

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

ETEC SYLVIO DE MATTOS CARVALHO

Curso de Técnico em Administração

Maria Carolina Alves Libório

Maria Eduarda do Nascimento Messias

Nádia Mayara Silveira Ozório

Rhafaella Galvão Ribeiro

Stéfani Alves Fernandes

Vitória Aparecida Lopes de Paula

PALM PAID

Matão, SP

2025

Maria Carolina Alves Libório
Maria Eduarda do Nascimento Messias
Nádia Mayara Silveira Ozório
Rhafaella Galvão Ribeiro
Stéfani Alves Fernandes
Vitória Aparecida Lopes de Paula

PALM PAID

Trabalho de Conclusão do Curso
apresentado ao Curso Técnico em
Administração da Escola Técnica Estadual
Sylvio de Mattos Carvalho, orientado pelo
Prof. Lucas Ribeiro, como parte dos
requisitos para a obtenção do título de
Técnico em Administração.

Matão, SP

2025

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. NATUREZA DO NEGOCIO.....	4
3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	5
4. ESTRUTURA.....	7
5. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTAS DE VALOR.....	10
6. ESPECIFICAÇÕES E REQUISITOS TÉCNICOS.....	11
7. ANÁLISE DE MERCADO.....	14
8. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE.....	17
9. PLANO DE MARKETING.....	21
10. PLANO FINANCEIRO.....	23
11. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	24
12. REFERÊNCIAS.....	25

1. INTRODUÇÃO

Estamos vivendo em um mundo de inovação, tecnologias, facilidades e agilidades, pensando nisso trouxemos um plano de negócio em uma área com grande crescimento, trazendo facilidades e inovação nesta área. Apresentamos a mais nova forma de pagamento biométrico que utiliza reconhecimento de impressões digitais e/ou veias palmares para autenticar transações financeiras a PALM PAID. A nossa maquininha tem como objetivo otimizar o tempo e facilitar o pagamento, não necessitando de outros meios como: celular, cartões, dinheiro e etc., garantindo uma transação segura, rápida e fácil.

2. NATUREZA DO NEGÓCIO

A PALM PAID se encaixa no setor de tecnologia financeira (fintech), mais especificamente no segmento de pagamentos digitais. Oferecemos maquininhas de pagamento que utilizam a biometria da palma da mão para autenticar e processar transações.

O objetivo da empresa é oferecer uma solução de pagamento mais segura, rápida e conveniente, tanto para os consumidores quanto para os estabelecimentos comerciais, melhorando a experiência do cliente e agilizando o fluxo de pagamentos. Nosso alvo tem como pequenos, médios e grandes comerciantes, que buscam soluções inovadoras para facilitar pagamentos de todos os mais diferentes setores como: varejo, alimentação, saúde e entretenimento, onde o pagamento sem contato é uma vantagem. Diante disso, a nossa forma de adquirir receita seria pela venda e aluguel das maquininhas para estabelecimentos comerciais, cobrança de taxas por transação um percentual sobre cada pagamento processado, além da consultoria para os comerciantes e manutenção necessária das maquininhas. A nossa empresa se diferencia com inovação e segurança aprimorada, competindo com outras formas de pagamento digital, como cartões por aproximação e carteiras digitais, o nosso diferencial é a conveniência do pagamento sem dispositivos físicos

3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

3.1 DADOS DA EMPRESA

O empreendimento a ser implementado é uma empresa do ramo da tecnologia.

- Nome: Palm Paid;
- Endereço: Avenida 15 de Novembro 5108;
- E-mail: palmpaid@gmail.com;
- Instagram: Palm Paid Pagamento;
- Telefone: (16) 9.9183-0985;
- WhatsApp: (16) 9.9183-0985.

3.2 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

Somos uma empresa de tecnologia especializada na revenda de soluções de pagamento biométrico, utilizando o reconhecimento da palma da mão como método de autenticação e transação financeira. Através de sensores avançados e inteligência artificial de última geração, oferecemos máquinas de pagamento que proporcionam uma experiência rápida, segura, sem contato e altamente conveniente. Com essa tecnologia, eliminamos a necessidade de cartões, senhas ou dispositivos móveis, simplificando e agilizando o processo de pagamento.

Nosso objetivo é transformar a experiência de compra, oferecendo essas soluções inovadoras para diversos setores, como **varejo, alimentação, transporte e eventos**. Buscamos não apenas melhorar a experiência do consumidor, mas também agregar valor aos estabelecimentos comerciais, oferecendo uma forma de pagamento que é ao mesmo tempo ágil, segura e prática. Por meio dessa revenda, proporcionamos aos nossos parceiros a oportunidade de modernizar seus sistemas de pagamento, criando um ambiente de compras mais fluido, dinâmico e eficiente.

3.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Uma empresa não se define pelo seu nome, estatuto ou produto que faz; ela se define pela sua missão. Somente uma definição clara da missão é razão de existir da organização e torna possíveis, claros e realistas os objetivos da empresa. (DRUCKER, 2011).

3.3.1 MISSÃO

Transformar a maneira como as pessoas realizam pagamentos, eliminando a necessidade de cartões e até mesmo do uso de smartphones, trazendo uma solução de pagamentos, mas seguros, inovador e acessíveis, conectando pessoas e negócios de forma eficiente e sustentável.

3.3.2 VISÃO

Ser a plataforma de pagamento, mas confiável e inovador do mercado, transformando a forma como as pessoas realizam as transações financeira.

3.3.3 VALORES

Trazer mais segurança e proteger as informações dos nossos clientes, desenvolver soluções de pagamentos avançados, oferecer serviço de pagamentos acessível a todos e promover práticas sustentáveis em nossa empresa:

- Inovação;
- Transparência;
- Respeito;
- Inclusão.

Valores organizacionais são princípios ou crenças, organizados hierarquicamente, relativos a condutas ou metas organizacionais desejáveis, que orientam a vida da organização e estão a serviço de interesses individuais, coletivas ou ambos (TAMAYO, 1998).

4. ESTRUTURA

4.1 RECURSOS HUMANOS

4.1.1 RECRUTAMENTO E SELEÇÃO

A empresa Palm Paid terá o recrutamento e seleção de funcionários para melhor atendimento aos clientes.

Peter Drucker, um dos autores mais respeitados na administração, uma vez mencionou: "O mais importante na comunicação é ouvir o que não foi dito".

4.1.2 TREINAMENTO E DESENVOLVIMENTO

O treinamento se concentra em ensinar habilidades e conhecimentos específicos necessários para realizar uma tarefa. Tem um caráter mais imediato e objetivo de melhorar o desempenho de funções já existentes. Por isso, tende a ser uma abordagem mais direta e prática com resultados visíveis a curto prazo.

O desenvolvimento busca preparar os colaboradores para futura responsabilidades e cargos mais elevados, promovendo o crescimento pessoal e profissional. O treinamento da empresa Palm Paid será composto por:

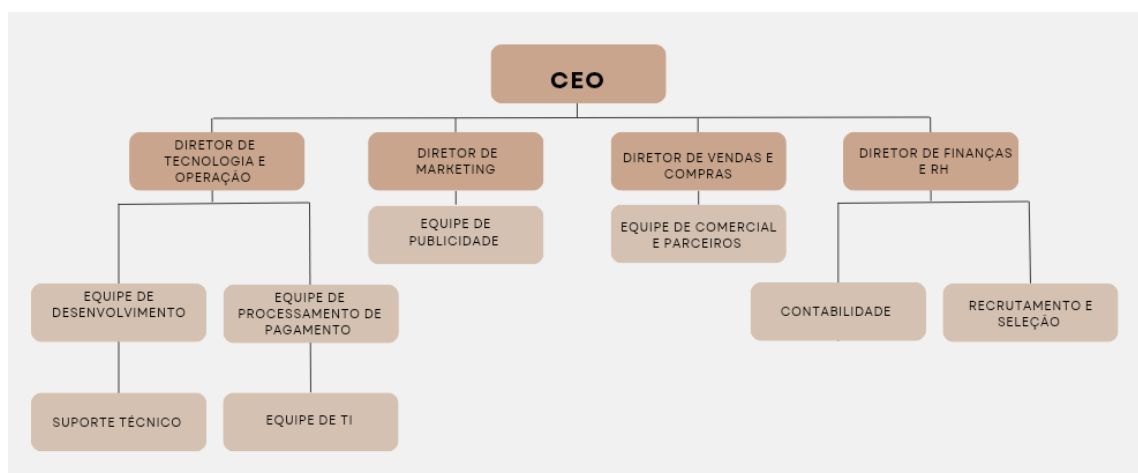
- **Integração Inicial:** Apresentação da Empresa, Explicaremos a missão, visão e valores da empresa, para futuros funcionários conhecer melhor.
- **Suporte Técnica ao Cliente:** Resolvendo pequenos problemas nas maquininhas e oferecendo suporte de como utilizar.

4.1.3 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO

Essa prática permite identificar pontos fortes e áreas de melhoria, garantindo que a equipe esteja alinhada com os objetivos da empresa e proporcionando um atendimento de excelência aos clientes.

4.2 ORGANOGRAMA

Escolhemos uma estrutura convencional para melhor atender nossa equipe e garantir o bom funcionamento e o sucesso do negócio. A estrutura funcional define os repartimentos dos departamentos, cargos e responsabilidades.



- **Marketing:** A equipe de marketing é responsável por criar estratégias que comuniquem a inovação da Palm Paid, destacando a segurança e praticidade de seus pagamentos por biometria. A área também lida com o posicionamento da marca no mercado, campanhas educacionais e marketing digital.
- **Vendas:** Focada na prospecção de clientes e parcerias estratégicas com grandes empresas e estabelecimentos comerciais. A equipe de vendas trabalha para expandir a base de usuários e aumentar a adesão ao uso das maquininhas de pagamento por palma da mão.
- **Produção e Tecnologia:** A área de desenvolvimento de produtos é responsável pela criação do site para depósito e a manutenção das maquininhas. A equipe de TI garante que a plataforma e os dispositivos operem com alta segurança e que as transações sejam processadas de forma eficiente e sem falhas.
- **Finanças:** A área financeira gerencia os recursos da empresa, mantendo o controle rigoroso sobre receitas, investimentos e fluxo de caixa. Também realiza a gestão

de parcerias bancárias e financeiras que permitem a viabilização dos pagamentos feitos por palma da mão.

- **Recursos Humanos:** Responsável pelo recrutamento e retenção de talentos, treinamento dos funcionários e desenvolvimento de uma cultura organizacional inovadora e colaborativa. O RH também cuida da gestão de benefícios e da melhoria contínua do clima organizacional.

4.3 OBJETIVO ESTRATÉGICOS

- **Aumenta a base de clientes:** Expandir a presença no mercado através de parcerias e aumentar a base de clientes em 20% ao ano.
- **Melhorar a experiência do cliente:** Aumenta a satisfação do cliente em 90% e reduzir o tempo de resolução de problemas em 30%.

4.4 ESTRUTURA LEGAL: FORMA JURÍDICA

A escolha da estrutura jurídica de uma empresa é fundamental para definir sua forma de operação, responsabilidade e objetivos. A escolha da estrutura da Sociedade Anônima (SA) foi feita por várias razões.

4.4.1 RAZÕES PARA ESCOLHER A ESTRUTURA DE SA

- **Financiamento:** Uma SA permite que uma empresa emita ações para financiar suas atividades, o que é fundamental para um negócio que precisa de investimentos para crescer;
- **Responsabilidade limitada:** A SA oferece responsabilidade limitada aos acionistas, o que significa que eles não são pessoalmente responsáveis pelas dívidas da empresa;
- **Estrutura organizacional:** A SA permite que a empresa tenha uma estrutura organizacional mais formal, com um conselho de administração e uma diretoria, o que ajuda a definir a estratégia e a direção da empresa.

- Crescimento: A SA é uma estrutura que permite que uma empresa cresça e se expanda, pois pode emitir ações para financiar suas atividades.

5. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTA DE VALOR

O pagamento com a palma da mão utiliza características únicas, como impressões digitais e veias, para autenticar transações. Ao se cadastrar, a palma é escaneada e armazenada de forma segura. Durante o pagamento, o sistema reconhece essas características e autoriza a transação caso haja correspondência. Esse método é rápido, prático e altamente seguro, pois é difícil de ser falsificado. Ele oferece praticidade, segurança e rapidez ao consumidor, resolvendo problemas como o esquecimento de cartões, riscos de fraude e longas filas, além de ser mais higiênico, pois evita o contato físico. Entre os principais benefícios estão a comodidade, maior acessibilidade e uma experiência de compra mais eficiente. Essa tecnologia representa uma solução inovadora para simplificar e tornar os pagamentos mais seguros.

Nosso serviço utiliza biometria para autenticar usuários com base nas características únicas da palma, como linhas, textura da pele e padrões de veias. Sensores de alta resolução e luz infravermelha capturam esses dados, que são processados por algoritmos para gerar uma chave biométrica única. Durante a verificação, a imagem da palma é comparada com os dados armazenados. Se a correspondência for bem-sucedida, a transação é autorizada com comunicação criptografada (AES/TLS) entre o sensor e o processador de pagamento. A tecnologia é rápida, segura e difícil de falsificar, com dados armazenados de forma criptografada, localmente ou na nuvem.

A principal diferença entre nosso serviço e a concorrência está no uso exclusivo do escaneamento da palma da mão como método de autenticação para pagamentos. Enquanto muitos sistemas de pagamento tradicionais utilizam biometria facial, impressões digitais ou cartões de crédito, nós nos destacamos pela utilização da palma da mão, que oferece vantagens únicas em termos de precisão e segurança.

Com um custo de R\$1.435, o pagamento com a palma da mão oferece **maior segurança, rapidez e comodidade**, eliminando a necessidade de cartões ou senhas. Além disso, promove **inovação, diferenciação** para as empresas e é **sustentável**,

pois elimina o uso de plásticos. Essa tecnologia também melhora o **atendimento ao cliente**, proporcionando uma experiência ágil e integrada a outras soluções tecnológicas.

6. ESPECIFICAÇÕES E REQUISITOS TÉCNICOS

6.1 IMPACTO NAS OPERAÇÕES

- **Gestão:** A SA tem uma estrutura de gestão mais formal, com um conselho de administração e uma diretoria, o que ajuda a definir a estratégia e a direção da empresa;
- **Finanças:** Uma SA permite que uma empresa emita ações para financiar suas atividades, o que ajuda a garantir a liquidez da empresa;
- **Riscos:** A SA oferece responsabilidade limitada aos acionistas, o que significa que eles não são pessoalmente responsáveis pelas dívidas da empresa.

6.2 IMPACTO NA RESPONSABILIDADE

- **Responsabilidade limitada:** A SA oferece responsabilidade limitada aos acionistas, o que significa que eles não são pessoalmente responsáveis pelas dívidas da empresa;
- **Responsabilidade dos administradores:** Os administradores da empresa (conselho de administração e diretoria) têm responsabilidade por garantir que a empresa seja gerida de forma ética e responsável;
- **Responsabilidade perante os clientes:** A empresa tem responsabilidade perante os clientes por fornecer serviços de qualidade e seguros.

6.3 MANUTENÇÃO DE REGISTROS

6.3.1 REGISTROS FINANCEIROS

- **Contabilidade:** O Palm Paid manterá um sistema de contabilidade que registra todas as transações financeiras, incluindo receitas, despesas, ativos e passivos.
- **Livros contábeis:** O Palm Paid manterá livros contábeis atualizados, incluindo o livro-caixa, o livro-diário e o livro-razão.
- **Relatórios financeiros:** O Palm Paid gerará relatórios financeiros regulares, incluindo o balanço patrimonial, o demonstrativo de resultado e o fluxo de caixa.
- **Auditoria:** O Palm Paid realizará auditorias regulares para garantir a exatidão e a supervisão dos registros financeiros.

6.3.2 REGISTROS OPERACIONAIS

- **Registro de transações:** O Palm Paid manterá um registro de todas as transações realizadas, incluindo pagamentos, transferências e saques;
- **Registro de clientes:** O Palm Paid manterá um registro de todos os clientes, incluindo informações de contato e histórico de transações;
- **Registro de fornecedores:** O Palm Paid manterá um registro de todos os fornecedores, incluindo informações de contato e histórico de transações;
- **Registro de incidentes:** O Palm Paid manterá um registro de todos os incidentes, incluindo problemas técnicos, fraudes e disputas.

6.3.3 SISTEMAS DE REGISTRO

- **Sistema de gestão de contabilidade:** O Palm Paid utilizará um sistema de gestão de contabilidade para registrar e gerenciar os registros financeiros;
- **Sistema de gestão de operações:** O Palm Paid utilizará um sistema de gestão de operações para registrar e gerenciar os registros operacionais;
- **Sistema de gerenciamento de dados:** O Palm Paid utilizará um sistema de gerenciamento de dados para armazenar e gerenciar os registros financeiros e operacionais.

6.4 SEGURANÇA E CONFIDENCIALIDADE

- **Controle de acesso:** O Palm Paid implementará controles de acesso para garantir que apenas os funcionários autorizados tenham acesso aos registros financeiros e operacionais;
- **Criptografia:** O Palm Paid utilizará criptografia para proteger os registros financeiros e operacionais contra acesso não autorizado;
- **Cópias de segurança:** O Palm Paid terá cópia de segurança regular dos registros financeiros e operacionais para garantir que os dados sejam recuperados em caso de perda ou danos.

6.5 SEGURO E SEGURANÇA

- **Seguro de Ciber-segurança:** O Palm Paid possui um seguro de cibersegurança que cobre danos ou perdas causadas por ataques cibernéticos, incluindo roubo de dados e interrupção de serviços.

6.6 MEDIDAS DE SEGURANÇA FÍSICA:

- **Controle de Acesso:** O Palm Paid implementou um sistema de controle de acesso para garantir que apenas funcionários autorizados tenham acesso às instalações e equipamentos;
- **Câmeras de Segurança:** O Palm Paid instalou câmeras de segurança em todas as áreas das instalações para monitorar e prevenir atividades suspeitas.

6.7 MEDIDAS DE SEGURANÇA DIGITAL:

- **Firewall:** O Palm Paid implementou um firewall para proteger a rede contra ataques cibernéticos;
- **Antivírus:** O Palm Paid instalou um antivírus para proteger os computadores e dispositivos móveis;
- **Criptografia:** O Palm Paid utiliza criptografia para proteger os dados sensíveis e garantir a confidencialidade;

- **Autenticação de Dois Fatores:** O Palm Paid implementou autenticação de dois fatores para garantir que apenas funcionários autorizados tenham acesso a sistemas e dados;
- **Atualizações de Segurança:** O Palm Paid realiza atualizações de segurança regulares para garantir que os sistemas e aplicativos estejam atualizados e seguros.

7. ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é fundamental para compreender o ambiente em que a empresa está inserida. Neste capítulo, apresentaremos uma análise detalhada do mercado em que a empresa atuará.

7.1 CENÁRIO ECONÔMICO ATUAL

O cenário econômico atual é marcado por uma recuperação lenta da crise econômica global. No entanto, o setor de tecnologia e inovação está crescendo rapidamente, impulsionado pelo aumento do comércio eletrônico e da demanda por soluções de pagamento seguras.

7.2 OPORTUNIDADES E RISCOS

A empresa identificou várias oportunidades de mercado que podem ser exploradas:

Mercado em crescimento: a demanda por soluções de pagamento seguras e convenientes está aumentando rapidamente.

Diferenciação: oferecer uma solução de pagamento inovadora e segura pode ser um diferencial competitivo.

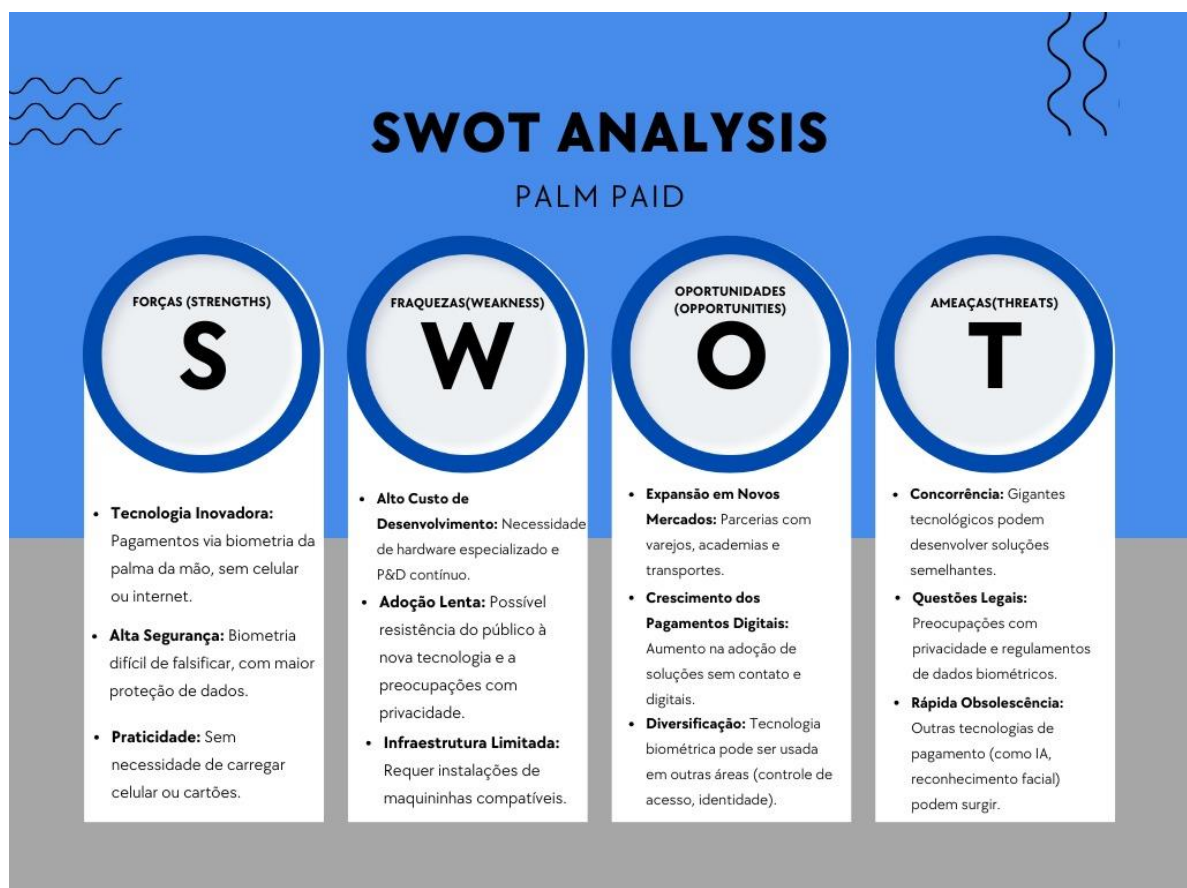
Parcerias: a tecnologia pode ser integrada a outras soluções de pagamento, permitindo parcerias estratégicas.

No entanto, também existem riscos associados à implementação dessa tecnologia:

- **Segurança:** preocupações com a privacidade e segurança dos dados biométricos.
- **Regulamentação:** mudanças nas regulamentações podem afetar a implementação da tecnologia.
- **Aceitação:** resistência por parte dos consumidores em adotar uma nova tecnologia de pagamento.

7.3 ANÁLISE SWOT

“A matriz SWOT é uma ferramenta analítica, colaborativa e versátil, sendo amplamente utilizada para englobar perspectivas dos integrantes de uma empresa”.



7.4 CLIENTES E CONCORRENTES

A empresa identificou os seguintes perfis de clientes:

- Consumidores que valorizam a conveniência e a segurança nos pagamentos;
- Empresas que buscam soluções de pagamento inovadoras e seguras.

Os principais concorrentes da empresa são:

- Empresas que oferecem soluções de pagamento biométrico, como Huawei, Apple e Samsung;
- Empresas que oferecem soluções de pagamento tradicionais, como bancos e instituições financeiras.

7.5 POSIÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO

A empresa se posicionará como uma inovadora no mercado de pagamentos, oferecendo uma solução de pagamento com leitura da palma da mão que seja um diferencial competitivo. A empresa também se concentrará em oferecer uma experiência de usuário segura e conveniente.

7.6 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR

O setor de pagamentos está passando por uma transformação significativa, com uma crescente demanda por soluções de pagamento seguras e convenientes. O setor é dominado por empresas que oferecem soluções de pagamento tradicionais, mas há uma oportunidade para empresas inovadoras que ofereçam soluções de pagamento biométrico.

7.7 LIMITAÇÕES E ENTRAVES DO SETOR

O setor de pagamentos enfrenta várias limitações e entraves, incluindo:

- Regulamentação: mudanças nas regulamentações podem afetar a implementação da tecnologia.
- Segurança: preocupações com a privacidade e segurança dos dados biométricos.
- Infraestrutura: necessidade de investimentos em infraestrutura para suportar a tecnologia.

7.8 BARREIRAS DE ENTRADA NO MERCADO

As barreiras de entrada no mercado de pagamentos são altas, incluindo:

- Altos custos iniciais: necessidade de investimentos significativos em tecnologia e infraestrutura;
- Necessidade de tecnologia especializada: necessidade de conhecimento e expertise em tecnologia biométrica;
- Lealdade dos clientes existentes: dificuldade em atrair clientes que já estão satisfeitos com as soluções de pagamento existentes.

7.9 PANORAMA ATUAL E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO SETOR

O panorama atual do setor de pagamentos é marcado por uma crescente demanda por soluções de pagamento seguras e convenientes. As principais tendências do setor incluem:

- Aumento da adoção de tecnologias biométricas;
- Expansão do uso de pagamentos móveis e contactless;
- Aumento da importância da segurança e da privacidade dos dados.

8. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE

O desenvolvimento da tecnologia de pagamento baseada na palma da mão será um processo meticuloso e colaborativo, que envolverá várias etapas para garantir um produto final seguro, eficiente e altamente confiável. Abaixo está a descrição detalhada das fases do desenvolvimento, tecnologias utilizadas, cronograma e o sistema de qualidade implementado para garantir a satisfação do cliente.

8.1 PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO

8.1.1 CONCEPÇÃO E PESQUISA INICIAL (1º - 2º MÊS)

Nesta fase inicial, o foco será definir os requisitos do sistema e realizar uma pesquisa aprofundada sobre as tecnologias de biometria, segurança de dados e soluções de pagamento. A equipe de desenvolvimento se concentrará em:

- Pesquisa de mercado: para entender as necessidades dos clientes, concorrentes e as lacunas no mercado de pagamentos.
- Definição das especificações do produto: identificar as funcionalidades essenciais (leitura da palma da mão, integração com sistemas de pagamento, compatibilidade com dispositivos móveis e outros canais).
- Estudo de viabilidade técnica: análise das tecnologias de biometria e segurança de dados, especialmente focando na autenticação por palma da mão usando algoritmos de reconhecimento de padrões de veias e digitais.

8.1.2 TECNOLOGIA UTILIZADA

- Biometria: Algoritmos de leitura e reconhecimento da palma da mão;
- Blockchain ou criptografia avançada: para garantir a segurança dos dados;
- Inteligência Artificial (IA): para aprimorar a precisão do sistema de autenticação e aprender com o uso.

8.2.1 DESIGN E PROTÓTIPOS (3º - 4º MÊS)

Após a concepção inicial, a equipe criará os protótipos de hardware e software, ajustando o design do produto e testando a viabilidade da tecnologia em uma versão inicial.

Desenvolvimento de protótipos de hardware: fabricar um modelo inicial da maquininha de pagamento, incorporando sensores biométricos de palma e um sistema de interface com o usuário intuitivo.

Desenvolvimento do software de backend: criar a plataforma de software que irá processar e armazenar dados de transações, além de integrar com as redes de pagamento.

8.2.2 TECNOLOGIA UTILIZADA

- Sensores biométricos (infravermelho e câmeras de alta resolução).
- Plataformas de pagamento (API de integração com bancos e carteiras digitais).
- Desenvolvimento de aplicativos móveis e sistemas de monitoramento remoto.

8.3.1 TESTES E VALIDAÇÃO (5º - 6º MÊS)

Os protótipos criados passam por testes rigorosos para garantir que atendem aos padrões de segurança, confiabilidade e desempenho.

Testes de Usabilidade: testar a facilidade de uso e a aceitação do público-alvo.

Testes de Segurança: testar a proteção de dados biométricos e informações de transações. A equipe deve garantir que o sistema seja **GDPR compliant** (de acordo com a Lei Geral de Proteção de Dados).

Testes de Estabilidade e Escalabilidade: garantir que o sistema possa lidar com uma grande quantidade de transações simultâneas e tenha alta disponibilidade.

8.3.2 TECNOLOGIA UTILIZADA

- Ferramentas de testes de segurança, como penetration testing (pentests).
- Sistemas de simulação de transações e estresse.
- Testes de integração contínua.

8.4.1 PRODUÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO (7º - 9º MÊS)

Com os protótipos testados e validados, a produção em larga escala pode ser iniciada. Esta fase inclui:

- **Fabricar as unidades finais** das maquininhas de pagamento e garantir que o hardware esteja funcionando conforme os requisitos definidos.
- **Desenvolver e lançar a versão final do software** que será utilizado por comerciantes e consumidores.
- **Treinamento e capacitação** de parceiros e comerciantes para a implementação do sistema em seus pontos de venda.

8.4.2 TECNOLOGIA UTILIZADA

- Sistemas de automação de produção para otimização do processo de fabricação.
- Sistemas de integração para distribuição e logística.

8.5.1 LANÇAMENTO E PÓS-LANÇAMENTO (10º MÊS EM DIANTE)

O produto final será lançado ao mercado, com monitoramento constante de desempenho e feedback dos usuários. A equipe estará atenta a:

- **Marketing e lançamento comercial:** campanhas publicitárias, lançamentos em eventos de tecnologia e nas redes sociais.
- **Monitoramento pós-lançamento:** acompanhar de perto o desempenho do produto nos pontos de venda e resolver rapidamente quaisquer problemas.

8.5.2 TECNOLOGIA UTILIZADA

- **Análises de dados** para rastrear a adoção do produto e identificar melhorias.
- **Sistemas de suporte ao cliente** canais de atendimento.

8.6 SISTEMA DE QUALIDADE

Para garantir que o produto final atenda aos padrões exigidos e mantenha a **satisfação do cliente**, a Palm Paid implementará um sistema de qualidade robusto, baseado nas melhores práticas de engenharia de software e produção. O foco será garantir **segurança, confiabilidade e conformidade**.

8.7 CERTIFICAÇÕES E CONFORMIDADE

- **ISO 9001**: Certificação de sistema de gestão da qualidade, garantindo que nossos processos sejam eficientes e que atendam às expectativas do cliente.
- **ISO 27001**: Certificação de segurança da informação para garantir que os dados biométricos e de pagamento dos usuários sejam protegidos de maneira rigorosa.
- **PCI-DSS**: Adoção dos padrões de segurança para transações financeiras.

8.8 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO E MELHORIA CONTÍNUA

- **Ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Act)**: A cada lançamento de uma nova versão ou atualização do produto, a Palm Paid utilizará o ciclo PDCA para avaliar o desempenho e implementar melhorias.
- **Feedback de Clientes**: Realizar pesquisas de satisfação de clientes regulares para identificar pontos de melhoria no produto e no serviço.
- **Auditorias Internas**: Auditorias periódicas dos processos de desenvolvimento e produção para garantir conformidade com os padrões de qualidade.

CONTROLE DE QUALIDADE NO PROCESSO DE PRODUÇÃO:

- **Testes de qualidade** em cada unidade produzida para garantir que o hardware e software funcionem conforme o esperado.
- **Testes de estresse** para garantir que o sistema de pagamentos consiga lidar com grandes volumes de transações sem falhas.

9. PLANO DE MARKETING



Palm App

Download the App



Recebimento em 1 dia e menores taxas

A Maquininha PalmPaid tem os melhores benefícios é ideal para você vender mas

PEÇA JÁ O SEU

Contact

Phone

(16)99830985

Email

palmpaid@gmail.com

Social



Estamos lançando um site e um aplicativo para facilitar a venda das maquininhas, divulgar nossos serviços e oferecer atendimento ao cliente e suporte técnico de forma rápida e prática. Nossa missão é trazer inovação, segurança e agilidade para o processo de pagamento.

10. PLANO FINANCEIRO

Custo Inicial	Unidade	Valor Unid	Total
Maquininhas Importadas	200	R\$ 1.400,00	R\$ 280.000,00
Frete de Importação	200	R\$ 25,00	R\$ 5.000,00
Embalagem Personalizadas	200	R\$ 9,50	R\$ 1.900,00
Total	R\$ 286.900,00		

Custos de Instalação	Valor
Aluguel do Escritório	R\$ 3.500,00
Conta de Energia e Água	R\$ 1.000,00
Reforma e Equipamentos	R\$ 10.000,00
Total	R\$ 14.500,00

Contratação de Funcionários	Funcionário	Salário	Total
Comercial	2	R\$ 3.595,41	R\$ 7.190,82
Técnicos	2	R\$ 2.903,89	R\$ 5.807,78
Financeiro/Contabilidade	2	R\$ 5.144,57	R\$ 10.289,14
Marketing	1	R\$ 3.325,54	R\$ 3.325,54
RH	1	R\$ 4.126,48	R\$ 4.126,48
Fiscal	1	R\$ 3.940,57	R\$ 3.940,57
Total	R\$ 34.680,33		

Custo Venda	
Custo de Aquisição	R\$ 1.400,00
Imposto	R\$ 12,00
Comissão de Vendas	R\$ 15,00
Custo Operacional	R\$ 46,60
Embalagem	R\$ 9,50
Custo de Funcionário	R\$ 159,24
Custo Total Mensal	R\$ 1.642,34
Lucro 30%	R\$ 1.951,34

Total de Investimento Inicial	
Custo Inicial	R\$ 286.900,00
Instalação	R\$ 14.500,00
Contratação de Funcionários	R\$ 34.680,33
Total	R\$ 336.080,33

11. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da elaboração deste plano de negócios, foi possível concluir que a implementação de um sistema de pagamento por meio da biometria da palma da mão é tecnicamente viável, economicamente atrativa e alinhada às tendências de segurança e conveniência no setor de meios de pagamento, pois apresentam alta precisão, baixo índice de falsos positivos e integração possível com sistemas existentes de ponto de venda (POS).

Conclui-se que o negócio possui forte potencial de sucesso, principalmente se for inicialmente implementado em regiões urbanas e setores com grande fluxo de clientes (como supermercados, academias e redes de fast-food). Com estratégias de marketing bem direcionadas, parcerias comerciais e foco na experiência do usuário,

o sistema de pagamento com a palma da mão pode representar uma disrupção positiva no setor de pagamentos eletrônicos no Brasil.

12. REFERÊNCIAS

BELEZIA, Eva Chow. Núcleo básico: planejamento e desenvolvimento do TCC / Eva Chow Belezia, Ivone Marchi Lainetti Ramos (autoras); Salomão Choueri Júnior (revisor); André Müller de Mello (coordenador). — São Paulo: Fundação Padre Anchieta, 2011. (Coleção Técnica Interativa. Série Núcleo Básico, v. 3).

CENTRO PAULA SOUZA. Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etec's [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022. 101 p. : il.

PORTAL INGENICO. Disponível em: <<https://ingenico.com/pt>>. Acesso em 05 de junho de 2025.

PORTAL MASTERCARD. Disponível em: <<https://www.mastercard.com.br/pt-br>>. Acesso em 05 de junho de 2025.

PORTAL NSC TOTAL. Disponível em: <<https://www.nsctotal.com.br/>>. Acesso em 05 de junho de 2025.

SEBRAE. Plano de Negócios: Um Guia Para o Empreendedor. Brasília: SEBRAE, 2018. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 25 de maio de 2025.

TAMAYO, A. Valores Organizacionais: sua relação com satisfação no trabalho, cidadania organizacional e comprometimento afetivo. Revista de Administração. São Paulo, v. 33, n. 3, p. 56-63, 1998.