

# **Plano de Negócios**

*Professor: João Carlos Oliveira*

Grupo.:

Gabriel Gomes da Cunha

Luiz Guimarães

Luiza Ávila

Wisney Tadeu de Almeida Assis dos Santos

## **Sumário Executivo**

O negócio em si se resume na criação do aplicativo mobile que beneficiará aqueles que têm interesse em exercícios físicos, mas possuem dificuldade em encontrar um lugar apropriado ou não sabem como. Além disso, os usuários conseguirão se comunicar de forma mais sucinta com a academia/ambiente esportivo que estão matriculados e conseguirão manter em ordem suas fichas e horários.

Sobre o mercado em potencial, de acordo com a nossa pesquisa, o público alvo ideal para o nosso produto é o jovem (18-30) que já frequenta uma academia e não utiliza nenhum sistema tecnológico para acompanhar o desenvolvimento ou não utilizou algum para descobrir a academia em que está ingressado. O mercado nesse ramo para esse grupo é pequeno e nosso produto tem espaço para crescer, o que pode ser mais fácil, uma vez que o público se encaixa entre os que mais fazem uso da tecnologia.

Para o marketing, como nosso é objetivo atrair principalmente o público jovem, haverá um grande investimento em plataformas que essa faixa etária mais utiliza, no caso, redes sociais. Investiremos em anúncios nesses sites e em sites de procura, e aumentaremos o investimento de acordo com o crescimento da empresa, tendo planos, também, em investir em outras plataformas, como as de compartilhamento de vídeos.

Em relação a nossa estrutura organizacional, ela foi definida com base nas quatro principais áreas-chave da empresa, ocupadas pelos sócios fundadores - financeira, administrativa, desenvolvimento e comercial. Em relação à política de recursos humanos, pretendemos estabelecer um sistema de recompensas, para, possuímos uma equipe competente comprometida no negócio. Visamos, assim, uma gestão participativa, tanto na delegação de tarefas como na recolha de resultados.

Sobre nossos fornecedores, as academias e as lojas de vendas esportivas serão os nossos principais, sendo que receberemos somente parte da venda dos produtos esportivos e receberemos pagamento pela taxa de divulgação das academias.

A tecnologia que será necessária para desenvolver o aplicativo seria uma nuvem, um servidor, domínio do site e sua segurança, além de computadores e roteadores de internet.

Em relação aos resultados financeiros, nós temos previsão de obtê-los no final do primeiro ano (agosto) para frente. Devido a isso, precisaremos de financiamento pelo menos ao longo deste ano. Conseguiremos pagar esse financiamento a partir do meio do segundo ano.

## **Conceito do Negócio**

Uma aplicação mobile que irá integrar os atuais e os futuros usuários de academias, e as academias existentes. Também irá fornecer descontos para os usuários que chegarem a academia por meio do app e poderá vender produtos de academia para os usuários. A criação desse app auxilia os clientes futuros das academias, pois por meio deste eles poderão localizar os centros esportivos que atendem às suas necessidades de horário, localização, preço e serviços, e os clientes já ingressados na academia, uma vez que o app também fornecerá uma rede de comunicação entre os usuários e compartilhamento de informações.

Como visão, temos : auxiliar as pessoas para que consigam de forma mais eficiente localizar academias conforme suas necessidades atendendo as seguintes requisições: regiões, horários e valores, além de facilitar a comunicação entre as academias e seus usuários. E como missão: formar uma sociedade mais saudável fornecendo um meio mais eficiente e prático de

localizar uma academia ou prestadora de serviços esportivos; ou fornecendo um meio de manter-se organizado em suas atividades e motivado.

A empresa será criada em 2019 e agirá de acordo com as leis vigentes em nossa nação, sendo uma Startup de tecnologia vinculada com a área de academias. Estamos cientes da visão da pátria em relação a privacidade virtual, e do cuidado que devemos ter nas questões da localidade e de informações pessoais dos clientes. Portanto, nosso aplicativo mobile que fornecerá uma forma eficaz de localizar as academias, avaliá-las e irá auxiliá-las na comunicação com os clientes, também pretende ajudar as pessoas a atingirem seus objetivos físicos pessoais, mostrando os serviços oferecidos, localização e horários, para assim, o cliente escolher a seu gosto dentro do permitido por lei.

## **Análise Ambiental**

Estaremos presentes no ramo de empreendimentos tecnológicos vinculados à área de esportes e de localização (no caso, de academias e centros esportivos). O ramo de tecnologia está em expansão em nossa nação, mas ainda existe um limite de acesso devido a uma desigualdade socioeconômica em nosso país. O único app do ramo que conseguiu fazer sucesso originado no Brasil foi o MyTraining, fazendo mais sucesso no exterior do que nacionalmente.

Nos EUA o app MyTraining faz muito sucesso, oferecendo um serviço similar ao que pretendemos oferecer. Além disso, aplicativos de contato com personal trainers e academias em casa, também fazem sucesso. Diferentemente dos EUA, em MG-BR por meio de pesquisas foi verificado que não existem muitos aplicativos disponíveis conhecidos pelos consumidores que realizam a mesma funcionalidade. A maior parte da busca por academias é realizada por meio de recomendações.

Como estamos em uma época em que a tecnologia está se expandindo para diversas áreas da sociedade, assim como, o desejo da sociedade de ter uma vida mais saudável, o investimento do app é uma boa oportunidade antes dessa área ser mais amplamente descoberta. Entretanto, ainda teríamos como ameaça a SmartFit e outros aplicativos como MyTraining.

O site web da rede de academia SmartFit é restrito às academias da rede, e possui taxa premium muito cara de acordo com alguns usuários. Nosso aplicativo seria direcionado para as academias menores que não possuem um aplicativo de divulgação e localização, mas ainda bateria de frente com o da SmartFit, pois muitos poderiam considerá-lo devido aos preços. Outro diferencial é o compartilhamento de fichas entre os usuários do aplicativo e a rede social similar ao MyTraining, que não possui muitas opções em português. Dessa maneira, conseguimos combinar as vantagens de ambos em um só app com o idioma nacional.

## **Competência Gerencial:**

O mercado de aplicativos mobile que localizam e avaliam academias é relativamente pequeno, sem muitos desenvolvedores para essa área específica, sendo que a maioria dos que desenvolvem aplicações relacionadas ao corpo e fortalecimento físico focam mais em um aspecto individual (dicas de perda de peso, acompanhamento pessoal, etc.) do que um coletivo (compartilhamento de fichas, avaliação de espaços esportivos/academias). Não somente isso, mas a maioria dessas aplicações se encontram em formato web, como a SmartFit, deixando o mercado de aplicativos android e IOS desatendidos, e, portanto, em teoria, mais fáceis de se instalar.

No Brasil, o mercado tecnológico ainda é pouco explorado, tendo grande espaço para crescimento, principalmente em relação a smartphones. Um dos principais benefícios é que investindo agora, conseguiremos nos fixar mais firmemente nesse mercado, garantindo uma boa posição nele e melhorando o produto, diminuindo as chances da concorrência.

A área de aplicativos mobile voltados para academias e centro esportivos, como dito anteriormente, não é muito ampla ou bem explorada. Os principais são MyTraining(IOS) e GymPass(Android), que não são bem divulgados no Brasil. O outro concorrente seria o SmartFit, que enquanto não é uma empresa tecnológica em si, é concorrente dos fornecedores e já possui uma rede de comunicação própria, sendo assim uma forte ameaça ao negócio

Sobre os nossos consumidores, podemos dizer que serão todos aqueles que desejam melhorar a saúde, fortalecer a musculatura e que apreciam esportes e malhação no geral. São esperados dois grupos: os que querem começar a se exercitar e os que já tem uma academia fixa. Do primeiro grupo, pode-se acreditar que desejam iniciar um processo objetivando um dos itens citados anteriormente e do segundo, os que desejam continuar na direção para alcançar esses objetivos, ou manter os resultados já atingidos. Esse último grupo também deverá utilizar o app em vista de avaliar os serviços da academia ou do centro esportivo, ou que desejam compartilhar com os outros seu desempenho e seu trajeto.

Os principais fornecedores do negócio seriam as próprias academias ou espaços esportivos. Por meio do aplicativo, poderiam expandir seu número de clientes e melhorar seu funcionamento e sua comunicação com eles. Os outros fornecedores seriam empresas de venda de produtos para a definição do corpo, como suplementos ou aparelhos de musculação. Nosso lucro virá principalmente de serviços com eles, visto que pretendemos que por meio de taxas de divulgação das academias, taxas especiais de usuários e vendas de produtos esportivos, conseguiremos um saldo positivo. No início não haverá muito lucro com as taxas dos usuários mas pretendemos um crescimento exponencial por parte destas e das taxas de academia e das vendas, além de uma estabilidade nos três setores por volta do segundo ano.

Em relação às necessidades dos clientes e dos fornecedores, os clientes necessitarão de uma aplicação de fácil entendimento, gamification, um chat seguro para comunicar com a academia, além de uma plataforma, que, em si já é segura. Os fornecedores vão precisar de algo parecido, uma plataforma segura, com chat seguro e uma forma de anunciar ofertas e eventos a seus clientes. .

## **Plano de Marketing e Vendas**

A publicidade do produto ocorreria por meio de redes sociais (Facebook, WhatsApp, Instagram, Twitter, entre outras) e da boca a boca. A ideia seria começar com o aplicativo nas redes sociais e evoluiria até conseguirmos pagar outras plataformas. O boca a boca também seria apropriado no caso, pois a ideia é amigos saberem do aplicativo e contarem para outros amigos. Dessa maneira, os clientes saberiam da empresa e a comunicação ocorreria via e-mail ou chats online no próprio aplicativo.

Sobre o preço: seria gratuito, mas também haveriam pacotes premium pagos. Como nossa principal fonte de renda não viria dessas taxas, a taxa de crescimento seria de forma exponencial, com estabilidade em alguns meses no segundo ano, nos três setores de vendas.

Sobre localização: a empresa começaria onde há um maior número de academias em Belo Horizonte. A proximidade com os principais fornecedores daria mais tranquilidade para as conversas na formação inicial da empresa.

## Estrutura e Operação



O layout da empresa seria a ocupação do espaço físico pela ordem de tarefas. Dessa maneira a organização e a comunicação entre pessoas no mesmo nível, realizando tarefas interdependentes na empresa será mais rápida e eficiente. Isso ocorrerá, inicialmente, em Belo Horizonte com a infraestrutura da edificação pequena, pois, a princípio, nossos recursos tecnológicos tangíveis serão: computadores e modem, não ocupando muito espaço. Os intangíveis serão nuvem, servidor e web.

Sobre as restrições legais: iremos operar respeitando as leis vigentes da nação, de acordo com o que foi declarado no Marco Civil da Internet (Lei 12965), sendo transparentes e requerendo a plena autorização do usuário para acessar seus dados e mantendo neutralidade perante a avaliação de academias. Os prováveis impactos ambientais serão na forma de gastos de energia e compra de aparelhos tecnológicos (materiais).

Nosso primeiro passo do plano de implementação é o trabalho na formação de arquivos e da interligação entre eles. Depois, trabalho na interface, para, por fim, trabalhar na parte web e de aplicação. O último passo é o investimento no marketing.

## Plano Financeiro

Nosso plano financeiro teria um investimento inicial de R\$25.000,00, enquanto o nosso financiamento, de R\$15.600,00. O investimento viria de investidores privados ou de um banco, enquanto o financiamento seria, também privado. O financiamento será este valor pois o capital de giro líquido está previsto para R\$ 1.300,00.

Esse dinheiro serviria para pagar os nossos custos totais, que são os custos fixos adicionados aos custos variáveis, ou seja, contas e impostos somados aos custos que pretendemos que sejam constantes (alimentação, a nuvem e o servidor do LocaWeb, domínio web, etc). No nosso caso os custos fixos são a alimentação, a nuvem e o servidor do LocaWeb, domínio web, a segurança do site, pró-labore e internet. Os custos variáveis são as contas de luz e água, os anúncios e o imposto. Nosso pró-labore só começaria em abril do primeiro ano, com R\$4.000,00. No segundo ano mudaria para R\$6.000,00 e no terceiro para R\$11.000,00. E

o principal imposto será o ICMS( Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços), que no início será somente estadual.

Não só pretendemos pagar esses custos mas também os custos de manutenção, visto que um computador tem uma taxa anual de depreciação de em torno de 20% e edificações, de 4%. Tendo isso em vista, a manutenção correta será a preventiva, que ocorrerá em períodos diferentes dependendo do sistema a ser checado. O antivírus, por exemplo, será checado mensalmente, assim como a poeira será removida, e os arquivos temporários organizados. Já a troca da pasta térmica do processador ocorrerá a cada seis meses, assim como a limpeza dos coolers e verificação de sua eficiência de rotação; a desfragmentação do disco e a disposição dos cabos dentro do gabinete.

Pretendemos que as receitas venham das taxas de divulgação das academias, taxas especiais do usuário(premium) e venda de produtos esportivos. E temos alguns seguros, como o empresarial do Banco do Brasil ou do Itaú, em mente.

Com todos esses dados, montamos a planilha e chegamos a conclusão de que o ponto de equilíbrio da empresa no primeiro ano seria de 200 usuários individuais e 50 academias. No segundo ano seriam de 300 usuários e de 60 academias. No terceiro ano, 400 usuários e 68 academias. Sendo o fluxo de caixa do primeiro ano -R\$ 15.376,00; do segundo ano R\$ 13.270,24; e do terceiro R\$42.941,06.