

PLANO DE NEGÓCIO
NotStress LTDA

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O município de Pinhais, no estado do Paraná, foi oficialmente emancipado em 20 de março de 1992, quando se separou de Piraquara. Possui uma área de aproximadamente 60,87 km². De acordo com estimativas do IBGE para 2025, a população é de cerca de 131.255 habitantes, com densidade demográfica de aproximadamente 2.086,8 hab/km². Em termos de mercado, Pinhais se destaca como parte da Região Metropolitana de Curitiba, o que favorece a existência de instituições potenciais clientes para o NotStress, como escolas, empresas de médio e grande porte, centros de saúde mental e clínicas, além de escritórios corporativos. Essa diversidade institucional representa um importante nicho para oferta de serviços de bem-estar digital e programas de saúde mental para colaboradores e comunidades locais.

1.1 Principais pontos do plano de negócio

O NotStress é um aplicativo móvel voltado para a área da saúde mental e bem-estar, desenvolvido para oferecer suporte acessível e prático no combate ao estresse, ansiedade e hábitos prejudiciais do dia a dia. O objetivo é promover qualidade de vida, fornecendo ferramentas que auxiliem na organização do autocuidado, como lembretes personalizados, exercícios de respiração, meditação guiada e a possibilidade de contato com profissionais especializados através da plataforma. O projeto se destaca por ser gratuito e inclusivo, permitindo que pessoas de diferentes condições socioeconômicas tenham acesso a recursos de apoio emocional.

Ao descrever o plano, faça um breve relato com suas principais características. Para auxiliá-lo siga os passos descritos na página 20 do manual de elaboração de Plano de Negócio.

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	5,8%

Rentabilidade	19,9 ao ano
Prazo de retorno do investimento	5 anos
Ponto de equilíbrio (PE)	443.000,00

1.2 Perfil e atribuição dos empreendedores

Nome: Carlos Henrique Ferreira	
Endereço: Rua Manacá, 412, Jardim Karla	
Cidade: Pinhais	UF: Paraná
Celular: (41) 998543547	Fone: (41) 998543547
E-mail: carloshenriquef45@gmail.com	
Perfil (Breve currículo): Cursando graduação em Gestão da Tecnologia da Informação	
Atribuições (Papel a ser desempenhado no negócio): Gerente do Projeto atuando com elaborações de documentações técnicas e desenvolvedor do sistema como um todo.	

1.3 Dados do empreendimento

Razão Social:	
CNPJ/CPF: 13135276961	

1.4 Missão da empresa

Nosso negócio é desenvolver e oferecer uma aplicação móvel voltada para a saúde mental e bem-estar, que auxilie na prevenção e redução do estresse, ansiedade e outros desafios emocionais. Nosso consumidor pode se aplicar a todas as pessoas de todas as idades que buscam apoio acessível para cuidar da saúde mental, mesmo tendo como foco os jovens com idade estimada dos 13 aos 25 anos, melhorar a qualidade de vida e adotar hábitos saudáveis. O valor para o consumidor está em proporcionar ferramentas práticas, seguras e gratuitas, como lembretes de autocuidado, exercícios de respiração e meditação, e contato com profissionais que tornam o cuidado emocional mais simples e ao alcance de todos, independentemente da condição socioeconômica. E uma das coisas mais importantes é manter um ambiente de trabalho colaborativo, ético e inovador, onde a tecnologia seja utilizada para gerar impacto social positivo, estimular parcerias estratégicas, fortalecer a responsabilidade social e contribuir para a conscientização da saúde mental.

1.5 Setor de atividade.

1.6 Forma Jurídica e enquadramento tributário

- () Microempreendedor Individual – MEI
- (X) Empresário Individual
- () Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- () Sociedade Limitada
- () Outra: _____.

1.7 Capital Social

Nr. Sócios	Nome do sócio	Valor (R\$)	% de Participação
	Carlos Henrique Ferreira		100%
Total		R\$	100%

1.8 Fontes de recursos

Para o início das atividades do projeto NotStress, os recursos financeiros serão obtidos por meio da combinação de recursos próprios e recursos de terceiros. Os recursos próprios serão aplicados pelos desenvolvedores responsáveis pelo projeto, sendo utilizados principalmente para a aquisição de equipamentos (computadores e smartphones para testes), registro de domínio, hospedagem e custos iniciais com ferramentas de desenvolvimento (como o Firebase, serviços de API e licenças de software). Já os recursos de terceiros poderão ser obtidos por meio de parcerias com instituições de ensino, programas de incentivo à inovação e startups, além da possível busca de investidores-anjo interessados em iniciativas voltadas à saúde mental e bem-estar. Também poderá ser considerada a captação de recursos via editais públicos de fomento à tecnologia e empreendedorismo social. O objetivo é garantir capital suficiente para o desenvolvimento completo do aplicativo, incluindo design, testes, marketing de lançamento e manutenção inicial da plataforma, até que o projeto alcance sustentabilidade financeira.

2. ANÁLISE DE ESTRATÉGICA E MERCADO

2.1 Análise SWOT

2.1.1 Oportunidade

- Aumento da demanda por aplicativos de bem-estar e autocuidado.
- Possibilidade colaboração com clínicas, prefeitura e ONGs
- Potencial de atingir outros países com adaptações culturais e linguísticas
- Maior aceitação de soluções tecnológicas para saúde e bem-estar.

2.1.2 Ameaças

- Presença de aplicativos consolidados no mercado de saúde mental
- Dificuldade de conquistar público nos primeiros meses
- Possíveis mudanças na LGPD
- Crises econômicas podem reduzir investimentos e dificultar a manutenção do projeto

2.1.3 Forças

- Aplicativo gratuito, permitindo uso por pessoas de diferentes condições socioeconómicas
- Promove saúde mental e bem-estar, com foco em autocuidado
- Funcionalidades variadas com um diferencial, acesso a profissionais através do aplicativo
- Design Simples e intuitivo, facilitando a navegação do usuário.

2.1.3 Fraquezas

- Dependência de Internet, limitando o uso em regiões com baixa conectividade
- Dependência de parcerias estratégicas que podem demorar para se consolidar
- Risco de baixa monetização pelo sistema possuir todas as funcionalidades gratuitas
- Necessidade de grande equipe, desenvolvedor, marketing e profissionais de saúde.

2.2 Análise da Competitividade

A análise da competitividade do projeto NotStress tem como objetivo compreender o mercado de aplicativos voltados à saúde mental, identificando tendências, boas práticas e lacunas existentes que possam ser exploradas de

maneira estratégica. O mercado de bem-estar digital tem apresentado um crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado pela busca por equilíbrio emocional e pela popularização de tecnologias acessíveis. Dessa forma, compreender a atuação dos concorrentes e o perfil dos usuários torna-se essencial para o posicionamento e o diferencial competitivo do NotStress.

2.2.1 Estudos dos Clientes

O público-alvo do NotStress é formado principalmente por jovens e jovens adultos, entre 13 e 25 anos, que enfrentam desafios relacionados ao estresse, ansiedade e falta de tempo para cuidar da saúde mental. Esses usuários buscam soluções práticas e acessíveis, que possam ser integradas à sua rotina diária por meio de dispositivos móveis. Os clientes desejam ferramentas personalizadas para relaxamento, monitoramento do bem-estar emocional, lembretes de autocuidado e atividades de respiração e meditação guiada. Além disso, valorizam aplicativos com design intuitivo, privacidade de dados garantida e gratuidade parcial, com possível opção de recursos premium. Com base nessas informações, o NotStress busca se destacar oferecendo experiências personalizadas, recursos baseados em evidências psicológicas e integração com o Firebase, o que permite acompanhar o progresso individual do usuário, fortalecendo o vínculo e o engajamento contínuo com a plataforma.

2.2.2 Estudos dos Concorrentes

O mercado de aplicativos de saúde mental conta com concorrentes diretos e indiretos. Entre os concorrentes diretos, destacam-se aplicativos como Calm, Headspace e Meditopia, que oferecem meditações guiadas, sons relaxantes e acompanhamento do humor. Embora sejam amplamente conhecidos, muitos desses apps utilizam interfaces em inglês e recursos pagos, o que limita o acesso de parte do público brasileiro. Entre os concorrentes indiretos, estão plataformas como YouTube e Spotify, que disponibilizam conteúdos de relaxamento, mas sem foco em acompanhamento personalizado ou métricas de bem-estar. O NotStress busca se diferenciar ao oferecer uma plataforma gratuita e em português, com notificações personalizadas, histórico de meditações, lembretes de autocuidado e análises de progresso em tempo real, utilizando tecnologia Firebase para armazenamento seguro e integração de dados. A análise demonstra que, embora

existam soluções semelhantes, ainda há espaço para inovação e regionalização, especialmente no público jovem brasileiro, que demanda acessibilidade, simplicidade e personalização. O NotStress se posiciona, portanto, como uma alternativa competitiva e inclusiva dentro do mercado digital de saúde mental.

2.2.3 Estudos dos Fornecedores

Os fornecedores dos recursos serão as instituições e clínicas de saúde, como clínicas de psicologia, pediatria, psiquiatria e etc., nos quais não fornecerão exatamente recursos como equipamentos, mas recursos humanos como a disponibilidade dos profissionais de saúde poderem atuar dentro do aplicativo auxiliando e consultando os usuários. O projeto NotStress depende de um conjunto de fornecedores estratégicos voltados principalmente à área tecnológica, essenciais para o funcionamento, desenvolvimento e manutenção do aplicativo. Entre os principais estão plataformas de infraestrutura em nuvem, ferramentas de autenticação e banco de dados, recursos de design, além de serviços de áudio e bibliotecas de código aberto. Os principais fornecedores identificados incluem:

- Firebase (Google) – responsável pela autenticação de usuários, armazenamento de dados e hospedagem segura em nuvem, com boa escalabilidade e custo acessível.
- Flutter (Google) – framework utilizado para o desenvolvimento do aplicativo multiplataforma, oferecendo desempenho otimizado e comunidade ativa.
- GitHub – utilizado para controle de versão e colaboração entre os membros da equipe de desenvolvimento.
- Figma – ferramenta de design de interfaces e prototipagem, empregada para garantir uma experiência de usuário agradável e moderna.
- OpenAI e bibliotecas de IA – potenciais fornecedores de recursos de inteligência artificial para futuras versões, permitindo a criação de recomendações personalizadas de bem-estar e autocuidado.
- Bancos de sons e músicas livres de direitos autorais – para as trilhas de meditação guiada e relaxamento dentro do app.

3. PLANO DE MARKETING

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

O principal produto que será disponibilizado ao público é um aplicativo para aparelhos móveis, podendo ser baixado e instalado gratuitamente através das lojas de aplicativo como Google Play Store e Apple Store. Como um sistema móvel, sua ocupação com o armazenamento dos dispositivos pretende não ser grande, e pretende-se entregar uma interface limpa e intuitiva para que seja agradável ao usuário, possuindo uma paleta de cores como azul-marinho e branco.

3.2 Preço

A definição do preço para o uso do aplicativo NotStress foi baseada em uma análise de valor percebido pelo usuário, levando em consideração os custos de desenvolvimento, manutenção e suporte, além da comparação com o preço praticado por concorrentes diretos do setor de bem-estar digital. Inicialmente, o NotStress será disponibilizado de forma gratuita, com acesso às principais funcionalidades, como meditações guiadas, lembretes de autocuidado e exercícios de respiração. Essa estratégia busca ampliar a base de usuários e fortalecer a presença da marca no mercado. Em uma segunda fase, está prevista a implementação de um modelo premium, no qual o usuário poderá optar por uma assinatura mensal ou anual para desbloquear recursos premium, como:

- Acesso exclusivo a novas meditações e sons terapêuticos;
- Personalização de planos de autocuidado;
- Suporte prioritário e relatórios de bem-estar;
- Auxílio com I.A.

A precificação proposta para a versão premium deverá variar entre R\$ 9,90 e R\$ 19,90 por mês, valor competitivo em relação a aplicativos semelhantes no mercado, como Calm, Headspace e Medite.se, que possuem assinaturas entre R\$ 14,90 e R\$ 29,90.

3.3 Estratégias Promocionais e Marketing

1. Estratégia de Lançamento

O lançamento do aplicativo será realizado de forma digital, com foco em campanhas nas redes sociais (Instagram, TikTok e X), que possuem alto potencial de alcance junto ao público jovem e jovem adulto — principal público-alvo do projeto.

Serão produzidos conteúdos educativos e interativos, como:

- Dicas de saúde mental e bem-estar;
- Vídeos curtos com orientações sobre técnicas de respiração e meditação;
- Depoimentos de usuários e profissionais parceiros;
- Postagens sobre os ODS da ONU e o impacto social do aplicativo.

2. Parcerias Estratégicas

O NotStress buscará parcerias com:

- Instituições de ensino e empresas interessadas em oferecer o app como benefício de saúde mental a seus alunos ou colaboradores;
- Profissionais de psicologia e terapeutas que desejem utilizar o aplicativo como canal de atendimento complementar;
- Influenciadores digitais ligados à temática de autocuidado e bem-estar, para aumentar o alcance das campanhas.

3. Estratégias de Engajamento e Fidelização

Para promover a retenção dos usuários, serão aplicadas ações de marketing de relacionamento, como:

- Notificações motivacionais personalizadas;
- Desafios semanais de meditação e autocuidado;
- Envio de relatórios de progresso para estimular o uso contínuo.

4. Marketing Digital e Posicionamento

O marketing digital será o principal canal de divulgação, utilizando:

- SEO (otimização para mecanismos de busca e lojas de aplicativos);
- Anúncios pagos segmentados por interesse e localização;
- E-mail marketing para usuários cadastrados;
- Landing page institucional apresentando o propósito e funcionalidades do app.

3.4 Estrutura de comercialização

O projeto NotStress utiliza uma estrutura de comercialização totalmente digital, adequada ao seu modelo de negócio baseado em aplicativo móvel. Dessa forma, o principal canal de distribuição dos serviços será por meio de lojas de aplicativos (Google Play Store e Apple App Store), possibilitando que os usuários baixem o aplicativo de forma rápida, segura e acessível em qualquer lugar. A comercialização ocorrerá de forma direta, sem intermediários, o que garante maior controle sobre o relacionamento com os usuários e a experiência de uso. Além disso, o NotStress adotará um modelo freemium, oferecendo recursos gratuitos e planos premium opcionais com funcionalidades adicionais, como acesso a meditações guiadas exclusivas, acompanhamento personalizado e estatísticas detalhadas de bem-estar. Os principais canais de comunicação e suporte ao cliente incluirão:

- Site oficial e redes sociais (Instagram, TikTok e X), que servirão para divulgação, suporte e interação com a comunidade;
- Atendimento via chat dentro do aplicativo, permitindo contato direto com profissionais de saúde mental e equipe de suporte;
- E-mail e chatbot automatizado, para esclarecimento de dúvidas e feedback dos usuários.

3.5 Localização do Negócio

Endereço: Rua Manacá, 412	Cidade/UF: Pinhais, Paraná
Bairro: Jardim Karla	

Fone: (41) 998543547	Fax: ()
E-mail: carloshenriquef45@gmail.com	

O projeto NotStress foi idealizado para funcionar de forma digital, sendo um aplicativo acessível a partir de qualquer localidade com acesso à internet. No entanto, o endereço físico em Pinhais/PR serve como base administrativa e ponto de apoio para as atividades de desenvolvimento, gestão e suporte técnico. A escolha de Pinhais se justifica por diversos fatores estratégicos:

- Proximidade com Curitiba, o que facilita o acesso a centros tecnológicos, universidades e profissionais qualificados da área de Tecnologia da Informação;
- Boa infraestrutura urbana e digital, com disponibilidade de internet de alta velocidade e serviços de logística que atendem bem à região metropolitana;
- Custo operacional reduzido, se comparado a grandes capitais, permitindo uma melhor relação custo-benefício para a manutenção da equipe e dos recursos;
- Ambiente favorável à inovação, já que Pinhais tem se destacado pelo incentivo a projetos de tecnologia e empreendedorismo, o que favorece o desenvolvimento de startups e soluções digitais como o NotStress.

3.6 Definição do posicionamento de mercado

O NotStress posiciona-se no mercado como um aplicativo inovador de bem-estar emocional, que combina tecnologia, acessibilidade e humanização para ajudar os usuários a gerenciar o estresse e cuidar da saúde mental de forma prática e personalizada. O objetivo é ser percebido como uma solução confiável, moderna e acolhedora, que oferece ferramentas de autocuidado guiado, meditação, lembretes personalizados e acompanhamento de hábitos saudáveis, com o diferencial de integrar recursos inteligentes e suporte empático via chat dentro do aplicativo. Diferente de outros apps voltados apenas para meditação ou produtividade, o NotStress busca criar uma experiência completa de equilíbrio

emocional, unindo tecnologia e bem-estar humano em um só ambiente digital. O posicionamento da marca será pautado pelos valores de confiança, empatia, inovação e sustentabilidade, demonstrando ao público que é possível utilizar a tecnologia de forma responsável e positiva para melhorar a qualidade de vida. Assim, o NotStress deseja ser lembrado como o aplicativo que entende e cuida da saúde mental das pessoas, tornando-se referência entre jovens e profissionais que buscam equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

3.7 Definição da Marca



4. PLANO OPERACIONAL

4.1 Layout ou Arranjo físico

Por se tratar de um negócio digital, o NotStress não necessita de um grande espaço físico para operar, uma vez que suas principais atividades são realizadas em ambiente virtual, como o desenvolvimento, manutenção do aplicativo e atendimento via chat integrado. Entretanto, será mantido um espaço físico

compacto e funcional, localizado em Pinhais (PR), que servirá como base operacional da equipe. O ambiente será organizado de forma a otimizar a produtividade e a comunicação entre os colaboradores. A distribuição do espaço seguirá o seguinte arranjo:

- Área de Desenvolvimento de Software: equipada com computadores de alto desempenho, conexão de internet estável e ferramentas colaborativas para programadores e designers.
- Área Administrativa e de Planejamento: destinada à gestão do projeto, controle financeiro, reuniões de alinhamento e planejamento estratégico.
- Espaço de Atendimento Virtual: ambiente reservado para os profissionais responsáveis pelo suporte via chat, garantindo privacidade e concentração durante o atendimento aos usuários.
- Área de Convivência e Bem-Estar: pequeno espaço de pausa, com assentos confortáveis e decoração voltada à tranquilidade e equilíbrio, reforçando os valores de bem-estar que o aplicativo promove.

4.2 Capacidade produtiva e comercial

Atualmente, com a infraestrutura disponível — servidores em nuvem, equipe técnica reduzida e futuro suporte automatizado com inteligência artificial — o sistema terá capacidade para atender simultaneamente cerca de 5.000 usuários ativos por mês, com tempo médio de resposta instantâneo para funções automatizadas e até 10 minutos para atendimentos humanos via chat profissional. Com o aumento da base de usuários, o NotStress poderá escalar sua capacidade produtiva por meio de:

- Expansão da infraestrutura em nuvem;
- Ampliação da equipe de profissionais de apoio psicológico e técnico;
- Automação de processos de atendimento e gestão de dados.

4.3 Capacidade tecnológica e inovação

A capacidade tecnológica do NotStress é um dos principais diferenciais do projeto, sendo essencial para garantir a eficiência operacional, a inovação constante e a melhoria contínua da experiência do usuário. O aplicativo foi desenvolvido com base em tecnologias modernas e escaláveis, utilizando Flutter para o desenvolvimento multiplataforma (Android e iOS) e Firebase como infraestrutura principal para autenticação, banco de dados em tempo real, notificações e hospedagem segura. Além disso, o NotStress incorpora recursos de inteligência artificial e automação de processos, aplicados em funcionalidades como:

- Chat com profissionais integrando IA para suporte inicial e triagem de atendimentos;
- Notificações personalizadas com base no comportamento e preferências do usuário;
- Análise de dados para identificar padrões de uso e promover melhorias contínuas nos serviços oferecidos.

4.4 Plano Operacional

1. Desenvolvimento e manutenção do produto

Atividades principais

- Planejamento de sprints (2 semanas) com priorização de features (backlog).
- Desenvolvimento de novas funcionalidades (Flutter), testes unitários e integração.
- Revisão de código (pull requests) e integração contínua (CI).
- Build e publicação nas lojas (Google Play / App Store) conforme necessidade.
- Monitoramento pós-deploy (logs, erros, crash reports) e correção de bugs críticos.

Ferramentas e responsabilidades

- Repositório: GitHub/GitLab — branches: main, develop, feature/*.
- CI/CD: GitHub Actions / Codemagic para builds automáticos.
- Testes: testes unitários e de widget (Flutter).
- Responsáveis: 1-2 desenvolvedores mobile, 1 devops/infra.

Frequência

- Sprints quinzenais; releases mensais ou hotfixes quando necessário.

2. Conteúdo e curadoria

Atividades principais

- Produção e seleção de meditações, áudios e scripts (interno ou via parceiros).
- Edição e validação de áudio (formatos compatíveis, normalização de volume).
- Criação de textos informativos, descrições de áudios, e mensagens de onboarding.
- Atualização periódica do catálogo de conteúdos.

Ferramentas e responsabilidades

- Armazenamento: Firebase Storage ou CDN para assets de áudio.
- Edição: ferramentas de áudio (Audacity, Adobe Audition).
- Responsáveis: 1 produtor de conteúdo / editor, e curadores clínicos (profissionais parceiros).

Frequência

- Atualização de conteúdo: mensal ou conforme roadmap editorial.

3. Gestão de usuários e autenticação

Atividades principais

- Cadastro, login e recuperação de senha via Firebase Authentication.
- Gestão de perfis e preferências (horários de lembretes, audios favoritos).
- Controle de sessões (tokens) e expiração.

Ferramentas e responsabilidades

- Firebase Auth; regras de segurança; monitoramento de logins suspeitos.
- Responsáveis: dev + responsável por segurança / privacidade.

Frequência

- Rotina contínua; auditoria de segurança trimestral.

4. Sistema de lembretes e notificações

Atividades principais

- Agendamento local (flutter_local_notifications + timezone) para lembretes diários no dispositivo.
- Armazenamento no Firestore para persistência e sincronização entre dispositivos (opcional).
- Reagendamento automático após reboot do dispositivo (boot receiver) e após edição/exclusão.

Ferramentas e responsabilidades

- Plugin de notificações locais; Firebase Firestore para histórico; testes em vários dispositivos Android/iOS.

- Responsáveis: desenvolvedor mobile.

Frequência

- Testes com cada release; monitoramento de falhas relatadas pelos usuários.

5. Chat com profissionais (operacional)

Atividades principais

- Listagem de profissionais (cadastro e verificação de credenciais).
- Criação/gerenciamento de chats (coleção **chats** e subcoleção **messages** no Firestore).
- Moderação básica (políticas, bloqueio/denúncia).
- Notificações push para mensagens novas (Firebase Cloud Messaging).

Ferramentas e responsabilidades

- Firestore (mensagens em tempo real), FCM (notificações), painel administrativo para profissionais.
- Responsáveis: dev backend/front, equipe de suporte, coordenação clínica para verificação.

Frequência

- Monitoramento em tempo real; revisão mensal de profissionais ativos.

6. Atendimento ao usuário e suporte

Atividades principais

- Canal in-app para dúvidas e reporte de problemas.

- SLA: respostas automáticas em até 1 hora (chatbot/FAQ) e suporte humano até 24–48 horas úteis.
- Escalonamento de incidentes críticos à equipe técnica.

Ferramentas e responsabilidades

- Sistema de tickets (Freshdesk / Zendesk / ou Firestore + painel custom).
- Responsáveis: 1 agente de suporte (inicial), 1 técnico para escalonamento.

Frequência

- Atendimento contínuo; relatórios semanais de chamados.

7. Segurança, privacidade e conformidade

Atividades principais

- Aplicação de regras de segurança do Firestore, criptografia em trânsito e em repouso (serviços cloud).
- Política de privacidade e termos de uso atualizados; consentimento do usuário no onboarding.
- Backup regular dos dados críticos; plano de recuperação (DRP).
- Controle de acesso por funções (RBAC) no painel administrativo.

Ferramentas e responsabilidades

- Firebase Security Rules; ferramentas de monitoramento de logs; auditorias periódicas.
- Responsáveis: devops/segurança e responsável legal.

Frequência

- Revisão de políticas a cada 6 meses; backup diário; auditoria de segurança anual.

8. Operação financeira e administrativa

Atividades principais

- Faturamento de assinaturas (plataformas de pagamento: Google Play / Apple In-App / Stripe para web).
- Controle financeiro: contas a pagar/receber, folha (quando houver), e planejamento orçamentário.
- Gestão de contratos com fornecedores e parceiros.

Ferramentas e responsabilidades

- Planilhas financeiras / software de gestão (ex: Conta Azul, QuickBooks).
- Responsáveis: gestor financeiro / empreendedor.

Frequência

- Fechamento contábil mensal; revisão orçamentária trimestral.

9. Monitoramento e indicadores (KPI)

Principais indicadores

- Usuários ativos mensais (MAU)
- Taxa de conversão para premium
- Retenção (D1, D7, D30)
- Tempo médio de uso por sessão
- Tempo médio de resposta do suporte
- NPS (satisfação)
- Incidentes críticos / disponibilidade (uptime)

Ferramentas

- Firebase Analytics, Google Analytics, Crashlytics, dashboards (Data Studio / Grafana).

Frequência

- Relatórios semanais e mensais para tomada de decisão.

10. Rotina de deploy e releases

Fluxo

1. Desenvolvedor cria feature → PR → revisão → merge em develop.
2. Testes em ambiente staging.
3. QA executa testes manuais/automáticos.
4. Merge para main → CI gera builds de produção.
5. Publicação nas lojas e monitoramento pós-lançamento.

Frequência

- Releases mensais + hotfixes emergenciais.

11. Gestão de parcerias e expansão

Atividades

- Seleção e credenciamento de profissionais.
- Negociação com instituições (empresas/escolas) para pacotes corporativos.
- Acordos com provedores de conteúdo e bancos de áudio.

Frequência

- Pipeline contínuo de parcerias; reuniões comerciais mensais.

12. Contingência e continuidade

Planos

- Backup diário + retenção mínima de 30 dias.
- Plano de recuperação (RTO/RPO) definido para serviços críticos.
- Alternativas de provider (multi-region) para reduzir risco de downtime.

13. Checklist diário / semanal (operações)

Diário

- Verificar alertas de uptime e erros (Crashlytics).
- Responder tickets prioritários.
- Monitorar fila de mensagens/pendências do chat.

Semanal

- Reunião de status (dev, conteúdo, suporte).
- Liberar pequenas correções/atualizações em staging.
- Analisar métricas de engajamento.

Mensal

- Planejamento de sprint / roadmap.
- Revisão financeira e indicadores.
- Atualização de conteúdo.

5. PLANO RECURSOS HUMANOS

5.1 Necessidade de pessoal

Faça a projeção do pessoal necessário para o funcionamento do negócio. Esse item inclui o(s) sócio(s), os familiares (se for o caso) e as pessoas a serem

contratadas. Verifique a disponibilidade de mão-de-obra qualificada na região. Se não for essa a situação, procure investir no treinamento de sua equipe. Lembre-se de consultar os sindicatos de classe a fim de obter informações sobre a legislação específica, acordos coletivos, piso salarial, quadro de horários, etc.

Elabore uma matriz de competência para facilitar a contratação da mão de obra, conforme o quadro descrito na página 65 do manual de elaboração de plano de negócios.

Cargo/função	Escolaridade mínima	Qualificações necessárias
Marketing	Formado ou Cursando Administração ou áreas correlatas	Capaz de aplicar tendências do mercado, Visão estratégica, Capacidade Analítica
Dev em Flutter	Estar cursando na área de T.I	Ter experiência em desenvolvimento em Flutter, Banco de Dados
Gestor de T.I	Formado em Gestão da Tecnologia da Informação	Gerenciar equipes e projetos, resolução de problemas
RH	Formado(a) em Administração ou áreas correlatas	Habilidade em recrutamento e seleção, gestão de pessoas, treinamento e desenvolvimento, e conhecimento em legislação trabalhista

5.2 Plano de Recrutamento e Seleção de Pessoal

Recrutar é o processo de identificar e atrair pessoas por meio de divulgação e pesquisas. É a procura de candidatos que estão disponíveis dentro e fora da empresa (no mercado de trabalho), com potencialidade para preencher um cargo vago. Para planejar o processo de recrutamento e seleção de pessoal, é importante que o empresário tenha em mãos a matriz de competência, realizado no item anterior. Isso facilitará a elaboração de uma análise que o orientará sobre onde buscar os melhores candidatos e como deverá ser o processo de recrutamento.

Para auxiliá-los na elaboração do Plano de Recrutamento e Seleção de pessoal, siga as instruções da 1ª Parte – Recrutamento, mercado de trabalho e seleção de pessoas, do Manual Como Elaborar um Planejamento de Recursos Humanos.pdf, página 14.

Cargo/função	Fontes de Recrutamento	Ferramentas de Seleção
---------------------	-------------------------------	-------------------------------

Marketing	Linkedin, plataformas de recrutamento, indicação	Recursos Humanos
Desenvolvedor	Linkedin, plataformas de recrutamento, indicação	Recursos Humanos
Gestor de T.I	Linkedin, plataformas de recrutamento, indicação	Recursos Humanos
RH	Linkedin, plataformas de recrutamento, indicação	Dono da Empresa

Análise do mercado de Recursos Humanos

Realiza uma análise qualitativa e quantitativa da densidade e distribuição de profissionais de determinada função ou segmento em uma localidade específica. Ao final, o gestor recebe uma seleção de possíveis candidatos pautada em critérios técnicos. Ao reunir esses dados, os gestores podem prever e planejar a forma mais adequada de atrair e abordar os melhores candidatos. Também é possível fazer o diagnóstico da capacidade da empresa de absorver os melhores profissionais.

Principais ganhos do Mapeamento de Mercado para Recrutamento e Seleção podemos citar, ainda:

- Conhecimento da realidade do mercado de trabalho;
- Levantamento das forças e fraquezas da mão de obra local;
- Agilidade na contratação de mão de obra;
- Assertividade nos processos de seleção;
- Formação de reserva de candidatos para contratações futuras

Fonte: RHOPEN, **Para o RH, o Mapeamento do Mercado é uma bola de cristal**. 2021.

5.3 Plano de Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal

Cargo/função	Competências	Treinamentos	Periodicidade
Marketing	Análise de mercado, marketing digital, gestão de campanhas e comunicação estratégica	Curso de Marketing Digital, Google Analytics, Gestão de Mídias Sociais	A cada 6 meses
Desenvolvedor Flutter	Programação em Flutter, integração com Firebase, versionamento de código e segurança de dados	Workshops de Flutter, Treinamento em Firebase, Curso de Boas Práticas de UX/UI	A cada 4 meses
Gestor de T.I.	Liderança técnica, gestão de projetos ágeis, inovação	Curso de Gestão Ágil (Scrum/Kanban),	A cada 6 meses

	tecnológica e resolução de problemas	Liderança de Equipes e Inovação em TI	
Recursos Humanos	Comunicação interpessoal, gestão de desempenho, recrutamento e desenvolvimento de talentos	Curso de Avaliação de Desempenho, Recrutamento 4.0, Gestão de Pessoas	A cada 6 meses

5.4 Plano de Cargos e Salários

Para você definir o salário ou o plano de salário de sua empresa é importante observar que diversos são os fatores que incidem nesse resultado. Um dos fatores mais importantes é o equilíbrio interno e externo, que é essencial. O equilíbrio dos fatores internos consiste na preocupação da empresa em manter a correta avaliação dos cargos de forma a manter a hierarquia. Com base nesta avaliação, os colaboradores julgam a equidade de suas remunerações, comparando-as com as dos demais cargos da mesma posição.

Quando não são visíveis as diferenças entre os cargos nos fatores de responsabilidade, produtividade, conhecimento e capacidade, as divergências e insatisfações ocorrem com mais frequência dentro da empresa. E isso é possível de sanar com a elaboração da descrição de cada cargo.

Cargo: Desenvolvedor Flutter
Descrição do Cargo: Descrição Sumária: Responsável pelo desenvolvimento, manutenção e aprimoramento do aplicativo NotStress, utilizando a tecnologia Flutter. Atua na implementação de novas funcionalidades, correção de bugs, integração com bancos de dados e APIs, além de colaborar com a equipe de design e gestão para garantir uma experiência de usuário fluida e eficiente.
Descrição Detalhada: O desenvolvedor Flutter deverá projetar, codificar e testar interfaces intuitivas e responsivas, assegurando a compatibilidade entre diferentes dispositivos e sistemas operacionais. Também será responsável por documentar o código, participar de reuniões de alinhamento técnico, propor melhorias contínuas e assegurar a qualidade do produto. O profissional deve seguir boas práticas de desenvolvimento, versionamento e segurança, bem como colaborar com o time de UX/UI e QA para garantir o desempenho ideal do aplicativo.

Análise de Conhecimentos e Habilidades:

Conhecimentos específicos necessários: Domínio da linguagem Dart e do framework Flutter;

Conhecimento em integração com Firebase e APIs REST;

Noções de arquitetura de software (MVC, MVVM ou Clean Architecture);

Conhecimentos básicos em segurança da informação e armazenamento de dados;

Experiência com controle de versão (GitHub/GitLab).

Habilidades e características pessoais desejáveis: Capacidade de resolver problemas de forma criativa;

Atenção aos detalhes e foco em qualidade;

Trabalho em equipe e boa comunicação;

Organização e autogestão de tarefas;

Interesse em inovação e tecnologia para o bem-estar digital.

Avaliação do Cargo:

Escolaridade: Cursando ou formado em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, Ciência da Computação, Engenharia de Software ou áreas correlatas.

Experiência: Mínimo de 1 ano de experiência prática em desenvolvimento Flutter ou em projetos similares.

Complexidade das tarefas/responsabilidades: Alta — o cargo requer conhecimento técnico aprofundado, autonomia para resolver problemas e capacidade de trabalhar com diferentes tecnologias e integrações. O profissional exerce papel central na criação e manutenção do principal produto da empresa.

Cargo: Marketing

Descrição do cargo: O Analista de Marketing Digital atua na criação de campanhas online, produção de conteúdo (posts, vídeos, artes), gestão de redes sociais, análise de métricas e otimização da comunicação da marca. É

responsável por impulsionar downloads, melhorar o posicionamento do projeto e desenvolver estratégias de retenção de usuários. Também participa na definição da identidade da marca, pesquisa de público-alvo e campanhas de anúncios pagos (Facebook Ads, Google Ads).

Análise de Conhecimentos e Habilidades:

Marketing digital, funil de vendas e comunicação estratégica.
Gestão de redes sociais e produção de conteúdo.
Ferramentas como Canva, Meta Business, Google Analytics, RD Station.
Técnicas de SEO e Copywriting.
Conhecimento básico de design e edição de imagem/vídeo.

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Criatividade e inovação;
Comunicação clara e persuasiva;
Organização e planejamento;
Capacidade de análise de métricas;
Proatividade e pensamento estratégico.

Avaliação do cargo: Escolaridade:

Formação ou graduação em Marketing, Publicidade e Propaganda, Comunicação ou áreas similares.

Experiência:

Desejável 1 ano de atuação ou portfólio com trabalhos já realizados.

Complexidade:

Média-alta — envolve habilidades criativas, analíticas e estratégicas, impactando diretamente a visibilidade e crescimento do projeto.

Cargo: Analista de Recursos Humanos

Descrição do cargo: O Analista de RH planeja e conduz processos seletivos, elabora descrições de cargo, organiza treinamentos, acompanha desempenho, gerencia conflitos e promove ações de bem-estar e engajamento interno. Também auxilia na construção de políticas internas, definição da cultura organizacional e implementação de práticas de ESG relacionadas a pessoas.

Análise de Conhecimentos e Habilidades: Conhecimentos específicos necessários:

Recrutamento e seleção;
Noções de legislação trabalhista;
Avaliação de desempenho e gestão de clima;
Políticas de cargos e salários;
Desenvolvimento humano e organizacional (DHO).

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Empatia e comunicação interpessoal;
Organização e escuta ativa;
Capacidade analítica para avaliar perfis profissionais;
Mediação de conflitos;
Proatividade e ética profissional.

Avaliação do cargo: Escolaridade:

Cursando ou formado em Recursos Humanos, Psicologia, Administração ou áreas correlatas.

Experiência:

Experiência com processos de RH ou projetos acadêmicos.

Complexidade:

Média — o cargo exige sensibilidade humana e organização, sendo essencial para o equilíbrio da equipe.

Cargo: Gestor de TI

Descrição do cargo: O Gestor de TI supervisiona o trabalho dos desenvolvedores, define diretrizes técnicas, planeja melhorias de infraestrutura, monitora indicadores de desempenho do sistema e garante a segurança das informações. Atua na escolha de tecnologias, gestão do backlog técnico, avaliação de riscos, alinhamento com a gerência de projetos e tomada de decisões estratégicas sobre o funcionamento do aplicativo e suas integrações.

Análise de conhecimentos e habilidades: Conhecimentos específicos necessários:

Arquitetura de software, bancos de dados e infraestrutura de TI;
Segurança da informação e LGPD;
Metodologias ágeis;
Acompanhamento de desenvolvimento (Flutter, Firebase, APIs REST – conhecimento desejável);
Gestão de equipes técnicas e definição de cronogramas.

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Liderança e tomada de decisão;
Visão estratégica e capacidade analítica;
Boa comunicação com áreas técnicas e não técnicas;
Organização e gestão de prioridades;
Capacidade de resolver problemas complexos rapidamente.

Avaliação do cargo: Escolaridade:

Formação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas, TI, Ciência da Computação, Engenharia de Software, Gestão de TI ou áreas semelhantes.

Experiência:

Preferencialmente experiência com liderança técnica ou coordenação de projetos de software.

Complexidade:

Alta — o cargo exige profundo conhecimento técnico e forte capacidade de gestão, sendo essencial para o funcionamento e crescimento sustentável do NotStress.

Para auxiliá-los na elaboração do Plano de Recrutamento e Seleção de pessoal, siga as instruções da 3^a Parte – A remuneração, do Manual Como Elaborar um Planejamento de Recursos Humanos.pdf, página 31.

Planilha de Cargos e Salários					
Cargo/função	I	II	III	IV	V
Desenvolvedor Flutter	R\$ 2.800,00	R\$ 3.400,00	R\$ 4.200,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.800,00
Gestor de T.I.	R\$ 4.000,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.500,00	R\$ 6.300,00	R\$ 7.000,00
Profissional de Marketing	R\$ 2.200,00	R\$ 2.800,00	R\$ 3.500,00	R\$ 4.100,00	R\$ 4.800,00
Recursos Humanos (RH)	R\$ 2.000,00	R\$ 2.600,00	R\$ 3.200,00	R\$ 3.800,00	R\$ 4.400,00

--	--	--	--	--

6. PLANO FINANCEIRO

INVESTIMENTO TOTAL:

Nessa etapa, você irá determinar o total de recursos a ser investido para que a empresa comece a funcionar.

6.1 Estimativa dos investimentos fixos

O investimento fixo corresponde a todos os bens que você deve comprar para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada. No quadro a seguir, relacione os equipamentos, máquinas, móveis, utensílios, ferramentas e veículos a serem adquiridos, a quantidade necessária, o valor de cada um e o total a ser desembolsado.

A) Máquinas e equipamentos				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Notebook para desenvolvimento	2	4.500,00	9.000,00
2	Smartphone para testes	2	1.500,00	3.000,00
3	Servidor de backup externo	1	600,00	600,00



4	Headset para reuniões e testes de áudio	2	250,00	500,00
5	Monitor extra para programação	2	800,00	1.600,00
6	Roteador Wi-Fi	1	400,00	400,00
7				
8				
9				
10				
Sub-total				R\$ 15.000

B) Móveis e utensílios

	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Mesa de escritório	2	500,00	1.000,00
2	Cadeiras ergonômicas	2	750,00	1.500,00
3	Suporte para notebook	2	150,00	300,00



4	Estante/organizad or	1	400,00	400,00
5				
6				
7				
8				
9				
10				
Sub-total				R\$ 3.200

C) Softwares, licenças e Infraestrutura Digital

	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Assinatura Firebase	1	150,00	150,00
2	Hospedagem e domínio do site (1 ano)	1	350,00	350,00
3	Ferramentas de design (Canva Pro / Figma Pro)	1	450,00	450,00
4	Assinatura de música e sons terapêuticos (licenciamento)	1	500,00	500,00
Sub-total				R\$ 1450
Total de Investimentos Fixos Total dos investimentos fixos			Sub-total (A+B=C)	R\$ 19.650

6.2 Capital de Giro

O capital de giro é o montante de recursos necessário para o funcionamento normal da empresa, compreendendo a compra de matérias-primas ou mercadorias, financiamento das vendas e o pagamento das despesas.

Capital de giro (resumo)

Capital de giro	R\$
A – Estoque inicial	
B – Caixa mínimo	
Total do capital de giro (A +B)	

6.2.1 Estimativa do estoque inicial

O estoque inicial é composto pelos materiais (matéria-prima, embalagens, etc.) indispensáveis à fabricação de seus produtos ou pelas mercadorias que serão revendidas.

Na tabela abaixo, identifique quais materiais ou mercadorias devem ser comprados, as quantidades necessárias, seu preço unitário e o total a ser gasto. Para isso, leve em consideração a sua capacidade de produção, o tamanho do mercado e o potencial de vendas da empresa.

A) Estimativa de Estoque inicial				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Créditos iniciais do Firebase/Google Cloud	1	400,00	400,00
2	Assinatura de ferramentas de design (Canva/Figma)	1	450,00	450,00
3	Licenças de aplicativos para testes (Android e iOS)	2	150,00	300,00

4	Materiais de divulgação digital (banners, vídeos, posts)	1	500,00	500,00
5				
6				
7				
8				
9				
10				
Sub-total				R\$ 1.650

6.2.2 Caixa mínimo

É o capital de giro próprio necessário para movimentar seu negócio. Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Corresponde a uma reserva inicial de caixa. Para calcular siga os passos indicados na página 71 do Manual Como elaborar um Plano de Negócios.

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

	Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média Ponderada em dias
1	Assinaturas via cartão (repasse em 30 dias)	70%	30	21
2			45	13,5



	Repasses de plataformas (App Store / Play Store)	30 %		
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
Prazo médio total (dias) 100%			34,5	

2º passo: Contas a pagar – Cálculo do prazo médio de compras

	Prazo médio de compras	%	Número de dias	Média Ponderada em dias
1	Serviços de nuvem e APIs (Google Cloud, Firebase)	40	15	6
2	Ferramentas de marketing digital e design (Canva, Meta Ads, etc.)	30	10	3
3	Assinaturas de software e suporte técnico	20	30	6

4	Despesas administrativas (internet, energia, domínios)	10	5	0,5
5				
6				
7				
8				
9				
10				
Prazo médio total (dias) 100%				15,5 dias

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

	Média Ponderada em dias
Recursos da empresa fora do seu caixa	
Necessidade média de estoques	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	35 dias
2. Estoques – necessidade média de estoques	0 dias
Subtotal 1 (item 1+2)	35 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	15
Subtotal 2	15
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	20

B) Caixa mínimo	
1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	4.200,00
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	1.800,00
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	6.000,00
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	200,00
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	20
Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	4.000,00

6.3 Investimentos pré-operacionais

Compreendem os gastos realizados antes do início das atividades da empresa, isto é, antes que ela abra as portas e comece a vender. São exemplos de investimentos pré-operacionais: despesas com reforma (pintura, instalação elétrica, troca de piso, etc.) ou mesmo as taxas de registro da empresa.

Investimento pré-operacional	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.200,00
Obras civis e ou reforma	R\$ 2.500,00
Divulgação	R\$ 3.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 1.800,00
Outras despesas	R\$ 1.500,00
Total	R\$ 10.000,00

6.4 Investimento total - Resumo

Agora que você estimou os valores para investimentos fixos, financeiros e pré-operacionais, é o momento de conhecer o total a ser investido no negócio. Transporte para o quadro, INVESTIMENTO TOTAL, o somatório.

Em seguida avalie se o capital para criação da empresa será feito a partir de recursos próprios (investimento dos proprietários) ou de terceiros (pessoas externas ou instituições financeiras). Então preencha o quadro de fontes de recursos definindo em que proporção isso irá acontecer.

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimento fixo	20.000,00	57
2. Capital de Giro	5.000,00	14
3. Investimento pré-operacional	10.000,00	29
Total (1+2+3)	35.000,00	100

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	25.000,00	71
2. Recursos de terceiros	10.000,00	29
3. Outros	0	0
Total (1+2+3)	35.000,00	100

6.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa

Esta talvez, é uma das tarefas mais difíceis para quem ainda não iniciou suas atividades. Uma forma de estimar o quanto a empresa irá faturar por mês é multiplicar a quantidade de produtos a serem oferecidos pelo seu preço de venda, que deve ser baseado em informações de mercado. Para isso, considere:

- ✓ o preço praticado pelos concorrentes diretos; e
- ✓ o quanto seus potenciais clientes estão dispostos a pagar.

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Assinatura Mensal Premium (com IA)	100 usuários	19,90	1.990,00
Publicidade de parceiros	5 anúncios	200,00	1.000,00
3			
4			
5			
Total			2.990,00

6.6 Estimativa dos custos de comercialização

Aqui, será calculado o custo com materiais (matéria-prima + embalagem) para cada unidade fabricada. Essa informação é importante, caso você deseje abrir uma indústria. Os gastos com matéria-prima e embalagem são classificados como custos variáveis numa indústria , assim como as mercadorias em um comércio. Como o próprio nome diz, esses custos variam (aumentam ou diminuem) de acordo com o volume produzido ou vendido.

Observe o exemplo da pág. 84 do manual Como elaborar um plano de negócios, depois, calcule o custo unitário com materiais para os produtos de sua empresa.

Produto/ Serviço 1	Assinatura Mensal Premium		
Material/insumos	Qtd.	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Hospedagem de servidor (Firebase + API IA)	100 usuários	3,00	300,00
		2,50	250,00

Licença de uso de IA (API GPT/Emocional)	100 usuários		
Manutenção técnica e suporte	100 usuários	1,00	100,00
Sistema de pagamentos e taxas (Play Store / App Store)	100 usuários	0,50	50,00
Marketing digital e captação de clientes	100 usuários	1,00	100,00
Total			R\$ 800,00

Produto/ Serviço 2	Publicidade de Parceiros (anúncios)		
	Material/insumos	Qtd.	Custo Unitário (R\$)
Criação de banners e layouts	5 anúncios	25,00	125,00
		30,00	150,00

Gestão de campanhas (tempo e equipe)	5 anúncio s		
Monitoramento e métricas	5 anúncio s	10,0 0	50,00
Total			R\$ 325,00

6.7 Estimativa dos custos de comercialização

Aqui, serão registrados os gastos com impostos e comissões de vendedores ou representantes. Esse tipo de despesa incide diretamente sobre as vendas e, assim como o custo com materiais diretos ou mercadorias vendidas, é classificado como um custo variável.

Para calculá-los, basta aplicar, sobre o total das vendas previstas, o percentual dos impostos e de comissões.

Descrição	(%)	Faturamento estimando	Custo total
1. Imposto			
Impostos Federais			
SIMPLES	9,5%	480000	45600,00
IRPJ			
PIS			
COFINS			
CSLL			
Impostos Estaduais			
ICMS	0	480.000,00	0,00
Impostos Municipais			
ISS	2%	480.000,00	9.600,00
Subtotal 1	11,5%	480.000,00	55.200,00
2. Gastos com vendas			
Comissões	3%	480.000,00	14.400,00
Propaganda	4%	480.000,00	19.200,00

Taxa de administração do cartão de crédito	2%	480.000,00	9.600,00
Subtotal 2	9%	480.000,00	43.200,00
TOTAL (Subtotal 1+ 2)	20,5%	480.000,00	98.400,00

6.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Nesta etapa, você deverá apurar o CMD – Custos com Materiais Diretos (para a indústria) – ou o CMV – Custo das Mercadorias Vendidas (para o comércio).

O custo dos materiais diretos ou das mercadorias vendidas representa o valor que deverá ser baixado dos estoques pela sua venda efetiva. Para calculá-lo, basta multiplicar a quantidade estimada de vendas pelo seu custo de fabricação ou aquisição.

O custo com materiais diretos e ou mercadorias vendidas é classificado como um custo variável, aumentando ou diminuindo em função do volume de produção ou de vendas.

Produto/ Serviço	Estimativa de Vendas (em unidade)	Custo Unitário de Materiais/ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
Assinatura Mensal – Recurso com IA	20.000	2,00	40.000,00
Acesso gratuito com recursos básicos	10.000	0,50	5.000,00
Manutenção e suporte técnico por usuário	20.000	1,00	20.000,00
Hospedagem em nuvem (Firebase, Google Cloud)	-	-	15.000,00

Produto/ Serviço	Estimativa de Vendas (em unidade)	Custo Unitário de Materiais/ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
Assinatura Mensal – Recurso com IA	20.000	2,00	40.000,00
Custos com API e Licenças de IA	-	-	10.000,00
Total	-	-	90.000,00

6.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Para o funcionamento adequado da empresa, será necessária a contratação de profissionais qualificados em diferentes áreas, conforme descrito na matriz de competências apresentada anteriormente. A equipe será composta por um Gestor de Tecnologia da Informação, um Desenvolvedor Flutter, um profissional de Marketing e um responsável pelo setor de Recursos Humanos (RH). Cada função desempenha um papel essencial para a operação e manutenção dos serviços oferecidos pela empresa.

O Gestor de TI será responsável por gerenciar projetos, supervisionar equipes e garantir o bom funcionamento dos sistemas tecnológicos. O Desenvolvedor Flutter atuará diretamente no desenvolvimento e aprimoramento do sistema com inteligência artificial, além de realizar integrações com banco de dados e corrigir possíveis falhas. O profissional de Marketing cuidará da divulgação do produto e do relacionamento com os clientes, aplicando estratégias de posicionamento digital. Já o responsável pelo RH será encarregado de processos de recrutamento, seleção, capacitação e gestão de pessoas.

Com base em pesquisas de mercado e valores médios salariais para cada cargo, a estimativa dos custos mensais com mão de obra é apresentada a seguir:

Gestor de TI: R\$ 6.000,00

Desenvolvedor Flutter: R\$ 4.500,00

Profissional de Marketing: R\$ 3.000,00

Responsável pelo RH: R\$ 3.000,00

O total de salários mensais é, portanto, de R\$ 16.500,00.

Considerando os encargos sociais (INSS, FGTS, férias, 13º salário e outros), estimados em 70% sobre o valor total dos salários, o custo total com mão de obra mensal atinge aproximadamente R\$ 28.050,00.

Esses valores representam um custo fixo importante para o negócio, essencial para garantir a operação contínua e o bom desempenho das atividades. Além disso, reforçam o compromisso da empresa em investir em profissionais capacitados e na valorização do capital humano, fatores fundamentais para o sucesso e a sustentabilidade do empreendimento.

6.10 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Os custos fixos são todos os gastos que não se alteram em função do volume de produção ou da quantidade vendida em um determinado período.

Por exemplo, imagine que, em um determinado mês, uma empresa sofra uma queda em suas vendas. Ainda assim, pagará despesas com aluguel, energia, salários, etc. Esses valores são custos fixos porque são pagos, normalmente, independente do nível de faturamento do negócio.

No quadro abaixo, liste todos os seus custos fixos e estime os valores mensais de cada um. Procure ajustar o quadro de acordo com os tipos de despesas do seu empreendimento.

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel	2.500,00
Condomínio	300,00
IPTU	150,00
Água	100,00
Energia Elétrica	400,00
Telefone	200,00
Honorários do Contador	800,00
Pró-labore	3.000,00
Manutenção de equipamentos	300,00
Salários + encargos (Anexo 2)	28.050,00
Material de Limpeza	150,00

Material de Escritório	200,00
Combustível	300,00
Taxas diversas	100,00
Serviços de terceiros	500,00
Depreciação	400,00
Outras despesas	200,00
Total	37.950,00

6.11 Demonstrativo de Resultado - DRE

Após reunir as informações sobre as estimativas de faturamento e os custos totais (fixos e variáveis), é possível prever o resultado da empresa, verificando se ela possivelmente irá operar com lucro ou prejuízo.

Quadro	Descrição	R\$	%
5.5	1. Receita total com vendas	480.000,00	100
	2. Custos variáveis totais	115.600,00	24,1
5.8	(-) CMV(*)	60.000	12,5
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre venda	45.600,00	9,5
5.7 (Subtotal 1)	(-) Gastos com vendas	10.000,00	2,1
	Subtotal 2	115.600,00	24,1
	3. Margem de Contribuição (1-2)	364.400,00	75,9
5.11	4. (-) Custos fixos totais	336.600,00	70,1
	Resultado operacional (Lucro/prejuízo) (3-4)	27.800,00	5,8

(*)CMV – Custo Mercadoria Vendida

6.12 Indicadores de viabilidade

6.13.1 Ponto de equilíbrio

Dados:

$$\text{Custos fixos totais anuais} = \text{R\$ } 336.600,00$$

$$\text{Margem de contribuição} = 75,9\% \text{ (ou 0,759)}$$

$$PE = \frac{336.600}{0,759} = \text{R\$ } 443.000,00 \text{ (aproximadamente)}$$

Ponto de equilíbrio em faturamento: R\$ 443.000,00

6.13.2 Lucratividade

Dados:

Lucro líquido = R\$ 27.800,00

Receita total = R\$ 480.000,00

$27.800,00/480.000,00 \times 100 = 5,8\%$

Lucratividade: 5,8%

6.13.3 Rentabilidade

Dados:

Lucro líquido = R\$ 27.800,00

Investimento total = R\$ 140.000,00 (soma de investimento fixo + capital de giro + pré-operacional)

$27.800,00/140.000,00 \times 100 = 19,9$

Rentabilidade: 19,9% ao ano

6.13.4 Prazo de retorno investido

Dados:

Investimento total = R\$ 140.000,00

Lucro líquido anual = R\$ 27.800,00

$140.000,00/27.800,00 = 5,04$

Prazo de retorno: aproximadamente 5 anos