

## **Plano de Negócio Egy Conteúdos Didáticos**

### **O que é um Plano de Negócios?**

O Plano de Negócios é um documento de planejamento que irá descrever seu negócio, os objetivos dele e os passos que devem ser dados para alcançá-los. Nele, é possível demonstrar a viabilidade do seu empreendimento sob diversos pontos de vista – estratégico, mercadológico, operacional e financeiro, por exemplo. Basicamente, o seu Plano de Negócio será o mapa no qual os caminhos a serem percorridos para que sua empresa dê certo estarão representados.

### **Como fazer um Plano de Negócios?**

Para fazer um plano de negócios para sua empresa, você deve passar por 6 etapas: sumário executivo, análise de mercado, [plano de marketing](#), plano operacional, plano financeiro e análise. Confira o passo a passo de cada uma delas e quais informações devem estar contidas em cada parte:


#### **Sumário executivo**

O sumário executivo é a primeira parte do Plano de Negócio. Nele, você vai resumir as informações mais importantes.

Você deve incluir:

- Descrição do seu empreendimento e o diferencial dele no mercado.

Nosso diferencial se dá através de uma funcionalidade exclusiva, onde o cliente se sentirá valorizado, essa função também será capaz de retornar lucro, eu estou falando da função de Fidelização de nosso capital intelectual que é você meu caro Cliente.



A fim de trazer para você cliente que é tão importante para nós, os melhores conteúdos feito em parceria com os melhores profissionais da área, conteúdos com qualidade e foco no que realmente te interessa.

- Missão do seu negócio.

A EGY Conteúdos Didáticos tem como missão contribuir para a formação profissional dos nossos estudantes e aprimoramento de profissionais que buscam se destacar, por meio da excelência e relevância do ensino, alicerçadas em uma cultura empreendedora e socialmente responsável.

- Descrição do perfil dos empreendedores

Nossos empreendedores possuem valores como competência, perseverança, dedicação e visão de futuro.

- Quais serão os produtos, serviços e os principais benefícios.

Nossos produtos são conteúdos didáticos eBooks sendo eles:

Língua Portuguesa;

Matemática

Arquitetura e organização de computadores

Laboratório de Hardware

Lógica de Programação

Inglês

- Quem são os clientes da sua empresa.

A EGY Cursos tem como público alvo universitários e profissionais que buscam aprimorar seus conhecimentos

- Localização – se existir uma sede física.

Totalmente online

- Qual será o investimento total.

R\$ 6000,00

- Enquadramento tributário

Simples

### **Análise de Mercado**

Na análise de Mercado, você vai buscar entender melhor quem são seus clientes, como está a concorrência e como trabalhar com os fornecedores. Esta é uma das partes fundamentais do seu planejamento e da sua pesquisa, pois irá te ajudar a compreender melhor os aspectos importantes do mercado no qual você irá atuar. Você vai precisar de analisar através de questionários com perguntas que te nortearão.

Veja abaixo.

## Análise de participação de mercado

### 1- Você consome produtos (online) Exemplo:

- a) Filme
- b) Vestuário
- c) Conteúdos Didáticos
- d) Móveis

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Homem solteiro
- ☐ Mulher Solteira
- ☐ Casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc.
- ☐ Filhos do casal (sexo masculino)
- ☐ Filhas do casal (sexo feminino)

### 2- Qual destas você costuma comprar com maior frequência?

- ☐ A
- ☐ B
- ☐ C
- ☐ D
- ☐ Outra \_\_\_\_\_

### 3- Qual seu sexo?

- ☐ Masculino
- ☐ Feminino

### 4- Em que ano você nasceu?

- ☐ \_\_\_\_\_

### 5- Quantas pessoas moram em sua casa?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5 ou +

### 6- Quais destes perfis de moradores moram em sua casa?

### 7- Quem é responsável pela compra deste produto (ou serviço)?

- ☐ Homem solteiro
- ☐ Mulher Solteira
- ☐ 1 dos membros do casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc. do sexo masculino
- ☐ 1 dos membros do casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc. do sexo feminino
- ☐ ambos os membros do casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc.
- ☐ Filhos do casal (sexo masculino)
- ☐ Filhas do casal (sexo feminino)
- ☐ Outros parentes ou familiares
- ☐ Empregado da casa



**8- Quem costuma dar opinião pela compra deste produto (ou serviço)?**

- ☐ Homem solteiro
- ☐ Mulher Solteira
- ☐ 1 dos membros do casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc. do sexo masculino
- ☐ 1 dos membros do casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc. do sexo feminino
- ☐ ambos os membros do casal de companheiros, cônjuges, parceiros etc.
- ☐ Filhos do casal (sexo masculino)
- ☐ Filhas do casal (sexo feminino)
- ☐ Outros parentes ou familiares
- ☐ Empregado da casa

- ☐ 1 vez a cada 3 meses ou mais tempo que isso

**13- Quantos produtos (ou serviços), você adquire, em média, em cada compra?**

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4 ou +

**10- Quantos telefones celulares possuem os moradores da casa?**

- ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ou +

**11- Você possui internet banda larga em sua residência?**

- ☐ Sim
- ☐ Não

**12- Qual a periodicidade de compra do produto (ou serviço)?**

- ☐ 1 vez por semana
- ☐ 2 vezes por mês
- ☐ 1 vezes por mês
- ☐ 1 vez a cada 2 meses

## Questionário de percepção de produto ou serviço para lançamento

1- Que características mais te agradaram em nosso novo produto (ou serviço)?

- \_\_\_\_\_

2- Que característica mais te decepcionaram em nosso novo produto (ou serviço)?

- \_\_\_\_\_

3- Você acha que ele deveria sofrer alguma mudança? Quais?

- ( ) Sim
- ( ) Não
- Quais: \_\_\_\_\_

4- Você conhece algum produto (ou serviço) para este mesmo fim que considera melhor que o nosso? Quais?

- ( ) Sim
- ( ) Não
- Quais: \_\_\_\_\_

5- Que faixa de preço você considera justa para este produto (ou serviço), em reais?

- ( ) menos que 100
- ( ) entre 100 e 150
- ( ) entre 150 e 200

6- Depois de usar nosso produto (ou serviço), qual a probabilidade de substituir o que usa atualmente por ele, ou passar a usar um produto (ou serviço) como este?

- ( ) Muito alta
- ( ) Alta
- ( ) Média
- ( ) Baixa
- ( ) Muito baixa ou nenhuma

7- Se você respondeu baixa ou muito baixa na questão anterior, responda: Por quê não usaria nosso produto ou serviço?

- ( ) Não preciso disto

- ☐ Não me interessa por este tipo de produto (ou serviço)
- ☐ Estou satisfeito com o que uso
- ☐ É muito caro para a minha renda
- ☐ Não acho interessante pagar por um produto (ou serviço) como este
- ☐ Nenhuma das anteriores

**8- Qual a probabilidade de indicar nosso produto (ou serviço) a outra pessoa?**

- ☐ Muito alta
- ☐ Alta
- ☐ Média
- ☐ Baixa
- ☐ Muito baixa ou nenhuma

**Plano de marketing**

O plano de marketing irá descrever todos os produtos minuciosamente. Você deve descrever tudo mesmo! Informações como cores, tamanhos, qualidade, sabores, rótulos, marcas e tudo mais que se aplicar ao seu produto. Além disso, deve apresentar qual a estratégia de venda desses produtos e como você planeja fazer com que chegue até os clientes. Tente responder às seguintes perguntas:

- O que é o meu produto ou serviço e como eu posso o descrever?

Nossos produtos são conteúdos didáticos sendo eles:

- Língua Portuguesa;
- Matemática
- Arquitetura e organização de computadores
- Laboratório de Hardware
- Lógica de Programação
- Inglês
- A EGY Cursos tem como público alvo universitários e profissionais que buscam aprimorar seus conhecimentos

- O preço está adequado à qualidade?

Meu preço é justo, supera o mercado.

- Como ele se destaca da concorrência?

Se destaca pela ótima parceria.

Pelo ótimo conteúdo

Pelo ótimo serviço

- Qual é o comportamento de compra do meu cliente?

Meu cliente tem uma média alta de aquisição de conteúdos didáticos online

- Como o meu produto chegará até ele?

Por uma plataforma particular

- E o mais importante: **Como o cliente saberá que o meu produto existe?**

Através de uma ampla divulgação nas redes sociais, marketplace e o boca a boca

### **Plano operacional**

O plano operacional é a seção do seu Plano de Negócio que irá descrever o funcionamento do seu empreendimento. Nele, você irá demonstrar os passos necessários para a venda do seu produto ou para a prestação de serviço da sua empresa.

Basicamente, você deve responder a seguinte pergunta: **Quanto eu consigo vender em um determinado período?**



Para isso, pense nos seguintes pontos:

- Tempo demandado para a realização do processo de venda ou prestação de serviço.

Online, então será de acordo com o cliente

- Quantidade e qualificação dos funcionários.

Profissionais não só com alta capacidade de criação, mais também com sólido valores de vida.

- Produtividade dos equipamentos e materiais necessários.

Materiais sempre em atualização para atender o cliente.

### **Plano Financeiro**

Agora que você já analisou se o seu empreendimento terá espaço no mercado, está na hora de pensar na última parte do seu Plano de Negócios: o plano financeiro. Nele, você irá colocar na ponta do lápis tudo que envolva dinheiro, gastos, investimentos e capital de giro em todas as ações planejadas no Plano. Não preciso nem dizer o quão importante é esse passo, certo?

Para escrever o plano financeiro, pense no custo de tudo que você já escreveu até agora: Matéria-prima, fornecedores, equipamentos, estabelecimentos físicos, domínios e hospedagem de lojas online, salários, marketing, etc.

O resultado disso tudo, apresentado em números, será o seu Plano Financeiro. Com ele, você terá uma noção do **investimento total** do seu empreendimento. O investimento total é subdividido em três partes:

1. Investimentos já considerando, pagamento de fornecedores e desenvolvedores.

Desenvolvedores: R\$ 6000,00

Parceiros: 7% por venda

Hospedagem e Domínio: 18,99 / mês

Estes são todos os gastos necessários para o início das atividades do negócio. Compreende, hospedagem de sites, desenvolvedores e parceiros.

### **Análise de cenários e avaliação do Plano de Negócio**

Antes de finalizar, faça uma avaliação do seu Plano de Negócios. Pense se ele está completo, se as informações estão claras e se seu empreendimento está pronto para encarar as mudanças do mercado. Pense que o seu Plano tem o objetivo de responder a seguinte pergunta: **Vale a pena me arriscar e abrir esse negócio?** Se a resposta for sim, invista!

Resposta é SIM

Abaixo seguem as pesquisas que nos embasaram a confirma a total viabilidade da Egy Conteúdos Didáticos.

### **QUADRO COMPARATIVO – ORÇAMENTO DO PLANO DE HOSPEDAGEM**

			
<b>R\$49,<sup>90</sup>/mês</b>	<b>R\$19,<sup>90</sup>/mês</b>	<b>R\$18,<sup>99</sup>/mês</b>	<b>R\$13<sup>79</sup>/mês</b>
Processamento	Domínios/Subdomínios	Websites	Websites
<b>1vCPU</b>	<b>10</b>	<b>100</b>	<b>5</b>
Domínios/Subdomínios	Armazenamento SSD	Espaço em Disco	Espaço em Disco
<b>3</b>	<b>500 GB</b>	<b>100 GB</b>	<b>100 GB</b>
Memória	Segurança no tráfego	Segurança no tráfego	Segurança no tráfego
<b>1 GB</b>	<b>SSL GRÁTIS</b>	<b>SSL GRÁTIS</b>	<b>SSL GRÁTIS</b>
Transferência	Domínio	Domínio	Domínio
<b>25 GB</b>	<b>1 ANO GRÁTIS</b>	<b>GRÁTIS</b>	<b>1 ANO GRÁTIS</b>
Espaço Web/Mysql	E-mail	E-mail	E-mail
<b>5 GB</b>	<b>25 E-MAILS (10 GB CADA)</b>	<b>100 CONTAS DE E-MAIL</b>	<b>25 CONTAS</b>
E-mail			
<b>25 GB</b>			

#### PLANO HOSTNET:

Cursos completos, criação de loja virtual, automação de Mkt, otimização de sites, notificação push.

Ferramentas Premium: Wordpress, Mautic, temas personalizáveis, forms inteligentes, construtor de páginas e editor visual de CSS.

#### PLANO LOCAWEB:

Caixas de E-mail: Utilize seu espaço do seu e-mail como quiser. Ele não consome recursos da Hospedagem Wordpress.

SSL Grátis: Mais segurança no tráfego de dados com o Certificado SSL gratuito com renovação automática.

Armazenamento SSD: Com uma hospedagem SSD, você garante maior desempenho e estabilidade com armazenamento de alta performance.

Registro de Domínio: Sua marca na internet com o primeiro ano grátis.

Atualizações automáticas: Você sempre atualizado e protegido com updates de segurança e correção de bugs.

Suporte: Conte com o suporte de especialistas 24h por dia/7 dias por semana em português.

#### PLANO HOSTINGER:

100 Websites, 10 contas de e-mail, 100 GB de espaço de disco, largura de banda ilimitada, domínio e SSL grátis, Wordpress gerenciado, jetpack grátis, litespeed cache, aceleração Wordpress, WooCommerce, proteção cloudflare, integração com Github, Suporte 24/7, garantia de Uptime de 99,9%, gerenciamento DNS, gerenciador de acessos, bases de dados Mysql ilimitadas, 100 subdomínios, contas FTP ilimitadas, cronjobs ilimitados, acesso SSH, backup diário.

#### PLANO HOSTGATOR:

Mais velocidade no carregamento: Plataforma otimizada e ambiente totalmente customizado para garantir carregamento muito mais veloz dos sites, sem necessidade de configurações de cache.

Segurança avançada: Selo de Segurança, varreduras automáticas em busca de spam e malwares, além de vários outros recursos que garantem a máxima segurança para seu site.

Simplicidade e conveniência: Fácil acesso à restauração de arquivos individuais e banco de dados através de único painel (disponível para planos com Backup CodeGuard).

Fácil gerenciamento de e-mails: Criação e gerenciamento de e-mails fácil através do painel de controle. Acesso ao webmail através das plataformas Horde ou RoundCube.

Todos os recursos do Wordpress: Acesso a todos os recursos que só o WordPress oferece: plug-ins e extensões, dezenas de temas responsivos, além do apoio de uma ampla comunidade global.

Nós da Commit Desenvolvidores após a análise das quatro empresas acima citadas, tomamos a decisão de contratar os serviços da empresa Hostinger, capaz de nos oferecer o domínio e a hospedagem do site de forma rápida, segura e fácil com suporte 24h por dia.

## **Pesquisa de valores dos Conteúdos.**

A fim de sabermos como esta a empresa Egy Conteúdos Didáticos frente a concorrência, foi realizado um levantamento de valores de eBooks.

Tal pesquisa ocorreu nos sites: Livraria Cultura e Amazon, por se tratar de serem bastante reconhecidas por sua qualidade. Os valores levantados seguem na tabela abaixo referenciando o maior e o menor preço dos eBooks de cada matéria.

É importante salientar que doravante a pesquisa foi constatado a dificuldade de encontrar sites que disponibilizam eBooks de livros didáticos principalmente que sejam voltados para área tecnológica, para compra. A maioria dos sites vendem cursos tradicionais como português, matemática e inglês, história e não vendem as matérias desejadas pelo cliente de tecnologia da informação por exemplo.

Essa pesquisa nos faz ter ainda mais certeza de que a Egy Conteúdos Didáticos, chegou para ser um diferencial, uma referência de mercado no quesito eBooks sobre Tecnologias...

Foi recolhido as seguintes informações dos sites:

Sites	Logica de programação		hardware		Arq. Org de computador		Portugues		Ingles		logica de matematica	
livraria Cultura	R\$ 123,20	R\$ 39,90	R\$ 72,00	R\$ 55,00	R\$ 194,39	R\$ 22,90	R\$ 153,69	R\$ 43,49	R\$ 63,12	R\$ 39,90	R\$ 61,52	R\$ 51,29
Amazon	R\$ 123,61	R\$ 122,40	R\$ 19,99	R\$ 19,95	R\$ 183,20	R\$ 124,49	R\$ 64,99	R\$ 11,61	R\$ 48,45	R\$ 24,99	R\$ 13,68	R\$ 13,23

Maior valor

Menor valor

A livraria Cultura é um site de vendas de livros físicos e digitais, nele foi encontrado todos os materiais desejados pelos clientes. O que retrata um forte concorrente para o site Egy Conteúdos Didáticos. Nossa proposta, no entanto, é foco em Tecnologia e disciplinas necessárias para quem deseja ser um ótimo profissional nas mais diversas áreas da tecnologia.

O site da Amazon não é apenas focado em livros, é uma plataforma de vendas de qualquer tipo de objetos. Os eBooks encontrados na Amazon, são disponibilizados em

um aplicativo chamado Kindle. Aqui percebemos que a Egy Conteúdos Didáticos tem todo potencial para ser o site mais buscado quando o assunto for eBooks de Tecnologia.

Nossos Custos:

<i>Egy Conteúdos Didáticos</i>	<i>Lógica de Programação</i>	<i>Hardware</i>	<i>Arq. Org de Computadores</i>	<i>Português</i>	<i>Inglês</i>	<i>Log de Matemática</i>
eBooks	R\$ 43,00	R\$ 50,00	R\$ 43,00	R\$ 45,00	R\$ 48,00	R\$ 60,00
Vídeos	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Desconto pelo pacote	R\$ 88,00	R\$ 95,00	R\$ 88,00	R\$ 90,00	R\$ 93,00	R\$ 105,00