opção viável e promissora. Esse reconhecimento é crucial, pois atrai novos profissionais para o setor, o que, por sua vez, fortalece ainda mais o mercado de cuidados aos idosos.

4.2.2 Fatores Socioculturais

Uma pesquisa realizada pelo IBGE, em 2019, revelou que o número de brasileiros que viraram cuidadores de seus parentes idosos saltou de 3,7 milhões em 2016 para 5,1 milhões em 2019. Assim, é evidente que a presença dos cuidadores é essencial na ausência dos familiares responsáveis pelos idosos, o que ressalta a utilidade da plataforma no cotidiano.

4.2.3 Fatores Políticos/Legais

O Viva Sênior segue as normas legais para proteger seus usuários e a integridade da plataforma. Em conformidade com o Código de Defesa do Consumidor, garantimos transparência e respeito aos direitos dos consumidores. Adotamos as diretrizes do Marco Civil da Internet para proteger a privacidade dos usuários e assegurar a responsabilidade nas interações digitais. Em acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), cuidamos da segurança e do uso responsável dos dados pessoais. Além disso, a Lei Carolina Dieckmann orienta nossas medidas para proteger a plataforma contra crimes informáticos. Assim, a plataforma oferece um serviço seguro e confiável.

4.2.4 Fatores Tecnológicos

Os fatores tecnológicos do aplicativo “Viva Sênior” são projetados para otimizar a experiência tanto para os idosos quanto para os cuidadores. O aplicativo inclui um sistema de tráfego pago que garante visibilidade para os profissionais. Recursos avançados, como geolocalização, permitem que os usuários encontrem cuidadores próximos com facilidade. Além disso, a plataforma prioriza a segurança, protegendo cuidadosamente os dados e informações de cadastro dos profissionais, garantindo a privacidade e a integridade das informações.

4.2.5 Concorrência

4.2.5.1 Concorrência Direta

Após análise, a plataforma Meu Cuidador foi identificada como concorrência direta. Assim como o aplicativo Viva Sênior, esta plataforma proporciona recursos para encontrar oportunidades de emprego e contratar tanto cuidadores de idosos quanto babás. No entanto, na

plataforma Meu Cuidador, a análise de currículos não ocorre antes do cadastro do profissional, o que a diferencia do processo adotado pelo Viva Sênior.

4.2.5.2 Concorrência Indireta

Além disso, foram considerados aplicativos para a procura de emprego como concorrência indireta da empresa. Exemplos desses aplicativos incluem GetNinjas, LinkedIn e InfoJobs. Embora não ofereçam serviços específicos para idosos e cuidadores, essas plataformas competem indiretamente ao fornecer opções alternativas para a contratação de profissionais, incluindo cuidadores.

4.2.6 Fatores Internos

Em seu ambiente de trabalho, o Viva Sênior possui equipes estrategicamente alocadas para garantir o funcionamento eficaz do aplicativo, com uma clara divisão de responsabilidades e um forte compromisso com a colaboração.

4.3 Análise SWOT

(Apêndice 2)

4.3.1 Fatores Externos

4.3.1.1 Oportunidades

- Crescimento no número de profissionais formados como cuidadores;
- Envelhecimento da população;
- Poucos concorrentes diretos.

4.3.1.2 Ameaças

- Rápidas mudanças tecnológicas;
- Reformas nas regulamentações governamentais de saúde e cuidados geriátricos.

4.3.2 Fatores Internos

4.3.2.1 Forças

- Equipe de análise e verificação de documentos;
- Recursos de avaliação e feedback;
- Acesso remoto.

4.3.2.2 Fraquezas

- Dependência de conexão à internet;
- Garantia na qualidade nos serviços dos cuidadores.

4.4 Definição do Público-Alvo

4.4.1 Pessoa física

4.4.1.1 Geográficos

Pessoas que residem na região urbana e rural em todos os estados, com fácil acesso à tecnologia.

4.4.1.2 Demográficos

Idosos, classificados com mais de 60 anos, que possuem acesso a dispositivos móveis ou cujos responsáveis possuem, e cuidadores adultos formados em enfermagem e geriatria, de ambos os sexos, pertencentes às classes B e C.

4.4.1.3 Psicográficos

Pessoas que procuram soluções para o cuidado de idosos, valorizam o profissionalismo e estão atentas à qualidade de vida dos idosos.

Profissionais que buscam oportunidades de trabalho e valorizam o reconhecimento em sua área.

4.4.1.4 Comportamentais

Indivíduos que buscam soluções eficazes para melhorar a qualidade de vida dos idosos, frequentemente interessados em tecnologias que proporcionem maior conforto e conveniência. Valorizam serviços que ofereçam um cuidado atento e adaptado às preferências pessoais, além de informações detalhadas e práticas que ajudam na gestão de cuidados

Profissionais que procuram serviços eficientes, valorizando recursos que auxiliem na gestão de cuidados e na otimização do atendimento.

4.5 Definição do Posicionamento de Mercado

4.5.1 Pessoa

4.5.1.1 Ramo da Atividade

Serviço de cuidados a idosos.

4.5.1.2 Serviços e Produtos Oferecidos

Aplicativo para a conexão entre cuidadores e idosos.

4.5.1.3 Número de Empregados

- CLT (Consolidação das Leis do Trabalho): 10 – Analistas de currículos;
- Pró-labore: 6 – Direção e gerência;
- Terceirizada: 4 – Suporte jurídico, desenvolvimento e manutenção do aplicativo, contabilidade e finanças.

4.5.1.4 Localização do escritório

Rua Antônio Agú, 694 – Centro, Osasco – SP.

4.6 Definição da Marca

4.6.1 Nome

Os compostos do nome "Viva Sênior" refletem a essência e o público-alvo da empresa, bem como seu propósito principal. O termo '*Viva*' é uma expressão associada à vitalidade e bem-estar, enfatizando o foco da empresa em promover uma vida plena e satisfatória para seus clientes, sejam eles idosos ou cuidadores. A palavra '*Sênior*' remete a dedicação exclusiva a esse público específico, destacando o compromisso em atender às necessidades e aos interesses dos idosos.

4.6.2 Símbolo

A logomarca é composta por um ícone central que representa os cuidadores, com o nome fantasia da empresa acima e o slogan abaixo. As cores bege e azul claro transmitem serenidade e cuidado, com o bege sugerindo calma e acolhimento, e o azul claro evocando tranquilidade e segurança. O ícone principal reforça o compromisso da empresa com o bem-estar dos idosos, transmitindo uma sensação de proteção e empatia, e destacando a importância dos cuidadores na vida dos clientes.

(Apêndice 3)

4.6.3 Slogan

"Cuidar é conectar". Este slogan encapsula a missão da plataforma, destacando a importância da conexão prática e funcional entre os cuidadores e os idosos, bem como seus familiares.

4.7 Definição de Objetivos e Metas

4.7.1 Objetivos

A Viva Sênior terá como foco implementar campanhas de divulgação para aumentar o reconhecimento do aplicativo, tornando-o mais acessível ao público-alvo e atraindo tanto cuidadores quanto responsáveis por idosos. Essas campanhas serão estratégicas e voltadas para a ampliação da visibilidade e credibilidade da plataforma no mercado.

Além disso, garantir a satisfação dos clientes e profissionais será uma prioridade. A empresa investirá em recursos que assegurem um atendimento de excelência, promovendo a confiança e o bem-estar de todos os usuários, tanto aqueles que solicitam os serviços quanto os que os prestam.

Outro objetivo essencial será oferecer um aplicativo de alta qualidade e de fácil acesso. A plataforma será desenvolvida de forma intuitiva e simples, permitindo que os usuários, independentemente de suas habilidades tecnológicas, consigam utilizá-la de maneira eficiente e satisfatória.

4.7.2 Metas

No segundo semestre do ano de abertura, a Viva Sênior terá como meta fidelizar 35% dos idosos e cuidadores que utilizam a plataforma. Essa fidelização será resultado de um atendimento de alta qualidade, proporcionando uma experiência positiva para os clientes e profissionais, além de garantir a continuidade do uso dos serviços.

Outro objetivo importante será conquistar novos clientes, com a expectativa de que pelo menos 10% da metade dos usuários fidelizados indique ou traga novos clientes para a plataforma, fortalecendo a base de usuários e expandindo o alcance do aplicativo.

Por fim, a empresa visa aumentar o lucro em 40% no segundo semestre, alinhando esse crescimento com as estratégias de fidelização e expansão de clientes, garantindo uma operação financeira sólida e sustentável.

4.8 Composto de Marketing

4.8.1 Produto

- O produto da empresa Viva Sênior é um aplicativo digital que facilita a intermediação entre cuidadores e idosos e suas famílias que necessitam de seus serviços
- A plataforma viabiliza beneficiar tanto os idosos quanto os profissionais, gerando benefícios mútuos, promovendo aos idosos e seus responsáveis o acesso a cuidadores qualificados, e aos profissionais, maior visibilidade e oportunidades de trabalho.

4.8.2 Preço

- A função "Cuidadores Parceiros" no aplicativo oferece aos cuidadores a oportunidade de, mediante o pagamento de uma taxa de R\$ 40,00, expandirem suas qualificações e visibilidade em suas respectivas regiões.

4.8.3 Praça

- A distribuição da plataforma "Viva Sênior" é exclusivamente online, por meio de seu aplicativo e site.
- Localização do escritório: Rua Antônio Agú, 694 – Centro, Osasco – SP.

4.8.4 Promoção

- Aplicativo: Viva Sênior;

(Apêndice 4)

- Site: <https://www.vivasênior.com.br>;

(Apêndice 5)

- Instagram: @VivaSênior;

(Apêndice 6)

- Palestras em instituições educacionais;

(Apêndice 7)

- Painéis publicitários.

(Apêndice 8)

4.8.5 Pessoas

4.8.5.1 Avaliação e reconhecimento:

As avaliações são feitas a partir de pesquisas com nível de satisfação dos clientes com relação ao desempenho do aplicativo e reuniões mensais entre os diretores e gerentes para a avaliação do faturamento.

5 METODOLOGIA

5.1 Pesquisa de Mercado/Campo

Foi realizada uma pesquisa quali-quantitativa por meio de dois questionários distintos: um direcionado aos cuidadores e outro aos responsáveis pelos idosos. Ambas as pesquisas foram conduzidas de forma virtual através da plataforma Google Forms e, juntas, obtiveram um total de 191 respostas, permanecendo abertas por um período de 5 meses.

5.1.1 Pesquisa com os Profissionais

O questionário, composto por 5 perguntas, recebeu 73 respostas ao longo do período em que permaneceu aberto. Os resultados indicam que 74% dos cuidadores enfrentam dificuldades ao buscar oportunidades de trabalho, 93,2% demonstraram interesse em utilizar o aplicativo como uma ferramenta para ampliar suas oportunidades de emprego, e 86,3% manifestaram interesse em se tornar Cuidador Parceiro da plataforma.

Pode-se concluir que o aplicativo proporcionaria suporte significativo aos cuidadores, ao oferecer uma ferramenta eficiente para ampliar suas oportunidades de emprego e facilitar o acesso a novos clientes.

(Apêndices 9 ao 13)

5.1.2 Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos

O questionário, composto por 4 perguntas, recebeu 118 respostas ao longo do período em que esteve disponível. Os resultados mostram que 89,8% dos responsáveis recorrem a serviços de cuidadores de idosos quando necessário, 59,3% estariam dispostos a pagar pelo serviço de um cuidador pelo aplicativo, e 36,4% consideram a proximidade geográfica o principal benefício esperado ao utilizar a plataforma.

Conclui-se que a plataforma teria boa aceitação entre os responsáveis, que buscam praticidade e facilidade na contratação de cuidadores.

(Apêndices 14 ao 17)

5.2 Internet

O site do SEBRAE auxiliou na orientação para realizar os planos de marketing, operacional e financeiro.

6 PLANO OPERACIONAL

6.1 Layout Geral

O ambiente tem 275 m², em uma área plana.

6.1.1 Escritório

Ao adentrar no estabelecimento, o visitante se depara com a recepção localizada no centro do hall de entrada. À direita, há um elevador visível. Após embarcar, deve-se selecionar o 10º andar e seguir em direção à sala 452. Ao entrar no escritório, há um sofá confortável e uma seleção de livros disponíveis para entretenimento e descanso. Logo à frente, encontram-se as mesas dos operadores responsáveis pela gestão operacional.

Seguindo pelo corredor, à direita, está a sala da gerência, e ao lado, a direção. À esquerda, há uma copa equipada com eletrodomésticos, seguida por banheiros masculinos e femininos.

(Apêndice 18)

6.2 Mapa de Risco

No escritório do Viva Sênior, identificam-se riscos ergonômicos e riscos de acidentes pequeno nas áreas de gestão operacional, gerência administrativa e diretoria executiva. Nos banheiros, há riscos biológicos de nível moderado, além de pequenos riscos de acidentes. Já na copa, os principais riscos são leves e incluem fatores físicos e químicos.

(Apêndice 19 e 20)

6.3 Capacidade de Atendimento

A previsão da empresa Viva Sênior é de atender, em média, 20 clientes por dia durante a semana. O movimento deve aumentar aos sábados e feriados, com atendimento a uma média de 40 pessoas devido ao final de semana.

O horário de funcionamento do escritório será das 8h às 17h, de segunda a sexta-feira. O aplicativo, por sua vez, estará disponível 24 horas por dia, todos os dias da semana.

6.4 Fluxo de Atendimento aos Clientes/Usuários

Após o download do aplicativo Viva Sênior na Play Store ou App Store, o usuário terá duas opções de escolha: cuidador de idoso ou responsável.

(Apêndice 21)

6.4.1 O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos

Caso a escolha seja a aba de responsável/idoso, o processo de cadastro será simples, solicitando apenas dados pessoais. Na tela inicial, serão exibidos os cuidadores parceiros, com destaque para os mais próximos da região. Se houver interesse por algum cuidador, será possível acessar o perfil e iniciar um questionário de solicitação para fornecer detalhes sobre o serviço necessário. A solicitação será enviada ao cuidador, que poderá aceitá-la ou recusá-la. Em caso de aceitação, será aberto um chat para conversas sobre o serviço. Ao final, o responsável ou idoso terá a opção de avaliar o serviço do cuidador.

(Apêndice 22 ao 33)

6.4.2 O Aplicativo para os Cuidadores

Na aba de cuidador de idoso, o cadastro será mais detalhado, exigindo dados pessoais, antecedentes criminais e documentos, como RG, CPF, antecedentes criminais, cartas de recomendação, currículo atualizado e diplomas e certificados de conclusão de cursos. Esses requisitos são estabelecidos para garantir a profissionalização dos cuidadores. Após o envio, os documentos serão analisados e, se aprovados, o cuidador terá acesso ao aplicativo. Na tela inicial, ele verá as solicitações de serviço recebidas e um botão que o direcionará para a página onde poderá se tornar um cuidador parceiro. Ao aceitar uma solicitação, o chat será ativado para combinar o atendimento.

(Apêndice 34 ao 39)

6.4.3 Botão de Emergência

A plataforma oferece também um botão de emergência no chat, disponível tanto para o cuidador quanto para o responsável, com números de emergência e contato dos responsáveis pelo idoso.

(Apêndice 40)

6.5 Necessidade do Pessoal

O Viva Sênior contratará 10 prestadores de serviços para formar a equipe de análise contratual. Adicionalmente, 6 profissionais serão responsáveis pela direção e gerência. Além disso, 4 terceirizados serão responsáveis pelo suporte técnico e manutenção do aplicativo, serviços de contabilidade e finanças, suporte jurídico, treinamento e desenvolvimento, e atendimento ao cliente. Totalizando 16 funcionários dentro da empresa.

6.6 Vantagens Competitivas

O Viva Sênior também realiza uma criteriosa avaliação dos currículos e documentação dos cuidadores antes de permiti-los acessar a plataforma. Esse processo inclui a verificação de antecedentes criminais, documentos pessoais e certificados de qualificação, assegurando que apenas profissionais com experiência comprovada em cuidados a idosos estejam disponíveis para contratação.

Além disso, o aplicativo se destaca por seu foco específico na contratação de cuidadores de idosos, atendendo diretamente a um público que busca esse tipo de serviço especializado.

6.7 Descrição de Parceria

O aplicativo Viva Sênior busca promover o bem-estar integral dos idosos, não apenas cuidando de sua saúde física, mas também incentivando seu desenvolvimento intelectual e social. Para isso, estabelece parcerias com instituições de ensino, como universidades e escolas técnicas. Essas parcerias têm como objetivo principal incentivar o cadastro desses estudantes no aplicativo, visando encontrar mais usuários, incluindo cuidadores, e ampliar a base de participantes da plataforma.

6.8 Gestão de Qualidade

Para manter a qualidade na gestão, o Viva Sênior assegura que o aplicativo seja intuitivo e de fácil navegação, incorporando feedback constante dos usuários para realizar aprimoramentos contínuos na plataforma.

6.9 Gestão de Segurança e Saúde

A proposta utilizada pelo Viva Sênior será de coworking, onde os colaboradores deixarão o mapa de risco exposto para os funcionários da equipe. A limpeza do ambiente utilizado também será realizada pelos colaboradores, prevenindo assim riscos biológicos no local. O escritório contará ainda com câmeras, extintores e alarmes de incêndio.

6.10 Gestão de Impacto Ambiental

Para a gestão de impacto ambiental, considera-se a adoção de práticas sustentáveis no cotidiano do escritório, como o incentivo à redução do uso de papel. A diminuição da quantidade de papel utilizado nas atividades contribui para a economia de recursos e o aumento da eficiência dos processos administrativos.

7 PLANO FINANCEIRO

7.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

Investimento refere-se aos bens necessários para a abertura da empresa. Neste tópico, são calculados as máquinas, equipamentos, utensílios e materiais, incluindo a quantidade, o valor unitário e o valor total de cada item. As tabelas estão divididas em:

- Máquinas e Equipamentos;

(Apêndice 41)

- Móveis e Utensílios.

(Apêndice 42)

Adicionando os subtotais de todas as tabelas, o total final é de R\$32.957,49

(Apêndice 43)

7.2 Capital de Giro

7.2.1 Contas a Receber

O cálculo do período médio de vendas, usado para averiguar o total de vendas da empresa, foi estimado o prazo de 30 dias referentes às vendas do plano de Cuidador Parceiro, com o pix e débito correspondem a 75% e o restante, são vendas no cartão de crédito que correspondem a 25%.

(Apêndice 44)

7.2.2 Contas a Pagar

O prazo médio de contas a pagar é entorno de 0 dias para efetuar o pagamento para a empresa responsável pela manutenção do aplicativo.

7.2.3 Necessidade Líquida de Capital de Giro

A somatória do prazo médio de vendas com a necessidade de estoque, subtraindo o valor em "dias" do prazo de compras resulta na necessidade líquida de capital de giro. A necessidade de capital de giro da empresa, totaliza 0 dias.

7.2.4 Caixa Mínimo

Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de empresas e usuários entrem no caixa. O caixa mínimo do Viva Sênior, encontra-se no valor de R\$0,00.

7.2.5 Capital de Giro - Resumo

O capital de giro é a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Foi calculada a necessidade de capital de giro no valor de R\$0,00.

7.3 Investimentos Pré-Operacionais

São despesas registradas durante o período que antecede o início das operações sociais da empresa, abrangendo diversas despesas. A empresa teve como resultado de investimentos pré-operacionais o valor de R\$150.659,88.

(Apêndice 45)

7.4 Investimento Total

A tabela de descrição do investimento contém a soma do investimento fixo, capital de giro e investimento pré-operacional. O valor total atribuído foi de R\$1.576.176,09, o BNDES concederá um empréstimo de R\$1.580.000,00, com parcelas de R\$35.220,82 em 48 meses, a uma taxa de 1,58% a.m., sobre o valor do financiamento.

(Apêndice 46)

7.5 Estimativa do Faturamento Anual da Empresa

Foram realizadas projeções das vendas dos 12 primeiros meses de início das atividades da empresa, considerando as informações obtidas na pesquisa de mercado. O valor total do faturamento anual foi de R\$2.535.235,02.

(Apêndice 47 ao 60)

7.6 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Custo fixo refere-se a todos os valores constantes, que independente das vendas terão que ser arcados mensalmente. Segundo os cálculos a empresa tem um custo fixo mensal de R\$116.046,56.

(Apêndice 61 e 62)

7.7 Demonstrativo de Resultados

Com o demonstrativo de resultado do exercício é possível averiguar o resultado do exercício anual da empresa, prevendo se ela terá lucro ou prejuízo. O Viva Sênior baseou-se nas tabelas anteriores para efetuar os cálculos e resultou em lucro líquido de R\$621.672,25.

(Apêndice 63)

7.8 Indicadores de Viabilidade

Para esta análise, o Viva Sênior utilizou alguns indicadores que comprovam que o negócio é viável, sendo eles a lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno de investimentos.

7.8.1 Lucratividade

Este indicador está relacionado às vendas da empresa e posiciona a empresa em relação a sua competitividade. Quanto maior a lucratividade, mais chances ela tem de investir e se tornar competitiva.

O índice de lucratividade de empresas que atuam no ramo de serviços é de 20% a 30%, segundo o Agendor, o Viva Sênior possui a lucratividade de 25%, a lucratividade da empresa é na média do mercado.

(Apêndice 64)

7.8.2 Rentabilidade

Este indicador mede o retorno do investimento da empresa para sócios, que é um indicador da atividade dos negócios. Neste tópico, a empresa gerou uma rentabilidade de 39%.

(Apêndice 65)

7.8.3 Prazo de Retorno do Investimento

Este indicador também mede atratividade, assim como o anterior e demonstra o tempo necessário para que os sócios proprietários recuperem o que os sócios proprietários recuperem o que investiram na empresa. O prazo de retorno do Viva Sênior é de 2 anos e 4 meses.

(Apêndice 66)

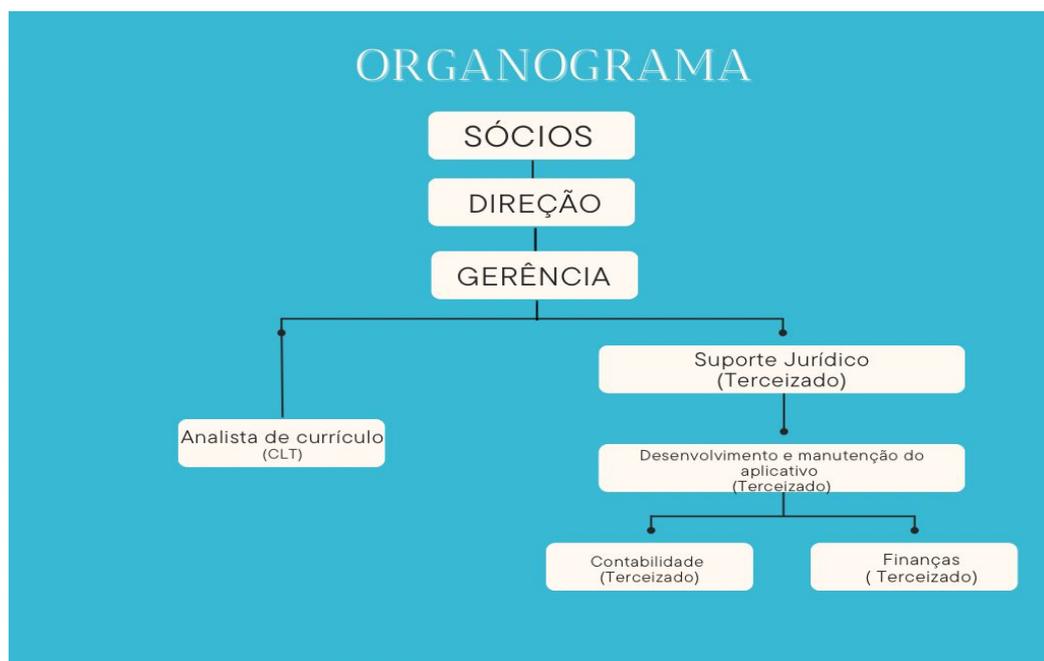
8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A elaboração deste trabalho teve como principal objetivo apresentar o plano de negócios da empresa Viva Sênior, um aplicativo dedicado à contratação de cuidadores de idosos. O aplicativo oferece uma plataforma prática tanto para quem busca serviços de assistência, garantindo segurança e qualidade no atendimento, quanto para profissionais em busca de novas oportunidades de emprego na área de cuidados.

Para comprovar a viabilidade do negócio, foram realizadas diversas pesquisas online. O plano de negócios inclui um sumário executivo, plano operacional, plano de marketing e plano financeiro, além de outros processos necessários para a abertura do empreendimento.

Conclui-se que o Viva Sênior é uma organização viável, com boa aceitação no mercado.

9 APÊNDICE



Apêndice 1 – Organograma

F (FORÇAS)	O (OPORTUNIDADES)	F (FRAQUEZAS)	A (AMEAÇAS)
<ul style="list-style-type: none"> • Equipe de análise e verificação de documentos; • Recursos de avaliação e feedback; • Acesso remoto; 	<ul style="list-style-type: none"> • Crescimento no número de profissionais; • Envelhecimento da população; • Poucos concorrentes diretos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dependência de conexão à internet; • Garantia na qualidade nos serviços dos cuidadores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Rápidas mudanças tecnológicas; • Reformas nas regulamentações governamentais de saúde e cuidados geriátricos.

Apêndice 2 – Análise SWOT



Apêndice 3 – Logomarca



Apêndice 4 – Aplicativo



VIVA SÊNIOR INÍCIO SOBRE A EMPRESA CONTATO SUPORTE



CUIDAR É CONECTAR.

O Viva Sênior é um aplicativo inovador que atua como uma ponte no setor de cuidados com idosos, oferecendo uma plataforma que facilita a conexão entre familiares e cuidadores de maneira prática e eficiente.

DISPONÍVEL PARA DOWNLOAD EM

DISPONÍVEL NO Google Play Disponível na App Store

Apêndice 5 – Site



< **vivasenior** 🔔 ...

 **37** **1.508** **30**
Publicações Seguidores Seguindo

Viva Sênior

- Aplicativo para a contratação de cuidadores de idosos. 📱
- Onde cuidadores e idosos se conectam com confiança.
- Saiba mais 📄

www.vivasenior.com.br

Seguindo Mensagem Email +

Grid of posts:

- CUIDADORES PARCEIROS
- BAIXE O APLICATIVO
- ACESSE NOSSO SITE
- DIÁRIO DO IDOSO 1 DE OUTUBRO
- TORNE-SE CUIDADOR DO VIVA SÊNIOR
- BAIXE O APP
- CADASTRE-SE COMO CUIDADOR

Home Search Add Post Activity Profile

Apêndice 6 – Instagram



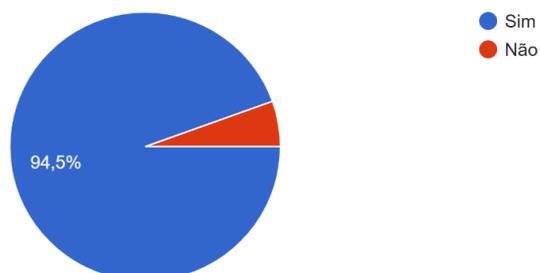
Apêndice 7 – Palestras em Instituições Educacionais



Apêndice 8 – Painéis Publicitários

Atualmente, sua atividade profissional é voltada para o cuidado de idosos?

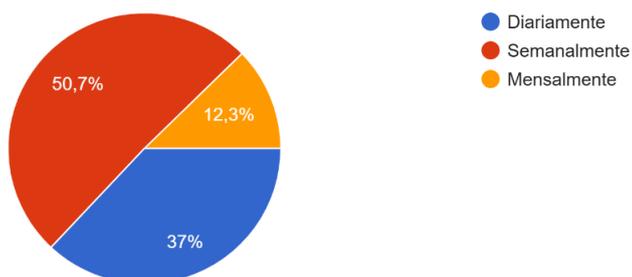
73 respostas



Apêndice 9 – Pesquisa com os Profissionais

Com que frequência você busca oportunidades de emprego como cuidador?

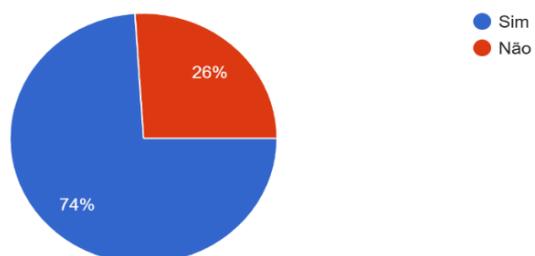
73 respostas



Apêndice 10 – Pesquisa com os Profissionais

Você enfrenta dificuldades em encontrar oportunidades de emprego como cuidador?

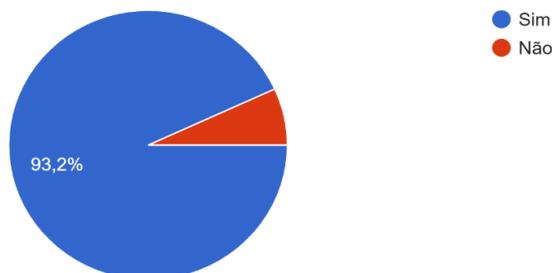
73 respostas



Apêndice 11 – Pesquisa com os Profissionais

Você estaria interessado em utilizar o aplicativo Viva Sênior como forma de conseguir mais oportunidades de emprego?

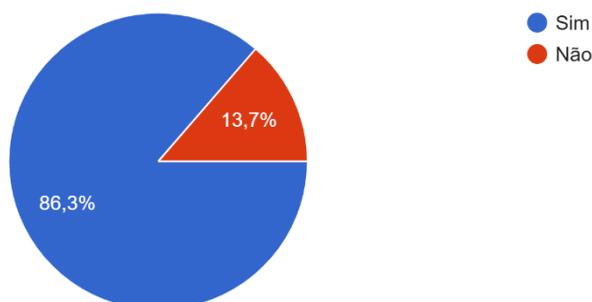
73 respostas



Apêndice 12 – Pesquisa com os Profissionais

Você estaria interessado em se tornar Cuidador Parceiro do aplicativo mediante o pagamento de uma taxa de R\$40,00? Com essa função, você ganha destaque nas recomendações em sua região.

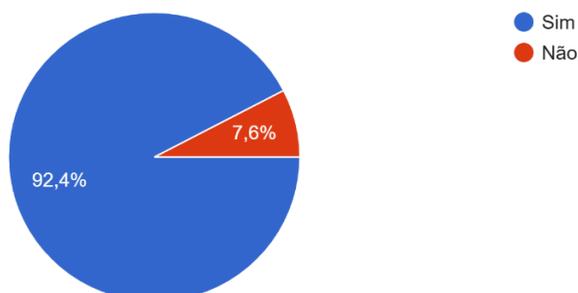
73 respostas



Apêndice 13 – Pesquisa com os Profissionais

Você é responsável pelos cuidados de algum idoso?

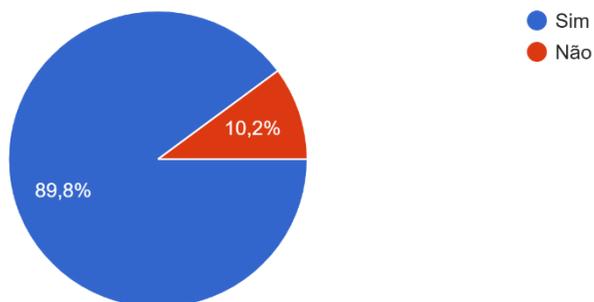
118 respostas



Apêndice 14 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos

Você utiliza serviços de cuidadores de idosos quando necessário?

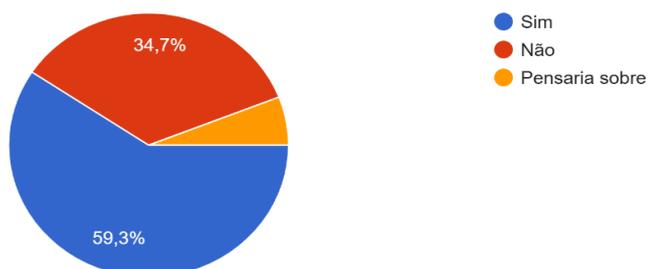
118 respostas



Apêndice 15 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos

Você estaria disposto(a) a pagar pelo serviço de um cuidador da plataforma no Viva Sênior?

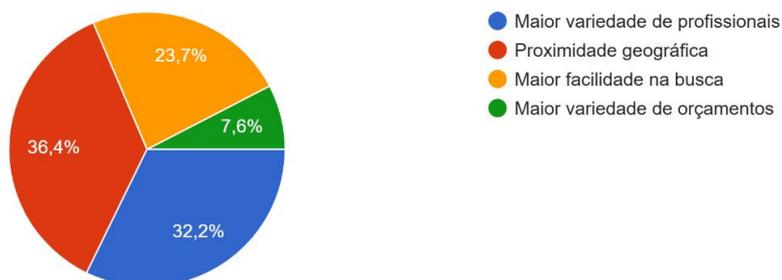
118 respostas



Apêndice 16 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos

Qual principal benefício você espera obter ao utilizar a plataforma?

118 respostas



Apêndice 17 – Pesquisa com os Responsáveis dos Idosos



Apêndice 18 – Escritório



Apêndice 19 – Mapa de Risco



Apêndice 20 – Mapa de Risco

VIVA SÊNIOR
CUIDAR É CONECTAR.

RESPONSÁVEL / IDOSO

CUIDADOR

Apêndice 21 – Fluxo de Atendimento aos Clientes/Usuários

←

**CADASTRO
RESPONSÁVEL / IDOSO**

NOME
João Oliveira

E-MAIL
joao.oliveira@gmail.com

CELULAR
(11) 98019-6542

CEP
06412-140

AVANÇAR

Apêndice 22 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos

←

CADASTRO RESPONSÁVEL/ IDOSO

ENDEREÇO
Rua Urano, Osasco

NUMERO
780

SENHA

CONFIRMAR SENHA

Eu li e aceito os [Termos de Uso](#) da plataforma

AVANÇAR

Apêndice 23 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 24 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 25 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 26 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos

VIVA SÊNIOR

Qual serviço do profissional você procura?

Administração de medicamentos.

Companhia.

Acompanhamento Noturno.

Higiene Pessoal.

PRÓXIMO

Apêndice 27 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos

VIVA SÊNIOR

Onde o paciente se encontra ?

Residência (acompanhado)

Residência (sozinho)

Casa de retiro

PRÓXIMO

Apêndice 28 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos

VIVA SÊNIOR

Qual a frequência do serviço?

Uma única vez

2 vezes por semana

3 vezes por semana

Outro

PRÓXIMO

Apêndice 29 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos

VIVA SÊNIOR

Informe a data e horário em que você precisará deste serviço:

Dia

Selecione o dia

Horário

Selecione o horário

Não tenho dia e horário definidos

PRÓXIMO

Apêndice 30 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 31 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 32 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 33 – O Aplicativo para os Responsáveis/Idosos



Apêndice 34 – O Aplicativo para os Cuidadores

←

CADASTRO CUIDADOR

DOCUMENTOS

Ver documentos requisitados

ANTECEDENTES CRIMINAIS

SENHA

.....

CONFIRMAR SENHA

.....

Eu li e aceito os [Termos de Uso](#) da plataforma

Seus dados passarão por uma análise de verificação. Entraremos em contato com você por e-mail.

AVANÇAR

Apêndice 35 – O Aplicativo para os Cuidadores

VIVA SÊNIOR

🔍 O que você precisa?

Solicitações

- Gabriela Araujo
Abrir solicitação
- Fernando Soares
Abrir solicitação
- Mathus Silva
Abrir solicitação

Não anda recebendo muitas solicitações?

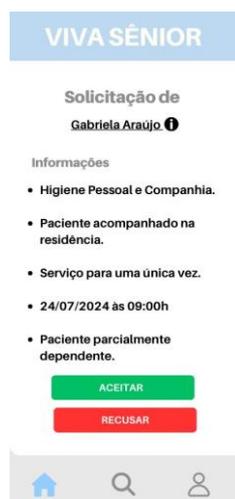
Cuidador Parceiro

🏠 🔍 👤

Apêndice 36 – O Aplicativo para os Cuidadores



Apêndice 37 – O Aplicativo para os Cuidadores



Apêndice 38 – O Aplicativo para os Cuidadores



Apêndice 39 – O Aplicativo para os Cuidadores



Apêndice 40 – Botão de Emergência

Descrição	Quant.	Valor unitário	Total
Notebook	8	R\$ 2.023,99	R\$ 16.191,92
Mouse	8	R\$ 100,55	R\$ 804,40
Televisão	1	R\$ 949,00	R\$ 949,00
Impressora	3	R\$ 1.025,10	R\$ 3.075,30
Telefones	8	R\$ 101,89	R\$ 815,12
Roteador	2	R\$ 68,62	R\$ 137,24
Ar condicionado	3	R\$ 1.105,00	R\$ 3.315,00
Sub total			R\$ 25.287,98

Apêndice 41 – Máquinas e Equipamentos

Descrição	Quant.	Valor unitário	Total
Mesa Escritório	8	R\$ 203,70	R\$ 1.629,60
Cadeira Escritório	8	R\$ 129,00	R\$ 1.032,00
Sofá Recepção	1	R\$ 949,00	R\$ 949,00
Poltronas	4	R\$ 139,30	R\$ 557,20
Mesa de centro	1	R\$ 166,35	R\$ 166,35
Luminária	1	R\$ 169,90	R\$ 169,90
Geladeira	1	R\$ 1.909,00	R\$ 1.909,00
Cooktop	1	R\$ 329,00	R\$ 329,00
Microondas	1	R\$ 480,51	R\$ 480,51
Filtro de água	1	R\$ 282,00	R\$ 282,00
Cafeteira	1	R\$ 89,91	R\$ 89,91
Quadro de avisos	1	R\$ 75,04	R\$ 75,04
Sub- total			R\$ 7.669,51

Apêndice 42 – Móveis e Utensílios

Total dos Investimentos fixos	R\$ 32.957,49
-------------------------------	---------------

Apêndice 43 – Total dos Investimentos Fixos

Prazo médio de vendas	%	Número de Dias	Média ponderada em dias
A vista	70%	0	0
A prazo	30%	30	9
CONTAS A RECEBER:		Prazo Médio Total	9 dias

Apêndice 44 – Contas a Receber

Investimento Pré-Operacional		R\$
Hospedagem do Site Institucional	Heroku - \$5 mensais + IOF cobrado no cartão	R\$ 24.99
Compra de Domínio da Empresa	Primeira compra (SquareSpace)	R\$ 26.99
Servidor para Armazenar Dados	Azure - 1 CPU, 1GB RAM, 50GB armazenamento	R\$ 57.90
Desenvolvimento do App	Design do app, cadastro de usuários, recuperação de senha, criptografia, etc.	R\$ 25,000.00
CNPJ		R\$ 1,900.00
Registro da empresa		R\$ 1,650.00
Proteção de propriedade intelectual		R\$ 1,500.00
Consultoria legal		R\$ 8,500.00
Conformidade com a LGPD		R\$ 15,000.00
Licenciamento e regulamentação		R\$ 2,000.00
Legalização do app		R\$ 20,000.00
Campanha de marketing digital		R\$ 60,000.00
Empresa de marketing		R\$ 15,000.00
Total		R\$ 150,659.88

Apêndice 45 – Investimentos Pré-Operacionais

Descrição dos investimentos	Valor
1. Investimentos Fixos	R\$ 32,957.49
2. Capital de Giro	R\$ 1,392,558.72
3. Investimentos Pré-operacionais	R\$ 150,659.88
Total	R\$ 1,576,176.09

Apêndice 46 – Investimento Total

Produto/serviço	Quantidade	Preço de venda unitário	Faturamento mensal (R\$)	Trafego pago
1	303	R\$ 40,00	R\$ 12.120,00	R\$ 17.366,40
2	714	R\$ 40,00	R\$ 28.560,00	R\$ 25.052,54
3	1480	R\$ 40,00	R\$ 59.200,00	R\$ 43.946,64
4	2238	R\$ 40,00	R\$ 89.520,00	R\$ 61.704,32
5	2141	R\$ 40,00	R\$ 85.640,00	R\$ 68.859,92
6	3642	R\$ 40,00	R\$ 145.680,00	R\$ 93.687,44
7	3176	R\$ 40,00	R\$ 127.040,00	R\$ 94.266,32
8	3340	R\$ 40,00	R\$ 133.600,00	R\$ 107.414,40
9	3489	R\$ 40,00	R\$ 139.560,00	R\$ 122.395,60
10	3818	R\$ 40,00	R\$ 152.720,00	R\$ 133.951,76
11	4686	R\$ 40,00	R\$ 187.440,00	R\$ 139.113,44
12	7096	R\$ 40,00	R\$ 283.840,00	R\$ 182.556,24
TOTAL			R\$ 1.444.920,00	R\$ 1.090.315,02

Apêndice 47 – Estimativa do Faturamento Anual da Empresa

Faturamento anual	R\$ 2.535.235,02
-------------------	------------------

Apêndice 48 – Estimativa do Faturamento Anual da Empresa

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Janeiro				
JANEIRO	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	18783		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 17.366,40	R\$ 17.366,40
Idosos	15750		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	6320		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	75%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	4740		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	64%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	3033		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	10%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	303		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano	0		R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 12.132,00	R\$ 12.132,00
TOTAL				R\$ 29.498,40

Apêndice 49 – Faturamento Janeiro

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Fevereiro				
FEVEREIRO	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	25969		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 25.052,64	R\$ 25.052,64
Idosos	19477		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	12400		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	77%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	9548		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	68%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadore que permaneceriam	6492		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	11%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	714		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano	0		R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 28.564,80	R\$ 28.564,80
TOTAL				R\$ 53.617,44

Apêndice 50 – Faturamento Fevereiro

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Março				
MARÇO	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	45552		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 43.946,64	R\$ 43.946,64
Idosos	34164		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	20000		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	78%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	15600		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	73%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	11388		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	13%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	1480		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano	0		R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 59.217,60	R\$ 59.217,60
TOTAL				R\$ 103.164,24

Apêndice 51 – Faturamento Março

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Abril				
ABRIL	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	63957		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 61.704,32	R\$ 61.704,32
Idosos	47968		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	26320		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	81%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	21319		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	75%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	15989		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	14%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	2238		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano	0		R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 89.538,40	R\$ 89.538,40
TOTAL				R\$ 151.242,72

Apêndice 52 – Faturamento Abril

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Maio				
Maio	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	71376		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 68.859,92	R\$ 68.859,92
Idosos	53532		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	32640		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	77%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	25132		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	71%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	17844		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	12%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	2141		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano	0		R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 85.651,20	R\$ 85.651,20
TOTAL				R\$ 154.511,12

Apêndice 53 – Faturamento Maio

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Junho				
Junho	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	97109		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 93.687,44	R\$ 93.687,44
Idosos	72832		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	32640		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	77%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	32370		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	71%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	24277		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	15%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	3642		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 145.662,00	R\$ 145.662,00
TOTAL				R\$ 239.349,44

Apêndice 54 – Faturamento Junho

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Julho				
Julho	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	97709		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 94.266,32	R\$ 94.266,32
Idosos	73282			R\$ 0,00
Curriculos vistos	32640		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	77%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	32370		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	71%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	24427		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	13%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	3176		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 127.020,40	R\$ 127.020,40
TOTAL				R\$ 221.286,72

Apêndice 55 – Faturamento Julho

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Agosto				
Agosto	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	111334		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 107.414,40	R\$ 107.414,40
Idosos	83501			R\$ 0,00
Curriculos vistos	51640		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	77%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	39762		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	70%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	27833		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	12%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	3340		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 133.598,40	R\$ 133.598,40
TOTAL				R\$ 241.012,80

Apêndice 56 – Faturamento Agosto

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Setembro				
Setembro	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	126862		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 122.395,60	R\$ 122.395,60
Idosos	95147		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	57960		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	76%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	44049		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	72%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	31715		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	11%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	3489		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 139.546,00	R\$ 139.546,00
TOTAL				R\$ 261.941,60

Apêndice 57 – Faturamento Setembro

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Outubro				
Outubro	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	138844		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 133.951,76	R\$ 133.951,76
Idosos	104133		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	64280		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	75%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	48210		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	72%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	34711		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	11%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	3818		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 152.728,40	R\$ 152.728,40
TOTAL				R\$ 286.680,16

Apêndice 58 – Faturamento Outubro

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Novembro				
Novembro	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	144193		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 139.113,44	R\$ 139.113,44
Idosos	108145		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	70600		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	74%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	52244		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	69%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	36048		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	13%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	4686		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 187.449,60	R\$ 187.449,60
TOTAL				R\$ 326.563,04

Apêndice 59 – Faturamento Novembro

Esimativa do faturamento mensal da empresa : Dezembro				
Dezembro	Quantidade	%	Valor	TOTAL
Quantidade de Usuário	189222		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Trafego pago	0		R\$ 182.556,24	R\$ 182.556,24
Idosos	141917		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Curriculos vistos	76920		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Curriculos vistos que entrariam no App	0	82%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores entrariam no App	63074		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% dos Cuidadores que permaneceriam	0	75%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores que permaneceriam	47306		R\$ 0,00	R\$ 0,00
% Disposto a pagar	0	15%	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Cuidadores Parceiros	7096		R\$ 0,00	R\$ 0,00
Valor do plano			R\$ 40,00	R\$ 0,00
Faturamento do Plano	0		R\$ 283.830,00	R\$ 283.830,00
TOTAL				R\$ 466.386,24

Apêndice 60 – Faturamento Dezembro

Descrição	Quant.	Valor Fixo	Total
Aluguel	12	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00
Conta de água	12	R\$ 550,00	R\$ 6.600,00
Conta de luz	12	R\$ 2.700,00	R\$ 32.400,00
Internet	24	R\$ 314,90	R\$ 7.557,60
Seguro responsabilidade civil	12	R\$ 94,50	R\$ 1.134,00
pró-labore	12	R\$ 1.412,00	R\$ 16.944,00
BNDES	12	R\$ 4.137,36	R\$ 49.648,32
Equipe de Analistas (CLT)	10	R\$ 5.160,00	R\$ 619.200,00
Equipe de Marketing	12	R\$ 15.240,00	R\$ 182.880,00
Servidor	12	R\$ 57,90	R\$ 694,80
Hospedagem de Site	12	R\$ 25,00	R\$ 300,00
Manutenção dos equipamentos	12	R\$ 36.600,00	R\$ 439.200,00
Telefone	12	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Sub Total - custo fixo anual			R\$ 1.392.558,72

Apêndice 61 - Custos Fixos Operacionais Mensais

Custo fixo mensal	R\$116.046,56
-------------------	---------------

Apêndice 62 - Custos Fixos Operacionais Mensais

QUADRO	DESCRIÇÃO	(R\$)	%
	1. receita total com vendas	R\$ 2,535,235.02	
	2. custos variáveis totais	R\$ -	
	(-) custos com materiais diretos	R\$ -	
	(-) impostos sobre a venda	R\$ 583,104.05	23.00%
	(-) gastos com vendas	R\$ -	
	subtotal de 2	R\$ 521,004.05	
	3. margem de contribuição	R\$ 2,014,230.97	
	4. (-) custos fixos totais	R\$ 1,392,558.72	
	5. resultado operacional	R\$ 621,672.25	

Apêndice 63 - Demonstrativo de Resultados

Lucratividade	
Receita total	R\$ 2,535,235.02
Lucro líquido	R\$ 621,672.25
Lucratividade(%)	25%

Apêndice 64 – Lucratividade

Rentabilidade	
Lucro líquido	R\$ 621,672.25
Investimento total	R\$ 1,576,176.09
Rentabilidade(%)	39%

Apêndice 65 – Rentabilidade

Prazo de retorno do investimento (anos)	
Investimento total	R\$ 1,576,176.09
Lucro líquido	R\$ 621,672.25
Prazo de retorno do investimento (Anos)	2 anos e 4 meses

Apêndice 66 – Prazo de Retorno do Investimento

REFERÊNCIAS

CANVA. Disponível em: <https://www.canva.com/>. Acesso em: 29 maio 2024.

CHORRO, Marcia. Cuidador de idosos, a profissão que mais cresce no Brasil. Quallyvida, 2019. Disponível em: <https://quallyvida.med.br/cuidador-de-idosos-a-profissao-que-mais-cresce-no-brasil/>. Acesso em: 18 maio 2024.

CLEMENTE, Matheus. Entenda o que é Psicologia das Cores e descubra o significado de cada cor. rockcontent, 2020. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/psicologia-das-cores/>. Acesso em: 28 abr. 2024.

Cuidador de idosos: saiba tudo sobre essa profissão promissora!. Censupeg, 2021. Disponível em: <https://censupeg.com.br/blog/posts/cuidador-de-idosos-saiba-tudo-sobre-essa-profissao-promissora/amp>. Acesso em: 23 maio 2024.

Cuidadores de idosos reivindicam regularização da profissão. Assembleia Legislativa de Minas Gerais, 2023. Disponível em: <https://www.almg.gov.br/comunicacao/noticias/arquivos/Cuidadores-de-idosos-reivindicam-regularizacao-da-profissao/>. Acesso em: 20 maio 2024.

Cuidadores informais: maiores proporções de familiares que cuidam de idosos estão no Nordeste e Norte. CDD,2023. Disponível em: <https://cdd.org.br/noticias/cuidadores-informais-maiores-proporcoes-de-familiares-que-cuidam-de-idosos-estao-no-nordeste-e-norte/>. Acesso em: 01 maio 2024.

ENFERMAGEM, Ammo. Com alta de 547%, cuidador de idoso é a profissão que mais cresce no país. ammoenfermagem, 2020. Disponível em:

GET NINJAS. Disponível em: <https://www.getninjas.com.br/sobre-nos>. Acesso em: 21 ago. 2024.

GOMES, Gustavo. Índice de lucratividade: entenda como o cálculo desse KPI pode aumentar a receita da sua empresa. Agendor. Disponível em: <https://www.agendor.com.br/blog/indice-de-lucratividade/>. Acesso em: 28 jun. 2024.

Google Forms. Disponível em: <https://docs.google.com/forms/u/0/?tgif=d&ec=asw-forms-globalnav-signin>. Acesso em: 06 maio 2024.

<https://www.ammoenfermagem.com.br/post/com-alta-de-547-cuidador-de-idoso-%C3%A9-a-profiss%C3%A3o-que-mais-cresce-no-pa%C3%ADs>. Acesso em: 02 maio 2024.

Instituto Velho Amigo. Atados. Disponível em: <https://www.atados.com.br/ong/projetovelhoamigo>. Acesso em: 01 jun. 2024.

Linkedin. Disponível em: <https://about.linkedin.com/pt-br>. Acesso em: 02 ago. 2024.

MALAFAIA, Alexandre . Cuidados com idosos: dicas, importância e como cuidar. Mobimed, 2023. Disponível em: <https://blog.mobimed.com.br/cuidados-com-idosos/>. Acesso em: 31 ago. 2024.

Mapa de Risco: objetivo, o que diz a NR 5 e como elaborar. Instituto Santa Catarina, Disponível em: <https://www.institutosc.com.br/web/blog/mapa-de-risco-objetivo-cipa-como-elaborar>. Acesso em: 19 jun. 2024.

MORENO, Diogo. Quanto Custa para Criar um Aplicativo? Fatores Essenciais para Planejar seu Orçamento. Sebrae respostas, 2024. Disponível em: <https://respostas.sebrae.com.br/quanto-custa-para-criar-um-aplicativo-fatores-essenciais-para-planejar-seu-orcamento/>. Acesso em: 03 ago. 2024.

MORETTI, Isabella. Cuidador de idosos: o que faz, curso e salário. ViaCarreira, 2024. Disponível em: <https://viacarreira.com/cuidador-de-idosos/>. Acesso em: 30 ago. 2024.

NOGUEIRA, Mariana G.. Responsabilidade Civil: O que é e quais os tipos?. Jus Brasil, 2021. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/responsabilidade-civil-o-que-e-e-quais-os-tipos/1159042411#:~:text=%E2%80%9CHaver%C3%A1%20obriga%C3%A7%C3%A3o%20de%20reparar%20o%20dano%2C%20independente%20de,outrem%E2%80%9D%20%28artigo%20927%2C%20par%C3%A1grafo%20%C3%BAnico%2C%20do%20C%C3%B3digo%20Civil%29..> Acesso em: 02 maio 2024.

Plano de negócios Sebrae. Sebrae. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>. Acesso em: 20 jun. 2024.

Quanto Custa Fazer Um Aplicativo: O Guia Completo. MVP PLUS, 2023. Disponível em: <https://mvp.app.br/quanto-custa-fazer-um-aplicativo/>. Acesso em: 05 ago. 2024.

Questionário de avaliação de desempenho: aprenda a criar. Zendesk, 2024. Disponível em: <https://www.zendesk.com.br/blog/questionario-avaliacao-desempenho/>. Acesso em: 13 jun. 2024.

SMASHINGLOGO. Disponível em: <https://smashinglogo.com/pt/>. Acesso em: 10 maio 2024.