

Plano de Negócios

HEPHAESTUS ACADEMY



OBJETIVO

Este plano tem como objetivo apresentar um planejamento, avaliando o empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional. E também servir como instrumento de diagnóstico, tornando possível a avaliação da evolução da empresa para cada aspecto definido.

ÍNDICE

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

- 1.1 Objetivo
- 1.2 Visão
- 1.3 Missão
- 1.4 Valores
- 1.5 Público alvo (Setores de atividade)
- 1.6 Forma Jurídica (informar a forma mais adequada)
- 1.7 Capital Social
- 1.8 Fonte de Recursos

2. ANÁLISE DO MERCADO

- 2.1 Estudo do Clientes
- 2.2 Estudo do Concorrentes
- 2.3 Estudo dos fornecedores

3. PLANO DE MARKETING

- 3.1 Descrição dos principais produtos
- 3.2 Estratégias promocionais
- 3.3 Estrutura de comercialização
- 3.4 Preço
- 3.5 Localização

4. PLANO OPERACIONAL

- 4.1 Layout ou arranjo físico
- 4.2 Capacidade comercial/serviços
- 4.3 Processos Operacionais
- 4.4 Necessidade de pessoal

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

5.2 Capital de Giro

5.3 Investimentos pré-operacionais

5.4 Investimento Total (resumo)

5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

5.6 Estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

5.7 Estimativa de custos de comercialização

5.8 Estimativa dos custos com mão de obra

5.9 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

5.10 Demonstrativo de resultados

5.11 Lucratividade

5.12 Rentabilidade

5.13 Prazo de retorno do investimento

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 OBJETIVO

A Hephaestus Academy tem como objetivo ser uma plataforma referência na venda de conteúdos digitais da área da Tecnologia da Informação para aquele que busca consumir produtos para aprimoramento técnico ou iniciar seus estudos na área. Entre os temas mais importantes dentro da área de T.I. que serão comercializados na plataforma podemos citar alguns como, Algoritmos e Linguagem de Programação, Arquitetura e Organização de Computadores, Hardware, Matemática Discreta, Língua Portuguesa e Língua Inglesa. As formas dos conteúdos variam entre o formato de texto, vídeo e jogos interativos. Através disso, temos como objetivo fomentar o mercado de profissionais da Tecnologia da Informação possibilitando o acesso a um conteúdo de qualidade.

1.2 VISÃO

Ser autoridade em vendas on-lines para o mercado de T.I.

Através de nossa tecnologia, nosso conhecimento e esforços acreditamos ser capazes de contribuir com o desenvolvimento pessoal dos profissionais e aspirantes da Tecnologia da Informação, construindo assim uma ponte que liga o conhecimento com a vontade de aprender, e consequentemente colaborando com o crescimento do número de pessoas capacitadas tecnicamente para um mercado tão deficiente atualmente.

1.3 MISSÃO

Ajudar no crescimento profissional das pessoas

A educação é a chave para a transformação e as pessoas que tem acesso ao conhecimento podem transformar suas vidas e o mundo. Nossa missão é facilitar essa transformação utilizando nossa tecnologia como uma ferramenta para que as pessoas possam crescer e ajudar a sociedade a se tornar cada vez melhor de se viver.

1.4 VALORES

Confiança

A base de todo relacionamento de sucesso é sem dúvida a confiança, e por isso é o nosso principal valor cujo qual buscamos transmitir através da alta qualidade de nossos produtos, do atendimento e preocupação com nossos usuários.

Qualidade

Com a grande variedade de opções no mercado de conteúdos, primamos sempre pela alta qualidade de nossos produtos. Elaborados pelos melhores profissionais da área, visando sempre a satisfação do consumidor.

Acessibilidade

Além da qualidade e confiança como pontos chaves de nossos valores, a acessibilidade à nossos produtos é fundamental, pois desejamos tornar o acesso ao conhecimento fácil e prático a todas as pessoas independente de classe, gênero e etnia, através de preços que estejam dentro da realidade da maioria dos estudantes brasileiros.

1.5 PÚBLICO ALVO

Nosso público alvo é essencialmente estudantes da área da Tecnologia da Informação, seja de nível superior, técnico ou até mesmo informal, aquele que não é membro de nenhuma instituição de ensino mas mesmo assim não deixa de estudar, que deseja aprimorar seus conhecimentos sobre determinado tema de acordo com as exigências do mercado de trabalho no qual está inserido.

1.6 FORMA JURÍDICA

EPP - Empresa de pequeno porte com receita bruta anual entre 360 mil e 4,8 milhões de reais conforme a Lei Complementar nº 123 de 2006.

1.7 CAPITAL SOCIAL

	Nome do Sócio	Valor R\$	% de participação
Sócio 1	Cliente	R\$30.000	100%

Observação: Quanto ao Capital Social da Sociedade Limitada Unipessoal, **não há valor mínimo**, sendo considerado apenas o valor necessário para início das atividades, mas também sem obrigatoriedade de comprovação.

1.8 FONTES DE RECURSOS

Nessa fase inicial de abertura da empresa, contaremos com a aplicação de capital por parte do sócio, uma parte por investidores e outra parte por empréstimo bancário. Sendo a maior parcela vinda de investidores e bancos.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 ESTUDO DOS CLIENTES

A onda da Transformação Digital em todo o mundo vem trazendo consigo o crescimento constante do mercado de tecnologia e consequentemente exigindo cada vez mais novos profissionais. Nos últimos meses, a Gartner lançou uma série de previsões para o mercado tecnológico em 2020. O estudo reforça o que já estamos vendo há algum tempo: à medida que a tecnologia traz expectativas variadas a condição humana vem sendo desafiada, trazendo aprimoramentos, decisões e emoções. Segundo a IDC, os investimentos do Brasil no setor de tecnologia chegarão a US\$48 bilhões. Novas áreas profissionais estarão em alta, a inteligência artificial estará no auge, a tecnologia 5G será testada em nosso país e mais uma série de acontecimentos terá destaque. Podemos perceber o mercado se aquecendo para os profissionais de TI e novas oportunidades surgindo para aqueles que desejam iniciar uma carreira na área, principalmente as carreiras ligadas à Inteligência Artificial, que estão surgindo e ficando em evidência. Um estudo da Gartner acredita que serão criados cerca de 2,3 milhões de empregos ligados a IA. De acordo com os dados do Guia Salarial Robert Half 2020, talentos inseridos no mundo da Metodologia Ágil e que buscam conhecimentos por conta própria serão os mais requisitados para ocuparem os cargos de business intelligence (BI), gerente de TI, desenvolvedor, engenheiro de dados, cientista de dados, Chief Technology Office (CTO) e segurança da informação. Dessa forma, fica bem claro que cada vez mais profissionais e aspirantes estarão buscando formas de se aprimorar para poder atender às necessidades de um mercado tão crescente, e vemos nessa transformação uma excelente oportunidade de poder empreender e através de nossa plataforma com a comercialização de conteúdos digitais que abordam assuntos de suma importância para a qualidade técnica de um profissional da Tecnologia da Informação.

2.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES

	Udemy	Coursera	Khan Academy
Tipo de comércio	E-commerce		
Custo do Instrutor	R\$ 5.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 4.756,00

Custo do Analista de Sistema (mensal)	R\$ 5.309,33	R\$ 5.817,23	R\$ 8.791,18
Custo Marketing (mensal)	R\$ 12.500,00	R\$ 10.000,00	R\$ 12.500,00
Custo de Estrutura Web (servidor torre)	R\$ 5.000,00	R\$ 5.500,00	R\$ 6.000,00

2.3 ESTUDO DOS FORNECEDORES

Materiais/insumos usados	Qnt.	Preço de venda unitário (R\$)	Total (R\$)
Serviço de Computação em Nuvem (2 núcleos; 7GB de RAM; 100 GB de Armazenamento Temporário	1	R\$1,2796/hora	R\$934,05/mês
Professor de Programação	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Língua Portuguesa	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Matemática	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Hardware	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Arquitetura e Org. De Computadores	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Inglês	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)

3. PLANO DE MARKETING

3.1 DESCRIÇÃO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS

Os principais produtos da Hephaestus Academy são conteúdos digitais em formato de texto, vídeo e jogos interativos. Os conteúdos abordam basicamente seis assuntos referentes a tecnologia da informação, sendo eles os seguintes produtos:

Matemática Discreta:

- Lógica Formal – Conteúdo em PDF
- Introdução à Grafos – Conteúdo em PDF
- Quiz Matemática - Conteúdo em JOGO
- Introdução à Lógica - Conteúdo em VÍDEO

Língua Portuguesa:

- Concordância – Conteúdo em PDF
- Pontuação – Conteúdo em PDF
- Pontuação - Conteúdo em VÍDEO
- Quiz Língua Portuguesa – Conteúdo em JOGO

Língua Inglesa:

- Introdução à Língua Inglesa – Conteúdo em PDF
- Quiz Inglês - Conteúdo em JOGO

Hardware:

- Introdução à Hardware – Conteúdo em PDF
- Introdução à Hardware - Conteúdo em VÍDEO
- Quiz Hardware - Conteúdo em JOGO

Arquitetura e Organização de Computadores:

- CPU, Memórias e Microprocessadores – Conteúdo em PDF
- Sistemas de numeração – Conteúdo em PDF
- ESD – Conteúdo em PDF
- ESD - Conteúdo em VÍDEO
- Introdução à Arquitetura e Organização de Computadores - Conteúdo em VÍDEO
- Sistemas de numeração - Conteúdo em VÍDEO
- Quiz Hardware - Conteúdo em JOGO

Algoritmos e Lógica de Programação:

- Algoritmos – Conteúdo em PDF
- Instalando Python - Conteúdo em VÍDEO
- Implementação de Robô - Reconhecimento de Voz - Conteúdo em VÍDEO
- Quiz Algoritmos - Conteúdo em JOGO

3.2 ESTRATÉGIAS PROMOCIONAIS

Brindes personalizados

Uma ótima forma de atrair novos e fidelizar os atuais compradores é oferecer brindes personalizados. Além de fazer um agrado ao cliente, faz com que a marca seja lembrada sempre que ele utilizar o brinde. E com o intuito de oferecer algo que seja de fato útil à nossos compradores, a Hephaestus Academy adota como estratégia a entrega de um Quiz Game como brinde para nossos compradores, assim eles podem estudar através do conteúdo adquirido e praticar os conceitos estudados jogando um Quiz Game interativo.

3.3 ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

Loja Virtual

Atualmente, o conceito de loja virtual está um pouco diferente daquele formado logo no surgimento dessa modalidade. Muitas empresas estão optando por outras formas de venda online de seus produtos, especialmente por meio das redes sociais. A Hephaestus se restringe a apenas a venda através de sua plataforma onde todos os produtos poderão ser encontrados, utilizando as redes sociais apenas para divulgação de seus produtos.

3.4 PREÇOS

Produto	Descrição	Preço
Lógica Formal	PDF + QUIZ	R\$ 59,90
Introdução à Grafos	PDF + QUIZ	R\$ 59,90
Instalando Python	VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Algoritmos	PDF + QUIZ	R\$ 59,90
Reconhecimento por Voz	VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Concordância	VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Pontuação	PDF + VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Arquitetura e Organização de Computadores	PDF + VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Introdução à Lógica	VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Sistemas de Numeração	PDF + VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
ESD	PDF + VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Hardware	PDF + VÍDEO + QUIZ	R\$ 59,90
Língua Inglesa	PDF + QUIZ	R\$ 59,90

3.5 LOCALIZAÇÃO

Sala comercial: 40m²

Rua Doutor Orlando Feirabend Filho, 230 - Jardim Aquarius, São José dos Campos - SP

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 LAYOUT/ARRANJO FÍSICO



4.2 CAPACIDADE COMERCIAL/SERVIÇOS

Capacidade ilimitada de comercialização por se tratar de info produtos que após o processo de produção podem ser comercializados sem limitações de estoque.

4.3 PROCESSOS OPERACIONAIS

Divulgação dos conteúdos através de marketing digital em redes sociais e e-mails, venda através da plataforma online e criação dos produtos/conteúdos pelos profissionais terceirizados.

4.4 NECESSIDADE DE PESSOAL

Segue tabela com cargo e função estimada para o negócio:

Cargo/função	Qualificações
Secretário(a)	Técnico secretariado, habilidades de atendimento comercial
Administrador de empresa	Graduação em Administração

Gerente de Marketing	Graduação em Publicidade e Propaganda
Analista de Sistemas	Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas
Desenvolvedor	Graduação em Análise e Desenvolvimento de Sistemas
Designer	Graduação em Design Gráfico
Auxiliar de Limpeza	Experiência comprovada

5. PLANO FINANCEIRO

5.1 ESTIMATIVA DOS INVESTIMENTOS FIXOS

A. MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Descrição	Quantidade	Valor unitário R\$	Total R\$
Computador	6	R\$ 2.279,00	R\$ 13.674,00
Impressora	2	R\$ 399,00	R\$ 798,00
Ar condicionado	1	R\$ 1.199,00	R\$ 1.199,00
Subtotal			R\$ 15.671,00

B. MÓVEIS E UTENSÍLIOS

Descrição	Quantidade	Valor unitário R\$	Total R\$
Mesa escritório	6	R\$ 600,00	R\$ 3.600,00
Mesa copa	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Bebedouro refrigerado	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Máquina de Café		R\$1.099,00	R\$ 1.099,00
Cadeira de escritório	6	R\$ 250,00	R\$ 1.500,00

Armário	2	R\$ 200,00	R\$ 400,00
Lixeira	3	R\$ 29,90	R\$ 89,70
Subtotal			R\$ 7.688,70

C. VEÍCULOS

Descrição	Quantidade	Valor unitário R\$	Total R\$
Fiat Argo 2020	1	R\$ 63.641,00	R\$ 63.641,00
Subtotal			R\$ 63.641,00

TOTAL DE INVESTIMENTO

Total de investimentos fixos	Sub-total A+B+C	R\$ 87.000,70
-------------------------------------	-----------------	----------------------

5.2 CAPITAL DE GIRO

Investimentos financeiros	Valor R\$
Estoque inicial	R\$ 45.000,00
Caixa mínimo	R\$ 23.366,55
Total	R\$ 68.366,55

5.3 INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Investimentos pré-operacionais	Valor R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.518,16
Aluguel	R\$ 2.000,00
Divulgação	R\$ 5.000,00
Cursos e treinamentos	R\$ 1.475,00

Total	R\$ 9.993,16
--------------	---------------------

- Despesas de legalização: Regularização de CNPJ
- Aluguel: Sala comercial 40m²
- Divulgação (marketing digital): Alcance de 200 mil pessoas
- Cursos:
 - *Treinamento de secretária - R\$ 340,20*
 - *Administração Financeira - R\$ 418,60*
 - *Marketing - R\$ 306,60*
 - *Desenvolvimento de Sites - R\$ 410,00*

5.4 INVESTIMENTO TOTAL

Descrição dos investimentos	Valor R\$
Estimativas dos investimentos fixos	R\$ 87.000,70
Capital de giro	R\$ 70.000,00
Investimentos pré-operacionais	R\$ 9.993,00
Total	R\$ 166.993,70

Fontes de recursos	Valor R\$
Recursos próprios	R\$ 30.000,00
Recursos de terceiros (investidores)	R\$ 86.993,70
Empréstimo bancário	R\$ 50.000,00
Total	R\$ 166.993,70

5.5 ESTIMATIVA DO FATURAMENTO MENSAL DA EMPRESA

Produtos e serviços	Qnt. estimativa de vendas	Preço de venda unitário (R\$)	Faturamento total (R\$)
Lógica Formal	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Introdução à Grafos	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Instalando Python	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Algoritmos	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Reconhecimento por Voz	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Concordância	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Pontuação	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Arquitetura e Organização de Computadores	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Introdução à Lógica	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Sistemas de Numeração	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
ESD	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Hardware	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Língua Inglesa	460	R\$ 59,90	R\$ 27.554,00
Total			R\$ 358.202,00

Tomando como base uma campanha de marketing que visa alcançar um público alvo de 200.000 pessoas, e que 100.000 realmente acesse o site. Calculamos uma taxa de conversão (compra) de 5,98%, o que corresponde a 5.980 vendas divididas entre os seis temas de conteúdos disponíveis na plataforma.

5.6 ESTIMATIVA DO CUSTO UNITÁRIO DE MATÉRIA-PRIMA, MATERIAIS DIRETOS E TERCEIRIZAÇÕES

Materiais/insumos usados	Qnt.	Preço de venda unitário (R\$)	Total (R\$)
Serviço de Computação em Nuvem (2 núcleos; 7GB de RAM; 100 GB de Armazenamento Temporário	1	R\$1,2796/hora	R\$934,05/mês
Professor de Programação	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Língua Portuguesa	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Matemática	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Hardware	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Arquitetura e Org. De Computadores	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Professor de Inglês	1	R\$150,00/hora	R\$4.500,00 (30h)
Contador - Registro de Sociedade Limitada	1	R\$1.900,00	R\$ 1.900,00
Total			R\$ 29.834,05

5.7 ESTIMATIVA DO CUSTOS DE COMERCIALIZAÇÃO

Descrição	%	Faturamento estimado	Custo total (R\$)
1- Impostos			
Sobre info produtos	19,5%	R\$ 358.202,00	R\$ 69.849,39
2 - Gastos com vendas			
Propaganda	15%	R\$ 358.202,00	R\$ 35.829,20
Taxa de administração do cartão de crédito	10%	R\$ 358.202,00	R\$ 17.910,10
Total			R\$ 123.588,69

5.8 ESTIMATIVA DE CUSTOS DE MÃO DE OBRA

Função	Número de empregados	Salário Mensal (R\$)	Encargos Sociais	Total (R\$)
Secretária	1	R\$ 1.274,00	37%	R\$ 1.745,38
Designer Gráfico	1	R\$ 2.256,00	37%	R\$ 3.090,72
Gerente de Marketing	1	R\$ 3.930,00	37%	R\$ 5.384,10
Programador	1	R\$ 2.331,00	37%	R\$ 3.193,47
Analista de Sistemas	1	R\$ 3.312,00	37%	R\$ 4.537,44
Auxiliar de Limpeza	1	R\$ 1.045,00	37%	R\$ 1.431,65
Total		R\$ 10.836,00		R\$ 19.382,76

5.9 ESTIMATIVA DE CUSTOS FIXOS OPERACIONAIS MENSAIS

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$2.000,00
Despesas (água, luz, telefone e internet)	Luz- R\$1.221,60 + Telefone – R\$234,30 + Água - R\$147,90 + Internet – R\$379,99 = R\$ 1.983,79
Salários	R\$ 19.382,76
Total	R\$ 23.366,55

5.10 DEMONSTRATIVOS DE RESULTADOS

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Receita total com vendas	R\$ 358.202,00
Impostos (variáveis)	R\$ 123.588,69
Investimentos fixos	R\$ 87.000,70
Investimentos pré-operacionais	R\$ 9.993,16
Custo de matéria prima (variáveis)	R\$ 29.834,05
Custos de mão de obra (fixo)	R\$ 23.366,55
Resultado operacional (lucro/prejuízo)	R\$ 84.418,85

5.11 LUCRATIVIDADE

LUCRATIVIDADE = Lucro líquido/ Receita total x 100

$$181.862,71 / 358.202,00 \times 100 = 50,77$$

Custo total = Custos fixos + Custos variáveis (R\$ 176.339,29)

Receita total = R\$ 358.202,00

*Lucro Líquido = Receita total - Custo Total (R\$ 358.202,00 - R\$ 176.339,29 = **R\$ 181.862,71**)*

5.12 RENTABILIDADE

RENTABILIDADE = Lucro líquido/ Investimento total x 100

R\$ 181.862,71 / R\$ 166.993,86 x 100 = 108,90 %

Investimento total = Investimentos Fixos + Investimentos pré-operacionais + capital de giro (R\$ 87.000,70 + R\$ 9.993,16 + R\$ 70.000,00 = R\$ 166.993,86)

*Lucro líquido = Receita total - Custo Total (R\$ 358.202,00 - R\$ 176.339,29 = **R\$ 181.862,71**)*

5.13 PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

PRAZO DE RETORNO NO INVESTIMENTO = Investimento total/Lucro líquido x 100 (em mês)

R\$ 166.993,86 / R\$ 181.862,71 x 100 = 91,82 (7,65 anos)

Investimento total = Investimentos Fixos + Investimentos pré-operacionais + capital de giro (R\$ 87.000,70 + R\$ 9.993,16 + R\$ 70.000,00 = R\$ 166.993,86)

*Lucro líquido = Receita total - Custo Total (R\$ 358.202,00 - R\$ 176.339,29 = **R\$ 181.862,71**)*