**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 Mentorias/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](#_Toc161572606)

[Modelo de Negócio 4](#_Toc161572607)

[**Público Alvo** 4](#_Toc161572608)

[**Tamanho do Mercado** 4](#_Toc161572609)

[Segmentação de Mercado: 4](#_Toc161572610)

[Tamanho Total do Mercado (Contexto Brasileiro): 5](#_Toc161572611)

[Segmentos de Mercado Alvo: 6](#_Toc161572612)

[Taxa de Crescimento do Mercado: 7](#_Toc161572613)

[Análise Competitiva: 7](#_Toc161572614)

[Conclusão: Tendências e Perspectivas do Mercado de Mentoria Empreendedora: 8](#_Toc161572615)

[**Formas de Monetização.** 9](#_Toc161572616)

[**Formas de Degustação/Testes** 9](#_Toc161572617)

[**Concorrentes** 10](#_Toc161572618)

[**Faturamento mínimo/Ponto de equilíbrio** 10](#_Toc161572619)

[N ível de Dificuldade do Sistema Proposto 10](#_Toc161572620)

[**Quantidade de Tabelas, quais tabelas?** 10](#_Toc161572621)

[**Quantidade de dores (Casos de Uso). Quais dores?** 10](#_Toc161572622)

[**Quantidade de Relatórios (Não é listagem). Quais relatorios?** 10](#_Toc161572623)

[**Quantidade de Telas. Quais telas** 10](#_Toc161572624)

[Tecnologia Utilizadas 11](#_Toc161572625)

[**FroentEnd** 11](#_Toc161572626)

[**Backend** 11](#_Toc161572627)

[**Mobile** 11](#_Toc161572628)

[**Banco de Dados** 11](#_Toc161572629)

# 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.

- Mentores: 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 mentores possuem vasta experiência e podem oferecer uma visão valiosa para empreendedores em ascensão.
* Especialistas em Diversas Áreas: Mentores 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

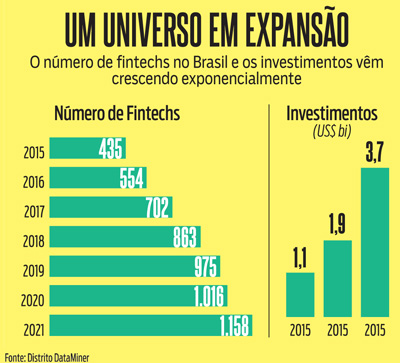
Descrição gerada automaticamenteA MatchSquad concentrará seus esforços nos segmentos de startups, uma escolha estratégica considerando que esses segmentos representam uma parcela significativa do mercado. No Brasil, onde o cenário empreendedor está em constante ascensão, a decisão é respaldada por fatos.

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 mentoria, gerando lucro por meio da comissão paga ao site pelo mentor. Outra opção é a venda de planos de assinatura mensal para acesso às mentorias. Cada plano permite o acesso a uma determinada quantidade de mentorias por mês:

Plano Bronze: Vendas avulsas. Valor estimado por sessão de mentoria: R$ 250,00.

Plano Silver: Acesso à 2 mentorias mensais. Valor estimado por plano Silver: R$ 264,50.

Plano Gold: Acesso à 5 mentorias mensais + 15% de desconto por mentorias adicionais. Valor estimado por plano Gold: R$ 596,25.

Plano Diamond: Acesso à 8 mentorias mensais + 30% de desconto por mentorias adicionais. Valor estimado por plano Diamond: R$ 927,50.

Na opção de venda de mentorias avulsas, o mentor cobra um valor por seu produto e a plataforma cobra a comissão de sua venda. Tendo todos os planos vinculados a CNPJ, não sendo possível criar dois planos com a mesma identificação.

### **Formas de Degustação/Testes**

1. Workshops gratuitos : eventos presenciais ou virtuais 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. Estudo de caso : marketing baseado no sucesso na resolução de problemas anteriores
4. Webinário e webcast : compartilhar conhecimento sobre tópicos nas áreas de atuação
5. Demonstração de produto ou serviço : oferecer demonstrações gratuitas para potenciais cliente. Experimentar em primeira mão se atende as demandas e necessidades
6. Eventos de networking : participar de eventos onde se possa interagir com potenciais clientes. Conferências, feiras , eventos locais.
7. Avaliações gratuitas : analisar a situação e fornecer recomendações de como podem melhorar com os serviços de consultoria
8. Experiências personalizadas : personalização da degustação de acordo com as necessidades e interesses de cada cliente
9. Uma semana grátis para avaliação.
10. Vídeos de degustação das mentorias.

### **Concorrentes**

Plataformas de venda de infoprodutos: Hotmart, Eduzz, Udemy, Monetize e Green.

Os concorrentes da MatchSquad trabalham com comissões em cimo do valor do produto, cada empresa determina a porcentagem das comissões por venda. Segundo o site Portal Insights a Eduzz cobra 4,9% do valor do produto mais R$ 1,00 por cada transação, já a Hotmart cobra 9,9% do valor do produto mais R$ 1,00 quando a comissão for maior que R$ 10,00 e 20% para as demais.

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

O custo 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 mentor só recebe o valor cobrado por mentoria após ministrar esta. Tendo em vista que a quantidade de mentorias ministradas por mês é variável e considerando 2 horas como tempo médio de cada sessão, considerando R$ 100,00 o valor médio cobrado por hora de sessão, o custo médio de uma mentoria é de R$ 200,00. O valor médio de venda, efetuada pela plataforma, de uma mentoria avulsa de R$ 250,00, é necessário vender 64 sessões de mentorias por mês para atingir o ponto de equilíbrio da MatchSquad.

# Nível de Dificuldade do Sistema Proposto

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

O custo para manter a platforma, levando em consideração servições de hospedagem do site, segurança da informação, banco de dados, nuvem, custos gerais (não reslacionados com tecnologia da informação

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

O custo para manter a platforma, levando em consideração servições de hospedagem do site, segurança da informação, banco de dados, nuvem, custos gerais (não reslacionados com tecnologia da informação

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

Serão compostos em 4 relatórios: consultas de avaliação (reviews tanto empresa quanto mentor), o histórico de match de acordo com o perfil, o relatório de progressão, e o contrato de mentoria (metas).

### Consulta de Avaliação:

Os relatórios de avaliações de Mentores são só visíveis para Empresas, e a avaliação das Empresas são só visíveis aos Mentores, 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 mentores, conforme o perfil, que foram feito o contato durante o uso da aplicação, com detalhes em resumo de: datas, chamadas online, quantidade de mentorias feitas, assuntos trabalhados nas respectivas mentorias, quanto foi pago, comprovantes e certificados.

### Relatório de Progressão:

Em função da variabilidade das ideias que possam ser atendidas, há a necessidade de estabelecer indicadores importantes de acompanhamento, então é questionado sobre os parâmetros mais significativos aos mentores antes de iniciar a mentoria, solicitado para que a empresa registre um snapshot da situação atual embasado nestes parâmetros. E após ministrado a(s) mentoria(s), é avaliado o impacto que o conhecimento transferiu no negócio a partir destes indicadores, por plotagem em gráfico e comparações analíticas.

### Contrato de Mentoria:

Estima em função do escopo trabalhado, as metas, disclaimer da plataforma, dias e horários para ministrar a mentoria, custos, condições necessárias à implementação e trâmites legais.

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

O custo para manter a platforma, levando em consideração servições de hospedagem do site, segurança da informação, banco de dados, nuvem, custos gerais (não reslacionados com tecnologia da informação

# Tecnologia Utilizadas

### **FroentEnd**

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

### **Backend**

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

### **Mobile**

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

### **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.