



PLANO DE NEGÓCIO – ECOFFEE

Projeto Ecoffee – Sistema de Reciclagem e Recompensas por Cápsulas de Café

Curso: Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas

Disciplina: Projeto Integrador: Desenvolvimento de Sistemas Orientados a Web

Grupo:

AMANDA ALVES DA SILVA (ID: 1142648943)

ENRICO DE OLIVEIRA MIGLIORINI (ID: 1142604643)

GABRIEL VALPEREIRO HORISAWA (ID: 11426066242)

KAYKY YAN SANTOS SEVERINO (ID: 1142642481)

LÍVIA VICENTE MONTEIRO MARTINS (ID: 1142606339)

RICARDO ALLISON CORPA ALFENAS (ID: 1142527114)

Professor(a): Wilson Lourenço

Data: 30/04/2025

2. Sumário

Setor escolhido: Sustentabilidade e tecnologia (GreenTech).

Motivação: A crescente preocupação com resíduos sólidos urbanos, principalmente cápsulas de café não recicladas, representam uma oportunidade de negócio sustentável. Valorização do ESG, a popularização do café em cápsulas e a ausência de soluções integradas com recompensas tornam o projeto inovador e aplicável.

3. Conceito do negócio

O Ecoffee é um sistema digital que conecta consumidores, pontos de coleta e empresas parceiras, promovendo a reciclagem de cápsulas de café. O usuário deposita cápsulas usadas em pontos parceiros (ex: OXXO) e acumula pontos que podem ser trocados por vouchers de desconto em produtos. O negócio atende consumidores preocupados com o meio ambiente, que buscam praticidade e recompensas reais por ações sustentáveis.

4. Plano de Marketing

4.1 Produtos e serviços

- Plataforma web para cadastro de usuários;
- Sistema de pontuação por depósito de cápsulas;
- Catálogo de recompensas em forma de vouchers;
- Módulo administrativo para monitoramento.

Diferenciais: gamificação ecológica, parceria com redes OXXO, sistema automatizado, incentivo ao consumo consciente.

4.2 Segmentação e mercado

Público-alvo: consumidores de café em cápsulas (adultos 25–55 anos), classe B e C.

Localização: inicialmente São Paulo, com expansão nacional.

Estimativa: 10 milhões de brasileiros consomem cápsulas regularmente.

4.3 Localização

Sistema 100% online.

Parceiros físicos: pontos OXXO estratégicos com alto fluxo.

4.4 Concorrência

Empresa/Serviço	Reciclagem	Recompensa	Parceria com lojas
Nespresso			
Três Corações			
Ecoffee			

LEGENDA	
Possui	
Não possui	

Pontos fortes: integração, recompensas, visual moderno.

Ponto fraco: depende de engajamento e expansão inicial.

4.5 Estratégias competitivas

Preço: gratuito para usuários, financiamento via parcerias.

Comercialização: sistema próprio via web, cupons digitais.

Entrega: vouchers entregues por e-mail e área logada.

Divulgação: Instagram, Google Ads, parcerias com cafeterias e influencers.

Outras estratégias: marketing verde, integração com apps parceiros.

5. Plano Operacional

5.1 Fluxo operacional

Usuário deposita cápsulas → ponto OXXO registra QR Code.

Pontuação gerada → armazenada em banco de dados (MySQL).

Usuário resgata recompensa → recebe voucher no app.

Fornecedores: plataformas como Firebase (autenticação), AWS (storage opcional).

Prazos: cadastro e coleta instantâneos, recompensas geradas em até 24h.

5.2 Instalações e equipamentos

Hosting cloud: R\$500/mês (AWS).

Responsividade do site: HTML, CSS, JS, Bootstrap.

Backend: Spring Boot com API REST.

Gastos pré-operacionais:

- Design (Figma, Canva): R\$0 (próprio);
- Domínio + hospedagem: R\$300/ano;
- Mão de obra inicial: R\$3.000 (equipe estudante).

5.3 Estrutura organizacional

Cargo	FunçãoQtde	Sálario (estimado)
Desenvolvedor	Backend e integração 1	R\$ 2.000,00
Designer	Interface e branding 1	R\$ 1.500,00
Marketing	Divulgação e mídias sociais 1	R\$ 1.200,00
Administrativo	Gerenciamento de parcerias 1	R\$ 1.500,00

Críticas: desenvolvimento web e parcerias de coleta.

Anexo: organograma pode ser feito no draw.io.

5.4 Estrutura jurídica

Tipo: MEI inicialmente.

Sócios: 2–4 membros fundadores (estudantes).

Anexo: contrato social modelo disponível em sites de contabilidade digital.

6. Avaliação econômica e financeira

6.1 Relatórios (1º ano)

Fluxo de caixa mensal:

Receita: parcerias com cafés/marcas — R\$ 1.500/mês

Custo fixo: R\$ 800/mês

Lucro operacional estimado: R\$ 700/mês

Projeção 4 anos:

Break-even: 14º mês

Expansão para 3 estados no 2º ano

Retorno sobre capital esperado: 110%

6.2 Viabilidade

Ponto de equilíbrio: ~60 usuários/mês ativos

TIR estimada: 22%

Payback: ~1 ano e 2 meses

7. Conclusão

O Ecoffee é um empreendimento viável, inovador e alinhado com tendências sustentáveis. A combinação de propósito ambiental com recompensas reais e gamificação representa um diferencial competitivo frente aos concorrentes tradicionais. A operação digital e os custos reduzidos tornam o negócio atrativo para investimento inicial e expansão futura.

8. Bibliografia

SEBRAE. Como montar um plano de negócio.

Kotler, P. Administração de Marketing.

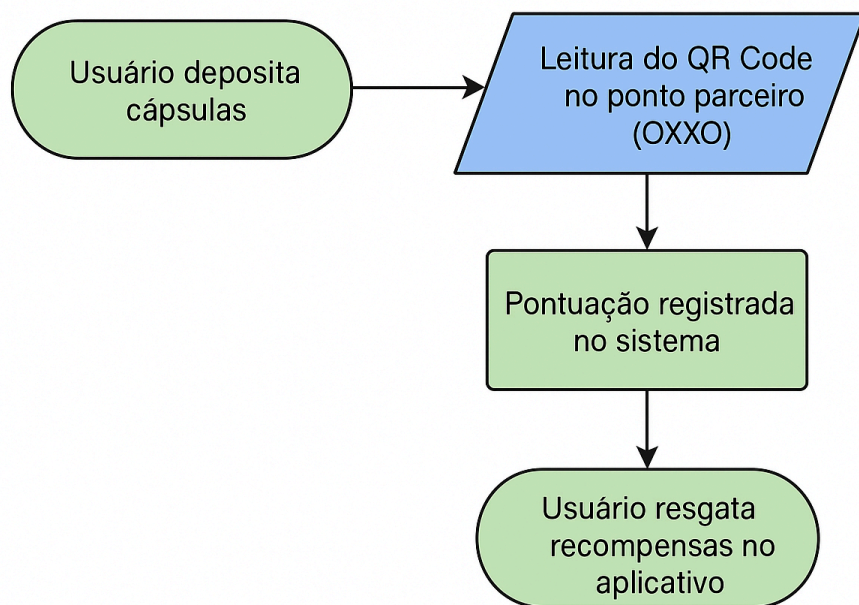
Site oficial da Nespresso, Três Corações e OXXO.

Dados de consumo da ABIC – Associação Brasileira da Indústria do Café.

Documentação técnica do Spring Boot, Bootstrap, Figma.



Fluxograma do Processo Operacional



Fluxograma do processo operacioial

Gráfico de Projeção Financeira

