

BanhoPet®

**Sistema de Agendamento de Serviços Pet para Petshops**

1. **Resumo Executivo**
2. **Descrição da Empresa**
3. **Análise de Mercado**
4. **Organização e Gestão**
5. **Serviços**
6. **Plano de Marketing e Vendas**
7. **Plano Operacional**
8. **Plano Financeiro**
9. **Análise SWOT**

**1. Resumo Executivo**

**Nome da Empresa:** BanhoPet®

**Tipo de Empresa:** Marketplace para serviços de banho e tosa de pets. (Agregar mais serviços futuramente como Vacinas, Spa, Tratamentos).

**Missão:** Facilitar o acesso a serviços de banho e tosa para donos de pets, conectando-os com petshops locais de forma eficiente e conveniente.

**Visão:** Tornar-se o principal marketplace de serviços pet no Brasil e no mundo, oferecendo uma experiência de usuário superior e confiável.

**Objetivos:** Lançar o aplicativo em um ano, obter 10.000 usuários no primeiro ano e alcançar uma receita anual de R$ 1.000.000 em três anos.

**2. Descrição da Empresa**

**BanhoPet®** é um aplicativo que conecta donos de pets com petshops que oferecem serviços de banho e tosa. O aplicativo permite que os usuários cadastrem seus pets, escolham serviços, agendem horários, realizem pagamentos e recebam lembretes dos serviços agendados.

Estrutura Jurídica a definir.

**3. Análise de Mercado**

**Tamanho do Mercado:** O mercado pet no Brasil é um dos maiores do mundo, com uma crescente demanda por serviços e produtos. Em 2023, o setor movimentou cerca de R$ 40 bilhões, com uma taxa de crescimento anual de 13%..

**Segmento de Mercado:** Nosso foco é em donos de pets que buscam conveniência e qualidade nos serviços de banho e tosa. Estes consumidores estão dispostos a pagar mais por serviços que garantam a saúde e o bem-estar de seus pets.

**Concorrência:** Principais concorrentes incluem petshops locais não cadastrados, outros marketplaces de serviços pet, e serviços de assinatura de banho e tosa.

**Vantagem Competitiva:** Facilidade de uso do aplicativo, integração de pagamentos, lembretes automáticos e uma base diversificada de petshops.

**4. Organização e Gestão**

**Estrutura Organizacional:**

* **CEO:** Responsável pela visão estratégica e operações gerais.
* **CTO:** Responsável pelo desenvolvimento e manutenção do aplicativo.
* **CMO:** Responsável pelo marketing e aquisição de clientes.
* **COO:** Responsável pelas operações diárias e parcerias com petshops.

**Equipe Técnica:** Desenvolvedores, designers, e suporte ao cliente.

**5. Serviços**

**Principais Serviços Oferecidos:**

* Listagem e escolha de serviços de banho e tosa
* Agendamento de serviços
* Pagamento online
* Envio de lembretes automáticos
* Leva e Traz integrado (estudo de viabilidade de implantação futura)

**6. Plano de Marketing e Vendas**

**Estratégia de Marketing:**

* **Marketing Digital:** Utilização de SEO, SEM, redes sociais (Instagram, Facebook), e marketing de conteúdo para atrair usuários.
* **Parcerias:** Colaborações com influenciadores do mercado pet e parcerias com petshops.
* **Promoções:** Ofertas especiais e descontos para novos usuários e petshops que se cadastrarem no aplicativo.

**Plano de Vendas:**

* **Modelo Freemium:** Oferecer serviços básicos gratuitos e cobrar por recursos premium.
* **Comissão:** Cobrar uma comissão sobre cada transação realizada no aplicativo.
* **Assinaturas:** Planos de assinatura para petshops com benefícios adicionais.

**7. Plano Operacional**

**Desenvolvimento do Aplicativo:**

* Fases de desenvolvimento, testes e lançamento.
* Manutenção contínua e atualizações com base no feedback dos usuários.

**Operações Diárias:**

* Suporte ao cliente via chat e e-mail.
* Monitoramento de agendamentos e pagamentos.
* Gestão de parcerias com petshops.

**8. Plano Financeiro**

**Fontes de Receita:**

* Comissão sobre transações.
* Assinaturas premium para petshops.
* Publicidade de petshops e produtos relacionados no aplicativo.

**Estimativa de Custos:**

* Desenvolvimento e manutenção do aplicativo.
* Marketing e publicidade.
* Salários da equipe.
* Infraestrutura e servidores.

**Projeção de Receita:**

* **Ano 1:** R$ 200,000
* **Ano 2:** R$ 500,000
* **Ano 3:** R$ 1,000,000

**9. Análise SWOT**

**Forças:**

* Aplicativo fácil de usar.
* Mercado pet em crescimento.
* Serviços convenientes e integrados.

**Fraquezas:**

* Dependência de petshops para qualidade do serviço.
* Necessidade de constante manutenção e atualização do aplicativo.

**Oportunidades:**

* Expansão para outras cidades e estados. (...Países)
* Adição de novos serviços pet (veterinários, adestramento, Hotel...).

**Ameaças:**

* Concorrência crescente.
* Mudanças nas regulamentações do mercado pet.