

# Plano de Negócios



***Elite Academy***  
***Seu estudo a um clique***



## **OBJETIVO**

Este plano tem como apresentar algumas sugestões de regras de negócio para comercialização do conteúdo do site, bem como o seu propósito, missão e valores.



# ÍNDICE

<b>1</b>	<b>SUMÁRIO EXECUTIVO</b>	<b>5</b>
1.1	Objetivo	5
1.2	Visão	5
1.3	Missão	5
1.4	Valores	5
1.5	Público alvo (Setores de atividade)	5
1.6	Forma Jurídica	5
1.7	Capital Social	6
1.8	Fonte de Recursos	6
<b>2</b>	<b>ANÁLISE DO MERCADO</b>	<b>6</b>
2.1	Estudo do Clientes	6
2.2	Estudo do Concorrentes	6
<b>3</b>	<b>PLANO DE MARKETING</b>	<b>6</b>
3.1	Descrição dos principais produtos	6
3.2	Estratégias promocionais	7
3.3	Estrutura de comercialização	7
3.4	Preço (Regras propostas de negócio)	7
3.5	Localização	8
<b>4</b>	<b>PLANO OPERACIONAL</b>	<b>8</b>
4.1	Layout ou arranjo físico	8
4.2	Capacidade produtiva/comercial/serviços	8
4.3	Processos Operacionais	8
4.4	Necessidade de pessoal	8
<b>5</b>	<b>PLANO FINANCEIRO</b>	<b>9</b>
5.1	Estimativa dos investimentos fixos	9
5.2	Capital de Giro	9
5.3	Investimentos pré-operacionais	9
5.4	Investimento Total (resumo)	9
5.5	Estimativa do faturamento mensal da empresa	10



5.6	Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	10
5.7	Estimativa dos custos com mão de obra	11
5.8	Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	11
5.9	Demonstrativo de resultados	12
5.10	Indicadores de viabilidade	12
<b>6</b>	<b>AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA</b>	<b>16</b>



# **1 SUMÁRIO EXECUTIVO**

## **1.1 Objetivo**

Site de venda de aulas, com ênfase na área da tecnologia da informação. Futuros ingressantes da faculdade, estudantes de nível superior, graduados e/ou professores, principalmente da área de tecnologia.

## **1.2 Visão**

Melhorar vidas por meio de aprendizagem. A Elite Academy será um líder global para ensino e aprendizado, conectando alunos de qualquer lugar aos melhores instrutores.

## **1.3 Missão**

Oferecer materiais didáticos online de Tecnologia da Informação, português e inglês, matemática de alta qualidade, com custo acessível, agregando valor aos nossos clientes.

## **1.4 Valores**

- Integridade - Ética e Transparência
- Responsabilidade - Profissional, ambiental e social
- Inovação – Busca pelo melhor

## **1.5 Público alvo (Setores de atividade)**

Futuros ingressantes da faculdade, estudantes de nível superior, graduados e/ou professores, principalmente da área de tecnologia.

## **1.6 Forma Jurídica**

Inicialmente seria Microempreendedor Individual – MEI: pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Futuramente, observando o faturamento podemos mudar para o tipo de forma jurídica.



## **1.7 Capital Social**

Capital único, sem sociedade. Investimento de R\$ 60.000,00

## **1.8 Fonte de Recursos**

Para a implantação da empresa utilizará recursos próprios no início, após um ano com a análise do mercado será reavaliada para a participação de terceiros para a expansão do negócio.

# **2 ANÁLISE DO MERCADO**

## **2.1 Estudo do Clientes**

Estudantes de ensino nível médio, superior, graduados e/ou professores, principalmente da área de tecnologia.

Comportamento: clientes que buscam se aprimorar e buscam conhecimento, e upgrade na carreira. Abrangência nacional com previsões futuras de conteúdo em outras línguas.

## **2.2 Estudo do Concorrentes**

Uma pesquisa constante tem se realizado no estudo dos concorrentes, porém esta parte deve-se ser melhor elucidada futuramente, por falta de dados disponíveis atualmente.

Existem vários concorrentes, um deles expressivo é a Udemy neste tipo de comercialização de conteúdo, porém outros são por assinatura, como Alura e Origami.

O diferencial da Elite Academy frente a Udemy além do preço, apresenta conteúdo completo, pacote de vídeo e texto, além de bonificação de Quiz (Questionários) interativos. A Elite Academy é comprometida com o cliente e sua aprendizagem, todos os professores contratados são especializados, focados no aluno diferente da empresa Udemy onde qualquer pessoa pode postar um curso para comercializar na plataforma.

Esse tipo negócio de vendas educacionais é potencialmente promissora, visto que 1 milhão e trezentos mil são estudantes que optaram por curso a distância. Este mercado educacional está cada vez mais crescente visto a praticidade e custo acessível ao aluno.

# **3 PLANO DE MARKETING**

## **3.1 Descrição dos principais produtos**

Material didático das seguintes disciplinas:



- Português
- Inglês
- Arquitetura e Organização de Computadores
- Laboratório de Hardware
- Matemática Discreta
- Algoritmos e Lógicas de Programação

Serão apresentados em dois volumes cada matéria, conteúdo descritivo e vídeo e alguns jogos (oferta gratuito, bônus).

### **3.2 Estratégias promocionais**

A seguir, estão relacionadas algumas estratégias:

- Internet (rede sociais)
- Mala direta, folhetos
- Brindes e sorteios
- Descontos (de acordo com os volumes comprados)
- Participação de feiras e eventos educacionais
- Panfletos entregues em faculdades e locais específicos.

### **3.3 Estrutura de comercialização**

Os conteúdos didáticos serão ofertados via site: [www.eliteacademy.com.br](http://www.eliteacademy.com.br).

Teremos representantes, vendedores internos e externos e outros sites que direcionaram ao nosso conteúdo.

### **3.4 Preço (Regras propostas de negócio)**

Seguem abaixo, algumas sugestões futuras apresentadas para comercialização do conteúdo no site da Elite Academy.

- Na primeira compra: ganhe 5% de desconto;
- Na compra de 2 matérias: ganhe 10% de desconto;
- Compras por módulo básico, intermediário e avançado. Na compra de básico e intermediário, o cliente ganha o nível avançado;

Uma outra alternativa seria segmentada por assinatura:

- Assinatura Básica
- Assinatura Premium
- Assinatura Platinum

Preço sugerido de R\$:49,90 incluso volume 1 e volume 2 por cada matéria (texto+ vídeo)(acesso vitalício e atualizado), plus.

Ebook = R\$ 29,90

Vídeo = R\$ 39,90



$Eb + V \text{ (combo)} = R\$ 49,90$

Jogo = Brinde

### 3.5 Localização

Trabalho home office, remoto. O objetivo futuro será em uma incubadora com o aumento do faturamento dos negócios.

## 4 PLANO OPERACIONAL

### 4.1 Layout ou arranjo físico

Não será necessário, devido ser modelo de trabalho remoto.

### 4.2 Capacidade produtiva/comercial/serviços

Capacidade ilimitada. Abrangência no maior número de estudantes brasileiros, 60% dos alunos em cursos de graduação em nível de tecnologia.

### 4.3 Processos Operacionais

- Planejamento de materiais, processos de elaboração;
- Elaboração de aulas, ebooks e jogos;
- Atualização e revisão de conteúdo;
- Marketing, vendas e relacionamento com clientes;
- Pós-venda, suporte ao cliente.

### 4.4 Necessidade de pessoal

Segue tabela com cargo e função estimada para o negócio:

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Suporte administrativo	Técnico secretariado, habilidades de atendimento comerciais
Professores (freelancer)	Qualificação em cada matéria
Gerente (site + marketing)	Dono, empresário, administrador do negócio
Suporte técnico operacional	Ramo administrativo





## 5 PLANO FINANCEIRO

### 5.1 Estimativa dos investimentos fixos

A- Máquinas e equipamentos

	Descrição	Qtde.	Valor Unitário	Total R\$
1	Computador	3	2.900,00	8.700,00
Sub-total(a)				R\$ 8.700,00

### 5.2 Capital de Giro

- Estimativa do estoque inicial
  - Caixa mínimo
  - Contas a receber como iremos receber o valor do curso), vista, prazo.
- Política de vendas

	Investimentos financeiros	R\$
A	Estoque inicial é ilimitado	-
B	Caixa Mínimo	30.000,00
Total de capital de giro (A+B)		30.000,00

### 5.3 Investimentos pré-operacionais

Estas despesas de legalização não serão computados neste plano de negócio, visto que sabe não sabemos a forma jurídica adequada com o crescimento do negócio e considerando um valor pequeno de R\$ 67,00 esse não mudaria o cálculo dos gastos totais.

Investimentos pré-operacionais	R\$
Despesas de legalização	67,00
Divulgação	R\$ 750,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1500,00</b>

### 5.4 Investimento Total (resumo)

Descrição dos Investimentos	Valor R\$
Estimativa dos investimentos fixos	8.700,0
Capital de Giro	30.000,00
Investimentos pré-operacionais	1.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>40.200,00</b>



Fonte De Recursos	Valor R\$
Recursos próprios	40.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>40.200,00</b>

## 5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

Este são os valores médio dos conteúdos.

- **Estimativa de venda no 1º mês – 100 conteúdos por matéria**

Produto/serviço	Qtdade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (R\$)	Faturamento Total (R\$)
1. Português	100	49,90	4.990,00
2. Inglês	100	49,90	4.990,00
3. Arquitetura e Organização de Computadores	100	49,90	4.990,00
4. Laboratório de Hardware	100	49,90	4.990,00
5. Algoritmos e Lógicas de Programação	100	49,90	4.990,00
6. Matemática Discreta	100	49,90	4.990,00
<b>TOTAL</b>			<b>29.940,00</b>

- **Estimativa de venda no 2º mês (50%) – 150 conteúdos por matéria= R\$ 44.910,00**

## 5.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Material/Insumos usados	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Professor (aula/conteúdo)	4	250,00 hora/aula	1000,00
<b>TOTAL</b>			<b>1000,00</b>



## 5.7 Estimativa dos custos com mão de obra

CARGO/FUNÇÃO	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Suporte administrativo	Técnico secretariado, habilidades de atendimento comerciais
Professores (freelancer)	Qualificação em cada matéria
Gerente (site + marketing)	Dono, empresário, administrador do negócio
Suporte técnico operacional	Ramo administrativo
....	

Função	Nº de empregados	Salário Mensal (R\$)	Encargos sociais	TOTAL (R\$)
1- Suporte administrativo	01	1600,00	846,22	R\$ 2.446,22
2- Professores	6	1000,00	-	R\$ 1000,00
3- Gerente (proprietário)	1	6000,00	R\$ 3.173,33	R\$ 9.173,33
4- Suporte técnico operacional	1	2000,00	R\$ 1.057,78	R\$ 3.057,78
<b>TOTAL</b>				R\$ 15.677,33

**Considerações:** fonte: <https://calculador.com.br/calculo/custo-funcionario-empresa>.

*Tendo em vista, um negócio inicial no mercado, iremos trabalhar com contenção de gastos/salários: não será pago inicialmente custos com: refeição, vale transporte e seguro saúde. Sendo que os professores serão adotados como atividade freelance, mesmo para avaliação deste para futuro contrato.*

## 5.8 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Como o trabalho será executado home office (remoto), estes custos como aluguel, despesas de água, telefone e luz não serão considerados nesta etapa, inicialmente.

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	-
Despesas (Água..telefone...luz.)	-
Salários	R\$ 15.677,33



Diversos	-
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 15.677,33</b>

Abaixo encontram-se três tipos de sugestões de regra de negócios para se trabalhar com a empresa Elite Academy, porém para primeira análise e cálculo será considera o plano Standard para este plano de negócio.

CUSTO	STANDARD	PLUS	PREMIUM
Hospedagem do site	R\$ 9,90 por mês	R\$ 24,90 por mês	R\$ 107,70 por mês
Domínio	R\$ 40,00 por ano	R\$ 40,00 por ano	R\$ 40,00 por ano
Suporte	R\$ 31,00 por hora*	R\$ 31,00 por hora**	R\$ 31,00 por hora***
Mídia Sociais	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00	R\$ 2 000,00
Instrutor remoto	N/A	Incluso no valor das aulas <i>(via email)</i>	R\$ 28,00 por hora/aula <i>(via chat)</i>
Despesas	R\$ 825,00 por mês	R\$ 1714,00 por mês	R\$ 2.511,00 por mês

\*Standard : 2 horas de suporte estimadas por dia.

\*\*Plus : 6 horas de suporte estimadas por dia.

\*\*\*Premium : 24 horas de suporte por dia.

## 5.9 Demonstrativo de resultados

### 5.10 Indicadores de viabilidade

Gastos iniciais (1º mês).

Abaixo encontram-se estes valores para o primeiro mês. Observa-se que neste primeiro mês teve uma despesa maior referente aos demais devido aos gastos com a criação do site (layout + Des. Web), produção do conteúdo e aquisição de computadores.

<b>Custo Relacionado conteúdo site</b>	
<b>Criação do site (layout + Des. Web)</b>	<b>R\$ 1800,00</b>
Produção do conteúdo	R\$ 6000,00
Hospedagem do site	R\$ 9,90 por mês
Domínio	R\$ 40,00 por ano
Suporte	R\$ 31,00 por hora* (465,00) 15h X 31
Mídia Sociais	R\$ 750,00
Instrutor remoto	N/A
<b>Despesas TOTAL</b>	<b>R\$ 9.028,23 por mês</b>



<b>Gasto fixo total folha de funcionário</b>	R\$ 15.677,33
<b>Gasto fixo computadores</b>	R\$ 8.700,00
<b>TOTAL</b>	R\$ 33.405,56 por mês

## Gastos iniciais (2º ao 6º mês)

No período de 2º ao 6º mês os custos foram reduzidos, pois não tiveram os custos iniciais descritos no primeiro mês como a criação do site (layout + Des. Web) produção do conteúdo e aquisição de computadores.

<b>Custo Relacionado conteúdo site</b>	
<b>Criação do site (layout + Des. Web)</b>	-
Produção do conteúdo (a cada 6 meses atualização)	
<b>Hospedagem do site</b>	R\$ 9,90 por mês
<b>Domínio</b>	R\$ 40,00 por ano = 3,33
<b>Suporte</b>	R\$ 31,00 por hora* (465,00) 15h X 31
<b>Mídia Sociais</b>	R\$ 750,00
<b>Instrutor remoto</b>	N/A
<b>Despesas TOTAL</b>	R\$ 1228,23 por mês
<b>Gasto fixo total folha de funcionário</b>	R\$ 15.677,33
<b>TOTAL</b>	R\$ 16.905,56 por mês

## Gastos iniciais (7º mês)

No 7º mês houver custos com os professores com a atualização dos conteúdos. Isto também foi uma forma de torna-los mais atrativos e adaptar as exigências requeridas durante os 6 meses anteriores pelo suporte ao cliente e pesquisas de feedback.

<b>Custo Relacionado conteúdo site</b>	
<b>Criação do site (layout + Des. Web)</b>	-
Produção do conteúdo (a cada 6 meses atualização)	R\$ 3.000,00
<b>Hospedagem do site</b>	R\$ 9,90 por mês
<b>Domínio</b>	R\$ 40,00 por ano = 3,33
<b>Suporte</b>	R\$ 31,00 por hora* (465,00) 15h X 31
<b>Mídia Sociais</b>	R\$ 750,00
<b>Instrutor remoto</b>	N/A
<b>Despesas TOTAL</b>	R\$ 1228,23 por mês
<b>Gasto fixo total folha de funcionário</b>	R\$ 15.677,33
<b>TOTAL</b>	R\$ 21.133,79 por mês



## Gastos iniciais (8º ao 12º mês)

No período de 8º ao 12º mês os custos foram reduzidos novamente para o valor de R\$ 16.905,56 por mês.

<b>Custo Relacionado conteúdo site</b>	
<b>Criação do site (layout + Des. Web)</b>	-
Produção do conteúdo (a cada 6 meses atualização)	-
<b>Hospedagem do site</b>	R\$ 9,90 por mês
<b>Domínio</b>	R\$ 40,00 por ano = 3,33
<b>Suporte</b>	R\$ 31,00 por hora* (465,00) 15h X 31
<b>Mídia Sociais</b>	R\$ 750,00
<b>Instrutor remoto</b>	N/A
<b>Despesas TOTAL</b>	R\$ 1228,23 por mês
<b>Gasto fixo total folha de funcionário</b>	R\$ 15.677,33
<b>TOTAL</b>	R\$ 16.905,56 por mês

Com os gastos apresentados acima, foi realizado uma estimativa de lucros total no período de um ano.

## Estimativa de Lucros total

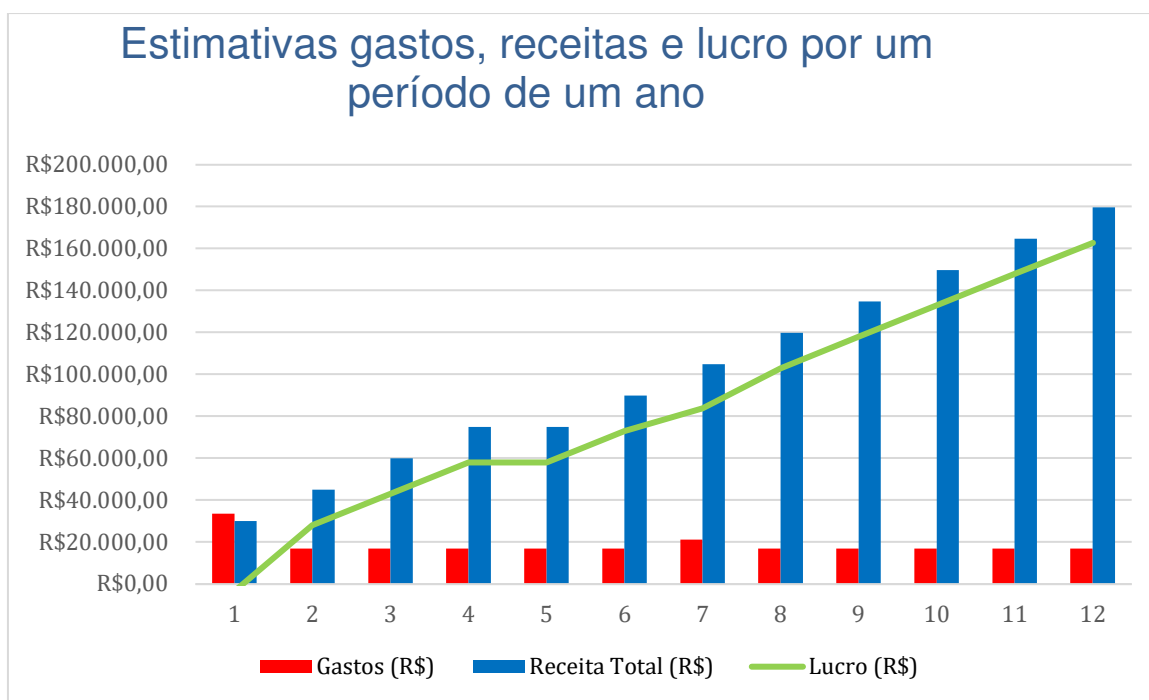
Segue abaixo uma primeira análise de lucros e gastos no período de um ano. No primeiro mês como apresentado acima foi um período com maiores gastos devido aos investimentos iniciais. No cálculo da receita, foi considerado um valor de R\$ 49,00, preço sugerido pelo produto de cada conteúdo (Ebook+vídeo). Fez-se uma projeção de 100 conteúdos no primeiro mês, nos meses seguintes foram adicionados uma projeção de 50 conteúdos a cada mês, por exemplo no mês 2, 150 conteúdos vendidos, no mês 3, 200 conteúdos e assim sucessivamente até atingir 600 conteúdos no mês 12.

Estes valores estão sujeitos a variações e atualizações, que ao final do projeto, por conta de reestruturação e maturação do negócio no mercado poderá sofrer pequenos ajustes. Segue preliminares:



Mês	Gastos (R\$)	Receita Total (R\$)	Lucro (R\$)	Margem de lucro (%)
1	R\$33.405,56	29.940,00	-3.465,56	-11,58
2	16.905,56	44.910,00	28.004,44	62,36
3	16.905,56	59.880,00	42.974,44	71,77
4	16.905,56	74.850,00	57.944,44	77,41
5	16.905,56	74.850,00	57.944,44	77,41
6	16.905,56	89.820,00	72.914,44	81,18
7	21.133,79	104.790,00	83.656,21	79,83
8	16.905,56	119.760,00	102.854,44	85,88
9	16.905,56	134.730,00	117.824,44	87,45
10	16.905,56	149.700,00	132.794,44	88,71
11	16.905,56	164.670,00	147.764,44	89,73
12	16.905,56	179.640,00	162.734,44	90,59

Observando pela tabela e pelos lucros e faturamento, nota-se que é um negócio promissor com alto rendimento e baixo investimento inicial.





## 6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Análise SWOT ou FOFA

	FATORES POSITIVOS	FATORES NEGATIVOS
FATORES INTERNOS	<p>S (Strengths) – F (Força)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preços competitivos</li> <li>• Estoque ilimitado</li> <li>• Oportunidade de mercado</li> <li>• Fácil acesso</li> <li>• Conhecimento do segmento</li> </ul>	<p>W (Weaknesses) – F (Fraquezas)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta concorrência</li> </ul>
FATORES EXTERNOS	<p>O (Opportunities) – O (Oportunidades)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expansão de negócio e conteúdo</li> <li>• Expansão para outros idiomas</li> <li>• Expansão para multiplataformas</li> </ul>	<p>T (Threats) – A (Ameaças)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pode ser copiados por competidores.</li> <li>• Concorrência</li> <li>• Os anunciantes podem não querer tentar novo site, abrir oportunidades para um novo negócio.</li> </ul>