
CENTRO EST. EDUC. TECNOLÓGICA PAULA SOUZA - CEETEPS

Etec PROFESSOR MÁRIO ANTÔNIO VERZA

Técnico em Contabilidade

Isadora Stephany Santos Alves. Ivan Alves de Moraes. Luiz Felipe
Englar da Silva. Marcos Natal Spornraft Ferreira. Yasmim Negreti
Gonçalves.

PLANO DE NEGÓCIOS: um estudo sobre uma microempresa na
área de oratória

PALMITAL, SÃO PAULO

2025

Isadora Stephany Santos Alves. Ivan Alves de Moraes. Luiz Felipe Englar da Silva. Marcos Natal Spornraft Ferreira. Yasmim Negreti Gonçalves.

PLANO DE NEGÓCIOS: um estudo sobre uma microempresa na área de oratória.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico de Contabilidade da Etec Professor Mário Antônio Verza, orientado pelo docente Lucas Coutinho, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Contabilidade.

**PALMITAL, SÃO PAULO
2025**

SUMÁRIO EXECUTIVO

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	3
2. PRODUTOS/SERVIÇOS	5
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	8
4. PLANO DE MARKETING.....	10
5. MANUFATURA/OPERAÇÕES	12
6. PLANO FINANCEIRO	15
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19

1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O segmento de prestação de serviços, especialmente na esfera de desenvolvimento de aplicativos voltados para a educação e o aprimoramento de competências pessoais, vem se consolidando como um dos pilares mais relevantes e inovadores da economia atual. O avanço contínuo das tecnologias digitais e a ampla difusão dos dispositivos móveis transformaram profundamente o modo como os serviços são ofertados e consumidos, viabilizando soluções mais acessíveis, dinâmicas e personalizadas para diversas demandas da sociedade contemporânea. É nesse cenário que se insere a proposta da empresa, cujo foco está na disponibilização de um aplicativo interativo de oratória, destinado a capacitar jovens e adultos no aprimoramento das habilidades comunicativas, seja no contexto educacional, seja no ambiente corporativo.

Nos últimos anos, observa-se um expressivo crescimento do mercado de serviços direcionados ao desenvolvimento de habilidades interpessoais, com especial destaque para a comunicação e a oratória. Tal expansão é reflexo da valorização crescente dessas competências, tanto por parte das organizações, que buscam profissionais capazes de transmitir ideias com clareza, objetividade e persuasão, quanto pelas instituições de ensino, que estimulam práticas discursivas como apresentações e debates. Nesse sentido, a iniciativa da empresa revela-se pertinente e estratégica, ao preencher uma lacuna significativa mediante a oferta de uma plataforma tecnológica que alia interatividade, inovação metodológica e acessibilidade, favorecendo o desenvolvimento pessoal e profissional de seu público-alvo.

Além disso, o setor de prestação de serviços digitais encontra-se em notável processo de expansão, impulsionado pela crescente preferência dos consumidores por soluções online que permitam aprendizado de forma autônoma, flexível e adaptada às suas rotinas. A atuação da empresa alinha-se a essa transformação estrutural do mercado, promovendo a democratização do acesso ao treinamento em oratória e comunicação — áreas que, historicamente, permaneceram vinculadas a cursos presenciais e de alto custo. Assim, a organização posiciona-se de maneira estratégica em um ambiente econômico

que valoriza a inovação, o desenvolvimento de competências humanas e o fortalecimento do capital intelectual, com perspectivas promissoras de crescimento sustentável e impacto social positivo.

A microempresa atua no ramo de tecnologia e educação, com foco específico no desenvolvimento de soluções digitais destinadas ao aprimoramento da comunicação interpessoal. Esse ramo de atividade destaca-se pela sua relevância crescente, visto que a sociedade contemporânea valoriza cada vez mais competências comunicativas como elementos fundamentais para o sucesso pessoal e profissional. A capacidade de se expressar com clareza, segurança e persuasão tornou-se uma exigência tanto no meio acadêmico quanto no corporativo, configurando-se como um diferencial competitivo essencial em diversos setores econômicos.

Nesse contexto, o segmento de aplicativos educacionais voltados ao desenvolvimento de habilidades específicas, como a oratória, revela-se estratégico e promissor. A expansão das plataformas digitais e o aumento da conectividade permitem que as empresas deste ramo ofereçam serviços de qualidade, com ampla acessibilidade e custo reduzido, superando barreiras geográficas e temporais. Além disso, observa-se uma tendência global de valorização do aprendizado contínuo e autônomo, o que reforça a importância de soluções que proporcionem treinamento prático e personalizado, como o serviço ofertado pela microempresa em questão.

Ademais, o ramo de tecnologia aplicada à educação e ao desenvolvimento pessoal contribui significativamente para a promoção da inclusão e da igualdade de oportunidades, ao democratizar o acesso a ferramentas antes restritas a ambientes presenciais e especializados. A atuação da microempresa, ao oferecer um aplicativo interativo de oratória, posiciona-se como uma resposta inovadora e eficiente às demandas atuais do mercado, ao mesmo tempo em que colabora para a formação de indivíduos mais preparados para enfrentar os desafios da comunicação nas mais diversas esferas sociais e profissionais.

2. PRODUTOS/SERVIÇOS

A microempresa atua no ramo de prestação de serviços digitais, com ênfase no desenvolvimento de um aplicativo interativo de oratória, que visa auxiliar jovens e adultos a aprimorarem suas habilidades de comunicação. O serviço oferecido busca atender às necessidades de diferentes contextos, abrangendo o meio estudantil, o ambiente empresarial e situações da vida cotidiana, onde a capacidade de se expressar de forma clara e segura é cada vez mais valorizada. Assim, o foco da atuação consiste em proporcionar aos usuários um recurso acessível e eficaz para o desenvolvimento de competências essenciais à convivência social e ao desempenho profissional.

A prestação deste tipo de serviço destaca-se pela relevância no cenário atual, em que habilidades comunicativas são consideradas fundamentais para o sucesso pessoal e profissional. O aplicativo, ao disponibilizar ferramentas que estimulam a prática e o aperfeiçoamento da oratória, oferece uma alternativa moderna e flexível aos métodos tradicionais de ensino, que, muitas vezes, apresentam custos elevados e exigem presença física. Dessa maneira, a microempresa posiciona-se como uma facilitadora do acesso ao aprendizado, promovendo a democratização do desenvolvimento de competências comunicacionais e ampliando as oportunidades de qualificação para diferentes perfis de público.

Além disso, o ramo de serviços digitais relacionados à educação e ao desenvolvimento interpessoal acompanha uma tendência crescente de transformação nos hábitos de consumo e aprendizado da sociedade. Ao atuar nesse segmento, a microempresa responde a uma demanda latente por soluções inovadoras e personalizadas, que favorecem o autoconhecimento, a superação de desafios relacionados à exposição pública e a melhoria da autoconfiança. Dessa forma, a atividade exercida ultrapassa a mera prestação de serviço, contribuindo para a formação integral dos indivíduos e para o fortalecimento de habilidades indispensáveis nas diversas esferas da vida social e profissional.

O principal objetivo da microempresa consiste em desenvolver um aplicativo de oratória interativa que seja acessível e inclusivo, promovendo a

igualdade de oportunidades e o empoderamento pessoal e profissional por meio da comunicação eficaz. A proposta busca eliminar barreiras que, historicamente, dificultaram o acesso a treinamentos de oratória, disponibilizando uma ferramenta tecnológica que atenda às necessidades de diferentes perfis de usuários, independentemente de sua condição socioeconômica, localidade ou nível de experiência. Ao estimular o aprimoramento das habilidades comunicativas, a iniciativa visa fortalecer a autoconfiança e ampliar as possibilidades de inserção e destaque dos indivíduos no meio acadêmico, empresarial e social.

A elaboração de um plano de negócios bem estruturado é fundamental para orientar a gestão da microempresa dentro do segmento de serviços digitais para o desenvolvimento pessoal. Esse instrumento proporciona uma visão estratégica, possibilitando a definição clara das metas, do público-alvo e das ações necessárias para viabilizar o objetivo proposto, além de contribuir para a identificação de oportunidades e ameaças no mercado. Dessa forma, o plano de negócios não apenas fortalece a capacidade gerencial da empresa, como também aumenta as chances de sustentabilidade e expansão no setor, assegurando que a missão de promover a inclusão e o empoderamento através da comunicação seja efetivamente alcançada.

A elaboração deste projeto justifica-se pela importância da oratória como uma habilidade essencial para a comunicação eficaz, sendo um fator determinante para o sucesso em diversos contextos da vida pessoal e profissional. Apesar de sua relevância, é notório que muitas pessoas enfrentam dificuldades significativas para se expressarem de maneira clara, confiante e objetiva, o que pode limitar oportunidades acadêmicas, profissionais e sociais. Essa limitação atinge indivíduos de diferentes perfis, independentemente de suas condições econômicas, grau de instrução ou experiências anteriores, o que reforça a necessidade de soluções acessíveis e inclusivas voltadas ao desenvolvimento dessa competência.

Nesse sentido, o plano de negócios apresenta-se como uma ferramenta estratégica de grande relevância, pois orienta a estruturação do projeto, fornecendo uma base sólida para decisões fundamentadas e coerentes com os objetivos da microempresa. Por meio da análise de mercado, definição de público-alvo, estimativas financeiras e estratégias operacionais, o plano

possibilita uma visão ampla do empreendimento, permitindo identificar riscos, oportunidades e as melhores formas de posicionamento no setor de serviços digitais voltados ao desenvolvimento pessoal. A clareza proporcionada por esse planejamento contribui diretamente para o direcionamento de recursos, definição de prioridades e adoção de ações eficazes.

Além disso, a existência de um plano de negócios bem delineado favorece a sustentabilidade e o crescimento da empresa, garantindo que o desenvolvimento do aplicativo de oratória interativa não seja apenas viável tecnicamente, mas também economicamente coerente e socialmente relevante. Ao aliar inovação tecnológica à promoção da inclusão e da igualdade de oportunidades, o projeto não apenas responde a uma demanda latente da sociedade, como também posiciona a empresa de forma estratégica em um mercado em expansão. Dessa forma, o plano de negócios torna-se um instrumento essencial para transformar uma ideia promissora em uma solução real e impactante.

3. ANÁLISE DE MERCADO

O público-alvo da empresa é formado majoritariamente por jovens adultos, com idade média entre 18 e 25 anos, sem predominância de gênero. Esse grupo está, em sua maioria, em fase de transição, iniciando a vida profissional ou acadêmica, e possui uma renda mensal média a partir de R\$ 2.000. Trata-se de consumidores atentos e estratégicos, que buscam sempre o melhor custo-benefício e demonstram grande interesse por promoções e descontos oferecidos no mercado.

Esses clientes apresentam uma forte preferência pelas compras online, utilizando a internet como principal meio para realizar pesquisas e comparações de preços antes de efetuar qualquer aquisição. Valorizam a praticidade, agilidade e segurança proporcionadas pelas plataformas digitais, e confiam em marcas que oferecem uma experiência de compra eficiente e transparente. Além disso, consomem frequentemente conteúdos informativos e publicitários em redes sociais, blogs e sites especializados.

Outro traço marcante desse público é a busca constante por soluções que melhorem suas habilidades de comunicação oral. Eles reconhecem a importância de uma boa comunicação para o desenvolvimento pessoal, acadêmico e profissional, e, por isso, procuram produtos e serviços que os ajudem a superar dificuldades nessa área. O interesse pode variar desde cursos de oratória até ferramentas tecnológicas que facilitem a expressão verbal, evidenciando a disposição para investir em seu próprio crescimento e qualidade de vida.

No segmento de atuação da empresa, há diversos concorrentes que oferecem soluções voltadas para a melhoria da comunicação oral, especialmente por meio de cursos online, aplicativos de treinamento e plataformas educacionais. Esses concorrentes se destacam por utilizarem recursos tecnológicos inovadores, estratégias de marketing agressivas e preços competitivos. Diante desse cenário, torna-se essencial que a empresa esteja atenta ao movimento do mercado, analisando constantemente as práticas adotadas pelos concorrentes e identificando tendências que possam impactar as preferências dos consumidores.

A identificação dos pontos fortes da empresa é fundamental para que ela se diferencie e conquiste uma posição de destaque nesse ambiente competitivo. Ao conhecer claramente suas vantagens, como qualidade superior dos serviços, atendimento personalizado, usabilidade da plataforma ou oferta de benefícios exclusivos, a empresa pode direcionar melhor suas estratégias de marketing e comunicação. Esse conhecimento permite também reforçar sua proposta de valor, criando campanhas que ressaltem os diferenciais em relação aos concorrentes e atraiam ainda mais a atenção do público-alvo.

Além disso, a análise dos concorrentes e a valorização dos pontos fortes possibilitam à empresa antecipar movimentos do mercado, adaptar-se rapidamente às mudanças e inovar continuamente. Estar ciente de suas competências principais e investir nelas contribui para fortalecer a marca, fidelizar clientes e ampliar sua participação no mercado. Dessa forma, a empresa não apenas se posiciona de forma mais competitiva, mas também garante um crescimento sustentável e alinhado às expectativas e necessidades do seu público.

Os fornecedores desempenham um papel fundamental na atividade econômica da empresa, sendo responsáveis por garantir recursos essenciais para a prestação de seus serviços. Entre eles, destacam-se os professores, que são indispensáveis para o desenvolvimento e a oferta de conteúdos qualificados relacionados à comunicação oral. Esses profissionais contribuem com sua expertise, metodologias eficazes e credibilidade, aspectos que impactam diretamente na satisfação dos clientes e no fortalecimento da imagem da empresa no mercado.

Além dos professores, outros fornecedores importantes são as plataformas tecnológicas e de distribuição, como a Dynamica Soft e a Play Store. A Dynamica Soft fornece soluções de software necessárias para o desenvolvimento, manutenção e atualização do ambiente virtual, assegurando uma experiência segura e eficiente aos usuários. A Play Store, por sua vez, é essencial para a distribuição e o acesso ao aplicativo da empresa, permitindo que o serviço alcance seu público-alvo de maneira ampla e facilitada. A parceria com esses fornecedores garante a operacionalização completa da atividade econômica, desde a criação até a entrega do produto final ao consumidor.

4. PLANO DE MARKETING

A OraAtiva atua no segmento de prestação de serviços, com foco em ajudar pessoas a desenvolverem suas habilidades de comunicação oral. A estratégia de *marketing* da empresa está baseada em uma presença digital forte, utilizando principalmente canais *online* para alcançar seu público. A proposta é criar conteúdos que sejam úteis, interessantes e que estabeleçam uma conexão verdadeira com os jovens adultos que formam a maior parte da sua audiência.

Com essa estratégia, a empresa busca criar uma comunicação direta e eficiente com seus clientes, usando uma linguagem acessível e próxima da realidade deles. O foco está em oferecer soluções práticas e acessíveis, promovendo um relacionamento baseado na confiança e na identificação com os valores da marca, o que é essencial para engajar esse público que está acostumado com interações rápidas e dinâmicas no ambiente digital.

O plano de *marketing* da OraAtiva está alinhado com o seu posicionamento no mercado, que se destaca pela proximidade com os usuários, pela interatividade e, principalmente, pelos preços acessíveis. A ideia é oferecer um serviço de qualidade, mas que esteja ao alcance de todos, quebrando a ideia de que investir no desenvolvimento pessoal precisa ser caro. Esse posicionamento reforça a proposta de ser uma marca inclusiva e acolhedora.

A interatividade é um dos pilares da marca e está presente tanto na maneira como se comunica nas redes sociais quanto no próprio serviço prestado. A empresa aposta em canais onde o público pode participar ativamente, seja tirando dúvidas, dando *feedback* ou sugerindo melhorias. Isso cria uma relação de troca e aproxima ainda mais a marca de seus clientes, fazendo com que eles se sintam ouvidos e valorizados.

Já o preço acessível é um diferencial competitivo que amplia o alcance da OraAtiva. A empresa acredita que todos devem ter a oportunidade de melhorar sua comunicação oral, independentemente da sua condição financeira. Assim, além de atrair mais clientes, essa proposta também contribui para reforçar a imagem da marca como uma parceira no crescimento pessoal e profissional dos jovens.

No contexto das mídias sociais, o objetivo da OraAtiva é fortalecer a marca e atrair clientes que são, em sua maioria, jovens adultos entre 18 e 25

anos, sem predominância de gênero. Esse público está altamente conectado e valoriza empresas que sabem se comunicar de forma rápida, leve e criativa. Por isso, as redes sociais são um espaço essencial para divulgar conteúdos e criar uma comunidade em torno da marca.

As plataformas escolhidas para essa estratégia são o Instagram e o TikTok. O Instagram será usado para divulgar conteúdos mais informativos, depoimentos de clientes, além de promoções e novidades sobre os serviços. Já o TikTok será o espaço ideal para compartilhar vídeos curtos e criativos, com dicas rápidas de oratória, utilizando um formato descontraído que se conecta bem com o perfil do público.

Entre as ações promocionais que a empresa pretende desenvolver, destacam-se os vídeos de dicas rápidas de oratória no TikTok e os *stories* interativos no Instagram. Os vídeos curtos ajudam a demonstrar a autoridade da marca no assunto e, ao mesmo tempo, entretêm os seguidores. Já os *stories*, com enquetes, perguntas e *quizzes*, promovem uma interação direta com os usuários, criando um ambiente mais próximo e estimulando o engajamento contínuo com a marca.

O processo de criação da logomarca da OraAtiva foi pensado para representar não apenas a marca, mas também os valores que ela quer transmitir. A raposa, escolhida como elemento central, simboliza a sabedoria que a empresa busca compartilhar com seus usuários. Além disso, ela é considerada um animal astuto e adaptável, qualidades que também refletem a proposta da marca de ajudar seus clientes a se expressarem melhor em diferentes situações.

Essa logomarca é fundamental para criar uma identidade visual marcante e que se comunique bem com o público. O *design* simples, com traços modernos e cores vibrantes, facilita o reconhecimento da marca nas plataformas digitais. A presença da raposa, como mascote, também cria um vínculo emocional, tornando a marca mais humana e próxima dos jovens que procuram melhorar sua comunicação com o apoio de uma empresa que entende suas necessidades.

5. MANUFATURA/OPERAÇÕES

A criação de um organograma é fundamental para garantir uma gestão eficiente dentro de qualquer empresa. Ele facilita a comunicação interna, evita a sobrecarga de tarefas concentradas em uma única pessoa e melhora a organização das atividades. Com um fluxo de trabalho bem estruturado, os colaboradores sabem exatamente suas funções e a quem devem se reportar, o que contribui diretamente para o bom andamento dos projetos e otimiza o tempo de execução das tarefas.

Além disso, o organograma ajuda a empresa a ter uma visão clara das responsabilidades de cada setor, o que melhora significativamente a comunicação entre as equipes e evita conflitos ou retrabalhos. Também é uma ferramenta essencial para a tomada de decisões estratégicas e para o crescimento sustentável da empresa, uma vez que permite uma gestão mais transparente, organizada e alinhada com os objetivos da organização.

No caso da OraAtiva, o organograma foi estruturado de forma simples e funcional, adequando-se à proposta da empresa como uma prestadora de serviços digitais. Os principais setores são o CEO, o Desenvolvimento e o *Marketing*, cada um com responsabilidades bem definidas. Essa divisão permite que as atividades sejam executadas com maior eficiência e que os processos internos sejam monitorados de maneira contínua e integrada.

O CEO é o responsável pela liderança geral e pelas decisões estratégicas da empresa. O setor de Desenvolvimento cuida da parte técnica, garantindo que o aplicativo esteja sempre atualizado e funcionando conforme o esperado. Já o *Marketing* atua na criação de campanhas, conteúdos para redes sociais e estratégias para atrair e fidelizar novos usuários. Essa organização garante que a empresa consiga atender às necessidades dos clientes de forma ágil e eficaz.

Quando se analisa os processos internos da OraAtiva, é possível perceber como todas as atividades operacionais se interligam com as áreas financeira, administrativa e comercial no dia a dia. Como se trata de um aplicativo de oratória, os processos internos envolvem, prioritariamente, o desenvolvimento e a atualização contínua da plataforma, além da produção de

conteúdos relevantes e educativos. O suporte técnico e o atendimento ao usuário também são fundamentais para garantir uma experiência de uso satisfatória.

Essas operações se conectam com o setor financeiro, que realiza o controle das receitas, investimentos e despesas, além de fazer a análise dos dados dos usuários para orientar decisões estratégicas. O setor administrativo, por sua vez, garante que todas as operações da empresa ocorram de forma organizada e eficiente, enquanto o comercial atua na divulgação dos serviços e na criação de estratégias de *marketing* digital para atrair novos usuários e consolidar a marca no mercado.

Além disso, é essencial que cada função seja bem definida dentro da equipe, desde quem cuida da parte técnica e da criação de conteúdo, até quem gerencia as redes sociais e realiza o atendimento ao cliente. Para manter a qualidade do aplicativo e melhorar constantemente a experiência dos usuários, a empresa realiza reuniões periódicas e análises regulares. Essa dinâmica de trabalho favorece a inovação e a adaptação contínua da plataforma às necessidades do seu público.

A seguir estão relacionados os cargos e funções da empresa:

- **CEO (Diretor Executivo):** Responsável por liderar a empresa, tomar decisões estratégicas, definir os rumos do negócio e supervisionar todos os setores para garantir que as metas e objetivos sejam alcançados.
- **Desenvolvedor de Software:** Atua no desenvolvimento, manutenção e atualização do aplicativo, garantindo que ele funcione de forma eficiente, segura e sempre alinhado com as novas demandas do mercado e dos usuários.
- **Especialista em Conteúdo:** Cria materiais educativos e informativos sobre técnicas de oratória, além de gerenciar o conteúdo publicado nas redes sociais e no próprio aplicativo, visando manter o engajamento do público.
- **Analista de Marketing Digital:** Planeja e executa estratégias de marketing, administra campanhas nas redes sociais, analisa métricas de desempenho e trabalha para aumentar a visibilidade da marca e atrair novos usuários.
- **Atendente de Suporte ao Usuário:** Responsável por prestar atendimento aos clientes, solucionando dúvidas e problemas técnicos, além de coletar *feedbacks* importantes para a melhoria contínua do serviço.



6. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é uma ferramenta imprescindível para a avaliação da viabilidade econômica de uma microempresa, pois orienta de forma clara e objetiva todas as decisões relacionadas à gestão de recursos. Sua elaboração permite que os gestores compreendam se o empreendimento possui capacidade financeira para sustentar suas operações, cumprir obrigações e ainda gerar lucro. No caso da microempresa que atua com um aplicativo de oratória interativa, o plano financeiro assegura que os investimentos realizados sejam compatíveis com as expectativas de retorno e com a realidade do mercado.

Além disso, o plano financeiro auxilia na definição de estratégias que envolvem o uso eficiente do capital, proporcionando uma visão antecipada sobre as receitas e despesas previstas. Essa análise possibilita a identificação de eventuais riscos financeiros, bem como a adoção de medidas preventivas que garantam a estabilidade econômica do negócio. No setor de serviços digitais, onde a inovação e a atualização contínua são essenciais, esse planejamento é ainda mais relevante para garantir a sustentabilidade a médio e longo prazo.

Por fim, ao organizar todas as informações financeiras da empresa, o plano se torna um instrumento essencial de transparência e de comunicação com investidores, sócios e demais interessados. Sua importância transcende a simples administração de recursos, funcionando como um guia estratégico que orienta o crescimento do negócio de maneira estruturada e consciente, especialmente em mercados competitivos como o de serviços educacionais por meio de aplicativos.

Para que a empresa consiga operar adequadamente e oferecer um serviço de qualidade, torna-se indispensável identificar e quantificar todos os recursos necessários ao pleno funcionamento do aplicativo de oratória interativa. Entre esses recursos destacam-se os investimentos em tecnologia da informação, como o desenvolvimento de software, contratação de programadores especializados, aquisição de servidores de hospedagem e ferramentas para garantir a segurança e a usabilidade do sistema.

Além dos aspectos técnicos, também são necessários recursos destinados à promoção do aplicativo, como campanhas de marketing digital,

além de suporte técnico para atendimento aos usuários. A manutenção constante e a atualização das funcionalidades demandam ainda investimentos em pesquisa e desenvolvimento. A correta quantificação desses recursos assegura que a empresa disponha do capital necessário para se estabelecer no mercado, entregar um serviço eficaz e alcançar seus objetivos estratégicos.

O valor total estimado para que a microempresa possa iniciar e manter suas atividades corresponde a R\$ 12.500,00. Esse montante será constituído por meio da união de recursos próprios e de terceiros. Os cinco sócios que integram a sociedade contribuirão com R\$ 2.000,00 cada, totalizando um investimento conjunto de R\$ 10.000,00. A complementação necessária será obtida mediante um financiamento no valor de R\$ 2.500,00, recurso esse fundamental para garantir o pleno desenvolvimento do aplicativo e a execução das estratégias operacionais da empresa.

O plano financeiro, aliado às informações contábeis, é um instrumento essencial para a tomada de decisão estratégica dos gestores, uma vez que fornece dados confiáveis sobre a situação econômica da empresa. Através desses registros, é possível avaliar de maneira precisa o desempenho financeiro, controlar custos, analisar a rentabilidade e direcionar investimentos, promovendo uma gestão mais eficiente e consciente.

Com base em informações contábeis bem estruturadas, os empresários podem identificar rapidamente tendências, riscos e oportunidades que impactam diretamente no futuro do negócio. No setor de prestação de serviços, em especial o digital, onde as transformações ocorrem de forma acelerada, a integração entre plano financeiro e contabilidade é fundamental para sustentar o crescimento e a inovação, assegurando que as decisões sejam sempre pautadas em dados concretos e atualizados. A tabela a seguir, evidencia a relação de gastos necessários no plano financeiro:

ESTIMATIVA DE GASTOS				
Recursos Necessário	Qtdd.	Valor Unitário:	Finalidade	Total:
RH	2	R\$ 1.000,00	Os professores, para dar as aulas	R\$ 2.000,00
Suporte Técnico	1	R\$ 1.500,00	Funcionários, para auxiliar com o chat	R\$ 1.500,00
Marketing	1	R\$ 1.500,00	Serviço, para divulgar	R\$ 3.500,00
Programador	1	R\$ 3.000,00	Serviço, para criação do App	R\$ 3.000,00
Design	1	R\$ 2.500,00	Serviço, para personalização do App	R\$ 2.500,00
TOTAL INVESTIDO		R\$ 12.500,00		

Além disso, é importante analisar as informações contábeis que são fundamentais para o funcionamento de qualquer empresa.

O balanço patrimonial é uma das demonstrações mais importantes para a gestão financeira da empresa, pois permite visualizar, de maneira organizada, os ativos, passivos e o patrimônio líquido em determinado período. No contexto da microempresa que atua com um aplicativo de oratória interativa, essa informação é essencial para avaliar se os recursos disponíveis são suficientes para honrar as obrigações e financiar o desenvolvimento contínuo do serviço.

Além disso, o balanço patrimonial oferece uma base sólida para a tomada de decisões estratégicas, como investimentos em novas tecnologias, expansão do negócio ou ajustes na política de financiamento. Através dessa demonstração, os gestores podem identificar a real capacidade de pagamento da empresa e avaliar o equilíbrio entre capital próprio e de terceiros, assegurando uma gestão responsável e sustentável.

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é uma ferramenta indispensável para que os gestores da microempresa possam avaliar o desempenho financeiro ao longo de um período específico. Essa demonstração evidencia a relação entre as receitas obtidas e as despesas incorridas, permitindo identificar se a empresa alcançou lucro ou prejuízo, além de facilitar a análise da eficiência operacional.

No caso do aplicativo de oratória interativa, a DRE é fundamental para que os empresários possam compreender quais estratégias de monetização estão gerando melhores resultados, bem como para ajustar políticas de precificação e investimentos em marketing. Ao acompanhar regularmente esse demonstrativo, é possível estabelecer metas realistas de lucratividade e adotar medidas corretivas quando necessário, fortalecendo a gestão do negócio.

A folha de pagamento desempenha um papel crucial na gestão financeira e administrativa da microempresa, pois reúne informações detalhadas sobre os salários, encargos e benefícios dos colaboradores. Esse controle é essencial para garantir que todas as obrigações trabalhistas sejam cumpridas adequadamente, evitando riscos legais e promovendo a estabilidade das relações de trabalho.

Além do aspecto legal, a folha de pagamento também serve como um indicador importante dos custos operacionais relacionados à equipe. No contexto

da empresa que desenvolve um aplicativo de oratória, esse demonstrativo permite aos gestores dimensionar corretamente o quadro de colaboradores e planejar adequadamente as despesas com pessoal, garantindo que os investimentos em capital humano estejam alinhados com a capacidade financeira do negócio.

A escolha do balanço patrimonial, da Demonstração do Resultado do Exercício e da folha de pagamento como principais informações contábeis para a microempresa justifica-se pela abrangência e relevância que essas ferramentas oferecem à gestão. Cada uma delas permite acompanhar aspectos distintos, mas igualmente importantes, da saúde financeira do negócio, contribuindo para a formulação de estratégias sólidas e bem fundamentadas.

Considerando que a empresa atua no segmento de prestação de serviços, especialmente na área digital, torna-se imprescindível dispor de instrumentos que proporcionem uma visão ampla e precisa sobre a estrutura patrimonial, o desempenho operacional e a gestão dos recursos humanos. Dessa forma, essas informações são fundamentais não apenas para o controle financeiro, mas também para a tomada de decisões estratégicas que garantam o crescimento e a longevidade da empresa.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O plano de negócios apresentado ao longo deste trabalho teve como foco a estruturação de uma microempresa voltada à prestação de serviços educacionais por meio de um aplicativo de oratória interativa. A proposta visa atender jovens e adultos que desejam desenvolver habilidades de comunicação, tanto em contextos acadêmicos quanto profissionais e sociais. Para isso, foram detalhados elementos essenciais como o segmento de atuação, os objetivos, a justificativa, e especialmente, o plano financeiro, que demonstrou a viabilidade econômica da iniciativa.

Ao longo dos capítulos, identificou-se a importância da comunicação eficaz como diferencial competitivo e ferramenta de inclusão, bem como o papel fundamental da tecnologia na democratização do acesso ao aprendizado. O plano foi construído com base em estratégias coerentes com o mercado-alvo, apoiado por informações contábeis e projeções realistas que colaboram para uma gestão responsável e sustentável. A proposta não apenas visa o lucro, mas também o impacto social positivo por meio do empoderamento comunicacional dos usuários.

Esse plano de negócios contribui significativamente para a compreensão do funcionamento interno de uma empresa, ao abordar todos os aspectos essenciais que garantem sua estrutura, operação e crescimento. Ele serve como um roteiro estratégico, que permite aos empreendedores organizar ideias, identificar oportunidades e antecipar desafios, favorecendo uma gestão mais eficiente e fundamentada. Ao detalhar recursos, metas, investimentos e riscos, proporciona maior clareza nas decisões e aumenta a capacidade de resposta às mudanças de mercado.

Outra contribuição relevante está na capacidade do plano de negócios de atrair investidores e parceiros, uma vez que apresenta o empreendimento de forma profissional e transparente. Com dados bem estruturados e projeções consistentes, ele transmite confiança aos envolvidos e reforça o comprometimento da empresa com seus objetivos e com a entrega de valor ao público. Essa clareza facilita a negociação de recursos financeiros e o estabelecimento de parcerias estratégicas.

Além disso, ao tratar de um serviço inovador e voltado ao desenvolvimento pessoal, o plano reforça a importância de alinhar propósito e rentabilidade. Empresas que atuam com base em planejamentos sólidos estão mais preparadas para lidar com os desafios do ambiente empreendedor, especialmente no setor de serviços digitais, que exige flexibilidade, atualização constante e atenção às demandas de um público cada vez mais exigente e conectado.

Este plano de negócios foi estruturado com o apoio da inteligência artificial da plataforma ChatGPT, que ofereceu suporte durante a construção textual, organização das ideias e desenvolvimento dos conteúdos propostos. A utilização dessa ferramenta possibilitou maior fluidez no processo de escrita, respeitando os critérios formais e acadêmicos exigidos, além de promover consistência e clareza nos argumentos. A IA atuou como uma aliada na sistematização das informações e no aprimoramento da linguagem, contribuindo para a qualidade final do trabalho.

O uso da inteligência artificial como ferramenta de apoio à gestão empresarial revela-se uma prática cada vez mais necessária no cenário atual. Tecnologias como o ChatGPT oferecem aos empreendedores recursos para desenvolver planejamentos, realizar análises e simular estratégias com agilidade e precisão. Sua integração ao ambiente empresarial representa um avanço significativo, não apenas em termos de produtividade, mas também na democratização do acesso à informação e à construção de conhecimento estratégico.

