

UniALL

PLANO DE NEGÓCIOS

ISABELLA BELLO DE LUCENA

JULIANA SIMÕES

LUIZ GUSTAVO VIEIRA SAMPAIO

REGINALDO GREGÓRIO DE SOUZA NETO



Sumário

1. Apresentação dos empreendedores
2. Apresentação do negócio
3. Estrutura organizacional
4. Identificação dos parceiros
5. Aspectos mercadológicos
6. Estratégia do negócio
7. Plano de marketing
8. Planejamento financeiro
9. Produto/serviço
10. Receitas e faturamento
11. Conclusões

EMPREENDEDORES



Isabela Bello



Juliana Simões



Luíz Gustavo



Reginaldo Neto

Apresentação do negócio

QUEM SOMOS

- Plataforma digital multifuncional;
- Integração de diversas formas de e-commerce;
- Solução para uma lacuna de mercado.



Apresentação do negócio

MISSÃO

Simplificar e enriquecer a vida universitária, fornecendo uma plataforma integrada que conecta estudantes, impulsiona negócios locais e torna o acesso a produtos e serviços acadêmicos mais fácil e acessível.

VISÃO

Tornar-se a principal referência digital para estudantes universitários, reconhecida pela inovação, confiabilidade e contribuição significativa para a melhoria da experiência universitária em todos os aspectos.

Apresentação do negócio

VALORES

Inclusão e Acessibilidade: Compromisso em tornar os produtos e serviços acessíveis a todos os estudantes.

Inovação e Eficiência: Busca contínua por soluções criativas e eficientes para melhorar a experiência universitária.

Integridade e Segurança: Manter a mais alta ética nos negócios e garantir a segurança e privacidade dos usuários.

Apoio à Comunidade e Sustentabilidade: Promover o desenvolvimento local e práticas sustentáveis.

Estrutura organizacional



FINANÇAS E ADMINISTRAÇÃO



**DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO
E TECNOLOGIA**



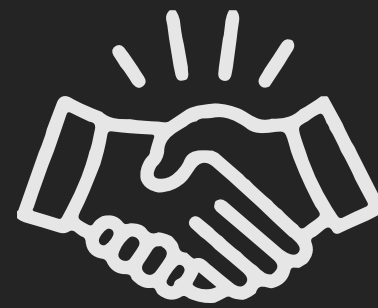
VENDAS E MARKETING



**ATENDIMENTO AO CLIENTE E
SUPORTE**

Identificação dos parceiros

- Centros e diretórios acadêmicos
- Atléticas universitárias
- Empresas locais
- Instituições de ensino
- Empresas de desenvolvimento de tecnologia e software
- Órgãos de fomento e incubadoras



Aspectos mercadológicos

MERCADO CONSUMIDOR

- Perfil dos clientes
- Aspectos decisivos para a compra
- Meios de compra

Aspectos mercadológicos

MERCADO CONCORRENTE

Principais concorrentes e suas características



Aspectos mercadológicos

MERCADO CONCORRENTE

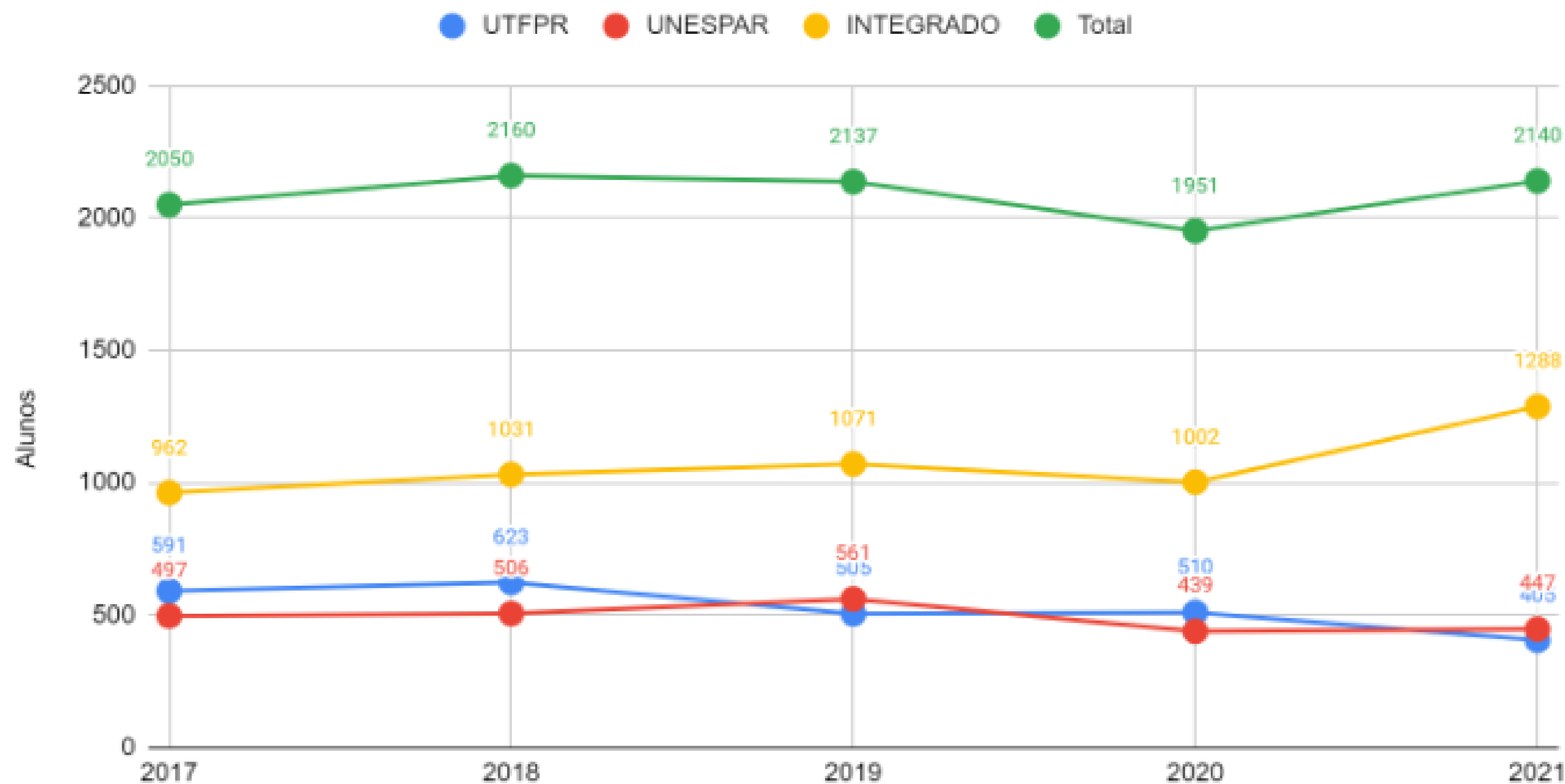
Empresa	Produtos/Serviços oferecidos	Faixa de preços
Amazon	Livros, eletrônicos, roupas, etc	8% à 15%
Mercado Livre	Produtos variados, eletrônicos, livros	10% à 14%
eBay	Produtos usados	8% a 13,25%
OLX	Produtos usados, serviços locais	8% à 12%
AiqFome	Entrega de comida	12%
Submarino	Livros, eletrônicos, itens de lazer	Preço fixo de R\$5,00
iFood	Entrega de comida	12%
Uber	Serviço de transporte	1% à 40 %
99pop	Serviço de transporte	19,99%

Aspectos mercadológicos

PARTICIPAÇÃO DE MERCADO

- 9800 alunos de ensino superior na cidade de Campo Mourão
- 2900 transações de compra e venda entre alunos realizadas mês a mês
- Expectativa de participação em 20%

Ingressantes no ensino superior na cidade de Campo Mourão



Estratégia de negócio

ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO DA EMPRESA

- Forças no ambiente interno;
- Fraquezas no ambiente interno.

Estratégia de negócio

ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

- Quanto as oportunidades;
- Quanto as ameaças.

Plano de marketing

- Estratégia para conquistar o mercado frente à concorrência
- Necessidades dos clientes e de que forma serão atendidas
- Locais de venda
- Política de preço do serviço

Planejamento financeiro

INVESTIMENTO INICIAL

Item	Características	Descrição	Quantidade	Preço unitário	Preço total
1	Mesa de escritório	Mesa Estudo Office Notebook Estilo Industrial C Prateleira	4	152,00	608,00
2	Notebook	11ª geração Intel® Core™ i5-1135G7 (cache de 8MB, até 4.2GHz)	4	2699,00	10796,00
3	Filtro de água	Purificador de Água Consul (CPB34AF) - Bivolt - Cinza	1	574,00	574,00
4	Cadeira	Cadeira de Escritório Secretária Base Cromada com Rodinha Fortt Roma Preta - CSF06-P	4	208,90	835,60
5	Ar-condicionado	Ar-Condicionado Britânia Inverter 9000Btu Frio Branco BAC9000ITFM9W - 220V - BRITANIA	1	1889,10	1889,10
6	Suporte copo descartavel	Porta Poupa Copo Dispenser Descartáveis Automático Multicopo	1	53,89	53,89
7	Pintura e reforma do predio	Orçamento local	1	2000,00	2000,00
8	Desenvolvimento do APP	Orçamento site de Freelance	1	10000,00	10000,00
Total				R\$ 17576,89	R\$ 26756,59

Planejamento financeiro

CUSTOS E DESPESAS FIXOS

Item	Características	Valor em Reais/Mês
1	Energia Elétrica	200,00
2	Água	100,00
3	Telefone	49,90
4	Aluguel	1800,00
5	Salário Pró-Labore	5280,00
6	Imposto Pró-Labore (INSS)	R\$ 580,80
7	Internet	R\$ 150,00
Total		R\$ 8.010,70

Planejamento financeiro

CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS

Item	Características	Valor em Reais/Mês
1	Manutenção	1.000,00
2	Material de expediente e consumo	150,00
Total		R\$ 1.150,00

Receitas e faturamento

$$F(PE) = \text{Custos Fixos} + \text{Custos Variáveis}$$

$$F(PE) = \text{Custos Fixos} + 0,15 * F(PE)$$

$$F(PE) = 8160,70 / 0,85$$

$$F(PE) = 9600,82$$

Receitas e faturamento

Para atingir o ponto de equilíbrio, é necessário:

- 580 transações mensais com valor médio de R\$ 100,00
- 380 anúncios pagos no valor de R\$10,00

Produto/Serviço

Serviço	Características	Pagamento	Preço
Venda de Produtos (Novos e Usados)	Marketplace para compra e venda, diversidade de produtos acadêmicos e pessoais.	Pix, cartão, boleto	Taxa de 10%
Produtos de Atléticas e CA's	Ingressos de festas, produtos lançados por essas entidades acadêmicas.	Pix, cartão, boleto	Taxa de 6% nos 3 primeiros meses para que as atléticas ajudem na divulgação do app, 10% nos demais.
Serviços Gerais (Transporte, Alimentação, etc.)	Transporte de móveis, venda de doces, dentre outros	Pix, cartão, boleto	Taxa de 10%.
Anúncios para empresas	Apresentação do anúncio de empresas para o público de forma mais evidente.	Pix, cartão, boleto	Quanto maior o valor inserido para anunciar, uma quantidade maior de pessoas será alcançada. 10 reais para alcançar 200 pessoas.
Anúncios para estudantes	Apresentação do anúncio de empresas para o público de forma mais evidente.	Pix, cartão, boleto	Quanto maior o valor inserido para anunciar, uma quantidade maior de pessoas será alcançada. 10 reais para alcançar 400 pessoas.

Conclusões

ANÁLISE DE VIABILIDADE



Cenário otimista

- Crescimento acentuado do mercado consumidor
- Baixa alteração de preços
- Ponto de equilíbrio alcançado de 1 a 2 meses após o lançamento do app

Cenário realista

- Crescimento do mercado com base nas pesquisas recentes
- Aumento de preços controlado
- Ponto de equilíbrio alcançado 3 meses após o lançamento do app

Cenário pessimista

- Queda no mercado consumidor
- Aumento considerável dos preços
- Ponto de equilíbrio alcançado 6 meses após o lançamento do app

OBRIQADQ!