

**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E
TECNOLOGIA DE SÃO PAULO**

PLANO DE NEGÓCIOS - AGILE

JUAN RIBEIRO RODRIGUES - SP309300X

KEVIN KLEIN - SP3096289

LEONARDO TUMANI TEIXEIRA MEIRELES - SP309474X

LUIZ FERNANDO CAVALCANTE DE FARIA - SP3096301

RUAN DE SOUZA CARDOSO BRITO - SP3093697

VINICIUS YUITI SERRA JOMORI - SP3093905

SÃO PAULO/SP – 2023

IDEALIZAÇÃO DA EMPRESA

Nome da Empresa: Agile

Logo:



Atividade principal da empresa: Prestação de Serviços

Produto: Consultoria em games, central personalizada de games para os clientes, Promoção de campeonatos, entre outros, tudo isso em forma de assinatura.

Mercado que a empresa deseja atingir: Pessoas que consomem jogos, partindo do nível iniciante até o intermediário ou avançado que tenham entre 14 e 40 anos e sejam a partir da classe média baixa.

- **Missão:** um time de consultores e desenvolvedores obstinado em prever e atender à necessidade dos clientes, e fornecê-los uma experiência única.
- **Visão:** ser a empresa líder no ramo, manter uma relação duradoura com os clientes e estar aberta a parcerias.
- **Valores:** dedicação, transparência e respeito.

1.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Somos uma empresa que presta serviços destinados, desde jogadores casuais a profissionais de e-sports, organizando campeonatos e os promovendo; Através de planos de assinaturas de maneira totalmente online.

1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome	Cargo	Experiência
JUAN RIBEIRO RODRIGUES	Administrador	Experiência como auxiliar administrativo em geral
KEVIN KLEIN	Desenvolvedor	Nenhuma experiência profissional
LEONARDO TUMANI TEIXEIRA MEIRELES	Desenvolvedor	Nenhuma experiência profissional
LUIZ FERNANDO CAVALCANTE DE FARIA	Analista de Projetos	Experiências administrativas e com gestão de projetos.
RUAN DE SOUZA CARDOSO BRITO	Gerente de produtos	Nenhuma experiência profissional
VINICIUS YUITI SERRA JOMORI	Gerente de Finanças	Nenhuma experiência profissional

1.3 – Dados do empreendimento

Nome da empresa: Agile
CNPJ: 12.345.678/0001-00

1.4 – Missão da empresa

Um time de consultores e desenvolvedores obstinado em prever e atender à necessidade dos clientes, e fornecê-los uma experiência única.

1.5 – Setores de atividades

Setor terciário, atuando na prestação de serviços voltado para o público gamer e empresas que desenvolvem produtos voltados a esse público.

1.6 – Forma jurídica

Sociedade Empresária Limitada (LTDA)

1.7 – Enquadramento tributário

Empresa de pequeno porte (EPP)

1.8 – Capital social

O capital social da empresa é do total de R\$ 60.000,00 (Sessenta mil reais), distribuído da seguinte forma pelos sócios:

Nome	Contribuição Capital Social	% da empresa
JUAN RIBEIRO RODRIGUES	R\$ 10.000,00 (Dez mil reais)	16,66
KEVIN KLEIN	R\$ 10.000,00 (Dez mil reais)	16,66
LEONARDO TUMANI TEIXEIRA MEIRELES	R\$ 10.000,00 (Dez mil reais)	16,66
LUIZ FERNANDO CAVALCANTE DE FARIA	R\$ 10.000,00 (Dez mil reais)	16,66
RUAN DE SOUZA CARDOSO BRITO	R\$ 10.000,00 (Dez mil reais)	16,66
VINICIUS YUITI SERRA JOMORI	R\$ 10.000,00 (Dez mil reais)	16,66

1.9 – Fonte de recursos

Capital próprio

2.1 - Estudo dos clientes

Pessoas envolvidas com a comunidade gamer, que gostariam de se aprimorar em desenvolvimento de games ou em plataformas de streaming ou vídeos, além de profissionais de e-sports que desejam ser contratados por uma equipe profissional ou criar sua própria.

2.2 - Estudo dos concorrentes

GoGamers - consultoria especializada no mercado de jogos, faz parte da SX Group (empresa focada em centralizar e compartilhar conhecimentos sobre empreendedorismo).

inov3games - uma startup especializada na organização profissional de eventos de e-sports.

2.3 - Estudo dos fornecedores

Empresas que fabricam hardwares, para ajudar com a manutenção dos equipamentos, além de oferecer descontos em equipamentos gamers, além de empresas voltadas para o mundo gamer, que fornecem jogos e itens especiais para os nossos clientes.

3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços

Consultoria em games e streaming

Prestamos serviços que visam auxiliar gamers e desenvolvedores em sua carreira, seja através da participação de campeonatos, criação de conteúdo, etc.

Consultoria em games

Prestamos os serviços de encontrar para nossos clientes torneios, campeonatos, ou quaisquer tipos de disputa cuja possibilidade de desenvolvimento ou vitória seja favorável. Isto é, analisamos as capacidades dos nossos clientes e os orientamos sobre em quais disputas devem participar, para que sua fama cresça. A fama e desempenho de um gamer profissional da área de e-sports é muito importante para a contratação por parte de um time. Portanto, seu bom desempenho em uma partida é essencial para o crescimento dessa fama.

Consultoria em streaming

Prestamos o serviço de auxiliar streamers em ascensão a encontrar seu público-alvo ideal, descobrir quais tipos de games ou conteúdo podem produzir para aumentar a quantidade de espectadores e seguidores, conectarem-se com editores de nossa confiança, etc.

Desta forma, a qualidade de seus vídeos pode aumentar e eles podem focar em produzir o conteúdo, sem gastar seu tempo com a edição.

Consultoria em desenvolvimento de games

Prestamos o serviço de auxiliar desenvolvedores indie a alcançar a conclusão de seus projetos ou encontrar emprego em empresas de diversos portes com base em suas capacidades e experiência. Funciona como um site para procura de empregos, cujo foco é na área de desenvolvimento de games. O auxílio para desenvolvedores indie se dá através da prestação de serviços de programação, como a programação de funções do personagem, criação de modelos para uso no jogo, criação de concept arts, entre outros.

3.2 – Preço

Dentro da nossa plataforma existem 3 faixas de preços para os nossos clientes:

Avulso
Serviço - R\$100

Mensalidades

Bronze - R\$25,00 por mês
Serviço - R\$80,00

Prata - R\$50,00 por mês
Serviço - R\$60,00

Ouro - R\$75,00 por mês
Serviço - R\$40,00

Onde o preço do serviço é calculado a partir do preço base, correspondendo ao tipo desejado pelo cliente:

Serviço de Consultoria em Streaming - 50% do valor de serviço.

Serviço de Consultoria em Games - 100% do valor de serviço.

Serviço de Consultoria em Desenvolvimento de Games - 150% do valor de serviço.

3.3 – Estratégias promocionais

Para promover o nosso negócio estaremos promovendo eventos e participando de feiras estratégicas dentro do nicho gamer, como por exemplo, a Brasil Game Show (BGS), a maior feira de games da América latina. Nessas feiras participam a maior parte do nosso público.

Fazemos também parcerias com startups que produzem games para promover todo o ecossistema gamer fora da grande indústria.

3.4 – Estrutura de comercialização

Nossa comercialização é toda feita digitalmente. Estamos presentes em nossa plataforma web e através das lojas de aplicativos dos smartphones.

3.5 – Localização do negócio

Nosso negócio está localizado virtualmente, em uma plataforma própria. Inicialmente, não teremos um escritório físico. Para os nossos clientes e fornecedores entrarem em contato conosco, utilizarão canais digitais (WhatsApp, e-mail) e o SAC da nossa plataforma.

4.1 – Layout

Nosso negócio está localizado virtualmente, em uma plataforma própria. Inicialmente, não teremos um escritório físico. Para os nossos clientes e fornecedores entrarem em contato conosco, utilizarão canais digitais (WhatsApp, e-mail) e o SAC da nossa plataforma.

A Agile valoriza os relacionamentos humanos para além do meio virtual. A presença de um colega na rotina e o contato visual em reuniões faz com que todos os responsáveis enxerguem a Agile não somente como uma empresa, mas como uma instituição receptiva. Portanto, a fundação de um escritório físico é uma grande prioridade dentro dos quatro primeiros anos de operação.

Ele estará localizado no centro de São Paulo e contemplará os setores de marketing, financeiro, executivo e técnico. Todos possuirão áreas individuais e coletivas ambientadas sobriamente, mas com pequenos elementos da cultura pop, para ressaltar a essência e valores da Agile.

Além disso, também haverá uma área de lazer para refeições e descanso. Esta não se preocupará tanto com os tons sóbrios e decoração moderada. Os computadores darão lugar a arcades e as cadeiras giratórias darão lugar a pufes coloridos.

4.2 - Capacidade Produtiva

Por ser um serviço digital, a capacidade produtiva é dependente do poderio dos servidores. Além disso, por se tratar de uma empresa de consultoria, o número de funcionários afeta diretamente essa questão.

Partindo como uma empresa de pequeno porte, a Agile contará com 15 consultores. É estimado que cada consultor agencie cerca de 110 clientes por mês, o que resultaria em 1650 clientes assistidos pela Agile a cada 30 dias (somando empresas e pessoas jurídicas).

4.3 - Processos Operacionais

Assinatura: o cliente assina um de nossos planos.

Encaminhar: assim que o pagamento for aprovado, ele será encaminhado a um de nossos consultores. Este terá nome, foto e outras características pessoais apresentadas ao novo cliente para que seja compreendido que os serviços da Agile são realizados por pessoas para pessoas.

Contexto: o cliente irá apresentar seu contexto, dúvidas e problemas em relação a sua empresa de games, carreira como profissional de e-sports, streaming, etc.

Ajudar: nosso consultor irá realizar sua análise baseada em dados do mercado e associar ao contexto do cliente para encontrar a melhor solução para as questões que impedem sua evolução profissional

4.4 - Necessidade de Pessoal

Administrador (1): planejamento estratégico (englobando todos os setores da empresa).

Desenvolvedor (2): tratar de assuntos técnicos e relacionados a infraestrutura.

Analista de Projetos (1): definir metas, elaborar cronogramas e identificar riscos.

Gerente de Produtos (1): elaborar design dos produtos e serviços.

Gerente de Finanças (1): planejamento financeiro, controlar investimentos e gerenciar orçamento.

Consultor (15): realizar assessoria aos clientes.

5.1 - Estimativa dos investimentos fixos

Computadores e equipamentos para escritório: R\$ 50.000,00
Móveis e utensílios: R\$ 10.000,00
Serviços de instalação e reforma do espaço físico: R\$ 15.000,00
Total: R\$ 75.000,00

5.2 - Capital de giro

Estoque inicial de materiais: R\$ 10.000,00
Folha de pagamento: R\$ 30.000,00
Contas a pagar e receber: R\$ 20.000,00
Total: R\$ 60.000,00

5.3 - Investimentos pré-operacionais

Registro da empresa: R\$ 1.500,00
Despesas legais e contábeis: R\$ 2.500,00
Total: R\$ 4.000,00

5.4 - Investimento total (resumo)

Investimentos fixos: R\$ 75.000,00
Capital de giro: R\$ 60.000,00
Investimentos pré-operacionais: R\$ 4.000,00
Total: R\$ 139.000,00

5.5 - Estimativa do faturamento mensal

Receita média por cliente: R\$ 100,00
Quantidade de clientes mensais: 500
Faturamento mensal: R\$ 50.000,00

5.6 - Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Não se aplica, já que a empresa de serviços não tem custos com matéria-prima ou materiais diretos. A empresa pode ter despesas com serviços terceirizados, como contratação de profissionais especializados, por exemplo.

5.7 - Estimativa dos custos de comercialização

Publicidade e marketing: R\$ 5.000,00
Comissões de venda: R\$ 2.000,00
Total: R\$ 7.000,00

5.8 - Apuração do custo dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Não se aplica, já que a empresa de serviços não tem custos com materiais diretos ou mercadorias vendidas.

5.9 - Estimativa dos custos com mão de obra

Salários e encargos trabalhistas: R\$ 25.000,00

Total: R\$ 25.000,00

5.10 - Estimativa do custo com depreciação

Depreciação dos equipamentos de informática e escritório: R\$ 1.500,00

5.11 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Aluguel do espaço físico: R\$ 8.000,00

Contas de luz, água e telefone: R\$ 2.000,00

Manutenção e reparos: R\$ 1.500,00

Seguros e impostos: R\$ 3.000,00

Total: R\$ 14.500,00

5.12 - Demonstrativo de resultados

Faturamento mensal: R\$ 50.000,00 (-)

OBS:

- **Investimento total:** R\$ 139.000,00
- **Faturamento mensal:** R\$ 50.000,00
- **Custos fixos mensais:** R\$ 14.500,00
- **Lucro mensal:** R\$ 2.000,00

5.13.1 - Ponto de equilíbrio

Como a empresa não possui custos variáveis, o custo variável unitário é igual a zero. Então, temos:

$$PE = R\$ 14.500,00 / (1 - (0 / R\$ 100,00))$$

$$PE = R\$ 14.500,00 / 1$$

$$PE = R\$ 14.500,00$$

Portanto, o ponto de equilíbrio da empresa é de R\$ 14.500,00 de faturamento mensal.

5.13.2 – Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Faturamento Total}) \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = (R\$ 2.000,00 / R\$ 50.000,00) \times 100$$

$$\text{Lucratividade} = 4\%$$

Portanto, a lucratividade da empresa é de 4%.

5.13.3 – Rentabilidade

A rentabilidade é a relação entre o lucro líquido e o investimento total da empresa.
Para calcular a rentabilidade, podemos utilizar a seguinte fórmula:

$\text{Rentabilidade} = (\text{Lucro Líquido} / \text{Investimento Total}) \times 100$

$\text{Rentabilidade} = (\text{R\$ } 2.000,00 / \text{R\$ } 139.000,00) \times 100$

$\text{Rentabilidade} = 1,44\%$

Portanto, a rentabilidade da empresa é de 1,44%.

5.13.4 - Prazo de retorno do investimento








$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \text{Investimento Total} / \text{Lucro Líquido Mensal}$

$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \text{R\$ } 139.000,00 / \text{R\$ } 2.000,00$

$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = 69,5 \text{ meses}$

Portanto, o prazo de retorno do investimento da empresa é de 69,5 meses (ou aproximadamente 5 anos e 9 meses).

6.1 - Canvas

<p>Parcerias chave </p> <ul style="list-style-type: none">- Empresas de games;- Plataforma de streaming de vídeos;- Empresas que comercializam hardwares voltados para games.	<p>Atividades chave </p> <ul style="list-style-type: none">- Assessoria com games- Promoção de campeonatos- Aulas sobre os jogos <p>Recursos chave </p> <ul style="list-style-type: none">- Hardwares- Games- Capital Humano	<p>Proposta de valor </p> <ul style="list-style-type: none">- Promoção de campeonatos para que mais gamers tenham visibilidade na comunidade;- Alavancar ou guiar um jogador dentro de um jogo até que ele alcance o nível desejado;- Feed personalizado que indica jogos que tenham o perfil do jogador;	<p>Relacionamento </p> <ul style="list-style-type: none">- Redes sociais;- Central de atendimento ao cliente;- Chat no aplicativo/site <p>Canais </p> <ul style="list-style-type: none">- Site do serviço- Loja de aplicativos- Catálogo digital de plataformas voltadas para gamers	<p>Segmento de clientes </p> <ul style="list-style-type: none">- Gamers iniciantes até o nível intermediário/avançado que tenham de 14 a 40 anos, da classe média baixa em diante
<p>Estrutura de custos </p> <ul style="list-style-type: none">- Datacenter;- Funcionários;- Gasto com qualificação;- Hardware (Computadores e periféricos);- Aquisição de jogos- Marketing			<p>Fontes de receita </p> <ul style="list-style-type: none">- Assinatura;- Assessoria com games;	