

Plano de Negócios - Sistema de Agendamento para Padel

1. Resumo Executivo

Visão da Empresa

Revolucionar a gestão de quadras de padel através de uma solução digital moderna, substituindo métodos tradicionais e manuais por uma plataforma eficiente e intuitiva.

Produto/Serviço

Sistema web responsivo para agendamento de quadras de padel com funcionalidades de:

- Visualização em tempo real da disponibilidade
- Agendamento automatizado
- Gerenciamento de usuários e quadras
- Interface intuitiva para administradores e jogadores

Mercado-Alvo

- **Primário:** Clubes, academias e centros esportivos com quadras de padel
- **Secundário:** Empreendedores que desejam abrir complexos de padel
- **Terciário:** Condomínios e empresas com quadras próprias

Vantagem Competitiva

- Solução específica para padel (nicho em crescimento)
- Interface moderna e responsiva
- Tecnologia robusta (React.js, Node.js, PostgreSQL)
- Experiência do usuário otimizada

2. Análise de Mercado

Tendências do Setor

- **Crescimento do Padel:** Esporte em expansão acelerada no Brasil
- **Digitalização Esportiva:** Migração de processos manuais para digitais
- **Demanda por Conveniência:** Usuários buscam praticidade no agendamento

Tamanho do Mercado

- **Mercado Potencial:** Estima-se 500+ estabelecimentos com quadras de padel no Brasil
- **Mercado Endereçável:** 150-200 estabelecimentos de médio e grande porte
- **Mercado Inicial:** 30-50 clientes nos primeiros 18 meses

Análise Competitiva

Concorrentes Indiretos:

- Sistemas genéricos de agendamento esportivo
- Aplicativos de mensagem (WhatsApp)
- Planilhas e controles manuais

Diferencial Competitivo:

- Especialização em padel
- Interface otimizada para o esporte
- Funcionalidades específicas (gestão de duplas, torneios, etc.)

3. Produto e Serviços

Funcionalidades Principais

1. Agendamento Online

- Calendário visual intuitivo
- Reserva em tempo real
- Confirmação automática

2. Gestão de Usuários

- Cadastro de jogadores
- Histórico de reservas
- Sistema de notificações

3. Administração de Quadras

- Controle de disponibilidade
- Gestão de horários
- Relatórios de ocupação

4. Dashboard Administrativo

- Métricas de uso
- Controle financeiro básico
- Gestão de usuários

Planos de Serviço

Plano Básico - R\$ 197/mês

- Até 2 quadras
- 100 agendamentos/mês

- Suporte por email
- Dashboard básico

Plano Profissional - R\$ 397/mês

- Até 6 quadras
- Agendamentos ilimitados
- Suporte prioritário
- Relatórios avançados
- Integração com WhatsApp

Plano Premium - R\$ 697/mês

- Quadras ilimitadas
- Funcionalidades avançadas
- Suporte 24/7
- Customizações
- API para integrações

4. Estratégia de Marketing e Vendas

Estratégia de Go-to-Market

Fase 1: Validação Local (Meses 1-3)

- Foco na região de Erechim/RS
- Parcerias com 3-5 estabelecimentos piloto
- Coleta de feedback e refinamento

Fase 2: Expansão Regional (Meses 4-9)

- Expansão para Rio Grande do Sul
- Marketing digital direcionado
- Participação em eventos esportivos

Fase 3: Crescimento Nacional (Meses 10-18)

- Expansão para principais capitais
- Parcerias estratégicas
- Programa de indicação

Canais de Aquisição

Marketing Digital

- **Google Ads:** Palavras-chave específicas do padel
- **Facebook/Instagram:** Segmentação por interesse em padel

- **LinkedIn:** Direcionamento para gestores de clubes
- **SEO:** Content marketing sobre gestão esportiva

Vendas Diretas

- **Outbound:** Prospecção ativa de clubes e academias
- **Eventos:** Participação em feiras e torneios de padel
- **Parcerias:** Alianças com fornecedores do setor

Marketing de Conteúdo

- Blog com dicas de gestão esportiva
- Cases de sucesso
- Webinars sobre modernização esportiva

Estratégia de Preços

- **Modelo SaaS:** Mensalidades recorrentes
- **Freemium:** Versão gratuita limitada para teste
- **Setup Fee:** Taxa única de implementação (R\$ 297)
- **Desconto Anual:** 20% de desconto para pagamento anual

5. Operações e Gestão

Estrutura da Equipe

Equipe Inicial (6 meses)

- **CEO/Fundador:** Estratégia e vendas
- **CTO:** Desenvolvimento e tecnologia
- **Designer UX/UI:** Melhorias de interface
- **Desenvolvedor:** Suporte e novas funcionalidades

Equipe Expandida (12 meses)

- **Gerente de Marketing:** Campanhas e conteúdo
- **Customer Success:** Atendimento e retenção
- **Vendedor:** Prospecção e fechamento
- **Analista de Suporte:** Suporte técnico

Infraestrutura Tecnológica

- **Hospedagem:** AWS ou Azure (escalabilidade)
- **Banco de Dados:** PostgreSQL
- **CDN:** Para performance global
- **Monitoramento:** Ferramentas de observabilidade

- **Backup:** Rotinas automatizadas

Processos Operacionais

Onboarding de Clientes

1. Demonstração personalizada
2. Configuração inicial do sistema
3. Treinamento da equipe
4. Importação de dados existentes
5. Go-live assistido

Suporte ao Cliente

- **Tier 1:** Chat e email (resposta em 4h)
- **Tier 2:** Suporte técnico especializado
- **Tier 3:** Desenvolvimento de soluções customizadas

6. Projeções Financeiras

Premissas

- **Preço Médio:** R\$ 350/mês por cliente
- **Taxa de Churn:** 5% ao mês (melhoria para 3% no ano 2)
- **CAC (Custo de Aquisição):** R\$ 800 por cliente
- **LTV (Lifetime Value):** R\$ 7.000 por cliente

Projeção de Receitas (18 meses)

Mês	Novos Clientes	Base Total	MRR (R\$)	Receita Acumulada (R\$)
3	5	5	1.750	5.250
6	8	12	4.200	18.900
9	12	22	7.700	48.300
12	15	35	12.250	96.600
18	20	55	19.250	212.100

Estrutura de Custos (Mensal - Ano 1)

Custos Fixos

- **Equipe:** R\$ 25.000
- **Infraestrutura:** R\$ 2.500

- **Marketing:** R\$ 8.000
- **Operacional:** R\$ 3.500
- **Total Fixo:** R\$ 39.000/mês

Custos Variáveis

- **Comissões:** 10% da receita
- **Suporte:** R\$ 50 por cliente ativo
- **Processamento:** 3% da receita

Break-even

- **Ponto de Equilíbrio:** 112 clientes ativos
- **Tempo Estimado:** 15 meses
- **Investimento Inicial:** R\$ 350.000

7. Análise de Riscos e Mitigação

Principais Riscos

Risco Tecnológico

- **Problema:** Falhas no sistema ou baixa performance
- **Mitigação:** Infraestrutura robusta, testes automatizados, monitoramento 24/7

Risco de Mercado

- **Problema:** Desaceleração do crescimento do padel
- **Mitigação:** Expansão para outros esportes de raquete

Risco Competitivo

- **Problema:** Entrada de grandes players
- **Mitigação:** Foco no nicho, relacionamento próximo com clientes

Risco de Execução

- **Problema:** Dificuldade na aquisição de clientes
- **Mitigação:** Múltiplos canais, parcerias estratégicas

Estratégias de Mitigação

1. **Diversificação de Receita:** Adicionar serviços complementares
2. **Parcerias Estratégicas:** Alianças com federações e associações
3. **Foco na Retenção:** Programa de customer success robusto
4. **Reserva de Caixa:** 6 meses de operação em reserva.