



Equipe Haru

Proposito da empresa e modelo de negocio.



Transformar o mundo com educação.

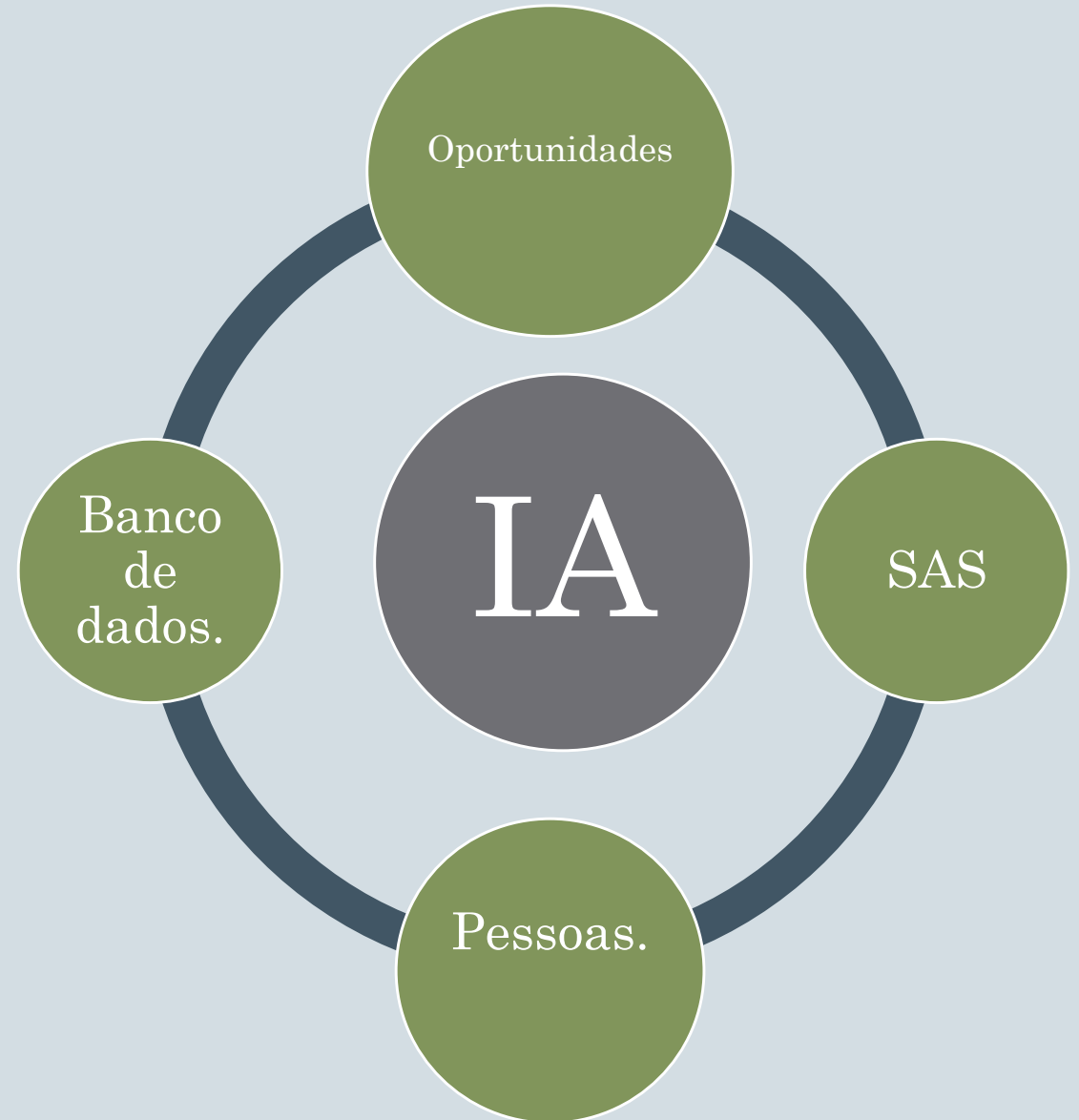


Criar oportunidades e conectar empresas com os talentos.



Assessorando melhor nas escolhas dos candidatos e empresas para construir um futuro prospero.

Estrutura



Projeção financeira

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7
Revenue	R\$ 150.000	R\$ 200.000	R\$ 890.006	R\$ 4.935.039	R\$ 24.716.456	R\$ 61.791.140	R\$ 117.403.166
(-) CPV (30% da Receita)	R\$ 45.000	R\$ 60.000	R\$ 267.002	R\$ 1.480.512	R\$ 7.414.937	R\$ 18.537.342	R\$ 35.220.950
Lucro Bruto	R\$ 105.000	R\$ 140.000	R\$ 623.004	R\$ 3.454.527	R\$ 17.301.519	R\$ 43.253.798	R\$ 82.182.216
OPEX (R\$100k + 10% Receita)	R\$ 115.000	R\$ 120.000	R\$ 189.001	R\$ 593.504	R\$ 2.571.646	R\$ 15.369.035	R\$ 26.581.794
EBITDA	-R\$ 10.000	R\$ 20.000	R\$ 434.003	R\$ 2.861.023	R\$ 14.729.873	R\$ 27.884.763	R\$ 55.600.422
(-) Depreciação/ Amortização	R\$ 5.000	R\$ 25.000	R\$ 55.000	R\$ 90.000	R\$ 120.000	R\$ 400.000	R\$ 300.000
EBIT	-R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 429.003	R\$ 2.856.023	R\$ 14.724.873	R\$ 27.484.763	R\$ 55.300.422
(-) Despesas Financeiras	R\$ 55.000	R\$ 70.000	R\$ 125.000	R\$ 450.000	R\$ 3.500.000	R\$ 3.000.000,00	R\$ 2.500.000,00
LAIR	-R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 429.003	R\$ 2.856.023	R\$ 14.724.873	R\$ 24.484.763,20	R\$ 52.800.422,18
(-) Imposto de Renda (IR)	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 107.251	R\$ 714.006	R\$ 3.681.218	R\$ 6.121.190,80	R\$ 13.200.105,55
Net Income	-R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 321.752	R\$ 2.142.017	R\$ 11.043.655	R\$ 18.363.572,40	R\$ 39.600.316,64

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7
Revenue	R\$ 150.000,00	R\$ 200.000,00	R\$ 890.006,00	R\$ 4.935.039,00	R\$ 24.716.456,00	R\$ 61.791.140,00	R\$ 117.403.166,00
(-) Custo dos Produtos Vendidos (CPV/COGS)	25,00%	20,00%	20,00%	17,50%	15,00%	15,00%	15,00%
(=) Lucro Bruto	R\$ 105.000	R\$ 140.000	R\$ 623.004	R\$ 3.454.527	R\$ 17.301.519	R\$ 43.253.798	R\$ 82.182.216
EBITDA	-R\$ 10.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 434.003,00	R\$ 2.861.023,00	R\$ 14.729.873,00	R\$ 27.884.763,20	R\$ 55.600.422,18
Net Income	-R\$ 15.000	R\$ 15.000	R\$ 321.752	R\$ 2.142.017	R\$ 11.043.655	R\$ 18.363.572	R\$ 39.600.317

Objetivo de procurar em crescimento exponencial afim de procurar financiamentos para haver essa viabilidade para financiamento para expansão comercial e operacional. O Ticket médio de R\$600,00 de cada produto e otimizando eficiências e diminuindo Custo por aquisição (CAC) e Custo operacional. Tem foco como operação em B2B otimizando tempo, custos para empresas e melhora de eficiência. O custo operacional começa com 25% com tempo e expertise vai diminuir para 15%.

Planejamento estratégico

Primeiro ano até o terceiro ano.

- Foco regional com empresas.
- Públicos entre jovens de 16 á 29 anos.
- Crescimento orgânico profissional do cliente e desenvolvimento humano.
- Criar relações com stakeholders.
- Identificar vagas, perfis para vaga.
- Procurar financiamentos para contribuir para crescimento.
- Investimento em Software, infraestruturas em nuvem e banco de dados.
- Fundação do compliance.

Quarto ano ao sétimo ano.

- Expansão com empresas grandes e médias.
- Investimento forte em aquisição em banco de dados e sistema de infraestrutura da empresa.
- Crescimento de quadro de funcionários e maior, melhores ferramentas para empresa IA.
- Gestão de contratos de segurança de dados, identificação e compliance.
- Identificar negócios com oportunidades e comprar pequenos negócios com expertise.

Oportunidades de negócios e riscos.

Riscos Cibernéticos	Riscos jurídicos	Tecnologia	Infraestrutura	Mercado do terceiro setor
<ul style="list-style-type: none">• Ataques cibernéticos• Infraestrutura pode estar defasada.	<ul style="list-style-type: none">• Leis de proteção de dados LGPD.• Riscos trabalhistas.	<ul style="list-style-type: none">• No quarto ano não pode ter infraestrutura para receber.• Aumento de custos em Nuvem.	<ul style="list-style-type: none">• Investimento forte em banco de dados.• Educação de cliente.• SAS.• Aumento de custos imobilizados e infraestrutura.	<ul style="list-style-type: none">• Mercado competitivo.• Risco de intervenção governamental.• Não ser aceito no terceiro setor por ser tecnologia.

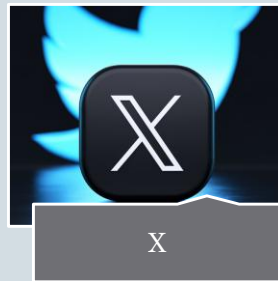
Mercado de terceiro : R\$ 220 bilhões (4,27% do Produto Interno Bruto (PIB)).

Investimentos globais de US\$ 400 Bilhões até em 2029.

Ameaças : BigTechs, empresas do terceiro setor tradicionais e startups.

Oportunidade de um IPO ou M&A para empresas que tem alinhamentos com a cultura.

Concorrentes



- Os concorrentes há uma expertise e reconhecimentos no mercado.
- Há investimentos fortíssimos , precisam de auxilio de filtros melhorar custos de aquisições de talentos.
- Possibilidade de algum desses ter interesse de comprar a firma pelo alinhamento de cultura ou tomar espaço de menores que estão conquistando.

Stakeholders



Empresas pequenas



Empresas médias



Instituições
Educacionais



Multinacionais



Fundos de Impacto

- Objetivo de identificar, orientar e ajudar na capacitação dos clientes e conectando aos recrutadores e as empresas.
- Procurando soluções por meio da governança, sustentabilidade por meio das pessoas capacitação.
- Criar oportunidades para busca de talentos e melhorar o mercado de trabalho.

