



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS APLICADAS E EDUCAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS EXATAS

PROJETO EMPREENDEDORISMO
NHE' ENGATUPI : APP DE IDIOMAS

Maria Gabriella de Oliveira Barbosa
Felipe Jose Figueiredo dos Santos

Rio Tinto – PB

2024.1

1. Sumário Executivo

1.1 Resumo dos Principais Pontos

O **App Tupi – Educação e Cultura** é um aplicativo móvel destinado ao ensino da língua Tupi, focado na preservação e disseminação do idioma indígena. Ele utiliza gamificação, módulos interativos de aprendizado e quizzes para proporcionar uma experiência educativa envolvente. O app busca atender tanto jovens e adultos interessados em culturas indígenas quanto educadores e ONGs comprometidos com a preservação linguística. O capital inicial necessário para o desenvolvimento e lançamento é estimado em R\$ 50.000,00, com previsão de retorno em 18 a 24 meses, gerando um faturamento estimado entre R\$ 5.000,00 e R\$ 10.000,00 por mês por meio de assinaturas e anúncios. A empresa adotará o modelo de negócio Freemium, onde parte do conteúdo será gratuito e haverá planos pagos para acesso a materiais exclusivos. Localizada virtualmente, a operação do negócio será completamente online, com parcerias para promoções culturais e educacionais em nível nacional e internacional. O aplicativo tem como objetivo inicial o mercado nacional, mas com potencial de expansão para usuários internacionais, interessados em línguas e culturas indígenas.

Indicadores de Viabilidade	Valor
Lucratividade	30%
Rentabilidade	15% ao ano
Prazo de retorno do investimento	18 a 24 meses
Ponto de equilíbrio	R\$ 4.000 por mês

1.2 Dados dos empreendedores

Nome	Felipe Jose Figueiredo dos Santos
Endereço	Rua Rejane Freire Correia, 415
Cidade: João Pessoa	Estado: Paraíba
Telefone	(83)991744141

Perfil:

Felipe José Figueiredo dos Santos, 22 anos, é graduando em Licenciatura em Ciências da Computação. Possui experiência na criação e implementação de projetos educacionais com foco em tecnologia, incluindo o desenvolvimento de um aplicativo de ensino da língua Tupi. Felipe também aplicou metodologias de design thinking e programação para o ensino de

alunos do ensino fundamental, contribuindo para a integração da tecnologia com a educação básica.

Atribuições no projeto:

No projeto do Nhe' engaTupi – Educação e Cultura, Felipe será responsável pelo desenvolvimento e implementação da plataforma, gerenciando os conteúdos educacionais e coordenando as parcerias com instituições de ensino e culturais. Ele também supervisionará os aspectos técnicos e operacionais do aplicativo, garantindo a eficiência do serviço.

Nome	Maria Gabriella de Oliveira Barbosa
Endereço	Rua Do Bonfim
Cidade: Rio tinto	Estado: Paraíba
Telefone	83-99809-2490

Perfil:

Maria Gabriella de Oliveira Barbosa, 19 anos, é graduanda em Sistemas de Informação, com um interesse crescente em tecnologia, especialmente no desenvolvimento e aprendizado em aplicativos. Ela está focada em adquirir habilidades práticas que a ajudem a dominar o ambiente tecnológico, incluindo o desenvolvimento de softwares, análise de dados e programação.

Atribuições no projeto:

No projeto do Nhe' engaTupi – Educação e Cultura, Maria Gabriella será responsável pelo desenvolvimento e implementação da plataforma, gerenciando os conteúdos educacionais e coordenando as parcerias com instituições de ensino e culturais. Ele também supervisionará os aspectos técnicos e operacionais do aplicativo, garantindo a eficiência do serviço.

1.3 Dados do empreendimento

Nome da Empresa	CNPJ/CPF
Nhe' engaTupi	(a ser definido após o registro formal)

1.4 Missão da empresa

A missão do aplicativo é preservar e promover o aprendizado da língua Tupi por meio de tecnologia interativa, conectando os usuários com a herança cultural indígena brasileira e incentivando a educação acessível e inclusiva.

1.5 Setores de Atividade

Prestação de Serviços (Educação e Tecnologia)

1.6 Forma Jurídica

Microempreendedor Individual (MEI)

1.7 Enquadramento Tributário

Optante pelo Simples Nacional: SIM

1.9 Fonte de Recursos

O capital inicial será composto por recursos próprios do empreendedor, totalizando R\$ 50.000,00, que será utilizado para o desenvolvimento do aplicativo, marketing inicial, e custos operacionais nos primeiros meses. A empresa poderá buscar investidores ou parcerias com ONGs e instituições culturais no futuro para expansão.

2. Análise de Mercado

2.1 Estudo dos clientes

Público-Alvo(Perfil dos Clientes): O público-alvo inclui jovens e adultos interessados em culturas indígenas, educadores de história e linguística, ONGs de preservação cultural, e alunos universitários das áreas de antropologia, linguística e literatura. O aplicativo também atrai pais e alunos que buscam uma educação mais diversificada e multicultural.

Comportamento dos Clientes (Interesses e o que os levam a comprar): Os clientes buscam plataformas interativas e acessíveis para o aprendizado de línguas. O interesse é particularmente forte em ferramentas que combinem gamificação e aprendizado cultural, tornando o processo de aprendizado mais envolvente e significativo. Qualidade de conteúdo, facilidade de uso, e conexão com a cultura são fatores decisivos para a adesão.

Área de Abrangência (Onde estão os Clientes?): A área de abrangência principal é o Brasil, focando em estudantes e educadores. Há potencial para expansão internacional, especialmente em países com interesse em culturas indígenas e linguísticas. O aplicativo será disponibilizado globalmente via Google Play e Apple Store.

2.2 Estudo dos concorrentes

- Nosso App:

Qualidade: Alta qualidade de conteúdo cultural e educacional.

Preço: Freemium.

Condições de Pagamento: Pagamento via Google/Apple (cartão ou boleto).

Localização: Online, disponível globalmente.

Atendimento: Suporte via e-mail e chatbot.

Serviços aos Clientes: Certificação de conclusão de curso, comunidade online.

Garantias Oferecidas: Acesso gratuito ao conteúdo básico, com garantia de devolução no primeiro mês do premium

- Concorrente 1: Duolingo:

Qualidade: Alta qualidade de interface e gamificação.

Preço: Freemium.

Condições de Pagamento: Pagamento via plataformas de aplicativos.

Localização: Online, disponível globalmente.

Atendimento: Suporte via FAQ e fóruns.

Serviços aos Clientes: Ensino de línguas, sem foco específico em cultura indígena.

Garantias Oferecidas: Acesso gratuito ao conteúdo básico

- Concorrente 2: Rosetta Stone:

Qualidade: Ensino de alta qualidade, com foco intensivo no aprendizado de línguas.

Preço: Plano premium com mensalidade mais alta.

Condições de Pagamento: Pagamento via cartão de crédito.

Localização: Online, disponível globalmente.

Atendimento: Suporte dedicado aos clientes premium.

Serviços aos Clientes: Cursos intensivos de línguas, sem foco cultural indígena.

Garantias Oferecidas: Garantia de reembolso em 30 dias.

Conclusão:

O App Tupi se diferencia por oferecer conteúdos educacionais focados na língua e cultura Tupi, preenchendo uma lacuna no mercado de ensino de línguas, com integração entre aprendizado linguístico e preservação cultural.

2.3 Estudo dos Fornecedores

- **Fornecedor 1:**

Item: Desenvolvimento de software.

Fornecedor: Empresa de desenvolvimento de aplicativos.

Preço: R\$ 30.000,00.

Condições de Pagamento: Pagamento parcelado em até 3 vezes.

Prazo de Entrega: 60 dias.

Localização: São Paulo, SP.

- **Fornecedor 2:**

Item: Consultoria em língua e cultura Tupi.

Fornecedor: Especialista linguístico.

Preço: R\$ 10.000,00.

Condições de Pagamento: Pagamento à vista.

Prazo de Entrega: 30 dias.

Localização: Belém, PA.

- **Fornecedor 3:**

Item: Marketing digital.

Fornecedor: Agência de marketing.

Preço: R\$ 5.000,00.

Condições de Pagamento: Pagamento parcelado.

Prazo de Entrega: 15 dias.

Localização: Rio de Janeiro, RJ.

- **Conclusões**

O principal fornecedor do projeto é a empresa de desenvolvimento de software, que será responsável pela construção do aplicativo. A consultoria linguística garante a qualidade do conteúdo educacional, enquanto a agência de marketing ajudará a promover o aplicativo nas plataformas digitais. Manter boas relações com os fornecedores é essencial para garantir entregas no prazo e serviços contínuos.

3. Plano de Marketing

3.1 Principais Produtos e Serviços

O App Tupi – Educação e Cultura oferece uma plataforma digital de aprendizado da língua Tupi com os seguintes recursos:

- Módulos de ensino: Lições interativas que incluem vocabulário, gramática, e expressões culturais relacionadas à língua Tupi.
- Gamificação: Pontuação e recompensas que incentivam o usuário a avançar no aprendizado.
- Quizzes e desafios: Atividades interativas que reforçam o aprendizado e permitem a prática constante.
- Certificação: Emissão de certificado ao completar cursos e módulos avançados.
- Comunidade online: Espaço para usuários compartilharem suas conquistas e interagirem com outros aprendizes.
- Conteúdos culturais: Informações sobre a cultura e a história do povo Tupi, conectando o aprendizado da língua à herança cultural.

3.2 Preço:

O modelo de negócio adotado é o freemium, ou seja, o aplicativo oferece conteúdo básico gratuito, com a possibilidade de desbloquear módulos avançados e recursos adicionais por meio de planos pagos.

- Plano gratuito: Acesso limitado a módulos iniciais, quizzes e conteúdos culturais.
- Plano Premium: Assinatura a partir de R\$ 9,99 por mês, desbloqueando todos os módulos, certificação e acesso a conteúdos exclusivos.

O preço foi definido para ser acessível, considerando o público-alvo e a necessidade de atrair usuários para a plataforma inicialmente.

3.3 Estratégias Promocionais:

A divulgação do aplicativo será feita por meio de estratégias de marketing digital e parcerias com instituições educacionais e culturais. As principais estratégias incluem:

- Marketing digital: Campanhas em redes sociais (Instagram, Facebook, TikTok) e uso de influenciadores digitais focados em cultura indígena e educação.
- SEO (Otimização para motores de busca): Otimização do site e descrições nas lojas de aplicativos para garantir maior visibilidade em pesquisas relacionadas ao ensino de línguas e preservação cultural.
- Parcerias educacionais: Colaborações com escolas, universidades e ONGs de preservação cultural para promover o uso do aplicativo no ambiente acadêmico.
- Participação em eventos culturais: O app será promovido em feiras culturais, eventos de linguística e conferências relacionadas à preservação de línguas indígenas.
- Promoções e descontos: Ofertas de assinatura premium com desconto para instituições de ensino e ONGs voltadas para preservação cultural.

4. Plano Operacional

4.2 Capacidade Produtiva

- Capacidade Inicial:
O aplicativo terá capacidade de atender até 10.000 usuários simultâneos.
- Expansão:
Com o crescimento da base de usuários, a capacidade será escalada para até 100.000 usuários, utilizando soluções de hospedagem em nuvem.

4.3 Logística de Distribuição

- Distribuição Digital:
O aplicativo será distribuído exclusivamente por meio das plataformas Google Play Store e Apple Store.
- Atualizações Automáticas:
As atualizações serão disponibilizadas automaticamente pelas lojas de aplicativos.
- Suporte ao Cliente:
O suporte será oferecido via chat no aplicativo e por e-mail, garantindo resposta rápida e eficaz aos usuários.

4.4 Estrutura de Pessoal

- Desenvolvedores de Software:
 - Quantidade: 2
 - Responsabilidade: Implementação e manutenção do código do aplicativo, além de testes e melhorias contínuas.
- Especialistas em Cultura Tupi:
 - Quantidade: 1 a 2
 - Responsabilidade: Criação e revisão de conteúdo educacional, garantindo a precisão cultural e linguística.
- Gerente de Projeto (Felipe José Figueiredo dos Santos):
 - Quantidade: 1
 - Responsabilidade: Coordenação geral do projeto, supervisão da equipe e estabelecimento de parcerias.
- Equipe de Suporte ao Cliente:
 - Quantidade: 1 (inicialmente)
 - Responsabilidade: Atendimento aos usuários, resolução de problemas técnicos e dúvidas.

5. Plano Financeiro

5.1 – Investimento Inicial

- Desenvolvimento do Aplicativo:
 - Valor: R\$ 30.000,00
 - Justificativa: Contratação de desenvolvedores para a implementação do aplicativo.
- Consultoria Cultural e Linguística:
 - Valor: R\$ 10.000,00
 - Justificativa: Consultores especialistas na cultura e língua Tupi para garantir a precisão do conteúdo educacional.
- Marketing Digital Inicial:
 - Valor: R\$ 5.000,00
 - Justificativa: Lançamento e promoção do aplicativo por meio de campanhas publicitárias em redes sociais.
- Servidores e Manutenção:
 - Valor: R\$ 5.000,00
 - Justificativa: Hospedagem em nuvem para garantir a disponibilidade do aplicativo e manutenções técnicas.
- Total do Investimento Inicial:
 - R\$ 50.000,00

5.2 – Projeção de Receitas

- Mês 1:
 - Receita Prevista: R\$ 5.000,00
 - Assinantes Premium: 300
 - Usuários Gratuitos (Freemium): 1.000

- Mês 2:
 - Receita Prevista: R\$ 6.000,00
 - Assinantes Premium: 350
 - Usuários Gratuitos (Freemium): 1.200
- Mês 3:
 - Receita Prevista: R\$ 7.000,00
 - Assinantes Premium: 400
 - Usuários Gratuitos (Freemium): 1.500
- Mês 4:
 - Receita Prevista: R\$ 8.000,00
 - Assinantes Premium: 450
 - Usuários Gratuitos (Freemium): 2.000
- Mês 5:
 - Receita Prevista: R\$ 9.000,00
 - Assinantes Premium: 500
 - Usuários Gratuitos (Freemium): 2.500
- Mês 6:
 - Receita Prevista: R\$ 10.000,00
 - Assinantes Premium: 600
 - Usuários Gratuitos (Freemium): 3.000

5.3 – Custos Fixos Mensais

Manutenção de Servidores:

Valor: R\$ 1.000,00

Justificativa: Hospedagem em nuvem para garantir o funcionamento do aplicativo.

Equipe de Suporte ao Cliente:

Valor: R\$ 2.500,00

Justificativa: Atendimento aos usuários e resolução de problemas técnicos.

Desenvolvedores de Software:

Valor: R\$ 3.000,00

Justificativa: Manutenção e atualização contínua do aplicativo.

Marketing Digital Contínuo:

Valor: R\$ 1.000,00

Justificativa: Campanhas publicitárias contínuas para atração de novos usuários.

Custos Administrativos:

Valor: R\$ 500,00

Justificativa: Cobertura de despesas operacionais diversas.

Total de Custos Fixos Mensais:

R\$ 8.000,00

5.4 – Projeção de Lucro

Mês 1:

Receita Bruta: R\$ 5.000,00

Custos Fixos: R\$ 8.000,00

Lucro Líquido: R\$ -3.000,00

Mês 2:

Receita Bruta: R\$ 6.000,00

Custos Fixos: R\$ 8.000,00

Lucro Líquido: R\$ -2.000,00

Mês 3:

Receita Bruta: R\$ 7.000,00

Custos Fixos: R\$ 8.000,00

Lucro Líquido: R\$ -1.000,00

Mês 4:

Receita Bruta: R\$ 8.000,00

Custos Fixos: R\$ 8.000,00

Lucro Líquido: R\$ 0,00

Mês 5:

Receita Bruta: R\$ 9.000,00

Custos Fixos: R\$ 8.000,00

Lucro Líquido: R\$ 1.000,00

Mês 6:

Receita Bruta: R\$ 10.000,00

Custos Fixos: R\$ 8.000,00

Lucro Líquido: R\$ 2.000,00

5.5 – Ponto de Equilíbrio

Receita Necessária:

Valor: R\$ 8.000,00

Explicação: Para atingir o ponto de equilíbrio, o aplicativo precisa gerar pelo menos R\$ 8.000,00 por mês, o que cobrirá os custos fixos mensais.

5.6 – Fontes de Financiamento

Recursos Próprios:

Valor: R\$ 50.000,00

Fonte: Investimento inicial do proprietário Felipe José Figueiredo dos Santos.

Parcerias:

Valor: Não definido.

Fonte: Possíveis parcerias com ONGs ou instituições educacionais para financiar expansões futuras.

Investimento Externo:

Valor: Não definido.

Fonte: Em etapas futuras, o projeto pode buscar financiamento externo por meio de rodadas de captação de investidores.