

OSCEI

Projeto OSCEL

Integrantes e Desenvolvedores do Projeto:

Leonardo Fajoli Formigon

Victor Nathan

Marcelo Magalhães

Luiz Felipe

Dados dos Empreendedores

Luis Felipe Gonçalves Modesto: 2 anos e 4 meses na empresa Eficaz Marketing, desenvolvedor front-end e documentação.

Marcelo Magalhães: 1 ano e 5 meses na empresa Cuca Fresca, desenvolvedor front-end e back-end.

Victor Nathan: 1 ano na empresa Cuca Fresca, desenvolvedor front-end e back-end.

Leonardo Formigon: 1 ano e 3 meses na empresa Tray, analista de suporte, documentação e design.

Dados do Empreendimento

Razão Social: Ossel Technologies

Nome Fantasia: Ossel

Missão da empresa: Oferecer soluções automatizadas para o processo de gestão de ordens de serviço.

Setores de atividades: Serviços.

Forma Jurídica: Sociedade Empresária Limitada.

Enquadramento tributário: Simples Nacional.

Descrição dos Principais Produtos e Serviços

A Ossel é um software de gestão de serviços no modelo B2B, projetado para ser utilizado por empresas de assistência técnica. Seu objetivo principal é simplificar a organização de setores, reduzir a burocracia relacionada a contratos e orçamentos, além de oferecer uma ferramenta eficaz para gerenciar lucros e prejuízos. Entre suas funcionalidades, destacam-se a criação de novas ordens de serviço, com detalhes como informações do cliente, do produto, defeitos, garantia, observações e orçamentos. O sistema também possibilita o cadastro de clientes, permitindo o gerenciamento e edição de cada perfil. Além disso,

oferece um painel de controle que exibe informações essenciais, como lucro mensal, número de clientes atendidos, dispositivos reparados e a localização dos clientes.

Sumário Executivo

Resumo dos principais pontos do plano de negócio:

Este projeto visa desenvolver uma aplicação web para criar e gerenciar ordens de serviço de forma eficiente e intuitiva. A aplicação proporcionará uma plataforma centralizada para empresas e profissionais autônomos gerenciarem suas ordens de serviço, desde a criação até a conclusão, melhorando a eficiência operacional e a satisfação do cliente.

Benefícios Chave:

Centralização e Organização: A aplicação fornecerá uma interface centralizada para criar, visualizar e atualizar ordens de serviço, simplificando o processo de gerenciamento.

Acompanhamento em Tempo Real: Os usuários poderão acompanhar o status das ordens de serviço em tempo real, facilitando a comunicação interna e externa.

Análise de Mercado

ESTUDOS DOS CLIENTES:

Cliente: Nosso sistema foi desenvolvido para ser acessível a clientes de todos os níveis de escolaridade, origens regionais e gêneros. O objetivo principal do OScel é auxiliar os clientes na gestão dos lucros e prejuízos de seus negócios, proporcionando uma plataforma intuitiva e fácil de usar.

Cliente Jurídico: Nosso sistema foi projetado para ser utilizado por clientes jurídicos de Empresas de assistência, inclusive para seus funcionários. O objetivo da OScel é gerenciar os lucros e prejuízos do seu negócio, proporcionando um controle mais eficiente e abrangente.

Localização: A OScel concentrará seus esforços iniciais exclusivamente na cidade de Marília, com o propósito de compreender as necessidades dos comerciantes locais. Antes de expandirmos a divulgação da ferramenta, conduziremos estudos para avaliar a satisfação dos clientes com a OScel com os comerciantes de Marília.

Após uma análise detalhada, foi constatado que em Marília há um total de 30.887 CNPJs ativos, conforme dados referentes ao ano de 2021. Pretendemos focar em uma amostragem que represente 10% desse total para direcionar nossa pesquisa.

ESTUDOS DOS CONCORRENTES:

A maioria dos ERPs (Bling, Tiny, Tray PDV, etc.) oferece integração com E-commerce e marketplaces, com planos pagos e testes gratuitos. Embora ofereçam suporte, a qualidade e agilidade variam com base no plano escolhido.

COMPARAÇÃO: Ao contrário dos ERPs convencionais, nosso sistema se foca exclusivamente na gestão de negócios, com funcionalidades específicas para empresas de assistência.

Estratégias Promocionais

Como parte de nossa estratégia inicial, a OSCel será apresentada em eventos, onde demonstraremos sua dinâmica de funcionamento. Ofereceremos um mês de teste gratuito para clientes interessados. Além disso, os clientes que demonstrarem interesse durante esses eventos e fecharem contrato conosco serão elegíveis para um desconto especial.

Estrutura de Comercialização

Inicialmente, a OSCel estará operando exclusivamente para os comerciantes de Marília. Eles podem entrar em contato conosco através de um número de telefone, acessando nosso site ou nos eventos em que a OSCel estiver presente. Além disso, a OSCel realizará pesquisas para identificar as principais dificuldades enfrentadas pelos comerciantes locais. Um de nossos funcionários irá pessoalmente até o estabelecimento comercial para propor soluções específicas para os problemas encontrados.

Comercialização da Ferramenta

Planos mensais e anuais

Construção de Cenário

Cenário 1: Lançamento Bem-sucedido

Neste cenário, a empresa lança o software com sucesso, conquistando uma boa base de clientes desde o início.

Receita mensal: Depende do modelo de negócio e do número de clientes. Digamos que a receita mensal inicial seja de R\$ 10.000,00.

Custos operacionais mensais: Depende dos gastos com salários, contas de utilidades, etc. Suponhamos que os custos operacionais mensais sejam de R\$ 5.000,00.

Lucro mensal: Receita - Custos Operacionais. No caso, $R\$ 10.000,00 - R\$ 5.000,00 = R\$ 5.000,00$ de lucro mensal.

Após alguns meses, o lucro aumenta à medida que a base de clientes cresce e os custos operacionais se estabilizam.

Cenário 2: Adaptação do Mercado

Neste cenário, a empresa enfrenta uma adaptação mais lenta do mercado, com uma adesão mais gradual do que o esperado.

Receita mensal: Inicialmente abaixo do esperado, mas aumentando gradualmente à medida que a empresa ajusta seu produto e estratégias de marketing.

Custos operacionais mensais: Estáveis, mas podem exigir cortes de custos adicionais para equilibrar as finanças.

Lucro mensal: Inicialmente baixo ou até negativo, mas melhorando ao longo do tempo conforme a empresa se adapta e ganha tração no mercado.

Cenário 3: Concorrência Intensa

Neste cenário, a empresa enfrenta uma concorrência acirrada de outros softwares similares. Receita mensal: Afetada pela competição, com potencial redução nos preços para atrair clientes.

Custos operacionais mensais: Podem aumentar devido a investimentos adicionais em marketing e desenvolvimento para se destacar da concorrência.

Lucro mensal: Pode ser afetado negativamente devido à pressão sobre os preços e aos custos adicionais de marketing.

Cenário 4: Crise Econômica

Neste cenário, a empresa enfrenta uma crise econômica que reduz o poder de compra dos consumidores.

Receita mensal: Diminuição devido à diminuição da demanda por serviços de software.

Custos operacionais mensais: Podem precisar ser reduzidos para se adaptar à queda na receita.

Lucro mensal: Pode diminuir significativamente ou até mesmo se tornar negativo, exigindo medidas de contenção de custos e uma estratégia para sobreviver à crise.

Cenário 5: Expectativa da Equipe

Espera Positiva

A equipe está confiante de que o lançamento será um sucesso, baseando-se no histórico em desenvolver produtos de alta qualidade e na resposta positiva dos clientes durante os testes beta.

Eles preveem uma adesão rápida e entusiasta dos clientes, levando a uma receita mensal inicial robusta que excede as projeções iniciais.

Com a confiança no produto e na estratégia de marketing, a equipe espera que os custos operacionais permaneçam estáveis, permitindo uma transição suave para uma fase de lucro rápido e consistente.

O sucesso do lançamento não só impulsionará a moral da equipe, mas também aumentará sua credibilidade dentro do mercado e com os investidores, solidificando seu papel como líderes em inovação.

Espera Negativa

A equipe está apreensiva devido à incerteza em torno da receptividade do mercado a OSCEL. Eles reconhecem os desafios potenciais, como uma adaptação lenta do mercado ou uma concorrência intensa, que poderiam afetar adversamente a adoção e a receita.

Antecipam que os custos operacionais podem aumentar mais do que o esperado devido à necessidade de investimentos adicionais em marketing e desenvolvimento para enfrentar a concorrência ou estimular a demanda.

Há preocupações sobre a capacidade da empresa de lidar com uma crise econômica, com a equipe discutindo medidas de contingência para reduzir custos e manter a estabilidade financeira se a receita diminuir significativamente.

Localização do Negócio

Web

Fonte de Recursos

Não há fontes externas de recursos neste momento.

Estudo dos Fornecedores

AWS - Hospedagem

Capital Social

Nome	Valor	% de Participação	
-----	-----	-----	
Victor Nathan	R\$ 0,00	25%	
Leonardo Fajoli	R\$ 0,00	25%	
Luis Felipe	R\$ 0,00	25%	