



Fundação CECIERJ - Vice Presidência de Educação Superior a Distância

**Curso de Tecnologia em Sistemas de Computação**

**Disciplina: Empreendedorismo e Ética Profissional**

**AD2 / 1º semestre de 2017**

**GABARITO**

**Prezado aluno: O gabarito aqui exposto é um guia de como a correção desta AD foi realizada. Para cada questão sugerimos uma possível abordagem inspirada nas respostas dos próprios alunos. Vale ressaltar que outras idéias e repostas também podem estar corretas. As respostas são fictícias baseada em fatos reais, como a recente participação do Empreendedor mirin David Braga no programa Shark Tank da Sony veja aqui: <https://www.youtube.com/watch?v=SZY5aNIMZMY> . Boa sorte!**

Um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos. Entretanto, lembre-se de que o maior usuário do seu plano é você mesmo.

Leia o caso do empreendedor David Mirim (<http://g1.globo.com/jornal-da-globo/noticia/2015/05/garoto-de-14-anos-cria-aplicativo-e-fatura-cerca-de-r-100-mil-por-mes.html>) e defina (crie) os seguintes itens de um plano de negócios para ele.

**1) (2,5 pontos) Crie um sumario Executivo. Os dados que a reportagem não apresenta você deve imaginar como poderia ser. Seguir instruções do Capítulo 1 do guia SEBRAE**

- Completude em relação aos pontos que devem ser abordados neste item do plano (1,0 ponto)
- Aproximação da realidade (0,5 pontos)
- Clareza na descrição (0,5 pontos)
- Originalidade (0,5 pontos)

**Sugestão para o Sumario Executivo**

**Resumo dos principais pontos do plano de negócios:** List it é um portal de e-commerce colaborativo que agiliza a compra de material escolar online, sem precisar ir à livraria. Basta preencher os campos com o nome do colégio e a série do aluno, que todos os itens aparecem assinalados. A pessoa somente deseleciona o que não deseja comprar otimizando assim o processo de compra. Usando a lógica da seleção invertida a compra leva menos de cinco

minutos. List it funciona como um **marketplace**, ou seja, shopping virtual com dois níveis de acesso, um para consumidores (pais e escolas) e outro para lojistas como papelarias e livrarias. Para quem compra, a navegação é contínua, idêntica a de uma loja virtual, porém com o diferencial de ter acesso a centenas de vendedores em um único site. Basta que o cliente escolha o(s) produto(s) que quer comprar e finalizar a compra com um único pagamento, inclusive com um único valor de frete também, independente se a compra inclui produtos de diversos vendedores. Depois de aprovada a compra o sistema divide o(s) pagamento(s) entre administrador, lojista e integrador de pagamento, permitindo maior liberdade e transparência entre as partes envolvidas. Hoje depois de um investimento inicial de R\$ 50,000.00 (Cinquenta mil Reais) estamos faturando R\$ 100,000.00 (Cem mil Reais) mensais e com cerca de 3.000 clientes cadastrados. Estamos a procura de financiamento ou investidores para conseguir desenvolver melhor nosso sistema de negócios e assim oferecer outra série de produtos sempre com a mesma qualidade e preço mas aumentando nosso raio de atuação. Inicialmente esperamos atender estados vizinhos a Alagoas e num prazo de quatro anos poder atender todo o Brasil.

#### Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Nome: David Braga	
Endereço: R. Barão de Alagoas, nº 10	
Cidade: Maceió	Estado: Alagoas
Telefone 1: (82)3756-3755	Telefone 2: (82)99437-5625

Empreendedor mirim– mas não é sócio da empresa

*É possível a participação de um menor de idade numa sociedade ou associação de uma empresa, mas com algumas restrições. Conforme a Instrução Normativa nº 29/1991 - Art. 17, “o arquivamento de ato de sociedade por quotas de responsabilidade limitada da qual participam menores será procedido pelo órgão de Registro, desde que: se trate de um menor púbere (maior de 16 anos e menor de 18 anos), o capital da sociedade esteja integralizado, tanto na constituição como nas alterações contratuais e não sejam atribuídos ao menor quaisquer poderes de gerência ou administração”. Fonte: SEBRAE*

David Braga é estudante de 14 anos sem muita experiência sobre negócios mas com uma promissora capacidade de empreender. Experiência de 3 anos no desenvolvimento de software vem PHP com base de dados em MYSQL. Cursos de HMTL5, CSS3 e Angular. Atualmente comparte suas inquietudes e capta novas necessidades do mercado através do contato direto com o público-alvo e através de palestras que realiza em diversos eventos destinados a novas start-ups e outros realizados para divulgar a empresa. Hoje cuida do marketing, divulgação da empresa e captação de recursos. Recentemente participou do program Shark Tank da Sony obtendo como prêmio um serviço de mentoria para o List it (Para saber mais acesse: <https://www.youtube.com/watch?v=SZY5aNIMZMY> ).

#### Socio 1

Nome: Cristiana Peixoto Braga	
Endereço: R. Barão de Alagoas, nº 10	
Cidade: Maceió	Estado: Alagoas
Telefone 1: (82) 3756-3755	Telefone 2: (82)98488-5385

Cristiana é empresária, proprietária da papelaria “Material Escolar” e da loja de presentes “Lembranças”. Ampla conhecedora do mercado atacadista e varejista devido à natureza de seu trabalho. Na “List It” tem como responsabilidades principais manter contato e aumentar o número de instituições que cadastram suas listas de material escolar na plataforma e acompanhar de perto preços e logística das empresas parceiras, garantindo assim que a qualidade dos produtos comercializados estejam sempre dentro do mesmo padrão mantendo sempre a mesma margem de preços e cumprindo os prazos de entrega.

#### Sócio 2

Nome: Carlos Alberto Albuquerque	
Endereço: R. dos Tiradentes n. 555 ap 207 Centro	
Cidade: Maceió	Estado: Alagoas
Telefone 1: (82)3755-3788	Telefone 2: (82)99488-5688

Carlos Alberto Albuquerque é reconhecido como um dos conferencistas mais sintonizados com Inovação e Convergência Digital do Brasil; Especialista em empreendedorismo, startups, marketing e vendas; Investidor Anjo desde 2008; Participa em mais de 100 StartUps; Lead Partner da Bossa Nova Investimentos; Premiado como melhor Investidor Anjo do Brasil pelo prêmio Spark Awards da Microsoft; Empreendedor Serial; Colunista de diversos Portais no Brasil; Palestrante internacional; Escritor e autor e coautor dos Livros [O vendedor na Era Digital] e [Vendas & Atendimento], [Gigantes das Vendas] e [Educando Filhos para Empreender]; Premiado por anos consecutivos como um dos maiores Incentivadores do Ecossistema Empreendedor Brasileiro; Espalhador de Ideias Digitais e Melhores Práticas em Negócios. Sua atribuição primeira na organização é cuidar da administração e finanças do empreendimento de maneira que possa crescer dentro do tempo estipulado pelo cronograma e plano de metas da empresa. Também tem a função de atrair novos investidores.

**Dados do empreendimento:** List It Ltda CNPJ: 17.111.222/0001-07

**Missão da empresa:** Rapidez, agilidade e menor preço na compra do seu material escolar.

**Setor de atividade:** comércio online (e-commerce) na região de Alagoas.

**Forma jurídica:** Sociedade Limitada

**Enquadramento tributário:** simples

**Capital social e fonte de recursos:**

Investimento inicial de R\$ 50.000,00. Iniciamos nossa atividade com recursos próprios.

	Nome	Valor	% de participação
Socio 1	Cristiana Peixoto Braga	40.000,00	90%
Socio 2	Carlos Alberto Albuquerque	10.000,00	10%
		<b>50.000,00</b>	

**2) (2,5 pontos) Forneça a análise de mercado. Seguir instruções do Capítulo 2 do guia SEBRAE**

- Completude em relação aos pontos que devem ser abordados neste item do plano (1,0 ponto)
- Aproximação da realidade (0,5 pontos)
- Clareza na descrição (0,5 pontos)
- Originalidade (0,5 pontos)

**Sugestão para Análise de Mercado**

**Público alvo**

O público alvo são pais de estudantes. Pessoas físicas, principalmente mulheres acima de 30 anos de idade com filhos e com renda familiar acima de R\$ 2.500,00 localizadas em Maceió. Estes clientes já estão acostumados a compras pela internet através de sites e plataformas diversas e por isso é fácil chegar até eles, como realizam suas compras em lojas físicas, tem noção de valores e qualidade das mercadorias. Sendo assim nosso serviço conquista o consumidor pois ele tem noção do produto que precisa, qualidade, preço e prefere comodidade e economizar tempo através da compra pela internet. A quantidade do material é a critério do cliente, porém pré-definida por sua instituição de ensino e série. Normalmente costumam comprar em papelarias tradicionais, uma vez ao ano. Atualmente, não existe nenhuma empresa que ofereça esse tipo de serviço, por se tratar de uma ideia inovadora que visa reduzir o tempo gasto para comprar todos os itens da lista de material, e a dificuldade de encontrar todos os itens num mesmo lugar. Por tanto, a maior motivação seria a possibilidade de fazer a compra de um alista de material escolar em cinco minutos, e que hoje, normalmente é feita em dias. O mercado de atuação é muito promissor, pois se trata de um público presente em qualquer lugar do país. Também faz parte do publico alvo escolas e instituições de ensino que muitas vezes adquirem o material escolar e depois repassam aos pais ou responsáveis.

**Concorrentes**

Atualmente não foi encontrado outro serviço de marketplace específico para atender lista de material escolar. Como concorrentes podemos considerar papelarias e livrarias físicas e de e-commerce. As lojas físicas oferecem produtos mais caros, nem sempre tem todo o material que o cliente precisa da sua lista fazendo com que precise ir a vários lugares para completar suas compras. As lojas físicas apresentam limitação de atendimento em função do horário de atendimento da loja. Por outro lado, as lojas físicas tem a vantagem de atender pessoalmente o cliente podendo conversar com o cliente e descobrir quais são seus interesses, oferecendo alternativas para sua compra. Esse atendimento personalizado faz diferença mas é um ponto que pode ser minimizada oferecendo descontos conforme aumentam as compras pelo aplicativo List It e também através de pesquisas online que

pode oferecer alternativas para sua compra. Na compra online, List It oferece de forma rápida um orçamento do kit escolar em varias livrarias e papelarias online.

	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias
List It	Mesma oferecida pelos concorrentes porem com a opção de pesquisa e compra de um kit escolar completo	Mesmo oferecido pelos concorrentes	Boleto Cartões de credito PayPal	Online	24h	Call center Chats Emails	Troca e Devolução ReclameAqui
Buscapé	Mesma oferecida pelos concorrentes	Mesmo oferecido pelos concorrentes	Não efetua a compra somente faz a busca de produtos e direciona para o site da loja	Online	24h	-	-
Kalunga	Mesma oferecida pelos concorrentes	Mesmo oferecido pelos concorrentes	Boleto Cartões de credito PayPal	Online e fisica	24h	Call center Chats Emails Tele vendas	Troca e Devolução ReclameAqui

### Fornecedores

Os fornecedores do List it são os seus próprios concorrentes, ou seja, papelarias e livrarias tanto físicas quanto aquelas que já tem o serviço de comércio eletrônico.

### Endereço

End. Físico: Rua Almirante Tabajós, 55 Sala 102	End. Eletrônico: list-it.com.br	
Bairro: Centro	Cidade: Maceió	Estado: Alagoas
Telefone 1: (82)3750-3797	Telefone 2: (82)99847-3780	

### **3) (2,5 pontos) Forneça um bom plano de marketing? Seguir instruções do Capítulo 3 do guia SEBRAE**

- **Completude em relação aos pontos que devem ser abordados neste item do plano (1,0 ponto)**

- Aproximação da realidade (0,5 pontos)
- Clareza na descrição (0,5 pontos)
- Originalidade (0,5 pontos)

## Sugestão para Plano de Marketing

### Principal produto

Nosso produto é uma lista escolar completa (kit escolar) a ser entregue ao nosso cliente em sua casa. O cliente tem a opção de personalizar a lista, por exemplo, retirando algum item ou trocando a quantidade de alguns itens, mas isto não compromete a venda pois praticamos preços competitivos e temos a vantagem de entregar tudo pronto sem a necessidade de que o cliente procure em diversas lojas físicas ou sites, economizando assim tempo e trabalho de se deslocar para fazer as pesquisas. Trabalhamos com uma ampla opção de lojas e marcas.

### Estratégias promocionais

O veículo de propaganda que melhor se adapta ao nosso negócio e pela própria natureza dele é a internet. Através de parcerias com nossos fornecedores colocamos nosso nome (logotipo) em seus sites. Estamos presentes também em diversas redes sociais garantindo assim contato com possíveis novos usuários, divulgação da nossa marca e possibilitando identificar variações de mercado e comportamento do público em geral. O idealizador do List It e empreendedor mirim David Braga realiza palestras e participação em programas televisivos. Temos também um programa de cliente fidelidade através de pontos que o cliente acumula cada vez que usa nossos serviços. Estabelecemos parcerias com escolas em troca de descontos promocionais.

### Estrutura de comercialização

A logística do List It, **sendo um marketplace**, é muito mais complexa do que para uma loja virtual, pois são diversos vendedores de diversas localidades enviando seus produtos para um único comprador que faz um único checkout e paga um valor único de frete. Como funciona: O vendedor cadastra seus produtos e determina o valor do frete (pode ser um valor preestabelecido pelos administradores do site ou uma tabela individual, para cada vendedor). O cliente, ao acessar o site, poderá inserir em seu carrinho de compras produtos de diferentes vendedores com diferentes valores de frete. Ao finalizar a compra, o cliente faz um único pagamento, incluindo os valores dos produtos e dos fretes. Neste momento é feita a divisão, automaticamente, dos valores dos produtos, fretes, comissionamento do site e do integrador de pagamentos, eliminando a necessidade de uma tabela fixa de frete ou ter que contratar uma equipe para separar manualmente o destino do pagamento recebido.

- 4) (2,5 pontos) Forneça uma análise baseada no modelo FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças). Seguir instruções do Capítulo 7 do guia SEBRAE

- Completude em relação aos pontos que devem ser abordados neste item do plano (1,0 ponto)
- Aproximação da realidade (0,5 pontos)
- Clareza na descrição (0,5 pontos)
- Originalidade (0,5 pontos)

#### Sugestão para o Modelo FOFA

<b>Forças</b> Preço de venda competitivo Oferece pesquisa rápida de mercado Comodidade de compra Custo de manutenção baixo	<b>Oportunidades</b> Inexistência de concorrentes diretos (não existe aplicativo similar) Aumento crescente da demanda Expansão do serviço para outros estados Oferta de novos produtos como Kits uniformes, Kits aniversário etc.
<b>Fraquezas</b> Pouco capital para investir Falta de experiência anterior no ramo Baixa adesão de fornecedores Listas devem ser atualizadas e cadastradas a cada ano.	<b>Ameaças</b> Impostos elevados Sazonalidade do produto (produto tem saída no início do ano) Ameaça de surgirem concorrentes rapidamente, pois a ideia é simples de ser copiada.

Guia SEBRAE:

[http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf)