

LINKO



Categoria: Cursos Técnicos

Equipe: Linko

Thiago Lutten
Leitão /
Técnico em
Informática

Ricardo dos
Santos Silva /
Técnico em
Informática

Maycon
Pereira Ribeiro
/ Técnico em
Informática

Senac São Paulo 2022

1. Sumário Executivo

Segundo dados da pesquisa ideb (índice de desenvolvimento da educação básica) e a pesquisa do censo escolar divulgados em 2022, os estudantes das escolas brasileiras se encontram em uma situação crítica de aprendizado. A pandemia agravou esse quadro com as aprovações automáticas somado ao aumento da evasão escolar, levando-nos a pensar, “Como será o futuro desses jovens?”.

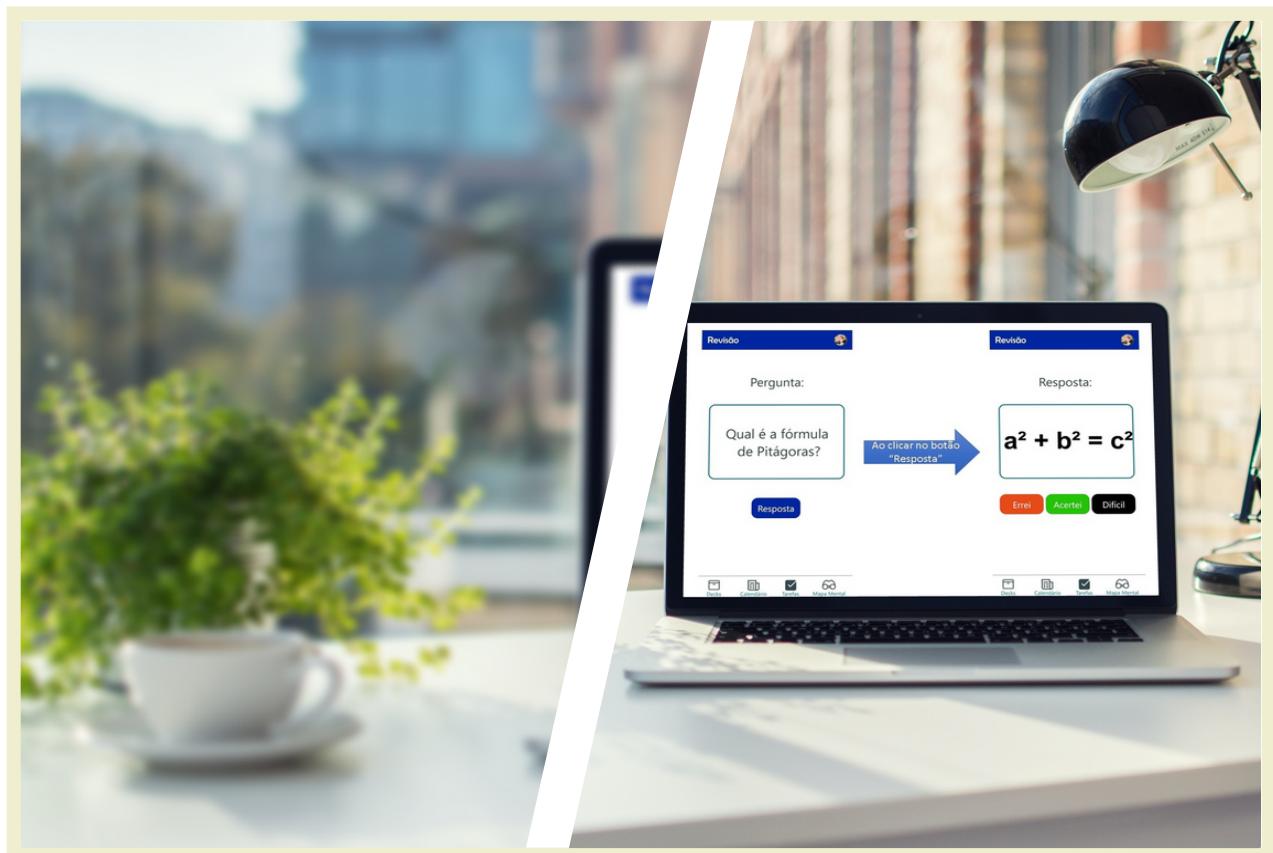
A partir dessa insatisfação com a situação educacional atual, nasce o Linko, uma ferramenta de aprendizado que permite ao estudante revisar as disciplinas e aprender com maior qualidade. Nossa solução é inovadora, pois unifica serviços essenciais para um aluno de alta performance e poderá ser usado por aqueles no ensino fundamental, médio e superior.

O Linko contará com um sistema de assinatura para usuários premium e com uma versão gratuita. Em relação a divulgação, queremos nos aliar com plataformas de cursinho para tornar o nosso serviço popular e atingir um grande público de estudantes.

Em resumo, participar do desenvolvimento do Linko é uma oportunidade única de contribuir para a transformação do ensino e ajudar alunos a efetivamente aprenderem para atingirem seus objetivos.

2. Descritivo de Produtos e Serviços

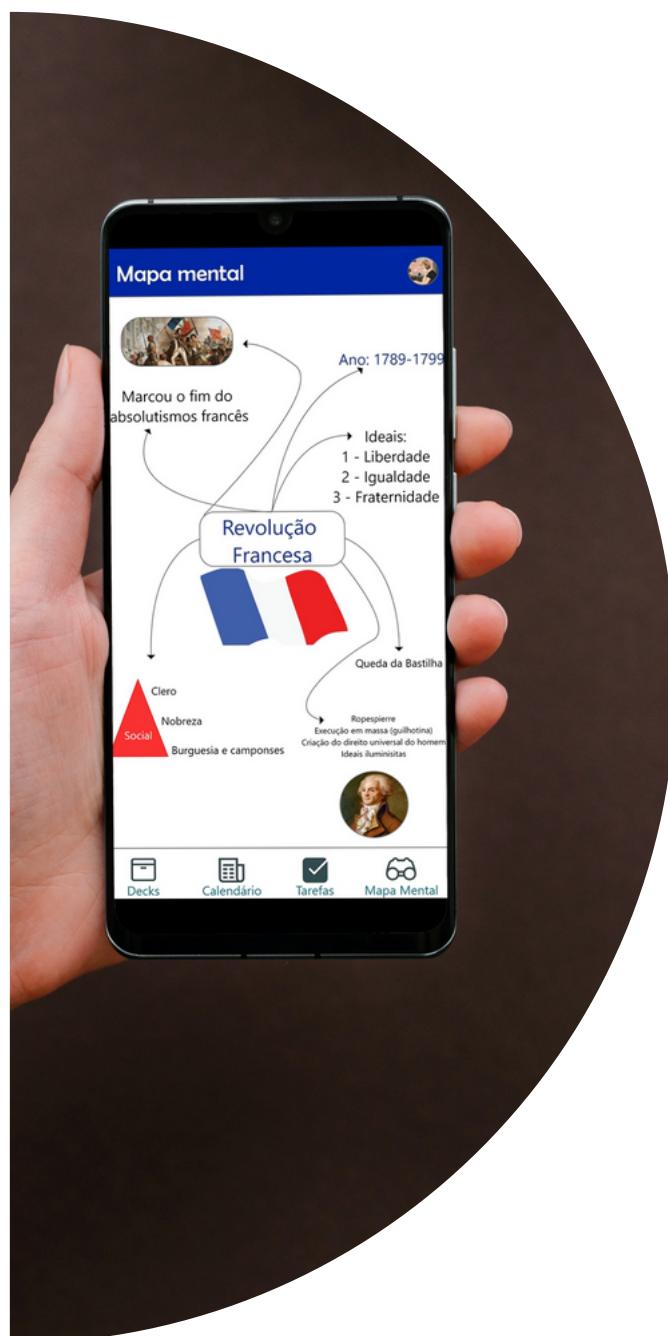
Inicialmente os serviços fornecidos pela aplicação mobile “Linko” se resumirão a três: criação de **flashcards**, de **mapas mentais** e **acesso ao gerenciamento de uma lista de tarefas e agenda**.



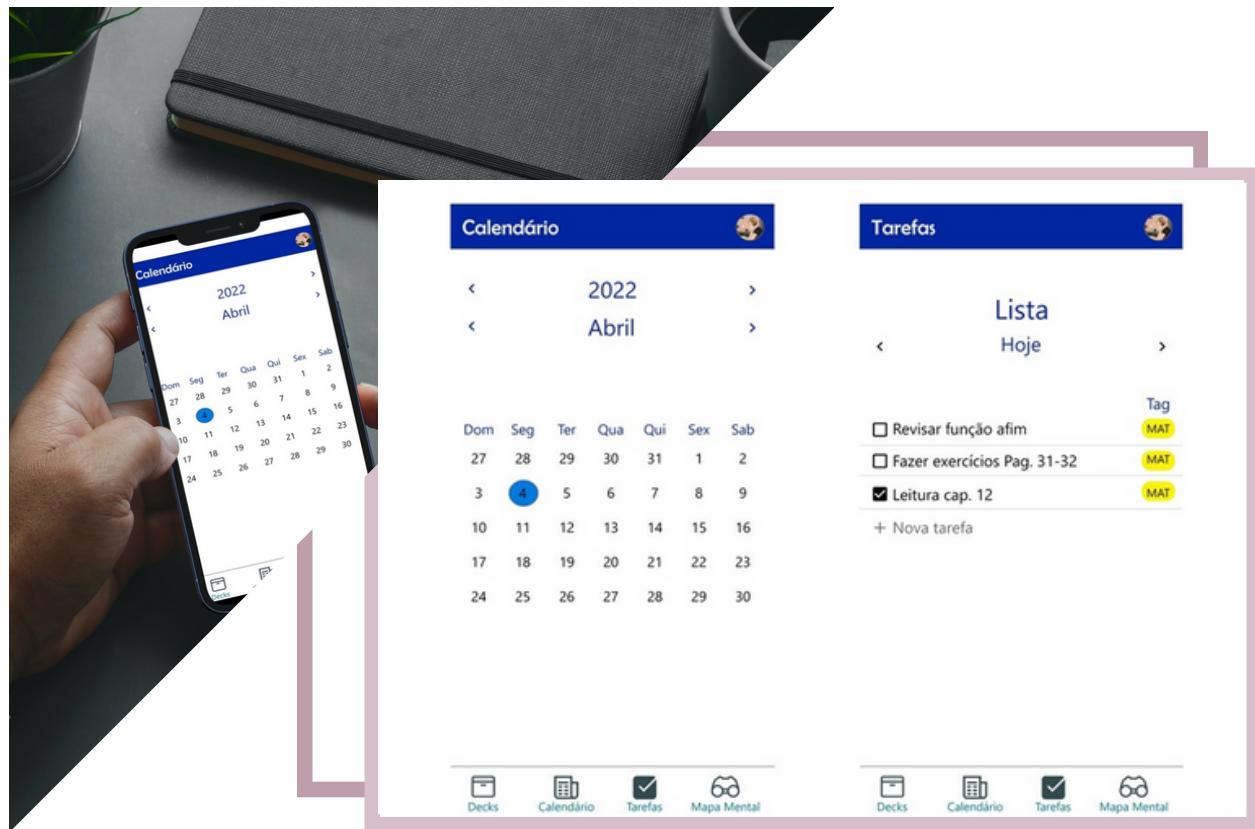
- **Flashcard:** Esta é uma ferramenta de revisão muito poderosa para estudantes de todas as idades. Basicamente, cria-se um cartão com uma pergunta sobre determinado assunto e no verso é escrito a resposta. De acordo com a resposta (correta ou incorreta), o cartão é classificado com o tempo em que será necessário revisá-lo novamente.

- **Mapa mental:** Esta outra técnica está diretamente relacionada com a memória fotográfica e com a revisão visual, aqui cria-se uma espécie de mapa que inclui imagens, tópicos, diagramas e tabelas sobre um assunto tema que geralmente é escrito no centro (o título atua como um “marco zero” para a direção das setas). Veja um exemplo a seguir de um mapa mental simplificado com o tema Revolução Francesa.

- **Escolhas de design e layout (cores, setas, imagens, etc.);**
- **Bibliotecas para armazenamento e organização dos mapas mentais por tópicos;**
- **Layout interativo com atalhos. Um simples toque na tela e você terá acesso ao mapa mental.**



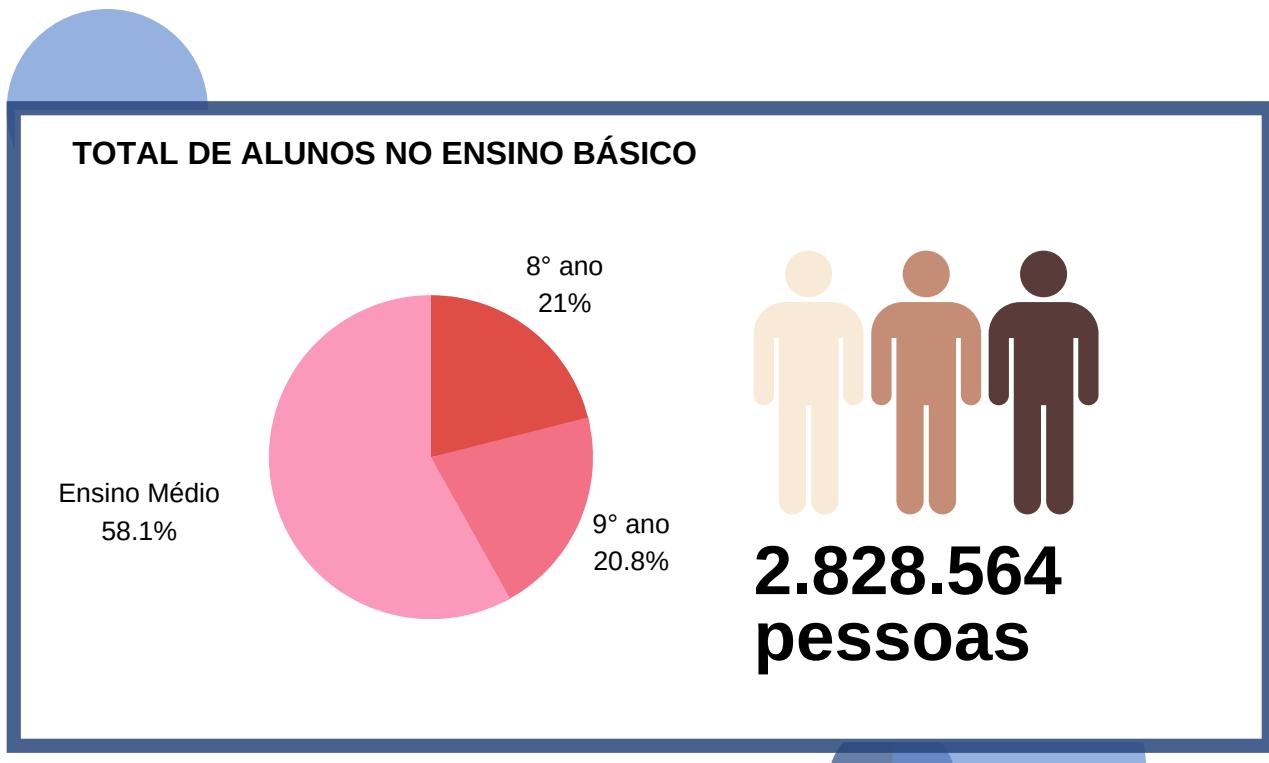
- Agenda e lista de tarefas:** Esta ferramenta incluída no aplicativo Linko tem o objetivo de marcar lembretes das próximas revisões e oferecer integração com a lista de tarefas dos estudantes e vestibulandos para que seja possível manter tudo em dia.



O objetivo das ferramentas presentes no Linko é singular, pois realiza a unificação de técnicas de estudo que só estão disponíveis individualmente em outras aplicações. Nossa solução busca impactar o aprendizado dos estudantes através da revisão espaçada e atuar como um objeto facilitador da entrada dos vestibulandos no ensino superior, além de que poderá ser útil na vida dos universitários que precisam se lembrar de conceitos muitas vezes abstratos em um curto espaço de tempo.

3. Análise do Mercado Consumidor

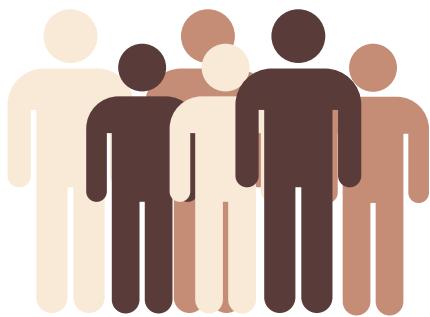
Nosso serviço tem como consumidor majoritariamente estudantes brasileiros **compreendidos entre o 8º ano do ensino fundamental e o 3º ano do ensino médio e vestibulandos brasileiros no geral entre 18 e 35 anos.**



Fonte: IBGE (2021)

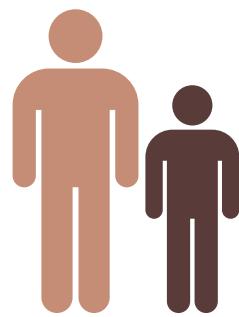
Da parcela de estudantes compreendida entre os vestibulandos no Brasil, o maior nicho estará entre os que assinam algum plano de cursinho para vestibulares online.

Fonte: Inpe (2021)



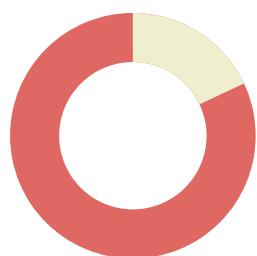
PESSOAS QUE FIZERAM
O ENEM EM 2021

2.179.559
pessoas



PESSOAS QUE FIZERAM
CURSO ONLINE E O ENEM
EM 2021

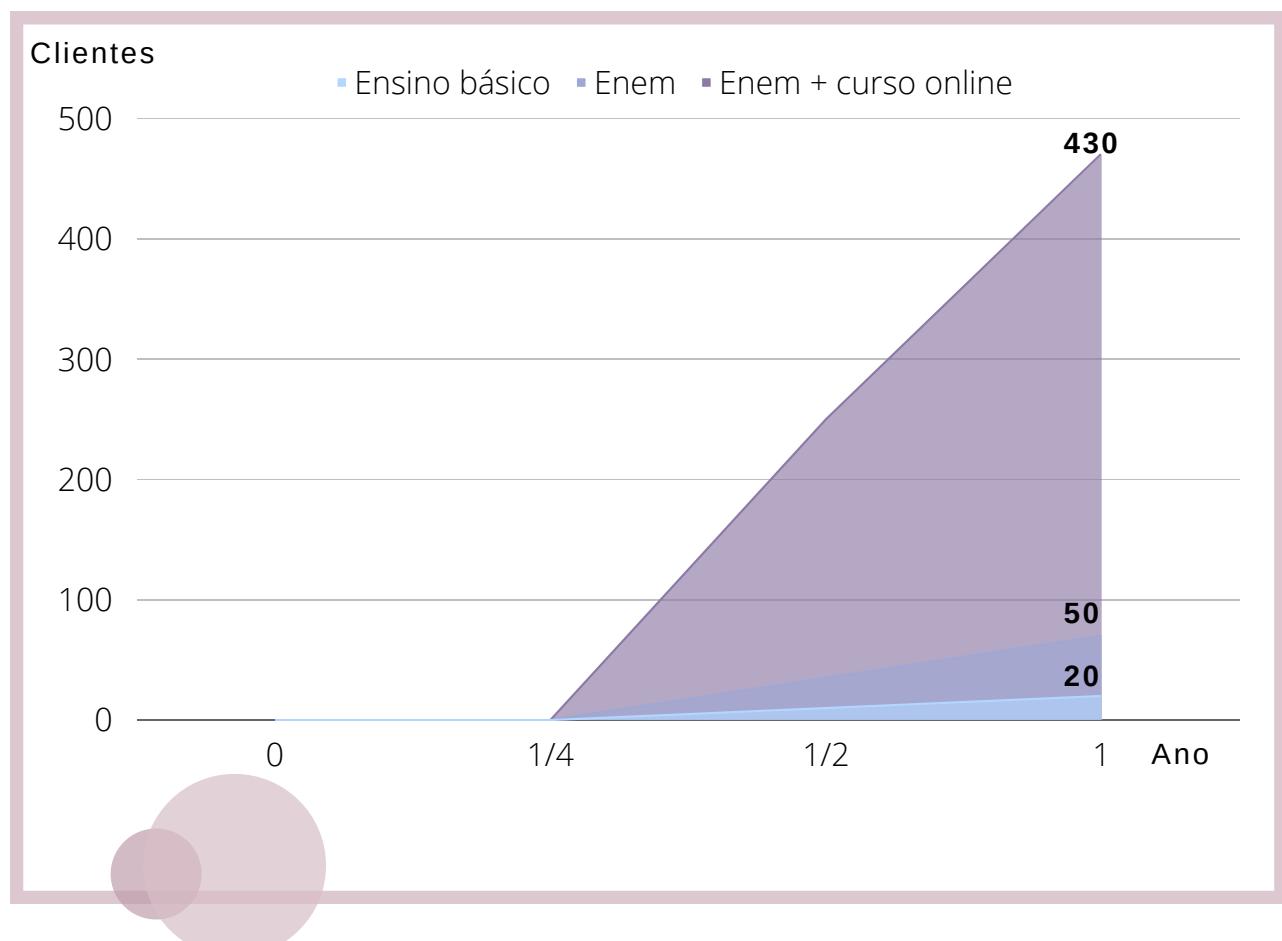
392.320
pessoas



**18% do
total de
inscritos**

Desse total do público alvo de mercado pegamos uma fatia conservadora como exemplo de consumidores e a usamos para nossas contas a fim de provar a **rentabilidade e materialidade** do projeto.

Confira abaixo o total de clientes brasileiros de cada nicho conservadoramente estimado para o primeiro ano, com uma taxa de crescimento de aproximadamente 40 clientes por mês após os primeiros 3 meses.



Nós acreditamos no potencial da Linko para angariar esses clientes, pois nosso produto está preenchendo um lapso do mercado brasiliense. Atualmente não temos serviço algum que garanta essa gama de ferramentas de estudo de modo *offline*, gratuito ou a preço justo pago com moeda nacional e *multiplataforma* que pode resolver inúmeros problemas que os estudantes desse nicho enfrentam. Muitos deles têm dificuldade com os estudos e uma ferramenta poderosa como a nossa facilitará demais as suas vidas. Tanto para a escola quanto, principalmente para o vestibular; uma prova muito difícil e que exige foco.

Com foco no mercado nosso produto oferece alta rentabilidade, pois seus custos de produção e manutenção são baixos em relação a qualquer outro serviço digital. Compara-se com um jogo de celular feito por um adolescente, mas que pode render muito mais dinheiro com um investimento muito menor, mais seguro; capacidade de expansão no futuro próximo, haja visto ser uma plataforma poderá como pode aglomerar inúmeras ferramentas diferentes. O céu é o limite nesse quesito e trata de um produto que sempre estará em alta necessidade: A educação.

4. Planejamento da Produção e Operação

Utilizaremos a IDE Visual Studio Code a partir da linguagem de programação Javascript por meio do React Native para desenvolvimento do software multiplataforma (web, iOS e android), sendo a ferramenta necessária para todas as partes do desenvolvimento, e contamos com os desenvolvedores atuais que já possuem computadores com os requisitos necessários para o desenvolvimento, não havendo necessidade de investimentos neste momento para tal finalidade.

O desenvolvimento acontecerá com metodologias ágeis (Trello e Kanban), programação orientada a objetos de forma que permita escalabilidade do código e otimização do processamento. Usaremos também versionamento de repositório com o GitHub para agilidade e confiabilidade na divisão do trabalho, podendo torná-lo remoto sem muitas intempéries. Daily Scrum para melhor planejamento diário.

Para tal desenvolvimento nos baseamos na ISO 25010:2011, que busca manter a qualidade de um software com base em algumas características, que são: Funcionalidade, Confiabilidade, Usabilidade, Eficiência, Manutenibilidade e Portabilidade.

Todas as características possuem subcaracterísticas, entre elas podemos destacar algumas. Por exemplo, em Funcionalidade temos adequação e conformidade; Confiabilidade há tolerância a falhas e recuperabilidade; Usabilidade contém operacionalidade e Conformidade; Eficiência temos comportamento em relação ao tempo e utilização de recursos; Manutenibilidade há estabilidade e testabilidade; Portabilidade contém Adaptabilidade e Capacidade para ser instalado.

5. Planejamento de Marketing e Vendas

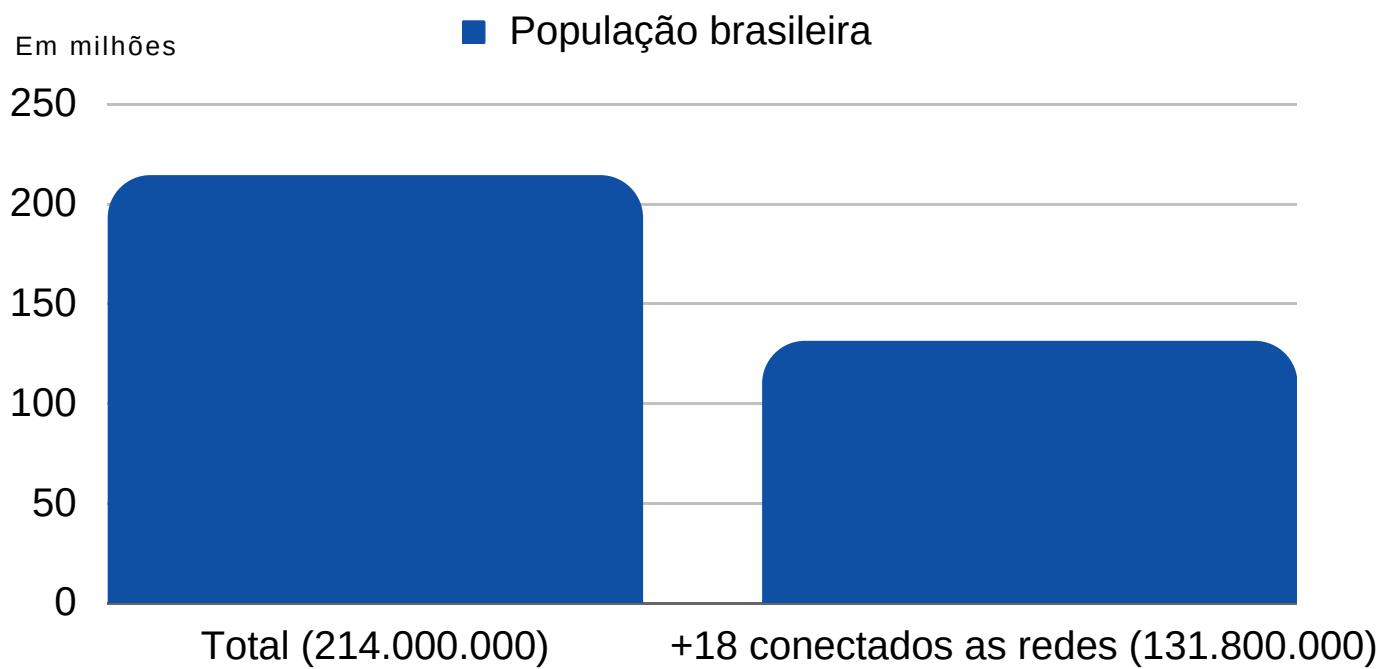
O Linko se traduz em uma ferramente voltada principalmente aos estudos, portanto, está inteiramente ligada ao nicho educacional.

Com isso em mente, a equipe Linko contará com um plano voltado a **jobs** com **influencers** da social media. **Youtubers** de canais de educação; Páginas de grupos de cursinhos, vestibulandos, procura de estágios, etc ;no **Facebook**; Perfis de **Instagram** voltados a dicas universitárias e para vestibulandos; além, claro, dos **anúncios** (ad-sense) de breves segundos que o Google nos possibilita através do Youtube para esse público em específico.

Além do plano discriminatório de social media, também temos em mente **parcerias com Provedoras de Serviços Educacionais**, voltados principalmente à aulas para vestibulandos, como, por exemplo:



Focaremos no modelo de negócio B2B2C para complementarmos empresas que já possuem um público consumindo, mas que precisam de ferramentas como a nossa para um melhor aproveitamento do aluno, e para reter ainda mais pessoas, pois não precisarão se esforçar para além dos estudos buscar plataformas para auxílio, já que será oferecido propriamente pela plataforma de estudo que estão utilizando. Mas não iremos deixar de lado o modelo B2C, que também estará disponível no modelo Freemium para quem não assina uma plataforma de curso online ou relacionados parceiros do Linko.



Com cerca de 13,4 bilhões de ações nas redes sociais, consideramos essa atividade como um dos principais meios de chegar ao mercado consumidor com interações e anúncios, levando também em consideração o aumento em 26% sobre buscas relacionadas a educação no ano de 2021, se comparado ao ano de 2020.

A estratégia na comunicação será baseada em dar enfoque ao preço e a variedade de ferramentas oferecidas por nossa plataforma.

No lado da economia nosso aplicativo se destaca e se torna atraente pela diferença de preço dos seus concorrentes. A Zorbi, por exemplo, cobra por seus serviços básicos, unicamente de *flashcards*, uma taxa de \$8 por mês (R\$ 41,20 por mês). Um empecilho aos consumidores brasileiros e latino-americanos no geral.

"Compare e se surpreenda!"

Frase curta para fixação da ideia. Parâmetro de marketing

Pensando na questão das ferramentas, ela se encontra intimamente ligada a questão econômica. Pegando outra concorrente da Linko como exemplo, a Miro. Essa oferece serviços inteiramente centrados na criação de mapas mentais, com um plano básico de \$8 por mês (R\$ 41,20 por mês). Ou seja, se o estudante deseja, de forma concreta e efetiva, um *up* no seu estudo, terá que desembolsar uma quantia maior que 60 reais. Nossos serviços se encontram com valores muito abaixo desse patamar.

Além disso, nada se compara com a facilidade de integração e praticidade de produção da Linko. Sendo um sistema multiplataforma, o estudante poderá utilizá-lo no conforto de sua casa ou no transporte público caso precise revisar algum item antes da prova. O usuário poderá criar o mapa mental ou arquivo de texto, um resumo, de uma matéria e logo selecionar em nossa plataforma as palavras-chaves para gerar um flashcard deles.

Abaixo temos um exemplo teórico do nosso enfoque de marketing ao apresentar nosso produto:

Imagine um estudante que terá teste sobre história na escola no dia seguinte. Ele, como muitos jovens, está inteiramente ligado nas modernidades do dia-a-dia e encontra nosso aplicativo Linko para otimizar seus estudos e se sair bem na prova. Ele abre o aplicativo, cria uma conta e anexa um arquivo de texto que ele encontrou na internet ou que fez de anotações enquanto estava na escola durante o período letivo.

Em pouco menos de 10 minutos ele lê o texto anexado e seleciona as palavras, ou termos, que acredita ser importante, com base nas cores que disponibilizamos para classificá-los, e seleciona nossa ferramenta "criar flashcards", seleciona a opção de "importar de marcadores", define o que cada cor representa nos cartões e, por fim, escolhe o arquivo que acabou de editar. Em menos de 2 minutos, ele criou um flashcard completo para estudar para a prova no dia seguinte. Sem preocupação e sem perda de tempo. O foco do usuário Linko deve estar em seus estudos!

"Tudo rápido e prático. Perfeito às exigências dos novos tempos!"

Frase curta para fixação da ideia. Parâmetro de marketing

6. Planejamento do Time de Negócios

Somos em 3 sócios, **Maycon, Ricardo e Thiago**. Inicialmente todos serão desenvolvedores full stack para retirar o projeto do papel e viabilizá-lo no mercado, sendo definido tal função devido aos conhecimentos adquiridos dentro do curso técnico em informática e também fora dele, como por exemplo linguagens de programação back-end que incluem *Python* e *Csharp*, front-end que inclui HTML, CSS e o framework Flask, além de banco de dados MySQL, o que nos dá total possibilidade de tal desenvolvimento, também destacando o Ricardo por conhecimentos em Kotlin, e ao Thiago pelo conhecimento em React Native.

Após o primeiro ano de desenvolvimento do software será reavaliado posições e necessidades de contratação para a área de marketing.



7. Estratégia de Sustentabilidade

Atualmente conseguimos que nosso software caminhe junto à ODS 4 (Educação de qualidade), ODS 8 (Trabalho decente e crescimento econômico) e ODS 10 (Redução das desigualdades).

Segundo pesquisa do FGVcia (Centro de Tecnologia de Informação Aplicada) referente a junho de 2022, há pelo menos 1.1 aparelhos smartphones por habitante no Brasil. Isso nos levou a concentrar nossos esforços em desenvolver um aplicativo gratuito, que ajude pessoas com acesso ao menos a 1 aparelho tecnológico com acesso a internet a ter um testudo mais leve e organizado nos seus dias, contribuindo para a educação de qualidade e de acesso a todos. Isso com certeza contribui para um mundo melhor, com a redução das desigualdades e incentivo ao crescimento econômico nacional ao lado do trabalho decente.

8. Planejamento Financeiro

O plano financeiro consiste em manter durante os 3 primeiros meses manter nossos serviços com o prêmio do Empreenda Senac 2022. Serão R\$ 15.000 somados com o aporte unitário de cada sócio no valor de R\$ 4.758,39 (nossa montante total disponível para a empresa está em R\$ 17.000 - ou seja R\$ 5.667 de cada sócio).

TRIBUTO (SIMPLES NACIONAL)	VALOR
COFINS (2,42%)	R\$ 295,19
CSLL (0,38%)	R\$ 46,35
CPP (4%)	R\$ 487,92
IRPJ (0,84%)	R\$ 102,46
PIS (2%)	R\$ 243,96
ISS (2%)	R\$ 243,96
TOTAL	R\$ 1.419,84*

*Valor mensal referente aos primeiros 12 meses.

Custo inicial para abertura de uma ME Ltda :

R\$ 1.174,63

Utilizando os valores abaixo (atualizado de setembro de 2022) nós manteremos nossos serviços pelo período estipulado, visto que o *ad-sense* do aplicativo garantirá renda inicialmente.

DESPESA	VALOR
Servidor	R\$ 1.152,17*
Alocação	R\$ 0
pro-labore	R\$ 2.006,57 (3x)*
DAS	R\$ 1.419,84
Marketing	R\$ 1.166,67***
TOTAL	R\$ 9.758,39

RECEITA*	VALOR
Mensalidade exclusiva	R\$ 19,90 p/ assinante
Acordos com terceiros	R\$ 0,05 p/ assinante
AdSense (CPM)	R\$ 6,80 p/ mil impressões
TOTAL	R\$ 12.198

*Valores mensais em 20 usuários exclusivos e 100.000 usuários por acordo.

*Plano de servidor AWS Lambda da Amazon (Arquitetura x86 | armazenamento efêmero alocado de 10Gb | 100.500 requisições simultâneas)

**Inclui gastos com insumos básicos.

***Valor de R\$ 3.500 diluídos em 3 meses (compreende planos com Jobs e/ou ad-sense de anúncios do Youtube - Plano de R\$ 5,00 /dia em meses próximos do fim de bimestre e ano)

*20% do faturamento mensal.

Capital de giro líquido*: R\$ 2.439,6

Utilizando os valores abaixo (atualizado de setembro de 2022) nós manteremos nossos serviços pelo período estipulado, visto que o *ad-sense* do aplicativo garantirá renda inicialmente.

Riscos

- Clientes não aderirem, o que diminui nossa margem de lucro;
- Mudanças nos custos das despesas, em especial dos provedores de domínio e servidor;
- Não efetividade das negociações e acordos com terceiros.

Alternativas

- Diminuição dos preços para margem mínima (cedendo o montante mensal de nosso capital de giro).
- Incremento de itens estimulantes como maior interação UX, sistemas de pontuação e outras técnicas para estimular o tanto que os usuários passam dentro de nossa plataforma;
- Identificação com gargalos, principalmente em questão à estrutura de nossa operação centrada principalmente no custo do servidor.

