**Faculdade de Tecnologia de Sorocaba – Fatec**

**Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas**

**Disciplina de Engenharia de Software II**

**Grupo MatchSquad – Plataforma de Match de Consultorias e Fomentação Projetos.**

Nomes:

Alessandro Manrique Júnior RA: 0030482311038

Gabriel Alves Coelho RA: 0030482311011

Guilherme de Freitas Diniz RA: 0030482311013

Natã Siloe RA: 0030482311003

Pedro Henrique Aranha RA: 0030482311027

Victor Akira Maejima RA: 0030482311009

Prof. Glauco Todesco

Sorocaba 2024/1

**Sumário**

[Síntese do Projeto 3](#_Toc161647266)

[Modelo de Negócio 4](#_Toc161647267)

[**Público-alvo** 4](#_Toc161647268)

[**Tamanho do Mercado** 4](#_Toc161647269)

[Segmentação de Mercado: 4](#_Toc161647270)

[Tamanho Total do Mercado (Contexto Brasileiro): 5](#_Toc161647271)

[Segmentos de Mercado Alvo: 6](#_Toc161647272)

[Taxa de Crescimento do Mercado: 7](#_Toc161647273)

[Análise Competitiva: 7](#_Toc161647274)

[Conclusão: Tendências e Perspectivas do Mercado de Mentoria Empreendedora: 8](#_Toc161647275)

[**Formas de Monetização.** 9](#_Toc161647276)

[**Formas de Degustação/Testes** 9](#_Toc161647277)

[**Concorrentes** 10](#_Toc161647278)

[**Faturamento mínimo/Ponto de equilíbrio** 10](#_Toc161647279)

[Nível de Dificuldade do Sistema Proposto 10](#_Toc161647280)

[**Quantidade de Tabelas, quais tabelas?** 10](#_Toc161647281)

[**Quantidade de dores (Casos de Uso). Quais dores?** 10](#_Toc161647282)

[**Quantidade de Relatórios. Quais relatórios?** 11](#_Toc161647283)

[Consulta de Avaliação: 11](#_Toc161647284)

[Histórico de Match: 11](#_Toc161647285)

[Relatório de Progressão: 11](#_Toc161647286)

[Contrato de Mentoria: 11](#_Toc161647287)

[**Quantidade de Telas. Quais telas** 12](#_Toc161647288)

[Tecnologia Utilizadas 12](#_Toc161647289)

[**FrontEnd** 12](#_Toc161647290)

[**BackEnd** 12](#_Toc161647291)

[**Mobile** 12](#_Toc161647292)

[**Banco de Dados** 12](#_Toc161647293)

# Síntese do Projeto

O projeto da MatchSquad, trabalha com ideias. Inicialmente tem como objetivo de fomentar o encontro de interessados dos mais variados nichos do empreendedorismo, buscando unir empresários com novas ideias de negócio, e experts do ramo. Complementarmente, disponibilizar a venda de conteúdos dos consultores e mentores previamente apurados, para a maturação e melhoria contínua das ideias, como uma incubadora ou dar propulsão a um negócio já em curso, como aceleradora.

As dores dos usuários que serão trabalhadas estão embasadas nas dificuldades:

* Perspectiva do Empreendedor
* Dificuldade na procura de um profissional qualificado;
* Falta de visões chave/*insights* para por em prática as ideias;
* Confiabilidade na seleção de um profissional;
* Apelo financeiro para o ponta pé inicial do projeto;
* Perspectiva dos Consultores e Mentores
* Falha de Marketing Pessoal;
* Oculto pela competitividade dos profissionais já estabelecidos no mercado;
* Falta de informação de quais são os atuais projetos sendo trabalhados nas empresas;
* *Cross Sell* dos conteúdos educativos moldados ao campo de atuação que o empreendedor esta interessado em investir;

# Modelo de Negócio

### **Público-alvo**

Abaixo das grandes corporações, a aplicação enxerga toda fatia de mercado de pessoas jurídicas como público em potencial (MPE), como também, ainda considerando a incubação de ideias que precisam de um “empurrão” inicial, considerando-se o público geral de pessoas físicas como possíveis interessados no mento de ideias.

E dado ainda as possibilidades de nichos que podem ser implementados de acordo com cada ideia, os beneficiados podem ser dos mais variados públicos, independente de classe social, etnia, religião, localização etc.

### **Tamanho do Mercado**

### Segmentação de Mercado:

- Empreendedores: Inclui startups e pequenas empresas.

* Startups: Empresas emergentes com um modelo de negócios inovador, geralmente associadas a setores de tecnologia, ciência e outros campos disruptivos. Startups podem variar em tamanho e estágio de desenvolvimento.
* Pequenas Empresas: Este grupo engloba empresas estabelecidas, mas de menor porte, que podem atuar em diversos setores. São empresas que já ultrapassaram a fase inicial de startups e buscam crescimento sustentável.

-Consultores: Engloba profissionais experientes e especialistas em diversas áreas de negócios.

* Profissionais Experientes: Engloba executivos aposentados, empreendedores bem-sucedidos e especialistas em áreas-chave de negócios. Esses consultores possuem vasta experiência e podem oferecer uma visão valiosa para empreendedores em ascensão.
* Especialistas em Diversas Áreas: Consultores especializados em finanças, marketing, operações, tecnologia, entre outras áreas, proporcionando conhecimento técnico específico para enfrentar desafios específicos.

### Tamanho Total do Mercado (Contexto Brasileiro):

O mercado brasileiro para serviços de mentoria e consultoria empreendedora destaca-se como um ambiente dinâmico, impulsionado por um notável crescimento no empreendedorismo. De acordo com um estudo realizado em 2019, a taxa de brasileiros atuando em seus próprios negócios atingiu 38,7 milhões, representando a segunda maior taxa desde 2002.

No período entre 2019 e 2020, dados fornecidos pela Associação Brasileira dos Mentores de Negócios revelam uma explosão no número de Mentores de Negócios no país. Houve um impressionante aumento de 78% em comparação ao ano de 2016, elevando a amostragem de mentores de 8 mil para 35 mil. Esse aumento substancial reflete a crescente conscientização sobre a importância da orientação especializada no cenário empreendedor brasileiro.

O cenário de mentoria e consultoria empreendedora no Brasil é ainda mais fortalecido pelos resultados notáveis do Programa Brasil Mais, uma iniciativa da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI). O programa visa impulsionar a produtividade e a competitividade das empresas brasileiras em meio às transformações do mercado.

* Entre os anos de 2020 e 2022, o Programa Brasil Mais conduziu mais de 1.700 mentorias destinadas às indústrias. Os resultados são impressionantes, demonstrando um impacto significativo nas organizações participantes:
* Aumento Médio de 68% na Produtividade: A mentoria desempenhou um papel crucial no aumento da eficiência operacional das empresas, refletindo diretamente na produtividade.
* Redução de Movimentação em 68,9%: A orientação especializada contribuiu para a otimização dos processos, resultando em uma considerável redução nos custos relacionados à movimentação interna.
* Diminuição de Perdas Materiais em 31%: A orientação estratégica impactou positivamente na gestão de recursos, resultando em uma significativa diminuição nas perdas materiais nas organizações.
* Faturamento Aproximadamente 8% Maior: Entre as 112 mil micro e pequenas empresas participantes, o Programa Brasil Mais registrou um aumento significativo no faturamento, indicando que as ações implementadas com o suporte de mentores resultaram em benefícios financeiros tangíveis.

### Segmentos de Mercado Alvo:

Interface gráfica do usuário, Aplicativo

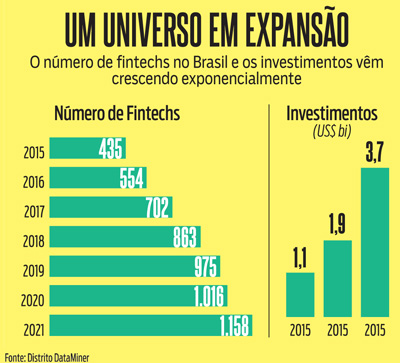
Descrição gerada automaticamenteA MatchSquad concentrará seus esforços nos segmentos de startups, uma escolha estratégica considerando que esses segmentos representam uma parcela significativa do mercado. No Brasil, onde o cenário empreendedor está em constante ascensão, a decisão é respaldada por fatos.

Atualmente, o Brasil abriga um total de 22 mil startups, evidenciando a robustez e diversidade do ecossistema empreendedor no país. Destas, 56% estão localizadas na região Sudeste, consolidando essa área como um epicentro crucial para inovação e desenvolvimento de negócios disruptivos.

Além disso, é importante destacar que o faturamento médio anual das startups no Brasil atinge a marca de 851 mil reais. Esses números não apenas demonstram o potencial financeiro do segmento, mas também ressaltam a necessidade de suporte especializado, como o oferecido pela MatchSquad, para otimizar operações, promover o crescimento e garantir a sustentabilidade a longo prazo das startups brasileiras.

Em 2015, o investimento global em fintechs totalizava 1.1 bilhão de dólares, refletindo um ambiente empreendedor incipiente. Contudo, a dinâmica acelerada do setor foi evidente, culminando em um impressionante aumento para 3.7 bilhões de dólares em investimentos em 2021. Esse crescimento vertiginoso destaca a confiança dos investidores no potencial disruptivo e inovador das fintechs para moldar o futuro dos serviços financeiros.

Além do aumento nos investimentos, a expansão do número de fintechs também é notável. Em 2015, havia 435 fintechs em operação, enquanto em 2021 esse número havia mais que dobrado, atingindo a marca de 1.158. Essa proliferação destaca a resposta dinâmica e adaptável do setor financeiro às demandas crescentes por soluções tecnológicas inovadoras.



### Taxa de Crescimento do Mercado:

Antecipa-se um crescimento notável no mercado de serviços de mentoria e consultoria empreendedora, impulsionado pela demanda crescente por conhecimento especializado e orientação estratégica. A expectativa é que o setor experimente uma expansão substancial devido à busca contínua dos empreendedores por recursos que catalisem o sucesso de seus negócios. O apoio especializado oferecido por empresas como a MatchSquad, que compreendem as nuances do ambiente empreendedor, deve desempenhar um papel vital nesse crescimento, proporcionando soluções adaptadas às necessidades dinâmicas do mercado.

### Análise Competitiva:

O cenário competitivo no segmento é diversificado, com diversas plataformas oferecendo serviços semelhantes de mentoria e consultoria empreendedora. No entanto, a MatchSquad se destaca de maneira única ao adotar uma abordagem inovadora, combinando eficazmente mentorias online com espaços físicos para reuniões. Essa sinergia entre o virtual e o presencial cria um ambiente versátil e acessível para empreendedores e mentores se conectarem. Além disso, a ênfase na inovação na entrega de serviços posiciona a MatchSquad como uma escolha diferenciada no mercado, oferecendo soluções adaptadas às demandas em constante evolução do ecossistema empreendedor. Essa abordagem única, aliada a um entendimento profundo das necessidades do mercado, confere à MatchSquad uma vantagem competitiva notável, consolidando sua posição como uma líder no setor de mentoria empreendedora.

### Conclusão: Tendências e Perspectivas do Mercado de Mentoria Empreendedora:

À medida que avançamos para o futuro, o mercado de mentoria empreendedora se configura como um terreno fértil para crescimento e inovação. A MatchSquad, estrategicamente focada em startups, está posicionada para capitalizar a crescente demanda por conhecimento especializado e orientação estratégica.

Antecipamos uma trajetória ascendente para a MatchSquad, com a estratégia inicial de conquistar 5,5% do mercado-alvo nos primeiros anos, seguida por uma expansão gradual. Essa estratégia é respaldada por dados concretos, incluindo o expressivo aumento no número de empreendedores no Brasil, o sucesso notável do Programa Brasil Mais e a evolução constante das fintechs, que evidenciam a busca incessante por soluções inovadoras.

A análise competitiva destaca a singularidade da MatchSquad, que se destaca não apenas pela oferta de serviços de mentoria online, mas também pela integração de espaços físicos para reuniões, proporcionando um ambiente versátil e acessível para empreendedores e mentores.

Os gráficos e visualizações apresentados refletem não apenas a projeção de crescimento do mercado, mas também a fatia ambiciosa que a MatchSquad almeja conquistar, sinalizando uma visão robusta e sustentável para o futuro.

Considerando as tendências recentes, observamos um aumento na busca por soluções online e uma preferência crescente por mentorias especializadas. Nesse cenário, a MatchSquad se destaca como uma força motriz, alinhando-se às demandas dinâmicas do mercado e oferecendo soluções adaptadas às necessidades individuais de startups.

Num horizonte mais amplo, esperamos que o mercado de mentoria empreendedora continue a trilhar uma rota ascendente, impulsionado pela evolução constante nas demandas empreendedoras, tecnológicas e pelas políticas de incentivo ao empreendedorismo. A MatchSquad, com sua abordagem inovadora e adaptativa, emerge como uma peça-chave nesse cenário, contribuindo não apenas para o desenvolvimento de negócios individuais, mas para o fortalecimento do ecossistema empreendedor como um todo.

Fontes: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Terra, Poder Empreendedor, DataMiner.

### **Formas de Monetização.**

O produto poderá ser monetizado a partir da venda avulsa de uma consultoria, gerando lucro por meio da comissão paga ao site pelo consultor. Outra opção é a venda de um plano de assinatura mensal para acompanhamento com um coach.

A seguir são detalhadas as informações referentes aos valores:

O custo por hora de uma consultoria avulsa é variável de acordo com o consultor, podendo variar de R$8 80,00 até R4 300,00 ou assumir até mesmo valores superiores a este último, logo fica estabelecido como base de custo por hora de consultoria o valor de R$ 100,00, assim, será cobrado 10% deste valor de comissão à plataforma.

No caso do plano de acompanhamento com o coach, este dará acesso a uma reunião mensal com duração de uma hora, tendo seu custo de R$ 100,00 por hora de reunião, será vendido a R$ 185,00.

Cada consultoria vendida terá duração de uma hora.

### **Formas de Degustação/Testes**

1. Workshops gratuitos: eventos presenciais ou virtuais (em redes sociais) onde se possa fornecer informações e práticas;
2. Consultoria grátis (sessões de curto prazo): ofertar para clientes em potencial. É possível identificar dificuldades e desafios e como a empresa pode ajudar a superá-los;
3. Webinário e webcast: compartilhar conhecimento sobre tópicos nas áreas de atuação
4. Eventos de networking: participar de eventos onde se possa interagir com potenciais clientes. Conferências, feiras, eventos locais;
5. Vídeos de degustação das consultorias.

### **Concorrentes**

Plataformas de consultorias, exemplo: Accenture Brasil, Deloitte, Mckinsey & Company e o Sebrae.

Estratégia: Foco em projetos de grande porte para empresas multinacionais e grandes players do mercado.

Diferenciais: Expertise global, metodologias robustas, times multidisciplinares e alta reputação no mercado.

Preços: Elevados, devido à complexidade dos projetos e à expertise dos consultores.

Marketing: Campanhas de marketing institucional, participação em eventos internacionais e publicações em revistas especializadas.

Canais de Venda: Venda direta para grandes empresas, parcerias com outras empresas de consultoria e participação em licitações públicas.

### **Faturamento mínimo/Ponto de equilíbrio**

O custo inicial para manter a plataforma, levando em consideração serviços de hospedagem do site, segurança da informação, banco de dados, nuvem, custos gerais (não relacionados com tecnologia da informação), entre outros, foi estimado em R$ 17.000,00.

Para segurança do cliente, o consultor/coach só recebe o valor cobrado por consultoria/reunião após ministrar esta. Tendo em vista que a quantidade de consultorias ministradas por mês é variável e considerando que alguns clientes optem pelo plano mensal de acompanhamento com o coach, serão necessários 200 clientes assinantes ou vender 1700 consultorias avulsas, considerando que custem R$ 100,00, por mês para atingir o ponto de equilíbrio da MatchSquad.

# Nível de Dificuldade do Sistema Proposto

### **Quantidade de Tabelas, quais tabelas?**

A aplicação terá 10 tabelas. São elas:

1) Tabela de instrutores;

2) Tabela de empreendedores;

3) Tabela de consultorias;

4) Tabela de reuniões;

5) Tabela de registros de reuniões;

6) Tabela de pagamentos;

7) Tabela de planos;

8) Tabela de planos para empreendedores (relacionamento n:n);

9) Tabela de habilidades;

10) Tabela de habilidades para instrutores (relacionamento n:n).

### **Quantidade de dores (Casos de Uso). Quais dores?**

As dores/casos de uso dos clientes da MatchSquad são:

1) Procurar/encontrar consultor;

2) Analisar perfil do consultor (por parte do empreendedor);

3) Analisar perfil do empreendedor (por parte doconsultor/coach , para direcionar melhor sua consultoria/reunião);

4) Assistir/ministrar uma consultoria à distância;

5) Melhorar seu trabalho (consultoria) através da avaliação do cliente.

### **Quantidade de Relatórios. Quais relatórios?**

Serão compostos em 4 relatórios: consultas de avaliação, o histórico de match de acordo com o perfil, o relatório de progressão, e o contrato de consultoria (metas).

### Consulta de Avaliação:

Os relatórios de avaliações de Consultores e Coaches são só visíveis para Empresas, para evitar compra de boas avaliações com propósito de inflar score. Só são habilitados para avaliar os perfis que tenham tido contrato entre si, tendo informações da porcentagem de metas atingidas e classificação por estrelas.

Para abordar avaliações ruins, pode-se incrementar o anonimato do autor com o subsequente envio por e-mail do que foi relatado, estabelecendo um tempo hábil para réplica e resolução do problema. Caso não seja atendido, a avaliação é atrelada permanentemente ao perfil.

### Histórico de Match:

Este relatório tem um propósito de arquivar ao longo do tempo empresas ou consultores/coaches, conforme o perfil, que foram feito o contato durante o uso da aplicação, com detalhes em resumo de: datas, chamadas online, quantidade de consultorias/reuniões feitas, assuntos trabalhados nas respectivas consultorias/reuniões, quanto foi pago, comprovantes e certificados.

Relatórios de Agendamentos:

O referido relatório tem o objetivo de documentar todos os agendamentos de consultorias/reuniões para ciência do consultor/coach.

Extrato de Pagamentos:

Este relatório tem como objetivo registrar as transações feitas na carteira do consultor/coach para ciência e documentação deste.

Logs de Sessão Mentorada:

Relatório com a finalidade de documentar as sessões de consultoria/reunião já realizadas.

### **Quantidade de Telas. Quais telas**

A aplicação terá 11 telas principais e outras telas informativas. São elas:

1) Tela de pesquisa de consultores/coaches;

2) Tela de perfil do consultor/coach;

3) Tela de perfil do empreendedor;

4) Tela de avaliação da consultoria/reunião;

5) Tela de agendamento de consultoria/reunião;

6) Tela para registro da reunião;

7) Tela de consulta de consultorias/reuniões agendadas;

8) Tela de consulta de relatórios de Avaliação;

9) Tela de consulta de relatório de Histórico de Match;

10) Tela de consulta de Relatório de Progressão;

11) Tela de Contrato de Consultoria;

12) Telas informativas.

# Tecnologia Utilizadas

### **FrontEnd**

Serão utilizadas as seguintes tecnologias para a etapa de desenvolvimento FrontEnd:

1. HTML e CSS;
2. JavaScript;
3. Headroom.js;
4. Bootstrap;
5. React;
6. VSCode;
7. GitHub;
8. Git cliente.

### **BackEnd**

Serão utilizadas as seguintes tecnologias para a etapa de desenvolvimento BackEnd:

1. Java;
2. Spring;
3. VSCode;
4. GitHub;
5. Git cliente;

### **Mobile**

No início do projeto não está previsto o desenvolvimento de aplicação mobile, tornando-se assim uma opção para o futuro.

### **Banco de Dados**

Prezando pela consistência e de maior integridade provida pelos bancos SQL, dado o uso de operações financeiras, será utilizado o Oracle como base de dados. O que confere maior segurança no armazenamento de segurança e *rollback* necessários em eventual mau funcionamento.