

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS
Graduação em Ciência da Computação - *campus* Poços de Caldas

João Henrique dos Santos Ferreira, Marcelle Andrade Pereira, Pedro Balsamão da Costa e
Vinícius Corrêa de Assis.

SPLIT
Planejamento Estratégico

Poços de Caldas
2025

João Henrique dos Santos Ferreira, Marcelle Andrade Pereira, Pedro Balsamão da Costa e
Vinícius Corrêa de Assis.

SPLIT
Planejamento Estratégico

Planejamento Estratégico apresentada ao Graduação
em Ciência da Computação - *campus* Poços de Cal-
das da Pontifícia Universidade Católica de Minas
Gerais, como requisito parcial para aprovação da ma-
téria de Trabalho Integrado Acadêmico, matéria per-
tencente ao 6º período .

Orientador: Prof. Diego Roberto Gonçalves de
Pontes

Área de concentração: Trabalho Acadêmico Inte-
grado III - cód.3298101

Poços de Caldas
2025

RESUMO

Esse documento de planejamento estratégico visa a criação de uma solução inovadora para a divisão de contas em bares, restaurantes e eventos, proporcionando uma experiência fluida e automatizada para os usuários. O desenvolvimento segue um modelo estruturado baseado em metodologias ágeis, com três sprints de desenvolvimento ao longo de seis semanas. O projeto se apoia em análises detalhadas, incluindo matriz SWOT, Business Model Canvas e Balanced Scorecard (BSC), garantindo uma abordagem estratégica para crescimento. A plataforma contará com funcionalidades essenciais, como escaneamento inteligente de comandas via inteligência artificial, divisão proporcional de itens consumidos, cálculo automático de taxas e gorjetas, e integração com sistemas de pagamento. Além disso, prioriza a experiência do usuário, com uma interface intuitiva e comunicação em tempo real via WebSocket. O planejamento inclui estratégias de marketing digital, parcerias estratégicas e um roadmap para futuras expansões. Com um mercado aquecido para soluções digitais de pagamento, o Split busca se posicionar como a principal alternativa nacional, promovendo transparência, justiça e praticidade na divisão de contas.

Palavras-chave: Split, aplicação, divisão de contas, inteligência artificial, experiência do usuário, escaneamento de comandas, metodologias ágeis, planejamento estratégico;

ABSTRACT

This strategic planning document aims to create an innovative solution for bill splitting in bars, restaurants, and events, providing users with a seamless and automated experience. The development follows a structured model based on agile methodologies, with three development sprints over six weeks. The project is supported by detailed analyses, including a SWOT matrix, Business Model Canvas, and Balanced Scorecard (BSC), ensuring a strategic approach to growth. The platform will feature essential functionalities such as smart bill scanning using artificial intelligence, proportional division of consumed items, automatic calculation of taxes and tips, and integration with payment systems. Additionally, it prioritizes user experience with an intuitive interface and real-time communication via WebSocket. The planning includes digital marketing strategies, strategic partnerships, and a roadmap for future expansions. With a growing market for digital payment solutions, Split aims to position itself as the leading national alternative, promoting transparency, fairness, and convenience in bill splitting.

Keywords: Split, application, bill splitting, artificial intelligence, user experience, bill scanning, agile methodologies, strategic planning.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Slogan da Split	9
FIGURA 2 – Sessão do HOST	9
FIGURA 3 – Sessão do Convidado	10
FIGURA 4 – Matriz SWOT Split	16
FIGURA 5 – Plates by Splitwise - Captura de tela	18
FIGURA 6 – Matriz SWOT - Forças e Fraquezas	21
FIGURA 7 – Imagem do aplicativo PicPay.	21
FIGURA 8 – Matriz SWOT - Forças e Fraquezas	24
FIGURA 9 – Modelo Canvas	29
FIGURA 10 – BUSINESS SCORECARD	32
FIGURA 11 – Quadro Kanban	36

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 –	Comparação das funcionalidades entre Plates by Splitwise e o Split . .	18
TABELA 2 –	Comparação de UI/UX entre Plates by Splitwise e Nossa Start-up . .	19
TABELA 3 –	Comparação de Modelos de Preço entre Plates by Splitwise e Split . .	19
TABELA 4 –	Comparação de Canais de Vendas entre Plates by Splitwise e Split . .	19
TABELA 5 –	Comparação de Marketing, Reputação e Parceiros entre Plates by Splitwise e Split	20
TABELA 6 –	Comparação das funcionalidades entre Pague Junto e Split	22
TABELA 7 –	Comparação de UI/UX entre Pague Junto e Split	22
TABELA 8 –	Comparação de Modelos de Preço entre Pague Junto e Split	22
TABELA 9 –	Comparação de Canais de Vendas entre Pague Junto e Split	23
TABELA 10 –	Comparação de Marketing e Reputação entre Pague Junto e Split . . .	23
TABELA 11 –	Comparação entre Pague Junto, Splitwise e Split	25

SUMÁRIO

1 SOBRE A EMPRESA	8
1.1 Descrição do produto e funcionalidades	8
1.1.1 Sobre o produto ofertado	8
1.1.2 Funcionamento da aplicação	9
1.1.3 Funcionalidades da aplicação Split	10
1.1.3.1 Sobre o Gerenciamento de Sessões	10
1.1.3.2 Sobre o Registro e Processamento de Itens	10
1.1.3.3 Sobre a Divisão da Conta	11
1.1.3.4 Cálculo e Transparência	11
1.1.4 Descrição sobre os membros da empresa e suas responsabilidades	11
1.1.5 Missão da Split	12
1.1.6 Visão da Split	12
1.1.7 Valores da Split	13
2 ANÁLISE SWOT	14
2.0.1 Forças (Strengths)	14
2.0.2 Fraquezas (Weaknesses)	14
2.0.3 Oportunidades (Opportunities)	14
2.0.4 Ameaças (Threats)	15
2.0.5 Representação SWOT	15
3 ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA	17
3.1 Identificação de concorrentes	17
3.2 Empresa: Splitwise - Produto: Plates by Splitwise	17
3.2.1 Análise da Splitwise	17
3.2.1.1 Informações sobre o Produto Plates by Splitwise da empresa Splitwise	17
3.2.2 Forças (Strengths)	20
3.2.3 Fraquezas (Weaknesses)	20
3.3 Empresa: PicPay - Produto: Pague Junto	21
3.3.1 Análise da PicPay	21
3.3.1.1 Informações sobre o Produto Pague Junto da empresa PicPay	21
3.3.2 Forças (Strengths)	23
3.3.3 Fraquezas (Weaknesses)	23
3.4 Posicionamento da Split em relação a concorrência	24
3.5 Posicionamento Split contra concorrentes	25
3.5.1 Comparação de SWOT	25
3.5.2 SWOT Comparativo	25
3.5.2.1 Splitwise - Plates by Splitwise	25
3.5.2.2 PicPay - Pague Junto	26
3.5.2.3 Split - Produto da Start-up	26
3.5.3 Comparativo de Estratégias	27
3.5.3.1 Estratégias de Produto	27
3.5.3.2 Estratégias de Marketing	27
3.6 Insights retirados	27
4 MODELO DE NEGÓCIOS SPLIT	29
4.1 Proposta de Valor	29
4.2 Segmentos de Clientes	30
4.3 Canais	30
4.4 Relacionamento com Clientes	30
4.5 Fontes de Receita	30
4.6 Atividades Principais	30
4.7 Parcerias Principais	31
4.8 Estrutura de Custos	31
4.9 Recursos Chave	31

5 BUSINESS SCORECARD (BSC) SPLIT	32
5.1 Perspectivas do Balanced Scorecard	32
5.1.1 <i>Perspectiva Financeira</i>	32
5.1.2 <i>Perspectiva do Cliente</i>	33
5.1.3 <i>Perspectiva de Processos Internos</i>	33
5.1.4 <i>Perspectiva de Aprendizado e Crescimento</i>	33
 6 PREVISÕES FUTURAS DE DESENVOLVIMENTO	 34
6.1 Sprint 1 - Infraestrutura e Base Funcional (Semanas 1 e 2 - 31/03 a 07/04)	34
6.1.1 <i>Objetivo</i>	34
6.1.2 <i>Tarefas principais</i>	34
6.1.3 <i>Revisão e Testes</i>	34
6.2 Sprint 2 - Funcionalidades Inteligentes e Personalização (Semanas 3 e 4 - 28/04 a 12/05)	34
6.2.1 <i>Objetivo</i>	34
6.2.2 <i>Tarefas principais</i>	34
6.2.3 <i>Testes com Usuários</i>	35
6.3 Sprint 3 - Otimização, Marketing e Lançamento (Semanas 5 e 6 - 12/05 a 19/05)	35
6.3.1 <i>Objetivo</i>	35
6.3.2 <i>Tarefas principais</i>	35
6.4 Quadro Kanban	35
 7 REFERÊNCIAS	 37

1 SOBRE A EMPRESA

1.1 Descrição do produto e funcionalidades

1.1.1 Sobre o produto ofertado

O produto ofertado pela Split é uma aplicação que nasceu a partir de uma dor comum enfrentada pela maioria das pessoas: o momento desconfortável da divisão de contas em grupos, especialmente em ambientes como bares e restaurantes após o consumo. Quem nunca se viu em uma situação em que algumas pessoas dividiram uma porção, enquanto outras compartilharam diferentes itens, gerando uma matemática complexa que frequentemente resulta em discussões, constrangimentos e até mesmo atritos entre amigos?

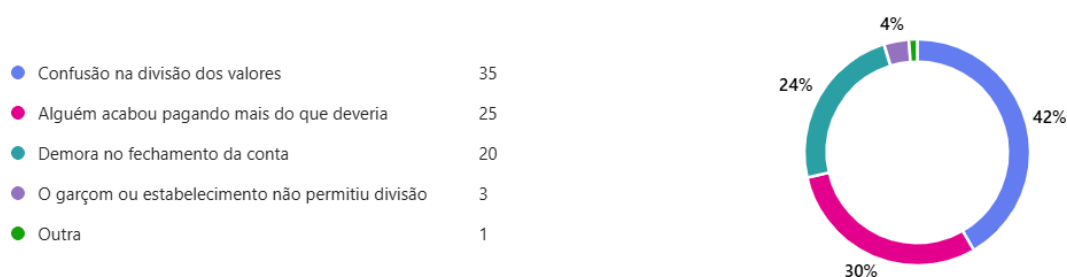
Como exemplo prático: Imagine um grupo de dez amigos em um restaurante. Três pessoas dividiram uma porção de batatas fritas, mas apenas duas delas, junto com uma quarta pessoa, compartilharam uma cerveja. Enquanto isso, outras pediram pratos individuais e bebidas diferentes. No final da noite, o que deveria ser um momento de descontração se transforma em uma sessão tensa de cálculos e discussões sobre valores.

De acordo com uma pesquisa realizada por alunos da PUC Minas no campus de Poços de Caldas, envolvendo uma amostra de 48 pessoas, as principais dificuldades encontradas nesses momentos incluem indivíduos pagando mais do que o necessário, outros se sentindo constrangidos e alguns até evitando futuros encontros para não vivenciar a mesma situação novamente.

Gráfico 1 – Pesquisa realizada pelos alunos da PUC MINAS

9. Se sim, quais foram os principais desafios? (Marque todas as opções que se aplicam)

[Mais detalhes](#)



Fonte: Autores (2025)

Dessa maneira, o aplicativo, denominado também Split, foi criado justamente para resolver essas dores. O nome "Split" foi escolhido por seu significado em inglês: "dividir". Ele é simples, direto e fácil de entender, trazendo uma solução prática para a divisão da conta, sem o desconforto social associado. O objetivo principal do Split é garantir que cada pessoa pague exatamente o que consumiu, sem a necessidade de cálculos complicados ou de discutir valores, permitindo que as amizades se mantenham intactas.

O design do produto, em sua versão mínima viável, foi criado para ser intuitivo e centrado na experiência do usuário. Com elementos arredondados e a cor verde, transmite a ideia de valor e até mesmo de dinheiro. O logo foi cuidadosamente desenvolvido para incorporar três conceitos essenciais: amizade, representada por uma carinha feliz; dinheiro, simbolizado pelo cifrão; e divisão, ilustrada pelo sinal matemático correspondente.

Dessa forma, a empresa Split adota, baseada em seu produto principal, o lema: "Divida a conta, pague com praticidade e mantenha suas amizades."

Figura 1 – Slogan da Split



Divida a conta, pague com facilidade e
preserve suas amizades

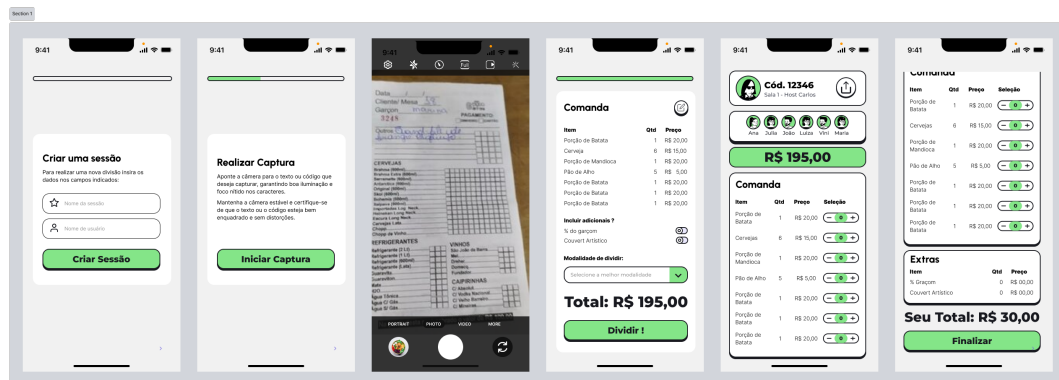
Fonte: Autores (2025)

1.1.2 Funcionamento da aplicação

Atualmente, o Split permite a adição manual de itens à comanda, identificando o que foi consumido. No futuro, com a integração de inteligência artificial, a aplicação também contará com captura de imagem para escanear a comanda e reconhecer automaticamente todos os itens. Dessa forma, o funcionamento da aplicação pode ser dividido em dois momentos:

1. No primeiro momento, um usuário host cria uma sessão inserindo seu nome e o nome da sala. A aplicação inicia a sessão e permite que esse usuário adicione manualmente os itens da comanda. Além disso, o sistema gera um código para que outros participantes possam ingressar sem ser necessário realizar qualquer tipo de autenticação.

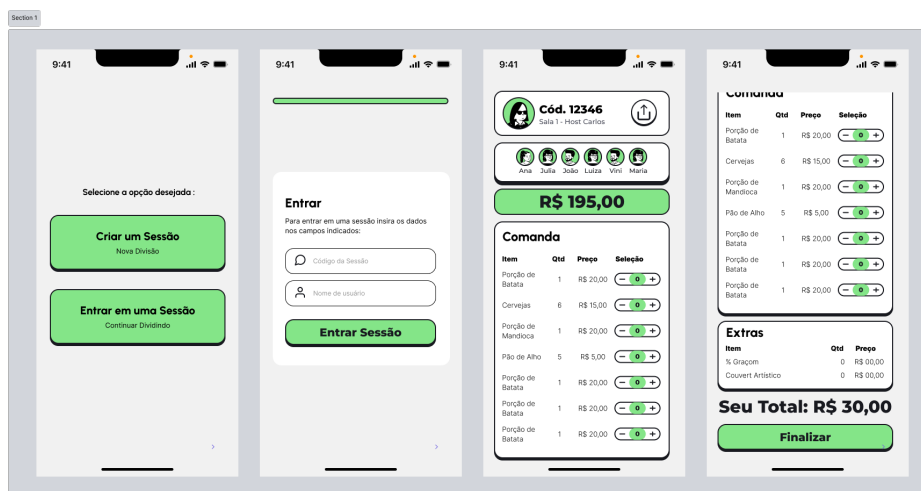
Figura 2 – Sessão do HOST



Fonte: Autores (2025)

2. No segundo momento, os demais participantes da mesa acessam a sala de divisão como convidados, inserindo a chave da sessão fornecida pelo host e registrando seus nomes. Em seguida, cada usuário é direcionado para a interface de marcação de itens, onde pode selecionar de maneira intuitiva quais produtos consumiu, seja individualmente ou de forma compartilhada. O sistema calcula automaticamente o valor devido por cada pessoa, levando em conta divisões complexas de itens compartilhados, taxas de serviço, gorjetas e até couvert artístico. Além disso, a aplicação possui mecanismos para tratamento de erros, garantindo que nenhum item fique sem atribuição.

Figura 3 – Sessão do Convidado



Fonte: Autores (2025)

1.1.3 Funcionalidades da aplicação Split

As funcionalidades contempladas na aplicação **Split** são apresentadas a seguir, organizadas em categorias para facilitar a compreensão:

1.1.3.1 Sobre o Gerenciamento de Sessões

- **Criar Sessão:** O sistema permite que os usuários iniciem uma nova sessão de divisão de contas. O sistema gera automaticamente um código único para a sessão, permitindo que outros participantes ingressem. O anfitrião pode capturar uma imagem da comanda usando a câmera do dispositivo ou adicionar os itens manualmente. Após a criação da sessão, o anfitrião tem controle sobre a edição da comanda e pode adicionar ou remover itens conforme necessário.
- **Compartilhamento de Sessão via Aplicativos de Mensagem:** O anfitrião pode compartilhar o código da sessão com amigos diretamente em aplicativos como WhatsApp, Telegram ou SMS, facilitando a entrada dos participantes.

1.1.3.2 Sobre o Registro e Processamento de Itens

- **Escaneamento Inteligente de Comandas com IA:** A Split está trabalhando em utilizar inteligência artificial para escanear comandas de pedidos feitos no estabelecimento, reconhecendo automaticamente os itens e suas quantidades, facilitando o processo de registro e minimizando erros.

- **Edição da Comanda pelo Anfitrião:** Na aplicação, o anfitrião (host) pode modificar os itens adicionados à comanda antes de finalizar a sessão, corrigindo preços, alterando descrições, adicionando ou removendo itens conforme necessário.

1.1.3.3 Sobre a Divisão da Conta

- **Sistema de Marcação Individual de Itens Consumidos:** O sistema permite que os usuários marquem individualmente quais itens foram consumidos por cada pessoa na conta.
- **Interface Intuitiva de Seleção de Itens por Pessoa:** Para itens compartilhados, os participantes simplesmente indicam sua participação na divisão da mesma forma que nos itens individuais, garantindo um rateio justo.
- **Divisão Proporcional Automática de Itens Compartilhados:** O sistema calcula automaticamente a divisão proporcional dos itens compartilhados entre os participantes, considerando quantidades consumidas ou um critério personalizado.
- **Grupos Personalizados para Divisões Específicas:** Os usuários podem criar grupos personalizados dentro de uma sessão para organizar diferentes divisões da conta, como separar gastos com bebidas e pratos.

1.1.3.4 Cálculo e Transparência

- **Cálculo Automático de Gorjetas e Taxas de Serviço:** O sistema calcula automaticamente gorjetas e taxas de serviço com base no valor total da conta, distribuindo esses custos proporcionalmente entre os participantes.
- **Histórico Detalhado de Consumo Individual:** O sistema armazena um registro detalhado de todos os itens consumidos por cada usuário ao longo do tempo, permitindo consultas posteriores.
- **Compartilhamento Fácil do Resumo da Divisão:** O anfitrião pode compartilhar um resumo detalhado da divisão da conta, incluindo a lista de itens consumidos, valores devidos e taxas aplicadas, por meio de aplicativos de mensagem, e-mail ou redes sociais.

1.1.4 Descrição sobre os membros da empresa e suas responsabilidades

A equipe da Split é composta por profissionais em diferentes áreas, garantindo um desenvolvimento eficiente e alinhado com as melhores práticas baseadas em suas experiências. Cada membro desempenha um papel fundamental para o sucesso do produto e da empresa, contribuindo com suas habilidades e conhecimentos específicos.

1. Vinicius Corrêa de Assis – Coordenador das operações da Split | Líder Técnico | Gerente de Projeto

Atualmente no 6º período de Ciência da Computação na PUC Minas – Campus Poços de Caldas, Vinicius lidera a equipe, sendo responsável pela gestão do produto, definição de estratégias e alinhamento entre os membros. Ele estabelece prioridades, monitora o progresso das tarefas e assegura que as entregas sejam feitas dentro do prazo e com a qualidade esperada. Além disso, supervisiona a experiência do usuário, trabalhando na evolução do produto e no planejamento de novas funcionalidades. Como tester, Vinicius identifica e corrige falhas antes do lançamento, além de atuar como consultor para a

implementação futura de um sistema de transcrição de imagens via inteligência artificial (OCR), contribuindo para o roadmap da aplicação. Além disso aprova orçamentos de marketing e possíveis orçamentos de escalonamentos de produto;

2. **João Henrique dos Santos Ferreira – Backend Developer | Analista de Infraestrutura**

Atualmente no 6º período de Ciência da Computação na PUC Minas – Campus Poços de Caldas, João é responsável pela arquitetura e funcionamento do backend. Ele implementa a estrutura do servidor, gerencia o banco de dados e integra as funcionalidades essenciais da aplicação. João desenvolve a lógica do sistema, incluindo cálculos para a divisão de contas, gestão de usuários e lógica para as interfaces do anfitrião e dos convidados, sempre atendendo aos requisitos definidos. Ele também garante uma integração eficiente entre o frontend e o backend. Além disso, ele realiza levantamento de orçamentos para escalonamento e infraestrutura do sistema.

3. **Marcelle Andrade – Marketing | Analista de Requisito | UX/UI Designer**

Graduada em Arquitetura e Urbanismo e cursando o 6º período de Ciência da Computação na PUC Minas – Campus Poços de Caldas, Marcelle atua no design de interfaces e experiência do usuário, garantindo uma aplicação intuitiva e eficiente. Também conduz a análise de requisitos, documentando necessidades dos usuários e convertendo-as em especificações claras para o desenvolvimento. Além disso, contribui para a estratégia de branding e marketing da startup, incluindo a comunicação da identidade do produto e a realização de orçamentos.

4. **Pedro Balsamão – Frontend Developer | Administrador**

Pedro, estudante de Ciência da Computação na PUC Minas – Campus Poços de Caldas (6º período), é responsável pelo desenvolvimento da interface visual da aplicação. Implementa o design criado por Marcelle Andrade, garantindo uma experiência fluida e responsiva. Além de desenvolver um frontend interativo e de alto desempenho, colabora com o backend para assegurar a apresentação correta dos dados e uma navegação intuitiva. Na startup, também auxilia em tarefas administrativas, como o gerenciamento de despesas e receitas.

1.1.5 Missão da Split

A missão da empresa Split é eliminar erros, simplificar pagamentos e integrar tecnologia avançada para automatizar processos, aprimorando a experiência do consumidor na divisão de contas. Busca-se criar momentos de confraternização leves e agradáveis, garantindo que questões financeiras nunca interfiram nas relações. Com uma jornada intuitiva, rápida e acessível, permite-se que o foco esteja no essencial: conexões reais e memórias inesquecíveis.

1.1.6 Visão da Split

A Split busca ser reconhecida como a principal referência em divisão de contas no Brasil, sendo sinônimo de harmonia, praticidade e excelência na experiência do usuário. O objetivo é oferecer uma jornada intuitiva e agradável, com um produto feito para as pessoas, pois sem elas, ideias não têm sentido. A empresa almeja estar presente em todos os estabelecimentos do país, oferecendo uma solução inovadora, confiável e personalizada, que atenda às necessidades de cada cliente de forma única e eficiente.

1.1.7 Valores da Split

Os valores se baseiam em sete pilares fundamentais que ajudam a manter todo o ecossistema funcionando de maneira harmônica e eficiente:

1. **Transparência:** Prioriza-se a clareza e a honestidade em cada transação, garantindo total confiança no processo. Todos os indivíduos têm acesso a divisão.
2. **Justiça:** Assegura-se uma divisão de contas justa e equilibrada, respeitando as necessidades e preferências de todos.
3. **Harmonia:** Facilita-se a convivência, tornando a divisão de despesas leve e sem atritos, preservando relações e promovendo um ambiente agradável entre amigos e familiares.
4. **Simplicidade:** Desenvolvem-se experiências intuitivas e acessíveis a todos, independentemente do nível de familiaridade com a tecnologia. Não é exigido login ou dados sensíveis, e a quantidade de cliques é minimizada. Além disso, todas as ações possuem instruções claras dentro das próprias aplicações.
5. **Inovação:** Busca-se constantemente novas tecnologias para tornar a divisão de contas mais inteligente e eficiente, utilizando aprendizado de máquina e outras ferramentas avançadas para otimizar o processo.
6. **Credibilidade:** Constrói-se a aplicação de forma precisa e responsável, garantindo integridade e tranquilidade em cada interação. A segurança é priorizada, com total proteção dos dados dos usuários e sem vazamentos de informações.
7. **Usabilidade:** As ideias são desenvolvidas pensando nas pessoas. Tudo é criado com foco no usuário, pois a experiência é fundamental. Sem uma experiência de usuário positiva, não há produto, e é ela que torna o trabalho relevante e eficaz.

2 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats), ou Análise FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças) foi utilizada no planejamento e avaliação. Seu principal objetivo foi proporcionar uma visão clara e objetiva dos fatores internos e externos que influenciam o desempenho organizacional da startup Split.

2.0.1 Forças (Strengths)

1. **Nacional, Adaptado ao Mercado Brasileiro:** A Split fornece soluções que atendem às necessidades específicas do público brasileiro, considerando particularidades culturais, econômicas e comportamentais, facilitando a adoção e aceitação. Exemplos incluem a integração com couvert artístico e porcentagem do garçom.
2. **Interface Intuitiva e Amigável:** As aplicações criadas possuem um design focado na experiência do usuário (UX), garantindo uma interface simples, clara e fácil de usar. Isso reduz a curva de aprendizado, especialmente para usuários pouco familiarizados com tecnologia, e minimiza a quantidade de cliques e direcionamentos nas telas.
3. **Automatização de Processos Manuais:** A implementação de automação no processo de divisão de contas e pagamento reduz a necessidade de intervenção manual, minimizando erros humanos e aumentando a eficiência para usuários e estabelecimentos. A funcionalidade permite realizar ações com apenas um clique, utilizando a calculadora integrada.
4. **Sem a necessidade de realização de login:** Não há perda de tempo de login ou cadastros e apenas abrir e utilizar as aplicações.

2.0.2 Fraquezas (Weaknesses)

1. **Dependência de Conexão com Internet:** Nossas aplicações dependem de uma conexão estável com a internet para funcionar corretamente visto que é um desenvolvimento web, o que pode ser uma limitação em áreas com sinal fraco ou instável, afetando a experiência do usuário e a confiabilidade do sistema.
2. **Limitações do MVP Inicial:** Os nossos produtos podem apresentar limitações no início de sua vida útil, como funcionalidades incompletas ou bugs, o que pode impactar a experiência do usuário e limitar a adoção do produto em grande escala.
3. **Base de Usuários Inicial Reduzida:** A base de usuários inicial pode ser pequena, o que dificulta a criação de um fluxo constante de dados e feedbacks valiosos para melhoria contínua, além de representar um desafio para a construção de confiança. Empresa relativamente nova e ainda não tão difundida no mercado.

2.0.3 Oportunidades (Opportunities)

1. **Mercado em Expansão de Pagamentos Digitais:** O mercado de pagamentos digitais está em constante expansão, impulsionado pela digitalização e pelas mudanças nas preferências dos consumidores. Isso cria uma excelente oportunidade para que a Split se consolide como soluções de referência na divisão de contas. Além disso, ao coletar dados, é possível analisar os padrões de consumo e pagamento dos usuários, gerando insights valiosos para aprimorar a experiência e a eficiência do serviço.

2. **Demanda Crescente por Soluções Automatizadas:** Com a crescente busca por eficiência e automação, especialmente em setores como alimentação e entretenimento, há uma grande oportunidade para expandir, atendendo à demanda por processos simplificados e rápidos, como divisão em viagens, casas compartilhadas e até mesmo contas básicas como luz, água, telefone e cartões de crédito compartilhados.
3. **Possibilidade de Parcerias Estratégicas:** Parcerias com grandes redes de restaurantes, bares e plataformas de pagamento podem acelerar a Split, além de gerar novas fontes de receita e ampliar a visibilidade da empresa, com programas de cashback, desconto e itens promocionais.
4. **Expansão para Outros Segmentos:** Além do setor de alimentação e bebidas, pode-se expandir para outros segmentos que necessitam de soluções de divisão de custos, como eventos corporativos, hotéis, transporte de grupo, oferecendo mais fontes de receita.

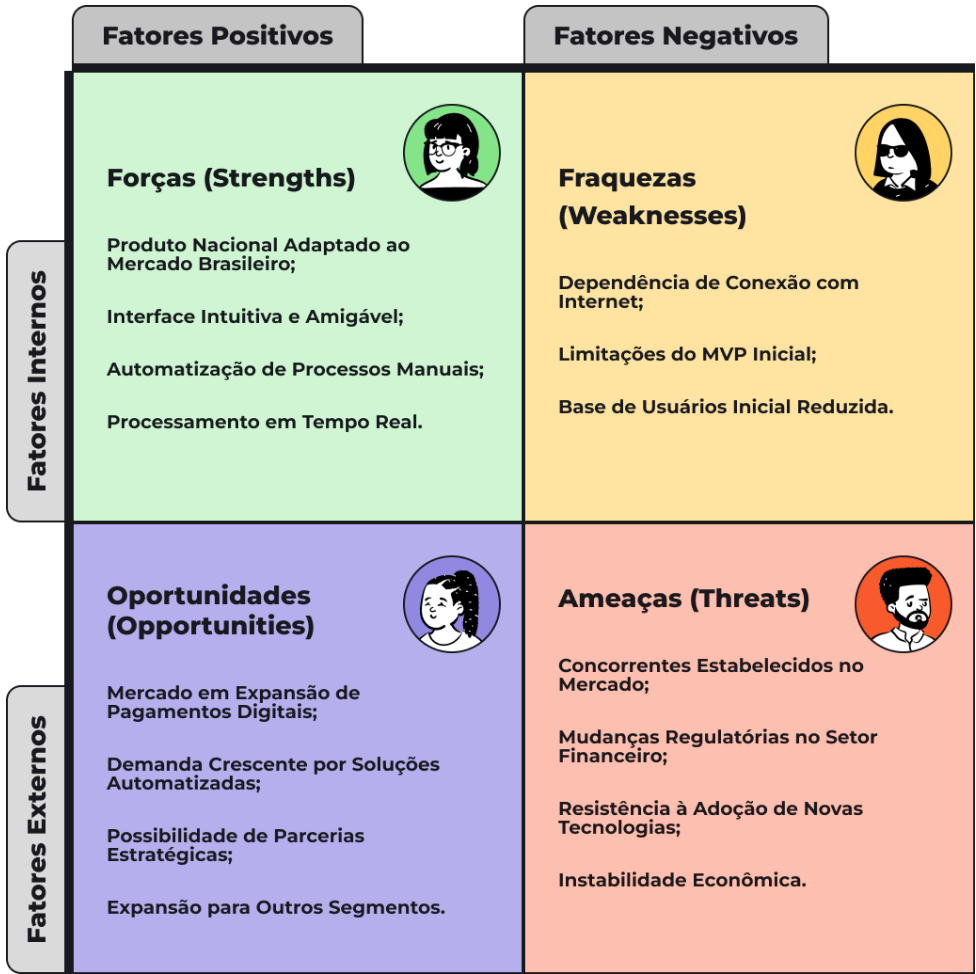
2.0.4 Ameaças (Threats)

1. **Concorrentes Estabelecidos no Mercado:** Existe presença de empresas já consolidadas no mercado de pagamentos digitais e divisão de contas, representando uma ameaça significativa. Esses concorrentes têm uma base de usuários maior, mais recursos financeiros e uma marca mais reconhecida, como por exemplo a Splitwise.
2. **Mudanças Regulatórias no Setor Financeiro:** Mudanças nas regulamentações sobre pagamentos digitais, privacidade de dados e sistemas de transações financeiras podem impactar diretamente a operação, exigindo investimentos em conformidade legal e possível adaptação de sistemas.
3. **Resistência à Adoção de Novas Tecnologias:** Alguns usuários e estabelecimentos podem resistir à adoção de novas tecnologias, especialmente aqueles acostumados a métodos tradicionais de pagamento. Essa resistência pode ser mais forte em um mercado com um público mais conservador, onde há uma preocupação com a confiança nas soluções digitais, principalmente em relação à divisão de contas, que não é realizada por humanos. Muitas vezes, a percepção de segurança e confiabilidade está atrelada a processos tangíveis e físicos, o que pode dificultar a adoção da tecnologia. A ideia de confiar em um sistema digital para lidar com questões financeiras pode gerar receios sobre a precisão e segurança.
4. **Instabilidade Econômica:** Em um cenário de instabilidade econômica, a capacidade de consumo da população pode ser reduzida, impactando diretamente a Split. Fatores como crises econômicas, guerras, inflação, instabilidade política e até pandemias podem agravar essa situação, diminuindo o poder aquisitivo dos consumidores e afetando a disposição de empresas e usuários em investir em soluções digitais, além de reduzir a frequência das pessoas em bares e restaurantes. Isso pode resultar em uma menor adesão ao serviço, já que as pessoas tendem a priorizar gastos essenciais em tempos de incerteza econômica.

2.0.5 Representação SWOT

A imagem abaixo representa dois dos pontos analisados na matriz SWOT.

Figura 4 – Matriz SWOT Split



Fonte: Autores (2025)

3 ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA

3.1 Identificação de concorrentes

Com base em pesquisas baseadas nas lojas de aplicativos disponíveis em smartphones como as lojas da Apple store e Play store, a Split em sua espera identificou dois concorrentes sendo eles:

1. Concorrente Direto:

- **Splitwise:** A Splitwise é uma empresa privada que desenvolveu uma aplicação para gerir despesas partilhadas. A plataforma permite criar grupos, registrar gastos, calcular quem deve a quem e simplificar dívidas. O produto concorrente direto é o "Plates by Splitwise".

2. Concorrente Indireto:

- **PicPay Apps:** Com mais de 12 anos de história, o PicPay é um dos principais bancos digitais do Brasil. Fundada em Vitória (ES), a companhia foi pioneira em transações instantâneas entre pessoas e no uso de QR Code, oito anos antes do Pix. O produto concorrente indireto é uma funcionalidade existente dentro do app do banco digital, chamada "Pague Junto".

3.2 Empresa: Splitwise - Produto: Plates by Splitwise

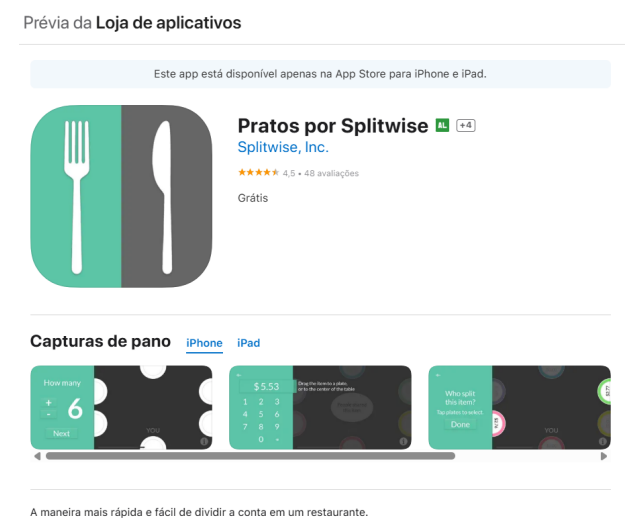
3.2.1 *Análise da Splitwise*

A análise da Splitwise foi fundamentada em duas vertentes: a primeira, envolvendo as informações sobre o produto Plates by Splitwise, e a segunda, abarcando aspectos relacionados à empresa.

3.2.1.1 Informações sobre o Produto Plates by Splitwise da empresa Splitwise

1. **Funcionalidades:** Segundo descrição fornecida pela própria desenvolvedora, Splitwise na loja de aplicativos, o app:
 - Permite adicionar até 10 pessoas para divisão de contas.
 - Possibilidade de arrastar itens individuais para os "pratos" das pessoas ou dividir itens compartilhados.
 - Calcula automaticamente impostos e gorjetas.
 - Opção "Split the rest" para dividir o restante da conta equitativamente.
 - Ajuste manual para quem pagou a conta, permitindo visualizar quanto cada pessoa deve reembolsar.
 - Simplicidade no design, com poucos passos para finalizar a divisão.
 - Integração com aplicativo principal da Splitwise que é para divisão de contas e para cobrar também.

Figura 5 – Plates by Splitwise - Captura de tela



Fonte: Apple Store (2025)

A seguir há uma tabela de comparação com o Produto Paltes by Splitwise com as funcionalidades do Produto Split produzido pela empresa Split:

Tabela 1 – Comparação das funcionalidades entre Plates by Splitwise e o Split

Funcionalidade	Plates by Splitwise	Split
Número máximo de usuários	10 pessoas	50 pessoas
Arrastar e soltar para dividir	Sim	Sim
Cálculo automático de impostos/gorjetas	Sim	Sim, com maior flexibilidade
Divisão antecipada da conta	Não	Sim
Escaneamento de nota fiscal	Não	Sim
Integração com pagamentos digitais	Não	Não
Nomeação de pratos e itens	Não	Sim
Disponibilidade	Apenas iOS	iOS, Android e Web
Histórico de divisões	Não	Sim

Fonte: Elaborado pelos autores

2. **UI/UX:** A experiência do usuário foi analisada por meio de avaliações e opiniões presentes na loja de aplicativos, além de testes de interação realizados pelos autores deste plano estratégico. Dessa forma, foram identificadas seguintes pontos:

- Interface minimalista e fácil de entender.
- Simples arrastar e soltar para dividir itens entre os participantes.
- Cores suaves e design clean, sem sobrecarga visual.
- Feedback visual claro ao selecionar itens e ao dividir os valores.
- Apenas disponível para iOS, limitando a acessibilidade.
- Ausência de modo escuro (*dark mode*).
- Interface rígida, sem personalização de layout ou cores.
- Nenhuma animação ou microinteração para tornar a experiência mais fluida.

- Sem tradução e adaptação para outras línguas.
- Impede que a conta seja dividida antes da chegada dela, apenas após a finalização do total.
- Não permite nomear pratos ou itens individualmente.

Apresentando uma comparação entre o UI/UX do Plates by Splitwise e o Split

Tabela 2 – Comparação de UI/UX entre Plates by Splitwise e Nossa Start-up

Fatores	Plates by Splitwise	Split
Interface intuitiva	Sim	Sim
Modo dark	Não	Sim
Reconhecimento de comanda por imagem	Não	Sim, porém ainda não implementada
Nomeação de pratos e itens	Não	Sim
Possibilidade de dividir antes do pagamento	Não	Sim
Suporte multilíngue	Não	Não

Fonte: Elaborado pelos autores

3. Modelos de Preço:

- Aplicativo gratuito.
- Modelo baseado em funcionalidades básicas, sem monetização direta.
- Aplicativo sem atualizações recentes, a última atualização foi em 7 de dezembro de 2020. Portanto, pode não haver recursos pagos ou novos recursos disponíveis.

Apresentando uma comparação entre os modelos e preços do Plates by Splitwise e o Split

Tabela 3 – Comparação de Modelos de Preço entre Plates by Splitwise e Split

Critério	Plates by Splitwise	Split
Modelo de Preço	Gratuito	Gratuito funcionalidades básicas
Funcionalidades Pagas	Não	Sim
Atualizações	Última atualização em 2020	Atualizações contínuas com novos recursos
Monetização	Gratuito	Potencial monetização

Fonte: Elaborado pelos autores

4. Canais de Vendas:

- Disponível apenas na App Store (iOS).

Apresentando uma comparação entre os canais de venda do Plates by Splitwise e o Split

Tabela 4 – Comparação de Canais de Vendas entre Plates by Splitwise e Split

Critério	Plates by Splitwise	Split
Disponibilidade	Apenas na App Store (iOS)	App Store, Google Play ,Web
Canais de Vendas	Exclusivo para iOS	Multi-plataforma

Fonte: Elaborado pelos autores

5. Marketing, Reputação, Parceiros:

- Marketing focado na simplicidade e eficiência.
- Boa reputação, com avaliação média de 4.5 estrelas.
- O parceiro mais eficiente é o **Splitwise**, outro aplicativo da empresa, que possui muitos usuários e atualizações constantes.

Apresentando uma comparação entre o marketing, reputação e parceiros de venda do Plates by Splitwise e o Split.

Tabela 5 – Comparação de Marketing, Reputação e Parceiros entre Plates by Splitwise e Split

Critério	Plates by Splitwise	Split
Marketing	Simplicidade e eficiência	Foco UX, reações humanas e inovação
Reputação	Avaliação média de 4.5 estrelas	Sem avaliações
Parceiros	Parceria com o Splitwise	Sem parcerias

Fonte: Elaborado pelo autor

6. Análise SWOT do app Plates by Splitwise:

3.2.2 Forças (Strengths)

- Reconhecimento de Marca:** O Splitwise é amplamente reconhecido no mercado de finanças pessoais, principalmente em termos de divisão de contas. A sua reputação o torna confiável para muitos usuários. Portanto faz com que esse app Plates by Splitwise tenha maior adesão.
- Interface Simples e Eficiente:** O app possui uma interface simples e fácil de usar, sem sobrecarregar o usuário, facilitando a experiência.
- Gratuito** A base gratuita é suficientemente rica para atrair uma grande base de usuários.

3.2.3 Fraquezas (Weaknesses)

- Limitação ao Nicho de Divisão de Contas em Refeições/Eventos:** Embora seja eficaz para esse segmento, o produto não abrange atribuições de nomes de itens e não há traduções para o mercado nacional.
- Falta de Personalização:** As opções de personalização são limitadas, o que pode ser um problema para usuários que buscam uma experiência mais adaptada às suas necessidades específicas como o dark mode ou até mesmo questões de acessibilidade.
- Escalabilidade Limitada:** Embora funcione bem para pequenas interações de grupo, pode não ser ideal para empresas ou grandes grupos com necessidades mais complexas de gestão financeira.
- Disponibilidade:** Disponível apenas na Apple Store, para dispositivos IOS;
- Inclusão Manual:** O processo é oneroso e demorado, além do fato que só da para incluir itens após o fechamento da conta.
- Atualizações:** Não há atualizações recentes, ultima realizada em 2020.

A imagem abaixo representa dois dos pontos analisados na matriz SWOT

Figura 6 – Matriz SWOT - Forças e Fraquezas

Plates by Splitwise



Fonte: Elaborado pelos autores (2025)

3.3 Empresa: PicPay - Produto: Pague Junto

3.3.1 Análise da PicPay

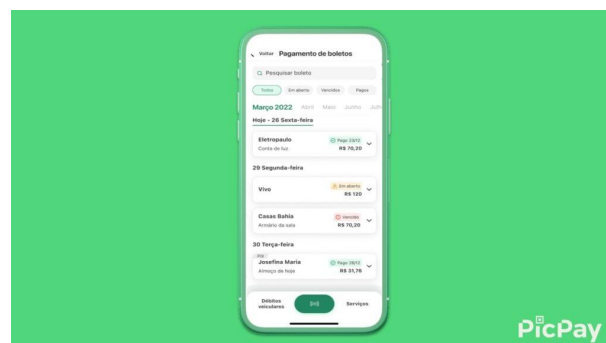
A análise da PicPay foi fundamentada em duas vertentes: a primeira, envolvendo as informações sobre o produto Pague Junto, e a segunda, abarcando aspectos relacionados à empresa.

3.3.1.1 Informações sobre o Produto Pague Junto da empresa PicPay

1. **Funcionalidades:** Segundo descrição fornecida pela desenvolvedora, o app:

- Permite dividir pagamentos entre diferentes usuários de forma automatizada.
- Facilita a gestão de despesas compartilhadas.
- Oferece integração com contas bancárias e cartões.
- Notifica os participantes sobre pagamentos pendentes.

Figura 7 – Imagem do aplicativo PicPay.



Fonte: Google imagens - 2025

Tabela 6 – Comparação das funcionalidades entre Pague Junto e Split

Funcionalidade	Pague Junto	Splitwise
Divisão de contas automática	Sim	Sim
Integração com bancos	Sim	Não
Notificações automáticas	Sim	Não
Suporte a carteiras digitais	Sim	Não

Fonte: Elaborado pelos autores

2. **UI/UX:** A experiência do usuário foi analisada por meio de avaliações e opiniões presentes na loja de aplicativos, além de testes de interação realizados pelos autores deste plano estratégico. Foram identificadas as seguintes questões:

- Interface intuitiva e fácil de usar.
- Processo de pagamento rápido e seguro.
- Algumas reclamações sobre demora em reembolsos.

Tabela 7 – Comparação de UI/UX entre Pague Junto e Split

Critério	Pague Junto	Split
Facilidade de uso	Alta	Alta
Design intuitivo	Sim	Sim
Tempo de processamento de pagamento	Rápido	Rápido
Reclamações sobre reembolsos	Algumas	Sem dados

Fonte: Elaborado pelos autores

3. **Modelos de Preço:**

- Uso gratuito com possibilidade de cobrança de taxas em determinadas transações.

Tabela 8 – Comparação de Modelos de Preço entre Pague Junto e Split

Critério	Pague Junto	Split
Gratuito	Sim	Sim
Cobrança por transações	Sim	Não
Versão premium disponível	Não	Ainda Não

Fonte: Elaborado pelos autores

4. **Canais de Vendas:**

- Disponível nas lojas de aplicativos (Google Play e App Store).
- Integração com o ecossistema PicPay.

Tabela 9 – Comparação de Canais de Vendas entre Pague Junto e Split

Critério	Pague Junto	Split
Disponível no Google Play	Sim	Ainda Não
Disponível na App Store	Sim	Ainda Não
Integração com outras fintechs	Sim	Não

Fonte: Elaborado pelos autores

5. Marketing, Reputação, Parceiros:

- Campanhas de marketing digital.
- Parcerias com bancos e fintechs.
- Boa reputação entre os usuários, mas algumas críticas sobre suporte.

Tabela 10 – Comparação de Marketing e Reputação entre Pague Junto e Split

Critério	Pague Junto	Split
Campanhas de marketing digital	Sim	Sim
Parcerias com bancos	Sim	Não
Reputação geral positiva	Avaliação de 4,4 na Apple Store	Sem dados
Reclamações sobre suporte	Algumas	Sem informações

Fonte: Elaborado pelos autores

6. Análise SWOT do app Pague Junto:

3.3.2 Forças (Strengths)

- Integração com outras soluções do PicPay:** A integração com o ecossistema PicPay facilita o uso para quem já está familiarizado com a plataforma. Isso melhora a experiência do usuário, pois elimina a necessidade de múltiplos aplicativos para gerenciar pagamentos.
- Facilidade de uso:** Um dos principais atrativos do Pague Junto é a interface intuitiva. Aplicativos financeiros precisam de simplicidade para garantir que usuários de diferentes perfis consigam utilizar sem dificuldades.
- Sistema de notificações automáticas:** O envio de notificações em tempo real mantém os usuários informados sobre transações e cobranças, reduzindo esquecimentos e melhorando o controle financeiro.

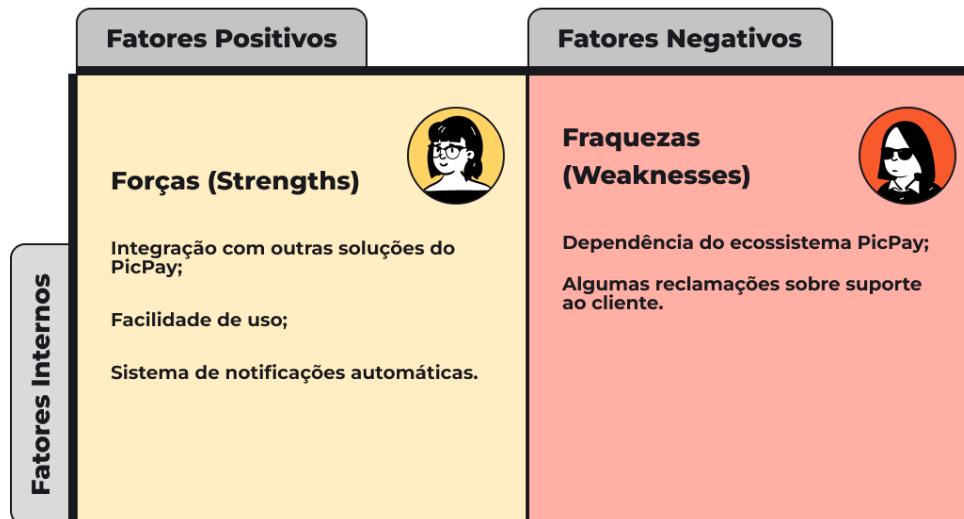
3.3.3 Fraquezas (Weaknesses)

- Dependência do ecossistema PicPay:** Embora a integração seja uma vantagem, também pode ser um ponto fraco, pois limita a adoção do aplicativo por usuários que preferem outras plataformas de pagamento, como PayPal ou bancos digitais. Isso pode restringir o crescimento do app.
- Algumas reclamações sobre suporte ao cliente:** Problemas com atendimento podem impactar a reputação do aplicativo e gerar insatisfação entre os usuários. Se o suporte não for eficiente, questões como erros em pagamentos ou dificuldades no uso podem afastar clientes e prejudicar a adoção do app.

A imagem abaixo representa dois dos pontos analisados na matriz SWOT

Figura 8 – Matriz SWOT - Forças e Fraquezas

Plates by Splitwise



Fonte: Elaborado pelos autores (2025)

3.4 Posicionamento da Split em relação a concorrência

Reunindo todas as informações atribuídas sobre os concorrentes, organizou e agrupou os dados com o objetivo de refletir o posicionamento da Split em relação a eles. A tabela abaixo apresenta as informações consolidadas:

Tabela 11 – Comparação entre Pague Junto, Splitwise e Split

Critério	Pague Junto	Splitwise	Split
Funcionalidades			
Divisão de contas automática	Sim	Sim	Sim
Gestão de despesas compartilhadas	Sim	Sim	Sim
Integração com bancos	Sim	Não	Não
Notificações automáticas	Sim	Sim	Não
Suporte a carteiras digitais	Sim	Não	Não
Pagamento direto pelo app	Sim	Não	Não
Relatórios detalhados de gastos	Sim	Sim	Sim
Conversão automática de moedas	Não	Sim	Não
Pagamentos recorrentes	Sim	Não	Não
Suporte a múltiplas formas de pagamento	Sim	Não	Sim
Capacidade de mais de 10 pessoas na divisão	Sim	Não	Sim
UI/UX			
Interface intuitiva	Sim	Sim	Sim
Processo de pagamento rápido	Sim	Não	Sim
Segurança nas transações	Alta	Média	Alta
Reclamações sobre reembolsos	Sim	Sim	Não
Modelos de Preço			
Uso gratuito	Sim	Sim	Sim
Cobrança de taxas em transações	Sim	Não	Sim
Plano premium com benefícios	Não	Sim	Sim
Canais de Vendas			
Disponível em lojas de aplicativos	Sim	Sim	Ainda Não
Integração com bancos	Sim	Não	Não
Ecossistema próprio (ex: PicPay)	Sim	Sim	Não
Marketing, Reputação e Parceiros			
Campanhas de marketing digital	Sim	Sim	Sim
Parcerias com bancos e fintechs	Sim	Não	Não
Boa reputação entre usuários	Sim	Sim	Sem dados
Reclamações sobre suporte	Sim	Sim	Não

Fonte: Elaborado pelos autores

3.5 Posicionamento Split contra concorrentes

3.5.1 Comparação de SWOT

Nesta seção, foi realizada uma análise dos principais concorrentes da Split, a saber, o produto "Plates by Splitwise" e a funcionalidade "Pague Junto" do PicPay.

3.5.2 SWOT Comparativo

3.5.2.1 Splitwise - Plates by Splitwise

Forças:

- Reconhecimento de Marca: O Splitwise é amplamente reconhecido, o que facilita a adesão ao produto "Plates by Splitwise".

- **Interface Simples:** A interface é minimalista, facilitando o uso e permitindo uma experiência sem fricções.
- **Gratuito:** A base gratuita atrai muitos usuários, permitindo uma grande penetração de mercado.

Fraquezas:

- **Limitação de Funcionalidades:** O produto é voltado apenas para a divisão de contas de refeições/eventos, com poucas funcionalidades como personalização de itens ou nomeação de pratos.
- **Acesso Limitado:** Disponível apenas para iOS, o que restringe sua acessibilidade.
- **Falta de Atualizações:** O último update foi em 2020, o que sugere um produto estagnado.
- **Localização:** Não é um produto voltado para o mercado brasileiro.

3.5.2.2 PicPay - Pague Junto**Forças:**

- **Integração com Bancos e Carteiras Digitais:** O PicPay oferece integração com várias plataformas de pagamento, o que facilita a utilização e a gestão de pagamentos.
- **Notificações Automáticas:** A funcionalidade de notificações mantém os usuários informados sobre pendências financeiras, aumentando a conveniência.

Fraquezas:

- **Reclamações sobre Reembolsos:** O processo de reembolso tem sido uma área de insatisfação para os usuários, o que pode prejudicar a experiência.
- **Limitação de Funcionalidades:** Embora possua boas funcionalidades de pagamento, ainda há limitações no gerenciamento de despesas entre grupos, o que restringe sua eficácia em contextos como eventos maiores.

3.5.2.3 Split - Produto da Start-up**Forças:**

- **Multiplataforma:** O Split está disponível em várias plataformas (iOS, Android e Web), o que amplia seu alcance e acessibilidade.
- **Funcionalidades Avançadas:** A capacidade de escanear notas fiscais, dividir antes do pagamento, e a maior flexibilidade no cálculo de impostos/gorjetas são diferenciais importantes.
- **Interface Personalizável:** O Split oferece opções de personalização, como a nomeação de pratos, recursos de dark mode, e design responsivo.

Fraquezas:

- **Modelo de Preço:** Embora o Split ofereça um modelo gratuito, funcionalidades adicionais ainda não estão disponíveis, limitando as opções para usuários que buscam um serviço mais robusto.

3.5.3 Comparativo de Estratégias

3.5.3.1 Estratégias de Produto

1. Plates by Splitwise: Foca em simplificar a divisão de contas em refeições, com um design minimalista e fácil de usar. No entanto, sua limitação ao iOS e a falta de inovações recentes podem ser um obstáculo frente a competidores mais dinâmicos.
2. Pague Junto (PicPay): A estratégia do PicPay visa a integração direta com contas bancárias e carteiras digitais, o que permite ao usuário realizar pagamentos diretamente pela plataforma. A facilidade de divisão automática de contas e as notificações automáticas são pontos fortes, mas o foco em pagamentos pode limitar o alcance em eventos e situações mais complexas.
3. Split: A Split, por sua vez, visa um público mais amplo, com funcionalidades que atendem desde pequenas interações até grandes eventos ou empresas. A estratégia multicanal (iOS, Android, Web) e as atualizações contínuas indicam um foco em inovação com a inclusão de inteligência artificial para leitura de comanda.

3.5.3.2 Estratégias de Marketing

1. Plates by Splitwise: A estratégia de marketing do produto da Splitwise é focada em sua simplicidade e eficiência, com um apelo direto ao público que busca uma solução descomplicada para dividir contas em refeições.
2. Pague Junto (PicPay): O PicPay, ao ser um banco digital, utiliza um marketing integrado ao seu ecossistema, oferecendo benefícios como cashback e promoções para engajar os usuários.
3. Split: A estratégia de marketing da Split tem como foco a inovação em UX, reações humanas e soluções práticas para o dia a dia, com um desenvolvimento contínuo que reforça sua proposta de valor.

3.6 Insights retirados

1. Diversificação de Funcionalidades: A Split pode explorar a inclusão de funcionalidades adicionais como integração com carteiras digitais e bancos, o que faria a empresa se alinhar mais diretamente com o modelo do PicPay, mas sem perder seu diferencial de focar na divisão de despesas em eventos.
2. Acessibilidade Multiplataforma: A disponibilidade em várias plataformas (iOS, Android e Web) da Split é um grande trunfo frente ao Plates by Splitwise, que é exclusivo para iOS. Isso garante maior penetração de mercado e acessibilidade.
3. Investir em Experiência do Usuário: A experiência do usuário (UI/UX) deve ser um foco contínuo para a Split, considerando que o PicPay e o Plates by Splitwise oferecem interfaces simples, mas com limitações em termos de personalização e design. Um investimento em personalizações, animações e microinterações pode diferenciar o Split no mercado.
4. Modelo de Preço e Monetização: A Split deve explorar um modelo freemium, onde funcionalidades básicas são gratuitas e recursos avançados podem ser cobrados, como a funcionalidade de escanear notas fiscais, integração com sistemas de pagamento e funcionalidades premium de personalização.

5. Alianças Estratégicas: Considerar parcerias com bancos e outras plataformas de pagamento pode permitir à Split expandir sua funcionalidade de maneira similar ao PicPay, oferecendo uma solução mais robusta para gestão de despesas.

4 MODELO DE NEGÓCIOS SPLIT

O modelo de negócio da Split é baseada no Business Model Canvas é uma ferramenta que permite a visualização clara do modelo de negócio de uma empresa, estruturando suas principais áreas em nove blocos. Abaixo, detalhamos cada um desses blocos para a startup.

Figura 9 – Modelo Canvas

Modelo Canvas				
Parcerias chave Bares, restaurante e eventos Empresas de pagamento Empresas de tecnologia Influenciadores digitais	Atividades chaves Desenvolvimento contínuo da plataforma Gestão da infraestrutura tecnológica Marketing digital e aquisição de usuários Suporte ao clientes	Oferta de valor Justiça financeira: pagamento individual do consumo Automatização inteligente com IA Transparência total nos gastos Facilidade de pagamento digital	Relacionamento Atualizações baseadas em feedback Gamificação e recompensas Interface intuitiva sem cadastro complexos	Segmentos de clientes Frequentadores de bares e restaurantes Proprietários de estabelecimentos Parceiros financeiros e tecnológicos
	Recursos chaves Algoritmos de divisão inteligente Infraestrutura de servidores escalável Base de dados seguras		Canais Marketing digital: Instagram , tick tok. Parcerias com estabelecimentos	
Estrutura de custos Desenvolvimento e manutenção Insfraestrutura (servidores, segurança) Marketing e aquisição de usuários Suporte ao cliente			Fontes de receita Taxas sobre pagamentos digitais Assinaturas Premium (fidelidade, cashback) Parcerias com estabelecimentos Publicidade direcionada	

Fonte: Elaborado pelos autores

4.1 Proposta de Valor

A Split foi concebida para eliminar a frustração e os conflitos gerados no momento de dividir contas em grupo. Dessa maneira a proposta de valor:

- **Justiça Financeira:** Cada usuário paga apenas pelo que consumiu, evitando discussões desnecessárias.
- **Automatização Inteligente:** O escaneamento de comandas via Inteligência Artificial reduz a necessidade de cálculos manuais.
- **Experiência Simplificada:** Processo intuitivo e rápido, eliminando complicações matemáticas.
- **Transparência Total:** Exibição detalhada de cada gasto, incluindo gorjetas e taxas de serviço.
- **Facilidade de Pagamento:** Integração com métodos digitais para quitação imediata da conta.

4.2 Segmentos de Clientes

A Split visa atender três perfis de clientes principais:

- Frequentadores de bares e restaurantes: Grupos de amigos, famílias e colegas de trabalho que desejam dividir despesas de maneira justa e prática.
- Proprietários de estabelecimentos: Restaurantes e bares que buscam agilizar o fechamento de contas, reduzindo o tempo de espera e melhorando a experiência dos clientes.
- Parceiros financeiros e tecnológicos: Empresas que oferecem soluções de pagamento digital e podem integrar seus serviços à Split.

4.3 Canais

A Split se conectará aos seus usuários e facilitará o acesso à sua solução por meio de diferentes canais, incluindo:

- Marketing digital (Redes sociais, anúncios segmentados).
- Parcerias estratégicas com estabelecimentos que promovem o uso do aplicativo.

4.4 Relacionamento com Clientes

A Split se conectará aos seus usuários e facilitará o acesso à sua solução por meio de diferentes canais, incluindo:

1. Atualizações constantes baseadas em feedbacks da comunidade.
2. Gamificação e recompensas, incentivando o uso contínuo do aplicativo.
3. Interface intuitiva e amigável, facilitando a adoção da plataforma sem necessidade de cadastros complexos.

4.5 Fontes de Receita

A Split monetiza sua solução por meio de diferentes estratégias de geração de receita:

- Taxas sobre pagamentos digitais efetuados diretamente no app.
- Modelos de assinatura premium, oferecendo integração com programas de fidelidade e cashback, Pagamento direto pelo app, sem precisar usar maquininhas e Cobrança automática dos caloteiros.
- Parcerias pagas com estabelecimentos, permitindo promoções exclusivas dentro do app.
- Publicidade direcionada, com ofertas segmentadas para usuários frequentes.

4.6 Atividades Principais

As principais atividades realizadas pela Split para manter sua competitividade incluem:

- Desenvolvimento contínuo da plataforma, com melhorias frequentes e novas funcionalidades.
- Gestão da infraestrutura tecnológica, garantindo segurança e escalabilidade.
- Estratégias de marketing digital e aquisição de usuários.
- Suporte ao cliente, garantindo uma experiência de usuário satisfatória.
- Expansão de parcerias, explorando novas integrações e oportunidades de negócio.

4.7 Parcerias Principais

A Split depende de alianças estratégicas para fortalecer sua presença no mercado. Suas principais parcerias incluem:

- Bares, restaurantes e eventos, que incentivam o uso da plataforma entre seus clientes.
- Empresas de pagamento digital, viabilizando a integração de transações financeiras dentro do app.
- Empresas de tecnologia, permitindo melhorias na experiência do usuário e novas funcionalidades.
- Influenciadores digitais e formadores de opinião, ajudando a divulgar a solução para públicos estratégicos.

4.8 Estrutura de Custos

Os principais investimentos necessários para a operação e crescimento da Split incluem:

- Desenvolvimento e manutenção da plataforma.
- Custos com infraestrutura de servidores ,segurança de dados e suporte.
- Campanhas de marketing e aquisição de usuários, aumentando a base de clientes, com base métricas coletas por anúncios pagos e influenciadores.
- Suporte ao cliente e atendimento, essencial para garantir a satisfação dos usuários e resolver problemas rapidamente.

4.9 Recursos Chave

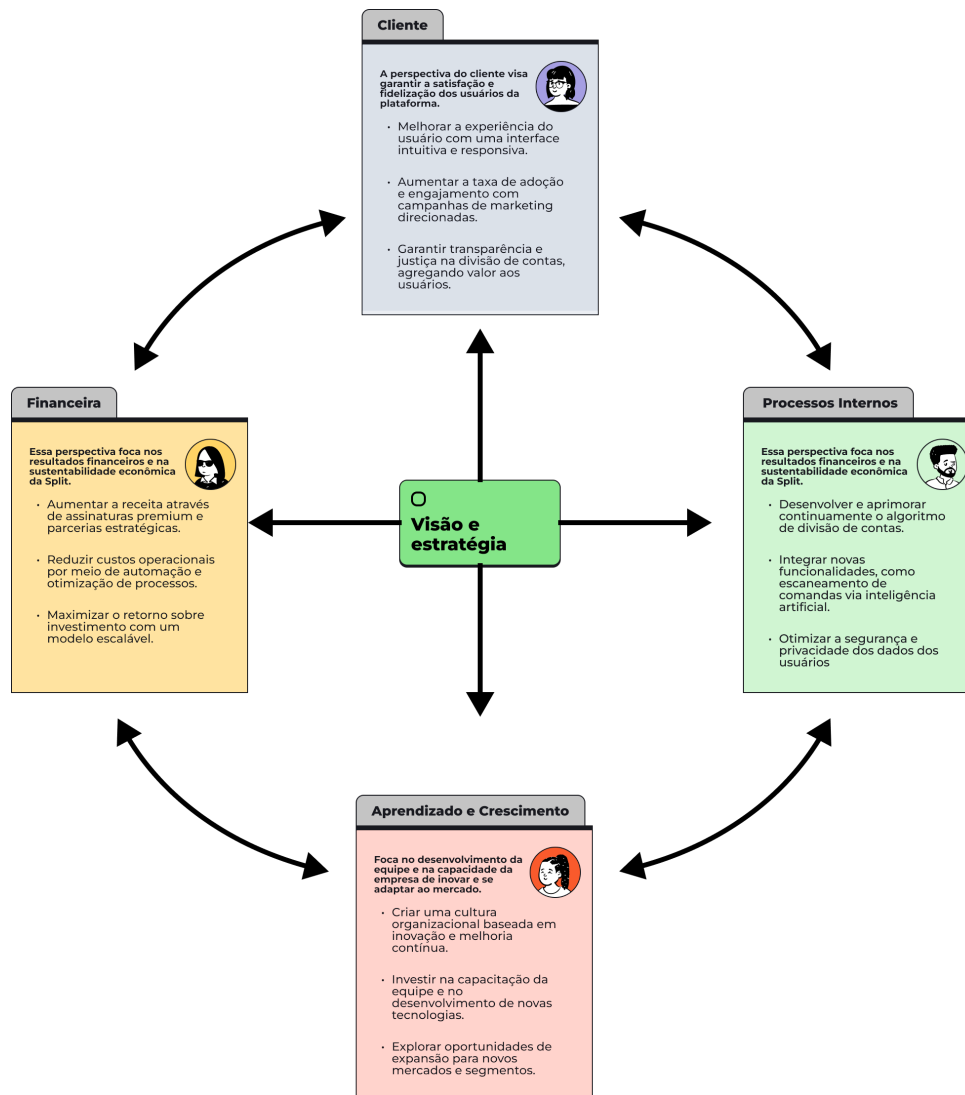
A operação eficiente do Split depende de um conjunto de recursos que garantem a qualidade e confiabilidade da solução. Os principais recursos incluem:

- Algoritmos de Divisão Inteligente: Implementação de modelos avançados para identificação precisa dos itens consumidos e distribuição justa dos valores entre os usuários.
- Infraestrutura de Servidores Escalável: Arquitetura robusta que suporta o crescimento da base de usuários sem comprometer a performance do sistema.
- Base de Dados Segura: Proteção avançada das informações dos usuários, garantindo privacidade, integridade e conformidade com regulamentações de segurança digital.

5 BUSINESS SCORECARD (BSC) SPLIT

A BSC da Split está dividida em quatro perspectivas principais: **Financeira**, **Cliente**, **Processos Internos** e **Aprendizado e Crescimento**. Cada uma dessas perspectivas contém objetivos estratégicos que contribuem para o sucesso do negócio.

Figura 10 – BUSINESS SCORECARD



Fonte: Elaborado pelos autores

5.1 Perspectivas do Balanced Scorecard

5.1.1 Perspectiva Financeira

Essa perspectiva foca nos resultados financeiros e na sustentabilidade econômica da *Split*.

- Aumentar a receita através de assinaturas premium e parcerias estratégicas.
- Reduzir custos operacionais por meio de automação e otimização de processos.
- Maximizar o retorno sobre investimento (ROI) com um modelo escalável.

5.1.2 *Perspectiva do Cliente*

A perspectiva do cliente visa garantir a satisfação e fidelização dos usuários da plataforma.

- Melhorar a experiência do usuário com uma interface intuitiva e responsiva.
- Aumentar a taxa de adoção e engajamento com campanhas de marketing direcionadas.
- Garantir transparência e justiça na divisão de contas, agregando valor aos usuários.

5.1.3 *Perspectiva de Processos Internos*

Aqui são definidos os processos internos necessários para alcançar os objetivos estratégicos.

- Desenvolver e aprimorar continuamente o algoritmo de divisão de contas.
- Integrar novas funcionalidades, como escaneamento de comandas via inteligência artificial.
- Otimizar a segurança e privacidade dos dados dos usuários.

5.1.4 *Perspectiva de Aprendizado e Crescimento*

Foca no desenvolvimento da equipe e na capacidade da empresa de inovar e se adaptar ao mercado.

- Criar uma cultura organizacional baseada em inovação e melhoria contínua.
- Investir na capacitação da equipe e no desenvolvimento de novas tecnologias.
- Explorar oportunidades de expansão para novos mercados e segmentos.

6 PREVISÕES FUTURAS DE DESENVOLVIMENTO

Com base nos insights gerados pela análise de concorrência, nas decisões tomadas sobre o modelo de negócios e no BSC (Balanced Scorecard), é possível traçar um plano de desenvolvimento para as funcionalidades mais críticas da nossa start-up. O objetivo é melhorar a experiência do usuário e garantir que o produto se destaque no mercado, utilizando as informações adquiridas sobre os concorrentes e as necessidades dos nossos usuários.

Modo Escuro (Dark Mode): A ausência do modo escuro no Plates by Splitwise é uma falha observada, já que muitos usuários preferem essa funcionalidade para melhorar a usabilidade em ambientes de pouca luz. Implementar o modo escuro será uma das primeiras funcionalidades a serem desenvolvidas, pois atende a uma demanda crescente entre os usuários.

6.1 Sprint 1 - Infraestrutura e Base Funcional (Semanas 1 e 2 - 31/03 a 07/04)

6.1.1 *Objetivo*

Melhorar a usabilidade do aplicativo e estabelecer a base técnica para novas funcionalidades.

6.1.2 *Tarefas principais*

- **Integração com Google Analytics:** Implementação de monitoramento de métricas, incluindo taxa de sucesso, taxa de sucesso por clique e taxa de erro. Definição de KPIs para análise da performance.
- **Melhoria na Usabilidade do Histórico:** Refinamento da interface para acesso mais intuitivo ao histórico de divisões de contas, com adição de filtros e categorias.
- **Correções de Bugs do MVP:** Ajustes na nomenclatura de campos, reposicionamento de botões e resolução de falhas lógicas na divisão de contas e cálculos.

6.1.3 *Revisão e Testes*

Ao final da Sprint 1, serão conduzidos testes internos para validar as correções implementadas.

6.2 Sprint 2 - Funcionalidades Inteligentes e Personalização (Semanas 3 e 4 - 28/04 a 12/05)

6.2.1 *Objetivo*

Introduzir novas funcionalidades que aprimorem a experiência do usuário e tornem o aplicativo mais interativo.

6.2.2 *Tarefas principais*

- **Implementação de Captura de Imagem com OCR:** Desenvolvimento de um sistema de reconhecimento óptico de caracteres (OCR) para ler automaticamente comandas e extrair informações.
- **Implementação de Avatares e Personalização:** Criação de um sistema de avatares personalizáveis, permitindo edição de imagem, cores e estilos.
- **Implementação do Modelo Fracionário:** Ajuste do algoritmo de divisão para suportar frações exatas, garantindo cálculos precisos mesmo em divisões complexas.

6.2.3 Testes com Usuários

No final da Sprint 2, um grupo de usuários testará as novas funcionalidades e fornecerá feedback.

6.3 Sprint 3 - Otimização, Marketing e Lançamento (Semanas 5 e 6 - 12/05 a 19/05)

6.3.1 Objetivo

Refinar o aplicativo, garantir sua estabilidade e preparar estratégias para o lançamento no mercado.

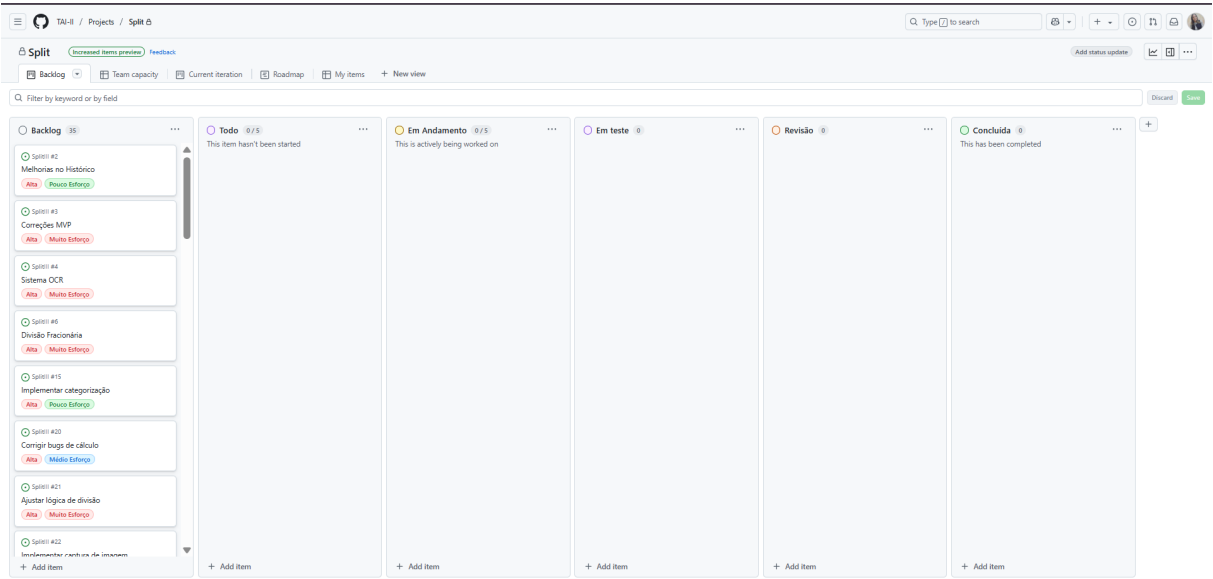
6.3.2 Tarefas principais

- **Testes de Usabilidade:** Avaliação formal da experiência do usuário, identificação de melhorias e ajustes finais.
- **Otimizações e Ajustes Finais:** Refinamento dos sistemas desenvolvidos nas sprints anteriores e correção de bugs identificados durante os testes.
- **Plano de Divulgação e Marketing:** Criação de materiais promocionais, incluindo vídeos demonstrativos e postagens para redes sociais. Definição de estratégias de lançamento e parcerias.

6.4 Quadro Kanban

O quadro do projeto foi estruturado seguindo o modelo do GitHub Projects, com as colunas Backlog, To Do, Em Andamento, Em testes, Em Revisão e Concluído. As tarefas foram organizadas de forma a definir primeiro a prioridade e o status, podendo estar no backlog, em andamento, em execução ou em qualquer outra fase do fluxo. Além disso, foi estabelecida uma relação de esforço, categorizada como pouco esforço, médio esforço ou muito esforço. Cada tarefa possui uma data inicial e uma data final de conclusão, além de estar vinculada a um milestone, que no caso foi dividido em Sprint 1, Sprint 2 e Sprint 3. As tarefas também foram classificadas por labels, organizando-as em categorias como bug, documentação, desenvolvimento, análise e levantamento de requisitos, marketing, entre outras. Por fim, foi definido o tipo da tarefa, identificando se se trata de um teste, um bug ou uma feature.

Figura 11 – Quadro Kanban



Fonte: Elaborado pelos autores

7 REFERÊNCIAS

1. APPLE. Plates by Splitwise. Disponível em: <https://apps.apple.com/br/app/plates-by-splitwise/id669801762>. Acesso em: 24 mar. 2025.
2. D'ADDIO, Rafael. Análise de Concorrência. Trabalho Acadêmico Integrado III. 2025.
3. FOGAROLLI, Luís Gustavo. Missão, Visão e Valores. Trabalho Acadêmico Integrado III. 2025.
4. PICPAY. Com quem posso dividir um pagamento usando o Pague Junto?. Disponível em: <https://meajuda.picpay.com/hc/pt-br/articles/15915545619475-Com-quem-posso-dividir-um-pagamento-usando-o-Pague-Junto>. Acesso em: 24 mar. 2025.
5. SPLITWISE. Plates by Splitwise: a free app for splitting restaurant checks. 2013. Disponível em: <https://blog.splitwise.com/2013/07/30/plates-by-splitwise-a-free-app-for-splitting-restaurant-checks/>. Acesso em: 24 mar. 2025.
6. TREASY. Balanced Scorecard (BSC): o que é, como aplicar e exemplos práticos. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/balanced-scorecard-bsc/>. Acesso em: 24 mar. 2025.