

Projeto Empreendedor

# Modelo do Negócio

*HortHome*

Marília  
2024

# MODELO DE NEGÓCIOS | Técnico em Administração

## Relatório Final

### *HortHome*

Giovana de Felippo Oliveira  
Maria Aparecida Batista da Silva  
Tales Gabriel Mendes de Souza

Professor(a) Orientador(a):  
Janaína Kelly de Jesus Nobre  
João Alberto Prado Martin  
Thais Yuri Matsumoto

Marília  
2024

# MODELO DE NEGÓCIOS

## APRESENTAÇÃO

---

A HortHome é uma empresa inovadora de horta indoor que busca valorizar não apenas o consumo de alimentos saudáveis, mas também a boa relação com a natureza. Assim, adquirindo os serviços da HortHome, o cliente estabelecerá uma relação de benefício mútuo com o meio ambiente devido às evoluções emocionais significativas que cuidar de uma planta gera.

O objetivo da empresa é modificar a mentalidade social exploratória com o meio ambiente e, além disso, propiciar ferramentas para que cada pessoa cuide das suas próprias plantas no conforto de seu lar, mesmo que seu espaço seja reduzido.

Portanto, os produtos e serviços oferecidos pela HortHome são essenciais para o combate à desvalorização da natureza e, principalmente, essenciais para o cuidado da saúde emocional da população.

<b>SUMÁRIO</b> .....	Erro! Indicador não definido.
<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b> .....	<b>5</b>
<b>Tópico 1   MOTIVAÇÃO</b> .....	<b>9</b>
1.1 Problema .....	9
1.2 Solução Potencial.....	9
1.3 Valor para o cliente .....	10
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação .....	10
1.5 Time de projetos .....	11
<b>Tópico 2   MODELO DO NEGÓCIO</b> .....	<b>12</b>
2.1 IDENTIDADE DA EMPRESA .....	12
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO .....	12
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR.....	13
2.4 FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO .....	13
2.5 PIVOTAGEM DO MODELO DO NEGÓCIO .....	14
<b>Tópico 3   PRODUTO</b> .....	<b>19</b>
3.1 ESCOPO DO PRODUTO.....	19
3.2 MVP .....	19
3.2.1 Apresentação .....	20
3.2.2 Processo de Validação .....	22
3.3 PIVOTAGEM DO PRODUTO .....	23
<b>Tópico 4   MERCADO</b> .....	<b>24</b>
4.1 ANÁLISE SETORIAL.....	24
4.2 PESQUISA DE CAMPO .....	24
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo .....	25
4.2.2 Análise de Dados.....	26
4.3 COMPETIDORES.....	30
4.4 AMBIENTE INTERNO E EXTERNO.....	31
4.5 MARKETING E VENDAS.....	31
4.5.1 Composto de Marketing.....	31
4.5.2 Projeção de Vendas .....	Erro! Indicador não definido.
4.6 PIVOTAGEM DO MERCADO .....	32
<b>Tópico 5   FINANÇAS</b> .....	<b>33</b>
5.1 PREMISSAS ECONÔMICO-FINANCEIRAS.....	33
5.2 INVESTIMENTOS E FONTES DE RECURSOS .....	33
5.3 CUSTOS E DESPESAS .....	37

<b>5.4 ESTRATÉGIAS DE PRECIFICAÇÃO .....</b>	<b>37</b>
<b>5.5 RELATÓRIOS ECONÔMICO-FINANCEIROS.....</b>	<b>39</b>
<b>5.6 ANÁLISE DE VIABILIDADE.....</b>	<b>40</b>
<b>5.7 VALUATION .....</b>	<b>40</b>
<b>5.8 PIVOTAGEM DAS FINANÇAS.....</b>	<b>40</b>
<b>PITCH.....</b>	<b>41</b>



## SUMÁRIO EXECUTIVO

---

### **Propósito:**

O propósito da empresa Hort Home é promover o cultivo de hortas em casa, fornecendo produtos, serviços e conhecimentos relacionados à jardinagem e agricultura urbana. Isso inclui a venda de produtos como sementes, mudas e fertilizantes orgânicos, além de oferecer serviços de consultoria e realizar workshops e eventos para promover a prática da agricultura urbana. O cultivo doméstico permite uma alimentação mais saudável, livre de agrotóxicos, além de proporcionar benefícios emocionais e ambientais

### **Definição do Negócio:**

A HortHome, comércio de horta indoor, consiste na produção e comercialização de hortaliças, ervas e outros vegetais cultivados em ambientes controlados, como estufas, dentro de espaços urbanos. Utilizando técnicas de cultivo hidropônico ou aeropônico, o negócio visa garantir a máxima eficiência no uso de recursos hídricos, reduzindo o desperdício e proporcionando um ambiente de cultivo livre de agrotóxicos.

O negócio contará com uma loja física e e-commerce, tendo a possibilidade da visita na loja física, assim conhecendo os espécimes que são oferecidos para a compra, assim como também são possíveis de visualizar através do método e-commerce pela nossa loja virtual, onde contém, além de todos os HortHomes disponíveis para entrega, os futuros projetos para a compra antecipada.

O HortHome oferece o melhor atendimento ao cliente em lojas físicas, orientando a quaisquer dúvidas sobre os demais produtos e portando também de um manual de instruções em cada uma das unidades para venda, podendo, assim, facilitar a utilização e o cuidado por aquele que obtém os produtos. Isso também se aplica à nossa loja virtual, portando um guia para a compra do produto mais adequado à residência do cliente, sendo facilitado a entrega ao endereço desejado ou a retirada na loja física.

### **Time de Projeto:**

O time de projeto é crucial para o sucesso da HortHome, pois reúne nossos profissionais com habilidades complementares para desenvolver, implementar e gerenciar as operações. Abaixo está nossa proposta de time de projeto para esse tipo de empreendimento:

1. Gerente de Projeto: Responsável por coordenar todas as atividades do projeto, assegurando que os prazos sejam cumpridos e que os objetivos sejam alcançados.

2. Especialista em Horticultura: Um profissional com experiência em técnicas de cultivo indoor, como hidroponia ou aeroponia, responsável por garantir as melhores práticas de cultivo, escolha das espécies adequadas e a otimização dos resultados.

3. Engenheiro Agrônomo: Esse membro é responsável por supervisionar o planejamento e a construção das estruturas de cultivo, assegurando a qualidade e a eficiência do processo.

4. Especialista em Sistemas de Irrigação: Este encarregado de projetar e implementar sistemas de irrigação automatizados, garantindo o fornecimento adequado de água e nutrientes para as plantas.

5. Responsável pelas Operações: Esse membro é responsável por gerenciar as operações diárias, incluindo a manutenção das instalações, gerenciamento de estoque de insumos e produtos, bem como a contratação e treinamento de funcionários.

6. Especialista em Marketing: Responsável por desenvolver estratégias de marketing e vendas, promovendo a conscientização sobre os benefícios dos produtos cultivados em horta indoor, além de atrair e manter nossos clientes.

7. Especialista em Finanças: é responsável em realizar análises financeiras, monitorar e controlar os custos, elaborar relatórios e garantir a sustentabilidade econômica de nosso negócio.

Esse time de projeto multidisciplinar é capaz de alinhar as competências e conhecimentos necessários para o desenvolvimento e gestão eficaz da HortHome. A colaboração e o trabalho de nossas equipes são essenciais para garantir o sucesso do nosso empreendimento e conquistar um posicionamento sólido nesse mercado.

### **Produtos e Serviços:**

A HortHome oferece uma variedade de produtos e serviços para a praticidade e conforto dos nossos clientes, desde a instalação da horta em seu lar até no cuidado com as hortaliças. Com o propósito de promover a sustentabilidade e trazer o verde para os lares das pessoas com atividades manuais e terapêuticas. Contando com diversos produtos e serviços para satisfazer suas necessidades:

#### **Produtos:**

**-Sementes de diversas hortaliças ou plantas:** como batata, manjeriço, alface, tomate, cacto, suculenta, orquídea, samambaia, rosa, margarida e outras variedades.

**-Equipamentos de cultivo:** pás, arador, regador, tesoura de jardinagem, vasos, pratos entre outros.

**-Kit Horta-** Ao se inscrever em um programa do nosso site o cliente pagará um valor mensal e receberá um kit horta todo mês, com diversos produtos aleatórios escolhidos pelos nossos profissionais, a quantidade dos produtos dependem do kit escolhido contendo o pequeno, médio até o grande de acordo com a preferência dos clientes.

**-Fertilizantes e adubos:** terras próprias para o plantio das hortaliças e plantas para fortalecer e fazer com que cresçam fortes.

### **Serviços:**

**-Instalação da horta:** profissionais qualificados prontos para fazer qualquer instalação em seus lares.

**-Aconselhamento Técnico de profissionais:** caso surja dúvidas a respeito do plantio, profissionais estão capacitados para responder e ajudar.

**- Serviços de entrega de produtos:** serviço de entrega por toda a região rápido e seguro.

**-Personalização da horta:** personalizando as hortas de acordo como cada cliente desejar.

**Localização:** Rua das Palmeiras 42 – Bairro Vila Jardim - Marília SP.

### **Mercado e Competidores:**

O mercado de hortas Indoor no Brasil é relativamente novo e vem crescendo nos últimos anos, impulsionado pela busca por alimentos mais saudáveis e sustentáveis. Além disso, o aumento do interesse por jardinagem e o crescimento da população urbana tem contribuído para o aumento da demanda por hortas indoor.

Existem várias empresas que atuam no mercado de hortas indoor no Brasil, oferecendo diferentes tipos de soluções para os consumidores. Algumas das principais concorrentes são: Horta em casa: empresa que oferece kits de hortas indoor personalizados com diferentes opções de plantas e tamanhos de kits.

Vert: empresa que produz o desenho de cais modulares, que podem ser instaladas em paredes ou em estruturas independentes.

Plantaria: empresa que oferece hortas indoor inteligentes, com sistema automatizado de irrigação e controle de temperatura e umidade.

#### **Principais Empresas**

- Horta urbana: Fundada em 2014, a horta urbana é uma das principais empresas de hortas indoor no Brasil.

- Jardim do Mundo: Especializada em produtos orgânicos, o jardim do mundo oferece soluções para portas indoor e outdoor.

### 1.1 Problema

Na sociedade hodierna, a população perdeu o contato direto com áreas verdes devido a rápida industrialização mundial. Desse modo, a crescente urbanização das cidades impossibilitou que as pessoas mantivessem o contato com diversos tipos de vegetais e alimentos orgânicos e estabelecessem uma relação terapêutica entre ser humano e meio ambiente. Contudo, a pandemia despertou o interesse por atividades terapêuticas, como a jardinagem e os trabalhos manuais, que podem prevenir estresses e ansiedade, e o objetivo do cultivo de hortas é restaurar a harmonia dessa conexão.

A HortHome pode contribuir para uma alimentação saudável, livre de agrotóxicos, pois grande parte das hortaliças que é consumida em grandes redes de mercados são usadas pesticidas para o combate de pragas ao invés de utilizar o predador natural.

A prática de jardinagem nas casas e apartamentos também pode ser visto como uma atividade família, um momento divertido de interação que pode aproximar familiares. Ao realizarem juntos essa atividade eles acabam se desvinculando das redes sociais, TV, e se conectando com atividades produtivas. Devido ao aumento populacional, o tamanho dos apartamentos e casas se tornaram reduzidos, mas com a HortHome qualquer tamanho é adequado e suficiente, pode-se ter hortas horizontais ou verticais, no chão ou na parede.

A HortHome apresenta a solução para problemas para pessoas que querem ter hortas em suas casas para ter uma alimentação saudável longe dos agrotóxicos, mas o espaço é pequeno, oferecendo a alternativa por meio de HortaIndoors que ocupam pouco espaço e concedem alimentos nutritivos e saudáveis, zero agrotóxicos. Além de proporcionar momentos em famílias e atividades terapêuticas e relaxantes.

### 1.2 Solução Potencial

A solução para hortas indoor seria utilização de lâmpadas de led específicas para o cultivo de plantas que produzem um aspecto de luz necessário. Exemplo: um agricultor indoor instala lâmpadas de led de alta qualidade em sua horta, garantindo que as plantas recebam uma quantidade adequada de luz para realizar a fotossíntese. Investir também em um sistema de controle de

temperatura e umidade. Exemplo: um produtor de ervas aromáticas indoor utiliza umidificadores e ventilação adequada para manter o nível de umidade ideal para o crescimento das plantas.

Para falta de espaço seria a técnica de cultivo vertical e seleção de plantas que não necessitam de grandes espaços para se desenvolverem. Exemplo: uma pessoa que vive em um apartamento pequeno utiliza prateleiras suspensas na parede para cultivar ervas e temperos aproveitando o espaço vertical disponível.

### **1.3 Valor para o cliente**

Os produtos da HortHome oferecem um excelente sentimento para os clientes, cada um deles que realiza a sua compra, sente em sua própria casa um sentimento de conexão com algo da natureza e a oportunidade de ter em sua própria moradia algo para seu próprio benefício alimentar, tendo a oportunidade de se responsabilizar no cuidado de suas HortHome, buscando o resultado para o melhor de sua degustação. Ademais, o cultivo de hortas gera benefícios para pessoas com a saúde emocional abalada, pois assim eles acompanham o processo de crescimento e frutificação de sua HortHome e se conectam com o a natureza, facilitando as maiores metrópoles a relembrem o verdadeiro gosto e cheiro dos alimentos mais saudáveis.

Os clientes desfrutarão do prazer de ter um cuidado com esse diferencial dentro da casa deles, de algo que melhore o ambiente, tornando-o mais agradável para a vivência, sempre na busca da melhoria dos produtos, os responsáveis pela melhora no bem-estar e vivência de seus clientes.

### **1.4 Fator de inovação e ou diferenciação**

**Cultivo Vertical:** A utilização de sistemas de cultivo vertical, como estantes ou torres, permite otimizar o uso do espaço, aumentando a capacidade de produção sem aumentar a pegada física da horta.

**Sistemas de Reciclagem de Água e Nutrientes:** A implementação de sistemas de reciclagem de água e nutrientes reduz o desperdício, tornando a operação mais sustentável.

**Cultivo de Plantas Raras e Exóticas:** A diversificação da oferta de plantas para incluir variedades raras e exóticas pode atrair nichos de mercado e aumentar o valor agregado dos produtos.

**Cultivo Hidropônico e Aeropônico:** A utilização de sistemas hidropônicos (cultivo em água) e aeropônicos (cultivo no ar) oferece benefícios adicionais em termos de economia de recursos e controle preciso das condições de cultivo.

**Parcerias com Restaurantes e Mercados Locais:** estabelecer parcerias estratégicas com restaurantes locais e mercados pode expandir os canais de distribuição e aumentar a visibilidade da marca.

**Terrário:** é um recipiente de vidro com pedras, carvão, terra e plantas. Ele permite observar o funcionamento do mundo natural: observando o terrário, pode-se compreender melhor o ciclo da água e das plantas, e até entender como os animais nascem, vivem e morrem.

**Semear a Esperança:** Uma campanha que convida os clientes da nossa empresa a unirem forças e plantarem sementes de árvores em áreas desmatadas, visando a melhora da natureza, buscando promover a conscientização ambiental e contribuir para o reflorestamento do meio ambiente.

### 1.5 Time de projetos

<b>Integrante</b>	<b>Habilidades Competências</b>
Giovana de Felippo Oliveira	1. Pensamento crítico 2. Gestão de conflitos 3. Capacidade de lidar com a pressão 4. Gestão financeira e contábil
Maria Aparecida Batista da Silva	1. Criatividade 2. Adaptabilidade tecnológica 3. Trabalho em equipe 4. Gestão ambiental
Tales Gabriel Mendes de Souza	1. Liderança 2. Pensamento crítico 3. Capacidade de lidar com a pressão 4. Gestão de marketing e vendas 5- Gestão de vendas

## Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

---

### 2.1 Identidade da Empresa

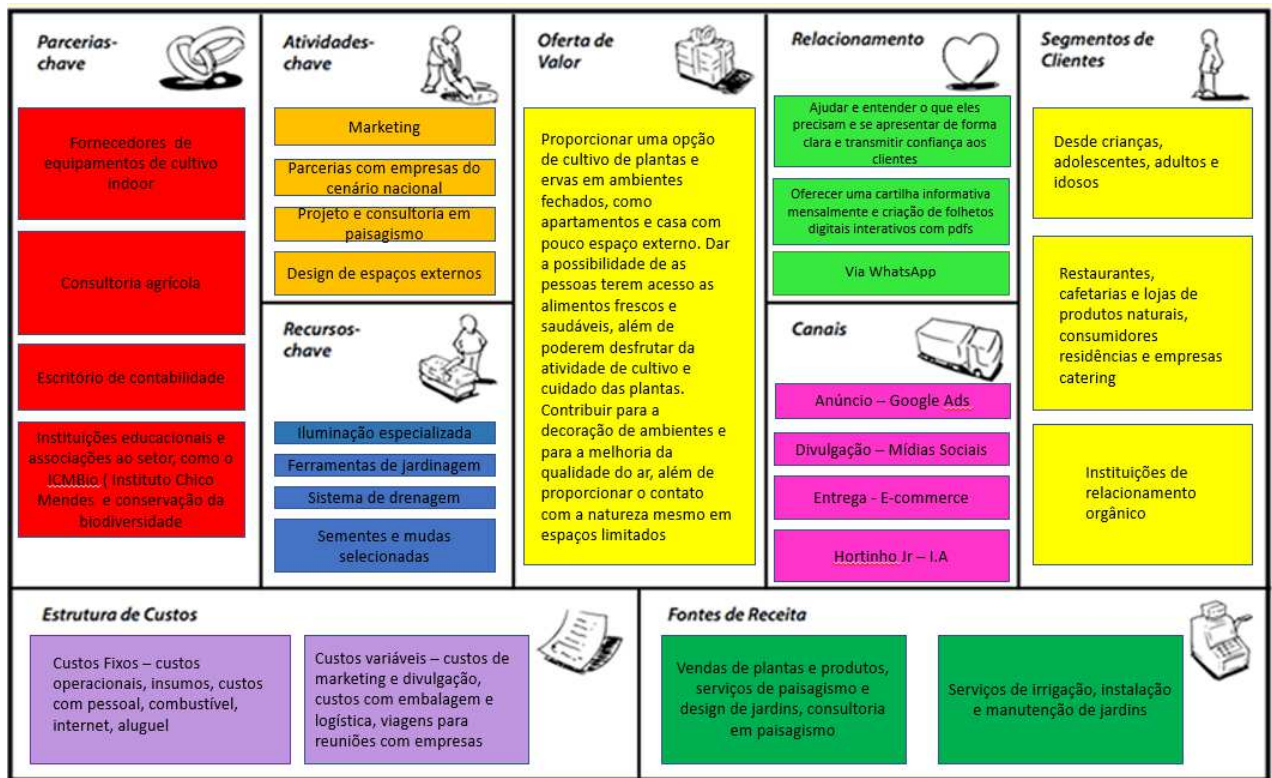
Imagem 1- Logo da Empresa



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO

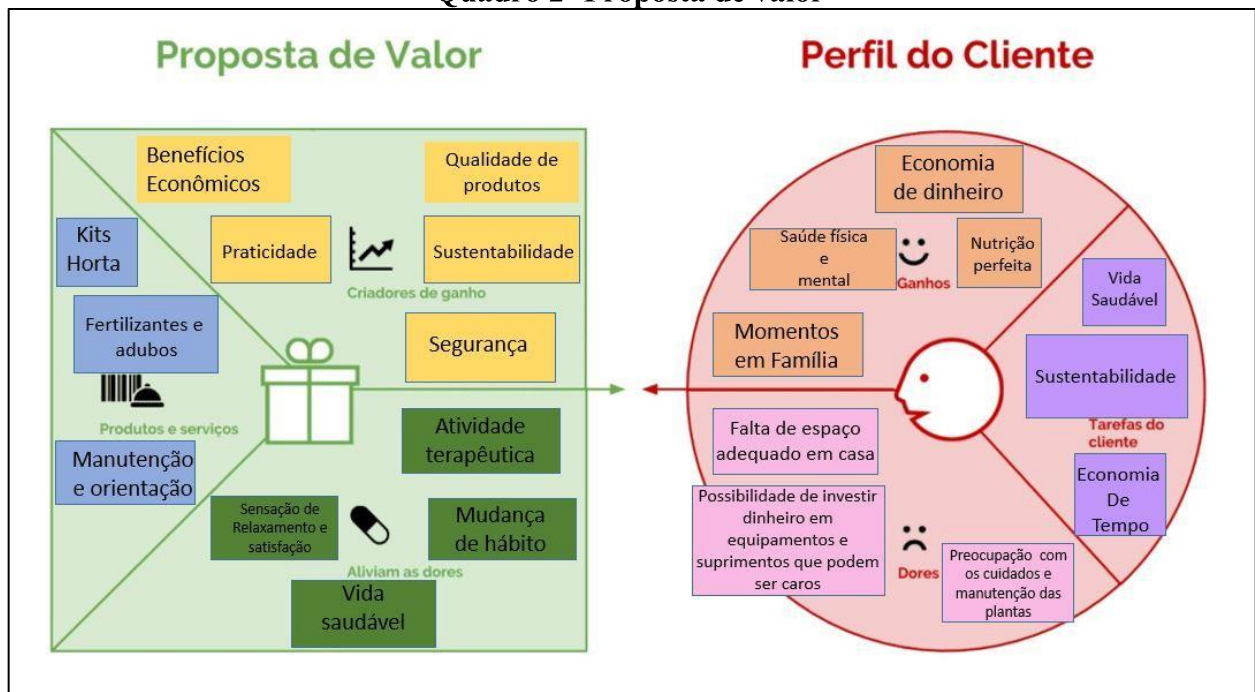
Quadro 1 - Modelo Canvas



Fonte: Elaborada pelos próprios autores (2023)

## 2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR

Quadro 2- Proposta de valor



Fonte: Elaborada pelos próprios autores (2023)

## 2.4 Formalização do Negócio

## Dados da Empresa

<b>Razão Social:</b>	Horta Indoor Ltda.
<b>Nome Fantasia:</b>	HortHome
<b>Ramo de Atividade:</b>	Comercio varejista
<b>Site:</b>	www.horthomeoficial.com.br
<b>Endereço</b>	Rua das Palmeiras 42 – Bairro Vila Jardim - Marília SP.
<b>Prédio Próprio/Alugado</b>	Alugado

<b>Enquadramento Tributário:</b>	Simples nacional
<b>CNAE:</b>	01.2

<b>Forma Jurídica:</b>	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

## Capital Social

<b>Sócio</b>	<b>Quotas</b>	<b>Valor</b>
Giovana de Felippo Oliveira	33,33%	20.000
Maria Aparecida Batista da Silva	33,33%	20.000
Tales Gabriel Mendes de Souza	33,33%	20.000
Total	100%	60.000

## Registros Necessários

<b>Âmbito Municipal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Alvará de funcionamento</li></ul>
<b>Âmbito Estadual</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cópias autenticadas do ato constitutivo, do CNPJ e do Alvará de funcionamento;</li><li>• Registro na junta comercial</li><li>• Inscrição Estadual</li><li>• Vistoria de cumprimento das normas de segurança</li><li>• Licenças e inscrições nos órgãos de regulação</li><li>• Certidão de inexistência de débitos estaduais</li></ul>
<b>Âmbito Federal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tipo de ocupação</li><li>• Forma de atuação</li><li>• Endereço comercial</li><li>• Alvará de funcionamento</li><li>• Contrato social</li></ul>

## 2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

As perguntas escolhidas para serem respondidas pelos entrevistados, serão as seguintes:

1. Qual é a sua experiência no mercado de alimentos e agricultura, e como você poderia contribuir para o crescimento da nossa startup de horta indoor?
2. Como você vê o potencial de mercado para hortas indoor e quais seriam suas sugestões para escalar nosso negócio?
3. Qual parte do nosso modelo de negócios ou estratégia de crescimento você considera mais promissora e por quê?
4. Que tipo de parcerias estratégicas você acredita que poderíamos estabelecer para expandir nossa presença no mercado de hortas indoor?
5. Como você avalia a inovação tecnológica que implementamos em nossa startup e qual seria seu conselho para melhorar ainda mais nossa eficiência?
6. Quais são as suas preocupações em relação à regulamentação e sustentabilidade no setor de hortas indoor, e como poderíamos lidar com essas questões?
7. Que estratégias de marketing e vendas você recomendaria para alcançarmos um público mais amplo e aumentar nossa base de clientes?
8. Como você enxerga o potencial de retorno sobre o investimento em nossa startup de horta indoor e qual seria sua proposta de valor como investidor?
9. Que insights ou conexões valiosas você poderia trazer para ajudar nossa startup a se destacar no mercado competitivo de hortas indoor?
10. Por que você acredita que deveríamos escolher você como nosso parceiro/investidor, e como você planeja contribuir ativamente para o sucesso da nossa startup?

Os entrevistados foram: Entrevistado 1 - Anderson Ferreira, experiente no mercado de Horta Indoor e possui uma em horta indoor em casa; Entrevistado 2 - Jorge Batista, fazendeiro e experiente na área agrícola; Entrevistado 3 - Roberto Cardoso, experiência no mercado de alimentos/agricultura.

### **Questão 1. Experiência no Mercado de Alimentos e Agricultura:**

Entrevistado 1: “Como uma empresa experiente no mercado de hortas indoor, temos anos de experiência no cultivo de uma variedade de plantas em ambientes internos.”

Entrevistado 2: “Como um fazendeiro renomado com experiência na produção e exportação de produtos agrícolas, posso trazer uma perspectiva valiosa sobre as práticas de cultivo, gestão de operações agrícolas e padrões de qualidade necessários para o sucesso da sua startup de horta indoor. Minha experiência pode contribuir para o crescimento da sua empresa, fornecendo insights sobre a produção eficiente de alimentos e a qualidade dos produtos.”

Entrevistado 3: “Como arquiteto ambiental com experiência em projetos sustentáveis e integrados com a natureza, posso contribuir para o crescimento da sua startup de horta indoor trazendo uma abordagem holística ao design dos espaços de cultivo. Minha experiência inclui a integração de sistemas de cultivo indoor em ambientes arquitetônicos, considerando aspectos como iluminação natural, ventilação e eficiência energética.”

### **Questão 2. Potencial de Mercado e Escalonamento do Negócio:**

Entrevistado 1: “Vemos um grande potencial de mercado para hortas indoor, especialmente em áreas urbanas onde o espaço é limitado e a demanda por alimentos frescos e saudáveis é alta.

Recomendamos explorar estratégias de marketing direcionadas, como parcerias com restaurantes locais e programas de educação sobre jardinagem, para escalar seu negócio de forma eficaz.”

Entrevistado 2: “Vejo um grande potencial de mercado para hortas indoor, especialmente em regiões urbanas onde a demanda por produtos agrícolas frescos está em alta. Para escalar seu negócio, sugiro explorar oportunidades de exportação para mercados internacionais, além de parcerias com distribuidores locais e varejistas que possam ampliar sua base de clientes.”

Entrevistado 3: “Percebe-se um grande potencial de mercado para hortas indoor, especialmente em ambientes urbanos onde o espaço verde é escasso. Sugiro explorar oportunidades de escalabilidade através do design modular e adaptável, que pode ser facilmente replicado e implementado em diferentes contextos urbanos.”

### **Questão 3. Parte Promissora do Modelo de Negócios:**

Entrevistado 1: “Acredito que a parte mais promissora do seu modelo de negócios é a oferta de kits de hortas indoor completos, que tornam mais fácil para os clientes começarem a cultivar em ambientes internos. Essa abordagem simplificada pode atrair muitos clientes novos e iniciantes na jardinagem.”

Entrevistado 2: “Acredito que a parte mais promissora do seu modelo de negócios é a oferta de kits de hortas indoor completos, que podem atrair consumidores interessados em cultivar alimentos frescos em casa. Essa abordagem pode ser especialmente atraente para clientes em áreas urbanas onde o acesso a produtos agrícolas frescos pode ser limitado.”

Entrevistado 3: “Acredito que a parte mais promissora do seu modelo de negócios é a ênfase na sustentabilidade e no cultivo de alimentos frescos em ambientes internos. Essa abordagem alinha-se com a crescente conscientização sobre questões ambientais e o desejo dos consumidores por produtos agrícolas locais e sustentáveis.”

### **Questão 4. Parcerias Estratégicas para Expansão:**

Entrevistado 1: “Recomenda-se estabelecer parcerias com lojas de jardinagem, centros de *home improvement* e empresas de design de interiores para expandir sua presença no mercado. Além disso, parcerias com influenciadores podem ajudar a promover seus produtos para um público mais amplo.”

Entrevistado 2: “Para expandir sua presença no mercado, sugiro estabelecer parcerias com empresas de logística e distribuição que possam ajudar a facilitar a exportação dos seus produtos para outros países. Além disso, parcerias com restaurantes, hotéis e mercados gourmet podem abrir novos canais de venda e aumentar a visibilidade da sua marca.”

Entrevistado 3: “Recomendo estabelecer parcerias com escritórios de arquitetura e design de interiores que possam integrar sistemas de cultivo indoor em projetos residenciais, comerciais e institucionais. Além disso, parcerias com empresas de tecnologia e fornecedores de equipamentos podem ajudar a impulsionar a inovação e o desenvolvimento de novas soluções de cultivo indoor.”

### **Questão 5. Inovação Tecnológica e Eficiência Operacional:**

Entrevistado 1: “Avaliamos positivamente a inovação tecnológica que você implementou em sua startup, como sistemas de iluminação LED de última geração e sistemas de irrigação automatizados. Para melhorar ainda mais sua eficiência, sugerimos explorar soluções de automação avançadas e integrar tecnologia IoT para monitorar e controlar remotamente as condições de crescimento das plantas.”

Entrevistado 2: “Avalio positivamente a inovação tecnológica implementada em sua startup, como sistemas de iluminação LED e automação de irrigação. Para melhorar ainda mais a eficiência

operacional, sugiro investir em tecnologias de monitoramento remoto e controle de condições de crescimento das plantas, para garantir a qualidade e o rendimento dos seus produtos.”

Entrevistado 3: “Avalio positivamente a inovação tecnológica implementada em sua startup, como sistemas de iluminação LED de baixo consumo e automação de irrigação. Para melhorar ainda mais a eficiência operacional, sugiro explorar soluções de automação avançadas e integração de tecnologias de controle ambiental para garantir condições ideais de crescimento das plantas.”

#### **Questão 6. Regulamentação e Sustentabilidade:**

Entrevistado 1: “Uma das nossas preocupações é garantir que sua startup esteja em conformidade com as regulamentações locais relacionadas à segurança alimentar e práticas de cultivo. Além disso, é importante manter um foco contínuo na sustentabilidade, utilizando materiais e práticas de cultivo ecológicos e promovendo a redução do desperdício de alimentos.”

Entrevistado 2: “Uma preocupação importante é garantir que sua startup esteja em conformidade com as regulamentações locais e internacionais relacionadas à produção e exportação de produtos agrícolas. Além disso, é essencial adotar práticas sustentáveis de cultivo e embalagem para reduzir o impacto ambiental e garantir a segurança alimentar dos seus produtos.”

Entrevistado 3: “Uma preocupação importante é garantir que sua startup esteja em conformidade com as regulamentações locais relacionadas à segurança alimentar e práticas de cultivo. Além disso, é essencial adotar práticas sustentáveis de cultivo, como o uso de materiais reciclados e técnicas de conservação de água, para minimizar o impacto ambiental.”

#### **Questão 7. Estratégias de Marketing e Vendas:**

Entrevistado 1: “Recomendamos uma abordagem multicanal para marketing e vendas, incluindo marketing digital, participação em feiras e eventos locais, e programas de referência de clientes. Além disso, investir em educação do cliente através de blogs, vídeos e workshops pode ajudar a construir confiança e engajamento com sua marca.”

Entrevistado 2: “Recomendo uma abordagem de marketing e vendas que destaque a qualidade e frescor dos seus produtos agrícolas, além dos benefícios do cultivo indoor. Estratégias como participação em feiras agrícolas internacionais, marketing digital direcionado e parcerias com chefs e influenciadores gastronômicos podem ajudar a promover seus produtos para um público mais amplo.”

Entrevistado 3: “Recomendo uma abordagem de marketing e vendas que destaque os benefícios do cultivo indoor, incluindo a criação de espaços verdes em ambientes urbanos e a produção de alimentos frescos e saudáveis. Estratégias como workshops de jardinagem, eventos de conscientização ambiental e parcerias com influenciadores ambientais podem ajudar a promover sua marca e atrair clientes.”

#### **Questão 8. Potencial de Retorno sobre o Investimento (ROI) e Proposta de Valor como Investidor:**

Entrevistado 1: “Como investidores, vemos um forte potencial de retorno sobre o investimento em sua startup de horta indoor, especialmente dada a crescente demanda por alimentos frescos e sustentáveis. Nossa proposta de valor como investidor inclui não apenas capital, mas também experiência, recursos e uma rede de contatos que podem ajudar a impulsionar o crescimento da sua empresa.”

Entrevistado 2: “Como investidor, vejo um grande potencial de retorno sobre o investimento em sua startup de horta indoor, especialmente considerando a crescente demanda por produtos

agrícolas frescos e sustentáveis. Minha proposta de valor como investidor inclui não apenas capital, mas também experiência e conhecimento do mercado agrícola, que podem ajudar a impulsionar o crescimento e o sucesso da sua empresa.”

Entrevistado 3: “Como investidor, vejo um grande potencial de retorno sobre o investimento em sua startup de horta indoor, especialmente considerando a crescente demanda por soluções sustentáveis de cultivo de alimentos. Minha proposta de valor como investidor inclui não apenas capital, mas também conhecimento e expertise em design ambiental, que podem ajudar a impulsionar o sucesso do seu negócio.”

### **Questão 9. Insights e Conexões Valiosas:**

Entrevistado 1: “Como parceiro experiente no mercado de hortas indoor, podemos trazer insights valiosos sobre tendências do setor, estratégias de crescimento e conexões com outras empresas e especialistas que podem ajudar sua startup a se destacar no mercado competitivo.”

Entrevistado 2: “Posso trazer insights valiosos sobre práticas de cultivo, padrões de qualidade e requisitos de exportação em mercados internacionais. Além disso, minhas conexões na indústria agrícola podem ajudar sua startup a estabelecer parcerias estratégicas e expandir sua rede de contatos.”

Entrevistado 3: “Posso trazer insights valiosos sobre design ambiental, eficiência energética e integração de sistemas de cultivo indoor em projetos arquitetônicos. Além disso, minhas conexões na indústria de arquitetura e design podem ajudar sua startup a estabelecer parcerias estratégicas e expandir sua rede de contatos.”

### **Questão 10. Por que escolher como Parceiro/Investidor:**

Entrevistado 1: “Deveriam escolher-nos como parceiro/investidor devido à nossa experiência comprovada no mercado de hortas indoor, nossa rede de contatos e recursos que podemos oferecer, e nosso compromisso em ajudar sua startup a alcançar seu pleno potencial. Planejamos contribuir ativamente para o sucesso da sua empresa, fornecendo orientação estratégica, apoio operacional e acesso a oportunidades de crescimento.”

Entrevistado 2: “Deveriam escolher-me como parceiro/investidor devido à minha vasta experiência e conhecimento no mercado agrícola, minha rede de contatos na indústria e meu compromisso em ajudar sua startup a alcançar seu pleno potencial.”

Entrevistado 3: “Deveriam escolher-me como parceiro/investidor devido à minha experiência e conhecimento em design ambiental e sustentabilidade, minha rede de contatos na indústria de arquitetura e design, e meu compromisso em ajudar sua startup a alcançar seus objetivos de crescimento e sustentabilidade. Planejo contribuir ativamente para o sucesso do seu negócio, fornecendo orientação estratégica, suporte técnico e acesso a oportunidades de mercado.”

## Tópico 3 | PRODUTO

---

### 3.1 Escopo do Produto

Produtos/Serviços	Objetivo	Escopo
1-Sementes de diversas hortaliças ou plantas	Plantação	Proporcionar uma horta com variadas sementes
2-Equipamentos de cultivo	Auxiliar na plantação	Materiais de qualidade para a plantação de hortaliças
3-Kit Horta	Facilitar o cultivo	Proporcionar aos assinantes uma experiência surpresa e diversificada
4-Fertilizantes e adubos para o solo	Fertilizar o solo	Oferecer um cultivo de qualidade
5-Instalação da Horta Qualificada	Instalação da horta	Oferecer mão de obra para a instalação de horta em casas ou em apartamentos
6-Aconselhamento Técnico de profissionais	Consultoria	Proporcionar profissionais qualificados para auxiliar em dúvidas de consumidores
7-Serviços de entrega	Delivery	Entregar direto na porta do cliente os produtos solicitados
8-Personalização da horta	Personalização	Proporcionar ao cliente a opção de sua hora ser única

### 3.2 MVP

O site foi feito com um método simples de utilização, com o objetivo de facilitar ao usuário a encontrar o que deseja, seja o produto ou serviço no foco de sua busca; Foi requerido acrescentar no site atalhos fáceis de busca como a Pagina Inicial (HOME) onde define o propósito de nossa empresa, facilitando o usuário a entender mais sobre o objetivo da empresa, também existe a aba “SOBRE NÓS”, nela consta de uma forma detalhada a história da organização e como foi expandir os serviços, explicando os processos em geral; Há também a aba “PRODUTOS” onde há uma ampla lista de todos os produtos para consumo e compra dos clientes, utilizando uma forma de mostrar os que mais chamam a atenção do público alvo, e desencadeiam uma venda alavancada; Em seguinte tem a aba “SERVIÇOS” que também demonstra uma lista de todos os serviços, seja de manutenção ou aplicação dos produtos; Por fim há a aba “CONTATO” facilitando uma comunicação dos cliente para a empresa, buscando soluções de dúvidas e outro mais contatos que necessitam realizar diretamente com algum dos colaboradores.

### 3.2.1 Apresentação

#### Protótipo do Site – Imagem 1



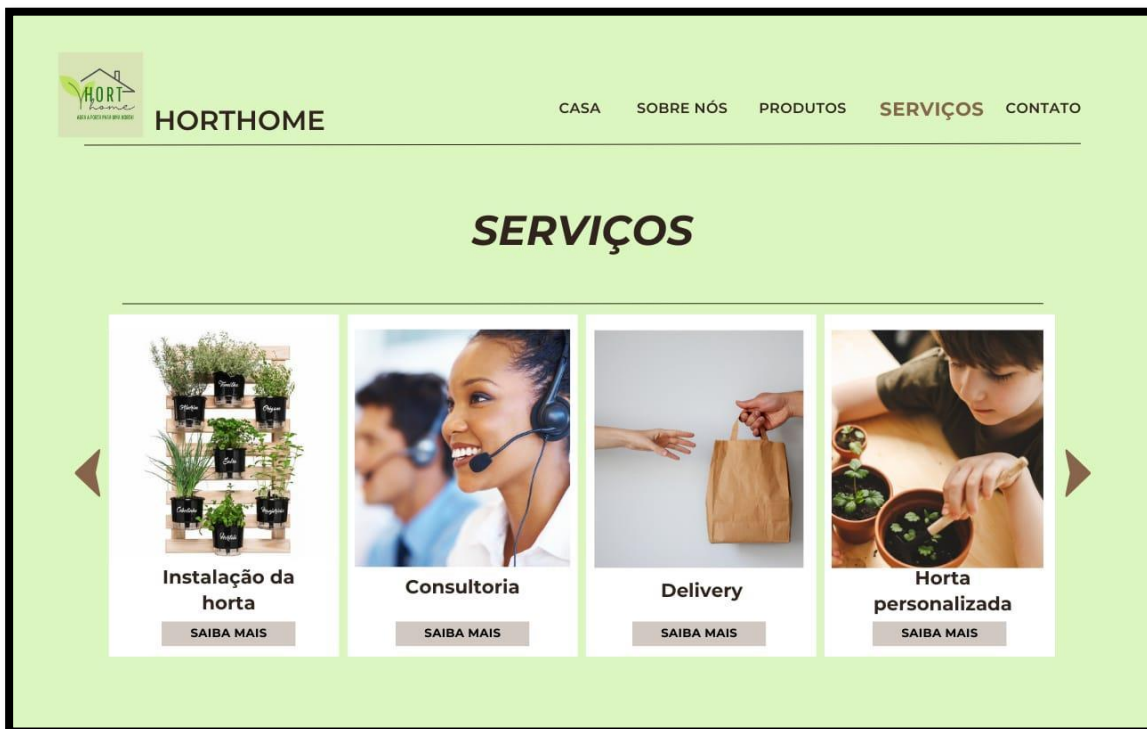
Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

#### Protótipo do Site – Imagem 2



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### Protótipo do Site – Imagem 3



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### Protótipo do Site – Imagem 4



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 3.2.2 Processo de Validação

Para validar a proposta do site, foi realizado um pré-teste em que os possíveis usuários pudessem testar o serviço, a fim de verificar a percepção, a objetividade, a facilidade no Design e outros aspectos que os usuários considerarem relevantes.

O pré-teste teve a participação de 7 pessoas, via formulário Microsoft no período de cinco dias. Os Resultados obtidos estão organizados e apresentados abaixo:

1. Como você avalia a facilidade de navegação do nosso site sobre horta indoor?

- a) Muito fácil
- b) Fácil
- c) Neutro
- d) Difícil
- e) Muito difícil

A)5 B)2

2. Com que frequência você visitaria o nosso site sobre horta indoor?

- a) Diariamente
- b) Semanalmente
- c) Ocasionalmente
- d) Raramente
- e) Nunca

C)4 D)1 E)1

3. Qual seção do site você considera mais útil para obter informações sobre horta indoor?

- a) Produtos
- b) Serviços
- c) Contato
- d) Home
- e) Outro (por favor, especifique)

A)5 B)2

4. Você acha que o conteúdo do nosso site atende às suas necessidades de informação sobre horta indoor?

- a) Sim, totalmente
- b) Em parte
- c) Não tenho certeza
- d) Não, de forma alguma

A)7

5. Que tipo de conteúdo você gostaria de ver mais em nosso site sobre horta indoor?

- a) Dicas de cultivo para plantas específicas
- b) Análises de produtos relacionados a horta indoor
- c) Entrevistas com especialistas em jardinagem indoor

- d) Receitas usando produtos cultivados em hortas indoors
  - e) Outro (por favor, especifique)
- A)4 B)1 E)1- Vídeos tutoriais

6. Você recomendaria o nosso site sobre horta indoor para outras pessoas interessadas em jardinagem indoor?

- a) Sim, definitivamente
  - b) Talvez, dependendo do interesse da pessoa
  - c) Não tenho certeza
  - d) Não, provavelmente não
- A)7

7. Como você classificaria a qualidade geral do conteúdo do nosso site sobre horta indoor?

- a) Excelente
  - b) Bom
  - c) Satisfatório
  - d) Ruim
  - e) Muito ruim
- A)7

### **3.3 Pivotagem do Produto**

A partir da validação do protótipo, ocorreu a necessidade de adequação nos seguintes itens:

- O layout do site deve ser mais instrutivo para a facilidade de acesso dos usuários
- Acrescentar vídeos tutoriais
- A inovação de promoções/ eventos para os usuários voltarem diariamente ao site

De modo geral, o protótipo foi bem avaliado.

## Tópico 4 | MERCADO

---

### 4.1 Análise Setorial

Segundo o relatório “Indoor Farming Market Size, Share & Trends Analysis 2021-2028“, a estimativa é de que o mercado global de agricultura indoor chegue a US\$ 75,3 bilhões até 2028, apresentando um CAGR (Compound Annual Growth Rate), ou taxa de crescimento anual composta, de 10,9% de 2021 a 2028, fato que se justifica pelo interesse da população de consumir alimentos sem agrotóxicos e a redução de impactos agrícolas no ambiente. Além de promover a saúde mental e o bem-estar na população. No Brasil, como aponta a reportagem publicada na FAEMG SENAR (2021), estima-se que essas vendas aumentem principalmente como consequência da pandemia e pelo interesse na produção de alimentos sem pesticidas e de baixo custo.

A prática de jardinagem, especialmente em espaços urbanos, tem se mostrado uma solução eficaz para promover uma alimentação saudável e sustentável. A HortHome é uma iniciativa que responde diretamente a essa demanda, oferecendo uma maneira prática de cultivar hortaliças em casa, livre de agrotóxicos. A preocupação com a saúde e a qualidade dos alimentos tem levado muitos consumidores a buscarem alternativas que evitem o uso de pesticidas químicos. Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) indicam que o consumo de produtos orgânicos no Brasil cresceu 25% nos últimos anos, refletindo essa tendência de busca por alimentos mais saudáveis.

Além dos benefícios para a saúde, a jardinagem em casa proporciona uma atividade familiar divertida e interativa, que pode aproximar os membros da família. Esse tipo de atividade promove o afastamento de telas e redes sociais, incentivando momentos produtivos e colaborativos. De acordo com uma pesquisa da Embrapa, 70% das famílias que cultivam hortas em casa relatam um aumento na interação familiar e uma redução no tempo gasto em frente à televisão e dispositivos eletrônicos.

Os apartamentos modernos, geralmente pequenos, não são um impedimento para a prática da jardinagem graças às soluções inovadoras oferecidas pela HortHome. Com a possibilidade de criar hortas verticais ou horizontais, no chão ou na parede, qualquer espaço pode ser adaptado para o cultivo de plantas. Essa flexibilidade é crucial em ambientes urbanos onde o espaço é limitado. Um estudo da Associação Brasileira de Horticultura (ABH) destaca que 60% dos moradores de apartamentos pequenos estão interessados em cultivar suas próprias hortaliças se houver uma solução prática e que ocupe pouco espaço.

Em suma, a agricultura indoor em todo o mundo está se expandindo, impulsionada pelo crescente desejo de produzir alimentos mais saudáveis e sustentáveis. A saúde, o meio ambiente e a segurança alimentar estão afetando a demanda internacional e nacional. A HortHome oferece soluções inovadoras e úteis para jardinagem em espaços urbanos restritos. A prática da jardinagem em casa promove a saúde, o bem-estar e a interação familiar, atendendo às demandas contemporâneas e oferecendo uma experiência enriquecedora e gratificante para os clientes.

### 4.2 Pesquisa de Campo

<b>Objetivos:</b>	Captação do Público
<b>Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:</b>	Pessoas com necessidade de tarefas relaxantes, senhores e senhoras com o tempo livre, cultivadores do meio ambiente, curiosos pelo cultivo.
<b>Tamanho do Universo:</b>	240.590
<b>Tamanho da Amostra:</b>	28
<b>Mg Erro:</b>	5%
<b>Nível de Confiança:</b>	95%

#### 4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

1. Qual é o seu nível de interesse em jardinagem e cultivo de plantas?
  - a) Muito interessado
  - b) Interessado
  - c) Neutro
  - d) Pouco interessado
  - e) Nada interessado
  
2. Você já teve experiência anterior com hortas indoor?
  - a) Sim, tenho experiência significativa
  - b) Sim, tenho alguma experiência
  - c) Não, mas tenho interesse em aprender
  - d) Não, não tenho interesse
  
3. Qual é/seria a sua principal motivação para cultivar uma horta indoor?
  - a) Produzir alimentos frescos em casa
  - b) Ter um hobby relaxante
  - c) Reduzir o impacto ambiental
  - d) Outro (por favor, especifique)
  
4. Você está ciente dos diferentes sistemas de cultivo utilizados em hortas indoor, como hidroponia, aquaponia e aeroponia?
  - a) Sim, estou muito familiarizado com eles
  - b) Sim, conheço um pouco sobre eles
  - c) Não, gostaria de aprender mais sobre esses sistemas
  - d) Não, não estou interessado em aprender sobre eles
  
5. Quais fatores você considera mais importantes ao escolher plantas para uma horta indoor?
  - a) Tamanho da planta
  - b) Necessidades de luz
  - c) Tempo de crescimento
  - d) Todas as opções anteriores
  
6. Você já considerou o uso de tecnologia, como sensores de umidade e luz, para otimizar o crescimento das plantas em sua/uma horta indoor?
  - a) Sim, estou interessado em utilizar tecnologia para melhorar o cultivo
  - b) Talvez, dependendo da complexidade e do custo
  - c) Não, prefiro métodos tradicionais de cultivo
  - d) Não tenho certeza do que é possível com tecnologia
  
7. Quais desafios você acredita que possam surgir ao cultivar uma horta indoor?

- a) Controle de umidade e temperatura
- b) Pragas e doenças
- c) Espaço limitado
- d) Todas as opções anteriores
- e) Outro (por favor, especifique)

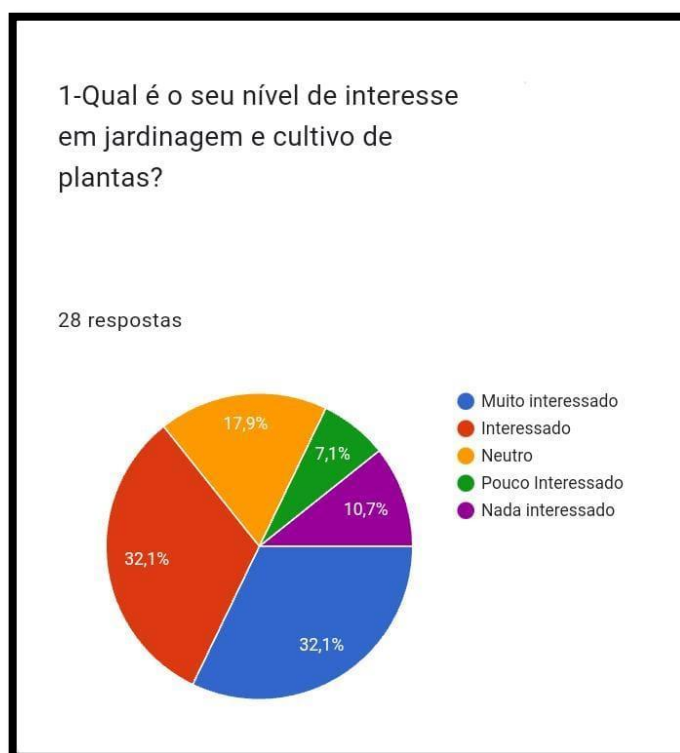
8. Qual é o seu objetivo final ao cultivar uma horta indoor?

- a) Abastecer minha casa com alimentos frescos
- b) Experimentar diferentes técnicas de cultivo
- c) Contribuir para a sustentabilidade ambiental
- d) Outro (por favor, especifique)

#### 4.2.2 Análise de Dados

No Gráfico 1 é possível analisar que 32,1% estão muito interessados e a mesma porcentagem está interessada, somando juntos 64,2%

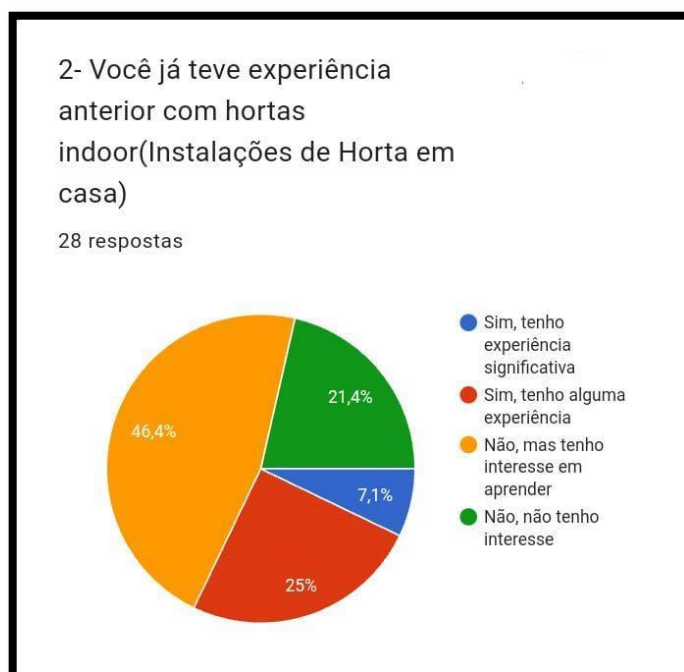
**Gráfico 1 – Referente a primeira questão**



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 2 é possível analisar que 46,4% nunca tiveram contato com hortas indoor e apenas 7.1% já tiverem uma experiência.

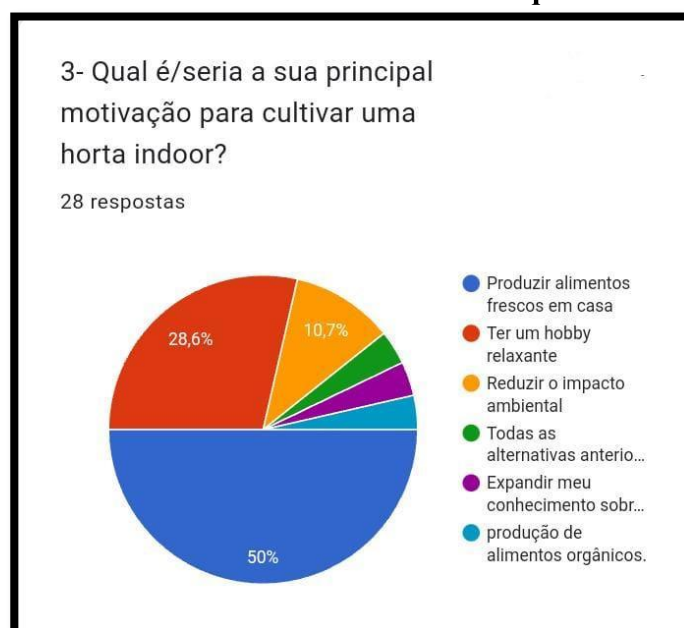
**Gráfico 2 – Referente a segunda questão**



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 3 é possível analisar que 50% teriam como objetivo em ter uma horta indoor a produção de alimentos frescos em casa

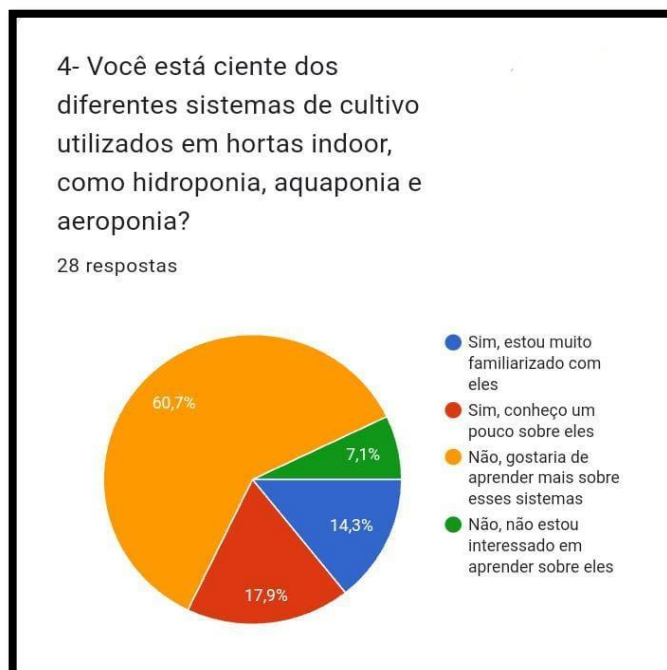
**Gráfico 3 – Referente a terceira questão**



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 4 é possível analisar que 60,7% não está familiarizado com os diferentes sistemas de cultivo, mas gostaria de aprender mais a respeito deles

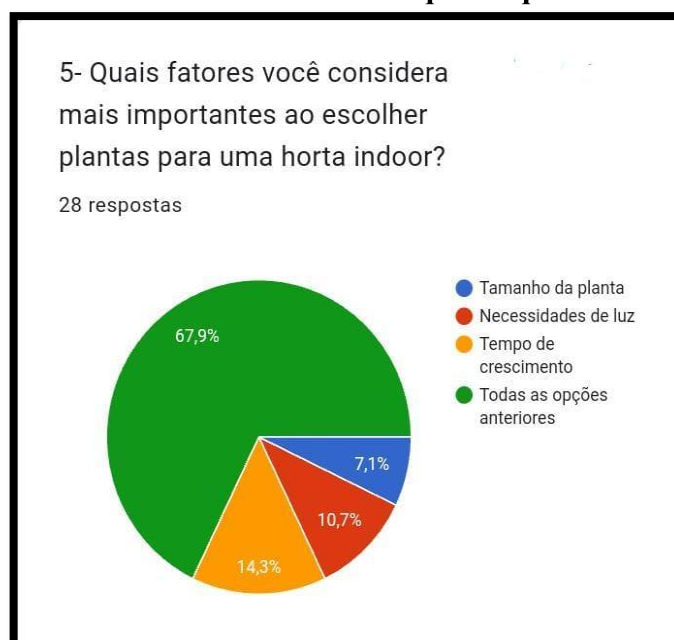
**Gráfico 4 – Referente a quarta questão**



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 5 é possível analisar que 67,9% consideram todos os fatores como importantes ao escolher plantas para uma horta indoor

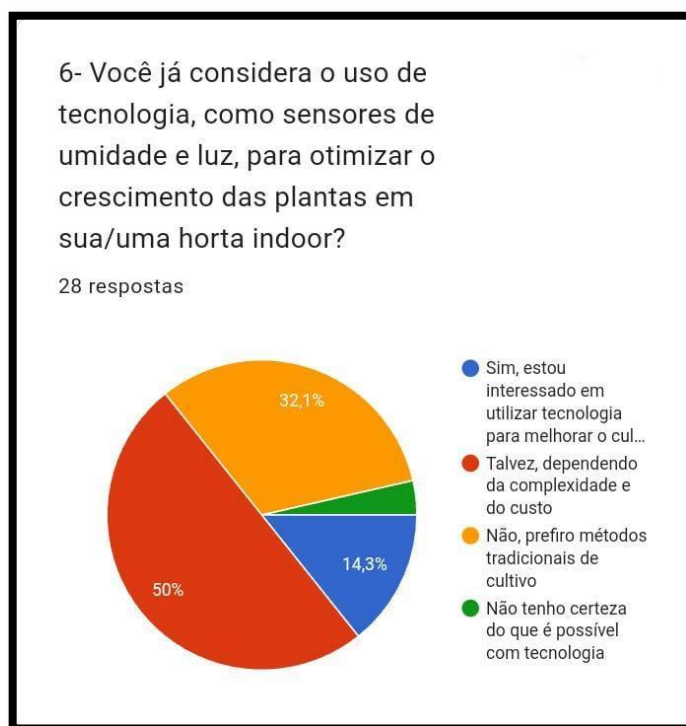
**Gráfico 5 – Referente a quinta questão**



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 6 é possível analisar que 50% já considerou o uso de tecnologia nas hortas, mas dependendo do custo que teria.

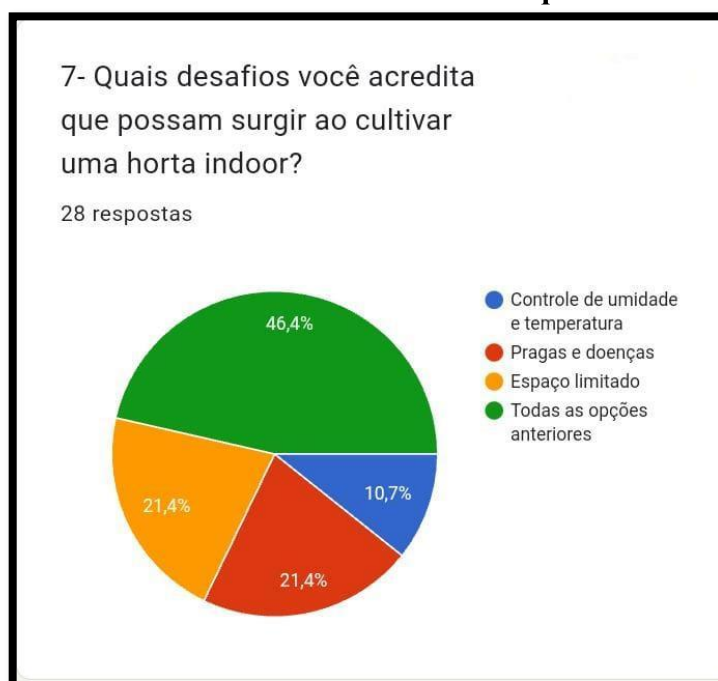
**Gráfico 6 – Referente a sexta questão**



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 7 é possível analisar que ao cultivar uma horta 46,4% acreditam que todos os fatores podem ser desafios que ao longo do cultivo.

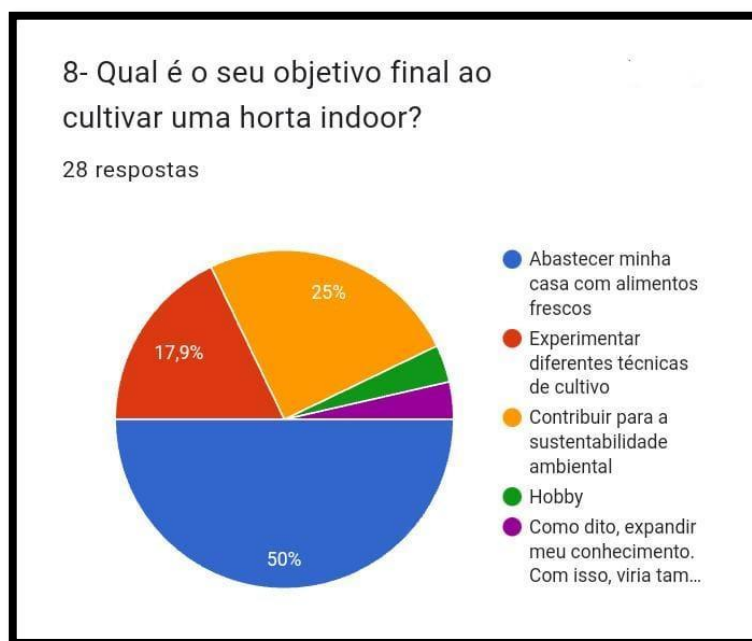
#### Gráfico 7 – Referente a sétima questão



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

No gráfico 8 é possível analisar que 50% têm como objetivo final ao cultivar uma horta abastecer a casa com alimentos frescos.

#### Gráfico 8 – Referente a oitava questão



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

### 4.3 Competidores

Tabela 1 - Análise dos concorrentes

Concorrente	Fator 1	Fator 2	Fator 3
<b>1. Da Horta pra Porta</b>	<b>Tecnologia Avançada:</b> Utiliza tecnologia de ponta em automação e sensores para monitorar e melhorar o crescimento das plantas.	<b>Variedade de Produtos:</b> Oferece uma ampla gama de plantas, desde ervas aromáticas até vegetais e pequenas frutas	<b>Preço Elevado:</b> Devido à alta tecnologia, seus produtos são mais caros, limitando o acesso a um público mais amplo.
<b>2. Horta Brasil</b>	<b>Design Atraente:</b> Foco em um design moderno e esteticamente agradável, que se integra bem em ambientes urbanos.	<b>Menor Diversidade de Plantas:</b> Oferece uma seleção mais limitada de plantas em comparação com os concorrentes	<b>Sustentabilidade:</b> Usa métodos de cultivo sustentável, com foco na economia de água e energia
<b>3. Horta à Porta</b>	<b>Baixo Custo:</b> Produtos acessíveis, atraindo consumidores preocupados com o orçamento.	<b>Inovações Limitadas:</b> Menos foco em inovação tecnológica, o que pode deixá-los atrás dos concorrentes tecnologicamente mais avançados.	<b>Atendimento ao Cliente:</b> Excelente serviço de atendimento ao cliente, com suporte técnico e dicas detalhadas.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

A HortHome continua se esforçando para aumentar o alcance de seus produtos e serviços, aumentando continuamente seu potencial e a qualidade. Aprimorando cada detalhe para se destacar por meio da melhor qualidade, segurança, praticidade, frescor e sustentabilidade.

#### 4.4 Ambiente Interno e Externo

**Quadro 1- SWOT interno e externo**

	<b>Forças</b>	<b>Fraquezas</b>
<b>Internas</b>	<p>Tecnologia: uso de sistemas avançados (hidropônicos, aeropônicos, iluminação LED)</p> <p>Sustentabilidade: métodos de cultivo eco-friendly</p> <p>Qualidade e Frescor: Produtos frescos e de alta qualidade</p> <p>Eficiência Espacial: cultivo em lugares com pouco espaço</p>	<p>Custo Inicial: alto custo em investimento em infraestrutura e tecnologia</p> <p>Conhecimento técnico: necessidade de habilidades especializadas</p> <p>Consumo de energia: alta dependência de energia elétrica</p> <p>Vida útil dos equipamentos: lâmpadas LED e bombas hidropônicas têm uma vida útil limitada e precisam ser trocadas periodicamente.</p>
	<b>Oportunidades</b>	<b>Ameaças</b>
<b>Externas</b>	<p>Crescimento Urbano: Aumento das demandas por alimentos frescos nas cidades</p> <p>Consciência ambiental: crescimento por práticas sustentáveis</p> <p>Avanços tecnológicos: novas tecnologias para reduzir custos</p> <p>Educação e Workshops: oferecimento de cursos e vídeos tutoriais de cultivo indoor</p>	<p>Concorrência: alto crescimento de novos entrantes no mercado</p> <p>Custo de energia: oscilações nos preços de energia elétrica</p> <p>Mudanças Climáticas: impacto indireto nas operações</p> <p>Inflação: aumento do custo de insumos e transportes devido à inflação</p>

Fonte: Elaborado pelos próprios autores (2024)

#### 4.5 Marketing e Vendas

##### 4.5.1 Composto de Marketing

**Quadro 1 – os 4Ps do marketing**

<b>Produto</b>	<p>-Variedades de produtos: sementes diversas, kits completo, equipamento para cultivo</p> <p>-Qualidade e Inovação: qualidade de sementes e produtos, produtos inovadores como iluminação LED em produtos e kits autoirrigáveis</p> <p>-Serviços complementares: Consultoria e vídeos tutoriais</p>
<b>Preço</b>	<p>-Canal de vendas principal: website de vendas de fácil acesso e loja online com categorias definidas para facilitar a busca</p> <p>-Logística e distribuição: sistema eficiente de pedidos e entregas e rastreamento de pedidos para clientes</p>
<b>Praça</b>	<p>-Estratégia de preços competitivos: oferecimento de diferentes faixas de preços</p> <p>-Descontos e promoções: desconto para grandes compras e promoções sazonais</p>

	-Transparencia de preços: preços claros e transparentes no site, sem custos oculto e opções de pagamento variadas
<b>Promoção</b>	-Marketing Digital: publicidade em mídias sociais com foco no público-alvo -Conteúdo engajador: videos tutoriais e webinars sobre hortas -Programas de fidelidade: pontos acumulativos para cada compra, que podem ser trocados por descontos ou produtos e incentivos para compartilhar com amigos em troca de pontos.

**Fonte: elaborado pelos próprios autores (2024)**

#### 4.5.2 Projeção de Vendas

**Tabela 1 Projeção de Vendas de até 6 meses**

Produtos	Rendimento a ser atingido (mês)	Quantidade	Lucro esperado para 6 meses	Projeção de Vendas	
				Ano 1	Ano 2
Sementes mistas	R\$ 12.750,00	300	R\$ 76.500,00	R\$ 153.000,00	R\$ 168.300,00
Sementes Avulsas	R\$ 7.000,00	500	R\$ 42.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 92.400,00
Equipamentos	R\$ 7.125,00	150	R\$ 42.750,00	R\$ 85.500,00	R\$ 94.050,00
Fertilizantes e Adubo	R\$ 10.000,00	500	R\$ 60.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 132.000,00
Vasos e Suportes	R\$ 15.000,00	500	R\$ 90.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 198.000,00
Artefatos p/ Decoração	R\$ 9.750,00	300	R\$ 58.500,00	R\$ 117.000,00	R\$ 128.700,00
Kits Horta P	R\$ 11.400,00	400	R\$ 68.400,00	R\$ 136.800,00	R\$ 150.480,00
Kits Horta M	R\$ 18.375,00	350	R\$ 110.250,00	R\$ 220.500,00	R\$ 242.550,00
Kits Horta Plus	R\$ 33.750,00	250	R\$ 202.500,00	R\$ 405.000,00	R\$ 445.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 125.150,00</b>	<b>3250</b>	<b>R\$ 750.900,00</b>	<b>R\$ 1.501.800,00</b>	<b>R\$ 1.651.980,00</b>
	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>	<b>Valuation</b>	
Sementes mistas	R\$ 185.130,00	R\$ 203.643,00	R\$ 224.007,30		
Sementes Avulsas	R\$ 101.640,00	R\$ 111.804,00	R\$ 122.984,40		
Equipamentos	R\$ 103.455,00	R\$ 113.800,50	R\$ 125.180,55		
Fertilizantes e Adubo	R\$ 145.200,00	R\$ 159.720,00	R\$ 175.692,00		
Vasos e Suportes	R\$ 217.800,00	R\$ 239.580,00	R\$ 263.538,00		
Artefatos p/ Decoração	R\$ 141.570,00	R\$ 155.727,00	R\$ 171.299,70		
Kits Horta P	R\$ 165.528,00	R\$ 182.080,80	R\$ 200.288,88		
Kits Horta M	R\$ 165.528,00	R\$ 182.080,80	R\$ 200.288,88		
Kits Horta Plus	R\$ 266.805,00	R\$ 293.485,50	R\$ 322.834,05		
<b>Total</b>	<b>R\$ 490.050,00</b>	<b>R\$ 539.055,00</b>	<b>R\$ 592.960,50</b>		
	<b>R\$ 1.817.178,00</b>	<b>R\$ 1.998.895,80</b>	<b>R\$ 2.198.785,38</b>	<b>R\$ 9.168.639,18</b>	

**Fonte: Elaborada pelos próprios autores (2024)**

#### 4.6 Pivotagem do Mercado

Ao analisar o mercado, consegue compreender por meio de uma pesquisa de campo com 28 questionados, que o público-alvo tem bastante interesse em hortas em casa mesmo que 46,4% nunca tiveram o contato com ela. Percebe-se também que o maior objetivo é de cultivar alimentos frescos em casa e que muitos termos utilizados nas hortas indoor ainda são motivos de dúvida para alguns. Em algumas questões houve o levantamento de que muitos fatores são vistos como risco para o cultivo e que algumas formas de lidar com eles merecem uma atenção maior devido ao custo para o cliente.

Após uma análise detalhada dos concorrentes no mercado de hortas indoor, identifica-se tanto pontos fortes quanto fracos nas ofertas atuais. Observa-se que muitas empresas oferecem soluções que atendem a uma demanda crescente por cultivo de alimentos em ambientes internos, mas também há algumas lacunas significativas que podemos explorar para criar uma proposta ainda mais atrativa e eficiente.

No entanto, também há várias áreas onde os concorrentes podem melhorar. Em muitos casos, a usabilidade dos sistemas não é tão intuitiva quanto deveria ser, tornando-se um desafio para

usuários iniciantes. Além disso, o suporte ao cliente frequentemente é insuficiente, com tempos de resposta lentos e assistência técnica insuficiente. Outra fraqueza observada é a falta de personalização nos kits de cultivo, que muitas vezes não levam em conta as preferências específicas de plantas dos usuários ou as condições particulares de cada ambiente.

A HortHome está comprometida em analisar minuciosamente cada detalhe dos concorrentes e usar essas informações para criar uma horta indoor superior. Além que ao abordar essas áreas de melhoria, a empresa será capaz de oferecer uma solução que não só atende, mas excede as expectativas dos clientes.

## Tópico 5 | FINANÇAS

### 5.1 Premissas econômico-financeiras

Este investimento será distribuído entre os custos de construção do ambiente, sistemas de iluminação, irrigação, controle de temperatura e umidade, além da aquisição de substratos, sementes e fertilizantes adequados. Além disso, os custos operacionais incluem despesas contínuas como energia elétrica para iluminação e climatização, água para irrigação, manutenção dos equipamentos, reposição de insumos agrícolas e mão de obra especializada. Ademais, produção da HortHome será influenciada por diversos fatores, incluindo a escolha das culturas cultivadas, a eficiência dos sistemas de cultivo, a qualidade dos insumos utilizados e as práticas de manejo adotadas.

### 5.2 Investimentos e fontes de recursos

**Tabela 1 – Investimentos**

<b>utensílios de uso diário</b>	Ferramentas de jardinagem	R\$ 150,00	10	R\$ 1.500,00
	Bandejas de germinação	R\$ 20,00	50	R\$ 1.000,00
	Vasos	R\$ 5,00	200	R\$ 1.000,00
	Luzes de cultivo (LED grow light)	R\$ 300,00	20	R\$ 6.000,00
	Embalagem para entrega	R\$ 2,00	700	R\$ 1.400,00
	Kit Primeiro socorros	R\$ 145,00	5	R\$ 725,00
	Proteores de tela para computador	R\$ 60,00	6	R\$ 360,00
	Suporte para computador	R\$ 90,00	6	R\$ 540,00
	Suporte para fones de ouvidos ou cabos	R\$ 22,00	6	R\$ 132,00
	Caixas organizadores para materiais	R\$ 35,00	15	R\$ 525,00
	Dispensadores de álcool em gel	R\$ 60,00	4	R\$ 240,00
	Filtros de águas	R\$ 570,00	2	R\$ 1.140,00
<b>subtotal</b>	<b>R\$ 1.459,00</b>		<b>R\$ 14.562,00</b>	



comunicação visual	Cartões de visita	R\$ 0,50	1000	R\$ 500,00
	Folhetos	R\$ 0,30	2000	R\$ 600,00
	Adesivos para identificação	R\$ 2,00	200	R\$ 400,00
	Páginas Instragram/Tiktok			
	Criação de marca	R\$ 745,00	1	R\$ 745,00
	Banner com logotipo	R\$ 730,00	2	R\$ 1.460,00
	Faxada(letreiro)	R\$ 1.000,00	1	R\$ 1.000,00
	<b>subtotal</b>	<b>R\$ 1.002,80</b>		<b>R\$ 1.500,00</b>
despesas de funcionamento	Alvaras da prefeitura (caso de multa)	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
	Vistoria dos bombeiros (caso de multa)	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
	Seguro do imóvel	R\$ 100,00	1	R\$ 100,00
	Wí fi (400 mega fobra ótica life)	R\$ 149,00	1	R\$ 149,00
	Conta de Luz	R\$ 400,00	1	R\$ 400,00
	Conta de água	R\$ 200,00	1	R\$ 200,00
	Aluguel ( 70m2)	R\$ 1.700,00	1	R\$ 1.700,00
	<b>subtotal</b>	<b>R\$ 2.949,00</b>		<b>R\$ 2.949,00</b>
outros utensílos	Telefone	R\$ 1.000,00	3	R\$ 3.000,00
	Impressora	R\$ 800,00	2	R\$ 1.600,00
	Ventiladores ou sistema de climatização	R\$ 700,00	3	R\$ 2.100,00
	Carrinhos para transporte interno	R\$ 400,00	5	R\$ 2.000,00
	Tablets para registro de pedidos	R\$ 1.200,00	3	R\$ 3.600,00
	Equipamentos de embalagem	R\$ 1.000,00	1	R\$ 1.000,00
	<b>subtotal</b>	<b>R\$ 5.100,00</b>		<b>R\$ 13.300,00</b>

higiene e limpeza	Produtos e Limpeza (mês)	R\$ 120,00	2	R\$ 240,00
	Baldes	R\$ 20,00	10	R\$ 200,00
	Panos de limpeza	R\$ 5,00	50	R\$ 250,00
	Vassoura	R\$ 30,00	5	R\$ 150,00
	Rodos	R\$ 40,00	5	R\$ 200,00
	Luvas de Limpeza	R\$ 10,00	100	R\$ 1.000,00
	Sacos de lixo (mês)	R\$ 1,00	300	R\$ 300,00
	Porta papel higienico	R\$ 30,00	2	R\$ 60,00
	Saboneteiro lavabo	R\$ 25,00	2	R\$ 50,00
	Toalheira lavabo	R\$ 45,00	1	R\$ 45,00
	Cesto de lixo para lavabo	R\$ 20,00	2	R\$ 40,00
	Balde e esfregão	R\$ 37,00	1	R\$ 37,00
	Kit Limpeza profissional	R\$ 120,00	2	R\$ 240,00
		<b>subtotal</b>	<b>R\$ 503,00</b>	

outros serviços	Desenvolvimento e manutenção do site	R\$ 17.000,00	1	R\$ 17.000,00
	Marketing digital	R\$ 24.000,00	1	R\$ 24.000,00
	Plataforma e-commerce	R\$ 6.000,00	2	R\$ 12.000,00
	Serviço de design gráfico	R\$ 2.000,00	1	R\$ 2.000,00
	Pintor + material da pintura	R\$ 6.000,00	1	R\$ 6.000,00
	Decoração	R\$ 3.579,00	1	R\$ 3.579,00
	Serviço de gesso	R\$ 2.300,00	1	R\$ 2.300,00
	Empreiteira	R\$ 850,00	1	R\$ 850,00
	Iluminação	R\$ 700,00	1	R\$ 700,00
	Honorário do arquiteto	R\$ 2.200,00	1	R\$ 2.200,00
	subtotal	R\$ 32.150,00		R\$ 68.429,00
<b>total investido</b>	<b>R\$ 51.953,80</b>		<b>R\$ 167.092,00</b>	

Fonte: Organizada pelos próprios autores (2024)

Tabela 2 – Cargos e Salários

área de atuação		salário (média)	carga horária	Quant Funcionários	total de salários	CBO	descrição
Técnico em Horticultura	ensino técnico	2.700,00	40 horas semanais	2	R\$ 5.400,00	6220-15	Executa atividades de cultivo, transplante e manutenção das plantas, além de auxiliar nas instalações externas.
Vendedor Técnico	Técnico em administração	3.500,00	40 horas semanais	2	R\$ 7.000,00	5211-10	Realiza vendas e consultoria técnica, visitando clientes e oferecendo soluções personalizadas para horta indoor.
Entregador	ensino médio completo e CNH	1.900,00	40 horas semanais	2	R\$ 3.800,00	7823-20	Efetua entregas de hortas e plantas, auxiliando também na instalação e montagem quando necessário.
Técnico em Manutenção	Técnico em Manutenção	2.900,00	40 horas semanais	3	R\$ 8.700,00	9541-05	Realiza manutenção preventiva e corretiva em todos os equipamentos da horta para garantir operação contínua.
Coordenador de Logística	ensino superior em logística	4.500,00	40 horas semanais	2	R\$ 9.000,00	1423-10	Organiza e supervisiona o transporte e a instalação das hortas, garantindo pontualidade e qualidade no serviço.

Assistente Administrativo	Técnico em administração	2.500,00	40 horas semanais	1	R\$ 2.500,00	4110-05	Gerencia a parte administrativa da horta, incluindo processamentos de pedidos, atendimentos ao cliente e controle financeiro.
Especialista em Serviço ao Cliente	Técnico em Administração	2.900,00	40 horas semanais	3	R\$ 8.700,00	4221-05	Fornecer suporte aos clientes, responder a perguntas sobre os produtos e serviços, e resolver quaisquer problemas ou reclamações
Técnico em Automação agrícola	Técnico em automação agrícola	3.200,00	40 horas semanais	1	R\$ 3.200,00	3134-05	Instala e mantém equipamentos automatizados, garantindo que todos os sistemas funcionem eficientemente sem interrupções
TOTAL DE SALÁRIOS					R\$ 48.300,00		

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.



<b>DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO</b>	<b>Referente ao período de um ano</b>	
<b>Descrição</b>	<b>R\$</b>	<b>-</b>
Venda de mercadorias	R\$	1.576.431,00
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>R\$</b>	<b>1.585.800,00</b>
(-) Impostos sobre Vendas	R\$	283.757,58
<b>RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS</b>	<b>R\$</b>	<b>1.302.042,42</b>
(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$	300.000,00
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>R\$</b>	<b>1.602.042,42</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>-R\$</b>	<b>652.950,00</b>
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$	36.000,00
(+) Administrativas	R\$	600.000,00
(+) Tributárias	R\$	16.950,00
<b>LUCRO OPERACIONAL</b>	<b>R\$</b>	<b>949.092,42</b>
Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$	-
<b>Resultado Operacional</b>	<b>R\$</b>	<b>949.092,42</b>
Receita/(Despesa) Não Operacional	R\$	20.400,00
<b>Resultado Antes da CSLL</b>	<b>R\$</b>	<b>969.492,42</b>
(-) Provisão para CSLL	-R\$	87.102,54
<b>Resultado antes do IRPJ</b>	<b>R\$</b>	<b>882.389,88</b>
(-) Provisão para IRPJ	-R\$	132.105,52
<b>LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$</b>	<b>750.284,36</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

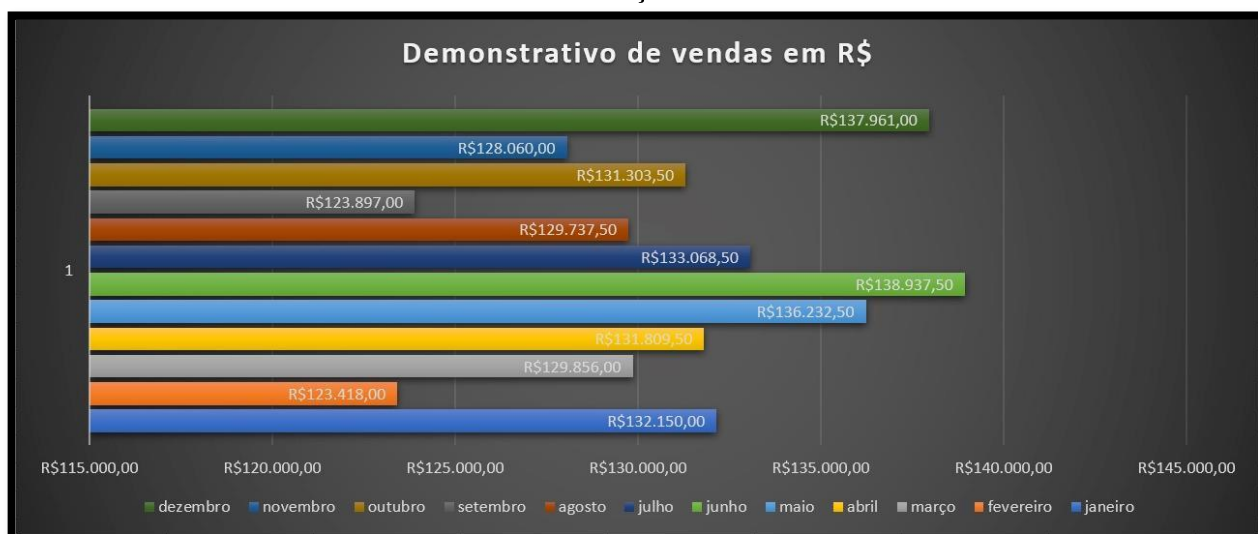
## 5.5 Relatórios econômico-financeiros

Tabela 1 - Demonstração mês a mês

produto	janeiro			fevereiro			março			abril		
	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor
Sementes mistas	300	R\$ 42,50	R\$ 12.750,00	238	R\$ 42,50	R\$ 10.115,00	300	R\$ 42,50	R\$ 12.750,00	315	R\$ 42,50	R\$ 13.387,50
Sementes Avulsas	500	R\$ 14,00	R\$ 7.000,00	458	R\$ 14,00	R\$ 6.412,00	480	R\$ 14,00	R\$ 6.720,00	488	R\$ 14,00	R\$ 6.832,00
Serviço Técnico	80	R\$ 87,50	R\$ 7.000,00	74	R\$ 87,50	R\$ 6.475,00	100	R\$ 87,50	R\$ 8.750,00	88	R\$ 87,50	R\$ 7.700,00
Equipamentos	150	R\$ 47,50	R\$ 7.125,00	125	R\$ 47,50	R\$ 5.937,50	150	R\$ 47,50	R\$ 7.125,00	170	R\$ 47,50	R\$ 8.075,00
Fertilizantes e Adubo	500	R\$ 20,00	R\$ 10.000,00	500	R\$ 20,00	R\$ 10.000,00	490	R\$ 20,00	R\$ 9.800,00	500	R\$ 20,00	R\$ 10.000,00
Vasos e Suportes	500	R\$ 30,00	R\$ 15.000,00	486	R\$ 30,00	R\$ 14.580,00	500	R\$ 30,00	R\$ 15.000,00	465	R\$ 30,00	R\$ 13.950,00
Artefatos p/ Decoração	300	R\$ 32,50	R\$ 9.750,00	276	R\$ 32,50	R\$ 8.970,00	288	R\$ 32,50	R\$ 9.360,00	300	R\$ 32,50	R\$ 9.750,00
Kits Horta P	400	R\$ 28,50	R\$ 11.400,00	401	R\$ 28,50	R\$ 11.428,50	401	R\$ 28,50	R\$ 11.428,50	400	R\$ 28,50	R\$ 11.400,00
Kits Horta M	350	R\$ 52,50	R\$ 18.375,00	300	R\$ 52,50	R\$ 15.750,00	325	R\$ 52,50	R\$ 17.062,50	336	R\$ 52,50	R\$ 17.640,00
Kits Horta Plus	250	R\$ 135,00	R\$ 33.750,00	250	R\$ 135,00	R\$ 33.750,00	236	R\$ 135,00	R\$ 31.860,00	245	R\$ 135,00	R\$ 33.075,00
<b>Total</b>	<b>3330</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 132.150,00</b>	<b>2558</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 123.418,00</b>	<b>2709</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 129.856,00</b>	<b>2726</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 131.809,50</b>
produto	maio			junho			julho			agosto		
	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor
Sementes mistas	280	R\$ 42,50	R\$ 11.900,00	367	R\$ 42,50	R\$ 15.597,50	390	R\$ 42,50	R\$ 16.575,00	342	R\$ 42,50	R\$ 14.535,00
Sementes Avulsas	500	R\$ 14,00	R\$ 7.000,00	574	R\$ 14,00	R\$ 8.036,00	499	R\$ 14,00	R\$ 6.986,00	510	R\$ 14,00	R\$ 7.140,00
Serviço Técnico	70	R\$ 87,50	R\$ 6.125,00	62	R\$ 87,50	R\$ 5.425,00	89	R\$ 87,50	R\$ 7.787,50	45	R\$ 87,50	R\$ 3.937,50
Equipamentos	180	R\$ 47,50	R\$ 8.550,00	125	R\$ 47,50	R\$ 5.937,50	150	R\$ 47,50	R\$ 7.125,00	125	R\$ 47,50	R\$ 5.937,50
Fertilizantes e Adubo	460	R\$ 20,00	R\$ 9.200,00	550	R\$ 20,00	R\$ 11.000,00	488	R\$ 20,00	R\$ 9.760,00	510	R\$ 20,00	R\$ 10.200,00
Vasos e Suportes	549	R\$ 30,00	R\$ 16.470,00	500	R\$ 30,00	R\$ 15.000,00	500	R\$ 30,00	R\$ 15.000,00	545	R\$ 30,00	R\$ 16.350,00
Artefatos p/ Decoração	360	R\$ 32,50	R\$ 11.700,00	276	R\$ 32,50	R\$ 8.970,00	310	R\$ 32,50	R\$ 10.075,00	290	R\$ 32,50	R\$ 9.425,00
Kits Horta P	390	R\$ 28,50	R\$ 11.115,00	409	R\$ 28,50	R\$ 11.656,50	410	R\$ 28,50	R\$ 11.685,00	400	R\$ 28,50	R\$ 11.400,00
Kits Horta M	389	R\$ 52,50	R\$ 20.422,50	400	R\$ 52,50	R\$ 21.000,00	350	R\$ 52,50	R\$ 18.375,00	325	R\$ 52,50	R\$ 17.062,50
Kits Horta Plus	250	R\$ 135,00	R\$ 33.750,00	269	R\$ 135,00	R\$ 36.315,00	220	R\$ 135,00	R\$ 29.700,00	250	R\$ 135,00	R\$ 33.750,00
<b>Total</b>	<b>2789</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 136.232,50</b>	<b>2863</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 138.937,50</b>	<b>2836</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 133.068,50</b>	<b>2767</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 129.737,50</b>
produto	setembro			outubro			novembro			dezembro		
	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor	qntd	v. medio	valor
Sementes mistas	315	R\$ 42,50	R\$ 13.387,50	300	R\$ 42,50	R\$ 12.750,00	299	R\$ 42,50	R\$ 12.707,50	154	R\$ 42,50	R\$ 6.545,00
Sementes Avulsas	488	R\$ 14,00	R\$ 6.832,00	512	R\$ 14,00	R\$ 7.168,00	503	R\$ 14,00	R\$ 7.042,00	488	R\$ 14,00	R\$ 6.832,00
Serviço Técnico	87	R\$ 87,50	R\$ 7.612,50	102	R\$ 87,50	R\$ 8.925,00	110	R\$ 87,50	R\$ 9.625,00	98	R\$ 87,50	R\$ 8.575,00
Equipamentos	170	R\$ 47,50	R\$ 8.075,00	189	R\$ 47,50	R\$ 8.977,50	139	R\$ 47,50	R\$ 6.602,50	127	R\$ 47,50	R\$ 6.032,50
Fertilizantes e Adubo	525	R\$ 20,00	R\$ 10.500,00	460	R\$ 20,00	R\$ 9.200,00	500	R\$ 20,00	R\$ 10.000,00	517	R\$ 20,00	R\$ 10.340,00
Vasos e Suportes	470	R\$ 30,00	R\$ 14.100,00	530	R\$ 30,00	R\$ 15.900,00	445	R\$ 30,00	R\$ 13.350,00	510	R\$ 30,00	R\$ 15.300,00
Artefatos p/ Decoração	300	R\$ 32,50	R\$ 9.750,00	310	R\$ 32,50	R\$ 10.075,00	270	R\$ 32,50	R\$ 8.775,00	320	R\$ 32,50	R\$ 10.400,00
Kits Horta P	390	R\$ 28,50	R\$ 11.115,00	388	R\$ 28,50	R\$ 11.058,00	408	R\$ 28,50	R\$ 11.628,00	404	R\$ 28,50	R\$ 11.514,00
Kits Horta M	345	R\$ 52,50	R\$ 18.112,50	360	R\$ 52,50	R\$ 18.900,00	342	R\$ 52,50	R\$ 17.955,00	379	R\$ 52,50	R\$ 19.897,50
Kits Horta Plus	280	R\$ 135,00	R\$ 37.800,00	210	R\$ 135,00	R\$ 28.350,00	225	R\$ 135,00	R\$ 30.375,00	315	R\$ 135,00	R\$ 42.525,00
<b>Total</b>	<b>2745</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 123.897,00</b>	<b>2791</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 131.303,50</b>	<b>2674</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 128.060,00</b>	<b>2618</b>	<b>R\$ 302,50</b>	<b>R\$ 137.961,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

Gráfico 1 – Demonstração de vendas ao ano



Fonte: Elaborado pelos autores, 2024.

## 5.6 Análise de viabilidade

A análise detalhada de viabilidade econômica incluirá a projeção de fluxo de caixa, cálculo do ponto de equilíbrio, análise de retorno sobre o investimento (ROI) e consideração de potenciais riscos e incertezas, como flutuações de preços de insumos e produtos agrícolas. Além disso, a horta indoor buscará atingir a sustentabilidade financeira a longo prazo, equilibrando os custos de produção com as receitas geradas. Estratégias para maximizar a eficiência operacional, reduzir desperdícios, otimizar o uso de recursos naturais e diversificar as fontes de receita serão implementadas para garantir a estabilidade financeira do negócio. E, ainda mais, serão estabelecidos indicadores-chave de desempenho (KPIs) para monitorar o desempenho econômico-financeiro da horta indoor ao longo do tempo. Isso permitirá uma avaliação contínua do progresso em relação às metas estabelecidas e a identificação de áreas de melhoria para otimizar a rentabilidade e a eficiência do empreendimento. Com base nas análises das tabelas, é possível avaliar a boa viabilidade econômico-financeira da implementação da horta indoor que garante o sucesso do empreendimento.

## 5.7 Valuation

A avaliação da HortHome foi realizada utilizando o método de Fluxo de Caixa Descontado (DCF) com base nos fluxos de caixa esperados para as vendas ao longo de cinco anos. Com uma taxa de desconto de 10%, o *valuation* da empresa foi calculado ao final do quinto ano em R\$9.168.639,18.

É imprescindível analisar que a avaliação é uma simplificação e que outros fatores, como o crescimento futuro, concorrência e condições do mercado, também devem ser consideradas em uma análise completa da empresa. No entanto, essa análise fornece uma estimativa do valor potencial da HortHome com base em suas projeções de fluxo de caixa.

## 5.8 Pivotagem das finanças

Ao analisando as informações econômicas e financeira realizadas com lucratividade, essas demonstram uma possibilidade de realização do serviço.

## **PITCH**

---

**Slide 1 – Identificando a Oportunidade**

**Slides 2 e 3 – Apresentando a sua Solução**

**Slide 4 – Destacando seus Diferenciais**

**Slide 5 – Explanando sua Proposta**

## REFERÊNCIAS

UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso.

AGROMANIA. Disponível em: <https://www.agromania.com.br/> Acesso em: 29/05/2023

EMBRAPA (Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária). Hortas em pequenos espaços. Disponível em: <https://www.embrapa.br/e-campo/hortas-em-pequenos-espacos>. Acesso em: 05/05/2024.

CITY FARM BRASIL. Disponível em: <https://www.cityfarmbrasil.com.br/>. Acesso em: 25/11/2022.

PLANTEI. Cuidados com hortas. Disponível em: <https://blog.plantei.com.br/cuidados/hortas/>. Acesso em: 04/02/2024