

**UNIVERSIDADE TECNOLÓGICA FEDERAL DO
PARANÁ**

FELIPE ARCHANJO DA CUNHA MENDES

E-Conomizei: Plano de Negócios

Campo Mourão

2023

Sumário

1. Introdução.....	3
2. Definições.....	3
3. Aspectos Mercadológicos:.....	7
3.1 Mercado Consumidor:.....	7
3.2 Mercado Concorrente:.....	8
3.3 Mercado Fornecedor:.....	12
3.4. Participação no Mercado.....	13
5. Estratégia de Negócio.....	14
5.1. Análise do ambiente interno e externo da empresa, utiliza-se a análise “SWOT”. 14	
7. PLANO DE MARKETING.....	15
8. PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	16
9. RECEITAS.....	17
9. PRODUTO/SERVIÇO.....	18
7. Conclusão.....	19

1. Introdução

A E-Conomizei tem o prazer de apresentar seu Plano de Negócios abrangente, que visa estabelecer uma base sólida para o sucesso e o crescimento de nossa empresa no mercado em constante evolução. Neste documento, delineamos nossa visão estratégica, objetivos comerciais e estratégias-chave para alcançar o sucesso sustentável em nosso setor.

2. Definições

a) Definição do Negócio:

A empresa é uma plataforma móvel especializada na comparação de preços de produtos oferecidos por supermercados locais. Seu funcionamento é simplificado e eficiente: os usuários realizam suas compras nos supermercados e, após efetuarem o pagamento no caixa, têm a opção de escanear o QR Code presente no recibo fiscal por meio do aplicativo. Dessa forma, o aplicativo é capaz de identificar e registrar os produtos adquiridos, garantindo que os valores sejam mantidos atualizados.

Com base nessa funcionalidade, outros usuários do aplicativo têm acesso às informações de preços dos produtos em cada supermercado. Além disso, o aplicativo permite que as pessoas criem listas de compras, nas quais o sistema automaticamente calcula qual supermercado oferece os preços mais vantajosos para a realização das compras.

Vale ressaltar que o aplicativo possui um componente gamificado, no qual os usuários são recompensados por suas compras físicas em supermercados ao escanear o QR Code pelo aplicativo. Através desse sistema de recompensas, os usuários acumulam pontos que podem ser trocados por promoções em supermercados parceiros, conferindo uma experiência interativa e envolvente aos usuários.

Essa empresa tem como objetivo facilitar a vida dos consumidores, permitindo que eles tomem decisões de compra mais informadas e conscientes, economizando tempo e dinheiro ao encontrar os melhores preços disponíveis em supermercados locais.

b) Justificativa do por que foi optado por esse ramo de atividade

Os empreendedores optaram por esse ramo de atividade devido à identificação de uma oportunidade no mercado. Perceberam que os consumidores muitas vezes enfrentam dificuldades para encontrar os melhores preços em supermercados, o que resulta em gastos excessivos. Além disso, identificaram a falta de uma solução tecnológica abrangente e de fácil acesso que aborde esse problema. Portanto, decidiram empreender nesse ramo para preencher essa lacuna e fornecer uma ferramenta conveniente e útil para os consumidores.

c) Descrever qual é o diferencial tecnológico proposto para esse negócio

O diferencial tecnológico do aplicativo reside na sua funcionalidade de escanear o QR Code das notas fiscais dos usuários. Isso permite que o aplicativo rastreie os produtos

comprados por cada usuário, mantendo uma base de dados atualizada com os preços dos produtos em diferentes supermercados. Essa tecnologia oferece aos usuários a capacidade de comparar preços de forma fácil e rápida, permitindo que tomem decisões de compra mais conscientes.

Além disso, o aplicativo é gamificado, proporcionando uma experiência divertida aos usuários. Por meio de pontos ganhos ao escanear as notas fiscais, os usuários podem participar de promoções exclusivas em supermercados parceiros, incentivando-os a utilizar o aplicativo regularmente. Esse aspecto gamificado adiciona uma dimensão de engajamento e recompensa aos usuários, diferenciando o aplicativo de outras soluções de comparação de preços existentes no mercado.

d) Para essa empresa que se pretende iniciar, definir:

Nome Fantasia: E-Conomizei

Definição de Missão para essa empresa: Nossa missão é fornecer aos consumidores informações atualizadas e confiáveis sobre os preços dos produtos nos supermercados locais, capacitando-os a tomar decisões de compra mais informadas e economizar dinheiro.

Definição de Visão para essa empresa: Nossa visão é ser a principal plataforma de comparação de preços de supermercados, reconhecida pela sua facilidade de uso, confiabilidade e capacidade de gerar economias significativas para os consumidores.

Exemplificação dos principais valores a serem seguidos pela empresa:

1. **Transparência:** Buscamos fornecer informações precisas e transparentes sobre os preços dos produtos, garantindo a confiança dos usuários.
2. **Qualidade:** Comprometemo-nos a oferecer uma experiência de usuário excepcional, com dados atualizados e precisos.
3. **Inovação:** Estamos sempre em busca de novas tecnologias e recursos para melhorar continuamente nosso aplicativo e fornecer a melhor solução aos nossos usuários.
4. **Colaboração:** Valorizamos parcerias com supermercados e a participação ativa dos usuários, trabalhando juntos para criar uma comunidade de consumidores informados.

Localização da nova empresa: Inicialmente, a empresa operará de forma remota, sem uma sede física específica. Essa abordagem remota permitirá flexibilidade para a equipe trabalhar de qualquer localidade, proporcionando eficiência e redução de custos operacionais. A equipe utilizará tecnologias de comunicação e colaboração online para se conectar e realizar as atividades necessárias. Essa modalidade remota possibilitará a contratação de talentos em diferentes regiões, promovendo diversidade e expertise em

várias áreas geográficas. Conforme a empresa crescer e as necessidades evoluírem, poderá ser considerada a abertura de um escritório físico em uma localização estratégica.

Estrutura organizacional da empresa: A estrutura organizacional da empresa E-Conomizei será inicialmente enxuta, composta por uma equipe multifuncional que desempenhará as atividades básicas nas áreas administrativas, comerciais e produtivas. Os cargos e suas respectivas responsabilidades serão distribuídos da seguinte forma:

Gerente Geral:

- Responsável pela supervisão geral das operações da empresa.
- Desenvolvimento e implementação da estratégia de negócios.
- Tomada de decisões estratégicas e gerenciamento de riscos.
- Coordenação das equipes e garantia do cumprimento dos objetivos.

Equipe Financeira:

- Analista Financeiro:
 - Gerenciamento das finanças da empresa.
 - Elaboração e análise de relatórios financeiros.
 - Controle de fluxo de caixa e planejamento financeiro.

Equipe de Vendas e Parcerias:

- Gerente de Vendas:
 - Desenvolvimento e implementação de estratégias de vendas.
 - Estabelecimento de parcerias com supermercados e outras empresas.
 - Gestão da equipe de vendas e acompanhamento de metas.

Equipe de Desenvolvimento e Tecnologia:

- Desenvolvedores de Software:
 - Criação e manutenção do aplicativo móvel.
 - Implementação de recursos e melhorias tecnológicas.
 - Garantia da qualidade do aplicativo e correção de bugs.

Equipe de Atendimento ao Cliente:

- Especialistas em Atendimento ao Cliente:

- Suporte aos usuários do aplicativo.
- Resolução de dúvidas e problemas técnicos.
- Coleta de feedback dos usuários para melhoria contínua do aplicativo.

Inicialmente, a equipe será composta pelos fundadores da empresa, que ocuparão diferentes funções de acordo com suas competências. Conforme a empresa crescer e a demanda aumentar, poderá ser necessário contratar profissionais adicionais para atender às necessidades específicas de cada área. A contratação será baseada nas demandas do negócio e nas competências necessárias, como especialistas em marketing, analistas de dados, entre outros. A estrutura organizacional será adaptada e expandida conforme a evolução da empresa e o crescimento do mercado.

Identificação dos parceiros: No empreendimento proposto, a empresa E-Conomizei pode contar com diversos parceiros que auxiliam na estruturação do negócio. Esses parceiros podem fornecer apoio técnico, treinamento, consultoria e desenvolvimento de parcerias para a implementação de novos produtos e serviços. Alguns exemplos de parceiros potenciais incluem:

SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas):

- O SEBRAE oferece suporte para empreendedores e empresas de pequeno porte, fornecendo orientações, capacitação e consultorias em áreas como gestão empresarial, marketing e finanças. A E-Conomizei pode buscar o apoio do SEBRAE para aprimorar suas práticas de negócio e obter conhecimentos específicos do setor.

Incubadoras:

- Incubadoras de empresas fornecem suporte e infraestrutura para o desenvolvimento de startups e empreendimentos inovadores. A E-Conomizei pode se beneficiar da parceria com uma incubadora, recebendo orientação, acesso a recursos compartilhados e networking com outras empresas emergentes.

Prefeituras e Órgãos de Fomento do Estado:

- As prefeituras e órgãos de fomento do estado podem oferecer programas e incentivos para o desenvolvimento de negócios locais. A E-Conomizei pode buscar parcerias com essas instituições para obter suporte financeiro, acesso a eventos e programas de aceleração, além de oportunidades de divulgação.

Supermercados e Varejistas Locais:

- Estabelecer parcerias com supermercados e varejistas locais é fundamental para o sucesso da E-Conomizei. Essas parcerias podem incluir o compartilhamento de informações de preços, acesso a dados atualizados e a possibilidade de

oferecer promoções exclusivas para os usuários do aplicativo. A colaboração com supermercados e varejistas fortalece a posição da E-Conomizei no mercado e agrega valor aos parceiros.

Além desses exemplos, a identificação dos parceiros específicos dependerá do contexto geográfico e das oportunidades disponíveis. A E-Conomizei deve realizar pesquisas e contatos para identificar possíveis parceiros que possam contribuir com a estruturação e crescimento do negócio.

Perfil dos empreendedores:

Felipe Archanjo da Cunha Mendes:

- Formação: Estudante de Ciência da Computação (UTFPR)
- Experiência anterior: Desenvolvedor Web com experiência em desenvolvimento de aplicativos móveis e sites. Possui sólidos conhecimentos em linguagens de programação, frameworks e tecnologias relacionadas. Sua expertise técnica será fundamental para o desenvolvimento e manutenção do aplicativo da E-Conomizei, garantindo uma experiência de usuário eficiente e intuitiva.

Rubia Helena Archanjo:

- Formação: Engenharia da Computação (FACAMP)
- Experiência anterior: Possui experiência em gestão de projetos e desenvolvimento. Sua expertise em gestão de projetos contribuirá para a organização eficiente das atividades da empresa e o acompanhamento de prazos e metas. Além disso, sua experiência em desenvolvimento será valiosa para entender as necessidades dos usuários e propor melhorias no aplicativo.

Ambos os empreendedores têm o perfil empreendedor e estão comprometidos com o sucesso do negócio proposto. Combinando suas habilidades complementares, eles têm o conhecimento necessário para liderar a empresa E-Conomizei e enfrentar os desafios inerentes ao empreendedorismo no setor de tecnologia. Sua experiência em desenvolvimento e gestão de projetos será fundamental para viabilizar o negócio e impulsionar o crescimento da empresa.

3. Aspectos Mercadológicos:

3.1 Mercado Consumidor:

a) Caracterização do consumidor final:

O consumidor final do aplicativo E-Conomizei são pessoas que realizam compras em supermercados locais. Eles são indivíduos de diferentes faixas etárias e níveis de renda que buscam economizar dinheiro em suas compras cotidianas. O perfil do consumidor pode variar, mas em geral, eles são preocupados com o valor e a qualidade dos produtos que adquirem.

b) Quem são seus clientes:

Os clientes do E-Conomizei são os próprios consumidores finais, ou seja, os usuários do aplicativo que buscam comparar preços e obter informações sobre as melhores ofertas nos supermercados locais.

c) Localização dos clientes:

Os clientes/consumidores do E-Conomizei estão localizados principalmente na área geográfica onde o aplicativo opera. Inicialmente, o foco pode ser em um município específico ou em uma região metropolitana, com a possibilidade de expansão para outras áreas geográficas no futuro.

d) Consumo dos concorrentes:

Atualmente, os possíveis clientes/consumidores podem estar consumindo produtos de supermercados locais sem o benefício de comparar preços de forma rápida e eficiente. Eles podem estar limitados a pesquisar preços pessoalmente ou utilizar outros aplicativos ou sites menos especializados.

e) Comportamento de compra:

Os possíveis clientes podem tomar decisões de compra com base em fatores como preço, qualidade dos produtos, marcas preferidas, disponibilidade de promoções, garantias oferecidas e conveniência na entrega dos produtos.

f) Forma de compra:

Atualmente, os consumidores podem adquirir produtos em supermercados locais por meio de visitas presenciais, telefone, venda direta ou até mesmo através de sites das empresas. O E-Conomizei proporcionará uma nova forma de compra, permitindo que os usuários do aplicativo compare preços de produtos em diferentes supermercados de forma rápida e conveniente.

g) Sazonalidade:

No caso do E-Conomizei, a aquisição de produtos/serviços não é afetada por sazonalidade ou liberações governamentais. O aplicativo estará disponível o ano todo, oferecendo aos usuários a possibilidade de comparar preços e realizar compras de acordo com suas necessidades individuais, independentemente de épocas específicas do ano ou restrições governamentais.

3.2 Mercado Concorrente:

a) Quem são os principais concorrentes e seu tamanho.

Nota Paraná:

O "Nota Paraná" é um programa de cidadania fiscal criado pelo Governo do Estado do Paraná, no Brasil. Ele tem como objetivo incentivar a emissão de notas fiscais pelos estabelecimentos comerciais e premiar os cidadãos que solicitam a inclusão do CPF nas suas compras.

O programa funciona da seguinte forma: quando um consumidor realiza uma compra e informa o seu CPF no momento da emissão da nota fiscal, ele acumula créditos no programa. Esses créditos podem ser utilizados de diferentes formas, como abatimento

no pagamento de IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores), transferência para uma conta bancária do titular, doação para instituições de assistência social ou concorrer a prêmios em sorteios realizados periodicamente.

Super Muffato:

O Super Muffato é uma rede de supermercados presente principalmente no estado do Paraná, no Brasil. Eles possuem um aplicativo mobile chamado "App Super Muffato" que oferece diversas funcionalidades aos usuários.

No aplicativo Super Muffato, os clientes têm a possibilidade de verificar os preços dos produtos disponíveis nas lojas físicas da rede. Isso permite comparar os preços e fazer uma pesquisa de mercado para encontrar as melhores ofertas.

Além disso, o aplicativo também oferece a opção de realizar compras online. Os usuários podem navegar pelas categorias de produtos, adicionar os itens desejados ao carrinho de compras virtual e finalizar a compra diretamente pelo aplicativo. É possível escolher a forma de pagamento e também agendar a entrega dos produtos em sua casa.

Essa funcionalidade de compra online e entrega em domicílio facilita a vida dos clientes, permitindo que eles realizem suas compras de supermercado de forma conveniente, sem precisar se deslocar até uma loja física.

No aplicativo Super Muffato, os usuários também podem encontrar informações sobre as lojas da rede, como endereços, horários de funcionamento e promoções especiais. Além disso, o aplicativo pode oferecer recursos adicionais, como cupons de desconto exclusivos para os usuários cadastrados.

b) Qual é o preço praticado na venda deste produto ou serviço?

No caso do Nota Paraná, o programa em si é um serviço gratuito oferecido pelo governo do estado do Paraná. Os usuários não compram diretamente nenhum produto ou serviço através do programa. O objetivo principal do Nota Paraná é incentivar a emissão de notas fiscais e a formalização das transações comerciais, visando combater a sonegação fiscal e promover a arrecadação de impostos.

Já no caso do Super Muffato, o aplicativo em si também é gratuito para os usuários. Os custos estão relacionados à compra dos produtos disponíveis nas lojas físicas ou na plataforma online do Super Muffato. O lucro da empresa vem diretamente da venda dos produtos, onde o valor de cada item é determinado pelos preços praticados nas lojas.

c) Qual o meio que os concorrentes utilizam para se efetuar a venda de seus produtos

No caso do Nota Paraná, o programa em si não está envolvido na venda de produtos. Ele é um programa de cidadania fiscal criado pelo governo do estado do Paraná, que incentiva a emissão de notas fiscais pelos estabelecimentos comerciais e premia os cidadãos que solicitam a inclusão do CPF nas suas compras. Portanto, não há concorrentes no sentido tradicional de vendas de produtos nesse contexto.

No caso do Super Muffato, uma rede de supermercados, a venda de produtos é realizada tanto nas lojas físicas quanto por meio das redes sociais. As lojas físicas são um meio tradicional de venda, onde os clientes podem visitar o estabelecimento, escolher os produtos e efetuar a compra no local. Além disso, o Super Muffato também utiliza as redes sociais como um canal de vendas, onde podem promover ofertas, divulgar produtos e até mesmo receber pedidos por meio dessas plataformas.

d) Em relação a forma com que os concorrentes atingem seus clientes.

O Nota Paraná não é uma empresa que oferece produtos ou serviços, mas sim um programa governamental. Sua abordagem para conquistar a atenção dos cidadãos é por meio de campanhas de conscientização e divulgação dos benefícios do programa. O governo do estado do Paraná realiza anúncios oficiais em diversos canais de comunicação, como rádio, televisão, mídias sociais e sites governamentais. Eles destacam a importância da emissão de notas fiscais, a possibilidade de concorrer a prêmios e os benefícios para a sociedade, como o combate à sonegação fiscal e o aumento da arrecadação de impostos.

Como uma rede de supermercados, o Super Muffato utiliza diferentes estratégias para conquistar a atenção e fidelizar seus clientes. Eles se destacam por oferecer uma variedade de produtos, preços competitivos e uma experiência de compra conveniente. Alguns dos elementos-chave que podem ser utilizados para conquistar os clientes incluem:

Qualidade dos produtos: O Super Muffato busca fornecer produtos de qualidade aos seus clientes, garantindo que sejam frescos, seguros e atendam às expectativas dos consumidores.

Atendimento ao cliente: A empresa valoriza um bom atendimento ao cliente, treinando seus funcionários para serem prestativos, amigáveis e oferecerem suporte durante a experiência de compra.

Preços competitivos: O Super Muffato busca oferecer preços competitivos em seus produtos, visando atrair clientes que buscam economia e um bom custo-benefício.

Promoções e descontos: A rede realiza campanhas promocionais, oferecendo descontos, ofertas especiais e programas de fidelidade para incentivar a compra e recompensar a fidelidade dos clientes.

Serviços adicionais: O Super Muffato pode oferecer serviços adicionais, como entrega em domicílio, assistência técnica, opções de pagamento flexíveis e programas de benefícios para atrair e satisfazer os clientes.

e) Em relação ao que se comenta dos concorrentes, quais seus pontos fortes a destacar?

Nota Paraná (com base em percepções gerais):

Benefícios para a sociedade: Os consumidores podem elogiar o fato de que o programa Nota Paraná ajuda a combater a sonegação fiscal e aumentar a arrecadação de impostos, o que beneficia a sociedade como um todo.

Participação em sorteios: Os consumidores podem apreciar a oportunidade de concorrer a prêmios por meio do programa, o que cria um incentivo adicional para a emissão de notas fiscais.

Super Muffato (com base em percepções gerais):

Variedade de produtos: Os consumidores podem destacar a ampla variedade de produtos disponíveis nas lojas do Super Muffato, o que permite encontrar tudo o que precisam em um só lugar.

Preços competitivos: Os consumidores podem elogiar os preços competitivos oferecidos pelo Super Muffato, que podem representar uma economia significativa em suas compras.

Atendimento ao cliente: Os consumidores podem mencionar o bom atendimento ao cliente recebido nas lojas físicas, destacando a ajuda e o suporte oferecidos pelos funcionários.

f) O mesmo aos pontos fracos existente em seus concorrentes.

Nota Paraná (com base em percepções gerais):

Dificuldade na participação: Alguns consumidores podem enfrentar dificuldades ao se inscrever ou participar do programa Nota Paraná, como problemas técnicos, complexidade do processo de registro, entre outros.

Limitação de benefícios: Alguns consumidores podem considerar que os benefícios oferecidos pelo programa, como os sorteios, não são atrativos o suficiente para incentivá-los a participar ativamente.

Super Muffato (com base em percepções gerais):

Atendimento ao cliente inconsistente: Alguns consumidores podem ter experiências negativas em relação ao atendimento ao cliente nas lojas do Super Muffato, como funcionários pouco prestativos, demora no atendimento ou falta de resolução de problemas.

Disponibilidade de produtos: Alguns consumidores podem reclamar da falta de disponibilidade de certos produtos nas prateleiras das lojas do Super Muffato, o que pode levar à frustração e à necessidade de procurar em outros estabelecimentos.

g) Com relação a divulgação de seus produtos/serviços, quais os meios mais utilizados pelas empresas concorrentes para chegar até os consumidores?

Nota Paraná (hipotético):

Anúncios oficiais: O governo do estado pode utilizar canais oficiais, como sites, portais do governo, mídias sociais institucionais e comunicações diretas com a população para divulgar informações sobre o programa Nota Paraná.

Super Muffato:

Mídias Sociais: O Super Muffato pode utilizar plataformas de mídias sociais, como Facebook, Instagram, Twitter e LinkedIn, para divulgar seus produtos, ofertas especiais e interagir com os consumidores.

Lojas físicas: O Super Muffato pode utilizar sinalizações e displays nas lojas físicas para destacar produtos, promoções e outras informações relevantes.

Anúncios online: A empresa pode investir em anúncios pagos em sites, blogs e aplicativos populares para alcançar um público maior e direcionar o tráfego para o seu site ou aplicativo.

Folhetos promocionais: O Super Muffato pode distribuir folhetos promocionais e catálogos impressos para divulgar seus produtos e ofertas em áreas de grande circulação.

3.3 Mercado Fornecedor:

a) Principais fornecedores:

No caso do aplicativo E-Conomizei, os principais fornecedores são os próprios clientes, que realizam suas compras nos supermercados locais e escaneiam o QR Code da nota fiscal no aplicativo para fornecer dados sobre os preços dos produtos. Portanto, não há uma lista específica de fornecedores, pois os clientes são os responsáveis por fornecer as informações sobre os produtos adquiridos.

b) Sazonalidade de fornecimento:

Como os fornecedores são os próprios clientes, não há uma sazonalidade de fornecimento de subsídios no sentido tradicional. No entanto, pode haver variações sazonais nos dados fornecidos pelos clientes, dependendo de fatores como eventos sazonais, promoções especiais ou mudanças nas tendências de consumo ao longo do ano.

c) Necessidade de parcerias:

Para o perfeito desenvolvimento do negócio proposto, é essencial estabelecer parcerias estratégicas com os supermercados locais. Essas parcerias desempenham um papel crucial em diversas áreas do aplicativo E-Conomizei. Em primeiro lugar, a colaboração com os supermercados permite o acesso contínuo a dados atualizados sobre preços de produtos, garantindo a precisão das informações fornecidas aos usuários.

Além disso, ao estabelecer parcerias com supermercados, o E-Conomizei pode promover uma experiência gamificada mais envolvente. Os supermercados parceiros têm a oportunidade de oferecer descontos exclusivos e promoções especiais aos usuários do aplicativo em troca de pontos acumulados. Isso cria um incentivo adicional para os usuários escanear suas notas fiscais e utilizarem o aplicativo regularmente, impulsionando a fidelidade e o engajamento dos clientes.

A parceria com os supermercados também possibilita a realização de ações conjuntas de marketing e promoção. O E-Conomizei pode trabalhar em colaboração com os supermercados para desenvolver campanhas personalizadas, oferecer benefícios exclusivos aos usuários e aumentar a visibilidade do aplicativo nos estabelecimentos físicos.

Portanto, estabelecer parcerias estratégicas com supermercados locais não apenas fortalece o acesso aos dados e aprimora o funcionamento do aplicativo, mas também impulsiona a gamificação proposta inicialmente, proporcionando aos usuários oportunidades reais de obter descontos e recompensas exclusivas em suas compras.

3.4. Participação no Mercado

a) Qual é o tamanho atual do mercado.

O espaço de mercado com base em um dos nossos principais concorrentes, o Nota Paraná, é significativo e apresenta números expressivos. O programa Nota Paraná conta com a participação de 3,5 milhões de cidadãos concorrendo aos sorteios mensais, além de 1.594 entidades participantes. Desde o seu início, em 2016, o programa já devolveu aos paranaenses, entre prêmios e créditos, um total de R\$ 2.686.117.045,94.

Esses números indicam que o mercado, pensando na E-Conomizei, com seu foco em um sistema de consumo e prêmios (descontos e promoções), possui uma base sólida e uma ampla adesão dos consumidores. O valor total devolvido aos paranaenses pelo programa Nota Paraná demonstra o potencial e a atratividade desse tipo de sistema, criando incentivos para os consumidores participarem e se engajarem no programa.

b) Qual é o comportamento deste mercado, frente a seu crescimento.

O comportamento deste mercado tende a estar diretamente relacionado ao crescimento da economia e à capacidade das pessoas de consumir. Se a economia estiver crescendo e as pessoas estiverem com maior poder de compra, é esperado que haja um aumento na demanda por produtos e serviços, o que pode impulsionar o crescimento do mercado.

Por outro lado, fatores como a inflação podem impactar o comportamento do mercado. Se houver um aumento significativo nos preços dos produtos e serviços, isso pode afetar negativamente o poder de compra das pessoas e, conseqüentemente, reduzir a demanda. Nesse caso, o mercado pode enfrentar desafios e um crescimento mais lento.

É importante ressaltar que o comportamento do mercado também pode ser influenciado por outros fatores, como mudanças nas preferências dos consumidores, avanços tecnológicos, políticas governamentais, concorrência e outros aspectos econômicos e sociais. Portanto, é fundamental monitorar essas variáveis e adaptar as estratégias de acordo com as condições do mercado para aproveitar as oportunidades e superar os desafios que possam surgir.

c) Qual é a intenção desta empresa (no Plano de Negócios) na participação deste mercado

A intenção da empresa, com base na descrição fornecida, é participar ativamente do mercado de comparativo de preços de produtos de supermercados locais por meio de um aplicativo móvel. O objetivo principal do aplicativo é oferecer aos usuários uma

plataforma conveniente e eficiente para comparar os preços dos produtos em diferentes supermercados.

A empresa pretende proporcionar aos consumidores a possibilidade de tomarem decisões de compra mais informadas, permitindo que eles identifiquem facilmente os melhores preços disponíveis para os produtos desejados. Além disso, o aplicativo oferece recursos adicionais, como a criação de listas de compras e cálculos automáticos para determinar em qual supermercado é mais vantajoso realizar as compras.

A aplicação gamificada, com a oferta de pontos que podem ser trocados por promoções em supermercados parceiros, demonstra a intenção da empresa de engajar os usuários e promover uma experiência interativa e divertida no uso do aplicativo. Isso também pode incentivar a fidelização dos usuários e estimular um maior envolvimento com a plataforma.

No geral, a empresa busca atender às necessidades dos consumidores em busca de economia e conveniência, fornecendo uma solução que simplifica o processo de comparação de preços e ajuda os usuários a encontrar as melhores ofertas nos supermercados locais.

5. Estratégia de Negócio

5.1. Análise do ambiente interno e externo da empresa, utiliza-se a análise “SWOT”

a) Forças no ambiente interno:

Competências: A equipe possui conhecimentos em desenvolvimento de aplicativos mobile e tecnologias relacionadas.

Tecnologia: O aplicativo utiliza tecnologia de escaneamento de QR Code e reconhecimento de produtos para manter os valores atualizados.

Política de desenvolvimento: A equipe adotará uma política de constante atualização e aprimoramento do aplicativo para enfrentar a concorrência e acompanhar as mudanças tecnológicas.

b) Fraquezas no ambiente interno:

Investimentos necessários: Será necessário investir em desenvolvimento contínuo do aplicativo, atualizações de tecnologia e manutenção da plataforma.

Política de desenvolvimento de RH: Será importante estabelecer uma política de capacitação e treinamento da equipe para lidar com as mudanças políticas, econômicas, sociais e tecnológicas que possam afetar o crescimento do negócio.

c) Oportunidades no ambiente externo::

Lançamento de novos produtos: O aplicativo poderá expandir sua oferta para incluir outros tipos de estabelecimentos, como farmácias, lojas de eletrônicos, entre outros.

Investir em novos mercados: O aplicativo pode buscar expandir para outras cidades ou regiões, oferecendo seu serviço de comparação de preços em diferentes localidades.

Futuros investimentos: A empresa pode planejar investimentos em marketing para aumentar a divulgação do aplicativo e conquistar mais usuários.

d) Ameaças no ambiente externo::

Entrada de novos concorrentes: Outros aplicativos de comparação de preços ou até mesmo supermercados lançarem suas próprias soluções podem representar uma ameaça.

Barreiras políticas governamentais: Possíveis regulações governamentais relacionadas a coleta e uso de dados dos usuários podem afetar o funcionamento do aplicativo.

Crises econômicas: Instabilidade econômica pode levar a mudanças no comportamento do consumidor, reduzindo o uso do aplicativo ou a busca por economia nos supermercados.

Questões ambientais: Mudanças nas políticas ambientais podem afetar a oferta de produtos e preços nos supermercados, impactando a eficácia do aplicativo em fornecer informações atualizadas.

7. PLANO DE MARKETING

a) Estratégia para conquistar o mercado frente à concorrência:

O plano de marketing incluirá estratégias de divulgação do aplicativo, como campanhas de marketing digital, anúncios em redes sociais e parcerias com influenciadores locais.

Será enfatizado o diferencial do aplicativo, que oferece uma forma fácil e rápida de comparar preços de produtos em diferentes supermercados, ajudando os clientes a economizarem dinheiro em suas compras.

O plano de vendas incluirá a disponibilização do aplicativo de forma gratuita para os usuários, visando atrair um grande número de usuários e, consequentemente, aumentar a demanda por seu uso.

O pós-vendas será focado no atendimento ao cliente, com um suporte eficiente para solucionar eventuais problemas e captar feedback dos usuários para aprimorar continuamente o aplicativo.

b) Motivos pelos quais os futuros clientes irão escolher esse aplicativo:

Os clientes serão atraídos pela conveniência de poder comparar preços e encontrar as melhores ofertas em supermercados locais em um único aplicativo.

A proposta de valor do aplicativo é a economia de tempo e dinheiro dos usuários, permitindo que eles façam compras inteligentes e economizem em suas despesas cotidianas.

O aplicativo oferecerá uma interface amigável e intuitiva, facilitando a experiência do usuário e tornando-o atraente para um amplo público.

c) Formas de colocar o produto nos diferentes locais de venda:

O aplicativo será disponibilizado para download gratuito nas lojas de aplicativos, como a App Store e o Google Play.

Além disso, serão estabelecidas parcerias com redes de supermercados locais para promover o uso do aplicativo em suas lojas, oferecendo benefícios exclusivos para os usuários.

A divulgação também será feita por meio de canais online, como o site próprio do aplicativo, mídias sociais e campanhas de publicidade digital.

d) Política de preço do serviço:

O aplicativo será disponibilizado gratuitamente para os usuários, buscando atrair um grande número de usuários e fidelizá-los.

A empresa poderá obter receita por meio de parcerias com supermercados, que poderão pagar para terem seus produtos e ofertas em destaque no aplicativo.

Além disso, a empresa poderá explorar a possibilidade de oferecer planos premium com benefícios adicionais para os usuários dispostos a pagar por serviços extras, como notificações personalizadas de ofertas ou acesso antecipado a promoções.

8. PLANEJAMENTO FINANCEIRO

a) Investimento Inicial:

Nesse item, considerando que a empresa é remota, o investimento inicial estará mais relacionado aos recursos necessários para a infraestrutura tecnológica e operacional do negócio. Alguns possíveis itens a serem considerados podem incluir:

Item	Características	Quantidade	Preço Unitário	Preço Total
01	Computador	2	R\$ 5000	R\$ 10000
02	Internet	2	R\$ 200/mes	R\$ 400
03	Domínio	1	R\$ 60/ano	R\$ 60
04	Hospedagem HOSTINGER - Servidor	1	R\$ 80/mes	R\$ 80
05	Hospedagem ATLAS - Banco de Dados	1	R\$ 150/mes	R\$ 150
06	Hospedagem CLOUDINARY - Arquivos	1	R\$ 500/mes	R\$ 500

TOTAL				R\$ 11340
-------	--	--	--	-----------

b) Custos e Despesas:

Custos fixos:

Item	Características	Valor em Reais/mês
01	Internet	R\$ 200
02	Hospedagem HOSTINGER - Servidor	R\$ 80
03	Hospedagem ATLAS - Banco de Dados	R\$ 150
04	Hospedagem CLOUDINARY - Arquivos	R\$ 500
05	Desenvolvedores Mobile (2x)	R\$ 10000
06	Analista Financeiro (1x)	R\$ 3500
07	Gerente de Vendas (1x)	R\$ 3500
Total		R\$ 17930

Custos variáveis

Item	Características	Valor em Reais/mês
01	Contador	R\$ 600
02	Propagandas (internet)	R\$ 500
Total		R\$ 1100

9. RECEITAS

a) Ponto de equilíbrio:

Após a definição dos investimentos, custos fixos e variáveis, é possível calcular o ponto de equilíbrio. O ponto de equilíbrio é o ponto em que as receitas totais são iguais aos

custos e despesas totais, resultando em lucro zero. Para a empresa E-Conomizei, o ponto de equilíbrio pode ser calculado considerando os custos fixos mensais e a margem de contribuição por transação.

Supondo que o custo fixo mensal seja de R\$ 20000 e que a margem de contribuição por transação (assinantes premium) seja de R\$ 10, podemos calcular o ponto de equilíbrio em termos de quantidade de transações necessárias para cobrir os custos fixos.

Ponto de Equilíbrio (em termos de quantidade de transações):

Ponto de Equilíbrio = Custo Fixo Mensal / Margem de Contribuição por Transação

Ponto de Equilíbrio = R\$ 20.000 / R\$ 10 = 2.000 transações

Isso significa que a empresa precisa realizar 2.000 transações para cobrir os custos fixos mensais e atingir o ponto de equilíbrio. Vale ressaltar, porém, que esse é o valor sem contar as receitas variáveis, como a adesão das redes de supermercado ao sistema gamificado ou as propagandas internas no app.

b) Tempo para atingir o ponto de equilíbrio:

O tempo necessário para atingir o ponto de equilíbrio dependerá das projeções de vendas e do número de transações realizadas pela empresa ao longo do tempo. Com base nessas projeções, é possível estimar quantos meses serão necessários para alcançar o ponto de equilíbrio.

Por exemplo, se a empresa projetar uma média de 500 transações por mês, levando em consideração o ponto de equilíbrio de 2.000 transações, seria necessário um período de:

Tempo para atingir o ponto de equilíbrio = 2.000 transações / 500 transações por mês = 4 meses

Portanto, com base nas projeções de vendas e na média mensal de transações, a empresa estimaria atingir o ponto de equilíbrio em 4 meses.

É importante lembrar que o ponto de equilíbrio pode ser afetado por vários fatores, como alterações nos custos ou na margem de contribuição, portanto, é importante revisar e atualizarmos esses cálculos regularmente conforme o negócio se desenvolve.

9. PRODUTO/SERVIÇO

a) Preço:

O aplicativo é gratuito para download e uso pelos usuários.

b) Tamanho/Volume:

O aplicativo ocupa pouco espaço no dispositivo móvel e não requer grandes recursos de armazenamento.

c) Pagamento:

O uso do aplicativo é totalmente gratuito para os usuários. Aqueles que optarem por uma assinatura premium, irão realizar o pagamento no próprio aplicativo de venda nativo do mobile.

d) Produto:

O aplicativo oferece uma interface intuitiva e amigável, permitindo aos usuários comparar preços de produtos em diferentes supermercados. Os usuários podem criar listas de compras, adicionar os produtos desejados e o aplicativo mostrará as opções de supermercados onde esses produtos podem ser encontrados com os melhores preços. Além disso, o aplicativo oferece um sistema gamificado, onde os usuários acumulam pontos a cada compra realizada e escaneada no aplicativo, que podem ser trocados por promoções exclusivas em supermercados parceiros.

O aplicativo utiliza a tecnologia de leitura de QR Code para escanear as notas fiscais dos usuários, permitindo que os produtos comprados sejam registrados e atualizados na base de dados do aplicativo. Dessa forma, os usuários podem confiar nas informações atualizadas de preços e realizar comparações precisas.

O aplicativo também oferece recursos adicionais, como a possibilidade de filtrar por categorias de produtos, receber notificações de promoções e ofertas especiais, e compartilhar informações com amigos e familiares.

A embalagem do aplicativo é digital, disponível para download nas lojas de aplicativos para dispositivos móveis (Google Play Store e App Store). O aplicativo contém informações claras e instruções sobre como utilizá-lo, além de contar com suporte ao usuário para esclarecer dúvidas e fornecer assistência técnica.

Em resumo, o aplicativo de comparativo de preços de produtos de supermercados locais oferece aos usuários a conveniência de encontrar os melhores preços e economizar em suas compras. Com uma interface intuitiva, recursos gamificados e a possibilidade de acumular pontos para trocar por promoções exclusivas, o aplicativo visa proporcionar uma experiência satisfatória e vantajosa aos usuários.

7. Conclusão

O Plano de Negócios apresentou uma análise detalhada dos principais aspectos envolvidos na criação e desenvolvimento do nosso negócio. Ao longo do documento, foram abordados itens essenciais, como a análise de mercado, a definição do público-alvo, a estratégia de marketing, o planejamento financeiro, entre outros.

Com base nos dados e informações levantados, podemos fazer uma análise considerando três cenários distintos: pessimista, realista e otimista. Cada um desses cenários representa uma perspectiva diferente em relação ao desempenho do negócio.

No cenário pessimista, consideramos que as condições de mercado são desfavoráveis, havendo uma menor demanda pelos produtos/serviços oferecidos. Nesse caso, as vendas podem ficar abaixo do esperado e o tempo para atingir o ponto de equilíbrio pode ser prolongado.

No cenário realista, consideramos uma situação intermediária, levando em conta as tendências e projeções de mercado. Nesse caso, as vendas e o tempo para atingir o ponto de equilíbrio estão dentro das expectativas e estimativas realizadas no Plano de Negócios.

No cenário otimista, consideramos um cenário favorável, onde há uma demanda maior do que o esperado pelos produtos/serviços. Nesse caso, as vendas podem superar as projeções iniciais e o tempo para atingir o ponto de equilíbrio pode ser reduzido.

É importante ressaltar que a análise dos três cenários é uma forma de considerar diferentes possibilidades e avaliar os possíveis resultados do negócio. Cada cenário traz suas próprias variáveis e incertezas, e é necessário estar preparado para lidar com diferentes situações ao longo do tempo.

Em conclusão, o Plano de Negócios fornece uma base sólida para a tomada de decisões e o desenvolvimento estratégico da empresa. Com uma análise detalhada de mercado, estratégias de marketing eficientes, um planejamento financeiro consistente e a definição clara dos produtos/serviços oferecidos, estamos preparados para enfrentar os desafios e buscar o sucesso do nosso negócio.