

Universidade de Vassouras campus universitário Saquarema

ENSINA SAQUA



Curso Engenharia de Software

Alunos:

BRUNO GOULART DOS SANTOS

DIEGO COSME DE SOUZA

FELIPE CASAGRANDE OLIVEIRA

PEDRO LUCAS SANTANA MOTTA

THIAGO MOURA DE ARAUJO AGUIAR

VICTOR DOUGLAS DE OLIVEIRA

Professor: Sergio Santos

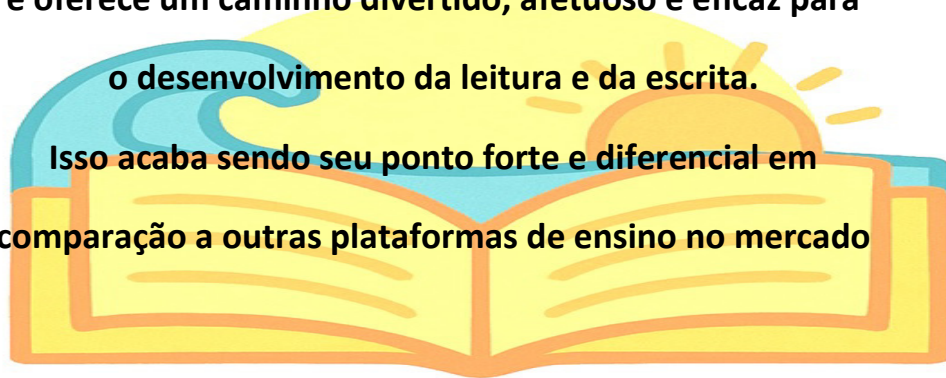
Disciplina: Práticas Extensionistas Integradoras

Saquarema

2025

**O Ensina Saqua é mais do que um app de alfabetização
é uma ponte entre o aprendizado e a identidade cultural.
Ele fortalece os vínculos da população com a sua cidade
e oferece um caminho divertido, afetuoso e eficaz para
o desenvolvimento da leitura e da escrita.**

**Isso acaba sendo seu ponto forte e diferencial em
comparação a outras plataformas de ensino no mercado**



SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO.....	02
PLANO DE NEGÓCIO.....	03
1 – Sumário Executivo.....	03
1.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio	03
1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições	03
1.3 – Dados do empreendimento	03
1.4 – Missão da empresa	04
1.5 – Setores de atividades	04
1.6 – Forma jurídica.....	04
1.7 – Enquadramento tributário	04
1.8 – Capital social	04
1.9 – Fonte de recursos	04
2– Análise de Mercado.....	05
2.1 – Estudo dos clientes.....	05
2.2 – Estudo dos concorrentes.....	08
2.3 – Estudo dos fornecedores	08
3 – Plano de Marketing.....	09
3.1 – Descrição dos principais produtos e serviços.....	09
3.2 – Preço.....	09
3.3 – Estratégias promocionais.....	10
3.4 – Estrutura de comercialização.....	10
3.5 – Localização do negócio	12
4 –Plano Operacional.....	13
4.1 – Layout ou arranjo físico.....	13
4.2 – Capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços.....	13
4.3 – Processos operacionais.....	13

4.4. Necessidade de pessoal.....	13
5 – Plano Financeiro.....	14
5.1 – Estimativa dos investimentos fixos.....	14
5.2 – Capital de giro.....	15
5.3 – Investimentos pré-operacionais.....	15
5.4 – Investimento total (resumo).....	17
5.5 – Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	17
5.6 – Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações.....	17
5.7 – Estimativa dos custos de comercialização.....	18
5.8 – Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas.....	18
5.9 – Estimativa dos custos com mão de obra.....	18
5.10 – Estimativa do custo com depreciação	18
5.11 – Estimativa de custos fixos operacionais mensais.....	18
5.12 – Demonstrativo de resultados.....	18
5.13 – Indicadores de viabilidade.....	19
5.13.1 – Ponto de equilíbrio	19
5.13.2 – Lucratividade.....	19
5.13.3 – Rentabilidade.....	19
5.13.4 – Prazo de retorno do investimento.....	19
6 – Construção de cenários	20
7 – Avaliação estratégica	21
7.1 – Análise da matriz F.O.F.A.	21
8 – Avaliação do Plano de Negócio	22

Apresentação:

O que é o Ensina Saqua?

Ensina Saqua é um aplicativo educativo desenvolvido especialmente para apoiar o processo de alfabetização de crianças a partir dos 6 anos, com foco cultural, social e geográfico na cidade de **Saquarema, RJ**.

Nosso objetivo é tornar o aprendizado da leitura e escrita mais próximo da realidade das crianças locais, valorizando a cultura regional, os pontos turísticos, o modo de falar e viver do povo saquaremense.

Público-alvo

- Crianças **acima de 6 anos**, em fase de alfabetização;
- Famílias e educadores que buscam uma ferramenta digital de apoio ao ensino;
- Escolas públicas e privadas de **Saquarema**.

Principais Funcionalidades

- **Letras e sons:** atividades interativas com áudio para ensinar o som das letras e sílabas;
- **Modo offline:** ideal para regiões com pouca conectividade;
- **Progressão personalizada:** acompanha o ritmo de cada criança com recompensas educativas

PLANO DE NEGÓCIO

1. Sumário Executivo

1.1 – Resumos dos principais pontos do plano de negócio

O Ensina Saqua é um aplicativo inovador de alfabetização digital, voltado para crianças a partir de seis anos de idade, jovens e adultos com dificuldades de leitura e escrita. O objetivo é promover o acesso à alfabetização de qualidade, especialmente para populações em situação de vulnerabilidade ou em locais com difícil acesso à educação presencial.

Diferenciais:

- Menus com poucos passos - Recursos Visuais e Sonoros
- Recursos de acessibilidade (voz);
- Acessibilidade Off-line
- Foco na comunidade local e acessibilidade digital.

1.2 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome: Diego Cosme de Souza

Formação: cursando o 2º período do curso de engenharia de Software

Experiência: Sem experiência

Atribuição: Gerente do projeto

Nome: Thiago Moura de Araujo Aguiar

Formação: cursando o 2º período do curso de engenharia de Software

Experiência: Sem experiência

Atribuição: Subgerente do projeto

Nome: Bruno Goulart dos Santos, Felipe Casagrande Oliveira, Pedro Lucas Santana e Victor Douglas de Oliveira

Formação: cursando o 2º período do curso de engenharia de Software

Experiência: Sem experiência

Atribuição: A definir

1.3 – Dados do empreendimento

Nome Fantasia: Ensina Saqua

Razão Social: Ensina Saqua Educação e Tecnologia LTDA

CNPJ: (a definir após registro)

Endereço: (a definir)

Data de fundação: (a definir – data prevista após registro)

1.4 – Missão da empresa

"Promover a alfabetização de forma acessível, interativa e personalizada, utilizando tecnologia para transformar vidas por meio da educação."

1.5 – Setores de atividades

Setor principal: Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) aplicada à educação (EdTech)

Ramo: Educação digital – aplicativos educacionais

Produto/Serviço: Plataforma digital de alfabetização (aplicativo para Android e iOS, com versão web)

1.6 – Forma jurídica

A empresa será registrada como uma Sociedade Limitada (LTDA), por oferecer maior segurança jurídica, possibilitar a entrada de sócios investidores e permitir um controle societário claro.

1.7 – Enquadramento tributário

Optaremos pelo Simples Nacional, com enquadramento como Empresa de Pequeno Porte (EPP), aproveitando os benefícios fiscais para empresas de tecnologia com atividades de desenvolvimento de software e educação.

1.8 – Capital social

O capital social inicial será de R\$ 80.000,00, dividido entre os seis sócios de forma igualitária.

Os recursos serão usados para desenvolvimento do MVP, testes com usuários, marketing e estrutura administrativa inicial.

1.9 – Fonte de recursos

As fontes de recursos virão de:

- Aporte próprio dos sócios

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 – Estudos dos clientes

Nossos clientes serão usuários que tenha a idade mínima de seis anos em diante. Crianças que estão começando a desenvolver a leitura e escrita, e também para adolescentes, adultos e idosos que não foram alfabetizados e que não concluíram o ensino fundamental, que desejam aprender a ler e escrever com intuito de conseguir melhores oportunidades de emprego e até mesmo ter sua própria independência.

Comportamento dos clientes

O interesse de um cliente em utilizar um aplicativo benéfico para analfabetos pode ser motivado por vários fatores, que atendem às necessidades específicas desse público, como: Necessidade de inclusão digital, apoio à alfabetização, autonomia, independência, acessibilidade e inclusão social, apoio a comunicação e o interesse em melhorar a qualidade de vida.

Busca por Praticidade

- Interface Simples e Intuitiva

- Ícones claros e grandes
- Menus com poucos passos - Recursos Visuais e Sonoros
- Instruções por voz
- Feedback visual e sonoro - Automação e Processos Simplificados
- Preenchimento automático - Acessibilidade Off-line
- Funcionalidade sem conexão à internet

- Suporte ao Cliente e Ajuda

- Assistência por voz ou vídeo - Foco nas Necessidades do Dia a Dia

- Facilidade para realizar tarefas diárias - Preocupação com a Usabilidade
- Design adaptado
- Navegação sem erros - Recursos de Feedback e Acompanhamento
- Confirmar ações com áudio ou mensagem
- Histórico e envio

Uso de Tecnologia

O uso de tecnologias acessíveis e adaptadas para análise dentro de um aplicativo é fundamental para garantir que o público consiga utilizar uma plataforma de maneira eficaz e sem frustrações. A chave está em combinação com facilidade de uso com recursos intuitivos, como reconhecimento de voz, áudio, imagens e uma interface visual clara. Ao integrar essas tecnologias, o aplicativo se torna uma ferramenta poderosa para promover a inclusão digital e melhorar a qualidade de vida de pessoas que, de outra forma, poderiam ser restauradas do mundo digital.

Interação Social

Uma interação social simples com acessibilidade e uso intuitivo de áudio, imagens e ícones, funções de voz, imagens e emojis.

Área de abrangência

A área de abrangência inicial do Ensina Saqua é o município de Saquarema, RJ, com foco especial em bairros com maior demanda por reforço escolar e alfabetização digital.

Características da Área

Saquarema é uma cidade turística e em crescimento, com grande diversidade econômica e social. Há escolas públicas e privadas, além de uma demanda crescente por soluções educacionais acessíveis.

Eventos Locais

A cidade recebe eventos como campeonatos de surfe, festivais culturais e feiras de negócios, que podem ser oportunidades para divulgação e parcerias estratégicas.

Diversidade de Serviços

O município possui escolas, cursos profissionalizantes e iniciativas sociais voltadas à educação, mas ainda há carência de plataformas digitais acessíveis para alfabetização.

Acesso e Conectividade

O acesso à internet tem melhorado, mas ainda existem áreas com pouca conectividade. Grande parte da população utiliza smartphones como principal meio de acesso digital.

Internet e Smartphones

A maioria dos moradores tem acesso à internet por meio de redes móveis e Wi-Fi. O uso de smartphones é predominante, facilitando a adoção de aplicativos educacionais.

Parcerias Locais

Escolas, ONGs e empresas locais podem ser parceiras estratégicas para ampliar o alcance do Ensina Saqua. Essas parcerias podem incluir apoio financeiro, divulgação e fornecimento de infraestrutura tecnológica.

Visibilidade

A cidade tem um fluxo turístico alto e eventos locais relevantes, proporcionando boa exposição da marca.

Conveniência

A presença de escolas e uma população em busca de educação acessível tornam Saquarema um local estratégico.

Desenvolvimento Econômico

O crescimento da cidade favorece investimentos em educação, criando demanda por novas soluções de ensino.

2.2 – Estudos dos concorrentes

Existem cursos presenciais e plataformas online voltadas para alfabetização, mas poucas atendem especificamente à realidade de Saquarema. O Ensina Saqua se diferencia pelo foco na comunidade local e acessibilidade digital.

2.3 - Estudos dos Fornecedores

Os principais fornecedores para o desenvolvimento e operação do aplicativo incluem:

- Desenvolvedores de software e designers UX/UI;
- Produtores de conteúdo pedagógico (educadores, pedagogos);

A escolha criteriosa dos fornecedores será fundamental para garantir a qualidade da entrega do produto e dos serviços. Parcerias estratégicas com profissionais de educação infantil e empresas especializadas em tecnologia educacional serão fundamentais para o sucesso do projeto.

3. PLANO DE MARKETING

3.1 – Descrições dos principais produtos e serviços

O Nosso produto é uma plataforma de educação infantil com nome de Ensina Saqua que oferece atividades interativas para crianças com idade seis anos em diante e adultos em processo de alfabetização.

O objetivo é proporcionar uma experiência de aprendizado didática e eficaz, ajudando as crianças e adultos a desenvolver habilidades fundamentais para o sucesso acadêmico. O Ensina Saqua busca aliar tecnologia e pedagogia em uma solução acessível e inclusiva, promovendo o aprendizado por meio de atividades lúdicas e interativas que incentivam a autonomia, a criatividade e o engajamento. Nossa plataforma está alinhada aos princípios da educação moderna, oferecendo conteúdos desenvolvidos por especialistas para atender às diversas necessidades de alfabetização e desenvolvimento cognitivo. Assim, o Ensina Saqua contribui para a formação de indivíduos confiantes e preparados para enfrentar os desafios acadêmicos e da vida cotidiana.

Posicionamento e Qualidade

O Ensina Saqua busca oferecer um serviço acessível, de qualidade e adaptado às necessidades da população local, garantindo impacto positivo na alfabetização e inclusão digital.

3.2 - Preço:

O aplicativo pode operar com um modelo free e premium, oferecendo conteúdo gratuito e opções pagas para recursos avançados. Parcerias podem viabilizar subsídios para alunos de baixa renda.

3.3 – Nossas estratégias promocionais:

Nossa estratégia é disponibilizar o aplicativo nas escolas municipais de saquarema, divulgando o aplicativo e suas funcionalidades no rádio local, nas redes sociais como Instagram, Facebook, Youtube, com anúncios pagos no Google ADS e Facebook ADS segmentados para a região. Divulgação nas feiras e eventos na cidade de Saquarema com distribuição de material promocional sobre aplicativo, parcerias com comerciante locais oferecendo workshops gratuitos sobre o uso da tecnologia na educação.

3.4 – Estrutura de comercialização

Distribuição:

- Disponível nas lojas Google Play e App Store.
- Parcerias com escolas municipais para promover o app em comunidades escolares.

Canais de Distribuição:

- Google Play Store e Apple App Store: Certificar-se de que o aplicativo esteja disponível nessas lojas, com descrições simples e imagens atraentes que enfatizam a facilidade de uso.

Parcerias Locais:

- Associações e organizações sociais: Realizar parcerias com ONGs, escolas e instituições que já trabalham com analfabetos, para garantir a difusão do aplicativo.

Estratégias de Marketing:

• Marketing de Acessibilidade:

- **Interface visual e auditiva:** O aplicativo deve ser totalmente acessível com voz, usando tecnologia de texto para fala (TTS). Isso pode incluir explicações por voz, vídeos tutoriais e áudios que orientem o usuário.
- **Ícones e imagens:** A interface deve usar ícones claros e imagens que representem as ações de forma intuitiva.
- **Simples Navegação:** O design da interface deve ser focado em navegação por gestos (tocar, deslizar) em vez de leitura e escrita.

Pesquisa de Mercado e Análise do Público-Alvo:

- Público-alvo: Analfabetos de diversas idades, especialmente em regiões com índices elevados de analfabetismo.
- Necessidades: Precisam de uma solução simples, acessível e intuitiva para melhorar suas vidas (por exemplo, acessar serviços de saúde, informações financeiras, educação, etc.).

- Comportamento: Buscam tecnologias que não exijam leitura ou escrita, mas que utilizem voz, imagens e ícones.
- Desafios: Baixa familiaridade com tecnologia, resistência ao uso de smartphones, e o medo de interagir com plataformas digitais.

Proposta de Valor:

- O aplicativo será uma ferramenta prática e fácil de usar, com funcionalidades adaptadas à realidade do analfabeto, permitindo que ele execute tarefas essenciais sem depender de leitura ou escrita.

- Principais características: Interface simples, áudios explicativos, ícones grandes e intuitivos, reconhecimento de voz, vídeos tutoriais.
- Benefício principal: Capacitar o usuário a realizar atividades do cotidiano de forma autônoma

Objetivos de Marketing:

- **Curto prazo:** Aumentar a conscientização sobre o aplicativo entre o público-alvo e suas comunidades
- **Médio prazo:** Conseguir uma base de usuários ativos que utilizem o aplicativo regularmente para facilitar o dia a dia.
- **Longo prazo:** Tornar-se uma referência em soluções tecnológicas inclusivas para analfabetos e expandir o uso para outras regiões ou países.

Atendimento ao Cliente e Serviços

O suporte será oferecido via chat dentro do aplicativo, redes sociais e parcerias locais para suporte presencial.

Serviços Adicionais e Garantias

Além da alfabetização digital, o Ensina Saqua pode oferecer conteúdos complementares, certificações e suporte contínuo para manter o engajamento dos usuários.

Estratégia e oportunidades:

- - **Diferenciação Local**
- Foco na realidade de Saquarema, com conteúdo adaptado e acessibilidade para diferentes públicos.
- - **Parcerias Estratégicas**
- Colaboração com escolas, ONGs e empresas locais para ampliar o impacto e sustentabilidade do projeto.
- - **Marketing e Promoções**
- Uso de redes sociais, eventos comunitários e parcerias para atrair e engajar usuários.
- - **Expansão Gradual**
- Começar com Saquarema e, conforme o crescimento, expandir para outras cidades com necessidades similares.

3.5 – Localização do negócio

Localização e Cobertura

Inicialmente focado em Saquarema, o Ensina Saqua pode expandir para municípios vizinhos à medida que ganha tração.

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 – Layout

O modelo de operação será híbrido, com parte da equipe atuando remotamente e outra em um espaço físico destinado à coordenação, reuniões e testes com usuários.

4.2 – Capacidade produtiva/ comercial/serviços

Capacidade produtiva:

- Desenvolvimento de funcionalidades: 2 a 3 novas funcionalidades por mês
- Atualizações técnicas e correções: semanalmente ou conforme demanda

Capacidade comercial:

- Distribuição digital via Google Play e App Store
- Capacidade de escalar o número de usuários sem necessidade de estrutura física adicional

Capacidade de prestação de serviços:

- Suporte ao usuário via chat/e-mail
- Equipe de atendimento disponível em horário comercial
- Base de conhecimento (FAQ, vídeos tutoriais)

4.3 – Processos operacionais

Principais processos:

- **Desenvolvimento de software:** planejamento, programação, testes e lançamentos
- **Design pedagógico:** criação de atividades baseadas na BNCC (Base Nacional Comum Curricular)
- **Atualizações de conteúdo:** inserção de novas atividades e jogos educativos
- **Suporte e relacionamento com o cliente:** atendimento ao usuário, análise de feedbacks e melhorias
- **Marketing e vendas:** divulgação do app em redes sociais, parcerias com escolas e influenciadores da área de educação

4.4 – Necessidades de pessoal

Este aplicativo será um meio inovador para inclusão digital e social, permitindo que pessoas analfabetas tenham mais independência e acesso a recursos essenciais. O plano operacional prevê um desenvolvimento estruturado e sustentável para garantir sua eficácia e impacto positivo.

5. PLANO FINANCEIRO

Investimento total

5.1 – Estimativa dos Investimentos Fixos

Custos de Desenvolvimento:

- **Design e Interface do Usuário:**

- Priorizar uma interface extremamente simples, intuitiva e baseada em elementos visuais (ícones, imagens, áudio).
- Testes de usabilidade com o público-alvo para garantir a compreensão e facilidade de uso.
- Custos podem variar de R\$15.000 à R\$30.000 dependendo da complexidade.

- **Desenvolvimento:**

- Desenvolvimento para plataformas Android e iOS pode aumentar os custos.
- Complexidade das funcionalidades (reconhecimento de voz, leitura em voz alta).
- Custos podem variar de R\$5.000 à R\$15.000 para um aplicativo de complexidade média.

- **Acessibilidade:**

- Implementação de recursos de acessibilidade como narração de texto, tamanhos de fonte ajustáveis, alto contraste, e compatibilidade com leitores de tela (embora o foco seja analfabetos visuais).
- Testes de acessibilidade específicos.
- Pode adicionar 10-20% aos custos de desenvolvimento.

- **Testes:**

- Testes rigorosos com usuários analfabetos para identificar barreiras e garantir a eficácia do aprendizado.
- Diferentes rodadas de testes e iterações.
- Custos dependem da duração e número de participantes.

5.2 – Capital de Giro

Custos de Infraestrutura:

- **Servidores:**
 - Custos com back-end do aplicativo.
 - Escalabilidade para acomodar um possível aumento de usuários.
 - Pode variar de R\$2.500 à R\$7.000 por mês dependendo do nível técnico.
- **Banco de Dados:**
 - Custos associados ao armazenamento e gerenciamento de dados.
- **APIs e Integrações:**
 - Integração com serviços de texto-para-voz (TTS) de alta qualidade em português.
 - Possíveis integrações com outras plataformas educacionais (se aplicável).
 - Custos variam dependendo do serviço e volume de uso.

5.3 – Investimentos Pré-Operacionais

Custos de Conteúdo:

- **Criação de Conteúdo Educacional:**
 - Desenvolvimento de materiais de aprendizado visualmente ricos e com explicações em áudio claras e simples.
 - Ilustrações, animações, vídeos curtos e explicativos.
 - Criação de exercícios interativos simples de fácil compreensão pelo usuário.
 - Custos significativos dependendo da quantidade e qualidade do conteúdo. Pode envolver especialistas em educação de adultos e designers visuais.
- **Gravação de Áudio:**
 - Gravação profissional de todas as instruções e conteúdo textual em português claro e com boa dicção
 - Custos por hora de gravação e edição.

Custos de Marketing e Aquisição de Usuários:

- **Estratégias de Marketing Inclusivas:**

- Parcerias com organizações não governamentais (ONGs), programas de alfabetização governamentais, e líderes comunitários.
- Divulgação através de mídias tradicionais acessíveis (rádio, cartazes visuais em locais de grande circulação).
- Workshops e demonstrações presenciais.
- Marketing boca a boca através de facilitadores de aprendizado.
- Custos podem variar amplamente dependendo das estratégias.

- **Suporte ao Usuário:**

- Canais de suporte acessíveis (telefone com atendimento humano, suporte presencial através de parceiros).
- Criação de materiais de suporte visuais e em áudio.

Custos Operacionais e de Manutenção:

- **Manutenção Técnica:**

- Correção de bugs e falhas.
- Atualizações de software e segurança.
- Otimização de desempenho.
- Estima-se entre 10% a 15% do custo total de desenvolvimento por ano.

- **Atualização de Conteúdo:**

- Criação de novos módulos de aprendizado e materiais.
- Atualização do conteúdo existente para garantir a relevância e precisão.

5.4 – Investimento Total (Resumo)

Com base nos Investimentos Fixos, Capital de Giro, Investimentos Pré-Operacionais deduzimos um investimento inicial de no mínimo R\$ 80.000

5.5 – Estimativa do Faturamento Mensal

Modelo de Monetização (Desafio Significativo):

Monetizar um aplicativo destinado a analfabetos é um desafio ético e prático, considerando a vulnerabilidade econômica desse público. Algumas opções a serem consideradas (com cautela):

- **Gratuito com Apoio de Patrocínios:** Buscar financiamento de empresas, fundações ou organizações governamentais com interesse em responsabilidade social e educação.
- **Modelo B2B (Business-to-Business):** Oferecer o aplicativo para programas de alfabetização de empresas ou governos, que pagariam licenças para seus alunos.
- **Freemium com Conteúdo Adicional Pago:** Oferecer o conteúdo básico gratuitamente e cobrar por módulos avançados ou recursos adicionais, garantindo que a versão gratuita seja robusta e útil por si só. É crucial evitar que isso crie uma barreira para o aprendizado básico.
- **Doações:** Incluir a opção de doações para apoiar a manutenção e o desenvolvimento do aplicativo.

5.6 – Estimativa do Custo Unitário de Matéria-Prima, Materiais Diretos e Terceirizações

Como se trata de um produto digital não temos matéria prima física, mais os custos em relação aos materiais diretos e terceirizações estão inclusos nos subitens estimativa dos investimentos fixos, capital de giro, investimentos pré-operacionais.

5.7 – Estimativa dos Custos de Comercialização:

Fontes de Financiamento:

- **Investimento de Impacto Social:** Buscar investidores que priorizam o retorno social além do financeiro.
- **Editais e Fundos Governamentais:** Programas de financiamento para projetos de educação e inclusão social.
- **Financiamento Coletivo:** Apelar para a comunidade para apoiar o desenvolvimento do aplicativo.
- **Parcerias com Empresas:** Empresas com programas de responsabilidade social podem financiar o projeto.
- **Organizações Não Governamentais (ONGs):** ONGs com foco em educação de adultos podem ser parceiras ou financiadoras.

5.8 – Apuração do Custo dos Materiais Diretos e/ou Mercadorias Vendidas

Como o produto é digital. Custos diretos estão relacionados à produção de conteúdo audiovisual e manutenção técnica, estimamos um custo entre R\$ 5.000,00 e R\$ 15.000,00

5.9 – Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Considerando a mão de obra especializada e qualificada de desenvolvedor, designer gráfico, Especialista em educação, suporte Técnico estimamos um custo mensal de R\$ 15.000,00

5.10 – Estimativa do Custo com Depreciação

Impossível calcular exatamente o custo com depreciação, mas considerando o período de desenvolvimento do aplicativo dentro do período do curso de 4 anos de engenharia de software estimamos o custo de R\$ 4.000,00

5.11 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Estimamos um custo fixo operacional mensal de no mínimo R\$ 20.000,00

5.12 – Demonstrativo de Resultados

Considerando os 12 primeiros meses do aplicativo desenvolvido baseado num modelo de receita primariamente baseado em patrocínios e possíveis licenças B2B, com uma adoção gradual de usuários.

Neste cenário acreditamos não ter prejuízos, mas também não teremos lucros pois a receita ganha com o aplicativo será investida na divulgação do aplicativo.

5.13 – Indicadores de Viabilidade

5.13.1 – Ponto de Equilíbrio

Nosso ponto de equilíbrio está no apoio dos nossos patrocinadores.

5.13.2 – Lucratividade

Acreditamos que a partir de um ano do aplicativo já começaremos a obter lucro.

5.13.3 – Rentabilidade

Acreditamos uma rentabilidade de no mínimo 10% após 24 meses do aplicativo.

5.13.4 – Prazo de Retorno do Investimento (Payback)

Estimamos um prazo de 60 meses para o retorno do investimento.

Considerações Finais:

- **Foco na Sustentabilidade:** O plano financeiro deve garantir a sustentabilidade do aplicativo a longo prazo, cobrindo custos de manutenção e atualização.
- **Métricas de Impacto:** Definir métricas para medir o impacto do aplicativo na alfabetização e inclusão dos usuários para atrair financiamento e demonstrar valor.
- **Transparência:** Ser transparente com os financiadores sobre como os recursos estão sendo utilizados.

6. Construção de Cenários

6.1 Tabela:

	Descrição	Cenário provável	Cenário pessimista	Cenário otimista
Quadro	1. Receita total com vendas (Patrocínio, Parcerias)	R\$ 3.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 10.000,00
5.5	2. Custos variáveis totais	R\$ 5.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
5.8	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
	(-) Gastos com vendas - Marketing	R\$ 300,00	R\$ 450,00	R\$ 250,00
5.7	Subtotal 2	R\$ 5.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
	3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 80.000,00	R\$ 55.000,00	R\$ 100.000,00
5.11	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 9.000,00
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	R\$ 2.000,00	-R\$ 3.000,00	R\$ 11.000,00

7. Avaliação Estratégica

7.1 Análise da matriz F.O.F.A.

	Fatores Internos (controláveis)	Fatores Externos (incontroláveis)
Pontos Fortes	FORÇAS <ul style="list-style-type: none"> Promover Inclusão social Promover aprendizado por ritmo do usuário Combater o analfabetismo Baixo custo comparado à educação presencial 	OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none"> Alto número de pessoas analfabetas com celular Parcerias com empresas de telecomunicação Avanço da tecnologia
Pontos Fracos	FRAQUEZAS <ul style="list-style-type: none"> Dificuldade de manuseio de smartphones Dependência da Internet Falta de acessibilidade para pessoas com deficiência Dificuldade de conseguir engajamentos em acompanhamento pedagógico 	AMEAÇAS <ul style="list-style-type: none"> Concorrência com outras formas de ensino digital Desigualdade no acesso à internet Ciclos de pobreza que dificultam o contínuo

8 – Avaliação do Plano de Negócio

Avaliando o plano de negócio do aplicativo Ensina Saquá, observa-se um projeto inovador, não apenas pela proposta de alfabetização digital, mas, sobretudo pela forma como será executado, diferenciando-se dos diversos aplicativos já existentes ao incorporar um enfoque culturalmente localizado, promovendo a inclusão social e a valorização da identidade regional de Saquarema.

Por ainda estarmos cursando o 2º período do curso de Engenharia de Software, ainda temos bastante coisas para definir e melhorias a serem feitas no projeto e no plano de negócio. Entre os pontos que ainda precisamos definir estão: a escolha das tecnologias e linguagens de programação mais adequadas; a definição das funções e responsabilidades de cada integrante do grupo, conforme suas aptidões; a elaboração de um cronograma detalhado de desenvolvimento; a definição precisa dos indicadores financeiros e de impacto social; o modelo definitivo de monetização; além do planejamento de estratégias mais eficazes para a captação de parcerias e investimentos.

Mas, conforme formos adquirindo mais experiência conseguiremos aperfeiçoar tanto os aspectos técnicos do desenvolvimento quanto a estruturação estratégica do negócio, tornando o aplicativo ainda mais robusto, viável e com maior potencial de impacto social.