



Faculdade de Tecnologia de Americana – Ministro Ralph Biasi
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

DANILO DE OLIVEIRA GONZAGA

PLANO DE NEGÓCIOS STARTUP L4U – LIFE FOR YOU

Americana/SP
2019

Faculdade de Tecnologia de Americana – Ministro Ralph Biasi
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

DANILO DE OLIVEIRA GONZAGA

PLANO DE NEGÓCIOS STARTUP L4U – LIFE FOR YOU

Elaboração de um Plano de Negócio desenvolvido em cumprimento à exigência curricular do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial, sob a orientação do Professor Ms. Mauro Roberto Schluter.

Área de concentração: DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO

**FICHA CATALOGRÁFICA – Biblioteca Fatec Americana - CEETEPS
Dados Internacionais de Catalogação-na-fonte**

G63p GONZAGA, Danilo de Oliveira
Plano de negócios: startup L4U - Life for You. / Danilo de Oliveira
Gonzaga. – Americana, 2019.
38f.

Monografia (Curso Superior de Tecnologia em Gestão
Empresarial) – Faculdade de Tecnologia de Americana – Centro
Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza.

Orientador: Prof. Ms. Mauro Roberto Schluter.

1 Dispositivos móveis – aplicativos 2. Startup I. SCHLUTER,
Mauro Roberto II. Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula
Souza – Faculdade de Tecnologia de Americana.

CDU: 681.519

Faculdade de Tecnologia de Americana – Ministro Ralph Biasi
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

DANILO DE OLIVEIRA GONZAGA

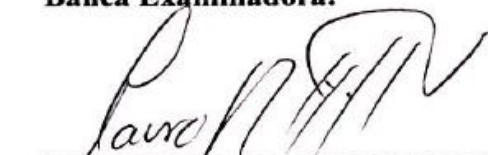
PLANO DE NEGÓCIOS STARTUP L4U – LIFE FOR YOU

Trabalho de graduação apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Tecnólogo em Gestão Empresarial pelo CEETEPS/Faculdade de Tecnologia – FATEC/ Americana.

Área de concentração: DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIO.

Americana, 06 de dezembro de 2019.

Banca Examinadora:



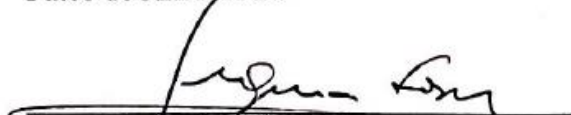
Professor Mauro Roberto Schluter

Mestre
Fatec de Americana



Sérgio Luiz Cabrini

Mestre
Fatec de Americana



Jose Renato de Siqueira Lopes

Especialista
Fatec de Americana

Dedico este plano de negócios aos meus filhos Jack, que é um rottweiler extremamente dócil e dengoso, e ao Buddy que é um labrador chocolate muito maluco.

Agradeço a Deus, minha família e em especial a Dra. Silvia Santos, aos amigos aqui conquistados e os colaboradores da Fatec pela participação nesta etapa da minha vida.

RESUMO

As novas tecnologias têm buscado aperfeiçoar soluções cotidianas e, devido isto, surgem empresas *startups* com modelos de negócios escalonáveis e que almejam soluções inovadoras. A Life for You – L4U é uma empresa *startup* que objetiva solucionar a má distribuição de profissionais da área da saúde e bem estar, fazendo com que pacientes, clientes finais e profissionais se conectem com maior facilidade, praticidade e agilidade. O método encontrado e proposto pela L4U para que ocorra esta conexão é a criação de um aplicativo para celulares com a tecnologia de georreferenciamento. Tendo como resultado esperado a melhoria na qualidade de vida das pessoas por meio de acesso à saúde e bem estar de maneira tecnológica, humanizada, inovadora e com valores justos. Por fim, conforme apresentado neste plano de negócios, concluiu-se que o aplicativo L4U tem capacidade para esta solução e ainda suportar tendências mercadológicas para agregar novos serviços a sua plataforma.

Palavras-chave: *startup*; saúde e bem estar; georreferenciamento.

ABSTRACT

New technologies have sought to improve daily solutions and, as a result, it has come up startup companies with scalable business models that seek innovative solutions. Life for You - L4U is a startup company that aims to address the misallocation of health and wellness professionals, making patients, end customers and professionals connect with greater ease, convenience and agility. The method found and proposed by L4U for this connection to occur is the creation of a mobile application with georeferencing technology. The expected result is the improvement in people's quality of life through access to health and wellness in a technological, humanized, innovative and fair way. Finally, as presented in this business plan, it concluded that the L4U application is capable of this solution and still support market trends to add new services to your platform.

Keywords: *startup; health and wellness; georeferencing.*

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1: Matriz de posicionamento.	22
Figura 2: Esboço do layout operacional.....	25
Figura 3: Custo com marketing.....	31

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Preços dos profissionais na área da saúde e bem estar X os serviços prestados..	23
Tabela 2: Relação estimada de investimentos fixos.	29
Tabela 3: Relação de investimentos pré-operacionais.	29
Tabela 4: Estimativa de custo do aplicativo.	30
Tabela 5: Custos fixos mensais.....	31
Tabela 6: Análise SWOT.....	35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CFM: Conselho Federal de Medicina

GPS: Global Positioning System - Sistema de Posicionamento Global

IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

L4U: Life for You

MEC: Ministério da Educação

PAP: Profissionais Autônomos e Particulares

SAMU: Serviço de Atendimento Móvel de Urgência

SPC: Serviço de Proteção ao Crédito

SUS: Sistema Único de Saúde

SUMÁRIO

1 SUMÁRIO EXECUTIVO	15
1.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócios	15
1.2 Dados dos empreendedores	15
1.3 Dados do empreendimento	16
1.4 Missão, visão e valores da empresa	16
1.4.1 Missão	16
1.4.2 Visão	16
1.4.3 Valores	16
1.5 Setores de atividade	16
1.6 Forma jurídica	16
1.7 Enquadramento tributário	16
1.7.1 Âmbito federal	16
1.8 Capital Social.....	17
1.9 Fonte de recursos	17
2 ANÁLISE DE MERCADO	19
2.1 Estudo dos clientes	19
2.1.1 Público-alvo	19
2.1.1.1 Cliente externo	19
2.1.1.2 Cliente interno.....	20
2.1.2 Comportamento dos clientes	20
2.1.2.1 Comportamento do cliente externo	20
2.1.2.2 Comportamento do cliente interno.....	21
2.1.3 Segmentação de mercado.....	21
2.2 Estudo dos concorrentes.....	21
2.3 Estudo dos fornecedores.....	22
3 PLANO DE MARKETING	23
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços	23
3.2 Preço.....	23
3.2.1 Composição e formação de preços	24

3.3 Estratégias promocionais	24
3.4 Estrutura de comercialização	24
3.5 Localização do negócio	24
4 PLANO OPERACIONAL.....	25
4.1 Layout do arranjo físico	25
4.2 Capacidade produtiva	27
4.3 Processos operacionais.....	27
4.4 Necessidade de pessoal.....	28
5. PLANO FINANCEIRO.....	29
5.1 Estimativas dos investimentos fixos	29
5.2 Capital de giro	29
5.3 Investimentos pré-operacionais	29
5.3.1 Custo para desenvolvimento do aplicativo	29
5.4 Investimento total.....	30
5.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa	30
5.6 Estimativa dos custos de comercialização.....	31
5.7 Estimativa dos custos com mão de obra	31
5.8 Estimativa de custos fixos operacionais mensais.....	31
5.9 Prazo de retorno do investimento (Payback)	32
6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	33
6.1 Cenário pessimista	33
6.2 Cenário realista	33
6.3 Cenário otimista	34
7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	35
7.1 Análise da matriz F.O.F.A. (SWOT).....	35

8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO 36

REFERÊNCIAS..... 37

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócios

O *startup* L4U - Life for You é um empresa digital que tem como objetivo disponibilizar serviços de atendimentos na área da saúde e bem estar a partir do seu modelo de negócio, oferecendo como diferencial de valor atender as demandas de seus clientes através da tecnologia de georreferenciamento. Com isso, proporcionando agilidade e relacionamento humanizado entre prestadores de serviços, pacientes e clientes. A *startup* L4U tem como público alvo pessoas de todos os gêneros na faixa etária de 30 a 80 anos, com grande potencial para atender todos os clientes em quaisquer idades, uma vez que atua diretamente em necessidades fisiológicas. Além de, é focada em ter a maior equipe de profissionais na área da saúde e bem estar, para que esses, como sendo clientes internos e nossos colaboradores, ofereçam as prestações de serviços aos clientes e pacientes. Com essa proposta inovadora, a Life almeja capturar valor ao negócio embasado em ofertar serviços e receber uma porcentagem do lucro de cada serviço prestado, ou seja, recebendo os valores das consultas, sessões e atendimentos, dentre outras oportunidades que surgirão e a *startup* L4U estará focada em inovar para atender.

1.2 Dados dos empreendedores

Danilo de Oliveira Gonzaga é um profissional inovador com experiência de mais 4 anos na área de gestão atuando em grandes companhias. Além de atuar há mais de 5 anos como docente para cursos de gestão, logística e idiomas.

Graduado em Logística, Gestão Ambiental e cursando Gestão Empresarial, também possui dois MBA's, sendo em Gestão Empresarial e em Gestão de Recursos Humanos.

É responsável por fundar, gerir o *startup* e todos os seus processos.

Residindo na Rua Artemiro Gomes, 176, Jardim Morro Azul, Limeira – SP.

Telefone celular: (11) 97229-8823.

1.3 Dados do empreendimento

Life for You que é representada pelo acrônimo L4U. A empresa está em fase de abertura de CNPJ.

1.4 Missão, visão e valores da empresa

1.4.1 Missão

Disponibilizar aos clientes e pacientes serviços de atendimento na área da saúde e bem estar, com total disponibilidade geográfica, de horário e por meio de acesso à internet no aplicativo L4U.

1.4.2 Visão

Ser o principal canal de acesso entre pacientes, clientes e profissionais da área da saúde e bem estar. Para assim, tornar-se referência global em inovação aplicada para a qualidade de vida.

1.4.3 Valores

Atendimento humanizado; acessibilidade 24/7; inovação; tecnologia; empatia; sustentabilidade empresarial e rentabilidade para os colaboradores.

1.5 Setores de atividade

Prestação de serviços.

1.6 Forma jurídica

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI.

1.7 Enquadramento tributário

1.7.1 Âmbito federal

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração Social

COFINS – Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

ICMS - Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços

ISS - Imposto sobre Serviços

1.8 Capital Social

Danilo de Oliveira Gonzaga: 100% da fração de participação da empresa com a quantidade monetária correlatada.

1.9 Fonte de recursos

Como a empresa é um *startup*, os recursos financeiros virão de investidores.

Empresas de marketing e tecnologia da informação também serão recursos de grande importância.

Contudo, podem-se nomear os recursos chaves em:

Auxiliar de enfermagem;

Cabeleireiro;

Dentista;

Doula;

Educador físico;

Enfermeiro;

Fisioterapeuta;

Fonoaudiólogo;

Manicure;

Pedicure;

Maquiador;

Médico;

Nutricionista;

Podólogo;

Psicólogo;

Técnico de enfermagem;

Dentre todos os outros profissionais que se correlacionem com esta área de interesse.

Empresas de marketing e tecnologia da informação.

2 ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Estudo dos clientes

2.1.1 Público-alvo

O público-alvo da L4U está dividido em duas partes, o cliente interno: profissionais da área da saúde e bem estar, que efetuarão as prestações de serviços; e o cliente externo: os clientes finais que adquirirão os serviços a partir de solicitações e pagamentos pelo aplicativo, ou seja, é a população.

2.1.1.1 Cliente externo

Brasileiros de ambos os gêneros que, segundo o (IBGE, 2019), são aproximadamente 210 (duzentos e dez) milhões;

Na faixa etária de 30 a 80 anos, segundo o (IBGE, 2019), quase 130 (cento e trinta) milhões;

Que tenham equipamento eletrônico digital e acesso à internet ou tenham uma pessoa que possa acessar o aplicativo e fazer a solicitação para elas. Segundo o (G1 ECONOMIA, 2018) o número de pessoas é de quase 130 (cento e trinta) milhões;

Deficientes com restrições de mobilidade (deficiência ou dificuldade motora), segundo (IBGE,2010), quase 15 (quinze) milhões;

Cidadãos que não têm plano de saúde, segundo a (ÉPOCA, 2018) são quase 150 (cento e cinquenta) milhões, ou seja, aproximadamente apenas 60 (sessenta) milhões de pessoas têm plano de saúde e, segundo (SPC, 2018), estes arcam com um custo médio mensal de R\$ 439,54 (quatrocentos e trinta e nove reais e cinquenta e quatro centavos);

Pessoas que optam por atendimento domiciliar.

2.1.1.2 Cliente interno

Profissionais da área da saúde e bem estar;

Na faixa etária de 18 a 60 anos;

Que almejam ampliar sua atuação perante o mercado de trabalho de maneira autônoma e empreendedora;

Recém-formados que buscam ingressar no mercado de trabalho que, segundo o (MEC, 2012), neste mesmo ano, quase 162 (cento e sessenta e duas) mil pessoas se formaram;

Que tenham habilidade e afinidade com o uso de tecnologia digital para utilização do aplicativo.

2.1.2 Comportamento dos clientes

2.1.2.1 Comportamento do cliente externo

São clientes com comportamento de acesso às plataformas digitais por intermédio de aplicativos móveis;

Buscando comodidade, acesso rápido e fácil a uma grande gama de profissionais da área da saúde e bem estar;

Clientes no qual almejam serviços de saúde e bem estar que se iniciam desde um atendimento médico até uma massagem relaxante, podendo passar também por agendamentos de sessões de fisioterapia, acupuntura, serviços de cuidadores de idosos, curativos por profissionais de enfermagem, atividade física em sessões orientadas e acompanhadas periodicamente por profissionais de educação física, dentre outros serviços. Sendo todos estes profissionais qualificados certificados por seus respectivos órgãos e conselhos de classe;

Sejam acometidos por limitações de mobilidade físicas, sendo corpórea ou de recursos logísticos;

Que desejam comodidade através de atendimento domiciliar humanizado.

2.1.2.2 Comportamento do cliente interno

São os profissionais da área da saúde e bem estar com carga horária ociosa ou que almejam ampliar suas jornadas de trabalho;

Profissionais que buscam autonomia;

Empreendedores que buscam independência com custo de investimento igual a ZERO.

2.1.3 Segmentação de mercado

A segmentação de mercado da L4U é muito abrangente, pois os clientes estão em todos e quaisquer locais que tenham acesso à internet através de aparelhos eletrônicos digitais. E como a necessidade atendida é fisiológica, apresenta-se disponível para toda população.

2.2 Estudo dos concorrentes

Não há concorrente direto, isto é, concorrentes que estejam focados em toda a cadeia de prestação de serviços na área da saúde e bem estar e que usem a mesma tecnologia de georreferenciamento para aplicativo móvel.

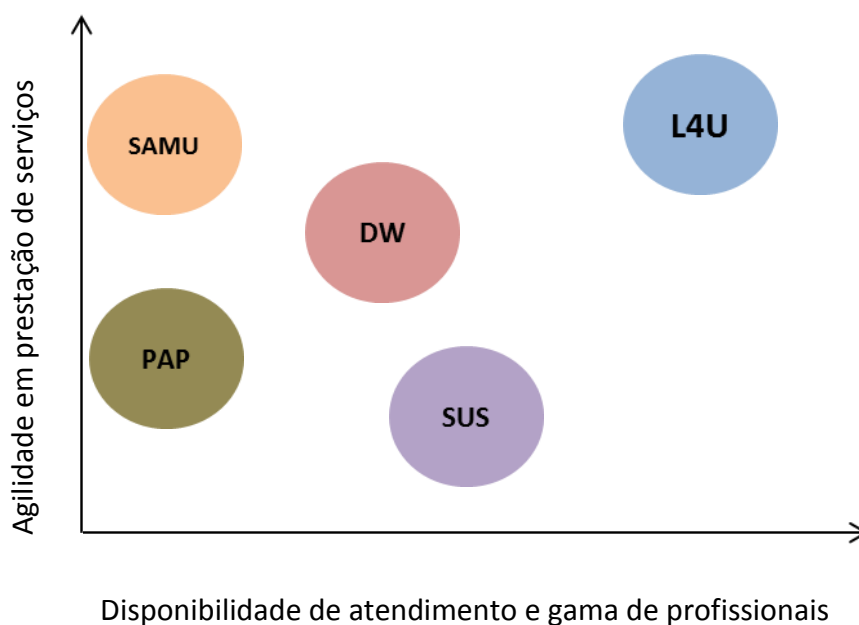
Contudo, também existem os PAP – Profissionais Autônomos e Particulares, o SUS – Sistema Único de Saúde e o SAMU – Serviço de Atendimento Móvel de Urgência que fazem trabalhos parecidos, mas não com a mesma tecnologia. Na verdade o SAMU é um parceiro de todos os serviços de saúde. Podendo até ser solicitado pelos colaboradores da L4U para atendimento de urgência dos clientes que adquirirem os seus serviços.

Por fim, como efetivo concorrente, existe a empresa Docway que se aproxima da proposta da L4U, mas tem atuação restrita à área da saúde com profissionais médicos e não apresenta a mesma tecnologia.

A Docway é uma plataforma que leva o médico onde você estiver! Sem filas, sem burocracia, sem esperas. Não perca mais tempo em pronto-atendimentos ou esperando por uma consulta com um especialista. Você acessa a plataforma, escolhe a especialidade e faz o agendamento. Com Docway, você também pode solicitar vacinas e coletas de exames (DOCWAY, 2016).

A seguir, apresenta-se uma figura que demonstra uma comparação de posicionamento estratégico entre a empresa L4U e as empresas concorrentes, relacionando os atributos de qualidade, preço, condições de pagamento, localização, atendimento humanizado, serviços aos clientes, garantias oferecidas, dentre outros.

Figura 1: Matriz de posicionamento.



FONTE: Elaborado pelo autor.

2.3 Estudo dos fornecedores

Os fornecedores da L4U são os próprios colaboradores, pois como o *startup* é um prestador de serviços, não demanda insumos e matérias-primas. Mas sim, mão de obra capacitada para realização dos serviços aos clientes finais.

Estes colaboradores estão em todas as localidades brasileiras mediante a disponibilidade de internet e acesso ao aplicativo L4U.

Futuramente colaboradores de outras nações surgirão, devido à expansão do negócio, e serão cadastrados na L4U.

3 PLANO DE MARKETING

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Os principais serviços serão solicitações para consultas, sessões e atendimentos em domicílio a partir da tecnologia de georreferenciamento para soluções em saúde e bem estar via aplicativo L4U.

3.2 Preço

Os preços propostos na tabela abaixo são embasados em preços praticados por empresas e profissionais brasileiros de diferentes regiões.

Tabela 1: Preços dos profissionais na área da saúde e bem estar X os serviços prestados.

Profissional	Serviço Prestado	Preço
Auxiliar de enfermagem	1 (um) atendimento com procedimento de até 30min	R\$ 40,00
Cabeleireiro feminino	1 (um) corte de cabelo e finalização de penteado	R\$ 120,00
Cabeleireiro masculino	1 (um) corte de cabelo e finalização de penteado	R\$ 50,00
Dentista	1 (uma) consulta com procedimento de até 30min	R\$ 150,00
Doulas	1 (uma) consulta com procedimento de até 30min	R\$ 120,00
Doulas	1 (um) acompanhamento gestacional completo	R\$ 1.500,00
Educador físico	1 (um) atendimento de 50min	R\$ 80,00
Enfermeiro	1 (uma) consulta com procedimento de até 30min	R\$ 100,00
Enfermeiro	1 (um) plantão de 12 horas	R\$ 400,00
Fisioterapeuta	1 (um) atendimento de 50min	R\$ 100,00
Fonoaudiólogo	1 (um) atendimento de 50min	R\$ 100,00
Manicure e pedicure	1 (um) atendimento com procedimento para unhas	R\$ 40,00
Maquiador	1 (um) atendimento para maquiagem facial	R\$ 250,00
Médico	1 (uma) consulta com procedimento de até 30min	R\$ 200,00
Nutricionista	1 (uma) consulta com procedimento de até 30min	R\$ 80,00
Podólogo	1 (uma) consulta com procedimento	R\$ 50,00
Psicólogo	1 (uma) atendimento de 50min	R\$ 120,00
Técnico de enfermagem	1 (um) atendimento com procedimento de até 30min	R\$ 70,00
Técnico de enfermagem	1 (um) plantão de 12 horas	R\$ 280,00

FONTE: Elaborado pelo autor.

3.2.1 Composição e formação de preços

Os preços foram formados a partir de pesquisa mercadológica levando em consideração os critérios:

Preços praticados pelo mercado;

Remuneração compatível e adequada aos colaboradores;

Tecnologia empregada no aplicativo;

Custo de comodidade para os clientes finais.

3.3 Estratégias promocionais

Marketing digital através de mídias e redes sociais;

Marketing de relacionamento a partir da indicação de novos colaboradores. Para isso, no momento do cadastro, insere-se um código de "Indicação de Coworker". Com isso, o novo colaborador inicia suas prestações de serviços com maior percentual de ganho em cada atendimento efetuado. Com isso, o colaborador que o indicou para ser cadastrado no aplicativo também ganhará um percentual de cada atendimento que o seu indicado efetuar.

3.4 Estrutura de comercialização

As prestações de serviços serão executadas no aplicativo L4U pelos colaboradores cadastrados. Sendo desde aquisições de serviços até os demais recursos oferecidos pelo aplicativo.

3.5 Localização do negócio

A localização do negócio será de maneira virtual em ambiente de internet, sendo a partir de um aplicativo que estará disponível gratuitamente nas plataformas Android e IOS.

Estando a sede da L4U situada na Rua Artemiro Gomes, 176, Jardim Morro Azul, Limeira – SP.

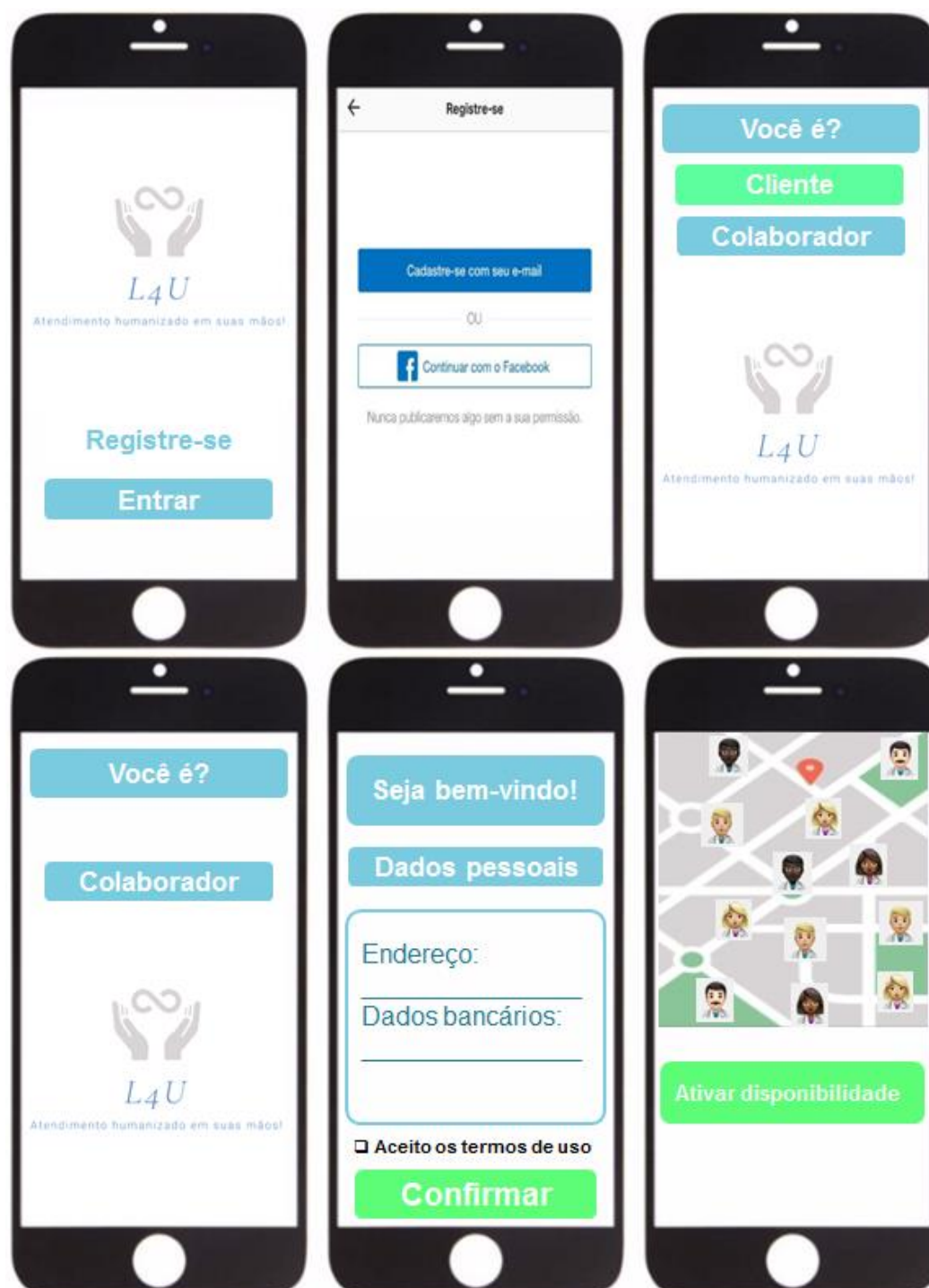
Contatos: e-mail: startupl4u@gmail.com / telefone: (11) 97229-8823.

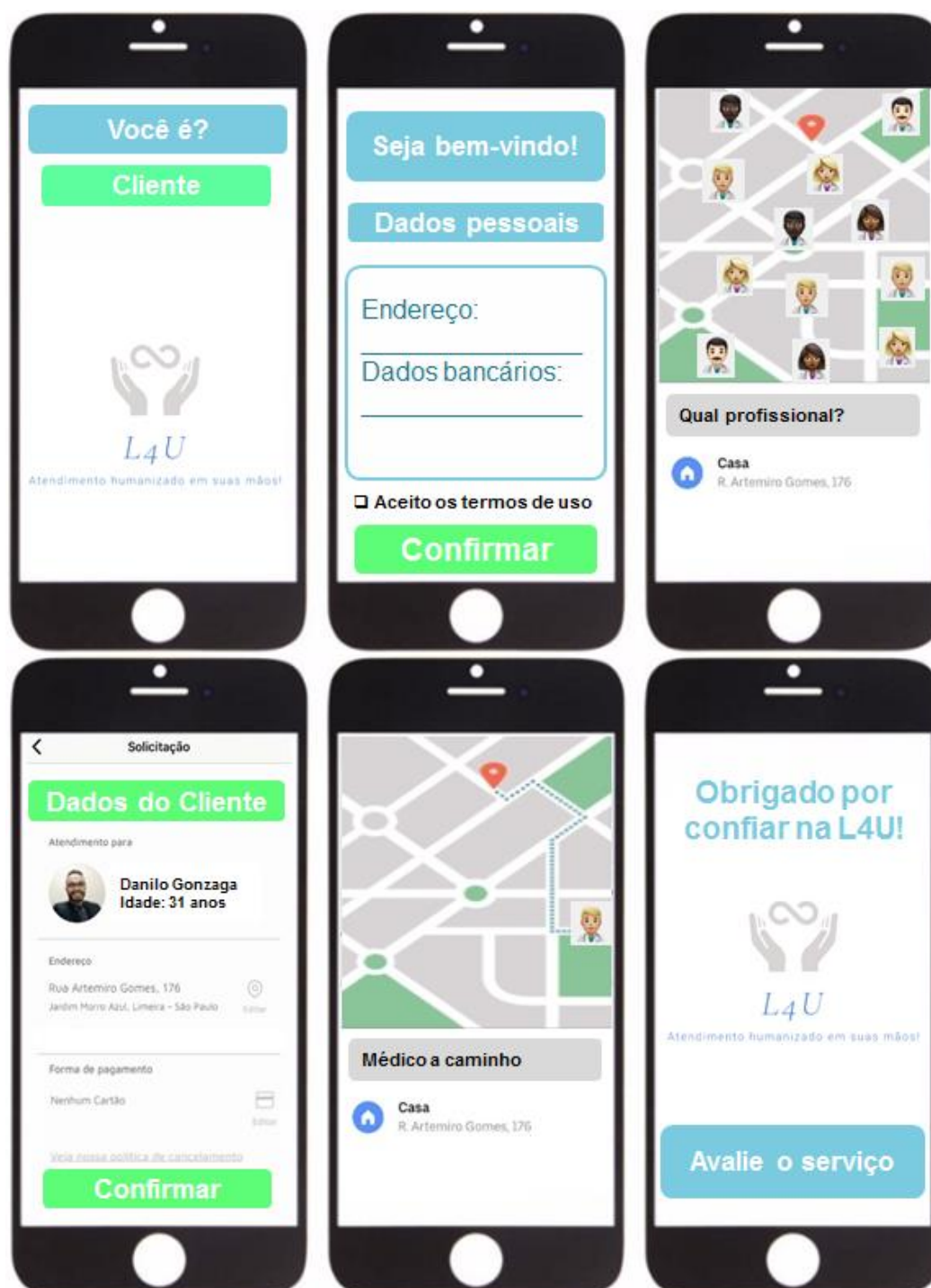
4 PLANO OPERACIONAL

4.1 Layout do arranjo físico

Por ser um aplicativo para plataformas digitais, apresenta-se abaixo um primeiro esboço de como seriam algumas das principais telas de interação com o usuário.

Figura 2: Esboço do layout operacional.





FONTE: Elaborado pelo autor.

4.2 Capacidade produtiva

A capacidade de prestação de serviço da L4U é limitada em plataformas Android e IOS e à abrangência de acesso à internet, que segundo o (IBGE,2016), é de 64,7% da população total brasileira com idade acima de 10 anos de idade.

4.3 Processos operacionais

A prestação de serviço ocorrerá em algumas etapas:

Primeiro o cliente ou colaborador baixará gratuitamente o aplicativo L4U nas plataformas Android e IOS;

Acessará e efetuará um cadastro com suas informações pessoais;

Os colaboradores que prestarão os serviços deixarão o GPS do smartphone ligado para que possam ser vistos e identificados virtualmente como disponíveis para atendimento de solicitação dos clientes;

Clientes e/ou pacientes selecionarão o prestador de serviços e efetuarão o pagamento no próprio aplicativo da L4U;

O prestador de serviços vai até o cliente e/ou paciente e efetua a prestação de serviço;

O prestador de serviços efetua todos os preenchimentos sistêmicos, via aplicativo, referentes ao serviço prestado;

Cliente pode verificar o preenchimento sobre o serviço que foi prestado e também efetuar, quando desejado, comunicação com a administradora do aplicativo L4U através do Serviço de Atendimento ao Cliente;

O prestador de serviços também terá a sua disposição o canal de atendimento à administradora do aplicativo L4U através do Serviço de Atendimento ao Cliente.

4.4 Necessidade de pessoal

1 (uma) equipe de programação para desenvolvimento e manutenção do aplicativo que pode ser composta por programadores, engenheiros da computação, especialistas em aplicativos, dentre outros;

1 (uma) empresa especializada para o SAC - Sistema de Atendimento aos Clientes da L4U;

1 (uma) empresa especializada em marketing digital para produção de mídias e conteúdos físicos e para redes sociais.

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 Estimativas dos investimentos fixos

Tabela 2: Relação estimada de investimentos fixos.

Descrição de item	Quantidade	Preço unitário	Total
Notebook Samsung	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Impressora Epson	1	R\$ 799,00	R\$ 799,00
Celular Iphone 8	1	R\$ 3.400,00	R\$ 3.400,00
Mesa de escritório em madeira	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Cadeira simples de 4 apoios	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
			R\$ 7.999,00

FONTE: Elaborado pelo autor.

5.2 Capital de giro

O capital de giro será concomitante com as prestações de serviços, pois os fornecedores destas prestações de serviços receberão apenas pelos trabalhos efetuados.

O fluxo de caixa se dá de maneira correlata ao custo estando atrelado à realização dos serviços, ou seja, é consequência das atividades. Com isso garantido pelo pagamento dos atendimentos contratados.

5.3 Investimentos pré-operacionais

Tabela 3: Relação de investimentos pré-operacionais.

Descrição de item	Total
Aioria Softwear House Desenvolvimento de App	R\$ 156.000,00
Abertura de empresa	R\$ 454,57
1º mensalidade escritório contábil	R\$ 390,00
Marketing digital	R\$ 10.000,00
	R\$ 166.844,57

FONTE: Elaborado pelo autor.

5.3.1 Custo para desenvolvimento do aplicativo

O custo pré-operacional para desenvolvimento do aplicativo é o mais relevante para a colocação em prática deste plano de negócios. Por isso, a seguir apresenta-se uma tabela com algumas das principais características básicas que embasou um orçamento online no site da Aioria Softwear House (2019).

Tabela 4: Estimativa de custo do aplicativo.

Especificidades do Aplicativo
Universal App
Interface própria
Login integrado por rede social
Pagamento no app
Sincronismo de dados
Perfil por usuário
Interação do usuário
Integrado com um website
Ícone personalizado
Em estágio de protótipo
Custo total estimado: R\$ 156.000,00

FONTE: Elaborado pelo autor.

5.4 Investimento total

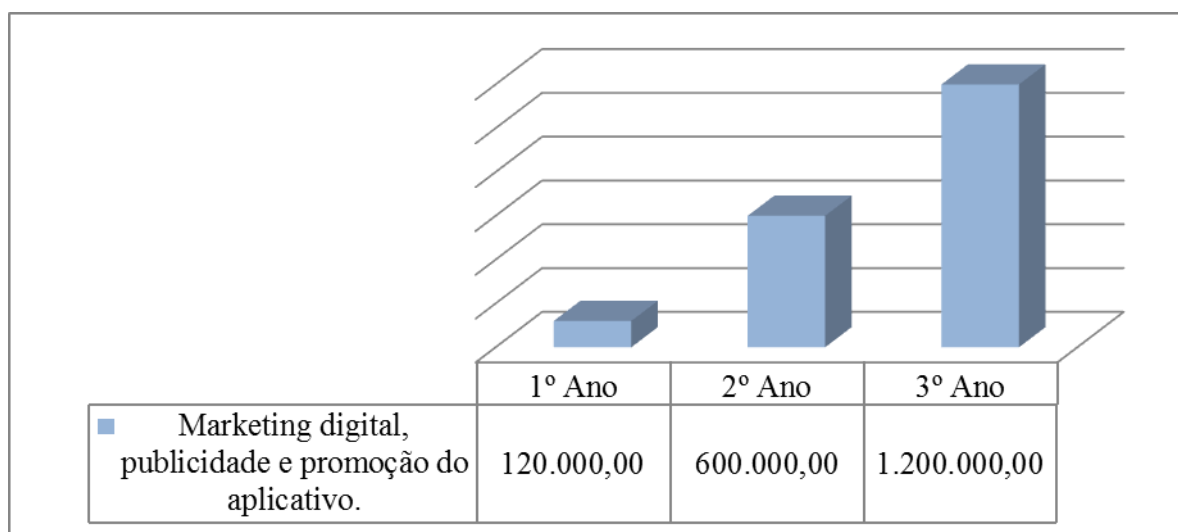
O montante dos investimentos para iniciar as atividades de prestações de serviços pela L4U é de R\$ 166.844,57. Podendo sofrer alterações devido ser um *startup* em um segmento pouco explorado e que requer avaliações por equipe multidisciplinar para operacionalização.

5.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa

Não há como efetivamente mensurar o faturamento mensal do *startup* L4U, pois não existe limite para a escalabilidade deste negócio. Contudo, como forma de embasamento, podem-se analisar os cenários possíveis que foram elaborados e apresentados no item 6 (construção de cenários) deste plano de negócio.

5.6 Estimativa dos custos de comercialização

Figura 3: Custo com marketing.



FONTE: Elaborado pelo autor.

5.7 Estimativa dos custos com mão de obra

A L4U não tem custo com mão de obra, pois atua sobre o modelo de negócio no qual os prestadores de serviços ganham de acordo com os trabalhos efetuados e a respectiva porcentagem de ganho, que é de 25% (vinte e cinco) sobre o valor pago pelo cliente final.

5.8 Estimativa de custos fixos operacionais mensais

Tabela 5: Custos fixos mensais.

Descrição do item	Custo
Internet 30 Megas - Netvision	R\$ 69,90
Plano de celular	R\$ 125,00
Aluguel de imóvel	R\$ 1.500,00
Água BRK	R\$ 45,00
Luz Elektro	R\$ 100,00
Limpeza	R\$ 180,00
	R\$ 2.019,90

FONTE: Elaborado pelo autor.

5.9 Prazo de retorno do investimento (Payback)

Dado muito complexo de ser mensurado nesta fase de projeto, pois este negócio que atua em um mercado consolidado de primeira necessidade, com esta nova ferramenta inexistente, é escalável. Contudo, o *payback* não superará o prazo de 6 (seis) meses.

O prazo é embasado no valor do investimento total dividido pelo ticket médio dos serviços ofertados, considerando apenas metade deste ticket para maior margem de acerto e credibilidade. Por fim, leva-se em consideração a demanda e a grande capacidade da oferta de mão de obra.

6. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

6.1 Cenário pessimista

O aplicativo pode não ter aceitação pelo cliente final devido aos preços praticados ou falta de afinidade com o método proposto pelo uso do aplicativo para compra deste nicho de prestação de serviços. Como também, por não obter cadastramento de profissionais da área de saúde e bem estar para prestação de serviços.

Um possível plano de ação seria pivotar reduzindo em até 20% (vinte) os preços para ser mais competitivo, gerar maior acessibilidade do público e com isso obter adesão e fidelidade para posterior ajuste de preços e ampliação de divulgação para captar mais prestadores de serviços e clientes finais.

Como futuramente a L4U também pretende atuar em atendimentos à distância, sofreria impacto pela permanência definitiva da revogação sobre a resolução CFM nº2.227/2018 de telemedicina onde em meio a críticas, o CFM decidiu revogar a resolução que ampliava a prática de telemedicina no Brasil permitindo a realização de atendimento à distância (CANCIAN; COLLUCCI, 2019).

6.2 Cenário realista

Crescimento gradativo no estado de São Paulo com expansão na região sudeste até conseguir atender todo o Brasil e, no médio prazo, tornar-se um aplicativo internacional.

Ter boa aceitação dos profissionais da área da saúde e bem estar para que efetuem seus cadastros como colaboradores da L4U e executem as prestações de serviços. Assim proporcionando renda para estes profissionais, ampliação da abrangência de atuação pela divulgação da marca por eles mesmos e atendimento humanizado para toda a população, que faz parte da filosofia de atendimento da L4U.

Liberação regulamentada e legalização de atendimentos à distância que proporcionarão o emprego do teleatendimento em território nacional, ampliando a área de atuação dos profissionais e levando até às localidades mais remotas o atendimento humanizado e de qualidade.

6.3 Cenário otimista

Ter aceitação mercadológica superando costumes e paradigmas culturais para alcançar grande porcentagem da totalidade dos quase 150 (cento e cinquenta) milhões de brasileiros que não têm plano de saúde e são atendidos pelo SUS, seja para contratação das prestações de serviços médicos e demais serviços da área da saúde ou ao menos para que baixem o aplicativo e o tenham como opção, ainda que não tenham usado para contratações de serviços.

A aprovação definitiva sobre a resolução CFM nº2.227/2018 de telemedicina que, segundo o (CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA, 2019), “Os médicos brasileiros poderão realizar consultas online, assim como telecirurgias e telediagnóstico, entre outras formas de atendimento médico à distância”, até o término do ano de 2020.

Com isso o plano de ação seria a adequação da plataforma do aplicativo para suportar as demandas de atendimentos à distância e com base para registrar e armazenar os documentos necessários para acompanhamento de cliente.

Melhora na economia brasileira e conseguinte ampliação de todo sistema de telecomunicação, gerando maior abrangência para à população em território brasileiro quanto a se ter acesso à internet.

O aplicativo LAU abranger futuramente, ainda no curto prazo, todo o território mundial.

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da matriz F.O.F.A. (SWOT)

Tabela 6: Análise SWOT.

Forças	Oportunidades
<p>Disponibilidade imediata da prestação de serviço, 24 horas por dia e 7 dias por semana;</p> <p>Prestação de serviço em domicílio;</p> <p>Serviço sem restrição de localidade;</p> <p>Oferta de serviços à área da saúde e bem estar;</p> <p>Inovação tecnológica.</p>	<p>Não existe nenhum aplicativo que contemple todas as funções e serviços ofertados pelo app L4U;</p> <p>Trabalhar com georreferenciamento para prestação de serviço de saúde e bem estar;</p> <p>Disponibilizar serviços de documentações administrativas, mensagens, alertas e armazenamento de documentos e informações prestadas pelos colaboradores aos clientes finais.</p>
Fraquezas	Ameaças
<p>A obrigatoriedade de se ter um equipamento eletrônico digital;</p> <p>Acesso à internet;</p> <p>Falta de afinidade dos nossos clientes com uso de equipamento eletrônico e tecnologia Digital.</p>	<p>Novos aplicativos concorrentes entrantes no mercado e até mesmo os que já existem;</p> <p>Prestadores de serviços autônomos ou informais, serviço gratuito de saúde através do SUS - Sistema Único de Saúde e do SAMU - Serviço de Atendimento Móvel de Urgência;</p> <p>As atualizações tecnológicas;</p> <p>Alteração sobre as leis trabalhistas e novas leis de como contratar e/ou forma de como estabelecer parcerias entre colaboradores e startups.</p>

FONTE: Elaborado pelo autor.

8. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócio é viável, entretanto tem como principal dificuldade à mensuração dos custos reais para iniciar o projeto e operacionalizá-lo. É um *startup* que almeja se consolidar em uma área ainda pouco explorada e com isso tem grande oportunidade de crescimento de mercado.

A escalabilidade do negócio é ilimitada mediante a aderência de novos profissionais, começando de maneira pontual no estado de São Paulo e passível de ser expandida em escala global. Tendo os ganhos calculados a partir do método de modelo de negócio em porcentagem sobre os serviços efetuados.

O principal desafio neste início de projeto é como angariar investimento e ter mentoria especializada em negócio de *startup*, pois demanda equipe multidisciplinar, conhecimento estratégico transversal e experiência para execução.

REFERÊNCIAS

Aioria Softwear House, **Quanto custa fazer um app?**. Disponível em: <<http://quantocustaumapp.com.br/>>. Acesso em 09 de setembro de 2019.

CANCIAN, Natália; COLLUCCI, Cláudia, **Norma para consultas médicas é revogada pelo CFM após críticas.** Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/equilibrioesaude/2019/02/norma-para-consultas-medicadas-online-e-revogada-pelo-cfm-apos-criticas.shtml>>. Acesso em: 29 de setembro de 2019.

Conselho Federal De Medicina – CFM, **Telemedicina: CFM regulamenta atendimentos online no Brasil.** Disponível em: <http://www.portal.cfm.org.br/index.php?option=com_content&view=article&id=28061>. Acesso em: 29 de setembro de 2019.

Docway, **Quem somos?.** <<https://docway.com.br/quemsomos.html>>. Acesso em: 29 de setembro de 2019.

Época Negócios, **Pesquisa mostra que quase 70% dos brasileiros não têm plano de saúde particular.** Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/Brasil/noticia/2018/02/pesquisa-mostra-que-quase-70-dos-brasileiros-nao-tem-plano-de-saude-particular.html>>. Acesso em: 17 de setembro de 2019.

G1 Economia, **Brasil tem 116 milhões de pessoas conectadas à internet, diz IBGE.** Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/tecnologia/noticia/brasil-tem-116-milhoes-de-pessoas-conectadas-a-internet-diz-ibge.ghtml>>. Acesso em: 17 de setembro de 2019.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE Educa, **Porcentagem da população, por tipo e grau de dificuldade e deficiência.** Disponível em: <<https://educa.ibge.gov.br/jovens/conheca-o-brasil/populacao/20551-pessoas-com-deficiencia.html>>. Acesso em: 17 de setembro de 2019.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua - 2016 Acesso à Internet e à televisão e posse de telefone móvel celular para uso pessoal.** Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/17270-pnad-continua.html?edicao=19937&t=resultados>>. Acesso em: 31 de agosto de 2019.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua - 2016 Acesso à Internet e à televisão e posse de telefone móvel celular para uso pessoal.** Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/index.html>>. Acesso em: 17 de setembro de 2019.

Ministério da Educação, **Brasil supera média da OCDE de ingresso de estudantes.** Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/component/tags/tag/32123>>. Acesso em: 17 de setembro de 2019.

Serviço de Proteção ao Crédito, **Gastos dos brasileiros com saúde**. Disponível em: [file:///C:/Users/Danilo/Desktop/An%C3%A1lise-Gastos-com-Sa%C3%BAde%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Danilo/Desktop/An%C3%A1lise-Gastos-com-Sa%C3%BAde%20(1).pdf). Acesso em: 17 de setembro de 2019.