

Apresentação do Plano de negócios da Startup;

Sumário Executivo

1 - Apresentação dos principais pontos do plano de negócios:

a) Informações gerais sobre o segmento escolhido;

Nosso público são pessoas desempregadas, e/ou a procura de uma renda extra no estado de São Paulo, com idade entre 18 e 59 anos, e escolaridade de ensino médio completo ou equivalente, onde o gênero se encontra equiparado, voltado tanto para homens quanto para mulheres.

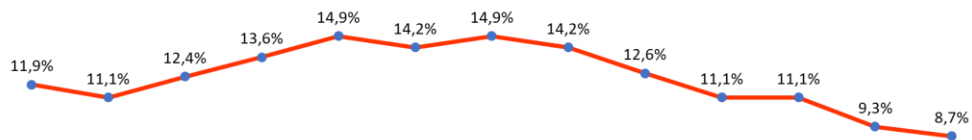
Foi analisado que no estado de São Paulo existem 46.944 milhões de habitantes, e que desse valor 23.923 estão desempregados na faixa etária de 25 a 50 anos, se encontram 38.723 desempregados por escolaridade, que mais de 20.200 mulheres e 18.500 homens se encontram desempregados.

Os dados observados são faixas de desempregabilidades relacionadas à idade, sexo, indicadores por ocupação e nível de escolaridade.

Média Salarial no Brasil por categoria

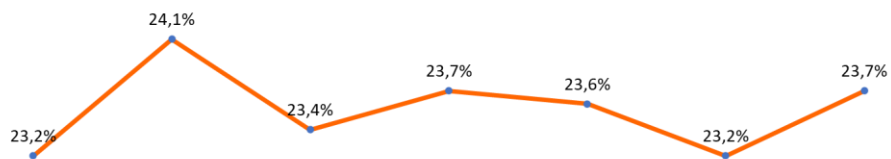


Indicadores de Desemprego no Brasil



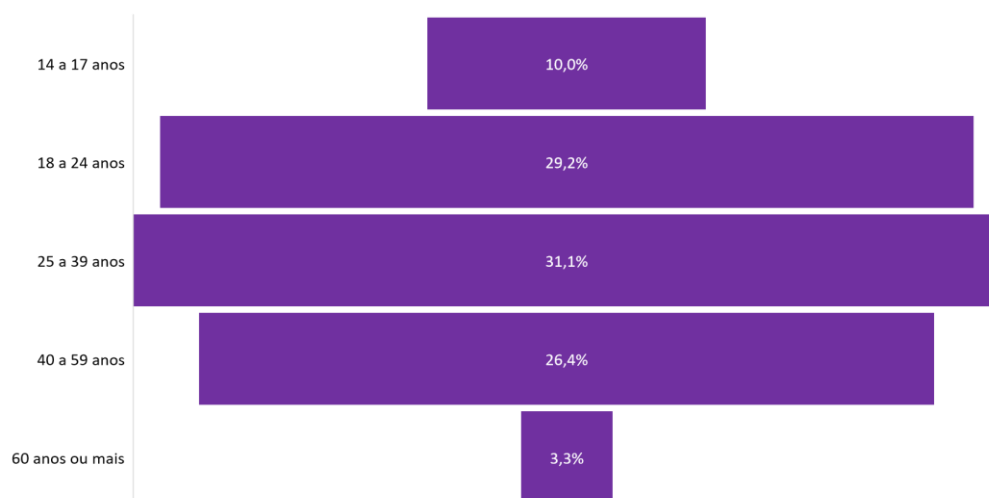
3º Tri 2019	4º Tri 2019	1º Tri 2020	2º Tri 2020	3º Tri 2020	4º Tri 2020	1º Tri 2021	2º Tri 2021	3º Tri 2021	4º Tri 2021	1º Tri 2022	2º Tri 2022	3º Tri 2022
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

Indicadores de Informalidade em São Paulo

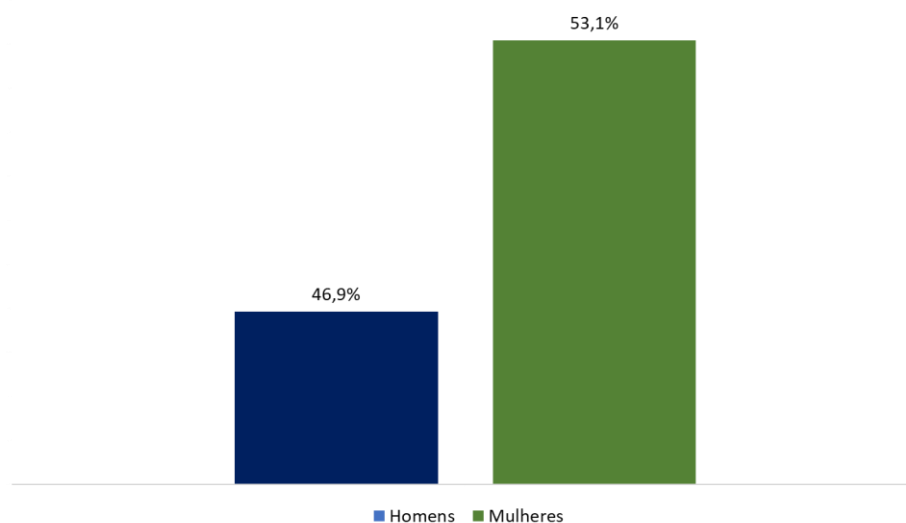


1º Tri/2021	2º Tri/2021	3º Tri/2021	4º Tri/2021	1º Tri/2022	2º Tri/2022	3º Tri/2022
-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

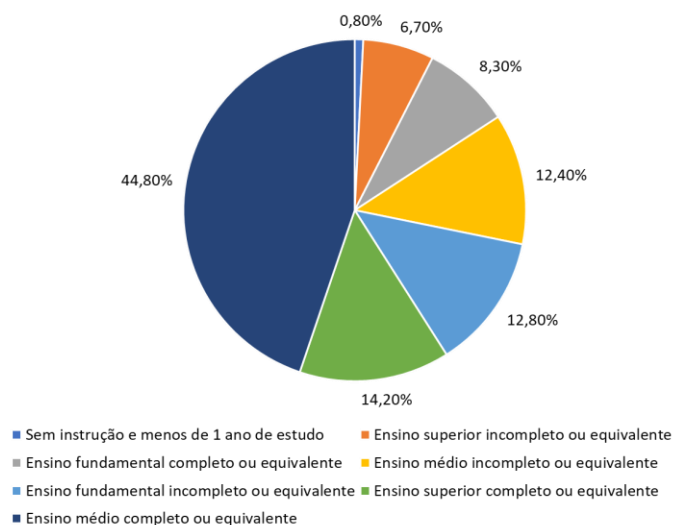
Indicadores de Desemprego em São Paulo – Faixa etária



Indicadores de Desemprego em São Paulo – Por sexo



Indicadores de Desemprego em São Paulo – Escolaridade



b) Informações específicas de segmentação;

A Startup tem como segmentação a administração das vendas D2D (Door to Door: venda por meio de catálogos e/ou porta a porta) através de um site que funcionará como intermediário entre empresas e profissionais que buscam atuar nesse ramo, visando facilitar o processo de envio das documentações e validação dos respectivos dados.

Ela atuará no estado de São Paulo, pois, o Estado possui vocação para o empreendedorismo. É preciso lembrar que a localidade oferece condições - infraestrutura, recursos tecnológicos, mercado amplo e força de trabalho variada - para se montar o próprio negócio com qualidade, caracterizando o Estado como um centro de oportunidades e possibilidades. Sua persona será o profissional que busca realizar venda de produtos com objetivo de obter nova renda, ou seja, temos pessoas que estão com carteira assinada ou autônomas e decidem revender produtos com o objetivo de complementar sua renda e a maior concentração destes públicos está localizada no estado de São Paulo. Com isso, desejando buscar maior assertividade nas estratégias, a empresa irá focar inicialmente seus esforços no estado.

3- Dados do empreendimento da Startup;

Nossa startup é um serviço que visa oferecer uma plataforma on-line de cadastro que interliga o candidato a uma oportunidade de renda com empresas que buscam consultoras de vendas. Tendo, como principal objetivo concentrar as principais empresas do segmento de D2D em uma única plataforma em que, ao se cadastrar, o candidato terá a opção de enviar seus dados a um único player ou optar pela seleção de várias empresas para obter maior sucesso no seu objetivo sem a necessidade de acesso a vários sites.

Além disso, para evitar que haja envio de dados incorretos, nossa startup realizará uma primeira análise desses dados como CPF (ativo ou não na Receita Federal) e documentoscopia (recebimento de documento do candidato para análise com o objetivo de prevenção à fraude);

Desta forma, somos facilitadores do processo tanto para o consumidor (candidato) quanto para a empresa, pois já enviaremos os dados analisados e garantimos uma assertividade no processo de análise.

4- Setores de atividades;

A plataforma de nossa Startup será um site, com campos de cadastros para os possíveis revendedores (nosso público-alvo), que serão preenchidos, analisados por nossa equipe e sequencialmente, após a análise de fraude e dados verídicos, enviados para sites oficiais de empresas parceiras, voltadas para o segmento de D2D.

Esse processo permite que haja sinergia entre os stakeholders envolvidos com o objetivo de ser um facilitador de oportunidades para as pessoas interessadas em se tornar revendedores autônomos e garantir a segurança dos dados a serem disponibilizados para os parceiros contratantes.

Lembrando que a startup visa agilizar o processo de integração de dados junto às empresas parceiras do segmento onde, a pessoa interessada irá preencher uma única proposta, enviará os documentos necessários anexados e iremos realizar a análise de veracidade e direcionar para os parceiros. Porém, o processo visa facilitar os trâmites sem qualquer obrigação de garantir a aprovação da proposta. Essa decisão caberá somente à empresa parceira.

5- Fontes de recursos inicial;

A pesquisa com coleta de dados foi realizada na plataforma pública do IBGE, e a base de banco de dados escolhida para ser analisada foi de variáveis do 2º trimestre de 2022 no Brasil.

Foi definido que a segmentação de mercado é voltada para empresas do segmento de vendas de produtos D2D (door to door ou porta a porta) para revendedores da região do estado de São Paulo.

Nosso público-alvo-persona são pessoas em inatividade, ou em busca de uma renda extra no estado de São Paulo, em uma faixa etária de 25 a 50 anos, e uma formação de ensino médio completo ou similar voltado tanto para homens quanto para mulheres.

E nossos serviços visam fazer a união de diversas empresas door to door em um único cadastro facilitando assim a vida das pessoas em sua busca por emprego, e aumentar a facilidade dessas empresas na hora de manutenção de suas páginas.

6- Justificativa;

Pontos fortes: *Startup* é uma empresa de base tecnológica, com um modelo de negócios repetível, escalável e sustentável, que vive em um cenário de riscos e incertezas. Elas podem atuar em diferentes áreas e mercados, e utilizam a tecnologia como a base para as suas operações.

Inovação: Essa é a principal característica que define o que é uma *startup*. Toda *startup* é uma empresa que precisa propor soluções inovadoras, fora do comum, que apresentem uma nova maneira de resolver problemas. Para isso, devem oferecer produtos ou serviços que revolucionam ou até mesmo criam mercados que eram inexistentes ou pouco explorados até então.

Ser escalável e repetível: Negócio escalável é a capacidade que as *startups* possuem de crescerem rapidamente e de forma exponencial, sem precisar expandir na mesma proporção os custos e a estrutura. Para que esse crescimento aconteça, é necessário que o negócio seja repetível. Repetível significa um negócio capaz de entregar o mesmo

produto ou serviço em escala potencialmente ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente.

- Inovação da Startup de acordo com o problema que existe no segmento D2D: Por meio de pesquisa realizada a respeito do segmento de D2D, é possível notar que, quando uma pessoa tenta adentrar neste modelo de negócio, é necessário acessar vários sites para realizar seu cadastro e obter aprovação de seus dados, para adquirir com isso, complemento de renda ou até mesmo, sua renda principal diante das dificuldades do mercado de trabalho atualmente.
- Pontos fortes da Startup: No cenário atual, o profissional acessa os sites em que possui interesse em trabalhar de forma autônoma, preenche seus dados e envia seu cadastro. Nossa startup, pensando na possibilidade desses profissionais terem maiores oportunidades sem a necessidade de acessar vários sites e preencher vários cadastros, visa unificar as informações para disparar aos players do mercado de acordo com o interesse do profissional.
- Como nossa Startup será escalável: A Startup tem como objetivo de escalabilidade a prospecção contínua de parceiros comerciais, a fim de gerar cada vez mais sinergia entre candidatos e parceiros.
- Em pesquisa de campo realizada pela ABVD (Associação Brasileira de Venda Direta) o segmento está aquecido de acordo com o cenário econômico atual e com presença em várias categorias conforme distribuição:

*Fonte: Associação Brasileira de Venda Direta (www.abevd.org.br) - Acesso em 28/10/2022



1.1 - Resumo dos principais pontos de negócios

A Startup é um serviço voltado para o oferecimento de vínculos contratuais com empresas que buscam consultores de vendas.

Ela tem como segmentação a administração das vendas D2D (Door to Door: venda por meio de catálogos e/ou porta a porta) que atuará no estado de São Paulo, e, sua persona é voltada para pessoas desempregadas, e/ou a procura de uma renda extra, que buscam realizar vendas de produtos, através de vínculos com empresas que se estabeleçam de modo mais prático e rápido.

Ela se baseia em uma plataforma on-line de cadastro que interliga um candidato a inúmeras oportunidades de trabalhos para empresas parceiras que buscam este serviço. Os campos de cadastros após preenchidos são sequencialmente analisados com um sistema antifraude e enviados para sites oficiais.

Seu objetivo é concentrar as principais empresas do segmento de D2D em uma única plataforma, a qual atua como facilitadora do processo tanto para o consumidor (candidato) quanto para a empresa, pois os dados são devidamente analisados com uma alta probabilidade de assertividade no processo de análise.

O valor inicial para o montante de capital da startup terá um custo estimado em 16.000, considerando que nossos serviços comece a dar faturamento após 6 meses, com um retorno total do valor investido para cobrir os gastos em aproximadamente 1 ano e meio, levando em consideração que o faturamento mensal previsto seja exponencialmente crescente.

1.2 - Missão, Visão e Valores da empresa

- **Missão:** Ser um time obstinado em prever e atender as necessidades dos clientes e consumidores sempre agregando valores e desta forma, tornar o comércio empreendedor melhor para todos.
- **Visão:** Ser a marca referência na obtenção, tratamento e qualificação de dados autênticos e gerar melhores sinergias entre empresas e representantes de canais de venda direta.
- **Valores:** Honestidade, respeito e transparência.

1.3 - Setor de atividade

O setor de atuação da (nome da marca) é voltado para prestação de serviços de maneira virtual, contendo um polo para realização de atividades no site da Startup na cidade de Adamantina.

1.4 - Estudo dos clientes

Conforme a pesquisa realizada descobrimos que nosso público-alvo está contido na faixa etária de 25 a 50 anos, a qual a maior parte é constituído de mulheres, que

representam cerca de 51%, seu nível de escolaridade é ensino médio completo ou equivalente. Grande parcela do nosso público-alvo tem como meio trabalhista trabalhos autônomos, sem carteira assinada ou desempregados.

Nossas empresas parceiras trabalham em diversos ramos, tais como venda de roupas, cosméticos e alimentos, todas possuem uma similaridade e fazem uso da venda porta a porta, além de serem empresas gigantescas com milhares de funcionários e filiais espalhadas pelo mundo possuindo no mínimo uma década de atuação no mercado.

Todas as nossas afiliadas possuem uma boa imagem no mercado expressando valores como otimismo, motivação, esperança, autoconfiança e transformação.

Nossa empresa não se caracteriza pela venda de produtos, mas sim por um processo que permite que pessoas consigam um emprego com mais facilidade. Com base no levantamento de pesquisas teremos muitas pessoas interessadas em nossos serviços, podendo atingir 100 pessoas por dia entrando na plataforma. Tais serviços serão vendidos de forma online com ajuda de um site.

Nosso maior meio para atrair os clientes é pela qualidade do nosso serviço, eficiência, velocidade e principalmente pela confiabilidade. Temos como foco para o nosso negócio o estado de São Paulo

1.5 - Estudo do concorrente

Nossa Startup não possui concorrentes diretos, embora os próprios parceiros podem ser concorrentes, mas não oferecem as mesmas vantagens dos nossos serviços.

qualidade dos materiais empregados - cores, tamanhos, embalagem, variedade etc.;

Nossos concorrentes indiretos (O Boticário, Natura, Nestlé, Avon, Jequití, Tupperware) possuem sistema próprio de cadastro de revendedores, isso gera um custo operacional fixo para eles, e aos potenciais revendedores gera mais gasto de tempo e burocracia ao preencher seus cadastros em todos eles.

A qualidade dos nossos serviços prestados se dá pela eficiência em velocidade de processamento e entrega do cadastro, confiabilidade dos dados, e assertividade de requisitos exigidos e qualificações oferecidas, sendo a principal diferença, nossa análise antifraude dos cadastros, otimizando processos e tempo. Além de reduzir custos para os parceiros que pagam somente por cadastro, reduzindo significativamente os custos com tal departamento, e aos candidatos à revendedores gera praticidade, pois somente um cadastro realizado é entregue para todos os parceiros com vagas compatíveis.

• localização

A sede fica localizada em Adamantina, porém atuamos em todo estado de São Paulo de forma remota.

• condições de pagamento - prazos concedidos, descontos praticados etc.;

Nossos concorrentes indiretos não cobram pelo serviço, e nós temos prazos de pagamento de até 30 dias após o término da prestação de serviço mensal, e serão concedidos bonificações aos clientes que atingirem metas anuais, as bonificações serão pacote com determinada quantidade de processos em relação às metas atingidas.

• **serviços disponibilizados - horário de funcionamento, entrega em domicílio, teleatendimento, etc.;**

Nossos concorrentes possuem sistemas online que trabalham 24hrs por dia, e após cadastro prévio, passam por nova análise humanizada, muito similar ao nosso serviço, que possui software trabalhando 24h por dias, e a equipe que faz parte dos processamentos das solicitações em horário comercial, ambos juntos entregam os resultados de forma virtual, porém a grande diferença em nosso serviço é a análise antifraude dos cadastros, evitando diversos tipos de problemas para os parceiros.