

EEEP JEOVÁ DA COSTA LIMA
DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS 3

GESTÃO DE STARTUPS

Trabalho final

Tema: Sistema de gestão financeira

Equipe:

Anne Caroline Teixeira Brandão

Eduardo Ângelo de Almeida Melo

Elivan Maia Azevedo

Grazieli de Oliveira Moura

Ian Gabriel da Silva Moreira

Paulo Manuel de Pontes Cordeiro

William Martins Sampaio

Russas-CE

17/03/2025

1. Proposta de valor

TÍTULO: "Argon: Transformando Conhecimento em Prosperidade Financeira"

SUBTÍTULO: "Oferecendo uma educação financeira acessível e prática, ajudando você a tomar decisões inteligentes que transformem suas metas em conquistas tangíveis."

a. Descrever o problema que sua startup resolve.

A Argon tem como propósito solucionar a deficiência de conhecimento fundamental em gestão financeira, especialmente entre os jovens que concluíram recentemente o ensino médio.

b. Apresentar os benefícios oferecidos ao cliente.

- 1: Métodos de aprendizado diversificados para um melhor entendimento.
- 2: Plataforma acessível em qualquer dispositivo e com interface intuitiva.
- 3: Ferramenta de acompanhamento do progresso e avaliações.
- 4: Ferramenta que ajudam na gestão de orçamentos e investimentos.
- 5: Plataforma gratuita para qualquer tipo de usuário.

c. Destacar os diferenciais em relação à concorrência.

- 1: Plataforma de controle de gastos e avaliações.
- 2: Métodos de aprendizado diversificados para uma melhor compreensão.
- 3: A plataforma será gratuita para qualquer usuário.

d. Exemplos Práticos: Relacionar a proposta de valor do projeto com exemplos de startups conhecidas.

1: Nubank - A Nubank revolucionou o mercado financeiro com sua proposta de oferecer serviços bancários acessíveis e sem tarifas. Sua plataforma intuitiva e a comunicação transparente com os usuários ajudaram a desmistificar a gestão financeira, muito semelhante ao que a Argon busca fazer ao oferecer educação financeira prática e acessível.

2: Khan Academy - Embora focada em educação em geral, a Khan Academy oferece um curso de finanças pessoais que é gratuito e acessível. Isso reflete o compromisso da Argon em disponibilizar conteúdos personalizados e educativos, ajudando os usuários a adquirir conhecimentos que transformam suas vidas financeiras.

3: Finanças Femininas - Essa plataforma é voltada para a educação financeira de mulheres, abordando suas necessidades específicas. Assim como a Argon, ela promove uma rede de apoio e troca de experiências entre os usuários, demonstrando a importância da comunicação e da comunidade na aprendizagem sobre finanças.

e. Elaborar peças publicitárias com base na sua proposta de valor



ARGON
Educação Financeira

Transformando Conhecimento em Prosperidade Financeira

A Nossa Startup Ajuda a Superar a Falta de Conhecimento Básico em Gestão Financeira.

SOBRE NÓS

Oferecendo uma educação financeira acessível e prática, ajudando você a tomar decisões inteligentes que transformem suas metas em conquistas tangíveis.

BENEFÍCIOS

- Métodos de Aprendizado Diversificados.
- Acessível em Qualquer Dispositivo.
- Ferramenta de Ajuda na Gestão.

Quer Mais Conhecimento? Tá na ARGON!

2. Modelo de negócios

a. Apresentar o business model canvas (cada quadrante)

Parcerias Chaves:

- Bancos
- Investidores

Atividades Chave:

- Tutoriais
- Gráfico de gastos
- Planilha

Recursos Chaves:

- Plataforma tecnológica
- Interface intuitiva e funcional

Proposta de Valor:

- Transformando conhecimento em prosperidade financeira

Relacionamento:

- Assistência ao cliente
- Feedback

Canais:

- Sites
- Redes Sociais

Segmento de Clientes:

- Jovens e Adultos
- Interessados em gerenciamento de finanças

Estrutura de Custos:

- Marketing
- Manter Servidor

Fontes de Receita:

- Serviços Plus
- Propaganda

b. Relacionar o modelo de negócios do projeto com exemplos de diferentes modelos de negócios (e.g., assinatura, freemium, marketplace).

Freemium: Duolingo (serviço básico gratuito com opção paga para recursos adicionais).

Assinatura: Netflix (conteúdo sob demanda mediante pagamento mensal).

Publicidade: Google Ads (receita baseada em exibição de anúncios).

3. Validação

a. Explicar como foi a metodologia de validação do negócio, deixando claro quais métodos de validação foram usados (IMPORTANTE APLICAR MAIS DE UM).

Pesquisas de mercado – Foi realizado pesquisas qualitativas e quantitativas para entender as principais dificuldades financeiras das pessoas e como elas buscam aprender sobre gestão financeira.

Formulários online – Foi criado um formulário detalhado para coletar opiniões diretas sobre o projeto, identificando dores, expectativas e o nível de interesse na plataforma.

b. Mostrar os dados da validação (positiva ou negativa) do negócio

80% dos usuários afirmaram que utilizariam a plataforma para gerir suas finanças pessoais, demonstrando um alto nível de interesse.

30% dos usuários relataram não ter conhecimento básico sobre gestão financeira, evidenciando a necessidade de um serviço acessível e educativo para esse público.

10% das pessoas afirmaram que sabem como gerenciar suas finanças e não precisam do uso da plataforma

c. Relacionar os métodos de validação do projeto com casos de startups que validaram suas ideias com sucesso.

Facebook – No início, utilizou formulários online e pesquisas de mercado para entender as necessidades dos estudantes universitários antes de expandir globalmente.

Uber – Validou sua ideia por meio de pesquisas de mercado, identificando a demanda por transportes alternativos, além de coletar feedback direto dos primeiros usuários.

Nubank – Antes do lançamento, testou seu conceito através de pesquisas de mercado e listas de espera online, garantindo um público engajado desde o início.

4. MVP e protótipos

a. Explicar o conceito de MVP e sua importância.

O MVP (Produto Mínimo Viável) é uma versão inicial de um produto com funcionalidades essenciais, criada para testar a viabilidade da ideia com um investimento reduzido. Ele permite ajustes rápidos com base no feedback dos usuários.

b. MVP do Projeto: Cada equipe deve:

i. Descrever o tipo de MVP escolhido (Exemplos: Concierge, Fumaça, Mágico de Oz, Protótipo, Duplo).

- Protótipo funcional com versão limitada da plataforma, desenvolvido no Figma.

ii. Demonstrar o uso do MVP

c. Explicar como o MVP será utilizado para testar a solução.

- Avaliar usabilidade e interface.
- Medir engajamento dos usuários.
- Identificar melhorias necessárias antes do lançamento oficial.

d. Apresentar os resultados esperados do MVP.

Os resultados esperados do MVP incluem:

- Feedback dos Usuários: Obter insights sobre a experiência dos usuários ao interagir com o protótipo funcional, identificando pontos positivos e áreas de melhoria.
- Validação das Funcionalidades: Confirmar se as funcionalidades essenciais do produto atendem às necessidades do público-alvo e resolvem o problema proposto.
- Medição de Engajamento: Avaliar como os usuários interagem com a plataforma, o tempo gasto, taxas de retenção e eventuais dificuldades enfrentadas.
- Identificação de Falhas ou Oportunidades: Detectar possíveis falhas de usabilidade ou oportunidades para aprimorar a plataforma antes do desenvolvimento de uma versão final.
- Ajustes no Produto: Com base no feedback recebido, priorizar melhorias e ajustes necessários, como ajustes de design ou novas funcionalidades, para refinar a solução antes do lançamento completo.