

CENTRO PAULA SOUZA
ETEC PROF° MARIA CRISTINA DE MEDEIROS
CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO

Emily Fontana dos Santos
Isabela De Moraes Carlos
Isabela Pinheiro Belarmino
Julia Maria Rodrigues Da Mota Silva

ALUNO ALERTA

Ribeirão Pires
2025

Emily Fontana dos Santos
Isabela De Moraes Carlos
Isabela Pinheiro Belarmino
Julia Maria Rodrigues Da Mota Silva

ALUNO ALERTA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado junto à Escola Técnica Estadual de Ribeirão Pires, como parte dos requisitos para a obtenção de título de Técnico em Administração. Orientadora: Profª Ana Lúcia Sartorelli.

Ribeirão Pires
2025

FICHA CATALOGRÁFICA
CATALOGAÇÃO CENTRALIZADA
Biblioteca da ETEC Prof.^a Maria Cristina Medeiros

A471

Aluno Alerta / Isabela de Moraes Carlos; Júlia Maria Rodrigues da Mota; Isabela Pinheiro Belarmino; Emily Fontana dos Santos. – Ribeirão Pires (SP): ETEC MCM, 2025. Monografia. 202 fls.

Formato PDF/A. Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Trabalho de Conclusão de Curso (Técnico) – Centro Paula Souza, ETEC Prof.^a Maria Cristina Medeiros, Eixo Gestão e Negócios – Ensino Médio com Habilitação em Administração.

Orientador (a): Prof.^a Ana Lúcia Sartorelli

Depósito: Repositório Institucional do Conhecimento do Centro Paula Souza

Modo de acesso: <https://ric.cps.sp.gov.br>

1. Administração 2. Capacitação 3. Segurança 4. Comunidade Escolar

I. Título II. CARLOS, Isabela de Moraes III. MOTA, Júlia Maria Rodrigues da

IV. BELARMINO, Isabela Pinheiro

V. SANTOS, Emily Fontana dos

CDD 658

Elaborado Por: Patricia Cordeiro da Silva Farias – CRB-8/7510




Emily Fontana dos Santos
Isabela de Moraes Carlos
Isabela Pinheiro Belarmino
Julia Maria Rodrigues da Mota Silva

ALUNO ALERTA

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Etec Maria Cristina Medeiros – ETEC MCM - como requisito parcial para obtenção do grau de Técnico em Administração.

Orientadora Prof^ª. Ma. Ana Lúcia Sartorelli.

Banca Examinadora:

Nome:	Ana Lúcia Sartorelli	
Titulação:	Mestre	
Nome:	Ingrid Magalhães da Silva	
Titulação:	Especialista	
Nome:	Lucíola de Almeida Pereira	
Titulação:	Especialista	

A Banca Examinadora deste Trabalho de Conclusão de Curso, em sessão realizada na cidade de Ribeirão Pires em 24 de novembro de 2025 , considerou os candidatos:

(X) APROVADOS

() REPROVADOS

RESUMO

O ambiente escolar deve ser uma comunidade preservada e segura para crianças e adolescentes. A partir de tal convicção, surge a empresa Aluno Alerta, com atuação em oferecer conhecimentos e treinamentos adequados voltados a preparação e prevenção de acidentes e ocorrências nas escolas. Suas intervenções incluem palestras educativas, exercícios interativos, simulações e treinamentos práticos que auxiliam alunos, professores e demais colaboradores a compreenderem como agir de forma organizada e responsável diante de situações de risco.

A empresa obteve uma parceria estabelecida com o Corpo de Bombeiros de Ribeirão Pires, que contribuiu significativamente para a validação da proposta. Além disso, a criação de um perfil no Instagram, voltado para postagens de ações realizadas na escola Etec Professora Maria Cristina Medeiros, permitiu maior alcance do público. Assim, o Aluno Alerta evidencia a cultura de prevenção dentro das instituições de ensino, incentivando um ambiente mais colaborativo e resiliente.

Palavras-chaves: preparação; segurança; emergência; comunidade escola.

ABSTRACT

The school environment should be a safe and secure community for children and adolescents. Based on this belief, Aluno Alerta was founded to offer knowledge and training focused on accident and incident prevention and preparedness in schools. Its interventions include educational lectures, interactive exercises, simulations, and practical training that help students, teachers, and other staff understand how to act in an organized and responsible manner in risky situations.

The company has established a partnership with the Ribeirão Pires Fire Department, which has contributed significantly to the validation of the proposal. In addition, the creation of an Instagram profile, focused on posts about actions carried out at the Etec Professora Maria Cristina Medeiros school, allowed for greater public reach. Thus, Aluno Alerta highlights the culture of prevention within educational institutions, encouraging a more collaborative and resilient environment.

Keywords: preparedness; safety; emergency; school community.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	8
1.1. Problema	8
1.2. Hipótese	9
1.3. Justificativa	9
1.4. Objetivo Geral	10
1.5. Objetivos Específicos	10
1.6. Resultados Esperados	10
1.7. Metodologia	11
1.8. ODS	11
1.8.1. ODS 3 saúde e bem-estar	11
2. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	12
2.1. Avanços Tecnológicos na Segurança Escolar	12
2.2. Demandas de Mercado	12
2.3. Problemas Enfrentados	13
2.4. Canvas	13
2.5. Mapa de Empatia	14
2.6. Pestel	15
2.7. SWOT	15
3. RECURSOS HUMANOS	17
3.1. Cultura Organizacional	17
3.1.1. Missão	17
3.1.2. Slogan da Empresa	17
3.1.3. Visão	17
3.1.4. Valores	17
3.1.5. Crenças	18

3.1.6. História	18
3.1.7. Mito	18
3.1.8. Estilo de Layout e Decoração	19
3.1.9. Recepção	19
3.1.10. Salas de treinamento	19
3.1.11. Espaço prático/simulação	19
3.1.12. Área de convivência	19
3.1.13. Logotipo	20
3.1.14. Uniformes e Código de Vestimenta	20
3.1.15. Linguagem e Comunicação da Empresa	21
3.1.16. Rituais e Cerimônias	21
3.1.17. Normas e Regras da Empresa	21
3.2. Cargos	22
3.3. Organograma	22
3.4. Recrutamento e Seleção	23
3.5. Segmentação de Mercado	24
4. MARKETING	25
4.1. Pesquisa de Campo	25
4.2. Persona	26
4.2.1. Coordenadora Pedagógica (Marana Costa Oliveira)	27
4.2.2. Ministra da Educação (Alexandra Barros)	27
4.2.3. Diretor (Ricardo Leone)	27
4.2.4. Professora - Representante da APM (Andreia de Lima)	27
4.3. Jornada do cliente	27
4.4. Proposta de valor	27
5. ESG	29

5.1. E- Environmental (Ambiente).....	29
5.2. S- (Social).....	29
5.3. G – Governança (Governance).....	30
6. FINANCEIRO	31
6.1 Resumo	31
6.2 Receitas e Custos	31
6.3 Margem De Contribuição E Custos Fixos	32
6.4 Evolução da Receita.....	32
6.5 Investimento Total	33
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	34

1. INTRODUÇÃO

De acordo com a Organização das Nações Unidas (ONU), a segurança humana sujeita-se do empoderamento das pessoas para tomada de decisões sobre como podem estar mais seguras. Juntas, ajudam a favorecer a coesão social e minimizar os ricos.

Com base nesta problemática a empresa foi elaborada, voltada à consultoria de ambientes escolares, fornecendo uma análise completa de riscos como: Mapeamento do local e suas rotas de fuga, orientação de funcionários, docentes e discentes, palestras educativas, simulação de evacuação e situações de emergência, aulas acompanhadas de profissionais qualificados e vídeos instrucionais lúdicos.

Uma empresa de Assessoria de Segurança consiste em analisar possíveis riscos presentes no local solicitado e propor soluções a estas ameaças. A partir desse estudo pode-se criar medidas personalizadas que supram as necessidades de cada área. Hoje, o Brasil conta com mais de 3 mil empresas no ramo de segurança, das quais são focados em evitar roubos e invasões. No entanto, a Aluno Alerta considera outras questões, como a preparação dos indivíduos que transitam pelo ambiente, evitando assim acidentes e danos físicos e pessoais.

Logo, a fim de atender a ODS 3 das Nações Unidas “Garantir o acesso à saúde de qualidade e promover o bem-estar para todos, em todas as idades”, a empresa busca garantir que as escolas no Estado de São Paulo possam se manter em segurança para um bom funcionamento. A Aluno Alerta consultoria reside em Ribeirão Pires, e está aberta a consulta com escolas do âmbito Paulista.

1.1. Problema

A falta de preparação e orientação em relação a situações de emergência pode resultar em pânico, desorganização e potencialmente em danos maiores em caso de ocorrência de eventos adversos.

Portanto, o problema abordado pela empresa é a necessidade de fornecer a análise de risco do local e um treinamento adequado para que alunos, funcionários e professores, para que saibam como agir de forma segura e eficaz em situações de crise.

A pergunta que norteia este projeto é:

Qual a importância de uma assessoria escolar focada em manter um ambiente seguro e a orientação da comunidade sobre como agir em situações de risco?

1.2. Hipótese

A preparação e orientação adequadas de alunos, funcionários e professores em relação a situações de emergência, como ataques, desastres naturais, acidentes e incêndios, pode reduzir o impacto negativo desses eventos e aumentar a segurança e o bem-estar da comunidade escolar.

A implementação de palestras educativas e conscientização sobre situações de risco na escola resultará em uma redução significativa de incidentes relacionados a segurança, como o bullying, violência e uso de drogas, devido ao aumento do conhecimento dos alunos, professores e funcionários sobre como identificar, prevenir e lidar com essas situações.

1.3. Justificativa

Observa-se a necessidade do preparo físico e mental da comunidade escolar, uma vez que uma orientação feita adequadamente minimiza danos sociais e econômicos. A importância da empresa gira em torno de transformar a qualidade de segurança do ambiente educacional.

Tal importância é mencionada pela American Heart Association, que declara a cada minuto que uma vítima de problemas cardiovasculares não recebe prevenção de primeiros socorros, tem 10% de chance de sobrevivência reduzida.

A chave de tudo é a informação e o acompanhamento. Crianças maiores e adolescentes passam a ter cada vez mais desafios, ao lidarem, eventualmente, em nas atividades escolares com fogo, motores, eletricidade, substâncias químicas, entre outros. (SBP, 2015)

Pensando em tais incidentes a assessoria mostra a importância da capacitação pode mudar e salvar vidas.

1.4. Objetivo Geral

O objetivo geral da empresa de consultoria "Aluno Alerta" é promover a segurança e a preparação da comunidade escolar em situações de emergência, capacitando alunos, funcionários e professores com conhecimentos e habilidades necessárias para agir de forma adequada e segura diante de eventos adversos, utilizando-se de análises objetivas e do mapeamento de riscos no ambiente.

1.5. Objetivos Específicos

São objetivos específicos deste projeto:

- Manter o ambiente escolar em local seguro;
- Análise do ambiente, para assim se entender seus riscos;
- Desenvolver planos de contingência específicos para diferentes tipos de situações de emergência;
- Realizar treinamentos regulares para alunos, funcionários e professores sobre procedimentos de segurança;
- Estabelecer canais de comunicação eficazes para alertas e orientações durante emergências;
- Promover a conscientização e a importância da preparação para situações de crise na comunidade escolar.

1.6. Resultados Esperados

São resultados esperados deste projeto:

- Redução do tempo de resposta em situações de emergência;
- Diminuição do impacto negativo de eventos adversos na comunidade escolar;
- Aumento da sensação de segurança e preparo dos alunos, funcionários e professores;
- Melhoria da organização e coordenação durante situações de crise na escola.

1.7. Metodologia

A metodologia deste projeto é qualitativa, pois busca compreender percepções e comportamentos da comunidade escolar frente a situações de risco; sua natureza é aplicada, já que visa resolver problemas reais de segurança; quanto aos objetivos, é descritiva e explicativa, pois descreve riscos e explica como as capacitações melhoram as respostas em emergências; e quanto aos procedimentos, caracteriza-se como pesquisa-ação, uma vez que envolve a participação direta da comunidade escolar em palestras, dinâmicas e práticas que unem teoria e vivência.

1.8. ODS

Os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável são um apelo global à ação para acabar com a pobreza, proteger o meio ambiente e o clima e garantir que as pessoas, em todos os lugares, possam desfrutar de paz e de prosperidade. Estes são os objetivos para os quais as Nações Unidas estão contribuindo a fim de que possamos atingir a Agenda 2030 no Brasil. (ONU, 2015).

1.8.1. ODS 3 saúde e bem-estar

A ODS 3 da ONU tem como objetivo “Assegurar uma vida saudável e promover o bem-estar para todas e todos, em todas as idades”. Que se assemelha aos objetivos da assessoria, trazer segurança e a preservação da vida.

Figura 1 – ODS 3 (ONU)



Fonte: ONU, 2015.

2. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

2.1. Avanços Tecnológicos na Segurança Escolar

Nos últimos anos, a tecnologia tem ajudado muito na segurança das escolas, com o objetivo de tornar o ambiente mais seguro e adequado para o aprendizado. Alguns deles são:

- **Controle de Acesso Avançado:** As escolas estão usando reconhecimento facial, fechaduras eletrônicas e autenticação de placas de veículos para permitir a entrada apenas de pessoas autorizadas.
- **Monitoramento Inteligente:** Câmeras com análise de vídeo em tempo real e inteligência artificial conseguem identificar comportamentos suspeitos, o que ajuda na resposta rápida a ameaças.
- **Sistemas de Alerta e Comunicação:** Existem alarmes silenciosos e aplicativos de comunicação interna que ajudam a escola a agir rapidamente em emergências.
- **IoT e Integração de Sistemas:** Com a Internet das Coisas (IoT), é possível conectar todos os sistemas de segurança da escola, o que facilita o monitoramento e o controle

2.2. Demandas de Mercado

O mercado de segurança está sempre mudando, agora no âmbito escolar, algumas das principais tendências são:

- **Biometria Avançada:** O reconhecimento facial e outras formas de biometria estão sendo usadas para controlar o acesso e registrar a presença dos alunos;
- **Sistemas Inteligentes de Vigilância:** Câmeras que analisam os vídeos em tempo real ajudam a identificar comportamentos suspeitos mais cedo;
- **Análise de Dados e Inteligência Artificial:** A IA ajuda a identificar padrões estranhos e prevenir incidentes antes que aconteçam;
- **Segurança Cibernética:** Com a digitalização das escolas, é muito importante proteger os sistemas de TI contra ataques cibernéticos.

Exigindo melhoras, como a Integração de Tecnologias, visto que, muitas escolas ainda não conseguem integrar todos os seus sistemas de segurança, o que dificulta a administração deles. Também priorizar a conscientização, pois muitas vezes, a comunidade escolar não entende a importância da segurança, o que pode prejudicar as medidas adotadas. E por fim, investir na Tecnologia, devido ao alto custo, tornando-se um problema, especialmente para escolas com orçamento limitado.

2.3. Problemas Enfrentados

Apesar dos avanços, o setor ainda enfrenta desafios como:

- **Violência e Insegurança:** O aumento da violência nas escolas exige medidas preventivas mais eficazes.
- **Falta de Recursos:** Muitas escolas não têm dinheiro suficiente para investir em tecnologias de segurança avançadas.
- **Complexidade Social:** O ambiente social das escolas é complexo, o que dificulta a aplicação de políticas de segurança.

2.4. Canvas

O Business Model Canvas é uma ferramenta que busca facilitar o planejamento estratégico, contextualizando um modelo de negócio. (SEBRAE, 2025).

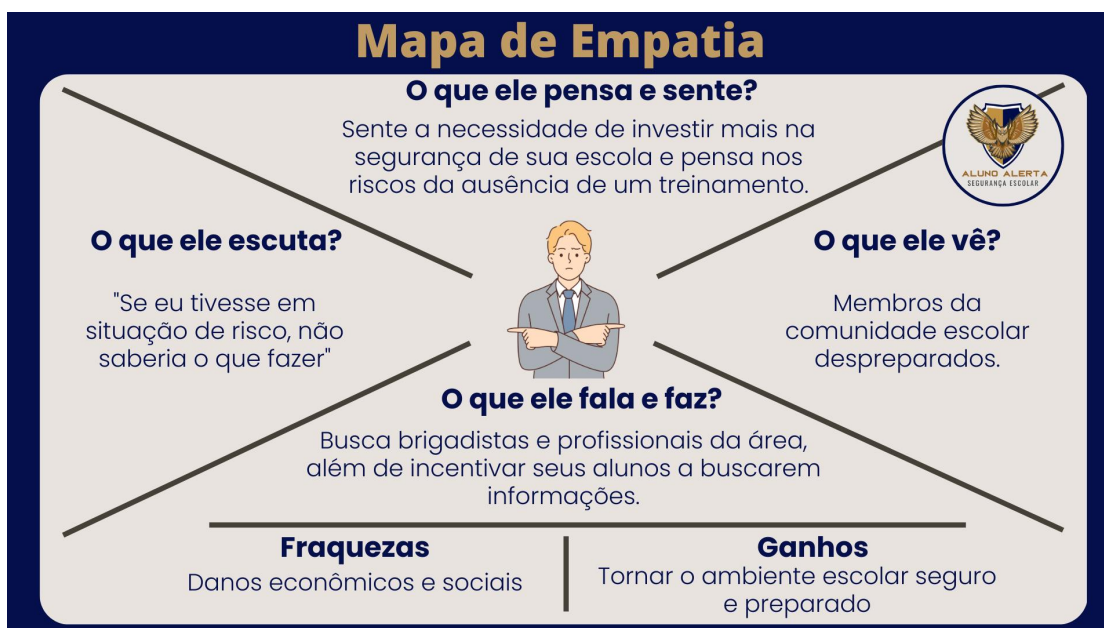


Fonte: Dos próprios autores, 2025.

2.5. Mapa de Empatia

Mapa de empatia é uma ferramenta que otimiza a compreensão da empresa com o público alvo. Atende às suas necessidades, desejos e emoções.

Figura 3: Mapa de Empatia.



Fonte: Dos próprios autores, 2025.

2.6. Pestel

O Pestel é uma ferramenta muito usada para analisar fatores externos de uma organização. O termo PESTEL é um acrônimo para Political (Político), Economic (Económico), Socio-cultural (Socio-cultural), Technological (Tecnológico), Environmental (Ambiental) e Legal (Legal) (SEBRAE, 2023).

Figura 4: Pestel.



Fonte: Dos próprios autores, 2025.

2.7. SWOT

O SWOT é uma ferramenta usada para uma organização, podendo analisar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, (SEBRAE, 2023).

Figura 5: SWOT



Fonte: Dos próprios autores, 2025

3. RECURSOS HUMANOS

3.1. Cultura Organizacional

Cultura organizacional é a identidade da empresa, como ela se apresenta e se relaciona entre colaboradores, fornecedores e clientes. Sendo a História de organização e seus valores a base da cultura organizacional.

3.1.1. Missão

A missão consiste em ser o propósito da existência da empresa, (SEBRAE, 2025). E o propósito do Aluno Alerta é: capacitar a comunidade escolar para que possam agir de forma prática, segura e efetiva em situações de emergência e promover um ambiente escolar mais protegido, preparado e resiliente.

3.1.2. Slogan da Empresa

"Ensinar hoje para proteger amanhã."

3.1.3. Visão

A visão é o futuro desejado que a empresa deseja alcançar (em período definido), (SEBRAE, 2025). Sendo o objetivo a longo prazo do Aluno Alerta: ser referência nacional na formação de comunidades escolares seguras e ser reconhecida pela inovação nas práticas educativas de prevenção e resposta a emergências.

3.1.4. Valores

Os valores são as crenças e ideais que conduzem as relações da empresa, sejam elas com seus fornecedores, parceiros ou clientes, (SEBRAE, 2025). O Aluno Alerta procura:

- Compromisso com a segurança;
- Educação acessível e inclusiva;
- Respeito;
- Empatia;

- Trabalho em equipe;
- Responsabilidade social;
- Transparência e ética;
- Constante inovação.

3.1.5. Crenças

Acreditamos que a segurança começa com informação e preparação, e que todos podem auxiliar na construção de um ambiente escolar seguro.

3.1.6. História

A Aluno Alerta surgiu a partir da experiência de sua fundadora, que vivenciou as consequências do "massacre de Suzano" e de outros ao redor do mundo e o aumento das ameaças a escolas, incluindo a que estudava. Diante dessa realidade, ela conversou com seu pai, um membro das forças armadas, e juntos estruturaram um projeto completo voltado para a segurança escolar. No entanto, devido a uma mudança inesperada, não conseguiu aplicá-lo em sua antiga escola.

Com o tempo, percebeu que essa preocupação não era apenas sua. Ao compartilhar a ideia, encontrou outras pessoas igualmente comprometidas com a segurança da comunidade escolar. Assim, formou uma equipe engajada, unindo conhecimentos e habilidades diversas para transformar o projeto inicial em algo maior. Com essa união, a Aluno Alerta se consolidou como uma iniciativa focada na prevenção, capacitação e resposta a situações de risco, ajudando escolas a se tornarem ambientes mais seguros e preparados.

3.1.7. Mito

Ricardo Boechat, jornalista que, apesar de não ser um ativista focado na segurança escolar, destacou-se pela preocupação com a violência nas escolas brasileiras. Ele priorizava debates sobre a segurança e também criticava a ineficiência de ações para proteção das escolas. E por tais atitudes é uma pessoa tomada como exemplo na empresa.

3.1.8. Estilo de Layout e Decoração

O ambiente da empresa será pensado para refletir organização, segurança e acolhimento. O layout priorizará espaços amplos, arejados e funcionais, com fácil circulação para simulações práticas e treinamentos. A decoração mescla modernidade e elementos educativos.

3.1.9. Recepção

Paredes em tons claros (branco e azul), com detalhes em amarelo e laranja. Painel com o logo em destaque e uma TV exibindo vídeos com as ações da empresa.

3.1.10. Salas de treinamento

Equipadas com cadeiras confortáveis, quadros brancos e murais com infográficos sobre primeiros socorros, evacuação e prevenção. As paredes trarão frases motivacionais e imagens de profissionais inspiradores (bombeiros, professores, socorristas).

3.1.11. Espaço prático/simulação

Ambiente modular, com materiais cenográficos (cones, faixas de evacuação, extintores, EPIs), chão com demarcações coloridas e iluminação ajustável para diferentes cenários (simulando queda de energia, por exemplo).

3.1.12. Área de convivência

Mesas, sofás e plantas, trazendo verde e aconchego. Quadros com histórias reais de superação e eventos concretizados pela empresa.

3.1.13. Logotipo

O logótipo da empresa foi concebido para transmitir conhecimento e segurança, os pilares do Aluno Alerta, cada um dos símbolos e cores representam algo:

- Azul: Transmite confiança, segurança e profissionalismo. Será a cor principal dos logótipos e materiais oficiais;
- Laranja: Associada à atenção e ao alerta, mas também à energia e entusiasmo. Usada em detalhes e avisos;
- Verde: Relacionada à calma e equilíbrio, ideal para reforçar a ideia de prevenção consciente e controle emocional em emergências;
- Escudo: símbolo de proteção;
- Na mitologia, a coruja representa sabedoria e vigilância, capaz de enxergar no escuro e antecipar perigos.

3.1.14. Uniformes e Código de Vestimenta

Seguir o código de vestimenta e o uso do uniforme na empresa é fundamental para reforçar a identidade da marca e assegurar profissionalismo. Quando os colaboradores vestem o mesmo uniforme, com cores, logo e estilo padronizados, isso torna a empresa mais reconhecível e confiável para clientes e o público em geral. São os uniformes para treinamentos e apresentações oficiais:

- Camiseta polo azul, com detalhes laranja e amarelo nas mangas e gola, logo bordado no peito;
- Calça jeans ou social escura, confortável;
- Tênis preto ou sapato fechado com detalhes discretos.

Código de vestimenta (dias administrativos):

- Traje casual social (camisa/blusa azul ou branca, calça escura);
- Uso obrigatório de crachá;
- Em atividades práticas, obrigatório uso de EPIs e coletes com detalhes em amarelo para visibilidade.

3.1.15. Linguagem e Comunicação da Empresa

A comunicação será simples, direta e acessível, adaptada a todos os públicos da escola: alunos, professores, funcionários e pais. O tom será educativo, acolhedor e motivacional, sempre evitando linguagem técnica sem explicação. Internamente, prezamos por comunicação respeitosa, colaborativa e aberta a sugestões, com incentivo ao feedback constante.

3.1.16. Rituais e Cerimônias

Rituais e cerimônias são práticas planejadas e repetitivas de uma empresa, derivadas da cultura organizacional, reforçando os valores e crenças que a empresa defende, (SEBRAE, 2023).

- Semana da Prevenção: Evento semestral com palestras, oficinas práticas e simulações abertas ao público;
- Reconhecimento "Guardiões da Escola": Premiação simbólica para alunos, professores e funcionários que se destacam nas práticas de segurança;
- Café da Segurança: Encontro mensal para troca de ideias e feedbacks entre equipe e parceiros;
- Momento da História: Antes de cada palestra ou treinamento, contar um caso real inspirador sobre superação e segurança;
- Dia do Simulado Geral: Evento anual onde todas as escolas atendidas realizam simultaneamente um grande simulado.

3.1.17. Normas e Regras da Empresa

Normas e regras de uma empresa são um conjunto de diretrizes escritas ou implícitas que definem o comportamento esperado, as responsabilidades e os procedimentos internos para todos os colaboradores, (SEBRAE, 2023). Sendo as principais normas e regras do Aluno Alerta:

- Compromisso com pontualidade e ética;

- Uso obrigatório de uniforme, EPIs e crachá conforme atividade;
- Respeito à diversidade e ao ambiente escolar;
- Participação obrigatória em treinamentos internos semestrais;
- Proibição de qualquer forma de discriminação ou assédio;
- Comunicação interna clara, respeitosa e aberta;
- Confidencialidade sobre informações das instituições atendidas;
- Segurança é prioridade em qualquer atividade ou decisão;
- Incentivo constante ao feedback e à inovação de práticas;
- Zelar pela integridade física e emocional de todos os envolvidos.

3.2. Cargos

Como parte do desenvolvimento da empresa ao todo sete cargos foram definidos, com responsabilidades, exigências, benefícios etc. Cada cargo cumpre diferentes objetivos, mas essenciais para o funcionamento da empresa. (Apêndice B).

3.3. Organograma

O organograma tem função essencial para entender a estrutura e organização de uma empresa, de forma simples evidenciando de forma visual as posições hierárquicas. No organograma do Aluno Alerta o gerente administrativo se mostra no topo.

Figura 6: Organograma



Fonte: Dos próprios autores, 2025

3.4. Recrutamento e Seleção

O processo seletivo na Aluno Alerta é estruturado para garantir que cada candidato esteja alinhado com os valores e as exigências do cargo. Para isso, utilizamos avaliações teóricas e práticas.

As provas teóricas ajudam a medir o conhecimento técnico e a capacidade de tomar decisões em situações comuns no dia a dia da empresa. Já as provas práticas são especialmente aplicadas em cargos que envolvem maior contato com o público, como o setor de treinamento ou atendimento, porque é importante avaliar a postura, a comunicação e a reação diante de situações reais.

Nosso objetivo é montar uma equipe preparada, ética e comprometida com a segurança e a educação preventiva dentro do ambiente escolar.

Uma vaga foi aberta para assistente operacional da empresa. Para recrutamento e seleção dos candidatos, foram elaboradas 8 perguntas relacionadas á vaga e uma dinâmica que consistia em cada candidato apresentar um problema e o próximo dar uma solução.(Apêndice C)

Para entender de forma pratica o desempenho de cada um foi montado uma tabela:

Figura 7: Tabela Recrutamento e Seleção

Pergunta / Candidato	1	2	3	4	5	6	7
Em um de nossos eventos, uma diretora solicitou uma mudança de última hora na programação e você foi o único da equipe disponível no momento. Como lidaria com essa solicitação sem comprometer a organização geral?	9				8,5		
Você se considera uma pessoa organizada? Quais ferramentas ou métodos utiliza para manter suas tarefas em ordem?		2,5				10	
Em dias de treinamento, é comum começar cedo ou ficar até mais tarde. Você tem disponibilidade e disposição para isso?	10						
Você está em uma escola auxiliando um treinamento e percebe que um aluno está desrespeitando as orientações e atrapalhando a dinâmica. Como você agiria, considerando que não é o palestrante, mas precisa ajudar a manter a ordem?		3,5					8
Como você lida com instruções? Prefere autonomia ou orientação constante? Por quê?			8		7,5		
Como você lida com críticas ou orientações mais diretas no ambiente de trabalho? Pode dar um exemplo real?			6,5				
Já precisou lidar com planilhas simples ou relatórios? Você se sente confortável em organizar informações no computador?				9		9,5	10
Estamos em constante contato com alunos, professores e diretores. Você conseguiria adaptar sua comunicação para cada público?				10			
Dinâmica	10	0	0	7,5	6,5	6,5	9

Fonte: Dos próprios autores, 2025

Com base na tabela e comportamento dos candidatos o que se mostrou mais qualificado para a vaga foi a Sophia, pela forma assertiva de comunicação e conhecimento prévio da empresa.

3.5. Segmentação de Mercado

O segmento de mercado é usado para uma melhor compreensão do público, direção de estratégias e desenvolvimento da empresa. Na consultoria aluno alerta foi usado como base as personas anteriores. (Apêndice D)

4. MARKETING

Um dos teóricos mais renomados da área, o norte-americano Philip Kotler, diz que "Marketing é a ciência e arte de explorar, criar e proporcionar valor para satisfazer necessidades de um público-alvo com rentabilidade.", (Marketing 4.0, 2016).

Outro conceito é o da American Marketing Association (AMA), que defende que a definição de Marketing está sofrendo algumas alterações "Marketing é a atividade, conjunto de instituições e processos para criar, comunicar, entregar e oferecer trocas com valor para os consumidores, clientes, parceiros e sociedade em geral."

4.1. Pesquisa de Campo

Durante o primeiro bimestre de 2024, foi realizado uma pesquisa de campo para entender melhor qual o nível de conhecimento sobre o assunto que será abordado ao público-alvo. Ao total a pesquisa recebeu 41 respostas.(Apêndice A)

Ao ser perguntado "Numa situação de incêndio saberia agir, me proteger e ajudar outras pessoas", nota-se que a maioria sendo 41,5% responderam concordo parcialmente.

Gráfico 1: Pesquisa de Campo



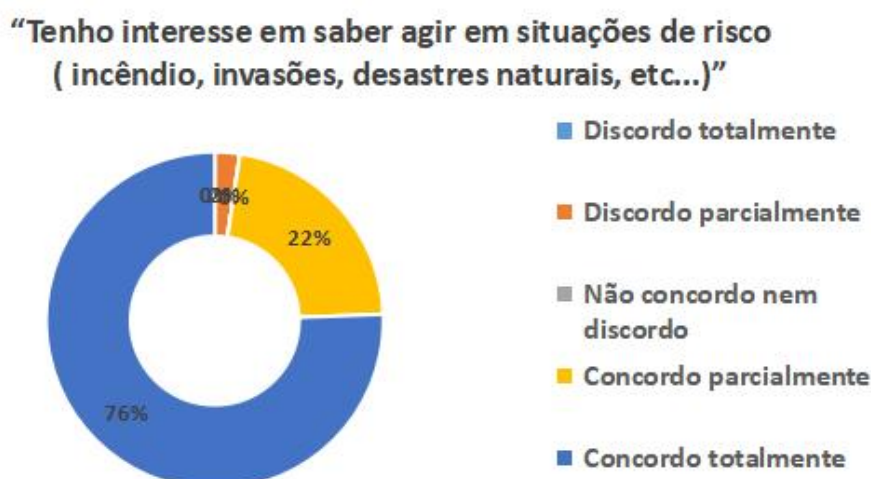
Fonte: Dos próprios autores, 2024

A partir das respostas obtidas é visto que o público-alvo não está adequadamente habilitado para uma situação de incêndio. Assim, a assessoria "Aluno Alerta" devem

plantar formas de suprir essa defasagem, como uma simulação de incêndio no prédio da escola e uma rota de fuga.

Ao ser perguntado “Tenho interesse em saber agir em situações de risco (incêndio, invasões, desastres naturais, etc...)”, nota-se que a maioria sendo 75,6% responderam concordo totalmente.

Gráfico 2: Pesquisa de Campo



Fonte: Dos próprios autores, 2024

Diante da pesquisa, foi possível notar que a maioria respondeu de forma positiva, ou seja, demonstrando uma preocupação com a segurança coletiva e pessoal. Portanto, é necessário a realização de treinamentos práticos, com ensinamentos de primeiro socorros e planos de emergência voltados a prevenção e capacitação da comunidade.

4.2. Persona

As personas criadas para explicar o segmento de clientes da empresa Aluno Alerta representam diferentes públicos envolvidos no ambiente escolar, com foco na segurança e no aprendizado. Essas personas refletem as diversas perspectivas e necessidades dentro da escola, todas voltadas para a promoção de um ambiente mais seguro e educativo (Apêndice D). Elas incluem:

4.2.1. Coordenadora Pedagógica (Marana Costa Oliveira)

Uma jovem preocupada com sua segurança no ambiente escolar, que busca aprender como se proteger e lidar com situações de risco.

4.2.2. Ministra da Educação (Alexandra Barros)

Pessoa com posicionamento decisivo que se dedica à comunidade, enfrenta problemas com seriedade e profissionalismo e prioriza o diálogo aberto e direto. Gosta de planejar suas reuniões minuciosamente.

4.2.3. Diretor (Ricardo Leone)

Um líder escolar comprometido com o bem-estar da comunidade escolar, que espera que o projeto traga soluções eficazes e seja promissor para a segurança de todos.

4.2.4. Professora - Representante da APM (Andreia de Lima)

Uma educadora e também representante da APM, sempre com o objetivo de dar o melhor para seus alunos. Busca sempre garantir uma boa saúde (física e mental), gosta de estar sempre bem informada e está apta a ajudar o próximo.

4.3. Jornada do cliente

A jornada do cliente demonstra todo o trajeto do consumidor com a empresa, desde a compra até o pós venda. Narra etapas de experiências vivenciadas, busca de informações e avaliações. (Apêndice D).

4.4. Proposta de valor

Proposta de valor é a definição de benefícios que serão oferecidos aos clientes, colaboradores e fornecedores. De modo que a mensagem seja objetiva e

compreensível, explicando por que a empresa é a melhor escolha para o consumidor. (Apêndice D).

5. ESG

ESG é uma sigla em inglês que significa environmental, social and governance, e corresponde às práticas ambientais, sociais e de governança de uma organização. O termo foi criado em 2004 em uma publicação do Pacto Global em parceria com o Banco Mundial, chamada Who Cares Wins.

5.1. E- Environmental (Ambiente)

- Uso de materiais recicláveis em oficinas, dinâmicas e treinamentos e cartazes, brindes, impressos, etc;
- Redução de papel e incentivo a digitalização de conteúdos e certificados.
- Reaproveitamento de materiais e reaplicação de estruturas em diferentes escolas;
- Realizar eventos em locais com acesso à luz natural e ventilação para reduzir o consumo de energia;
- Parceria com fornecedores sustentáveis;
- Educação ambiental indireta nos treinamentos;

5.2. S- (Social)

A Aluno Alerta trabalha para tornar as escolas mais seguras e preparadas para emergências, sempre com foco em cuidado, inclusão e parceria com a comunidade.

- Treinamentos em primeiros socorros, evacuação e uso de extintores. Simulações com alunos, professores e equipe preparada para agir em emergências;
- Palestras e atividades práticas nas escolas. Ações com famílias e parcerias com outras instituições para fortalecer a prevenção;
- Ambiente escolar mais protegido e humano, com respeito às diferenças e foco no bem-estar de todos;
- Conteúdos adaptados para todos, incluindo pessoas com deficiência e diferentes faixas etárias;

- Inclusão:
 - Tornamos o conteúdo acessível para todos;
 - Materiais e práticas adaptadas para pessoas com deficiência;
 - Estratégias diferenciadas para atender diferentes faixas etárias e contextos.

5.3. G – Governança (Governance)

- Código de ética empresarial que orienta colaboradores sobre condutas esperadas;
- Política de transparência nas negociações, especialmente com escolas e instituições;
- Auditorias internas periódicas para controle de qualidade dos treinamentos e dos processos;
- Participação dos colaboradores em decisões estratégicas para fortalecer o senso de pertencimento;
- Avaliar continuamente os fornecedores e dar prioridade para aqueles que seguem normas éticas e legais;
- Sistema de feedback para clientes (escolas) para avaliar os impactos e usar isso para melhorar os serviços prestados;

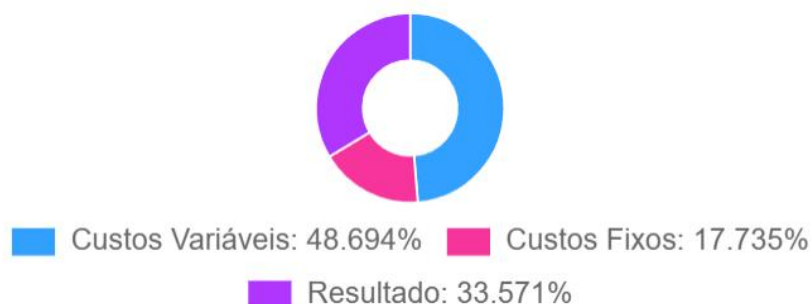
6. FINANCEIRO

A análise financeira de uma empresa tem como objetivo avaliar a sua viabilidade e rentabilidade ao longo do tempo. Neste panorama, a análise foi realizada com base na hipótese de crescimento da consultoria, buscando por meio da avaliação financeira obter uma visão mais ampla da lucratividade da empresa e do seu potencial de expansão. Assim, se obtém uma base sólida para a tomada de decisões estratégicas futuras (Apêndice D).

- **Resumo**

O gráfico mostra a distribuição percentual dos valores: custos variáveis representam 48,69%, custos fixos 17,73% e o resultado líquido corresponde a 33,57%, indicando alta lucratividade e boa eficiência nos gastos.

Gráfico 3: Análise do Financeiro

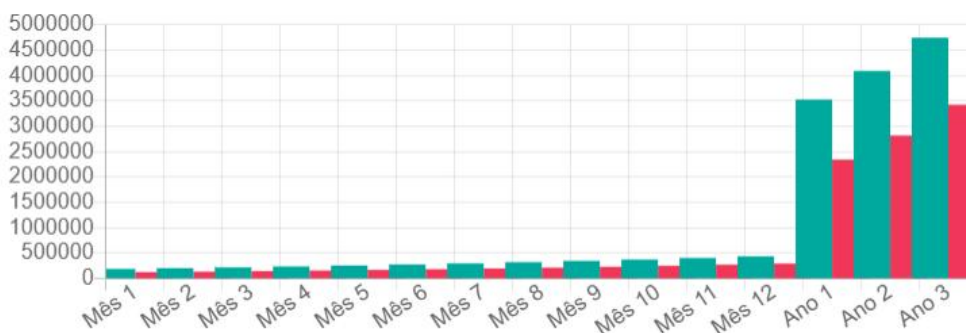


Fonte: Dos próprios autores, 2025

- **Receitas e Custos**

Observa-se um crescimento expressivo da receita ao longo do tempo, principalmente a partir do Ano 1, enquanto os custos se mantêm baixos. Isso demonstra expansão financeira e bom controle de despesas.

Gráfico 4: Análise do Financeiro

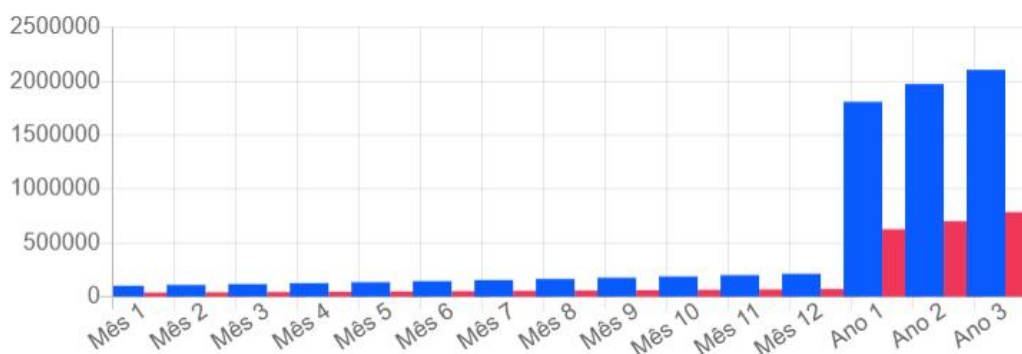


Fonte: Dos próprios autores, 2025

- **Margem De Contribuição E Custos Fixos**

A margem de contribuição cresce fortemente, superando amplamente os custos fixos. O resultado mostra alta capacidade de geração de lucro com estrutura de custos bem equilibrada.

Gráfico 5: Análise do Financeiro

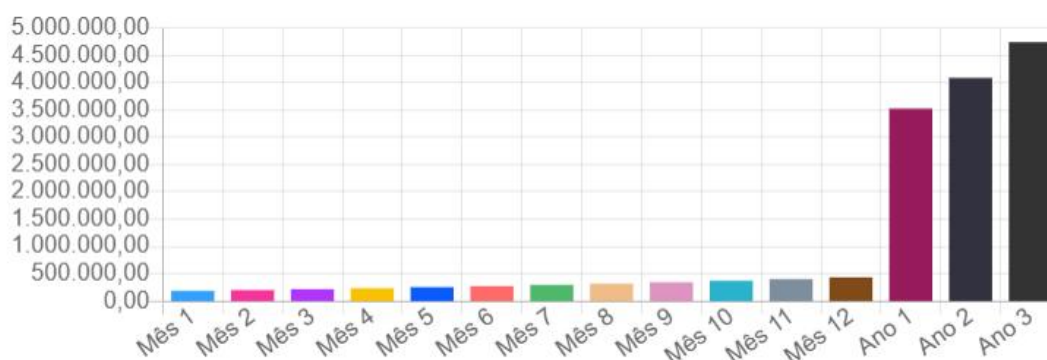


Fonte: Dos próprios autores, 2025

- **Evolução da Receita**

A receita aumenta gradualmente nos primeiros meses e dispara após o Ano 1, atingindo cerca de 30 milhões no Ano 3. Indica forte crescimento e consolidação da empresa no mercado.

Gráfico 6: Análise do Financeiro

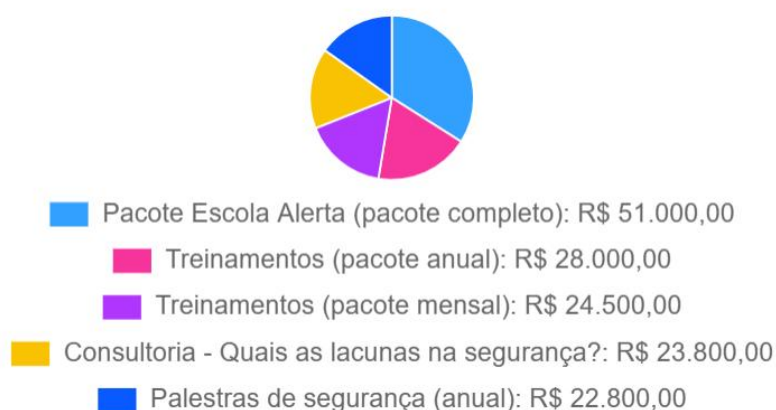


Fonte: Dos próprios autores, 2025

• Investimento Total

Os salários e benefícios representam a maior parte dos custos fixos, correspondendo à principal despesa da empresa. Os encargos sociais (sobre salários e pró-labore) também têm peso relevante, demonstrando o impacto das obrigações trabalhistas. Já os valores de pró-labore e aluguéis são menores, indicando custos administrativos e estruturais mais controlados.

Gráfico 7: Análise do Financeiro



Fonte: Dos próprios autores, 2025

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Encerrando o projeto, a Aluno Alerta mostrou que a segurança escolar é uma necessidade real e urgente. Por meio de palestras, treinamentos e planos de ação, buscamos fortalecer a cultura de prevenção dentro das escolas e preparar alunos e educadores para agir com segurança em situações de risco.

A parceria com o Corpo de Bombeiros de Ribeirão Pires validou nossas ações e trouxe mais credibilidade à proposta. Mesmo com resultados parciais, o projeto alcançou seu principal objetivo: conscientizar e mobilizar a comunidade escolar.

Com a criação do Instagram da Aluno Alerta, ampliamos a comunicação e aproximamos ainda mais o público do tema.

Por fim, a análise PESTEL confirmou que o projeto é viável e tem potencial de expansão, especialmente diante das políticas públicas voltadas à segurança escolar.

A Aluno Alerta se consolida, assim, como uma iniciativa promissora e necessária para a proteção e o futuro das escolas brasileiras.

REFERÊNCIA

Ataques a escolas no Brasil: relembre todos os casos de 2023 até agora.

Revista Crescer, 24 out 2023. Disponíveis em:

<https://revistacrescer.globo.com/educacao/noticia/2023/10/ataques-a-escolas-no-brasil-relembre-todos-os-casos-de-2023-ate-agora.ghtml>. Acesso em: 18 fev 2025.

BECAMPELOS. Evacuação de uma escola em situação de emergência.

You Tube, 2012. Disponível em: <https://youtu.be/enVBHO9rISQ?si=cJMrPrzU8VjiCGag> .

Acesso em: 20 mai 2024.

BRASIL. Lei nº13.722, de 4 de outubro de 2018. Torna obrigatória a capacitação em noções básicas de primeiros socorros de professores e funcionários de estabelecimentos de ensino públicos e privados de educação básica e de estabelecimentos de recreação infantil. **Diário Oficial da União**: Brasília, DF, 4 out 2018.

Conectando segurança e educação: o impacto da tecnologia eletrônica nas escolas.

Agora Distribuidora, São Paulo, SP, 23 jul 2024. Disponível em:

<https://agoradistribuidora.com.br/conectando-seguranca-e-educacao-o-impacto-da-tecnologia-eletronica-nas-escolas/>. Acesso em: 18 fev 2025.

Consultoria em segurança - Evolução ao longo do tempo.

Hunter segurança, Natal, RN, 15 jun 2023. Disponível em:

<https://hunterseguranca.com.br/blog/consultoria-em-seguranca-evolucao-ao-longo-do-tempo>. Acesso em: 18 fev 2025.

Cultura organizacional: o que é, como se forma e meios de fortalecer.

Sebrae, São Paulo, SP, 23 abr 2023. Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/cultura-organizacional-o-que-e-como-se-forma-e-meios->

[efortalecer,bcc3e6def171e510VgnVCM1000004c00210aRCRD](#). Acesso em: 16 jun 2025.

INSPETOR FREDERICO. **Simulação de incêndio nas escolas municipais**. You Tube, 2013. Disponível em: https://youtu.be/_avB9pDGaX4?si=H7h0tUwDPPPZe4Q8 . Acesso em: 20 mai 2024.

Jornada do cliente: o que é e qual é a sua importância no varejo?. Sebrae, São Paulo, SP, 26 jul 2023. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/jornada-do-cliente-o-que-e-e-qual-e-a-sua-importancia-no-varejo,8350cf9000177810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 16 jun 2025.

O que é proposta de valor e por que definir a sua. Sebrae, São Paulo, SP, 19 jan 2024. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/jornada-do-cliente-o-que-e-e-qual-e-a-sua-importancia-no-varejo,8350cf9000177810VgnVCM1000001b00320aRCRD>. Acesso em: 16 jun 2025.

PAIVA, Maria Clara. **Primeiros socorros podem salvar vidas: Em intercorrências médicas, agir de maneira rápida e correta faz toda a diferença**. Conexão UFRJ, 2023. Disponível em: <https://conexao.ufrj.br/2023/10/primeiros-socorros-podem-salvarvidas/> . Acesso em: 08 de Abril de 2024.

PLANO DE EVACUAÇÃO. **Plano de evacuação em escolas**. You Tube, 2014. Disponível em: <https://youtu.be/Q4DYxmC7Y3o?si=WcBso4Rp8ynQddb> . Acesso em: 6 mai 2024.

PREFEITURA MUNICIPAL DE CURITIBA. **Agentes da Defesa Civil levam conhecimento sobre primeiros socorros para professores**. Curitiba PR, 21 fev

2022. Disponível em: <https://www.curitiba.pr.gov.br/noticias/agentes-da-defesa-civil-levam%02conhecimento-sobre-primeiros-socorros-para-professores/62664> . Acesso em: 3 abr 2024.

Segurança escolar: como as escolas estão se adaptando?. Simpax, Niterói, RJ, s.d. Disponível em: <https://simpax.com.br/seguranca-escolar-no-brasil/>. Acesso em 18 fev 2025.

Segurança Escolar: Um Retorno às Aulas Blindado com Tecnologia Avançada. Teltex Tecnologia, 20 fev 2024. Disponível em: <https://teltex.com.br/seguranca-escolar-um-retorno-as-aulas-blindado-com-tecnologia-avancada/>. Acesso em: 18 fev 2025.

SENADO FEDERAL. **Temor de violência nas escolas atinge 90% dos brasileiros, aponta DataSenado.** Senado Notícias, Brasília, DF, 4 jul 2023. Disponível em: .Acesso em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2023/07/04/temor-de-violencia-nas%02escolas-atinge-90-dos-brasileiros-aponta%02datasenado#:~:text=Pela%20estat%C3%ADstica%2C%20o%20instituto%20projeta,e%20m%20algum%20momento%20da%20vida> 14 abr 2024.

SOCIEDADE BRASILEIRA DE PEDIATRIA. **Prevenção de acidentes na escola.** Rio de Janeiro, RJ, jun 2023. Disponível em: <https://www.sbp.com.br/especiais/pediatriapara-familias/prevencao-de-acidentes/prevencao-de-acidentes-na-escola/> . Acesso em: 08 abr 2024

Tecnologia de segurança tem avanço no setor da educação. Avântia, 3 ago 2021. Disponível em: <https://www.avantia.com.br/blog/tecnologia-de-seguranca-tem-avanco-no-setor-da-educacao/>. Acesso em: 18 fev 2025.

TV DOUTOR SÓCRATES. **Simulação de escape! Treinamento de evacuação em caso de incêndio!**. You Tube, 2019. Disponível em:

https://youtu.be/_vH64I_5o_0?si=EtaUtSiHZAbokU1u . Acesso em: 20 mai 2024.

APÊNDICES

APÊNDICE A - Pesquisa de Campo

8. PESQUISA DE CAMPO

Durante o primeiro bimestre de 2024, foi realizado uma pesquisa de campo para entender melhor qual o nível de conhecimento sobre o assunto que será abordado ao público-alvo. Ao total a pesquisa recebeu 41 respostas.

Ao ser perguntado “Numa situação de incêndio eu saberia agir, me proteger e ajudar outras pessoas”, nota se que a maioria sendo 41,5% responderam concordo parcialmente.

Gráfico 1 – Pesquisa de campo pergunta nº 1.

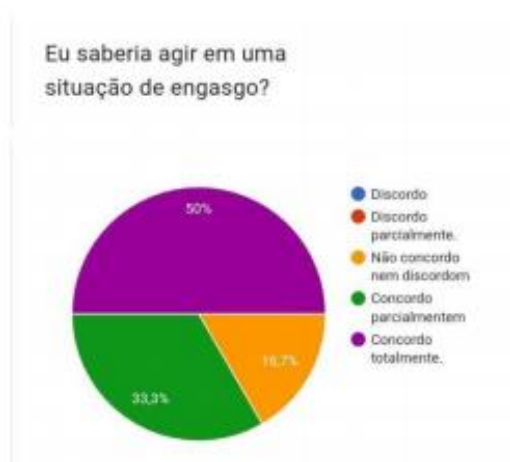


Fonte: Do próprio autor, 2024.

A partir das respostas obtidas é visto que o público alvo não está adequadamente habilitado para uma situação de incêndio. Assim, o projeto “Aluno Alerta” deve implantar formas de suprir essa defasagem, como uma simulação de incêndio no prédio da escola e uma rota de fuga.

Ao ser perguntado “Eu saberia agir em uma situação de engasgo”, nota se que a maioria sendo 50% responderam concordo totalmente.

Gráfico 2 – Pesquisa de campo pergunta nº 2.



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Ao ser perguntado “Eu saberia agir se presenciasse uma situação de ataque cardíaco”, nota-se que a maioria sendo 33,3% responderam não concordo nem discordo.

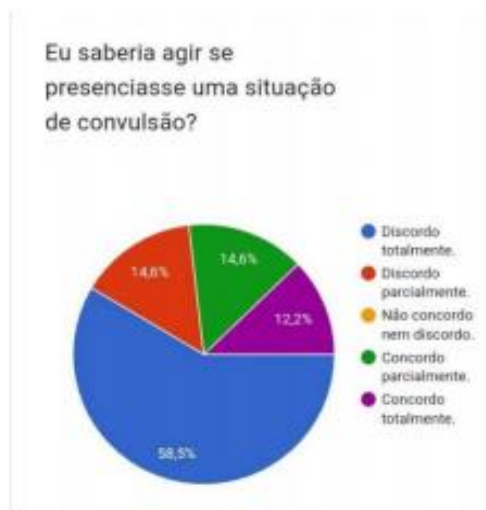
Gráfico 3 – Pesquisa de campo pergunta nº 3.



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Ao ser perguntado “Eu saberia agir se presenciasse uma situação de convulsão”, nota-se que a maioria sendo 58,5% responderam discordo totalmente.

Gráfico 4 – Pesquisa de campo pergunta nº 4.



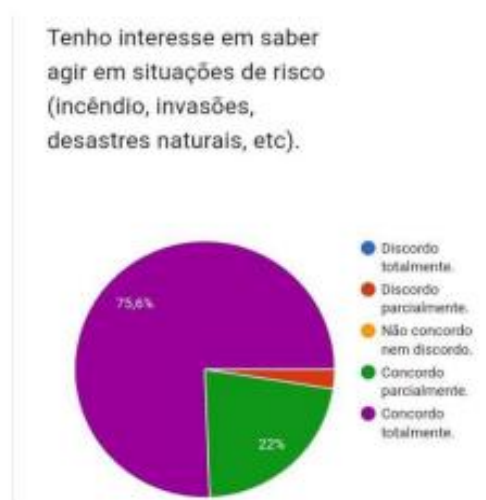
Fonte: Do próprio autor, 2024.

De acordo com os dados coletados na pesquisa conclui-se que em situações como engasgo, ataque cardíaco e convulsão, em sua grande maioria o público-alvo não saberá socorrer a vítima.

A partir dessa análise o projeto "Aluno Alerta" deve encontrar meios para suprir esta defasagem, como em aulas de primeiros socorros acompanhados de profissionais qualificados, disponível aos membros da sociedade escolar.

Ao ser perguntado "Tenho interesse em saber agir em situações de risco (incêndio, invasões, desastres naturais, etc.)", nota-se que a maioria sendo 75,6% responderam concordo totalmente.

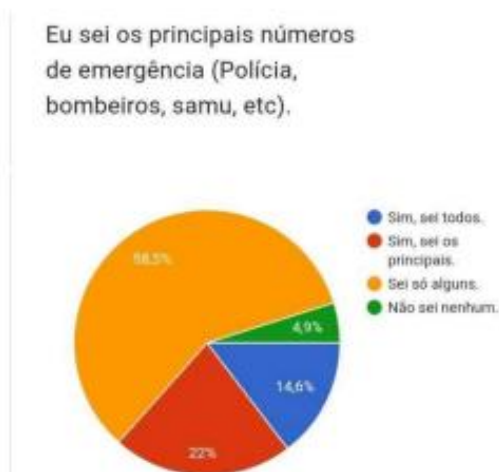
Gráfico 5 – Pesquisa de campo pergunta nº 5.



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Ao ser perguntado “Eu sei os principais números de emergência (polícia, bombeiros, SAMU, etc.)”, nota-se que a maioria sendo 58,5% responderam sei só alguns.

Gráfico 6 – Pesquisa de campo pergunta nº 6.



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Novamente diante da pesquisa nota-se que o público-alvo não está apto para uma emergência, já que muitos não saberia ao certo que número discar para pedir socorro.

Assim o aluno alerta resolveria esse problema com a implantação de cartazes pelo ambiente escolar reforçando os números adequados para uma chamada de emergência.

APÊNDICE B - Plano de Cargo

CARGOS.

1. GERENTE.

Responsável pela elaboração: Isabela de Moraes Carlos.

1.1. Código CBO:

1421-05 — Gerente Administrativo.

1.2. Formação exigida:

- Graduação completa em Administração, Gestão Empresarial, Economia ou áreas correlatas;
- Desejável: MBA ou Pós-graduação em Gestão de Negócios, Finanças ou Liderança Estratégica;
- Certificações recomendadas: PMP (Project Management Professional), Lean Six Sigma, cursos de liderança e planejamento estratégico.

1.3. Exigências específicas do cargo:

- Registro no CRA (Conselho Regional de Administração) — opcional, mas valorizado;
- Domínio de ferramentas de gestão (ERP, Power BI, Excel avançado);
- Conhecimento em legislação trabalhista e políticas de compliance.

1.4. Competências:

1.4.1. Técnicas:

- Planejamento estratégico e tático;
- Análise de indicadores de desempenho (KPIs);
- Gestão de orçamento e custos;
- Liderança de equipes multidisciplinares
- Elaboração de relatórios gerenciais e apresentação para a diretoria.

1.4.2. Comportamentais:

- Comunicação assertiva;
- Visão sistêmica e estratégica;
- Resiliência frente a desafios;

- Capacidade de tomada de decisão sob pressão;
- Proatividade e orientação para resultados.

1.5. Responsabilidades / Atividades do cargo:

- Gerenciar equipes e garantir o alinhamento com os objetivos da empresa;
- Elaborar e acompanhar metas, planos e indicadores de performance;
- Coordenar processos administrativos, financeiros, operacionais ou comerciais;
- Propor melhorias em processos e garantir sua execução;
- Atuar como elo entre a diretoria e as equipes operacionais;
- Gerenciar conflitos internos e promover um ambiente de trabalho saudável;
- Analisar dados e resultados, buscando sempre decisões estratégicas;
- Garantir o cumprimento das políticas da empresa e da legislação vigente.

1.6. Experiência exigida:

- Mínimo de 3 a 5 anos em cargos de liderança ou coordenação;
- Vivência em ambientes corporativos com foco em resultados e metas;
- Histórico de liderança de equipes, preferencialmente em áreas correlatas.

1.7. Regime de trabalho:

- Presencial ou híbrido, conforme política da empresa;
- Carga horária: 44h semanais (segunda a sexta, horário comercial);
- Disponibilidade para horas extras e viagens, quando necessário.

1.8. Tabela: Diferenças entre Gerente Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Graduação completa	Até 2 anos	Apoia coordenação, supervisionado	R\$ 5.000 a R\$ 7.000
Pleno	Graduação + Especializações	3 a 5 anos	Coordenação com autonomia, decisões táticas	R\$ 7.000 a R\$ 10.000
Sênior	Graduação +	Mais de 5	Liderança plena e estratégica	R\$ 10.000 a

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos	Remuneração média (ajustável)
	MBA/Pós-graduação	anos		R\$ 15.000+

1.9. Posição na hierarquia organizacional:

- Cargo de **nível tático**, subordinado à Diretoria Executiva ou à Superintendência;
- Atua como ponte entre a alta liderança (diretores) e os times operacionais.

1.10. Possibilidades e exigências para promoção (para Diretor):

1.10.1. Possibilidades:

- Promoção para Diretor de Área (Financeira, Administrativa, Operacional ou Estratégica), conforme desempenho e estrutura da empresa.

1.10.2. Exigências para promoção:

- Graduação completa e Pós-graduação ou MBA concluído;
- Mínimo de 5 anos na empresa, sendo 2 como Gerente Sênior;
- Resultados consistentes e destaque em indicadores estratégicos;
- Participação ativa em decisões com a alta liderança;
- Excelência em liderança, visão sistêmica e comunicação;
- Capacidade de representar a empresa institucionalmente.

1.11. Benefícios e adicionais:

- Vale-transporte ou auxílio mobilidade;
- Vale-refeição ou alimentação;
- Plano de saúde e odontológico;
- Participação nos lucros e resultados (PLR);
- Bônus anual por desempenho (conforme metas);
- Seguro de vida corporativo;
- Acesso a programas de desenvolvimento e capacitação;
- Possibilidade de home office parcial (modelo híbrido).

2. GERENTE DE MARKETING

Responsável pela elaboração: Emily Fontana.

2.1. Código CBO:

1221-05 — Gerente de marketing.

2.2. Formação exigida:

- Graduação completa em Marketing, Publicidade e Propaganda, Comunicação Social, Administração ou áreas correlatas;
- Desejável: MBA ou Pós-graduação em Marketing Digital, Branding, Gestão Estratégica ou Comunicação Corporativa;
- Certificações recomendadas: Google Ads, Meta Blueprint, HubSpot, Certificação em Inbound Marketing, cursos de branding e análise de mercado.

2.3. Exigências específicas do cargo:

- Conhecimento avançado em marketing digital (SEO, mídia paga, inbound, redes sociais);
- Domínio de ferramentas de automação (HubSpot, RD Station), analytics (Google Analytics, SEMrush), e plataformas de CRM;
- Experiência com gestão de campanhas, eventos, branding e relacionamento com agências;
- Inglês intermediário ou avançado (desejável, dependendo do mercado de atuação).

2.4. Competências:

2.4.1. Técnicas:

- Planejamento e execução de estratégias de marketing;
- Análise de métricas e ROI de campanhas;
- Gestão de budget e alocação de recursos de marketing;
- Branding e posicionamento de marca;
- Criação e acompanhamento de campanhas online e offline.

2.4.2. Comportamentais:

- Criatividade com foco estratégico;
- Habilidade de comunicação e negociação;
- Liderança inspiradora e colaborativa;
- Visão de mercado e adaptação às tendências;
- Organização e foco em resultados.

2.5. Responsabilidades / Atividades do cargo:

- Planejar, implementar e acompanhar estratégias de marketing alinhadas aos objetivos da empresa;
- Gerenciar equipes de marketing (conteúdo, design, performance, etc.) e fornecedores externos;
- Coordenar campanhas publicitárias, institucionais e promocionais;
- Analisar métricas de desempenho e propor melhorias contínuas nas ações de marketing;
- Garantir a consistência da identidade visual e da linguagem da marca;
- Apoiar a área comercial com ações que aumentem a captação e conversão de leads;
- Supervisionar a produção de conteúdo e comunicação institucional;
- Monitorar concorrência, mercado e comportamento do consumidor.

2.6. Experiência exigida:

- Experiência mínima de 3 a 5 anos em cargos de liderança ou coordenação em marketing;
- Vivência com estratégias omnichannel e campanhas integradas;
- Histórico de liderança de equipe e interface com áreas como Vendas, Produto e TI.

2.7. Regime de trabalho:

- Presencial ou híbrido, conforme a política da empresa;
- Carga horária: 44h semanais (segunda a sexta, horário comercial);
- Disponibilidade para eventos externos, ações promocionais e reuniões estratégicas.

2.8. Tabela: Diferenças entre Gerente Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Graduação completa	Até 2 anos	Apoio na execução de ações, supervisão com orientação, atuação operacional	R\$ 5.000 a R\$ 7.000
Pleno	Graduação + Especializações (desejável)	3 a 5 anos	Coordena campanhas com autonomia, participa de estratégias e direciona equipe júnior	R\$ 7.000 a R\$ 10.000
Sênior	Graduação + MBA/Pós-graduação	Mais de 5 anos	Lidera projetos e equipes grandes, define posicionamento, participa de decisões executivas	R\$ 10.000 a R\$ 15.000+

2.9. Posição na hierarquia organizacional:

- Ocupa um cargo de gestão tática.

2.10. Possibilidades e exigências para promoção (para Diretor):

2.10.1. Possibilidades:

- CMO (Chief Marketing Officer) ou Diretor de Marketing: No topo da hierarquia, responsável pela estratégia geral de marketing.
- Sênior.

2.10.2. Exigências para promoção:

- Experiência de 3 a 5 anos na área.
- Formação em Marketing ou áreas parecidas.
- Saber liderar e analisar resultados.
- Ser criativo, estratégico e bom de comunicação.
- Ter alcançado bons resultados no cargo atual.

2.11. Benefícios e adicionais:

- Salário maior.
- Bônus por metas.

- Plano de saúde.
- Vale-refeição e transporte.
- Chance de crescer ainda mais na empresa.

3. COORDENADOR REGIONAL

Responsável pela elaboração: Julia Maria Rodrigues da Mota Silva.

3.1. Código CBO:

4101-05 — Coordenador regional.

3.2. Formação exigida:

- Graduação em administração;
- Pos-graduação;
- Desejável: formação em Comunicação, Relações Públicas, Contabilidade ou Economia.

3.3. Exigências específicas do cargo:

- Ter Pacote Office e Excel avançado;
- Experiência administrativa.

3.4. Competências:

3.4.1. Técnicas:

- Conhecimento de software;
- Gestão plena de projetos;
- Gestão financeira e orçamentos;
- Noções de legislação trabalhista e fiscal;
- Gestão de processos administrativos.

3.4.2. Comportamentais:

- Comunicação verbal e escrita clara;
- Capacidade de liderança;
- Um bom desenvolvimento em equipe;
- Proatividade;
- Resolução de problemas.

3.5. Responsabilidades / Atividades do cargo:

- Manter a rotina como agendar reuniões internas e externas;
- Fazer relatórios apresentações e planilhas, e manter documentos da empresa organizados e atualizados;
- Tirar dúvidas de funcionários e clientes;
- Gerenciar correspondência e chamadas telefônicas;
- Solicitar e gerenciar despesas do escritório.

3.6. Experiência exigida:

- Convivência em escritório;
- Familiaridade com a rotina administrativa;
- Experiência com gestão de projetos em grupo e liderança.

3.7. Regime de trabalho:

- Presencial ou híbrido, conforme a política da empresa;
- 8h diárias e 44h semanais (dentro do padrão comercial).

3.8. Tabela: Diferenças entre Gerente Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Graduação em administração.	Até 2 anos.	Organização, comprometimento, boa comunicação, rotinas administrativas simples.	R\$ 3.000 a R\$ 7.000
Pleno	Graduação + Especializações (desejável).	2 a 5 anos.	Liderança, visão de processos, análise de dados, organização da equipe, Gestão de processos.	R\$ 4.000 a R\$ 9.000

Sênior	Graduação + Pós-graduação.	+ 5 anos.	Liderança forte, planejamento estratégico de longo prazo, gestão de projetos complexos,	R\$ 4.000 a R\$ 9.000+
---------------	----------------------------	-----------	-----------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------

3.9. Posição na Hierarquia

- Ocupa um posição de nível tático;
- Subordinado ao assessor de diretoria.

3.10. Possibilidades e exigências para promoção

3.10.1. Possibilidade:

- Promoção vertical para assessor de diretoria.

3.10.2. Exigências para promoção:

- Além das formações já exigidas no coordenador regional, é assessor Pós-graduação ou MBA;
- Experiência na empresa como coordenador regional de no mínimo 5 anos, sendo de nível senior;
- Experiência em liderança e gestão de projetos complexos.

3.11. Benefícios e adicionais

- Vale-transporte ou auxílio mobilidade
- Vale-refeição;
- Plano de saúde.

4. ASSESSOR DE DIRETORIA

Responsável pela elaboração: Isabela Pinheiro Belarmino.

4.1. Código CBO:

2523-05 — Assessor de diretoria.

4.2. Formação exigida:

- Graduação em administração;
- Desejável: formação em Comunicação;
- Relações Públicas ou Economia;
- Pós-graduação ou MBA entre as formações.

4.3. Exigências específicas do cargo:

- Conhecimento recomendado de Informática (Pacote Office e Excel avançado).

4.4. Competências:**4.4.1. Técnicas:**

- Gestão e Planejamento Executivo;
- Conhecimento em ferramentas tecnológicas;
- Criação de relatórios, ofícios, memorandos, atas e apresentações(dentro dos padrões);
- Organização de eventos e reuniões;
- Discrição e confidencialidade.;

4.4.2. Comportamentais:

- Proatividade auxiliar;
- Capacidade de enfrentar ambientes sob pressão ;
- Comunicação;
- Objetividade;
- Análise crítica, organização e planejamento.

4.5. Responsabilidades / Atividades do cargo:

- Apoio direto a gestão da empresa;
- Organização da rotina da diretoria (agendas, reuniões, relatórios e apresentações);
- Formação e análise de documentos;
- Planejamentos estratégicos a partir de análise de dados e desempenho;
- Ser um intermediário para a diretoria, entre clientes fornecedores e outros departamentos.

4.6. Experiência exigida:

- Vivências em reuniões estratégicas;
- Experiência prévia em tarefas administrativas;
- Experiência analítica.

4.7. Regime de trabalho:

- Presencial ou híbrido, conforme a política da empresa;
- Carga horária: 42h semanais;
- Disponibilidade para horas extras.

4.8. Tabela: Diferenças entre Gerente Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Graduação em Administração	Início de carreira	Organização de documentos e agendamentos	R\$ 4.000
Pleno	Graduação em Administração + curso superior	2 a 5 anos	Confecção de relatórios, presença perante tomada de decisões	R\$ 6.000
Sênior	Bacharelado de Administração + MBA/ graduação	Mais de 5 anos	Aconselhamento direto, supervisão de equipes e análise de cenário	R\$ 11.000

4.9. Posicao na Hierarquia

- Cargo de nível tático, subordinado à Diretoria e Gerente. Atua como apoio estratégico.

4.10. Possibilidades e exigências para promoção

4.10.1. Possibilidades:

- Promoção para Gerente (Área Administrativa, Estratégica ou outra relacionada), conforme necessidade.

4.10.2. Exigências para promoção:

- Graduação completa e Pós-graduação ou MBA finalizado;
- Mínimo de 3 anos em experiência de liderança, sendo pelo menos 2 anos em função atual;
- Alto desempenho no apoio à tomada de decisões estratégicas;
- Gestão de equipe;
- Perfil profissional, ética e proatividade.

4.11. Benefícios e adicionais:

- Vale-transporte ou auxílio mobilidade;
- Vale-refeição ou alimentação;
- Plano de saúde e odontológico;
- Bônus anual por desempenho (conforme metas);
- Seguro de vida corporativo;
- Acesso a programas de desenvolvimento e capacitação;
- Possibilidade de home office parcial (modelo híbrido)

5. ASSISTENTE OPERACIONAL

Responsável pela elaboração: Isabela Pinheiro Belarmino.

5.1. Código CBO

9914-05 — Assistente Operacional.

5.2. Formação exigida

- Ensino Médio completo;
- Desejável: Conhecimento na área de administração.

5.3. Exigências específicas do cargo

- Aprovação em concurso público de provas ou títulos;
- Conhecimento recomendado de Informática em nível de usuário;
- Carteira Nacional de Habilitação, categoria B ou superior.

5.4. Competências

5.4.1. Técnicas

- Otimização de recursos e manutenções;
- Comunicação interpessoal e recepção;
- Orientação para o serviço público (normas, valores e regras);
- Organização do local de trabalho;
- Domínio ao elaborar e formatar documentos.

5.4.2. Comportamentais

- Trabalho em equipe;
- Cumprimento de prazos;
- Equilíbrio emocional
- Iniciativa na resolução de problemas;
- Prontidão.

5.5. Responsabilidades / Atividades do cargo

- Operar máquinas e equipamentos;
- Transportar pessoas, cargas, objetos e documentos;
- Garantir zelo do patrimônio e das pessoas;
- Realizar manutenções preventivas;
- Gerenciar serviços de preparação, instalação, construção, distribuição e etc;
- Analisar dados e registrar informações;
- Garantir limpeza, organização e vigilância em áreas internas e externas do patrimônio público.

5.6. Experiência exigida

- Experiência em segurança no trabalho e saúde ocupacional;
- Experiência em ambientes colaborativos;
- Experiência no manuseio as tecnologias.

5.7. Regime de trabalho

- Presencial ou híbrido, conforme a política da empresa;
- Carga horária: 40h semanais;
- Disponibilidade para horas extras.

5.8. Tabela: Diferenças entre Gerente Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Ensino médio completo	Recém formado	Organização de serviços de baixa complexidade	R\$ 1.667 a R\$ 2.090
Pleno	Ensino médio+ experiências(desejável)	2 a 5 anos	Responsável por tarefas administrativas e preparo de materiais para reuniões	R\$ 3.100 a R\$ 4.000
Sênior	Ensino médio + cursos técnicos	Mais de 5 anos	Planejamento de eventos, implementação de estratégias	R\$ 6.000 a R\$ 8.000+

5.9. Posição na hierarquia organizacional

- Cargo de nível operacional, subordinado ao Coordenador/supervisor e Analista. Atua como suporte.

5.10. Possibilidades e exigências para promoção:

5.10.1. Possibilidade

- Promoção para Analista, conforme desempenho e estrutura da empresa.

5.10.2. Exigências para promoção

- Ensino médio completo e desejável curso técnico de informática ou graduação em andamento;
- Mínimo de 2 anos em função atual;
- Boa performance em atividades operacionais, focando em qualidade e produtividade;
- Comprometimento com prazos, pontualidade e postura profissional exemplar;
- Comunicação e organização;
- Participação e integração com a equipe;
- Interesse em contribuir com melhorias na resolução de problemas.

5.11. Benefícios e adicionais

- Vale-transporte ou auxílio mobilidade;
- Vale-refeição ou alimentação;
- Plano de saúde e odontológico;

- Seguro de vida corporativo;
 - Acesso a programas de desenvolvimento e capacitação.
-

6. COORDENADOR DE PROJETOS

Responsável pela elaboração: Isabela de Moraes.

6.1. Código CBO

1421-10 — Coordenador de projetos (administração).

6.2. Formação exigida

- Graduação completa em Administração, Engenharia de Produção, Gestão de Projetos, ou áreas correlatas;
- Desejável: MBA ou Pós-graduação em Gestão de Projetos, Gestão Empresarial ou áreas afins;
- Certificações recomendadas: PMP (Project Management Professional), CAPM (Certified Associate in Project Management), Scrum Master, Lean Six Sigma.

6.3. Exigências específicas do cargo

- Conhecimento em metodologias ágeis (Scrum, Kanban) e tradicionais (PMBOK);
- Domínio de ferramentas de gestão de projetos (como MS Project, Trello, Asana, Jira);
- Capacidade de elaborar e acompanhar cronogramas, orçamentos e escopos de projetos;
- Inglês intermediário ou avançado (desejável).

6.4. Competências

6.4.1. Técnicas

- Gerenciamento de escopo, prazo, custo e qualidade de projetos;
- Gestão de riscos e mudanças em projetos;
- Análise e interpretação de indicadores de projetos (KPIs);
- Elaboração de cronogramas e planejamentos estratégicos;
- Comunicação e negociação com stakeholders.

6.4.2. Comportamentais

- Organização e disciplina;
- Resolução de conflitos;
- Capacidade analítica e foco em soluções;
- Trabalho em equipe e colaboração;
- Resiliência e adaptabilidade frente a mudanças.

6.5. Responsabilidades / Atividades do cargo

- Coordenar a execução de projetos, garantindo prazos, custos e qualidade;
- Alinhar expectativas entre áreas envolvidas e stakeholders;
- Desenvolver planos de projeto detalhados e acompanhar sua execução;
- Identificar e mitigar riscos e problemas potenciais;
- Elaborar relatórios de status e apresentar resultados à gerência/diretoria;
- Facilitar reuniões de alinhamento, planejamento e retrospectiva;
- Promover a adoção de boas práticas de gestão de projetos na organização;
- Assegurar a documentação completa dos projetos e lições aprendidas.

6.6. Experiência exigida

- Experiência mínima de 2 a 4 anos em gestão ou coordenação de projetos;

- Vivência em empresas de médio a grande porte, em ambientes com múltiplos projetos simultâneos;
- Experiência no uso de metodologias ágeis e/ou tradicionais de gerenciamento.

6.7. Regime de trabalho

- Presencial, híbrido ou remoto (depende da política da empresa);
- Carga horária: 40h a 44h semanais (segunda a sexta, horário comercial);
- Disponibilidade para viagens esporádicas, caso necessário.

6.8. Tabela: Diferenças entre Coordenador Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Graduação em andamento ou completa	Até 2 anos	Apoio em atividades de planejamento e controle de pequenos projetos, suporte a coordenadores mais experientes	R\$ 4.000 a R\$ 6.000
Pleno	Graduação completa + especializações (desejável)	2 a 4 anos	Coordena projetos de médio porte, atua com certa autonomia, participa de reuniões estratégicas	R\$ 6.000 a R\$ 9.000
Sênior	Graduação + MBA/Pós-graduação	Mais de 5 anos	Lidera grandes projetos ou portfólios de projetos, atua diretamente na gestão de stakeholders e patrocinadores	R\$ 9.000 a R\$ 13.000+

6.9. Exigências para promoção:

- Experiência mínima de 6 meses na função, com bom desempenho avaliado internamente;
- Participação ativa em pelo menos 3 ações de alta complexidade, envolvendo múltiplas equipes e responsabilidades estratégicas;
- Formação superior completa (preferencialmente em áreas como Gestão, Administração, Segurança, Educação ou correlatas);
- Capacitação em liderança de equipes, concluída internamente ou externamente (com certificado);

- Relatório de desempenho individual com análise de metas, postura e contribuição para o crescimento da empresa.
- Teste prático envolvendo situações cotidianas.

6.10. Benefícios e adicionais:

- Vale-transporte (modal ou em dinheiro);
 - Vale-refeição compatível com a carga de trabalho;
 - Acesso a cursos de capacitação pagos pela empresa (gestão de equipes, ferramentas de organização, oratória, etc.);
 - Acompanhamento com mentor(a) interno para desenvolvimento profissional;
 - Participação em ações externas com direito a ajuda de custo adicional por deslocamento fora do município;
 - Possibilidade de home office parcial para planejamento e relatórios.
 - Adicionais (em situações específicas):
 - Bonificação por cumprimento de metas mensais do cronograma;
 - Diárias adicionais para acompanhamento em viagens de campo com o gerente;
 - Reconhecimento público interno (destaque mensal);
 - Acesso antecipado a formações e materiais estratégicos da empresa.
-

7. SECRETÁRIA EXECUTIVA

Responsável pela elaboração: Julia Maria Rodrigues da Mota Silva.

7.1. Código CBO

2523-05 — Secretária executiva.

7.2. Formação exigida

- Graduação em administração de empresas;
- Curso técnico de secretariado;
- Inglês, e outros idiomas (nível intermediário).

7.3. Exigências específicas do cargo

- Conhecimento recomendado sobre MS Office e software de “back-office”.

7.4. Competências

7.4.1. Técnicas

- Pacote Office;
- Conhecimento básico em finanças;
- Confecção de documentos oficiais como atas, memorandos, ofícios, e-mails, etc
- Gestão da agenda;
- Ser fluente em mais de um idioma.

7.4.2. Comportamentais

- Habilidades organizacionais e de gerenciamento de tempo;
- Comunicação técnica para a área, mas clara e assertiva;
- Ética e confidencialidade ;
- Proatividade;
- Lidar sob pressão.

7.5. Responsabilidades / Atividades do cargo

- Marcar e cancelar compromissos;
- Analisar correspondências e documentos;
- Elaborar relatórios;
- Atender clientes;
- Organizar viagens;

- Organizar eventos;
- Lidar com idiomas estrangeiros.

7.6. Experiência exigida

- Experiência em ambiente colaborativo ou individual;
- Experiência em língua estrangeira;
- Experiência em tarefas administrativas.

7.7. Regime de trabalho:

- Presencial ou híbrido, conforme a política da empresa;
- Carga horária: 44h semanais;
- Disponibilidade para horas extras.

7.8. Tabela: Diferenças entre Gerente Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Ensino médio completo	1 a 3 anos	Suporte, atendimento telefônico, agendamentos	R\$ 2.000 a R\$ 3.500
Pleno	Ensino médio+ experiências(desejável)	3 a 6 anos	Responsável por assessorar executivos, possui autonomia intermediária	R\$ 4.000 a R\$ 5.500
Sênior	Ensino médio + cursos técnicos	Mais de 6 anos	Autonomia, gere projetos e pessoas, empreendimento	R\$ 6.000 a R\$ 8.000+

7.9. Posição na Hierarquia

- Cargo de nível operacional, subordinado ao gerente administrativo;

7.10. Possibilidades e exigências para promoção:

7.10.1. Possibilidade

- Promoção para coordenador regional.

7.10.2. Exigências para promoção

- Além de graduação em administração é necessário pós- graduação;
- Desejável: formação em Comunicação, Relações Públicas, Contabilidade ou Economia;
- Experiência em administração e gestão de empresas;
- Experiência na empresa, estar no mínimo no nível pleno como secretaria executiva.

7.11. Benefícios e adicionais

- Vale-transporte ou auxílio mobilidade;
- Vale-refeição ou alimentação;
- Plano de saúde e odontológico.

8. ANALISTA TÉCNICO

Responsável pela elaboração: Emilly Fontana.

8.1. Código CBO

2124-20 — Analista de Suporte Técnico Gran Cursos Online.

8.2. Formação Exigida

Obrigatória:

- Graduação completa em áreas correlatas à atuação específica (por exemplo, Administração, Engenharia, Sistemas de Informação).

Desejável:

- Pós-graduação ou MBA em áreas relacionadas à especialização técnica;
- Certificações Recomendadas;
- Certificações específicas conforme a área de atuação (por exemplo, ITIL, PMP, Lean Six Sigma).

8.3. Exigências Específicas do Cargo

- Conhecimento avançado em ferramentas e sistemas específicos da área de atuação;
- Domínio de normas e regulamentações pertinentes ao setor;
- Habilidade para análise e interpretação de dados técnicos.

8.4. Competências

8.4.1. Técnicas

- Análise e interpretação de dados técnicos;
- Elaboração de relatórios e pareceres técnicos;
- Gestão de projetos e processos específicos;
- Conhecimento em sistemas e ferramentas específicas da área;
- Capacidade de implementar melhorias técnicas e operacionais.

8.4.2. Comportamentais

- Comunicação clara e objetiva;
- Pensamento analítico e crítico;
- Proatividade e iniciativa;
- Capacidade de trabalhar em equipe multidisciplinar;
- Adaptabilidade a mudanças e novos desafios.

8.5. Responsabilidades / Atividades do Cargo

- Realizar análises técnicas e fornecer suporte especializado;
- Elaborar e revisar documentos técnicos e relatórios;
- Participar do desenvolvimento e implementação de projetos técnicos;
- Colaborar com equipes interdisciplinares para soluções integradas;
- Manter-se atualizado com as tendências e inovações da área.

8.6. Experiência Exigida

- Experiência mínima de 2 a 4 anos em funções técnicas relacionadas;
- Vivência em projetos e atividades específicas da área de atuação;
- Histórico de participação em equipes técnicas e multidisciplinares.

8.7. Regime de Trabalho

- Presencial, híbrido ou remoto, conforme a política da empresa;
- Carga horária: 40 a 44 horas semanais;
- Disponibilidade para viagens e horários flexíveis, se necessário.

8.8. Tabela: Diferenças entre Analista Técnico Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração Média (ajustável)
Júnior	Graduação completa	Até 2 anos	Apoio em análises técnicas, supervisão com orientação, participa de projetos locais	R\$ 3.000 a R\$ 4.000
Pleno	Graduação + Especializações (desejável)	3 a 5 anos	Conduz análises técnicas com autonomia moderada, atua em projetos estratégicos, orienta júnior	R\$ 4.000 a R\$ 6.000
Sênior	Graduação + MBA/Pós-graduação	Mais de 5 anos	Lidera projetos técnicos complexos, participa de decisões estratégicas, mentor de analistas	R\$ 6.000 a R\$ 8.000+

8.8.1. Faixa Salarial Atualizada (2025):

Brasil:

- Média salarial: R\$ 4.000/mês;
- Teto salarial: R\$ 6.425/mês;
- Remuneração variável média: R\$ 583/mês.

8.9. Posição na hierarquia organizacional:

- Analistas de Suporte Técnico (nível operacional);

8.10. Exigências para promoção:

- Domínio técnico em diversas áreas de TI;
- Habilidades de comunicação e atendimento ao cliente;
- Capacidade de resolução de problemas e experiência profissional;
- Aprimoramento contínuo, com certificações e cursos relevantes, e a demonstração de iniciativa e proatividade na resolução de problemas.

8.11. Benefícios e adicionais:

- Aumento Salarial: A promoção acompanha de um aumento salarial.
- Adicional de Insalubridade: Se o trabalho for considerado insalubre, pode haver direito a um adicional de insalubridade.
- Participação nos Lucros: participação nos lucros como benefício.

9. CONSULTOR DE SEGURANÇA

Responsável pela elaboração: Isabela de Moraes.

9.1. Código CBO:

3516-05 — Analista de Segurança (pode ser adaptado para "Consultor de Segurança", pois não há um código CBO exato para "consultor" nesta área, mas este é o mais aceito).

9.2. Formação exigida:

- Graduação completa em Gestão de Segurança Privada, Engenharia de Segurança, Direito, Administração ou áreas correlatas;
- Desejável: Pós-graduação em Segurança Empresarial, Gestão de Riscos, Prevenção de Perdas, Engenharia de Segurança do Trabalho ou áreas afins;
- Certificações recomendadas: CPP (Certified Protection Professional), PSP (Physical Security Professional), curso de formação de vigilantes, certificações ISO 45001 (Segurança e Saúde Ocupacional), NR-10, NR-35 (segurança em altura), entre outras.

9.3. Exigências específicas do cargo:

- Conhecimento técnico em análise de risco, prevenção de perdas, legislação de segurança privada e normas regulamentadoras (NRs);
- Domínio de auditorias de segurança, elaboração de planos de segurança e mapeamento de vulnerabilidades;
- Capacidade de elaborar procedimentos de evacuação, planos de emergência, e protocolos de resposta a incidentes;
- Noções de primeiros socorros, combate a incêndios e operação de sistemas de segurança eletrônica (CFTV, alarmes, controle de acesso).

9.4. Competências

9.4.1. Técnicas

- Análise e avaliação de riscos físicos e operacionais;
- Elaboração de planos de segurança e emergência;
- Auditoria de segurança em ambientes corporativos, escolares e industriais;
- Conhecimento de legislação aplicável e normativas de segurança;
- Treinamento e capacitação de equipes em procedimentos de segurança.

9.4.2. Comportamentais

- Atenção concentrada e visão crítica;
- Comunicação clara e didática;
- Capacidade de atuar sob pressão e em situações de crise;
- Discrição e ética profissional;
- Proatividade na identificação de riscos e sugestão de melhorias.

9.5. Responsabilidades / Atividades do cargo:

- Avaliar instalações físicas e operacionais, identificação de vulnerabilidades e riscos potenciais.
- Elaborar relatórios técnicos de análise de risco com propostas de soluções preventivas e corretivas;
- Desenvolver planos de segurança, rotas de evacuação e procedimentos de resposta a emergências;
- Orientar sobre o uso adequado de equipamentos de segurança e sistemas eletrônicos (alarmes, câmeras, detectores);
- Apoiar na criação de políticas internas de segurança e prevenção de perdas;
- Treinar e capacitar equipes em procedimentos de segurança física e primeiros socorros básicos;

- Acompanhar a implementação de ações corretivas e reavaliar os riscos periodicamente;
- Atualizar-se constantemente sobre leis, regulamentações e tendências de segurança.

9.6. Experiência exigida:

- Experiência mínima de 2 a 4 anos na área de segurança, auditoria de segurança, gestão de riscos ou áreas relacionadas;
- Vivência prática em elaboração de planos de segurança e condução de treinamentos;
- Experiência com vistorias, perícias técnicas ou implantação de sistemas de segurança será um diferencial.

9.7. Regime de trabalho:

- Presencial, híbrido ou com visitas regulares a clientes (consultoria itinerante);
- Carga horária: 40 a 44h semanais, com flexibilidade para trabalhos fora do horário comercial (plantões e auditorias noturnas, se necessário);
- Disponibilidade para viagens, principalmente para inspeções em unidades externas.

9.8. Tabela: Diferenças entre Consultor de Segurança Júnior, Pleno e Sênior

Nível	Formação	Experiência	Habilidades/Requisitos Adicionais	Remuneração média (ajustável)
Júnior	Curso superior em andamento ou concluído	Até 2 anos	Apoio na realização de vistorias e análises supervisionadas, participação em treinamentos internos	R\$ 3.500 a R\$ 5.000
Pleno	Graduação completa + cursos técnicos (NRs, auditorias)	2 a 4 anos	Conduz auditorias de segurança de forma autônoma, elabora relatórios e planos de ação	R\$ 5.000 a R\$ 8.000

Sênior	Graduação + Pós-graduação ou certificações internacionais	Mais de 5 anos	Lidera grandes projetos de segurança, responde por auditorias complexas, atua como consultor técnico para grandes clientes	R\$ 8.000 a R\$ 15.000+
---------------	-----------------------------------------------------------	----------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------

9.9. Exigências para promoção:

- Experiência mínima de 6 meses na função, com bom desempenho avaliado internamente;
- Participação ativa em pelo menos 3 ações de alta complexidade, envolvendo múltiplas equipes e responsabilidades estratégicas;
- Formação superior completa (preferencialmente em áreas como Gestão, Administração, Segurança, Educação ou correlatas);
- Capacitação em liderança de equipes, concluída internamente ou externamente (com certificado);
- Relatório de desempenho individual com análise de metas, postura e contribuição para o crescimento da empresa.
- Teste prático envolvendo situações cotidianas.

9.10. Benefícios e adicionais:

- Vale-transporte (modal ou em dinheiro);
- Vale-refeição compatível com a carga de trabalho;
- Acesso a cursos de capacitação pagos pela empresa (gestão de equipes, ferramentas de organização, oratória, etc.);
- Acompanhamento com mentor(a) interno para desenvolvimento profissional;
- Participação em ações externas com direito a ajuda de custo adicional por deslocamento fora do município;
- Possibilidade de home office parcial para planejamento e relatórios.
- Adicionais (em situações específicas):
- Bonificação por cumprimento de metas mensais do cronograma;
- Diárias adicionais para acompanhamento em viagens de campo com o gerente;
- Reconhecimento público interno (destaque mensal);

- Acesso antecipado a formações e materiais estratégicos da empresa.

APÊNDICE C - Recrutamento e Seleção

Perguntas feitas a todos no recrutamento e seleção dos candidatos:

1. Qual seu nome?
2. Idade?
3. O que mais te chamou atenção na empresa?

Perguntas feitas de forma aleatoria entre os candidatos:

4. Em um de nossos eventos, uma diretora solicitou uma mudança de última hora na programação e você foi o único da equipe disponível no momento. Como lidaria com essa solicitação sem comprometer a organização geral?
5. Você se considera uma pessoa organizada? Quais ferramentas ou métodos utiliza para manter suas tarefas em ordem?
6. Em dias de treinamento, é comum começar cedo ou ficar até mais tarde. Você tem disponibilidade e disposição para isso?
7. Você está em uma escola auxiliando um treinamento e percebe que um aluno está desrespeitando as orientações e atrapalhando a dinâmica. Como você agiria, considerando que não é o palestrante, mas precisa ajudar a manter a ordem?
8. Como você lida com instruções? Prefere autonomia ou orientação constante? Por quê?
9. Como você lida com críticas ou orientações mais diretas no ambiente de trabalho? Pode dar um exemplo real?
10. Já precisou lidar com planilhas simples ou relatórios? Você se sente confortável em organizar informações no computador?

Estamos em constante contato com alunos, professores e diretores. Você conseguiria adaptar sua comunicação para cada público?

APÊNDICE D - PNBOX

O PNBOX é uma plataforma do SEBRAE, responsável por auxiliar empreendedores a criar seus planos de negocio, de forma dinâmica e simples sendo totalmente digital. O Aluno Alerta utilizou da plataforma durante todo seu desenvolvimento como empresa de fins lucrativos, com o auxilio de diversas ferramentas disponíveis na plataforma, com o intuito de visualizar e planejar o futuro da consultoria.



Aluno Alerta

Trabalho escolar / estudo

Empresa de Assessoria voltada à Segurança escolar: Palestras instrucionais, Aulas e orientações



Informações do Plano de Negócio

Nome do projeto

Aluno Alerta

Objetivo

Trabalho escolar / estudo

Enquadramento Tributário

Empresa optante pelo Simples

Período de planejamento

3 anos

Porte da empresa

Pequena Empresa

Setor de atuação

Serviço.

Segmento(s)

Serviço, Mercado digital.

Cidade

Ribeirão Pires

Telefone

(11) 9 9999-9999

Contatos

alunoolerta

Sócios

Isabela de Moraes Carlos

Função: Administração da Empresa
Contato: (11) 9 9999-9999

Estudante de Administração e fundadora do Aluno Alerta. Tem posicionamento líder, é pró-ativa e apaixonada por projetos com propósito. Atua na área e valoriza a boa comunicação e o trabalho em equipe.



Júlia Maria

Função: Redatora e gerente de operações
Contato: (11) 4 4444-4444

Sou redatora e adoro combinar a criatividade com organização. Tenho a capacidade de gerenciar tarefas e trabalhar em equipe, me sinto realizada vendo o projeto ganhando reconhecimento.



Isabela Pinheiro Belarmino

Função: Assistente Administrativo e Redator
Contato: (11) 8 8888-8888

Atua como assistente administrativo e redatora, em formação na área de Administração, com experiência em suporte organizacional, produção de conteúdos, etc.. É empática, comprometida e colaborativa, contribui para o bom funcionamento das equipes por onde passa.



Emily Fontana

Função: Gerente de Marketing
Contato: (11) 5 5555-5555

Profissional de marketing com foco em resultados, sempre buscando ideias criativas e estratégias que tragam impacto. Sou proativo e gosto de trabalhar de forma colaborativa para alcançar os melhores resultados.

Aluno Alerta

Trabalho escolar / estudo

Cliente - Mercado

Segmentação de Mercado

Diretores de Escolas
Segmento 1
Valoriza a Segurança
Segmento 2
Valoriza a Imagem da Escola
Segmento 3
Passou por alguma experiência de risco
Segmento 4
Nunca passou por uma situação de risco

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º

Nunca passou por uma situação de risco

Foca em prevenir problemas antes que aconteçam, adota medidas de segurança sem grandes mudanças no ambiente escolar. Confia nas soluções existentes e não sente tanta necessidade de atualizar os sistemas, ainda acredita que o básico é suficiente para manter a segurança.

2º

Valoriza a Segurança

Busca garantir um ambiente seguro para todos, priorizando a prevenção e a proteção. Investe em tecnologias de segurança e treina constantemente sua equipe. Preocupa-se com a integridade física e emocional dos alunos e funcionários, além de se manter atualizado sobre novas soluções e práticas.

3º

Valoriza a Imagem da Escola

Foca em fortalecer a reputação da escola, utilizando a segurança como um diferencial. Adota soluções visíveis e eficazes, como tecnologias avançadas, para demonstrar compromisso com o bem-estar de todos. Seu objetivo é "mostrar serviço".

4º

Passou por alguma experiência de risco

Tem uma visão mais realista e urgente sobre a segurança. Depois de enfrentar um risco, passou a investir em tecnologias e treinamentos para melhorar a proteção. Sempre está buscando maneiras de estar mais preparado e garantir a segurança de todos na escola.

Nunca passou por uma situação de risco

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	9
Tem potencial para gerar lucro?	8
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	7
Média Geral	8

Valoriza a Segurança

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	5
Tem potencial para gerar lucro?	7
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	9
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	8

Valoriza a Imagem da Escola

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	6
Tem potencial para gerar lucro?	8
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	8
Média Geral	7

Passou por alguma experiência de risco

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	5
Tem potencial para gerar lucro?	7
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	6
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	7

Professores

Segmento 1

Preza pelos alunos

Segmento 2

Preza pela própria vida

Segmento 3

Focado em saúde mental

Segmento 4

Focado em saúde física

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

Focado em saúde física

1º

Tem foco na saúde física dos alunos, como possíveis acidentes ou lesões. Ele valoriza treinamentos de primeiros socorros e medidas preventivas para garantir que, caso algo aconteça, ele possa agir rapidamente e garantir a segurança dos estudantes.

Preza pela própria vida

2º

Se preocupa com sua proteção pessoal durante emergências, busca estar preparado para agir em situações de risco. Ele valoriza treinamentos e medidas que garantam sua segurança em casos de invasão, desastres naturais ou outras ameaças à escola.

Preza pelos alunos

3º

Focado em compartilhar conhecimento, e principalmente o bem estar dos alunos. Opta por um ambiente mais acolhedor e seguro

Focado em saúde mental

4º

Esse professor se preocupa com o impacto emocional dos alunos após um incidente traumático, como um ataque ou crise. Ele busca apoio e recursos para lidar com o estresse e a ansiedade dos estudantes, quer criar um ambiente seguro e acolhedor para a recuperação emocional.

Focado em saúde física

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	9
Tem potencial para gerar lucro?	9
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	8
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	9

Preza pela própria vida

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	9
Tem potencial para gerar lucro?	8
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	8

Preza pelos alunos

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	7
Tem potencial para gerar lucro?	8
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	8
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	8

Focado em saúde mental

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	6
Tem potencial para gerar lucro?	5
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	5
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	6
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	7
Média Geral	6

Reponsáveis

Segmento 1

Considera a escola insegura

Segmento 2

Confia totalmente que a escola é segura

Segmento 3

Já teve contato com programas parecidos

Segmento 4

Nunca teve contato com essa área

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º

Já teve contato com programas parecidos

Já participaram de programas ou iniciativas de segurança escolar, seja em escolas anteriores ou por meio de outras fontes. Eles têm uma visão mais clara sobre a importância da segurança escolar e podem estar mais dispostos a adotar novas soluções e tecnologias para melhorar a proteção dos alunos.

2º

Considera a escola insegura

estão preocupados com a segurança na escola e frequentemente questionam os protocolos e medidas de proteção adotadas. Eles buscam constantemente informações e soluções para garantir que seus filhos estejam em um ambiente seguro, estão dispostos a investir em melhorias de segurança.

3º

Nunca teve contato com essa área

Não têm muita experiência ou conhecimento sobre segurança escolar e, muitas vezes, não percebem a necessidade de medidas específicas. Eles tendem a confiar nas autoridades escolares, incluindo suas iniciativas

4º

Confia totalmente que a escola é segura

Têm confiança nas medidas de segurança da escola e acreditam que a instituição faz o necessário para proteger os alunos. Eles geralmente não se preocupam com questões de segurança, e consideram a escola preparada para qualquer emergência.

Já teve contato com programas parecidos

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	8
Tem potencial para gerar lucro?	9
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	8

Considera a escola insegura

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	7
Tem potencial para gerar lucro?	8
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	8
Média Geral	8

Nunca teve contato com essa área

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	7
Tem potencial para gerar lucro?	7
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	6
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	8
Média Geral	7

Confia totalmente que a escola é segura

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	6
Tem potencial para gerar lucro?	5
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	6
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	5
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	6
Média Geral	6

Ministros da Educação (MEC)

Segmento 1

Prioriza imagem:

Segmento 2

Valoriza a integridade dos integrantes:

Segmento 3

Já passou por tragédias, tem experiência

Segmento 4

Nunca passou por tragédias desse tipo:

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados

1º

Já passou por tragédias, tem experiência

Teme ao descuido, que levou a uma má experiência passada

2º

Valoriza a integridade dos integrantes:

Reconhece que é indispensável garantir a segurança nas escolas

3º

Prioriza imagem:

Cumprir brevemente com a legislação para passar boa imagem ao MEC

4º

Nunca passou por tragédias desse tipo:

Acredita que as medidas preventivas existentes são o bastante, mas ainda sim, prioriza o planejamento de um plano específico

Já passou por tragédias, tem experiência

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	10
Tem potencial para gerar lucro?	9
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	8
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	9
Média Geral	9

Valoriza a integridade dos integrantes:

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	9
Tem potencial para gerar lucro?	9
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	8
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	8
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	8
Média Geral	8

Prioriza imagem:

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	8
Tem potencial para gerar lucro?	9
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	8
Média Geral	8

Nunca passou por tragédias desse tipo:

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	8
Tem potencial para gerar lucro?	7
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	7
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	8
Média Geral	7

Persona



Ricardo Leone

56 anos, Diretor de escola

Estado Civil: Divorciado

Renda Mensal (R\$): 5000,00

Escolaridade: Mestrado

Cidade: Ribeiro Pires

Ricardo é um diretor de escola comprometido com a segurança e o bem-estar da comunidade escolar. Ele é empático e acessível, busca um ambiente acolhedor onde alunos, professores e famílias possam se desenvolver com respeito e cooperação. Transparência e diálogo são essenciais para ele, pois acredita que uma escola segura é construída em conjunto.

""Um líder previne, protege e prepara.""

Hábitos e comportamentos

Ele busca refeições equilibradas e de fácil acesso, gosta de locais que oferecem qualidade e praticidade. Seu tempo livre é limitado, mas investe em leitura e música. Prefere atividades que tragam conhecimento ou relaxamento. Opta por roupas formais no trabalho, mas preza pelo conforto em casa. Seu estilo é clássico e discreto. Utiliza carro próprio, é mais seguro!

#Líder Carismático
#Analítico
#Disciplinado
#Organizado
#Defensor

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Ricardo acorda às 5h, vai à academia e retorna às 6h30. Toma café enquanto lê notícias, depois toma banho e segue para a escola, onde lida com alunos, professores e questões administrativas.

Tarde

Ele sai da escola para almoçar, sempre no mesmo restaurante. À tarde, resolve pendências, media conflitos e organiza documentos antes de voltar para casa.

Noite

Ao chegar, recebe seu cachorro com carinho, lê um pouco e prepara o jantar ouvindo música. Come em silêncio, reflete sobre o dia, organiza a casa e se prepara para dormir.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Garantir segurança escolar total
- Minimizar riscos e situações de crise
- Ter protocolos de segurança eficientes
- Reforçar a confiança na sua gestão escolar
- Receber soluções ágeis e práticas
- Contar com assessoria confiável e direta
- Ter suporte contínuo e personalizado
- Engajar pais, alunos e professores
- Ser referência em segurança na educação

Desafios

- Treinamentos muito técnicos para os jovens
- comunicação ineficaz
-
-
-
-
-
-
-

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Será que a linguagem dos treinamentos é adaptada para jovens?

Apresentar postura não-profissional; Colocar alunos em situações fora de controle; quebrar o vínculo aluno-escola.

Transformar a escola em um local seguro, garantir que os membros da comunidade escolar estejam informados e preparados para agir durante possíveis situações de crise e promover a escola como adicional !



Andreia de Lima

35 anos, Professora-Representante da APM

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 3500,00

Escolaridade: Mestrado

Cidade: Ribeiro Pires

Uma mulher inspiradora, sempre com o objetivo de dar o melhor para sua família e para seus alunos. Busca sempre garantir uma boa saúde (física e mental), gosta de estar sempre bem informada e está apta a ajudar o próximo.

"A educação Transforma"

Hábitos e comportamentos

Rotina semanal de autocuidados e bem-estar, planeja suas aulas cautelosamente, stem o costume de pesquisar bem antes de tomar decisões.

#Responsável
#Extrovertida
#Organizada
#Criativa
#Dedicada

Fluência Digital

Usando computador

Usando smartphone

Usando aplicativos

Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina



Manhã

Acorda às 5h30 e prepara o café para seu marido e filhos. Se prepara para o trabalho e com seu carro, vai até a escola. Dirige-se à sala dos professores e aguarda pelo horário de sua aula.



Tarde

Seu horário de almoço tem início às 12h30, logo após o mesmo, volta às suas aulas do turno da tarde, terminando seu expediente às 15h00. Retorna para a casa e às 17h00 vai para a academia.



Noite

Chega em casa por volta das 19h00, janta com sua família e antes de dormir, assiste um filme ou série com seu marido.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Aumentar a confiança dos pais
- Garantir uma segurança bem definida
- Fortalecer relação Escola-Família
- Promover um ambiente acolhedor
- Reduzir conflitos

Desafios

- Alto custo
- Comunicação ineficaz
- Falta de engajamento dos alunos
- Treinamento ineficiente
- Interferência no horário das aulas

Reflexões

Dúvidas ou objeções

“será que a implementação através da APM fará a diferença?” ; “há alguma maneira de eu ajudar nessas mudanças?” ; “ há alguma garantia que o ambiente escolar não deixará de ser acolhedor e dinâmico?”

Aborrecimentos que devem ser evitados

Influenciar de maneira negativa o ambiente, tensioná-lo ; não aplicar mudanças flexíveis ao cotidiano pedagógico; não fornecer instruções bem definidas.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Manter uma comunicação eficiente e direta. roteirizar as novas mudanças de segurança minuciosamente, não interferir nos estudos do dia a dia dos estudantes.



Alexandra Barros

48 anos, Ministra da Educação

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 46366.19

Escolaridade: Mestrado

Cidade: Ribeirao Pires

Pessoa com posicionamento decisivo que se dedica à comunidade, enfrenta problemas com seriedade e profissionalismo e prioriza o diálogo aberto e direto. Gosta de planejar suas reuniões minuciosamente.

""A persistência leva ao sucesso.""

Hábitos e comportamentos

Rotina semanal de autocuidados e bem-estar, planeja suas reuniões cautelosamente, sempre faz pesquisas e discussões antes de tomar decisões.

#Responsável
#Organizada
#Proativa
#Dedicada

Fluência Digital

Usando aplicativos



Comprando pela internet



Usando smartphone



Usando computador



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

acorda às 10:00h da manhã e faz o café para seu marido. Se prepara para uma audiência com seu motorista, a leva até o Ministério da Educação. Se dirige à sua sala e verifica se há alguma nova informação com o gabinete.

 Tarde

Seu horário de almoço se inicia às 14:30, e após isso, vai para sua sala novamente, terminando o expediente às 19:00. Retorna para casa e às 21:00 vai para o Pilates.

 Noite

Chega em casa às 22:00, janta com seu marido e antes de dormir gosta de assistir filmes e séries.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Transformar políticas públicas e legislações
- transmitir confiança
- reforçar a segurança nas escolas

Desafios

- resistência da comunidade
- insuficiência de segurança em regiões vulneráveis
- Dificuldade no acesso por falta de verba

Reflexões

Dúvidas ou objeções

"Há garantia que o ambiente escolar continuará bom e acolhedor para todos?" ;
"Será que a empresa será aceita no processo de Licitação?" ; "A sociedade confia em nosso trabalho?"

Aborrecimentos que devem ser evitados

influenciar de maneira negativa, o ambiente acolhedor e dinâmico da comunidade escolar; Não fornecer informações bem definidas; Não seguir normas legais;

Experiência ideal e como o negócio ajuda

comunicação eficiente e direta,
Roteirizar as novas mudanças de segurança minuciosamente, Equipes qualificadas; Resultados favoráveis para nível nacional.



Mariana Costa Oliveira

38 anos, Coordenadora Pedagógica

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 3400,00

Escolaridade: Pós-Graduação

Cidade: Ribeiro Pires

Educadora experiente e proativa, Mariana está sempre em busca de inovações que tragam mais segurança, preparo e bem-estar para alunos, professores e demais funcionários. Ela acredita fortemente na importância da prevenção e do treinamento como ferramentas essenciais para salvar vidas em situações críticas, como incêndios e desmaios.

“A prevenção é a chave para a segurança de todos.”

Hábitos e comportamentos

Mariana tem uma abordagem prática e estruturada em sua vida profissional e pessoal. Ela acredita na importância do planejamento e da organização para alcançar resultados, especialmente quando se trata da segurança e do treinamento na escola.

#Empática
#Organizada
#Determinada
#Líder

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Mariana começa o dia cedo, revisando seu planejamento e preparando-se para os desafios do dia. Ela se reúne com os professores e outros membros da equipe pedagógica, sempre com o foco em melhorar os processos e as práticas escolares.

 Tarde

Durante a tarde, ela se dedica a coordenação das atividades pedagógicas e à gestão de questões relacionadas à segurança e ao bem-estar de alunos e funcionários. Mariana frequentemente participa de reuniões com a direção e outros gestores da escola, buscando implementar melhorias e inovações.

 Noite

No fim do expediente, Mariana procura equilibrar sua rotina profissional com momentos de descanso e lazer. Ela pode passar tempo com a família ou dedicar-se a atividades que a ajudem a relaxar, como leitura ou exercícios leves.

Quem influencia

Família



Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Implementar protocolos de segurança eficazes
- Garantir que a equipe escolar esteja bem preparada
- Criar um ambiente de aprendizado mais seguro
- Melhorar a relação entre a escola e os pais
- Reduzir riscos de acidentes e problemas

Desafios

- Convencer a direção da escola a investir na empresa
- Superar resistências internas e falta de engajamento
- Lidar com a logística de implementação
- Adaptar as soluções de segurança
-

Reflexões

Dúvidas ou objeções

“Como posso garantir que todos se engajem e participem dos treinamentos?” ; “Será que a direção entenderá a importância da mudança para a segurança da escola?”

Aborrecimentos que devem ser evitados

Aplicar soluções que não sejam adequadas à realidade da escola ou que interfiram nas atividades cotidianas dos alunos.

Deixar de oferecer suporte contínuo e feedback sobre os treinamentos realizados.

Ignorar o impacto emocional que situações de emergência podem ter nos alunos e funcionários, sem um preparo adequado.

Falhar na comunicação clara e objetiva.

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Mariana deseja que os treinamentos e protocolos de segurança sejam eficientes, sem interferir negativamente nas rotinas diárias da escola. Ela valoriza abordagens práticas e objetivas, com uma comunicação clara e interativa que envolva todos os membros da comunidade escolar. Além disso, ela espera uma solução que seja fácil de implementar e que ofereça resultados visíveis

Jornada do Cliente

Persona do Negócio



Ricardo Leone

56 anos, Diretor de escola




Ricardo é um diretor de escola comprometido com a segurança e o bem-estar da comunidade escolar. Ele é empático e acessível, busca um ambiente acolhedor onde alunos, professores e famílias possam se desenvolver com respeito e cooperação. Transparência e diálogo são essenciais para ele, pois acredita que uma escola segura é construída em conjunto.




Ganhos




- Garantir segurança escolar total
- Minimizar riscos e situações de crise
- Ter protocolos de segurança eficientes
- Reforçar a confiança na sua gestão escolar
- Receber soluções ágeis e práticas
- Contar com assessoria confiável e direta
- Ter suporte contínuo e personalizado
- Engajar pais, alunos e professores
- Ser referência em segurança na educação

Desafios

- Treinamentos muito técnicos para os jovens
- comunicação ineficaz

Antes					
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Identificar soluções para tornar a escola mais segura.	pesquisa notícias, escuta relatos e conversa com outros diretores.	Redes sociais, palestras e boca a boca	 Frustrado	Produzir conteúdo educativo, depoimentos reais e campanhas de conscientização. Promover a empresa para alcançar mais pessoas.
Consideração	Comparar alternativas viáveis pra melhorar a segurança	Analisa serviços, assiste vídeos, solicita orçamentos e feedbacks.	Redes sociais, WhatsApp, e-mail (para dúvidas, principalmente), apresentações online, etc.	 Neutro	Apresentar planos personalizados e materiais simples para fácil entendimento. Introduzir a empresa de forma confiante e que demonstre segurança.
Decisão	Escolher a empresa mais confiável e prática	Entra em contato, tira dúvidas, fecha contrato com autorização da escola.	Atendimento comercial, proposta, contrato digital.	 Entusiasmado	Oferecer planos modulares e condições facilitadas para escolas públicas e privadas, ter um canal de comunicação eficiente para dúvidas.

Durante					
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Efetivar a contratação com clareza sobre prazos, valores etc	Confirma o pagamento depois da aprovação de órgãos superiores (caso aplicável) e assina o contrato	Setor financeiro e comercial e outros canais de suporte.	 Neutro	Oferecer transparência nos valores e formas de pagamento, cronograma e canais de dúvidas.
Entrega	Receber os serviços contratados e observar o engajamento	Participa de treinamentos (oficialmente ou apenas observando), acompanha o uso dos materiais e avalia a reação dos alunos.	Equipe técnica, treinadores, suporte pedagógico	 Entusiasmado	Enviar relatórios com dados de impacto, registros fotográficos e sugestões de continuidade.
Uso	Verificar o engajamento dos membros da instituição.	Acompanha os treinamentos e verifica a reação dos integrantes da escola e a eficácia dos serviços.	Equipe técnica, treinadores, suporte pedagógico.	 Entusiasmado	Mostrar os resultados por meio de gráficos, pesquisas com os envolvidos e fotos/vídeos dos treinamentos. Além de sugerir outras formas de prevenção.

Depois					
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Analisar se o serviço realmente melhorou a segurança e clima	Coleta feedback de professores, pais e alunos, compara antes e depois.	Pesquisa de satisfação, consultor de relacionamento/ Atendimento ao Cliente	 Neutro	Criar relatórios comparativos e oferecer melhorias (até mesmo indicar outros serviços, se for o caso)
Suporte, troca e devolução	Solicitar ajustes ou suporte técnico em caso de dúvidas.	Envia dúvidas, solicita nova visita ou material adaptado para casos específicos.	Whatsapp, e-mail, telefon e redes sociais em geral.	 Satisfeito	Ter um canal exclusivo e rápido para diretores e coordenadores. Colocar mais pessoas no SAC.
Lealdade e advocacia	Manter a parceria e recomendar o serviço a outras escolas	Recontrata (Em outros anos ou até em outras escolas que trabalha), indica a colegas, compartilha experiências positivas.	Redes Sociais,, Fóruns e Comunidades online	 Satisfeito	Criar programas de fidelidade e benefícios para escolas indicadas. (como descontos, combos, brindes, certificações, etc.)



Andreia de Lima

35 anos, Professora-Representante da APM

Uma mulher inspiradora, sempre com o objetivo de dar o melhor para sua família e para seus alunos. Busca sempre garantir uma boa saúde (física e mental), gosta de estar sempre bem informada e está apta a ajudar o próximo.




Ganhos

- Aumentar a confiança dos pais
- Garantir uma segurança bem definida
- Fortalecer relação Escola-Família
- Promover um ambiente acolhedor
- Reduzir conflitos




Desafios

- Alto custo
- Comunicação ineficaz
- Falta de engajamento dos alunos
- Treinamento ineficiente
- Interferência no horário das aulas


Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Encontrar uma forma da APM garantir ma segurança a escola	Faz uma busca de possíveis soluções, e conversa com integrantes da APM.	e possíveis soluções, e conversa com integrantes da APM. Reunião, boca a boca, redes sociais e Inter	 Frustrado	Investir na visibilidadeda empresa
Consideração	Discutir em reunião qual a melhor escolha para a escola.	Entrar em contato com possíveis empresas, analisar se é viável.	Redes sociais, contato de telefone, e-mail.	 Neutro	Manter as redes sociais ativas, e o contato facil.
Decisão	Decidir a melhor empresa para manter a escola um local segur	Em reunião com a APM e a empresa, ela fecha o contrato.	Contato pessoal e digital.	 Entusiasmado	Manter uma forma de contato eficiente e clara, apresentar umprojeto personalizadopara a escola.

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Fazer a contratação e esclarecer valores a serem acertados.	Fazer o pagamento a empresa, seguindo as normas necessárias (por ser uma escola pública)	Setor financeiro e SAC.	 Neutro	Facilitar a forma de pagamento.
Entrega	Obter os serviços contratados para a escola.	Acompanhar os serviços e manter os responsáveis informados sobre isso.	Treinadores, palestrantes e membros da equipe.	 Entusiasmado	Fornecer o que foi solicitado com excelência, acompanhamento personalizado e registro.
Uso	Acompanhar o engajamento de todos e seus impactos.	Examinar as opiniões e reações da comunidade escolar.	Treinadores, palestrantes e membros da equipe.	 Entusiasmado	Analisar e apresentar os avanços feitos pela equipe no ambiente escolar para os pais. Como relatório documentando tudo.

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Acompanhar os avanços e verificar se foi bem aceito por todo	Reunião com a APM e a escola em geral, mostrando um feedback de todos a partir da experiência.	SAC	 Satisfeito	Retomar com os relatorios documentando os avanços que a empresa fez na escola
Suporte, troca e devolução	Resolver o que esta em de =fasagem.	Entrar em contato com a empresa solicitando mudanças uma nova aplicação	Redes sociais, contato de telefone, e-mail e pessoalmente	 Neutro	Entender as necessidades e aplicar o que for necessário para a melhoria do método de ensino.
Lealdade e advocacia	Continuar com a empresa e ter uma divulgação positiva	Manter contrato com ao longo dos anos, e recomendar em outras escolar, divulgando os resultados positivos.	Redes sociais, sociedade e boca a boca.	 Satisfeito	Ter um bônus para aqueles que indicam e são indicados.



Mariana Costa Oliveira

38 anos, Coordenadora Pedagógica

Educadora experiente e proativa, Mariana está sempre em busca de inovações que tragam mais segurança, preparo e bem-estar para alunos, professores e demais funcionários. Ela acredita fortemente na importância da prevenção e do treinamento como ferramentas essenciais para salvar vidas em situações críticas, como incêndios e desmaios.




Ganhos



- Implementar protocolos de segurança eficazes
- Garantir que a equipe escolar esteja bem preparada
- Criar um ambiente de aprendizado mais seguro
- Melhorar a relação entre a escola e os pais
- Reduzir riscos de acidentes e problemas

Desafios




- Convencer a direção da escola a investir na empresa
- Superar resistências internas e falta de engajamento
- Lidar com a logística de implementação
- Adaptar as soluções de segurança

Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Mariana percebe a falta de protocolos de segurança na escola	Observa a ausência de treinamentos e protocolos de segurança.	Reuniões internas, conversas com colegas de trabalho.	 Frustrado	Apresentar dados e exemplos de risco para reforçar a importância.
Consideração	Mariana pesquisa empresas para oferecer treinamento e planos	Pesquisando online empresas com soluções de segurança escolar.	Google, redes sociais, sites especializados.	 Neutro	Manter presença online com conteúdo didático e explicativo.
Decisão	Mariana entra em contato com a empresa para saber mais sobre	Solicita apresentação detalhada dos serviços oferecidos.	WhatsApp, e-mail, Instagram, reuniões online.	 Entusiasmado	Atender com empatia, oferecendo proposta personalizada.

Durante					
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Mariana aprova a contratação e organiza a parte burocrática.	Organiza o pagamento e formaliza a contratação com a gestão.	Reuniões presenciais, e-mail, ligações.	 Satisfeito	Facilitar o processo burocrático, garantir clareza no contrato.
Entrega	Mariana agenda os treinamentos e coordena com a equipe	Agenda e organiza os treinamentos com a equipe escolar.	Coordenação com a equipe da empresa para agendamento.	 Entusiasmado	Cumprir o cronograma sem interferir nas atividades da escola.
Uso	Atender às necessidades e melhorar a segurança	Acompanha os treinamentos e vê o engajamento dos envolvidos.	Equipe de treinamento	 Entusiasmado	Oferecer uma explicação direta para enturmar e melhorar a relação empresa-cliente

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Mariana observa os resultados da implementação dos treinamen	Avalia a participação e eficiência das ações.	Avaliação informal, reuniões de feedback.	 Satisfeito	Fornecer relatórios e feedback contínuo sobre o impacto.
Suporte, troca e devolução	Mariana solicita ajustes pra adaptar pra outra faixa etária	Pede ajustes ou adaptações para melhorar os treinamentos.	WhatsApp, e-mail, atendimento.	 Neutro	Ser ágil na resposta e adaptação dos serviços às necessidades.
Lealdade e advocacia	Mariana compartilha a experiência positiva com outras escola	Recomenda a empresa a outras gestoras de escolas.	Reuniões de rede, grupos de WhatsApp.	 Entusiasmado	Criar programa de indicações com vantagens para novas escolas.

Persona do Negócio



Alexandra Barros

48 anos, Ministra da Educação

Pessoa com posicionamento decisivo que se dedica à comunidade, enfrenta problemas com seriedade e profissionalismo e prioriza o diálogo aberto e direto. Gosta de planejar suas reuniões minuciosamente.

Ganhos

Transformar políticas públicas e legislações

transmitir confiança

reforçar a segurança nas escolas

Desafios




resistência da comunidade

insuficiência de segurança em regiões vulneráveis


Dificuldade no acesso por falta de verba

Antes					
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Garantir o acesso ao bem estar físico e psicológico dos estu	Faz pesquisas , observa relatórios e discute a supervisão das instituições de ensino nas reuniões	Redes sociais, reuniões	 Insatisfeito	Monitoramento e supervisão específica de escolas
Consideração	Participação da sociedade	Incentiva a participação dos cidadãos nas políticas públicas e busca a opinião deles	Comitês, audiências e consultas públicas	 Neutro	Garantir acesso para todos, e introduzir a empresa para alcançar maior número de pessoas
Decisão	Avaliar o impacto das ações nas escolas.	Discute com a comissão, entra em contato.	Atendimento comercial, proposta, contrato digital.	 Entusiasmado	Padronizar protocolos acessíveis para nível nacional e mostrar outras experiências passadas com outras instituições.

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Negociar a contratação perante normas legais e metas do MEC.	Aprova o planejamento estratégico da empresa na comunidade.	Setor comercial.	 Entusiasmado	Esclarecer fontes de financiamento, prazos e cumprimento de metas.
Entrega	Validar o serviço contratado na sociedade.	Patrocina e acompanha a execução.	Empresa contratada e representantes.	 Satisfeito	Transformar as ações da assessoria em políticas públicas.
Uso	Elaborar novas propostas legislativas.	Mantém diálogo constante com cidadãos e Secretarias de ensino.	Equipe técnica, comissão e assessores.	 Entusiasmado	Transformar e atualizar objetivos do MEC.

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Observar se resultados fazem jus ao investimento feito.	Documenta dados e faz comparação entre antes e depois.	Secretarias estaduais e municipais de educação.	 Neutro	Faz relatórios finais para promover a assessoria a níveis intermunicipais.
Suporte, troca e devolução	Priorizar suporte em municípios/ estados específicos	Apresenta orientações técnicas da assessoria e de órgãos superiores.	Redes sociais, assessores, SAC.	 Neutro	Identificar possíveis insuficiências restantes e criar planos específicos para esses casos.
Lealdade e advocacia	Fortalecer imagem e confiança com a sociedade.	Faz campanhas e entrevistas, busca mostrar como o público lidou com os treinamentos.	Redes sociais e comitês.	 Satisfeito	Prestígio político e social.

Proposta de Valor

Persona do Negócio



Ricardo Leone

56 anos, Diretor de escola

Ricardo é um diretor de escola comprometido com a segurança e o bem-estar da comunidade escolar. Ele é empático e acessível, busca um ambiente acolhedor onde alunos, professores e famílias possam se desenvolver com respeito e cooperação. Transparência e diálogo são essenciais para ele, pois acredita que uma escola segura é construída em conjunto.

Ganhos

- Garantir segurança escolar total
- Minimizar riscos e situações de crise
- Ter protocolos de segurança eficientes
- Reforçar a confiança na sua gestão escolar
- Receber soluções ágeis e práticas
- Contar com assessoria confiável e direta
- Ter suporte contínuo e personalizado
- Engajar pais, alunos e professores
- Ser referência em segurança na educação

Desafios

- Treinamentos muito técnicos para os jovens
- comunicação ineficaz

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Aprendizado e

Benefícios Emocionais

- Bem-estar

Benefícios Sociais

- Ativismo

Benefícios Funcionais	Benefícios Emocionais	Benefícios Sociais
autodesenvolvimento - Conforto e conveniência - Economia de dinheiro - Segurança - Simplicidade	- Empoderamento - Realização Pessoal	- Status - Comunidade e Pertencimento
Outros Benefícios		
Confiança e segurança, Engajamento dos participantes		

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Aprendizado e autodesenvolvimento

Treinamentos, dinâmicas e simulações práticas.

Conforto e conveniência

Atividades feitas na própria escola, sem deslocamento.

Economia de dinheiro

Pacotes acessíveis que evitam gastos futuros.

Segurança

Planos de evacuação, protocolos e simulações.

Simplicidade

Materiais diretos, sinalização clara e prática.

Ativismo

Campanhas de conscientização e projetos escolares.

Status

Escola referência em segurança e responsabilidade.

Comunidade e Pertencimento

Redes de apoio entre alunos, professores e pais.

Bem-estar

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Ambiente mais tranquilo, seguro e acolhedor.

Formas de Entrega dos Valores à Pessoa

Ensino de técnicas de prevenção e reação.

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Participação em causas importantes e reconhecidas.

Formas de Entrega dos Valores à Pessoa

Fortalecimento da relação escola, pais e alunos.

Engajamento dos participantes

Treinamentos com jogos, dinâmicas e desafios.

Entregas Essenciais

- Treinamentos, dinâmicas e simulações práticas.
- Atividades feitas na própria escola, sem deslocamento.
- Planos de evacuação, protocolos e simulações.
- Materiais diretos, sinalização clara e prática.
- Campanhas de conscientização e projetos escolares.
- Escola referência em segurança e responsabilidade.
- Redes de apoio entre alunos, professores e pais.
- Ambiente mais tranquilo, seguro e acolhedor.
- Ensino de técnicas de prevenção e reação.
- Fortalecimento da relação escola, pais e alunos.

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Aluno Alerta

Ajuda

Valoriza a Segurança

Que desejam

Aprendizado e autodesenvolvimento, Conforto e conveniência, Economia de dinheiro, Segurança, Simplicidade, Ativismo, Status, Comunidade e Pertencimento, Bem-estar, Empoderamento, Realização Pessoal, Confiança e segurança, Engajamento dos participantes

Por meio de

Palestras, treinamentos, simulados, materiais educativos e assessoria de segurança escolar.

Diferentemente

De outras empresas que usam linguagem técnica e distante, nós tornamos tudo simples, leve e direto para que o aluno realmente entenda e saiba agir.

Os nossos produtos ou serviços

Conectam segurança e educação de forma prática, acessível e feita para o público jovem, priorizando a compreensão real e a participação ativa dos alunos.

Persona do Negócio



Andreia de Lima

35 anos, Professora-Representante da APM

Uma mulher inspiradora, sempre com o objetivo de dar o melhor para sua família e para seus alunos. Busca sempre garantir uma boa saúde (física e mental), gosta de estar sempre bem informada e está apta a ajudar o próximo.

Ganhos

- Aumentar a confiança dos pais
- Garantir uma segurança bem definida
- Fortalecer relação Escola-Família
- Promover um ambiente acolhedor
- Reduzir conflitos

Desafios

- Alto custo
- Comunicação ineficaz
- Falta de engajamento dos alunos
- Treinamento ineficiente
- Interferência no horário das aulas

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Aprendizado e autodesenvolvimento
- Conforto e conveniência
- Economia de dinheiro
- Segurança
- Simplicidade

Benefícios Emocionais

- Bem-estar
- Empoderamento
- Realização Pessoal

Benefícios Sociais

- Ativismo
- Status
- Comunidade e Pertencimento

Outros Benefícios

Formas de Entrega dos Valores à Pessoa

Aprendizado e autodesenvolvimento

através das aulas, dinâmicas e palestras

Conforto e conveniência

sem grandes mudanças na rotina escolar

Economia de dinheiro

não sai do orçamento escolar

Segurança

através das aulas, dinâmicas e palestras

Simplicidade

uma abordagem clara e dinâmica

Ativismo

por ser em ambiente escolar e ter a conscientização

Status

mostra o comprometimento com a escola e um diferencial

Comunidade e Pertencimento

fortalecimento da relação escola-família

Bem-estar

Formas de Entrega dos Valores à Persona

através da melhora do clima escolar

Formas de Entrega dos Valores à Pessoa

com o ensinamento de normas para a segurança

Realização Pessoal

garantir proteção aos alunos

Entregas Essenciais

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Aluno Alerta

Ajuda

Preza pelos alunos

Que desejam

Aprendizado e autodesenvolvimento, Conforto e conveniência, Economia de dinheiro, Segurança, Simplicidade, Ativismo, Status, Comunidade e Pertencimento, Bem-estar, Empoderamento, Realização Pessoal

Por meio de

por meio das palestras educativas, aulas com profissionais e simulações.

Diferentemente

Pela forma dinâmica e o uso comunicação similar para alcançar o público,.

Os nossos produtos ou serviços

Um atendimento personalizado e humanizado para o cliente.



Mariana Costa Oliveira

38 anos, Coordenadora Pedagógica

Educadora experiente e proativa, Mariana está sempre em busca de inovações que tragam mais segurança, preparo e bem-estar para alunos, professores e demais funcionários. Ela acredita fortemente na importância da prevenção e do treinamento como ferramentas essenciais para salvar vidas em situações críticas, como incêndios e desmaios.

Ganhos

- Implementar protocolos de segurança eficazes
- Garantir que a equipe escolar esteja bem preparada
- Criar um ambiente de aprendizado mais seguro
- Melhorar a relação entre a escola e os pais
- Reduzir riscos de acidentes e problemas

Desafios

- Convencer a direção da escola a investir na empresa
- Superar resistências internas e falta de engajamento
- Lidar com a logística de implementação
- Adaptar as soluções de segurança

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Aprendizado e autodesenvolvimento
- Conforto e conveniência
- Segurança
- Simplicidade
- Variedade

Benefícios Emocionais

- Bem-estar

Benefícios Sociais

- Ativismo
- Status
- Personalização
- Comunidade e Pertencimento

Outros Benefícios

Sensação de acolhimento e Segurança.

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Aprendizado e autodesenvolvimento

Através de aulas práticas, simulações e palestras.

Conforto e conveniência

Não precisa se deslocar e não modifica as rotinas.

Segurança

Palestras, aulas práticas acompanhadas e testes.

Simplicidade

Explicação direta e objetiva, fácil entendimento.

Variedade

Métodos diversificados e eficientes.

Ativismo

Apoiar causas como segurança, acolhimento e educação.

Status

Melhorar a segurança do ambiente e da comunidade escolar.

Personalização

Programação feita a partir do perfil da escola.

Comunidade e Pertencimento

Formas de Entrega dos Valores à Pessoa

Rede de apoio entre todos da comunidade escolar.

Formas de Entrega dos Valores à Pessoa

Sentimentos positivos e segurança.

Sensação de acolhimento e Segurança.

Entrega de resultados e confiança.

Entregas Essenciais

- Palestras, aulas práticas acompanhadas e testes.

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Aluno Alerta

Ajuda

Valoriza a Segurança

Que desejam

Aprendizado e autodesenvolvimento, Conforto e conveniência, Segurança, Simplicidade, Variedade, Ativismo, Status, Personalização, Comunidade e Pertencimento, Bem-estar, Sensação de acolhimento e Segurança.

Por meio de

Palestras com profissionais, vídeos informativos, aulas práticas, simulações e testes periódicos.

Diferentemente

Outras empresas voltadas a segurança do ambiente escolar e segurança geral.

Os nossos produtos ou serviços

Didática fluida, linguagem de fácil entendimento e eficiência e diversidade de projetos.



Alexandra Barros

48 anos, Ministra da Educação

Pessoa com posicionamento decisivo que se dedica à comunidade, enfrenta problemas com seriedade e profissionalismo e prioriza o diálogo aberto e direto. Gosta de planejar suas reuniões minuciosamente.

Ganhos

Transformar políticas públicas e legislações
transmitir confiança
reforçar a segurança nas escolas

Desafios

resistência da comunidade
insuficiência de segurança em regiões vulneráveis
Dificuldade no acesso por falta de verba

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Economia de dinheiro
- Segurança
- Variedade

Benefícios Emocionais

- Empoderamento
- Realização Pessoal

Benefícios Sociais

- Ativismo
- Status
- Personalização

Outros Benefícios

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Economia de dinheiro

custos acessíveis

Segurança

criar novos projetos de leis, profissionais qualificados

Ativismo

programas, expansão para mercado internacional

Status

Credibilidade profissional e referência

Personalização

atender demandas específicas de cada escola, em cada região

Empoderamento

redução de incidentes no país

Realização Pessoal

satisfação e resultados positivos

Variedade

adequar os treinamentos de acordo com o perfil da escola

Entregas Essenciais

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Aluno Alerta

Ajuda

Prioriza imagem:

Que desejam

Economia de dinheiro, Segurança, Ativismo, Status, Personalização, Empoderamento, Realização Pessoal, Variedade

Por meio de

transformação de políticas públicas

Diferentemente

Profissionalismo, feedback e demonstração de resultados

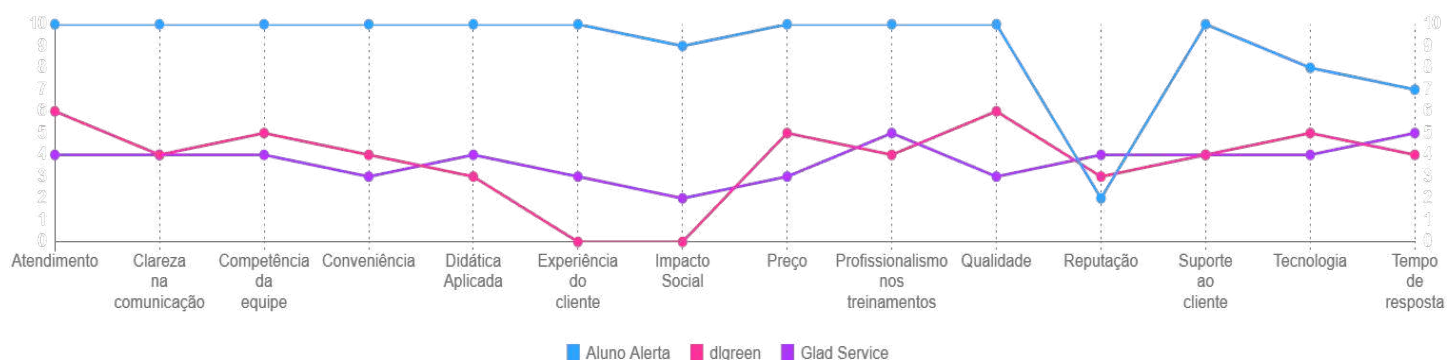
Os nossos produtos ou serviços

Atendimento acessível a todas as regiões e serviços de acordo com o perfil da escola

Análise de Concorrência

Atributos Avaliados	Aluno Alerta	dlgreen	Glad Service
Atendimento	10	6	4
Clareza na comunicação	10	4	4
Competência da equipe	10	5	4
Conveniência	10	4	3
Didática Aplicada	10	3	4
Experiência do cliente	10	0	3
Impacto Social	9	0	2
Preço	10	5	3
Profissionalismo nos treinamentos	10	4	5
Qualidade	10	6	3
Reputação	2	3	4
Suporte ao cliente	10	4	4
Tecnologia	8	5	4
Tempo de resposta	7	4	5
Média Geral	9	4	4

Avaliação das Pontuações



Altos e Baixos

Forças do negócio frente à concorrência

Atendimento, Clareza na comunicação, Competência da equipe, Conveniência, Didática Aplicada, Experiência do cliente, Impacto Social, Preço, Profissionalismo nos treinamentos, Qualidade, Suporte ao cliente, Tecnologia e Tempo de resposta

Fraquezas do negócio frente à concorrência

Reputação

Destaque do Negócio

Atributo em que seu negócio mais se destaca

Atendimento, Clareza na comunicação, Competência da equipe, Conveniência, Didática Aplicada, Experiência do cliente, Preço, Profissionalismo nos treinamentos, Qualidade e Suporte ao cliente

Forças e Fraquezas

Pessoas

Treinamento da equipe	
Oferta de capacitação para aprimorar as habilidades e conhecimentos do colaborador.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
sem justificativa	

Retenção de talentos	
Práticas adotadas para manter os colaboradores mais qualificados na equipe.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
sem justificativa	

Clima de trabalho	
Ambiente psicológico, emocional e social onde há relações saudáveis, respeito mútuo e sensação de bem-estar.	
Classificação	
Força	Baixo Impacto
sem justificativa	

Qualificação da equipe	
------------------------	--

Nível de habilidades e experiências do time para executar atividades e enfrentar desafios com competência.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Marketing

Linhas de produtos e serviços

Variedade de ofertas de itens disponibilizados por um negócio para atender às demandas do cliente.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Localização

Escolha estratégica do espaço físico onde o negócio está estabelecido.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Estratégias promocionais

Táticas para divulgar os produtos ou serviços com o objetivo de atrair clientes e impulsionar as vendas.

Classificação

Fraqueza

Baixo Impacto

sem justificativa

Operação

Instalações e equipamentos

Espaços físicos e aos recursos utilizados pelo negócio para executar suas atividades.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Capacidade de atendimento

Habilidade em responder às demandas dos clientes de forma eficaz.

Classificação

Força

Baixo Impacto

sem justificativa

Controle de qualidade

Procedimentos para garantir que produtos ou serviços atendam aos padrões de qualidade estabelecidos.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Controle de estoque

Práticas adotadas para gerenciar o inventário de materiais e produtos disponíveis.

Classificação

Fraqueza

Baixo Impacto

sem justificativa

Nível de automação

Grau em que o negócio usa sistemas e tecnologia para automatizar seus processos.

Classificação

Fraqueza

Alto Impacto

sem justificativa

Finanças

Lucratividade

Capacidade de gerar lucros a partir das operações e atividades comerciais.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Políticas de cobrança

Procedimentos para gerir o processo de recuperação de valores pendentes do cliente.

Classificação

Fraqueza

Baixo Impacto

sem justificativa

Capacidade de investimento

Disponibilidade de recursos financeiros para investir em expansão, melhorias e em novos produtos ou serviços.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Controles financeiros

Ferramentas para analisar e gerenciar receitas, despesas, fluxo de caixa e outras métricas financeiras.

Classificação

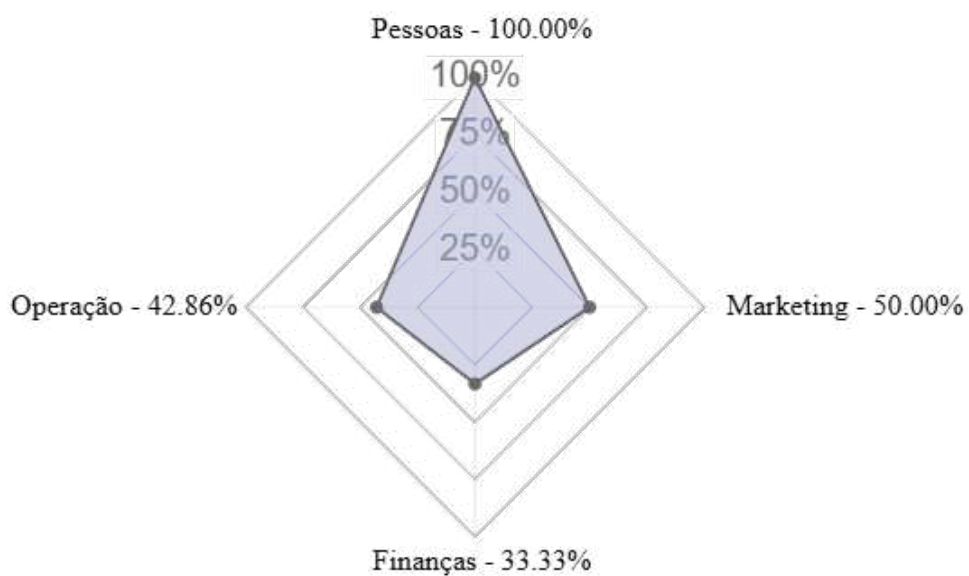
Fraqueza

Alto Impacto

sem justificativa

Análise de Ambiente Interno

Dimensões



Matriz

9 Forças de Alto Impacto	2 Fraquezas de Alto Impacto
2 Forças de Baixo Impacto	3 Fraquezas de Baixo Impacto

Forças de alto impacto (9)

Treinamento da equipe

Retenção de talentos

Qualificação da equipe

Linhas de produtos e serviços

Localização

Instalações e equipamentos

Controle de qualidade

Lucratividade

Capacidade de investimento

Forças de baixo impacto (2)

Clima de trabalho

Capacidade de atendimento

Fraqueza de alto impacto (2)

Controles financeiros

Nível de automação

Fraquezas de baixo impacto (3)

Estratégias promocionais

Políticas de cobrança

Controle de estoque

Oportunidades e Ameaças

Político-Legal

Fiscalização e regulação	
Supervisão do governo para o cumprimento de regulamentações específicas que afetam o negócio.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
sem justificativa	

Crise política	
Situações de instabilidade, conflitos ou incertezas relacionadas ao cenário político de um país ou região.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto
sem justificativa	

Relação entre países	
Interações diplomáticas, comerciais e políticas entre nações.	
Classificação	
Oportunidade	Baixo Impacto
sem justificativa	

Econômico

Inflação

Aumento generalizado e contínuo dos preços de bens e serviços ao longo do tempo.

Classificação

Ameaça

Baixo Impacto

sem justificativa

Renda dos consumidores

Montante de dinheiro disponível para os indivíduos gastarem em bens e serviços.

Classificação

Ameaça

Baixo Impacto

sem justificativa

Crescimento econômico

Aumento do produto interno bruto (PIB) de uma economia ao longo do tempo.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Queda de barreiras comerciais

Redução ou eliminação de restrições e tarifas que dificultam o comércio entre países ou regiões.

Classificação

Oportunidade

Baixo Impacto

sem justificativa

Social

Preocupação com saúde

Aumento da conscientização das pessoas em ter um estilo de vida saudável.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Pressões ambientais

Preocupações sobre questões ambientais, como mudanças climáticas, poluição e sustentabilidade.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Busca por qualidade de vida

Desejo das pessoas por um estilo de vida que traga bem-estar, saúde e equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Taxa de violência

Incidência de crimes violentos em uma área ou região, como homicídios, assaltos e agressões.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Tecnológico

Mudanças na internet

Evoluções e transformações nas tecnologias, plataformas e comportamentos online.

Classificação

Oportunidade

Baixo Impacto

sem justificativa

Novos equipamentos

Tecnologias, máquinas ou ferramentas que melhoram a qualidade ou capacidade produtiva.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Investimento em pesquisa

Alocação de recursos para desenvolver novos conhecimentos, tecnologias ou soluções inovadoras.

Classificação

Oportunidade

Baixo Impacto

sem justificativa

Mudanças nas formas de comunicação

Evoluções nos métodos e canais para transmitir informações interna ou externamente.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Pessoas dispostas a adotar inovações

Indivíduos abertos a experimentar e adotar novas tecnologias e produtos.

Classificação

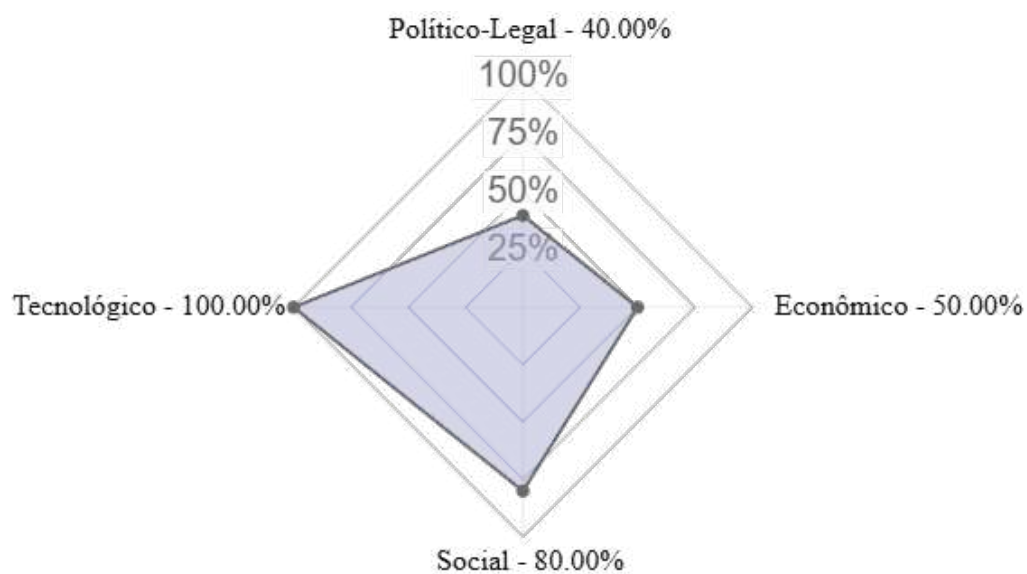
Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Análise de Ambiente Interno

Dimensões



Matriz

9 Oportunidades de Alto Impacto	1 Ameaças de Alto Impacto
4 Oportunidades de Baixo Impacto	2 Ameaças de Baixo Impacto

Oportunidades de alto impacto (9)

Fiscalização e regulação

Preocupação com saúde

Pressões ambientais

Busca por qualidade de vida

Taxa de violência

Novos equipamentos

Mudanças nas formas de comunicação

Pessoas dispostas a adotar inovações

Crescimento econômico

Oportunidades de baixo impacto (4)

Relação entre países

Mudanças na internet

Investimento em pesquisa

Queda de barreiras comerciais

Ameaças de alto impacto (1)

Crise política

Ameaças de baixo impacto (2)

Inflação

Renda dos consumidores

Análise Swot

Principais Fatores Positivos - Ajudam a alcançar os objetivos

Forças - Fatores Internos

Treinamento da equipe

Retenção de talentos

Qualificação da equipe

Linhas de produtos e serviços

Localização

Instalações e equipamentos

Controle de qualidade

Lucratividade

Capacidade de investimento

Oportunidades - Fatores Externos

Fiscalização e regulação

Preocupação com saúde

Pressões ambientais

Busca por qualidade de vida

Taxa de violência

Novos equipamentos

Mudanças nas formas de comunicação

Pessoas dispostas a adotar inovações

Crescimento econômico

Principais Fatores Negativos - Atrapalham a alcançar os objetivos

Fraquezas - Fatores Internos

Controles financeiros

Nível de automação

Ameaças - Fatores Externos

Crise política

Tipos de Estratégia

Situação do negócio

Desenvolvimento



Estratégia de Desenvolvimento

Diagnóstico:

Há mais oportunidades e pontos fortes. Esse quadrante traz o cenário, mais positivo possível para uma estratégia de aprimoramento e expansão.

Medidas possíveis:

Nessa situação a empresa não deve “relaxar”, pelo contrário, deve planejar-se para aproveitar ao máximo as oportunidades e continuar desenvolvendo suas forças. Algumas alternativas são buscar novos mercados, clientes e tecnologias; diversificar as linhas de produtos e serviços e desenvolver parcerias para garantir a liderança do mercado.

Ações Estratégicas

Principais Fatores Positivos – Ajudam a alcançar os objetivos

Forças Priorizadas – Fatores Internos

Treinamento da equipe	
Oferta de capacitação para aprimorar as habilidades e conhecimentos do colaborador.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
sem justificativa	
Como potencializar o item	
Simulações estratégicas de incidentes e acompanhamento contínuo	

Qualificação da equipe	
Nível de habilidades e experiências do time para executar atividades e enfrentar desafios com competência.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
sem justificativa	
Como potencializar o item	
avaliações de desenvolvimento individuais e palestras com especialistas da área	

Lucratividade
Capacidade de gerar lucros a partir das operações e atividades comerciais.
Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Como potencializar o item

identificar falhas e otimizar processos operacionais; Diversificação e personalização de serviços

Oportunidades Priorizadas – Fatores Externos

Preocupação com saúde	
Aumento da conscientização das pessoas em ter um estilo de vida saudável.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
sem justificativa	
Como aproveitar o item	
criação de canais ativos; parcerias com órgãos de saúde pública	

Taxa de violência	
Incidência de crimes violentos em uma área ou região, como homicídios, assaltos e agressões.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
sem justificativa	
Como aproveitar o item	
protocolos de prevenção, reforço da segurança	

Pessoas dispostas a adotar inovações	
Indivíduos abertos a experimentar e adotar novas tecnologias e produtos.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
sem justificativa	
Como aproveitar o item	

Principais Fatores Negativos – Atrapalham a alcançar os objetivos

Fraquezas Priorizadas – Fatores Internos

Controles financeiros	
Ferramentas para analisar e gerenciar receitas, despesas, fluxo de caixa e outras métricas financeiras.	
Classificação	
Fraqueza	Alto Impacto
sem justificativa	
Como corrigir o item	
elaborar orçamento detalhado	

Nível de automação	
Grau em que o negócio usa sistemas e tecnologia para automatizar seus processos.	
Classificação	
Fraqueza	Alto Impacto
sem justificativa	
Como corrigir o item	
análise de tecnologias adequadas, integração de ferramentas automatizadas	

Ameaças Priorizadas – Fatores Externos

Crise política	
Situações de instabilidade, conflitos ou incertezas relacionadas ao cenário político de um país ou região.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto
sem justificativa	
Como neutralizar o item	
capacitação da liderança para gestão em crise	

Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Cadeiras	5	150,00	750,00	9.62
Cadeiras ou sofás para área de espera	2	300,00	600,00	7.69
Computadores	4	800,00	3.200,00	41.03
Extintores de incêndio	5	150,00	750,00	9.62
Impressoras	1	600,00	600,00	7.69
Mesas	4	300,00	1.200,00	15.38
Prateleiras	2	100,00	200,00	2.56
Sistema de segurança (alarmes, câmeras)	5	100,00	500,00	6.41
Total			7.800,00	100.00

Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Criação e registro da marca	335,00	7.82
Gastos de legalização	1.000,00	23.34
Marketing para inauguração	1.500,00	35.01
Taxas e licenças	680,00	15.87
Treinamento da equipe	320,00	7.47
Uniformes e crachás	450,00	10.50
Total	4.285,00	100.00

Estoque Inicial

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
equipamento de limpeza	10	20,00	200,00	4.12
kit bombeiro	2	1.000,00	2.000,00	41.24
kit de treinamento para primeiros socorros completo	1	2.300,00	2.300,00	47.42
maleta primeiros socorros	2	75,00	150,00	3.09
material didático/apostila	4	50,00	200,00	4.12
Total			4.850,00	100.00

Capital de Giro

Prazos Médios de Recebimento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	50.00
30 dias	9	30.00
60 dias	12	20.00
Total	21	100.00

Prazos Médios de Pagamento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
15 dias	10.5	70.00
90 dias	27	30.00
Total	37.5	100.00

Resultados

Ciclo Financeiro	13.5 dias
Prazo Médio de Estoque	30 dias
Prazo Médio de Recebimento	21 dias
Prazo Médio de Pagamento	37.5 dias

Giro de Caixa Anual	26.67 dias
----------------------------	-------------------

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 102.834,53
Desembolso Anual	R\$ 2.342.254,04
Reserva Financeira	R\$ 15.000,00

Investimento Total

Aplicação de Recursos

Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Isabela de Moraes Carlos	20.000,00	25.00 %
Júlia Maria	20.000,00	25.00 %
Isabela Pinheiro Belarmino	20.000,00	25.00 %
Emily Fontana	20.000,00	25.00 %
Total	80.000,00	100.00

Total dos investimentos

Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	7.800,00	6.51
Investimentos pré-operacionais	4.285,00	3.58
Estoque inicial	4.850,00	4.05
Capital de giro	102.834,527	85.86
Total	119.769,527	100.00

Total das fontes de recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	80.000,00	66.80
Fontes de recurso de terceiros	39.769,527	33.20
Total	119.769,527	100.00

Gráficos

Aplicação de Recursos



Fontes de Recursos



Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Consultoria - Quais as lacunas na segurança?	Serviço	3.400,00
Pacote Apostilas e e-books mensais	Fabricação Própria	1.100,00
Pacote Escola Alerta (pacote completo)	Serviço	25.500,00
Palestra	Serviço	3.200,00
Palestras de segurança (anual)	Serviço	5.700,00
Treinamentos (pacote anual)	Serviço	7.000,00
Treinamentos (pacote mensal)	Serviço	3.500,00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Consultoria - Quais as lacunas na segurança?	Serviço	7	3.400,00	23.800,00	12.81
Pacote Apostilas e e-books mensais	Produto de fabricação própria	15	1.100,00	16.500,00	8.88
Pacote Escola Alerta (pacote completo)	Serviço	2	25.500,00	51.000,00	27.45
Palestra	Serviço	6	3.200,00	19.200,00	10.33
Palestras de segurança (anual)	Serviço	4	5.700,00	22.800,00	12.27
Treinamentos (pacote anual)	Serviço	4	7.000,00	28.000,00	15.07
Treinamentos (pacote mensal)	Serviço	7	3.500,00	24.500,00	13.19
Total			-	185.800,00	100.00

Projeção da Receita

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 8%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	185.800,00
Mês 2	200.664,00
Mês 3	216.717,12
Mês 4	234.054,49
Mês 5	252.778,849
Mês 6	273.001,157
Mês 7	294.841,249
Mês 8	318.428,549
Mês 9	343.902,833
Mês 10	371.415,06
Mês 11	401.128,264
Mês 12	433.218,526

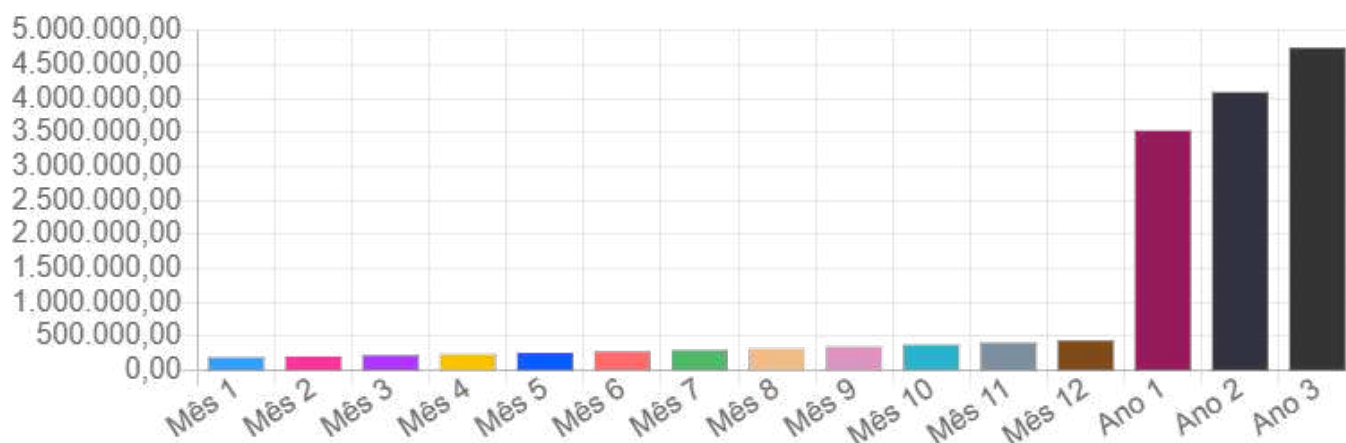
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 16%

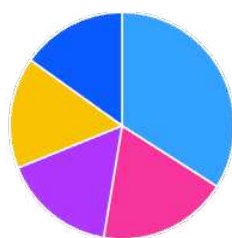
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	3.525.950,096
Segundo Ano	4.090.102,111
Terceiro Ano	4.744.518,449

Gráficos

Evolução da receita



Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



- Pacote Escola Alerta (pacote completo): R\$ 51.000,00
- Treinamentos (pacote anual): R\$ 28.000,00
- Treinamentos (pacote mensal): R\$ 24.500,00
- Consultoria - Quais as lacunas na segurança?: R\$ 23.800,00
- Palestras de segurança (anual): R\$ 22.800,00

Receita de acordo com parcelamento



Custos dos Produtos e Serviços

Produtos de Fabricação Própria

Pacote Apostilas e e-books mensais					Preço de venda: R\$ 1.100,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
website	1	unidade	100,00	100.00	100.00	
Total				100	100,00	

Serviços

Consultoria - Quais as lacunas na segurança?					Preço de venda: R\$ 3.400,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
transporte	1	carro	45,00	52.94	R\$45.00	
alimentação	2	comida	20,00	47.06	R\$40.00	
Total				100	85,00	

Pacote Escola Alerta (pacote completo)					Preço de venda: R\$ 25.500,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
transporte	12	carro	45,00	38.03	R\$540.00	
alimentação	24	comida	20,00	33.80	R\$480.00	
equipamentos	5	refil extintores	80,00	28.17	R\$400.00	
Total				100	1.420,00	

Palestra					Preço de venda: R\$ 3.200,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
transporte	1	carro	45,00	52.94	R\$45.00	
alimentação	2	comida	20,00	47.06	R\$40.00	
Total				100	85,00	

Palestras de segurança (anual)					Preço de venda: R\$ 5.700,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
transporte	12	carro	45,00	52.94	R\$540.00	
alimentação	24	comida	20,00	47.06	R\$480.00	
Total				100	1.020,00	

Treinamentos (pacote anual)					Preço de venda: R\$ 7.000,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
transporte	10	carro	45,00	36.00	R\$450.00	
alimentação	20	comida	20,00	32.00	R\$400.00	
equipamentos	5	refil de extintores	80,00	32.00	R\$400.00	
Total				100	1.250,00	

Treinamentos (pacote mensal)					Preço de venda: R\$ 3.500,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
transporte	1	carro	45,00	18.37	R\$45.00	
alimentação	2	comida	20,00	16.33	R\$40.00	
equipamentos	2	refil de extintores	80,00	65.31	R\$160.00	
Total				100	245,00	

Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
-----------	-----------------	--------	-------------------	---

Projeção do Custo de Mercadoria Vendida

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 15%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	16.240,00
Mês 2	18.676,00
Mês 3	21.477,40
Mês 4	24.699,01
Mês 5	28.403,862
Mês 6	32.664,441
Mês 7	37.564,107
Mês 8	43.198,723
Mês 9	49.678,531
Mês 10	57.130,311
Mês 11	65.699,858
Mês 12	75.554,836

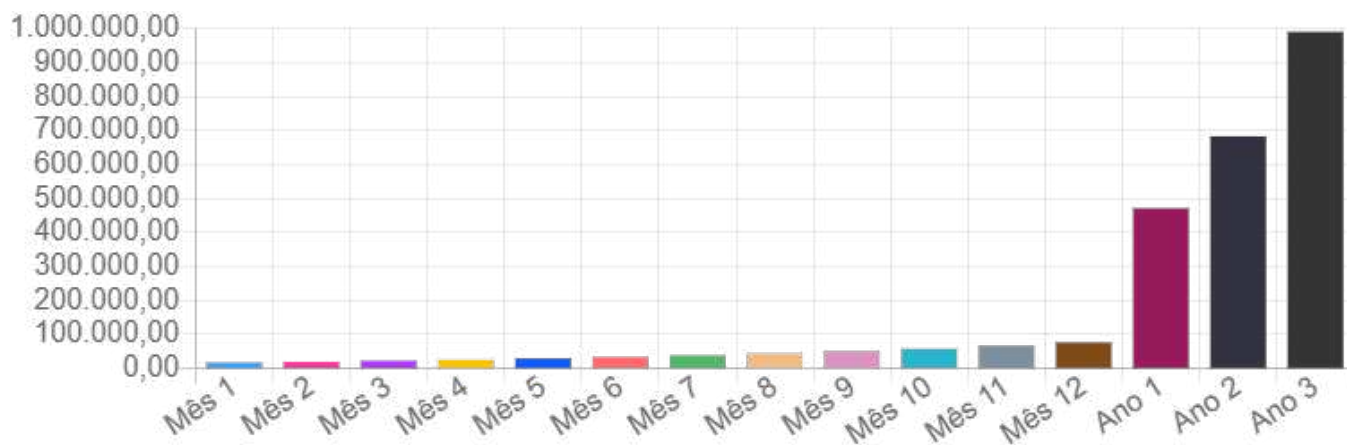
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 45%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	470.987,077
Segundo Ano	682.931,262
Terceiro Ano	990.250,331

Gráfico

Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Comissões	185.800,00	2.00	3.716,00
Previsão de inadimplência	185.800,00	2.00	3.716,00
Propaganda	185.800,00	5.00	9.290,00
Taxas de cartões	185.800,00	5.00	9.290,00
Total			26.012,00

Impostos

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Simples	185.800,00	21.00	39.018,00
Total			39.018,00

Projeção dos Custos Variáveis

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 7%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	69.650,00
Mês 2	74.525,50
Mês 3	79.742,285
Mês 4	85.324,245
Mês 5	91.296,942
Mês 6	97.687,728
Mês 7	104.525,869
Mês 8	111.842,68
Mês 9	119.671,668
Mês 10	128.048,684
Mês 11	137.012,092
Mês 12	146.602,939

Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 15%

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	1.245.930,632
Segundo Ano	1.432.820,227
Terceiro Ano	1.647.743,261

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Cadeiras	10 anos	30,00	750,00	72,00	6,00
Cadeiras ou sofás para área de espera	10 anos	25,00	600,00	57,50	4,792
Computadores	5 anos	300,00	3.200,00	580,00	48,333
Extintores de incêndio	5 anos	25,00	750,00	145,00	12,083
Impressoras	5 anos	70,00	600,00	106,00	8,833
Mesas	10 anos	90,00	1.200,00	111,00	9,25
Prateleiras	10 anos	10,00	200,00	19,00	1,583
Sistema de segurança (alarmes, câmeras)	5 anos	68,00	500,00	86,40	7,20
Total				1.176,90	98,075

Custos com Pessoal

Cargo	Nº Emprega-dos	Salário Mensal (R\$)	Custo com Salários (R\$)	Encargo Social (%)	Custo com Encargos (R\$)	Benefícios (R\$)	Custo Total (R\$)
Assessor de Diretoria	1	2.000,00	2.000,00	60.00	1.200,00	800,00	4.000,00
Coordenador Regional	1	2.000,00	2.000,00	60.00	1.200,00	800,00	4.000,00
Gerente Administrativa	1	3.000,00	3.000,00	60.00	1.800,00	800,00	5.600,00
Gerente de Marketibg	1	2.000,00	2.000,00	60.00	1.200,00	800,00	4.000,00
Total							17.600,00

Custos Fixos

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	165,00	0.45
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.000,00	2.70
Amortização de empréstimos	100,00	0.27
Depreciação	98,08	0.27
Encargos sociais sobre pró-labore	2.900,00	7.82
Encargos sociais sobre salários	5.400,00	14.57
Luz	135,00	0.36
Manutenção	100,00	0.27
Marketing e propaganda	235,00	0.63
Materiais de limpeza	15,00	0.04
Material de escritório	40,00	0.11
Pró-labore	13.200,00	35.61
Salários e Benefícios	12.200,00	32.91
Software de gestão	290,00	0.78
Tarifas bancárias	1.000,00	2.70
Tarifas de operadoras de cartão	80,00	0.22
Telefone e internet	110,00	0.30
Total	37.068,08	100.00

Projeção dos Custos Fixos

Tipo de projeção: Inserir taxa de crescimento

Totais mensais

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais: 6%

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	37.068,08
Mês 2	39.292,165
Mês 3	41.649,695
Mês 4	44.148,676
Mês 5	46.797,597
Mês 6	49.605,453

Descrição	Valor (R\$)
Mês 7	52.581,78
Mês 8	55.736,687
Mês 9	59.080,888
Mês 10	62.625,741
Mês 11	66.383,286
Mês 12	70.366,283

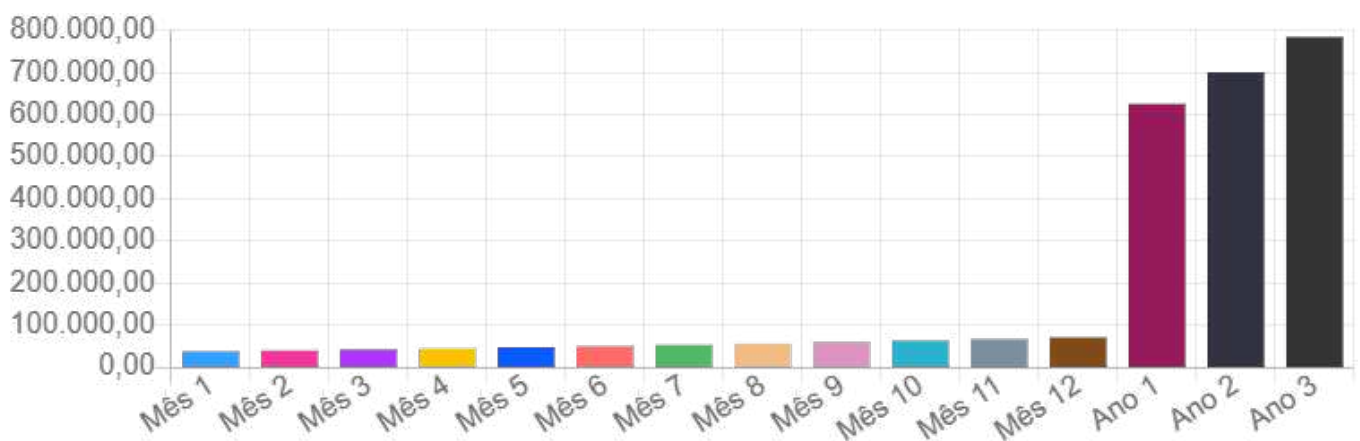
Totais anuais

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano: 12%

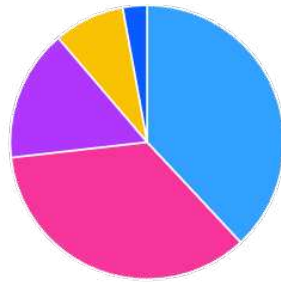
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	625.336,331
Segundo Ano	700.376,69
Terceiro Ano	784.421,893

Gráficos

Evolução dos Custos Fixos



Top 5 Custos Fixos



Pró-labore: R\$ 13.200,00 Salários e Benefícios: R\$ 12.200,00

Encargos sociais sobre salários: R\$ 5.400,00 Encargos sociais sobre pró-labore: R\$ 2.900,00

Aluguéis, condomínio e IPTU: R\$ 1.000,00

DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	92.900,00	50.00
Vendas à Prazo	92.900,00	50.00
Total	185.800,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	1.500,00	0.81
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	14.740,00	7.93
Impostos Federais	39.018,00	21.00
Comissões	3.716,00	2.00
Taxas de cartões	9.290,00	5.00
Propaganda	9.290,00	5.00
Previsão de inadimplência	3.716,00	2.00
Total	81.270,00	43.74

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	104.530,00	56.26

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Pró-labore	13.200,00	7.10
Encargos sociais sobre pró-labore	2.900,00	1.56
Salários e Benefícios	12.200,00	6.57
Encargos sociais sobre salários	5.400,00	2.91
Aluguéis, condomínio e IPTU	1.000,00	0.54

Descrição	Valor (R\$)	%
Água	165,00	0.09
Luz	135,00	0.07
Telefone e internet	110,00	0.06
Manutenção	100,00	0.05
Depreciação	98,08	0.05
Tarifas bancárias	1.000,00	0.54
Amortização de empréstimos	100,00	0.05
Tarifas de operadoras de cartão	80,00	0.04
Marketing e propaganda	235,00	0.13
Material de escritório	40,00	0.02
Materiais de limpeza	15,00	0.01
Software de gestão	290,00	0.16
Total	37.068,08	19.95

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	67.461,92	36.31

Projeção da DRE

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	67.461,92
Mês 2	68.170,335
Mês 3	73.847,74
Mês 4	79.882,558
Mês 5	86.280,448
Mês 6	93.043,535
Mês 7	100.169,493
Mês 8	107.650,459
Mês 9	115.471,746
Mês 10	123.610,323

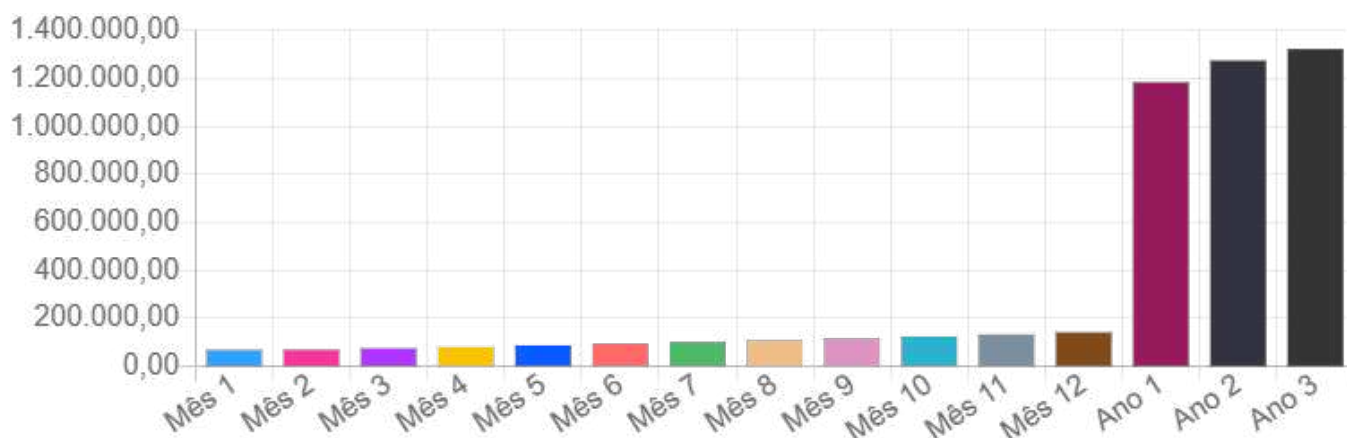
Descrição	Valor (R\$)
Mês 11	132.033,029
Mês 12	140.694,468

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	1.183.696,056
Segundo Ano	1.273.973,932
Terceiro Ano	1.322.102,964

Gráficos

Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



Indicadores Financeiros

Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 3.525.950,10
Custos Variáveis	-R\$ 1.716.917,71
Margem de Contribuição	R\$ 1.809.032,39
Custos Fixos	-R\$ 625.336,33
Resultado	R\$ 1.183.696,00
Lucratividade Anual	33.57 %

Outros Indicadores

Descrição	
Payback Simples	2 meses
Rentabilidade Anual	988.31 %

Pontos de Equilíbrio

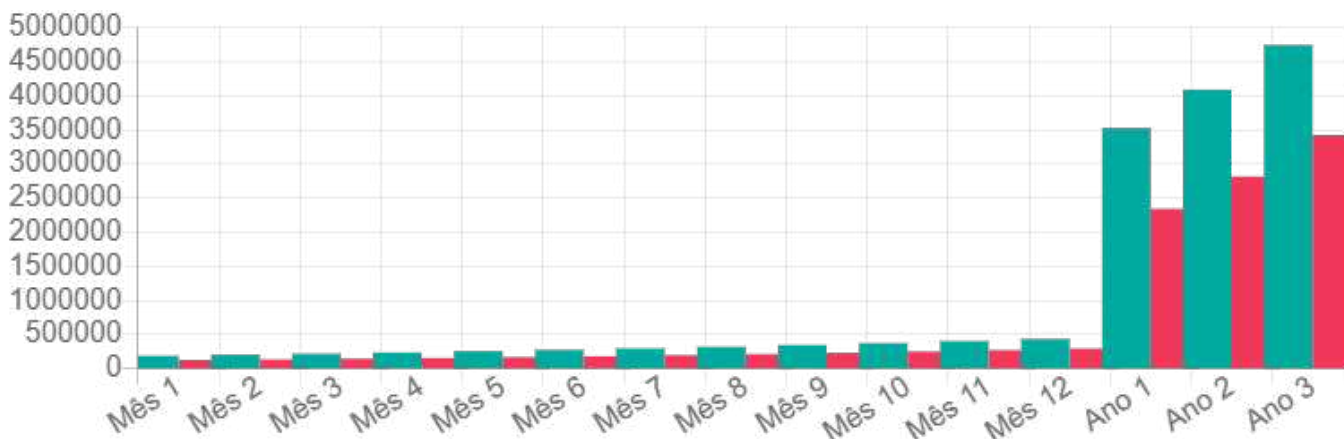
Lucro Desejado: R\$ 0,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 1.218.741,63
PE Financeiro	R\$ 1.216.447,92
PE Econômico	

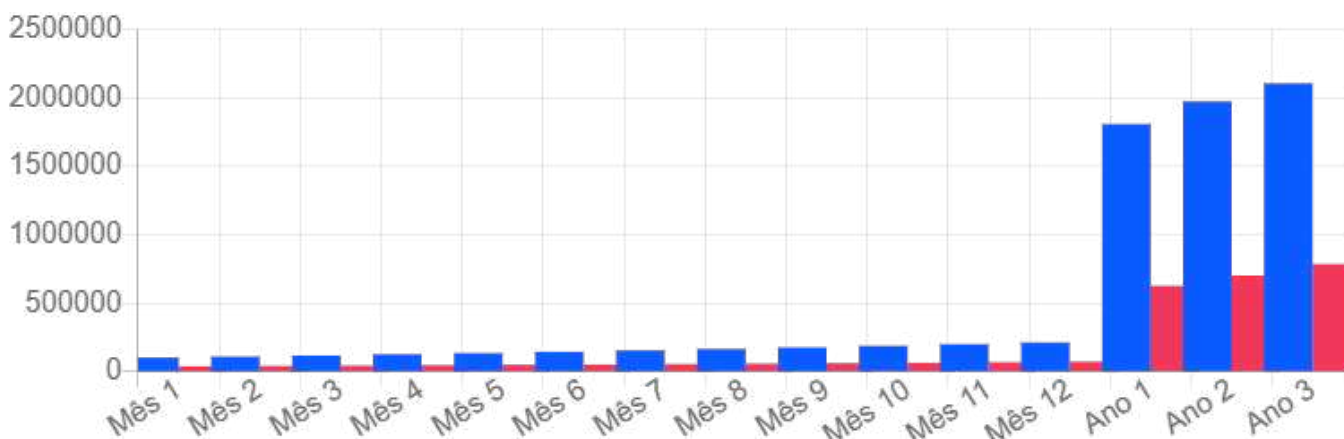
Indicador de Lucratividade



Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Canais de Aquisição

Avaliação de Canais

Canal de Aquisição	Atratividade	Alcance Esperado	Cliente	Relacionamento	Viabilidade	Média Geral
Relações Públicas	8	9	9	10	8	9
Vendas	8	9	8	10	10	9
Palestras e Apresentações	10	10	8	7	8	9
Acordos e Parcerias	8	9	8	6	7	8
Marketing de Conteúdo	9	9	9	7	5	8
Marketing Viral	9	7	9	5	6	7

Canais de Tração

Relações Públicas, Vendas, Palestras e Apresentações

Experimentos

Relações Públicas

Ticket Médio: R\$ 6.400,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 50,00

Como testar?

Diálogo direto com o Ministério da Educação e prefeitura.

Com quem testar?



Alexandra Barros

Período de teste

Início: 29/07/2025

Término: 11/11/2025

Investimento

R\$ 1.250,00

Clientes obtidos

25

Receita gerada

R\$ 160.000,00

Vendas

Ticket Médio: R\$ 4.285,71

Custo de Aquisição de Cliente (CAC): R\$ 85,71

Como testar?

investimento vendas de planos de segurança

Com quem testar?



Ricardo Leone

Periodo de teste

Início: 29/07/2025

Término: 11/11/2025

Investimento

R\$ 3.000,00

Clientes obtidos

35

Receita gerada

R\$ 150.000,00

Aprendizado

conclui-se que com as vendas a empresa tem um grande retorno financeiro.

Palestras e
Apresentações

Ticket Médio:
R\$ 1.500,00

Custo de Aquisição de Cliente (CAC):
R\$ 250,00

Como testar?

Introdução de palestras instrucionais em escolas.

Com quem testar?



Ricardo Leone

Periodo de teste
Início: 29/07/2025

Término: 29/07/2025

Investimento
R\$ 2.500,00

Cientes obtidos
10

Receita gerada
R\$ 15.000,00

Aprendizado

A introdução destas palestras teve retorno positivo e nos ajudou a analisar as lacunas e necessidades dos clientes.

Simulador de Resultados

Percentuais Aplicados

Cenário Otimista

Receita maior em: 0%

Custo menor em: 0%

Investimento menor em: 0%

Cenário Pessimista

Receita menor em: 0%

Custo maior em: 0%

Investimento maior em: 0%

Resumo

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 3.525.950,10	Não Informado	Não Informado
Custos Variáveis	-R\$ 1.716.917,71	Não Informado	Não Informado
Margem de Contribuição	R\$ 1.809.032,39	Não Informado	Não Informado
Custos Fixos	-R\$ 625.336,33	Não Informado	Não Informado
Resultado	R\$ 1.183.696,00	Não Informado	Não Informado

Indicadores Financeiros

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	33.57 %	Não Informado	Não Informado
Payback Simples	2 meses	Não Informado	Não Informado
Rentabilidade Anual	988.31 %	Não Informado	Não Informado
PE Contábil	R\$ 1.218.741,63	Não Informado	Não Informado
PE Financeiro	R\$ 1.216.447,92	Não Informado	Não Informado
PE Econômico	Não Informado	Não Informado	Não Informado

Quadro de Experimentação

Funil de Vendas

Topo do Funil

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Sua escola é segura?	150,00	1000	100	1.50	0.10
Blitz Educacional em Feira Escolar	280,00	300	25	11.20	0.08
Podcast ou Entrevista com Especialista		500	15		0.03
Consolidado	430,00	1800	140	3.07	0.08

Gatilhos de passagem

Sua escola é segura?

1. Diretores demonstram interesse em saber mais sobre
2. Acessam o link da apresentação gratuita do projeto
3. Comentam, salvam ou compartilham o post da campanha

Blitz Educacional em Feira Escolar

1. Diretores pegam o folder e pedem visita técnica.
2. Pais perguntam sobre e indicam à escola dos filhos
3. Coordenadores solicitam o envio de proposta.

Podcast ou Entrevista com Especialista

1. Escolas escutam relatos reais e procuram solução.
2. E-mail ou direct solicitando reunião.
3. Conversões diretas e indiretas após ouvir.

Meio do Funil

Chegaram da etapa anterior: 140 pessoas

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Apresentação Online Interativa	80,00	140	35	2.29	0.25
Envio de Kit Apresentação + E-book	50,00	80	18	2.78	0.23
Consolidado	130,00	220	53	2.45	0.24

Gatilhos de passagem

Apresentação Online Interativa

1. Participa da apresentação
2. Entra em contato pedindo orçamento
3. Agenda visita técnica

Envio de Kit Apresentação + E-book

1. Escola responde solicitando orçamento
2. Clica no link da proposta digital
3. Preenche formulário de diagnóstico

Fundo do Funil

Chegaram da etapa anterior: 53 pessoas

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Visita Técnica com Diagnóstico Personali	150,00	35	20	7.50	0.57
Proposta com desconto para fechamento já		20	7		0.35
Vídeo-Depoimento de Escola Parceira.	100,00	25	8	12.50	0.32
Consolidado	250,00	80	35	7.14	0.44

Gatilhos de passagem

Visita Técnica com Diagnóstico Personali
1. Escola confirma intenção de contratar
Proposta com desconto para fechamento já
1. Aceita proposta com bônus (ex:treinamento extra)
Vídeo-Depoimento de Escola Parceira.
1. Escola sinaliza interesse através do vídeo

Análise

Efetivaram/realizaram a compra:

35 pessoas

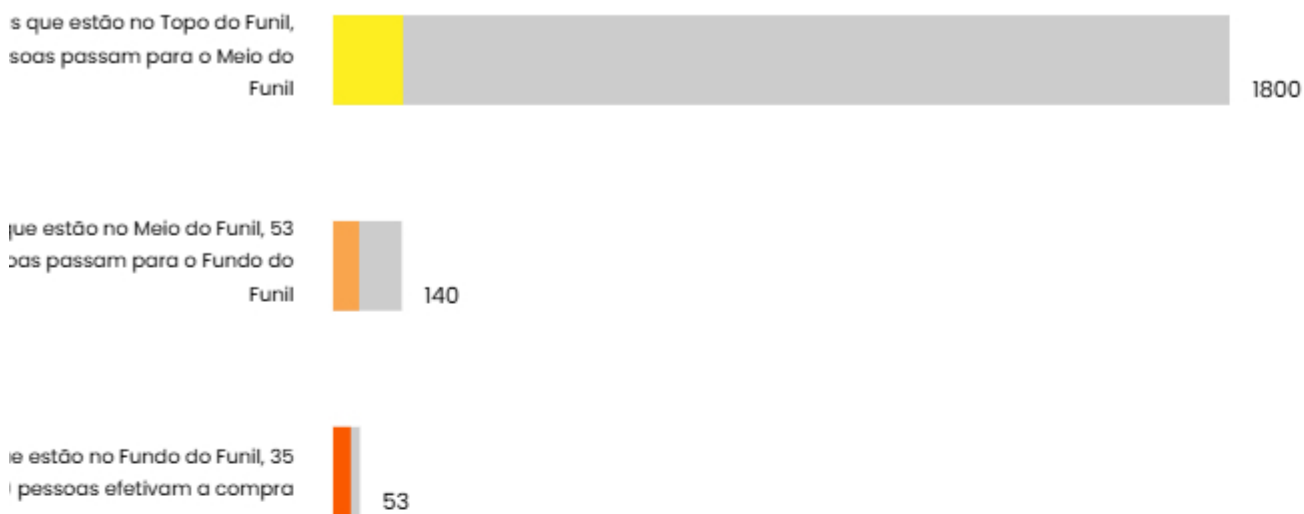
Custo Total de Aquisicao de Pessoas:

R\$ 23,14

Taxa Total de Conversão:

0.66 %

Percentual de Pessoas que fizeram a Conversão



Percentual de Pessoas que passaram pelas Etapas do Funil

