



---

<Eco-Go>

---

## PLANO DE NEGÓCIOS

**Endereço:** <Rua, Número, Bairro, CEP, Cidade>

**Telefone:** <DDD> <Número>

**Website:** <Endereço>

**E-mail da empresa:** <Endereço>

**Diretor:** André Davi Lopes

**Diretor:** Bruno Adam Ern

**Diretor:** Diego Dal Witt

**Data:** <\_\_\_/\_\_\_/\_\_\_>

**Responsável:** <Nome completo> - <função> - <telefone> - <e-mail>

# **1. SUMÁRIO**

1. SUMÁRIO	2
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	3
2.1 Breve descrição do negócio	3
2.2 O mercado alvo e as projeções de crescimento	3
2.3 A oportunidade e as estratégias	4
2.4 As vantagens competitivas e sustentabilidade do negócio	4
2.5 Ações para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa	4
2.6 A equipe envolvida no projeto	4
2.7 Potencial de lucratividade do negócio	5
3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
4. DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS	7
5. ANÁLISE DE MERCADO	8
6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	10
7. ANÁLISE ESTRATÉGICA	12
8. PLANO FINANCEIRO	15
9. CRONOGRAMA	19
10. CONCLUSÃO	20
11. ANEXOS	21

## 2. SUMÁRIO EXECUTIVO

### 2.1 Breve descrição do negócio

#### **Descrição da empresa**

Nome : Eco-Go

Tipo de Negócio : Prestação de serviços

Matriz : Rio do Sul

Estágio de desenvolvimento : Start-up

Fundada em outubro de 2024

Total de Funcionários : 3

Porte : Microempresa

Constituição : Empresa limitada (Ltda.), aberta a parcerias com entidades locais e ONGs de sustentabilidade

**Visão e Perspectivas para os Próximos 3 a 5 anos:** Tornar-se a principal plataforma de incentivo à mobilidade sustentável por meio de Recompensas, expandindo o modelo para outras cidades e aumentando a conscientização ambiental.

**Missão:** Promover a sustentabilidade através de recompensas, incentivando a população a utilizar meios de transporte ecológicos e reduzindo a pegada de carbono urbana.

#### **Objetivos e metas:**

Firmar parcerias com pelo menos 20 estabelecimentos locais na cidade matriz.

Reduzir o uso de carros individuais na cidade em 15% até 2027.

Expandir o sistema de recompensas para 5 cidades da região até 2027

Contribuir para a redução de emissões de CO<sub>2</sub>

#### **Descrição dos produtos e serviços**

##### **1. Plataforma de Recompensas por Mobilidade Sustentável (Aplicativo Eco-Go)**

**Características:** Aplicativo móvel intuitivo que permite aos usuários acumular pontos ao utilizar bicicletas, transporte público ou participar de caronas. Esses pontos podem ser trocados por recompensas em estabelecimentos parceiros. O app usa GPS para rastrear trajetos e calcular a pegada de carbono reduzida. Design minimalista, interface em cores suaves (verde e branco) que reforçam a ideia de sustentabilidade, peso leve e compatível com Android e iOS.

**Benefícios:** Conveniência no uso diário, segurança em dados de localização e registros de trajetos. Oferece recompensas tangíveis, como descontos e brindes, criando uma motivação direta para usar meios de transporte ecológicos. Além disso, promove bem-estar ao incentivar estilos de vida mais ativos e sustentáveis.

**Diferenciação da concorrência:** Enquanto muitos aplicativos focam apenas no rastreamento de atividades, a Eco-Go oferece um sistema completo de recompensas integradas com estabelecimentos locais. O foco em cidades de médio porte também cria uma oportunidade única de crescimento e impacto local.

## **2. Parcerias com Estabelecimentos Locais**

**Características:** A Eco-Go formará parcerias com cafés, restaurantes, lojas de bicicletas e outras empresas sustentáveis, oferecendo recompensas personalizadas, como descontos, produtos ou serviços gratuitos. As parcerias são estratégicas, focadas em promover a economia local.

**Benefícios:** Para os parceiros, a Eco-Go oferece visibilidade e aumenta o fluxo de clientes interessados em sustentabilidade. Para os usuários, a possibilidade de resgatar recompensas locais aumenta o incentivo para o uso frequente da plataforma, criando uma conexão com a comunidade.

### **Pesquisa e Desenvolvimento**

A Eco-Go investirá em melhorias contínuas na interface e funcionalidade do aplicativo, integrando novas tecnologias, como inteligência artificial para rotas mais eficientes e análise de dados para mensurar o impacto ambiental dos usuários. Estudos sobre a pegada de carbono e a otimização de transporte urbano também serão incorporados nas futuras atualizações.

### **Desenvolvimento Tecnológico**

Requererá integração com sistemas de GPS e plataformas de pagamento digital para facilitar o resgate de recompensas. O aplicativo também demandará constante atualização de segurança para proteção dos dados dos usuários.

### **Distribuição**

O aplicativo será distribuído através das lojas oficiais (Google Play e App Store). Estabelecimentos parceiros serão promovidos diretamente dentro do aplicativo e em eventos comunitários, criando uma rede de mobilidade e comércio local.

### **Serviço de Pós-Venda**

Haverá suporte ao cliente via chat dentro do aplicativo e por e-mail, onde os usuários poderão relatar problemas com o acúmulo de pontos, resgate de recompensas ou sugestões para melhorias. Os parceiros comerciais também terão um canal de atendimento dedicado para ajustar ofertas e promoções.

## **2.2 O mercado alvo e as projeções de crescimento**

### **Mercados Alvo**

A Eco-Go atuará no setor de mobilidade sustentável e economia verde, com foco inicial em cidades de pequeno e médio porte, começando por Rio do Sul e expandindo para outras regiões do Brasil. O público-alvo são indivíduos preocupados com sustentabilidade e empresas locais que desejam alinhar suas práticas com tendências ecológicas, além de governos municipais interessados em soluções que ajudem a reduzir a poluição urbana.

### **Tamanho Atual do Mercado**

O mercado de mobilidade sustentável tem mostrado crescimento constante, com um aumento global da conscientização sobre as mudanças climáticas e a necessidade de reduzir as emissões de carbono. Em cidades de médio porte, como Rio do Sul, há um movimento crescente em direção ao uso de bicicletas, transporte público e caronas, especialmente impulsionado por iniciativas governamentais para promover a sustentabilidade. Atualmente, a Eco-Go competirá com alternativas como aplicativos de mobilidade urbana e recompensas, porém com uma abordagem focada em transporte ecológico e recompensas tangíveis dentro da comunidade local. Esse mercado ainda é pouco explorado em cidades menores, representando uma oportunidade promissora.

### **Crescimento e Tendências do Mercado**

O mercado de soluções de mobilidade sustentável deve crescer de forma significativa nos próximos 5 anos, impulsionado pela demanda por alternativas que reduzam o impacto ambiental. Estima-se que o mercado global de mobilidade sustentável cresça a uma taxa anual de 8% até 2027. No Brasil, políticas públicas voltadas para cidades inteligentes e a crescente adoção de veículos não motorizados impulsionam a demanda por iniciativas como a da Eco-Go.

Essa tendência é reforçada por estudos que mostram o aumento da conscientização ambiental entre as gerações mais jovens, especialmente a Geração Z e os Millennials, que buscam ativamente soluções para reduzir sua pegada de carbono.

### **Projeções de Crescimento e Futuro do Mercado**

Com base em dados do setor de mobilidade urbana sustentável, a Eco-Go projeta um crescimento de 10% a 12% ao ano em termos de usuários. Em termos de mercado financeiro, espera-se que o valor global desse setor atinja cifras significativas até 2030, com uma crescente demanda por soluções que integrem tecnologia, recompensas e transporte sustentável. Em Rio do Sul, a expectativa é que, ao longo

dos próximos 3 anos, o número de usuários ativos na plataforma atinja 10% da população.

### **Segmentação do Mercado**

O mercado está segmentado em duas vertentes principais:

1. **Usuários Finais:** Moradores de cidades de médio porte, em especial jovens adultos (18-35 anos) que utilizam transporte público, bicicletas ou compartilham caronas, preocupados com a sustentabilidade e que buscam recompensas pelo uso de transporte ecológico.
2. **Empresas e Estabelecimentos Parceiros:** Pequenos e médios estabelecimentos locais que desejam atrair clientes por meio de um marketing alinhado com práticas sustentáveis. Bem como, indústrias interessadas em investir em projetos para mitigar impactos ambientais ou se associarem a um projeto de mobilidade sustentável, podendo melhorar sua imagem pública e se posicionar como líderes em responsabilidade ambiental.

### **Extensão Geográfica e Particularidades Regionais**

A Eco-Go começará suas operações em Rio do Sul, Santa Catarina, uma cidade com forte potencial de adesão à mobilidade sustentável, devido ao tamanho da população e ao crescente interesse por práticas ambientais. A empresa buscará expansão para cidades de porte semelhante no sul e sudeste do Brasil, regiões com maior aceitação de soluções tecnológicas e ecológicas.

**Competências e Diferenciais para Conquistar o Mercado**  
Os principais diferenciais da Eco-Go incluem:

- Foco no incentivo à mobilidade ecológica, o que a diferencia de aplicativos de recompensas gerais.
- Parcerias estratégicas com empresas locais, conectando a mobilidade sustentável com a economia da comunidade.
- Um sistema de recompensas transparente e tangível, que oferece valor direto aos usuários ao trocar pontos por descontos e produtos locais.

### **Possíveis Barreiras para Atingir o Mercado**

Algumas barreiras incluem a resistência inicial de uma parcela da população ao uso de transporte público ou bicicletas e a necessidade de educar tanto os usuários quanto os parceiros comerciais sobre os benefícios de longo prazo da mobilidade sustentável. Além disso, a adesão de parceiros comerciais pode ser um desafio inicial até que os benefícios do sistema de recompensas fiquem claros.

## **Perfil dos Compradores e Comportamento de Compra**

O público-alvo é composto principalmente por pessoas entre 18 e 40 anos, que já possuem uma preocupação crescente com a sustentabilidade e estão dispostas a mudar seus hábitos de transporte por recompensas e benefícios. Esse grupo é sensível a incentivos tangíveis e tende a adotar rapidamente novas tecnologias que facilitem seu dia a dia, como aplicativos de mobilidade.

## **Ações para Alcançar o Mercado-Alvo**

- Campanhas de marketing digital focadas em redes sociais, promovendo o impacto positivo da plataforma na redução de emissões de carbono.
- Participação em eventos locais relacionados à sustentabilidade para promover o aplicativo e a empresa.
- Parcerias com ONGs e governos municipais para aumentar a visibilidade do serviço e posicioná-lo como uma solução ambiental e socialmente responsável.
- Campanhas de incentivo voltadas para usuários e parceiros comerciais, incluindo descontos iniciais e promoções.

## **Posicionamento Atual e Futuro**

A Eco-Go se posiciona como uma empresa inovadora, focada em alavancar o impacto positivo da mobilidade sustentável. No futuro, a empresa pretende ser vista como uma líder de mercado em recompensas ecológicas, conectando transporte sustentável com a economia local, e expandindo suas operações para outras cidades brasileiras.

## **Descrição da concorrência**

### **Concorrentes Diretos**

#### **1. Aplicativos de Mobilidade Urbana**

**Uber, 99:** Esses aplicativos de transporte são concorrentes diretos da Eco-Go, pois oferecem uma alternativa prática e conveniente ao uso de transporte particular. Eles atuam em um modelo de mobilidade, mas focado em corridas privadas, sem foco em sustentabilidade.

O que eles estão oferecendo: Mobilidade privada e personalizada, com foco na conveniência, além de promoções para fidelização de usuários.

Diferencial: Forte base de usuários, grande capilaridade nas cidades e integração com sistemas de pagamento digital, oferecendo uma experiência rápida e eficiente. No entanto, o impacto ambiental de viagens individuais de carro é negativo, o que os diferencia da proposta sustentável da Eco-Go.

## **2. Aplicativos de Mobilidade Sustentável**

**Bike Itaú, Tembici:** Esses serviços de aluguel de bicicletas, que operam em diversas cidades brasileiras, competem diretamente com a Eco-Go na promoção de transportes sustentáveis.

O que eles estão oferecendo: Aluguel de bicicletas para deslocamento urbano com foco em sustentabilidade. Sistemas integrados com o transporte público em algumas cidades.

Diferencial: Serviços de locação de bicicletas com forte presença em grandes centros urbanos e parcerias com governos municipais. No entanto, eles não oferecem um sistema de recompensas integradas como a Eco-Go.

## **Concorrentes Indiretos**

### **1. Aplicativos de Recompensas Genéricos**

**Pontos Multiplus, Ame Digital:** Esses aplicativos oferecem programas de recompensas, onde os usuários acumulam pontos por compras e os trocam por produtos e serviços em estabelecimentos parceiros.

O que eles estão oferecendo: Acúmulo de pontos por diversas atividades (compras, pagamentos) que podem ser resgatados em produtos e serviços de empresas parceiras.

Diferencial: Forte rede de parceiros em diversas áreas e uma base de usuários estabelecida. No entanto, não há foco específico em mobilidade ou sustentabilidade.

### **2. Iniciativas Governamentais de Mobilidade Sustentável**

**Bike Sharing patrocinado por Prefeituras:** Algumas cidades oferecem programas de compartilhamento de bicicletas e subsídios para o uso do transporte público.



O que eles estão oferecendo: Incentivos ao uso de transporte público e bicicletas com subsídios diretos ou programas de acesso facilitado.

Diferencial: O suporte governamental garante custos menores para os usuários finais. No entanto, esses programas geralmente não têm sistemas robustos de recompensas.

### **Estratégias de Mercado dos Concorrentes**

- Uber, 99: Foco em promoções e marketing digital, frequentemente lançando campanhas para atrair novos usuários e reter os já existentes. A comunicação é direta, ressaltando a conveniência e a eficiência de suas plataformas. Eles investem em parcerias com empresas para oferecer descontos e expandir sua base de clientes.
- Tembici, Bike Itaú: Utilizam a comunicação focada na sustentabilidade e bem-estar, com forte presença em campanhas governamentais e parcerias locais. Seus modelos de distribuição envolvem integração com o transporte público e pontos estratégicos em cidades grandes.
- Pontos Multiplus, Ame Digital: Investem em grandes campanhas publicitárias e promoções para acumular pontos, com ampla rede de parceiros comerciais que inclui varejistas, serviços e entretenimento.

### **Produtos Substitutos**

- Transporte Público Tradicional: Ônibus e metrô podem ser uma alternativa ao sistema de mobilidade sustentável da Eco-Go, principalmente para quem busca economia.
- Bicicletas Particulares: Embora os usuários da Eco-Go possam ser incentivados a usar bicicletas, aqueles que já possuem bicicletas próprias podem não sentir necessidade de um sistema de recompensas para seus deslocamentos.

### **Estratégias para Deslocar a Concorrência**

- Foco em Sustentabilidade: Enquanto muitos concorrentes diretos e indiretos não possuem um foco claro em sustentabilidade, a Eco-Go poderá se diferenciar ao posicionar sua plataforma como uma solução para reduzir emissões de carbono e promover a mobilidade ecológica.
- Parcerias Locais Fortes: Ao fortalecer parcerias com pequenos e médios negócios locais, a Eco-Go cria um ecossistema que beneficia tanto os usuários quanto as empresas parceiras, algo que muitos concorrentes, como Uber e 99, não fazem em cidades menores.

- **Recompensas Tangíveis e Locais:** A Eco-Go se destaca ao oferecer recompensas diretamente ligadas a estabelecimentos locais e produtos sustentáveis, conectando o conceito de mobilidade ecológica com a economia regional, enquanto seus concorrentes oferecem recompensas mais genéricas.
- **Engajamento Comunitário:** A participação em eventos e campanhas locais de conscientização sobre sustentabilidade será uma forma de construir uma base de usuários comprometidos e cientes dos benefícios ambientais do uso da plataforma.
- **Tecnologia e Inovação:** Investir continuamente em melhorias tecnológicas, como algoritmos que otimizam trajetos e calculam o impacto ambiental, e integrar inteligência artificial no aplicativo, ajudará a Eco-Go a oferecer uma experiência de usuário superior.

## 2.3 A oportunidade e as estratégias

No contexto da Eco-Go, a oportunidade que se visualiza está no crescimento da conscientização ambiental. A cidade matriz é pouco explorada, e oferece uma grande oportunidade para a implementação de plataformas que incentivem o uso de meios de transporte ecológicos, como bicicletas e transporte público, com recompensas tangíveis. Com a tendência global de redução da pegada de carbono e o apoio crescente de políticas públicas voltadas para cidades inteligentes, há um ambiente propício para que a Eco-Go cresça rapidamente.

### Estratégias:

1. **Marketing Digital e Engajamento Local:** Campanhas de marketing focadas em redes sociais, especialmente para jovens adultos que já possuem interesse em sustentabilidade, promovendo o impacto positivo da Eco-Go na redução das emissões de carbono.
2. **Parcerias Locais:** Estabelecer parcerias estratégicas com estabelecimentos locais que ofereçam recompensas relevantes aos usuários, como descontos e brindes. Isso reforça a economia local e cria um ecossistema de incentivo à sustentabilidade.
3. **Tecnologia e Inovação:** Investir continuamente na melhoria do aplicativo, integrando tecnologias como inteligência artificial para otimização de rotas e maior precisão na medição da pegada de carbono. A segurança e a conveniência do uso também serão pontos de destaque.
4. **Expansão Regional:** A Eco-Go iniciará suas operações em Rio do Sul, expandindo gradualmente para outras cidades da região sul e sudeste do Brasil, aproveitando o interesse crescente por soluções tecnológicas ecológicas nessas regiões.
5. **Distribuição:** O aplicativo será disponibilizado nas principais lojas digitais (Google Play e App Store), e a Eco-Go também participará de eventos comunitários para aumentar sua visibilidade.
6. **Know-how e Infraestrutura:** A empresa investirá em pesquisa e desenvolvimento contínuo, incluindo melhorias no aplicativo e a integração de novas tecnologias, como otimização de rotas, garantindo uma experiência de usuário aprimorada e uma visão clara do impacto ambiental gerado por eles.

Com essas estratégias, a Eco-Go estará bem posicionada para aproveitar a oportunidade de crescimento no mercado de mobilidade sustentável e fortalecer sua base de usuários e parceiros comerciais.

## 2.4 As vantagens competitivas e sustentabilidade do negócio

**Vantagens Competitivas da Eco-Go:** A Eco-Go se diferencia pela combinação de mobilidade sustentável e recompensas tangíveis em uma única plataforma, algo ainda pouco explorado em cidades de médio porte. O foco no impacto ambiental positivo e na economia local também é um diferencial competitivo relevante. A empresa se apoia nas seguintes vantagens:

- **Incentivos para Mobilidade Sustentável:** O sistema de recompensas da Eco-Go é uma maneira eficaz de incentivar o uso de transportes ecológicos, como bicicletas, transporte público e caronas. Ao oferecer benefícios reais aos usuários, a plataforma torna o uso de alternativas sustentáveis mais atraente.
- **Parcerias Estratégicas Locais:** A Eco-Go cria um ecossistema que conecta a mobilidade sustentável à economia local, firmando parcerias com estabelecimentos como cafés, lojas de bicicletas e outros negócios alinhados com a sustentabilidade. Essas parcerias oferecem recompensas que são relevantes e diretamente resgatáveis, promovendo a fidelização dos usuários.
- **Foco em Cidades de Médio Porte:** Ao focar em cidades com menor concorrência e que estão começando a adotar políticas de mobilidade sustentável, como Rio do Sul, a Eco-Go tem a oportunidade de se consolidar como líder regional antes de expandir para outros mercados.

**Exploração das Vantagens Competitivas:** A Eco-Go explorará essas vantagens através de campanhas de marketing que destacam os benefícios pessoais e ambientais do uso da plataforma. Serão realizados eventos comunitários para engajar tanto os usuários quanto os parceiros comerciais, demonstrando na prática o impacto positivo da mobilidade sustentável. Além disso, o aplicativo oferecerá funcionalidades intuitivas e constantemente atualizadas, proporcionando uma experiência de uso segura e agradável.

A empresa também investirá no fortalecimento de suas parcerias locais, oferecendo suporte personalizado para maximizar o retorno para os parceiros, ao mesmo tempo que agrega valor para os usuários. Essa combinação de sustentabilidade e economia local será central na estratégia de crescimento da Eco-Go.

**Sustentabilidade e Longevidade do Negócio:** Os principais aspectos que garantirão a sustentabilidade do negócio e sua longevidade incluem:

- **Modelo de Negócio Sustentável:** A Eco-Go se baseia em um modelo que está alinhado com as tendências globais de sustentabilidade e redução de emissões de carbono. Com a crescente preocupação ambiental e as políticas públicas que favorecem cidades inteligentes, a empresa está bem posicionada para se manter relevante a longo prazo.
- **Atualizações Tecnológicas Contínuas:** O investimento em pesquisa e desenvolvimento, com foco em novas tecnologias como inteligência artificial para rotas otimizadas e análise de impacto ambiental, garante que o aplicativo se mantenha moderno e competitivo.
- **Expansão Gradual:** Com um plano de expansão para outras cidades da região, a Eco-Go visa aumentar gradativamente sua base de usuários e parceiros, garantindo crescimento sustentável e adaptado às realidades de cada mercado.
- **Fidelização dos Usuários:** O sistema de recompensas tangíveis ajuda a criar um ciclo virtuoso de uso recorrente, onde os usuários têm incentivos diretos para continuar utilizando o aplicativo, o que promove sua longevidade.

## 2.5 Ações para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa

- **Natureza do Produto:** A Eco-Go oferece um produto não tangível na forma de um aplicativo de recompensas por ações de mobilidade sustentável. A moeda utilizada será as **EcoCoins**, que os usuários acumulam ao utilizar transportes ecológicos (bicicletas, transporte público, caronas) em vez de carros.
- **Marca e Símbolos:** A marca Eco-Go será fortemente associada a conceitos de sustentabilidade, mobilidade ecológica e benefícios para o meio ambiente. O logotipo refletirá essa missão, usando cores e ícones que remetem à natureza e à mobilidade urbana, como folhas verdes e bicicletas.
- **Diferenciais:** O diferencial da Eco-Go reside em sua integração com o sistema de transportes urbanos e em sua capacidade de converter mobilidade sustentável em recompensas tangíveis, como descontos em serviços locais, entretenimento ou até mesmo no transporte público.
- **Política de Preços:** O uso do aplicativo será gratuito para os usuários. O modelo de monetização será baseado em parcerias com empresas e prefeituras, que financiarão as recompensas oferecidas aos usuários.
- **Canais de Comunicação:** A comunicação com os clientes será feita principalmente por meio de **canais digitais**, incluindo redes sociais, email marketing e o próprio aplicativo. Campanhas de conscientização sobre mobilidade sustentável serão promovidas em plataformas como Instagram, Facebook e LinkedIn, com foco no público jovem e engajado em causas ambientais.
- **Venda Direta e Indireta:** A Eco-Go será distribuída digitalmente via lojas de aplicativos (Google Play e App Store), mas também contará com **parcerias locais** com prefeituras e empresas de transporte, que promoverão o uso da plataforma em seus canais.
- **Mix de Distribuição:** Um mix entre vendas diretas (para usuários finais) e indiretas (via parceiros como operadoras de transporte público e redes de bicicletas compartilhadas) será utilizado para maximizar o alcance.
- **Papel dos Parceiros:** Os parceiros incluem empresas de transporte público, que atuarão como facilitadores no processo de acumulação de recompensas, e ONGs focadas em sustentabilidade, que ajudarão na promoção do projeto. Esses parceiros terão um papel fundamental na implementação local do projeto em diferentes cidades.

**Qualificações Necessárias:** A equipe da Eco-Go será composta por profissionais com expertise em:

- **Tecnologia e Desenvolvimento:** Engenheiros de software especializados em mobile, gamificação e segurança digital.
- **Sustentabilidade e Mobilidade Urbana:** Especialistas em transporte sustentável para criar estratégias de expansão e impacto ambiental.
- **Marketing e Vendas:** Profissionais com foco em marketing digital, vendas corporativas e relacionamento com parceiros, para garantir o sucesso do produto no mercado.
- **Atendimento ao Cliente:** Profissionais com habilidades em atendimento ao cliente e resolução de problemas, para garantir a melhor experiência do usuário

## 2.6 A equipe envolvida no projeto

### Diretor de Tecnologia (CTO)

- **Experiência Prévia:** O CTO possui vasta experiência em **desenvolvimento de software e gerenciamento de infraestrutura tecnológica**. Ele trabalhou em diversas empresas de tecnologia, criando soluções de mobilidade digital e liderando equipes de desenvolvedores para lançar aplicativos em larga escala.
- **Papel na Estrutura:** O CTO é o **responsável pelo desenvolvimento do aplicativo Eco-Go**, incluindo a plataforma de recompensas, integração com sistemas de transporte e manutenção da infraestrutura de TI. Ele gerencia a equipe de desenvolvimento e assegura que o produto seja seguro, escalável e eficiente.

### Fundador e CEO

- **Experiência Prévia:** Com experiência em liderança de equipes e gestão de projetos de inovação, ele já atuou como consultor em projetos de cidades inteligentes.
- **Papel na Estrutura:** O CEO é responsável pela **visão estratégica da empresa**, tomando decisões sobre expansão, parcerias, inovação e crescimento. Ele também lidera o relacionamento com stakeholders importantes, como prefeituras e empresas de transporte público, e garante que as operações da Eco-Go estejam alinhadas com os valores de sustentabilidade.

### Diretor de Marketing (CMO)

- **Experiência Prévia:** Com experiência em **marketing digital e sustentabilidade**, o CMO já liderou campanhas de conscientização ecológica e trabalhou com marcas que promovem produtos e serviços com impacto positivo no meio ambiente. Ele tem forte conhecimento em branding, marketing de conteúdo e parcerias estratégicas.
- **Papel na Estrutura:** O CMO é o responsável pelas **estratégias de marketing** e comunicação da Eco-Go. Isso inclui campanhas de conscientização, marketing digital, redes sociais, e a criação de uma forte identidade de marca. Ele também supervisiona parcerias com ONGs e empresas sustentáveis.

## 2.7 Potencial de lucratividade do negócio

### Projeção de Retorno e Prazo

- **Projeção de Retorno** A previsão é que o retorno sobre os investimentos ocorra entre 18 a 24 meses, à medida que a base de usuários e parceiros cresce e a empresa se expande para outras cidades.

- **Margem de Lucro Bruta:** Após a fase de implantação, estima-se uma **margem de lucro bruta** de cerca de 30% a 35%, com receitas crescentes vindas de taxas de adesão de parceiros comerciais, publicidade no aplicativo e, futuramente, a possibilidade de comercializar dados de mobilidade de forma ética e sustentável.

**Investimentos Necessários** Como ainda não houve investimentos, os recursos iniciais serão alocados em:

- Desenvolvimento e manutenção do aplicativo (custo estimado: R\$ 20.000)
- Marketing digital e campanhas locais (R\$ 5.000)
- Formação e capacitação da equipe (R\$ 10.000)
- Infraestrutura de suporte e parcerias estratégicas (R\$ 5.000)

Receitas	Mensal (R\$)	Anual (R\$)
Patrocínios e parcerias	20.000	240.000
Total de Receitas	20.000	240.000
Despesas		
Gastos com marketing	2.000	24.000
Despesas com vendas (comissões)	1.000	12.000
Gastos com pessoal (salários)	10.000	120.000
Total de Despesas	13.000	156.000
Lucro Bruto	7.000	84.000

### Patrocínios e Parcerias

- **Período de Entrada:** Mensal, iniciando no mês 1.
- **Aporte Mensal:** R\$ 20.000.
- **Alocação dos Recursos:**
  - 40% para marketing e promoção de parcerias (R\$ 8.000).
  - 30% para salários e gastos com pessoal (R\$ 6.000).
  - 30% para despesas operacionais e custos fixos (R\$ 6.000).
- **Resultados Esperados:** Aumento gradual na visibilidade da Eco-Go, gerando novas parcerias e aumentando a receita mensal.

### Investimentos

- **Período de Entrada:** Trimestral, com o primeiro aporte no mês 3.
- **Aporte Inicial:** R\$ 50.000.
- **Alocação dos Recursos:**

- 50% para desenvolvimento de software e funcionalidades adicionais (R\$ 25.000).
  - 30% para marketing e aquisição de usuários (R\$ 15.000).
  - 20% para custos administrativos e operacionais (R\$ 10.000).
- **Resultados Esperados:** Melhoria na plataforma, atraindo mais usuários e aumentando a retenção.

#### **Financiamento de Microcréditos**

- **Período de Entrada:** Semestral, com o primeiro financiamento previsto para o mês 6.
- **Aporte Inicial:** R\$ 30.000.
- **Alocação dos Recursos:**
  - 40% para campanhas de marketing (R\$ 12.000).
  - 40% para contratação de pessoal adicional (R\$ 12.000).
  - 20% para aprimoramento da infraestrutura (R\$ 6.000).
- **Resultados Esperados:** Aumento no alcance de mercado e geração de receita adicional através de novos usuários.

## **3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A escolha do nome **Eco-Go** reflete a missão central da empresa de promover uma mobilidade sustentável e ecológica. O prefixo "Eco" representa o compromisso com práticas ambientais e a redução da pegada de carbono, enquanto "Move" enfatiza a ideia de movimento e mobilidade, incentivando o uso de meios de transporte sustentáveis, como bicicletas, transporte público e caronas. Juntos, esses elementos expressam o propósito de motivar as pessoas a adotarem práticas de deslocamento mais ecológicas, contribuindo para um ambiente urbano mais saudável e sustentável.

**Tipo de Negócio:** Prestação de serviços

**Localização:** Matriz em Rio do Sul, SC



**Área de atuação:** A Eco-Go atua inicialmente em Rio do Sul e tem planos de expansão para outras cidades de porte médio na região Sul e Sudeste do Brasil, especialmente em municípios com interesse em sustentabilidade e mobilidade urbana.

**Data de Fundação:** Outubro de 2024

**Porte:** Microempresa

**Constituição:** Empresa limitada (Ltda.), com abertura para parcerias com ONGs de sustentabilidade e entidades locais.

**Composição Societária:** [Indicar detalhes sobre os sócios, se disponível]

**Total de Funcionários:** 3 colaboradores iniciais

**Estágio de Desenvolvimento:** Start-up, com foco no lançamento e crescimento da plataforma de recompensas sustentáveis para mobilidade.

**Missão:** Promover a sustentabilidade incentivando o uso de meios de transporte ecológicos por meio de um sistema de recompensas, visando a redução da pegada de carbono nas áreas urbanas.

**Visão:** Tornar-se a principal plataforma de incentivo à mobilidade sustentável com expansão para outras cidades e aumento da conscientização ambiental nos próximos 3 a 5 anos.

### **Objetivos e Metas:**

- Formar parcerias com 20 estabelecimentos locais em Rio do Sul até 2025.
- Reduzir o uso de veículos individuais na cidade em 15% até 2027.
- Expandir o sistema de recompensas para cinco cidades da região até 2027.
- Contribuir ativamente para a redução de emissões de CO<sub>2</sub>.

### **Estratégias para Alcançar os Objetivos:**

A Eco-Go irá alcançar seus objetivos através de campanhas de marketing digital, parcerias locais, aprimoramento contínuo da tecnologia do aplicativo e expansão regional gradual. Com uma proposta sustentável e alinhada às tendências de mobilidade urbana, a empresa acredita no potencial de engajamento da comunidade e na colaboração com empresas parceiras para promover um impacto positivo e duradouro.

### **Organograma:**

#### **CEO / Fundador**

- Responsável pela visão estratégica, expansão e parcerias-chave, como com prefeituras e empresas de transporte público. Lidera as operações e o alinhamento da empresa com os valores de sustentabilidade.

#### **Diretor de Tecnologia (CTO)**

- Responsável pelo desenvolvimento e manutenção do aplicativo Eco-Go, incluindo a integração com sistemas de transporte e a segurança da plataforma. Gerencia a equipe de desenvolvimento para garantir a eficiência e escalabilidade do produto.

## **Diretor de Marketing (CMO)**

- Responsável pelas estratégias de marketing e comunicação da Eco-Go, incluindo campanhas de conscientização e presença digital. Supervisiona as parcerias com ONGs e empresas sustentáveis para fortalecer a identidade de marca.

# **4. DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS**

## **Descrição dos Produtos e Serviços da Eco-Go**

### **1. Plataforma de Recompensas por Mobilidade Sustentável (Aplicativo Eco-Go)**

- **Características:** O aplicativo Eco-Go é uma plataforma intuitiva, desenvolvida para dispositivos Android e iOS, que rastreia trajetos ecológicos (como bicicleta, transporte público e caronas) e recompensa os usuários por essas práticas. Possui um design minimalista em tons de verde e branco, refletindo a sustentabilidade. A tecnologia GPS é usada para monitoramento de trajetos, e há uma interface leve para garantir uma boa experiência ao usuário.
- **Benefícios:** Eco-Go promove um estilo de vida ativo, oferecendo recompensas tangíveis como descontos em estabelecimentos locais, incentivando o uso de transportes sustentáveis. Os dados são protegidos, e a conveniência do uso diário motiva a adesão contínua.
- **Diferenciação:** Diferente de outros aplicativos, Eco-Go foca em recompensas locais, criando impacto direto na economia e sustentabilidade das cidades. Atendendo inicialmente a cidades de médio porte, promove um forte engajamento comunitário e local.

○

### **2. Parcerias com Estabelecimentos Locais**

- **Características:** Parcerias estratégicas com comércios locais, como cafês, lojas de bicicletas e restaurantes, oferecem recompensas que podem ser trocadas diretamente no aplicativo. As parcerias são projetadas para fomentar o comércio local sustentável.
- **Benefícios:** Visibilidade ampliada para parceiros e maior fluxo de clientes, enquanto os usuários ganham opções de recompensas próximas de seu cotidiano, reforçando a conexão com a comunidade local.

### **3. Política de Pesquisa e Desenvolvimento**

- A Eco-Go realiza atualizações contínuas para otimização da interface e integração de novas tecnologias, incluindo inteligência artificial para

otimizar rotas e medir o impacto ambiental dos usuários. Pesquisas sobre pegada de carbono e transporte urbano sustentável apoiam a evolução da plataforma.

4. **Desenvolvimento Tecnológico**

- O aplicativo integra GPS e pagamento digital, além de constantes atualizações de segurança. Novas tecnologias são incorporadas para aprimorar a experiência do usuário e garantir a segurança de dados.

5. **Distribuição**

- Disponível nas principais lojas de aplicativos (Google Play e App Store), Eco-Go promove seus parceiros diretamente no app e em eventos locais.

6. **Serviço de Pós-Venda**

- Suporte via chat no aplicativo e por e-mail, permitindo que os usuários relatem problemas ou façam sugestões. Os parceiros também têm acesso a um canal para suporte em ajustes e promoções.

7. **Sazonalidade**

- Embora a mobilidade sustentável possa ser afetada por condições climáticas, estratégias como promoções e campanhas de conscientização são implementadas para manter o engajamento dos usuários.

Com essa estrutura, a Eco-Go se destaca como uma solução completa e alinhada com tendências globais de sustentabilidade e desenvolvimento local.

## 5. ANÁLISE DE MERCADO

### Análise do Setor

A **Eco-Go** atua no setor de mobilidade sustentável, que tem registrado crescimento significativo devido à crescente conscientização ambiental e à busca por soluções de transporte ecológico. Este mercado abrange alternativas como bicicletas, transporte público, caronas e iniciativas de redução de pegada de carbono, alinhando-se a políticas públicas que promovem cidades inteligentes.

- **Tamanho Atual do Mercado:** O setor de mobilidade sustentável tem experimentado um crescimento anual global de cerca de 8% e se destaca como uma oportunidade em cidades de médio porte no Brasil, como Rio do Sul. A demanda é impulsionada por consumidores jovens preocupados com sustentabilidade e empresas que buscam associar suas marcas a iniciativas ambientais.

- **Tendências de Crescimento:** O mercado continuará crescendo com o aumento de políticas públicas voltadas à sustentabilidade, tecnologias inovadoras como inteligência artificial para rotas eficientes e programas de incentivo à redução de emissões de carbono.

#### **Missão:**

Promover a sustentabilidade urbana, incentivando a mobilidade ecológica através de um sistema de recompensas que estimula o uso de transportes sustentáveis e reduz a pegada de carbono, contribuindo para uma vida mais saudável e um ambiente urbano mais limpo.

#### **Visão:**

Tornar-se a principal plataforma de mobilidade sustentável em cidades de médio porte no Brasil, reconhecida por sua contribuição ao meio ambiente e pela valorização da economia local. Expandir nossa atuação para outras cidades e ser referência em conscientização ambiental, fomentando a transformação urbana em direção a um futuro sustentável.

#### **Valores:**

- **Sustentabilidade:** Priorizamos o meio ambiente em todas as nossas ações, buscando sempre práticas que reduzam o impacto ambiental.
- **Inovação:** Comprometemo-nos a desenvolver tecnologias que facilitem o uso de transportes ecológicos e melhorem a experiência do usuário.
- **Comunidade:** Fortalecemos a economia local e incentivamos parcerias que valorizam o comércio regional.
- **Transparência:** Mantemos uma comunicação clara com nossos usuários e parceiros, oferecendo um sistema de recompensas justo e verificável.
- **Engajamento Social:** Atuamos para criar uma cultura de sustentabilidade e responsabilidade ambiental nas cidades em que operamos.

#### **Análise SWOT – Eco-Go**

##### **Forças**

##### **Fraquezas**

- Modelo de negócio inovador, integrando mobilidade sustentável e recompensas tangíveis.
- Parcerias locais com estabelecimentos e ONGs, fortalecendo a economia da comunidade.
- Foco em sustentabilidade, atendendo a uma demanda crescente por práticas ecológicas.
- Diferenciação dos concorrentes diretos (Uber, 99, Tembici) com recompensas e impacto ambiental.
- Necessidade de educar o público sobre benefícios e funcionamento do sistema.
- Capacidade inicial limitada devido ao tamanho reduzido da equipe e recursos limitados.
- Dependência de tecnologia GPS e sistemas de pagamento, o que exige constantes atualizações.
- Risco de resistência inicial à adesão de usuários e parceiros.

### **Oportunidades**

- Crescimento da conscientização ambiental e das políticas públicas voltadas para cidades inteligentes.
- Demanda por alternativas de transporte ecológico em cidades menores e de médio porte.
- Possibilidade de expansão para outras cidades brasileiras e regiões com forte apelo sustentável.
- Inovações tecnológicas, como IA para rotas e análise de pegada de carbono, gerando novas oportunidades.

### **Ameaças**

- Concorrência de grandes players em mobilidade e recompensas, como Uber e Bike Itaú.
- Riscos de resistência cultural ao uso de transporte público ou compartilhado.
- Dependência do suporte e engajamento do governo para promover a mobilidade sustentável.
- Possíveis mudanças regulatórias em tecnologia e dados de geolocalização, afetando a operação.

## **Análise do Mercado Alvo**

**Mercado de Mobilidade Sustentável:** A Eco-Go atua no mercado de mobilidade sustentável, um setor que engloba alternativas de transporte ecológico, como bicicletas,

caronas, transporte público e demais soluções que buscam reduzir a pegada de carbono e promover o transporte urbano consciente. Esse mercado está em crescimento, impulsionado pela necessidade de reduzir emissões de gases de efeito estufa e pelo aumento da conscientização ambiental entre consumidores.

## **Nicho**

**Soluções de Recompensa para Transportes Ecológicos:** O nicho da Eco-Go é voltado para usuários de transporte que buscam recompensas por suas práticas sustentáveis. A empresa se diferencia ao oferecer um sistema de incentivo que premia o uso de opções ecológicas de transporte, como caronas, ciclismo e transporte público, promovendo o engajamento sustentável.

## **Local (Praça)**

**Rio do Sul, com Expansão para Outras Cidades:** A Eco-Go está localizada em Rio do Sul, Santa Catarina, onde iniciará suas operações. O foco inicial é expandir na cidade e formar uma base sólida de usuários e parceiros locais. A longo prazo, a empresa visa expandir para outras cidades brasileiras com uma demanda crescente por soluções de mobilidade sustentável e receptivas a iniciativas ecológicas.

## **Tipo**

**Startup de Mobilidade Sustentável com Foco em Inovação Social e Tecnológica:** A Eco-Go é uma startup voltada para a inovação em mobilidade urbana e sustentabilidade, com uma estrutura enxuta e foco em crescer através de parcerias com ONGs, indústrias e estabelecimentos interessados na redução de passivos ambientais. Ela é constituída como uma microempresa (Ltda.) e atua com valores como transparência, responsabilidade social e compromisso com a comunidade.

## **3. Concorrentes**

### **Diretos:**

- Itaú Bike
- Tembici
- Blablacar

**Indiretos:**

- Pontos multiplus
- 99
- Uber

**Análise SWOT – Tembici**

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Marca reconhecida e confiável.</li><li>- Infraestrutura ampla com muitas estações.</li><li>- Parcerias estratégicas com prefeituras.</li><li>- Facilidade de uso do aplicativo.</li></ul>	<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Dependência de condições climáticas.</li><li>- Necessidade de manutenção regular das bicicletas.</li><li>- Altos custos operacionais, especialmente em áreas de baixa demanda.</li></ul>
<b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Aumento da conscientização ambiental.</li><li>- Potencial de expansão para novas cidades.</li><li>- Inovação tecnológica e integração com novas soluções.</li></ul>	<b>Ameaças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Concorrência crescente de novos serviços.</li><li>- Mudanças na legislação de mobilidade urbana.</li><li>- Percepção de segurança dos usuários em áreas urbanas.</li></ul>

**Análise SWOT – Itaú Bike**

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Reconhecimento de marca forte em mobilidade urbana.</li><li>- Parcerias com cidades e empresas para expandir a rede de bicicletas.</li><li>- Tecnologia avançada no aplicativo, facilitando o uso.</li><li>- Experiência no mercado de compartilhamento de bicicletas.</li></ul>	<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Dependência de manutenção constante das bicicletas e estações.</li><li>- Variedade limitada de modelos de bicicletas, o que pode impactar a experiência do usuário.</li><li>- Sensibilidade a condições climáticas adversas.</li></ul>
<b>Oportunidades:</b>	<b>Ameaças:</b>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crescente interesse por alternativas sustentáveis de transporte.</li> <li>- Expansão para novas cidades e mercados.</li> <li>- Desenvolvimento de novas tecnologias, como bicicletas elétricas e sistemas de pagamento integrados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento da concorrência no setor de mobilidade urbana.</li> <li>- Mudanças nas políticas públicas que podem afetar a operação.</li> <li>- Questões de segurança e infraestrutura nas cidades que podem impactar o uso de bicicletas.</li> </ul>
--	--

### Análise SWOT – Blablacar

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Modelo de negócios inovador.</li> <li>- Comunidade engajada.</li> <li>- Expansão internacional.</li> <li>- Sustentabilidade.</li> </ul>	<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dependência de crescimento de usuários.</li> <li>- Concorrência com outras opções de transporte.</li> <li>- Preocupações com a segurança.</li> <li>- Rentabilidade em mercados saturados.</li> </ul>
<b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expansão para novos mercados.</li> <li>- Parcerias estratégicas com empresas de transporte.</li> <li>- Adoção de novas tecnologias.</li> <li>- Aumento da conscientização ambiental.</li> </ul>	<b>Ameaças:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrência crescente.</li> <li>- Regulação e questões legais.</li> <li>- Mudanças no comportamento do consumidor.</li> <li>- Percepção de segurança.</li> </ul>

### Análise SWOT – Pontos Multiplus

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconhecimento de marca.</li> <li>- Parcerias estratégicas.</li> <li>- Integração com programas de milhagem.</li> <li>- Facilidade de uso da plataforma.</li> </ul>	<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dependência de parcerias externas.</li> <li>- Baixa percepção de valor para alguns usuários.</li> <li>- Concorrência crescente.</li> </ul>
---	---



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limitações de resgates em determinados produtos.</li> </ul>
<b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expansão de parcerias e categorias de resgates.</li> <li>Aumento do uso de pagamentos digitais e programas de cashback.</li> <li>Adoção de novas tecnologias.</li> <li>Mercado de viagens e turismo em recuperação.</li> </ul>	<b>Ameaças:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mudanças econômicas e redução no consumo.</li> <li>- Concorrência de novos programas de fidelidade.</li> <li>- Alterações regulatórias e fiscais.</li> <li>- Mudanças nas preferências dos consumidores.</li> </ul>

### Análise SWOT – 99

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reconhecimento de marca e presença no mercado.</li> <li>- Preço competitivo.</li> <li>- Diversificação de serviços.</li> <li>- Parcerias estratégicas.</li> <li>- Cobertura nacional.</li> </ul>	<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dependência de motoristas.</li> <li>- Baixa margem de lucro.</li> <li>- Problemas de segurança.</li> <li>- Dependência do mercado brasileiro.</li> </ul>
<b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Expansão internacional.</li> <li>- Serviços de mobilidade urbana.</li> <li>- Crescimento do setor de pagamentos digitais.</li> <li>- Inovação em mobilidade elétrica.</li> </ul>	<b>Ameaças:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concorrência acirrada.</li> <li>- Mudanças regulatórias.</li> <li>- Instabilidade econômica.</li> <li>- Percepção pública e questões de segurança.</li> </ul>

### Análise SWOT – Uber

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Marca Globalmente Reconhecida.</li><li>- Tecnologia Inovadora.</li><li>- Grande Base de Usuários.</li><li>- Modelo de Negócio Flexível.</li></ul>	<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Dependência de Motoristas Autônomos.</li><li>- Problemas de Reputação e Relações Públicas.</li><li>- Alta Competição.</li><li>- Dependência de Subsídios.</li></ul>
<b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Expansão para Novos Mercados e Serviços.</li><li>- Inovação com Veículos Autônomos e Elétricos.</li><li>- Parcerias Estratégicas e Fusões.</li><li>- Crescimento do Interesse em Mobilidade Sustentável.</li></ul>	<b>Ameaças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Regulamentações Governamentais.</li><li>- Concorrência Local e Internacional.</li><li>- Mudanças na Economia e Crises Globais.</li><li>- Ameaças de Segurança e Privacidade.</li></ul>

### Segmentação de Mercado

A Eco-Go segmenta seu mercado em:

1. **Usuários Finais:** Jovens adultos entre 18 e 40 anos, com perfil socioeconômico médio a alto, que valorizam práticas sustentáveis e buscam recompensas tangíveis por suas escolhas de transporte ecológico.
2. **Parceiros Comerciais:** Pequenos e médios estabelecimentos locais, como cafeterias, restaurantes e lojas, que desejam aumentar sua visibilidade e atrair consumidores engajados com a sustentabilidade.

### Extensão Geográfica e Particularidades Regionais

Inicialmente, a atuação será concentrada em **Rio do Sul**, Santa Catarina, devido ao potencial de adesão e às características demográficas que favorecem iniciativas

ecológicas. A médio prazo, a expansão visa cidades de médio porte no sul e sudeste do Brasil, onde há maior receptividade a inovações tecnológicas e sustentáveis.

### **Competências e Diferenciais**

Os principais diferenciais da Eco-Go incluem:

- **Foco em Sustentabilidade:** Sistema de recompensas para práticas ecológicas, conectando transporte sustentável e economia local.
- **Parcerias Estratégicas:** Aliança com estabelecimentos locais para oferecer recompensas relevantes.
- **Tecnologia Inovadora:** Uso de GPS e inteligência artificial para melhorar a experiência do usuário.

### **Possíveis Barreiras**

- **Resistência Inicial:** Parte da população pode demonstrar relutância em aderir a novos hábitos de transporte.
- **Educação do Público-Alvo:** Necessidade de conscientização sobre os benefícios do sistema.
- **Adesão de Parceiros:** Convencer empresas locais a investir na proposta.

### **Impacto da Economia**

A Eco-Go será influenciada por fatores econômicos, como:

- **Crescimento Econômico:** Favorece a adesão de consumidores e parceiros.
- **Inflação e Taxa de Juros:** Pode impactar custos operacionais e investimentos em tecnologia.

### **Fatores Sazonais**

O uso da plataforma pode variar conforme as estações. Durante períodos chuvosos ou de temperaturas extremas, a mobilidade sustentável pode ser reduzida. Promoções específicas e campanhas de conscientização serão implementadas para minimizar os impactos.

### **Influência das Inovações Tecnológicas**

A tecnologia é um fator chave para o setor. A integração de **inteligência artificial** e sistemas avançados de análise de dados permitirá otimizar rotas e calcular pegadas de carbono, aumentando a eficiência e a atratividade da plataforma.

## **Distribuição**

A Eco-Go se diferencia por conectar transporte sustentável com economia local, promovendo seus parceiros através de uma plataforma intuitiva e com suporte ativo para usuários e estabelecimentos.

# **6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA**

## **Percepção do mercado em relação aos concorrentes**

A Eco-Go enfrenta uma concorrência de players diretos e indiretos que atuam no setor de mobilidade sustentável e em nichos correlatos.

### **Concorrentes Diretos:**

- **Itaú Bike:**
  - Produtos/Serviços: Compartilhamento de bicicletas.
  - Diferenciais: Parcerias com cidades e empresas, forte reconhecimento de marca.
  - Preço: Relativamente acessível; geralmente subscrito via aplicativos ou planos mensais.
  - Valor Percebido: Alta confiabilidade devido à infraestrutura robusta e presença consolidada.
  - Relacionamento com Clientes: Facilidade de uso por meio de aplicativos intuitivos.
  - Localização: Grandes centros urbanos, mas com potencial de expansão.
- **Tembici:**
  - Produtos/Serviços: Soluções de bicicletas compartilhadas.
  - Diferenciais: Forte aliança com políticas públicas e prefeituras, ampla cobertura.
  - Preço: Competitivo, com foco em usabilidade e subsídios locais.
  - Qualidade: Infraestrutura eficiente, mas depende de manutenção constante.
  - Responsabilidade Social: Promove sustentabilidade, alinhando-se a políticas públicas.
- **Blablacar:**
  - Produtos/Serviços: Plataforma de caronas intermunicipais.
  - Diferenciais: Economia compartilhada, engajamento comunitário.
  - Conveniência: Integração com usuários em viagens interurbanas, mas limitada para uso urbano.

### **Concorrentes Indiretos:**

- Uber e 99:
  - Produtos/Serviços: Mobilidade urbana com carros particulares.
  - Diferenciais: Tecnologia avançada e presença global/nacional.
  - Tempo de Entrega: Agilidade no atendimento, mas com impacto ambiental elevado.
  - Imagem: Reconhecidas, mas enfrentam críticas sobre sustentabilidade.
- Pontos Multiplus:
  - Produtos/Serviços: Programa de fidelidade com recompensas.
  - Diferenciais: Foco em milhas e recompensas financeiras.
  - Imagem: Forte reconhecimento de marca, mas limitada em nichos ecológicos.

### **Análise Operacional dos Concorrentes Atuais**

- Itaú Bike e Tembici:
  - Recursos Financeiros: Ampla capacidade de investimento devido a parcerias e subsídios.
  - Posicionamento: Líderes no mercado de bicicletas compartilhadas.
  - Competência Tecnológica: Aplicativos eficientes, mas pouco foco em gamificação ou recompensas.
  - Diferenciais: Integração com cidades e prefeituras.
  - Pontos Fracos: Dependência de clima e custos operacionais elevados.
- Uber e 99:
  - Recursos Financeiros: Enorme capital global e acesso a investidores.
  - Inovações: Investimento constante em novas tecnologias como veículos elétricos.
  - Pontos Fracos: Margens reduzidas e críticas sobre impacto ambiental.

### **Fatias do Mercado Alvo:**

- Itaú Bike e Tembici: ~20% das soluções de mobilidade ecológica urbana.
- Blablacar: ~15% em transporte colaborativo.
- Uber/99: Dominam ~40% do mercado geral de mobilidade urbana no Brasil.

### **Estratégias para Minimizar a Concorrência:**

1. Sistema exclusivo de recompensas, conectando práticas sustentáveis à economia local.
2. Educação e engajamento sobre impacto ambiental positivo para fidelizar usuários.
3. Parcerias locais com forte apelo comunitário, diferenciando-se de grandes corporações.

## **Análise de Futuros Concorrentes e Barreiras de Entrada**

### **Concorrentes Indiretos:**

- Programas de cashback ou fidelidade de marcas não ecológicas.
- Produtos Substitutos: Serviços de mobilidade tradicional (táxis, carros alugados) e aplicativos de recompensa genéricos.

### **Ações para Minimizar a Concorrência:**

- Investimento em tecnologias exclusivas, como IA para rotas ecológicas.
- Ampliação de recompensas, integrando comércio local e serviços sustentáveis.

### **Barreiras de Entrada para Novos Concorrentes:**

1. Custos: Desenvolvimento de sistemas tecnológicos inovadores.
2. Parcerias: Necessidade de construir alianças locais robustas.
3. Conhecimento Específico: Exigência de expertise em mobilidade sustentável e tecnologia de recompensas.
4. Saturação do Mercado: Presença de grandes players dificulta entrada de startups sem diferenciação.

### **Comparação e Posicionamento da Eco-Go:**

- A Eco-Go se diferencia ao integrar mobilidade sustentável com gamificação e recompensas, criando um impacto local positivo.
- A tecnologia exclusiva e parcerias regionais tornam a experiência personalizada, atraindo usuários e fortalecendo sua posição como alternativa inovadora e ecológica.

## **7. ANÁLISE ESTRATÉGICA**

### **Visão**

Tornar-se a principal plataforma de incentivo à mobilidade sustentável por meio de recompensas, expandindo o modelo para outras cidades e promovendo a conscientização ambiental entre a população.

### **Missão**

Promover a sustentabilidade por meio de recompensas que incentivem o uso de meios de transporte ecológicos, reduzindo a pegada de carbono e fortalecendo a conexão entre mobilidade sustentável e a economia local.

### **Objetivos e Metas**

1. Parcerias Estratégicas: Estabelecer parcerias com pelo menos 20 estabelecimentos locais em Rio do Sul até 2025.
2. Redução no Uso de Veículos Individuais: Diminuir o uso de carros particulares na cidade em 15% até 2027.
3. Expansão Regional: Expandir o sistema para cinco cidades da região até 2027.
4. Impacto Ambiental: Contribuir para a redução de emissões de CO<sub>2</sub> e promover hábitos sustentáveis.

### **Oportunidades Visualizadas**

- Crescente interesse em sustentabilidade e iniciativas verdes.
- Baixa concorrência em cidades de pequeno e médio porte.
- Aumento do apoio governamental e de ONGs para soluções sustentáveis.
- Necessidade de soluções tecnológicas integradas para incentivar hábitos sustentáveis.

### **Estratégias para Alcançar os Objetivos**

1. Incentivo à Mobilidade Sustentável:  
Promover o aplicativo como uma solução prática e recompensadora para transporte sustentável.
2. Parcerias Locais:  
Conectar o sistema de recompensas com estabelecimentos locais para oferecer benefícios tangíveis.
3. Educação e Conscientização:  
Criar campanhas que educam a população sobre os impactos positivos da mobilidade ecológica.
4. Aprimoramento Tecnológico:  
Investir em inteligência artificial e análise de dados para melhorar a funcionalidade do aplicativo.

### **Vantagens Competitivas**

- Foco exclusivo em mobilidade sustentável e economia local.
- Sistema de recompensas transparente e tangível.
- Abordagem personalizada para cidades de médio porte, um nicho pouco explorado.
- Parcerias estratégicas que conectam sustentabilidade e economia comunitária.

### **Exploração das Vantagens:**

- Intensificar ações de marketing digital destacando o impacto social e ambiental da Eco-Go.
- Realizar eventos locais para engajar a comunidade e parceiros.
- Oferecer suporte técnico dedicado para parceiros comerciais.

### **Sustentabilidade e Longevidade do Negócio**

- Aspectos Sociais: Promover valores como sustentabilidade e responsabilidade social.
- Aspectos Econômicos: Modelo de negócio sustentável com custos controlados e parcerias sólidas.
- Aspectos Ambientais: Redução significativa da pegada de carbono e incentivo ao transporte verde.

### **Plano de Marketing**



## **Produto**

- Tangível/Não Tangível: Plataforma digital e recompensas físicas.
- Marca: Eco-Go, com um logotipo que simboliza mobilidade sustentável (cores verde e branco).
- Diferenciais: Interface intuitiva, benefícios reais e impacto positivo na comunidade.
- Design: Minimalista, com foco na experiência do usuário.

## **Preço**

- Definição de Preços: Gratuito para usuários finais; parceiros comerciais pagam mensalidades acessíveis.
- Política de Descontos: Promoções para novos parceiros e eventos sazonais.

## **Promoção/Comunicação**

- Canais: Redes sociais, eventos locais, mídia digital e impressa.
- Veículos: Publicidade em jornais, redes sociais, e-mail marketing e parcerias com ONGs.
- Promoções: Campanhas com recompensas extras e descontos exclusivos.

## **Ponto/Distribuição**

- Modelo: Venda direta via aplicativo (Google Play e App Store).
- Parcerias: Estabelecimentos locais e ONGs.

## **Vendas**

- Atuação: Equipe interna para gestão de contas e suporte técnico.
- Metas: Crescimento anual de 10% na base de usuários e 20% no número de parceiros.

## **Clientes**

- Prospecção: Uso de redes sociais e campanhas locais para engajar a comunidade.
- Atendimento: SAC digital e presencial para parceiros comerciais.

## **Infraestrutura e Operações**

### **Infraestrutura**

- Escritório administrativo em Rio do Sul.
- Equipamentos modernos para desenvolvimento de software e atendimento ao cliente.

### **Produção**

- Desenvolvimento contínuo do aplicativo em parceria com especialistas em tecnologia sustentável.

### **Controle de Qualidade**

- Testes regulares no aplicativo e pesquisa de satisfação com usuários.

### **Estoque**

- Não aplicável diretamente ao modelo de negócio.

### **Fornecedores e Parceiros**

- Conexão direta com estabelecimentos locais e ONGs para apoio estratégico.

### **Serviços**

- SAC integrado ao aplicativo para suporte eficiente.

### **Equipe Gerencial**

- Equipe enxuta e multidisciplinar, com papéis complementares em tecnologia, marketing e operações.

### **Resultados Esperados**

1. Crescimento exponencial da base de usuários em 3 anos.
2. Redução significativa de emissões de carbono em Rio do Sul.
3. Conexão mais forte entre sustentabilidade e economia local.

## **8. PLANO FINANCEIRO**

### **Justificativa para o Financiamento**

O financiamento é essencial para o crescimento e a consolidação da Eco-Go no mercado de mobilidade sustentável. Como uma startup em fase inicial, os recursos financeiros

serão necessários para fortalecer o desenvolvimento tecnológico, aumentar a visibilidade da marca, garantir uma operação eficiente e promover parcerias estratégicas. Esses aportes permitirão à Eco-Go atingir um público maior, melhorar a experiência do usuário e aumentar a adesão de parceiros locais. Além disso, o financiamento será crucial para sustentar a fase inicial de operação até que o fluxo de receitas torne-se sustentável.

### **Alocação dos Recursos**

Os recursos obtidos por meio do financiamento serão alocados estrategicamente da seguinte forma:

- **Desenvolvimento Tecnológico (50%):** Atualização do aplicativo Eco-Go com novas funcionalidades, integração com sistemas de pagamento, melhorias na segurança de dados e implementação de algoritmos de inteligência artificial para otimização de rotas.
- **Marketing e Aquisição de Usuários (30%):** Investimentos em campanhas de marketing digital, anúncios em redes sociais, eventos de lançamento local e estratégias de divulgação em parcerias com ONGs e prefeituras.
- **Custos Administrativos e Operacionais (20%):** Despesas relacionadas à operação da empresa, como aluguel de escritório, equipamentos, contratação de equipe e custos de manutenção de infraestrutura.

### **Impacto do Aporte de Recursos no Negócio**

O aporte de recursos permitirá à Eco-Go aumentar sua competitividade, fortalecer sua marca e gerar maior engajamento dos usuários. Com a melhoria do aplicativo e das funcionalidades de gamificação, os usuários terão uma experiência mais intuitiva, incentivando o uso contínuo. O investimento em marketing elevará a visibilidade da marca, possibilitando o alcance de uma base maior de usuários e o fechamento de novas parcerias. Operacionalmente, os aportes garantirão a sustentabilidade inicial do fluxo de caixa, minimizando os riscos de paralisação das operações.

### **Retorno Esperado**

O retorno esperado com o investimento será visível em diferentes frentes:

- **Aumento da Receita:** O número de usuários da plataforma deverá crescer anualmente em cerca de 10% a 12%, o que impactará diretamente a geração de receita através de parcerias com estabelecimentos locais e futuras estratégias de monetização.
- **Crescimento do Valor de Mercado:** Com o aumento da base de usuários e o fortalecimento das parcerias, a Eco-Go terá maior valor de mercado, o que

facilitará rodadas futuras de investimento e o interesse de investidores estratégicos.

- **Impacto Social e Ambiental:** O impacto ambiental positivo resultante da redução de emissões de carbono posicionará a Eco-Go como uma empresa inovadora e sustentável, aumentando sua relevância no setor de mobilidade sustentável.

## Geração de Resultados para a Empresa e os Investidores

A Eco-Go gerará resultados consistentes por meio de:

- **Parcerias Comerciais:** As parcerias estratégicas com estabelecimentos locais (cafés, lojas e restaurantes) gerarão receita direta para a empresa, além de aumentar o fluxo de usuários no aplicativo.
- **Taxas de Adesão e Participação em Campanhas:** Estabelecimentos parceiros poderão pagar taxas para ingressar na plataforma, o que contribuirá com a geração de receita recorrente.
- **Publicidade no Aplicativo:** O espaço publicitário no aplicativo será oferecido a marcas locais e empresas interessadas em associar suas imagens a práticas sustentáveis, ampliando as receitas da Eco-Go.
- **Monetização de Dados (Futuro):** No futuro, será possível gerar receita através de dados de mobilidade, oferecendo relatórios de impacto ambiental para governos e empresas, de forma ética e segura.

Para os investidores, os retornos virão por meio da valorização da empresa, pagamento de dividendos no futuro e, potencialmente, pela venda de participações a novos investidores em rodadas de investimento.

## Fontes de Financiamento

A Eco-Go pretende utilizar diferentes fontes de financiamento para maximizar sua flexibilidade financeira e minimizar a dependência de um único investidor:

- **Investidores Anjo:** Investidores que apoiam startups em estágio inicial. Esses investidores podem oferecer não apenas o capital financeiro, mas também experiência e conexões estratégicas.
- **Fundos de Investimento em Startups:** Acesso a fundos de venture capital focados em empresas de mobilidade urbana e sustentabilidade.
- **Linhas de Crédito (Bancos e Instituições Financeiras):** Empréstimos de longo prazo, especialmente aqueles destinados a empresas de impacto social e sustentabilidade, muitas vezes oferecidos com taxas de juros mais baixas.
- **Incentivos Governamentais e Programas de Subvenção:** Parcerias com prefeituras e governos locais podem resultar em recursos para apoiar a mobilidade sustentável, como subsídios ou incentivos financeiros.

- **Financiamento Coletivo (Crowdfunding):** Plataforma de crowdfunding que permite obter recursos financeiros de indivíduos que apoiam a causa da mobilidade sustentável.

## **Impacto das Fontes de Financiamento no Fluxo de Caixa**

Cada forma de financiamento tem um impacto diferente no fluxo de caixa da empresa:

- **Investidores Anjo e Fundos de Investimento:** Não exigem reembolsos mensais, mas em troca, os investidores recebem participação no capital social. Isso proporciona maior liquidez e flexibilidade no fluxo de caixa.
- **Linhas de Crédito Bancário:** Requerem pagamentos mensais de juros e amortizações, o que aumenta a pressão sobre o fluxo de caixa, mas preserva a propriedade integral da empresa.
- **Incentivos Governamentais e Subvenções:** São recursos não reembolsáveis, o que não compromete o fluxo de caixa, mas requer uma forte relação com entidades públicas e conformidade regulatória.
- **Crowdfunding:** Requer apenas a execução de recompensas para os apoiadores, sem implicar obrigações financeiras de reembolso, preservando a saúde do fluxo de caixa.

## **Projeção Financeira**

**Projeção para os próximos 12 meses:**

- **Receita Total Prevista:** R\$ 240.000 (R\$ 20.000 mensais)
- **Despesas Operacionais:** R\$ 156.000 (média de R\$ 13.000 por mês)
- **Lucro Bruto:** R\$ 84.000

**Projeção para os anos 2, 3, 4 e 5:**

- **Ano 2:** Crescimento de 20% no número de usuários e expansão para mais 2 cidades.
- **Ano 3:** Expansão para 5 cidades e implementação de novos algoritmos de inteligência artificial, resultando em um aumento de 35% nas receitas.
- **Ano 4:** Aumento na adesão de parceiros comerciais, resultando em crescimento de 50% na base de usuários.
- **Ano 5:** Consolidação no mercado de mobilidade sustentável, receita total superior a R\$ 1.000.000 e busca de novas parcerias internacionais.

## **Balanco Patrimonial**

Ativo	Valores	Passivo e Patrimônio Líquido	Valores
<b>Ativo Circulante</b>	240.000	<b>Passivo Circulante</b>	156.000
Caixa	100.000	Contas a pagar	50.000
Contas a receber	80.000	Obrigações com terceiros	29.000
Títulos a receber	20.000	Títulos a pagar	16.000
Estoque	60.000	Salários	70.000
Outros	19.000	Impostos	36.0000
<b>Total Ativo Circulante</b>	240.000	<b>Total Passivo Circulante</b>	156.000
<b>Ativo Fixo</b>	120.000	<b>Exigível de longo prazo</b>	85.000
Imobilizado	80.000	Financiamentos	50.000
Investimentos	30.000	Outros	35.000
Outros	10.000		
<b>Total Ativo Fixo</b>	120.000	<b>Total Passivo Longo Prazo</b>	85.000
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>360.000</b>	<b>TOTAL PASSIVO</b>	<b>240.000</b>
		<b>Patrimônio Líquido</b>	119.000
		Capital	50.000
		Investimentos	40.000
		Lucros	29.000
<b>Total ( Ativo - Passivo )</b>	119.000	<b>Total Patrimônio Líquido</b>	119.000

**Capital circulante líquido = Ativo circulante – Passivo circulante**

	<b>240.000</b>	<b>–</b>	<b>156.000</b>	<b>=</b>
<b>84.000</b>				

**Liquidez corrente = Ativo circulante  
Passivo circulante  
240.000/156.000≈1,54**

**Liquidez seca =  $\frac{\text{Ativo circulante} - \text{estoque}}{\text{Passivo circulante}}$**   
 **$(240.000 - 60.000) / 156.000 \approx 1,15$**

### Atividade

$$\text{Giro do estoque} = \frac{\text{Custo das mercadorias}}{\text{Estoques}} \\ 120.000/60.000=2$$

$$\text{Giro do Ativo total} = \frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo total}} \\ 300.000/360.000\approx 0,83$$

### Endividamento

$$\text{Participação de terceiros} = \frac{\text{Passivo total}}{\text{Ativo total}} \\ 241.000/360.000\approx 0,67$$

$$\text{Relação Exígivel e Patrimônio Líquido} = \frac{\text{Exígivel}}{\text{Patrimônio Líquido}} \\ 85.000/119.000\approx 0,71$$

### Demonstrativo de Resultados

Exemplo de Demonstrativo de Resultados

Descrição	Valor	Percentual
Vendas à vista	1	0,5
Vendas à prazo	1	0,5

<b>A - Receita bruta</b>	<b>2</b>	<b>100%</b>
Custo das mercadorias		
ICMS		
PIS/COFINS		
Comissões		
<b>B - Custos Variáveis</b>		
<b>C - Margem de Contribuição ( A - B )</b>		
Retirada Sócios		
Salários		
Aluguel		
Despesas de infra-estrutura (água, luz, tel)		
Honorários de terceiros (contador, advogado)		
Taxas bancárias		
Encargos sociais		
Seguros		
Despesas de escritório		
Despesas com veículos		
<b>D - Custos Fixos</b>		
<b>E - Lucro Operacional ( C - D )</b>		
Despesas com juros		
Imposto de Renda		
<b>F - Lucro Líquido</b>		
<b>G - Ponto de Equilíbrio ( D - C ) x A</b>		

### Rentabilidade

**Rentabilidade do Projeto** = Remuneração do capital investido

**Taxa de Rentabilidade** = 
$$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Investimento}}$$

### Lucratividade

**Lucratividade Operacional** = Lucratividade operacional em relação às vendas

**Lucratividade Operacional** = 
$$\frac{\text{Lucro Operacional} \times 100}{\text{Vendas}}$$

**Prazo Retorno sobre o Investimento** = 
$$\frac{\text{Investimento}}{\text{Lucro Líquido}}$$



**Margem Bruta =  $\frac{\text{Lucro Bruto}}{\text{Vendas}}$**

**Margem Líquida =  $\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas}}$**

**Vendas**

### **Fluxo de Caixa**

Exemplo de Fluxo de Caixa

<b>Período (semana ou mês)</b>	<b>Mês 1</b>			<b>Mês 2</b>		
	Real	Previsto	Variação %	Real	Previsto	Variação %
<b>Entradas</b>						
Receitas						
Aplicações resgatadas						
Empréstimos contraidos						
Aporte sóciose						
Outras entradas						
<b>Total Recebimentos</b>						
<b>Saídas</b>						
Compras						
Empréstimos						
Pagamento de salários						
Pagamento de impostos						
Despesas de escritório						
Despesas com infra-estrutura						
Pagamento de honorários						
Outras saídas						
<b>Total de Pagamentos</b>						
<b>Saldo Anterior</b>						
<b>Saldo Atual</b>						
<b>Saldo Acumulado</b>						

## **9. CRONOGRAMA**

Acrescente ao seu cronograma:

- A identificação de todas as tarefas principais ou críticas.
- Prazos para que as ações sejam executadas no tempo certo.
- Período ou época da revisão de desempenho para avaliar se os responsáveis estão cumprindo o cronograma e se haverá necessidade de revisar os prazos.
- Responsáveis pelas ações.
- Recursos materiais e financeiros necessários para cada ação

- Sequência das ações, ou seja, a ordem em que as ações deverão acontecer

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Tarefas</b>												
Responsáveis												
Prazos												
Recursos Materiais												
Recursos Financ.												

## 10. CONCLUSÃO

Acrescente:

<detalhamento da oferta ou proposta>

<os pontos mais atraentes e vantajosos de seu negócio>

<destaque as principais vantagens de seu negócio para os investidores>

<mencione possíveis problemas, restrições ou pontos em que poderá encontrar alguma dificuldade, detalhando como irá resolver cada um deles>

## 11. ANEXOS

Acrescente todos os documentos que utilizou para fundamentar o seu plano, sem deixar de colocar:

- Gráficos
- Mapas
- Curriculum dos principais executivos
- Bibliografia (se utilizou alguma)
- Estudos
- Pesquisas

- Planilhas
- Detalhamento das características de seus produtos e serviços