

## PLANO DE NEGÓCIO HORALIVRE



## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A HoraLivre é uma startup inovadora dedicada à otimização do tempo do usuário por meio de soluções eficientes. Seu principal produto é o HoraCom, uma aplicação web para a gestão de certificados acadêmicos. Com ênfase na usabilidade, segurança e feedback contínuo dos usuários, a HoraLivre busca oferecer ferramentas intuitivas que aliviam a carga de trabalho, permitindo que os usuários se concentrem em atividades mais estratégicas. A startup também adota estratégias de crescimento, como parcerias estratégicas, marketing digital e a criação de uma comunidade online, para promover a adoção e aprimoramento constante de seus produtos. A visão da HoraLivre transcende a mera prestação de serviços, buscando impactar positivamente a vida acadêmica, proporcionando eficiência e praticidade. Sua abordagem centrada no usuário e a busca contínua por inovação a posicionam como uma força dinâmica no cenário empreendedor contemporâneo.

### 1.1 Principais pontos do plano de negócio

A Hora Livre é uma startup criada por acadêmicas do curso de Gestão de Tecnologia da Informação do IFPR campus Pinhais/PR, seu principal objetivo é proporcionar eficiência e praticidade aos usuários, otimizando seu tempo por meio de soluções inovadoras. A empresa visa simplificar através da aplicação web de gerenciamento de horas complementares HoraCom os processos acadêmicos, administrativos e de desenvolvimento, permitindo que os usuários foquem em atividades mais estratégicas e relevantes para seus objetivos.

Como principal produto, nele incluem gestão de tarefas, relatórios analíticos, ferramentas de produtividade, acesso multiplataforma para permitir uma gestão mais prática e acessível, às ferramentas de gerenciamento da Horalivre possuem alta escalabilidade e adaptabilidade, suporte técnico e consultoria para as instituições de ensino. No plano de marketing iremos detalhar melhor sobre o produto HoraCom.

Como principais clientes destacamos, instituições de ensino que procuram parcerias para implementar soluções eficientes para a validação de certificados acadêmicos e gerenciamento.

A HoraLivre está localizada no echoWorking, um espaço de coworking onde oferece uma variedade de ambientes compartilhados. Este local dispõe de cozinha equipada, área de convivência, recepção, lounge, 19 salas privativas, 10 estações de trabalho, área de eventos, estacionamento e endereço fiscal. O ehcoWorking está situado na Rua Primeiro de Maio, 442, no bairro Centro, em Pinhais/PR.

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	-96,34%
Rentabilidade	-22,34%
Prazo de retorno do investimento	60 meses
Ponto de equilíbrio (PE)	<b>40 meses</b>

## 1.2 Perfil e atribuição dos empreendedores

Nome: Camila Camargo Juliani
E-mail: camilacamargo.ju@gmail.com
Perfil : Profissional do ramo administrativo em transição de carreira para o ramo da informática, formada em marketing pela Unicuritiba e graduanda em Gestão da tecnologia da Informação pelo IFPR câmpus Pinhais.
Certificado CCNA: Introduction to Networks - 06/2023 Certificado CCNA: Cybersecurity Essentials - 07/2024
Atribuições: Gestão de Marketing, Suporte a clientes, Gestão Comercial.

Nome: Fernanda Teixeira dos Anjos dos Santos
E-mail: ferteixeira555@gmail.com
Perfil: Profissional do ramo administrativo e rotinas gerenciais, com mais de dezesseis anos de experiência em coordenação de pequenas equipes e suporte no processo administrativo geral. Técnica em Administração - Clínica de Fraturas Pinhais - 11/2007 - atualmente
Graduanda em Gestão de Tecnologia da Informação - IFPR Câmpus Pinhais Certificado CCNA: Introduction to Networks - 06/2023 Certificado CCNA: Cybersecurity Essentials - 07/2024
Atribuições: Recursos Humanos, Analista Financeira, Gestão de Projetos.

## 1.3 Dados do empreendimento

Razão Social: HoraLivre - Serviços de Tecnologia
CNPJ/CPF: Não Possui

## 1.4 Setor de atividade

A empresa HoraLivre tem seu principal foco no setor terciário, onde presta serviços especializados em tecnologia da informação, sendo elas o desenvolvimento de software e consultoria em tecnologia da informação, mas

também está envolvida no setor quaternário, buscando constantemente inovações e contribuições para o avanço tecnológico. Se necessário, pode também atuar no setor secundário, principalmente na produção de softwares específicos para complementar seus serviços.

### 1.5 Forma Jurídica e enquadramento tributário

- ( ) Microempreendedor Individual – MEI
- ( ) Empresário Individual
- ( ) Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI
- ( X ) Sociedade Limitada
- ( ) Outra: \_\_\_\_\_.

Para enquadramento tributário foi escolhido o Simples Nacional, onde se tem redução e simplificação dos tributos, além de recolhimento de imposto único.

### 1.6 Capital Social

Nr. Sócios	Nome do sócio	Valor (R\$)	% de Participação
1	Camila Camargo Juliani	25.000,00	50%
2	Fernanda Teixeira dos Anjos dos Santos	25.000,00	50%
<b>Total</b>		<b>R\$ 50.000,00</b>	<b>100%</b>

### 1.7 Fontes de recursos

A empresa terá um aporte total no de R\$150.000,00, sendo R\$50.000,00 de capital próprio das sócias e R\$100.000,00 provenientes de um investidor anjo.

## 2. ANÁLISE DE ESTRATÉGICA E MERCADO

### 2.1 Análise SWOT

Para melhor entendimento do negócio, foi realizado uma análise interna e externa, utilizando a análise **SWOT**(**S**trengths, **W**eaknesses, **O**pportunities e **T**hreats) /FOFA (**F**orças, **O**portunidades, **F**raquezas e **A**meaças) , onde as forças e fraquezas são referentes ao ambiente interno e as oportunidades e ameaças, são referentes ao ambiente externo. Confira na sequência os pontos destacados nesta análise.

### **2.1.1 Oportunidade**

- Crescente procura por instituições de ensino;
- Inovações em tecnologias emergentes e mais atuais;
- Incentivo para o crescimento através de programas governamentais;
- Possibilidades para desenvolvimento em instituições públicas( licitações );
- Expansão de recursos e funcionalidades ;
- Customização avançada para Instituições de Ensino .

### **2.1.2 Ameaças**

- Concorrência;
- Cibersegurança;
- Resistência a tecnologia e resistência cultural;
- Regulamentos em mudança das instituições de ensino, a desobrigação de atividades complementares;
- Instabilidade econômica;
- Problemas de privacidade e regulamentação;
- Falta de Atualizações e inovações contínuas.

### **2.1.3 Forças**

- Design Intuitivo e Amigável;
- Relatórios Personalizados e Análíticos;
- Segurança de Dados;
- Integração com sistemas de ensino;
- Desenvolvimento para dispositivos móveis ;
- Bom relacionamento entre a equipe;
- Boa organização e documentação de processos.

### **2.1.3 Fraquezas**

- Falta de qualificação da equipe de desenvolvimento interna;
- Baixa disponibilidade de recursos( financeiros, pessoal, técnico);
- Dependência de equipe de desenvolvimento terceirizada;
- Falta de diversificação de produtos e serviços;
- Problemas com a qualidade do produto e vulnerabilidade do sistema;
- Falta de reputação (novo no mercado).

### **2.1.4 Estratégias organizacionais**

Após análise de mercado e definição das fraquezas e ameaças, foi traçado objetivos e metas, para a empresa obter os resultados esperados. Na sequência detalharemos os objetivos e metas.

Objetivo:

## 1. Capacitar Equipe.

### Metas:

1. Implementar um programa de treinamento contínuo trimestral para a equipe de desenvolvimento, com foco em habilidades
2. Incentivar a participação em palestras, workshops e mentorias, tanto na área quanto fora dela, com a meta de quatro eventos por ano.
3. Estabelecer um programa de reconhecimento para colaboradores que concluírem três cursos.

### Estratégias:

1. Disponibilizar cursos específicos da área de tecnologia.
2. Organizar workshops, palestras e sessões de mentoria.
3. Oferecer incentivos financeiros para os colaboradores que concluírem os cursos.

### Responsáveis:

1. Equipe de Desenvolvimento
2. Equipe de Desenvolvimento
3. Recursos Humanos

### Prazo:

Para todas as metas foi definido o prazo para Janeiro de 2025.

### Justificativa:

1. Melhorar a capacitação da equipe de desenvolvimento.
2. Aprimorar as competências da equipe de desenvolvimento.
3. Motivar e valorizar a equipe de desenvolvimento.

### Indicador:

1. Realização de 4 treinamentos por ano.
2. Participação em 4 workshops, palestras ou mentorias por ano.
3. Conclusão de 3 cursos por colaborador por ano.

### Objetivo

2. Obter Recursos

### Metas:

1. Participar de incentivos governamentais em editais, visando obter 60% da receita bruta.
2. Captar 20% da receita bruta através de investimentos Anjo.
3. Captar 20% da receita bruta em capital semente via Sebrae.

### Estratégias:

1. Identificar e participar de editais públicos de incentivo governamental (PNI).

2. Buscar parcerias com o Sebrae para captação de recursos.
3. Atrair investidores em troca de participação acionária na empresa.

Responsável:

Para todas as metas os responsáveis serão o departamento administrativo.

Prazo:

1. Janeiro de 2025
2. Dezembro de 2024
3. Dezembro de 2024

Local:

1. Prefeitura, Estado e Governo Federal
2. Sebrae
3. Sebrae

Justificativa:

Para todas as metas é melhorar a sustentabilidade e o crescimento da empresa.

Indicador:

1. Fechamento de 1 edital de incentivo governamental por ano.
2. Estabelecimento de 1 parceria com investidor Anjo.
3. Estabelecimento de 1 parceria com investidor via Sebrae.

Objetivo

3. Diversificação e melhoria do produto

Metas:

1. Desenvolver um aplicativo com novas funcionalidades ou melhorias diretamente ligadas ao MVP, com uma meta de 6 melhorias por ano.
2. Investir bimestralmente 5% da receita líquida na qualidade do produto.
3. Investir quadrimestralmente 5% da receita líquida em Pesquisa e Desenvolvimento.

Estratégias:

1. Implementar atualizações tecnológicas para mobile, melhorias no backend e outras inovações tecnológicas.
2. Aperfeiçoar a tecnologia utilizada no desenvolvimento do produto.
3. Realizar pesquisas em diversas áreas para o desenvolvimento de novos produtos.

Responsáveis:

A equipe de desenvolvimento será responsável pelas metas 1 e 2.

O departamento financeiro para a meta 3.

Prazo de Conclusão:

O prazo de conclusão será Junho de 2026 para as metas 1 e 2.

O prazo de conclusão será Janeiro de 2025 para a meta 3.

Local:

Para todas as metas o local será na empresa HoraLivre.

Justificativa:

1. Melhoria dos serviços oferecidos.
2. Melhoria do produto.
3. Análise da concorrência.

Indicador:

Desenvolver 6 novas funcionalidades ou melhorias por ano.

Investir em 6 novos investimentos em qualidade do produto por ano.

Realizar 3 novas pesquisas por ano para desenvolvimento de produto.

Objetivo:

4. Consolidação da marca.

Para o objetivo de consolidação de marca, será detalhado no tópico 3.3.

Objetivo:

5. Melhoria da Segurança.

Metas:

1. Aplicar 10% da receita líquida anualmente em segurança da informação e dados.
2. Investir 5% da receita líquida anualmente em ferramentas de detecção na área de segurança da informação.
3. Analisar mensalmente a vulnerabilidade do sistema.

Estratégias:

1. Contratar serviços especializados em segurança da informação.
2. Implantar sistemas de detecção de intrusão.
3. Utilizar ferramentas específicas para análise de vulnerabilidades.

Responsável:

Para todas as metas os responsáveis serão a equipe de desenvolvimento.

Prazo de Conclusão:

Para as metas 1 e 2 o prazo de conclusão será Dezembro de 2024

Para a meta 3 o prazo de conclusão será Novembro de 2024

Local:

Para todas as metas o local será a empresa de segurança

Justificativa:



Para todas as metas a justificativa é a melhoria na segurança.

Indicador:

1. Investimento anual de 10% da receita líquida em segurança da informação.
2. Investimento anual de 5% da receita líquida em ferramentas de detecção.
3. Realização de análises mensais de vulnerabilidade.

### **2.1.5 Propostas organizacionais**

Tendo a análise interna e externa bem definida, foi possível alinhar propósitos organizacionais, onde o objetivo da HoraLivre é proporcionar eficiência e praticidade aos usuários, otimizando a simplificação de processos.

A missão é o papel presente da organização, e a HoraLivre tem como missão “Otimização de processos acadêmicos e proporcionar facilidades através de transparência e boas experiências para o cliente”.

A visão simboliza o futuro da organização, sendo assim, “Ser a empresa líder em soluções para organização de documentação acadêmica e produtividade, ajudando acadêmicos a alcançar seus objetivos e impulsionar seu sucesso”.

Os valores de uma organização, servem para guiar suas ações e decisões, tendo isso em mente os valores da HoraLivre é “Confiança”, “Inovação”, “Excelência no atendimento”, “Comprometimento” e “Eficiência”.

Para o cenário político e legal, destacamos a LGPD que diz respeito à proteção dos dados e seja atualizada sobre o uso de dados, a mesma afeta diretamente as operações da Horalive, destaca-se também a legislação educacional e regulamentação para instituição de ensino, visto que o produto principal da Horalive envolve esta área, para oportunidades de crescimento, destacam-se Política Nacional de Inovação(PNI). Por meio do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), o Governo Federal vai mobilizar R\$ 60 bilhões até 2026 no maior programa de apoio à inovação do país.

No cenário econômico a expectativa da inflação avança de 3,66% para 3,74% onde impacta todos os setores, as taxas de juros e créditos também podem afetar o acesso aos financiamentos para expansão de inovação tecnológica, a instabilidade econômica também pode ser destacada, visto que elas podem afetar o poder de compra das instituições de ensino e subsídios governamentais.

Para o cenário social, cultural e ambiental está diretamente relacionada com a área acadêmica tem forte tendência de aceitação, porém pode existir alguma resistência cultural ou tecnológica, por isso é necessário a realização de treinamentos para usuários, com o avanço das tecnologias os usuários tendem a criar expectativas maiores, com relação a qualidade e a personalização, por isso

é necessário inovar e melhorar os produtos da HoraLivre. Como oportunidade destacamos o crescimento constante de medidas sustentáveis com a diminuição do uso de impressos, onde a preferência por soluções tecnológicas promovem buscas de práticas mais ecológicas.

Para o cenário tecnológico e de inovação, destaca-se a Inteligência Artificial e Machine Learning têm papel crucial na análise e interpretação de dados. Essas tecnologias são essenciais para otimizar operações e fundamentar decisões estratégicas. É necessário investir também na segurança de dados, visto que é uma preocupação crescente, especialmente para os ambientes educacionais, que lidam com informações sensíveis dos estudantes. Capacidade de integrar com novas plataformas e tecnologias, tende a aumentar a atratividade e relevância dos produtos da HoraLivre.

## **2.2 Análise da Competitividade**

Identificação de concorrentes específicos para o gerenciamento de horas complementares no estado do Paraná. Para isso, consideramos tanto plataformas específicas quanto soluções genéricas adaptadas para essa finalidade.

### **Concorrentes Diretos no Paraná**

#### **1. SIGAA - UFPR**

O Sistema Integrado de Gestão de Atividades Acadêmicas (SIGAA) da Universidade Federal do Paraná inclui módulos para gestão de horas complementares. Amplamente utilizado dentro da UFPR, integração com outros sistemas acadêmicos, suporte técnico robusto. Pode ser burocrático e difícil de usar para estudantes, dependência de infraestrutura institucional.

#### **2. Sistema Acadêmico - PUCPR**

Plataforma de gestão acadêmica da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, incluindo funcionalidades para controle de horas complementares. Integração completa com outros módulos acadêmicos, suporte técnico em português, bem adaptado às necessidades da instituição. Limitado a estudantes e funcionários da PUCPR, pode ser complexo para novos usuários.

#### **3. Portal Acadêmico - UTFPR**

Sistema de gestão acadêmica da Universidade Tecnológica Federal do Paraná, que não inclui gerenciamento de atividades complementares. Disponível apenas para alunos e funcionários da UTFPR, pode ter limitações em funcionalidades avançadas.

## Concorrentes Indiretos

### 1. Google Drive

Ferramenta de armazenamento em nuvem utilizada para organizar e armazenar certificados de atividades complementares. Acessível, fácil de usar, popular entre estudantes. Necessidade de organização manual, falta de funcionalidades específicas para horas complementares.

### 2. Microsoft Excel

Ferramenta de planilhas utilizada para registrar e gerenciar horas complementares manualmente. Flexível, permite personalização, amplamente utilizado. Exige habilidades em Excel, gerenciamento manual dos dados.

### 3. Trello

Ferramenta de gerenciamento de projetos que pode ser adaptada para acompanhar atividades complementares. Visual fácil de usar, permite colaboração. Não é especificamente projetado para gerenciamento de horas complementares, funcionalidades limitadas.

#### 2.2.1 Estudos dos Clientes

#### Tabela de Instituições de Ensino Superior em Curitiba e Região Metropolitana

Instituição	Serviços	Número de Alunos Matriculados	Quantas Campi	Capacidade de Pagamento
<b>Universidade Federal do Paraná (UFPR)</b> (Pública)	Graduação, pós-graduação, cursos de extensão e pesquisa	Aproximadamente 40.000	6 Campi	Depende do orçamento governamental

<b>Pontifícia Católica do Paraná (PUCPR)</b> (Privada)	Graduação, pós-graduação, cursos de extensão, pesquisa e serviços comunitários	Aproximadamente 25.000	5 Campi	Alta
<b>Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR)</b> (Pública)	Graduação, pós-graduação, pesquisa e inovação tecnológica	Aproximadamente 20.000	13 Campi	Depende do orçamento governamental
<b>Universidade Positivo (UP)</b> (Privada)	Graduação, pós-graduação, cursos de extensão, pesquisa e educação continuada	Aproximadamente 10.000	3 Campi	Alta
<b>Centro Universitário Internacional (Uninter)</b> (Privada)	Graduação e pós-graduação a distância, cursos técnicos e livres	Aproximadamente 60.000	5 Campi	Alta
<b>Faculdade de Pinhais (FAPI)</b> (Privada)	Graduação, pós-graduação e cursos de extensão	Aproximadamente 1.500	1 Campi	Alta
<b>Faculdade de Tecnologia Senai Pinhais</b> (Privada)	Graduação tecnológica, cursos técnicos e de extensão, capacitação profissional	Aproximadamente 1.200	1 Campi	Alta

<b>Centro Universitário Uninter - Polo Pinhais (Privada)</b>	Graduação e pós-graduação a distância, cursos técnicos e livres	Aproximadamente 500	5 Campi	Alta
--	---	---------------------	---------	------

### 2.2.2 Estudos dos Concorrentes.

Para melhor entendimento do mercado foi realizado uma análise dos principais concorrentes do produto o HoraCom, foram localizados os seguintes concorrentes listados abaixo:

Nome concorrente	Situação	Descrição	Custo	Tecnologia
Aticom	Trabalho acadêmico. UFG-Univer sidade Federal de Goiás.	<p>Aplicativo para Atividades Complementa res</p> <p>Formato: .jar</p> <p>Execução: Java Oracle</p> <p>Tamanho: 14MB</p> <p>Versão: 2.1</p>	Software gratuito	Aplicativo desenvolvido para calcular as atividades complementares do curso de Graduação em Nutrição de acordo, mostra ser uma aplicativo de fácil manuseio, porém não arquiva os certificados a interação do aluno é adicionar a atividade de acordo com o item e colocar a quantidade de horas do certificado e o sistema calcula automaticamente de acordo com o regulamento, é possível salvar em word um relatório das atividades.
Cronos	Ativo apenas para usuários cadastrados	Sistema online de gerenciament o das atividades	Plataforma gratuita	Infelizmente não localizamos artigos sobre o sistema web e não conseguimos retorno da universidade, mas pelo que se vê é um sistema onde

		complementar es (IFPR Paranavaí)		professores, alunos e secretária têm acesso.
Akdemic	Trabalho acadêmico Unifacear			<p>Sistema Multi-plataforma para Gerenciamento de Atividades Complementares em Cursos Superiores utilizando Banco de Dados noSQL.</p> <p>É um sistema web e aplicativo móvel, onde o controle e inserção das atividades complementares no sistema, tendo acesso, coordenadores e estudantes da instituição.</p>

### 2.2.3 Estudos dos Fornecedores

Apresentação das informações sobre os principais fornecedores:

Tipos de Planos	Básico	Intermediário	Avançado
<b>Armazenamento</b>			
<b>Empresa</b>	FireStore	FireStore	FireStore
<b>Espaço</b>	Até 10 GB	10 GB até 50GB	Acima de 50GB
<b>Valor</b>	R\$ 60,00	R\$ 1.944,00	R\$ 3.600,00
<b>Hospedagem site</b>			
<b>Empresa</b>	Locaweb	Locaweb	Locaweb

<b>Tipo</b>	Hospedagem I	Hospedagem II	Hospedagem Dedicado
<b>Valor</b>	R\$ 190,80	R\$ 298,80	R\$ 598,80
<b>Plataformas de Aplicativos</b>			
<b>Empresa</b>	(Google Play Console)	(Apple Developer Program)	(Google Play Console + Apple Developer Program)
<b>Quantidade</b>	Até 5 apps	5 a 15 apps	Acima de 15 apps
<b>Valor</b>	R\$ 1.000/mês	R\$ 2.000/mês	R\$ 4.000/mês
<b>Local</b>			
<b>Empresa</b>	ehcoWorking	ehcoWorking	ehcoWorking
<b>Tipo</b>	Escritório Fiscal/Virtual	Estações de Trabalho	Salas Privativas
<b>Valor</b>	R\$ 150,00	R\$ 250,00	R\$ 1.100,00

### 3. PLANO DE MARKETING

#### 3.1 Definição do Público-alvo Persona

##### Público-alvo

Para ter mais clareza do público-alvo da empresa, foi criado uma persona, que mostraremos a seguir.

**Persona:** Faculdade EnsinaPinhais.

**Descrição:** Instituição de ensino superior localizada em Pinhais, PR, com foco em oferecer cursos de graduação.

**Necessidades:** Como parte do currículo de seus alunos, as atividades complementares são essenciais para o desenvolvimento de habilidades extracurriculares e preparação para o mercado de trabalho.

**Desafios:**

- Gestão e monitoramento das atividades complementares dos alunos.
- Integrar tecnologias que facilitem o registo e acompanhamento dessas atividades.
- Proporcionar aos alunos oportunidades de extensão que sejam relevantes e enriquecedoras.

**Objetivos:**

- Garantir que os alunos cumpram os requisitos das atividades complementares de maneira eficiente.
- Centralizar as entregas das atividades e o acompanhamento em tempo real.
- Oferecer experiências que enriqueçam o aprendizado dos alunos além da sala de aula.

**Comportamento:** Busca por soluções tecnológicas que otimizam processos administrativos e acadêmicos, aberta em inovações que melhorem a experiência dos alunos e eficiência da instituição.

**Valores:** Educação de qualidade, desenvolvimento integral dos alunos, inovação e excelência em ensino.

**Pontos de dor:** Complexidade e tempo necessário para o gerenciamento das atividades complementares.

Tendo o persona bem definido, conseguimos entender melhor o nosso público-alvo, sendo instituições de ensino que buscam melhorias constantes na gestão e a oferta das atividades complementares, valorizando a experiência e a qualidade do ensino.



### 3.2 Definição da Marca

A Figura 01 representa a identidade visual da empresa. Fonte: Autoras.



Para a identidade visual, foram escolhidos os acrônimos “H” e “L” com a escrita “HoraLivre” sendo o nome da empresa, onde foi utilizado a ferramenta online CANVA para desenvolver a logotipo. Para as cores utilizamos a cor ROSA (#D62A5B), que é uma cor emocional e representa tranquilidade, combate ao estresse e proteção, já a cor ROXA (#2F0C3D), sendo uma cor intensa, representando sucesso, imaginação e sensibilidade. O nome “HoraLivre” foi cuidadosamente pensado para representar o objetivo dos produtos da empresa, que proporcionam mais tempo livre para os clientes através de soluções desenvolvidas. Para o slogan, utilizamos “Tempo de qualidade, soluções inovadoras”, uma frase concisa e fácil de memorizar, projetada para chamar atenção do nosso público-alvo e comunicar a proposta de valor das soluções da empresa.

### 3.3 Definição das estratégias de Marketing

Após a análise de mercado foi possível também definir as estratégias de marketing tendo como objetivo a consolidação da marca.

Para isso é necessário atingir as metas abaixo:

1. Investir 10% da receita líquida anualmente em campanhas específicas para consolidar a marca.
2. Investir 5% da receita líquida na busca de parcerias estratégicas com influenciadores da área.
3. Aplicar 5% da receita líquida na divulgação da história da empresa através de mídias sociais.

Estratégias:

1. Produzir marketing de conteúdo de alta qualidade.
2. Buscar parcerias com empresas que compartilham a mesma visão.

3. Divulgar a paixão pela startup através de mídias sociais, estimulando o sentimento de pertencimento.

Para todas as metas, o departamento de marketing será o responsável.

Para todas as metas o prazo de conclusão será: Dezembro de 2024.

Para todas as metas, o local será a empresa de marketing.

A justificativa é aumentar o alcance de mercado e fortalecer a presença da marca.

Indicador:

1. Realização de 3 novas pesquisas de mercado por ano.
2. Investir em 2 campanhas de marketing anualmente.
3. Estabelecimento de 1 parceria a cada seis meses.

### 3.3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

O produto principal da HoraLivre é a plataforma web HoraCom, esse produto é uma solução eficiente para: gestão de certificados acadêmicos, facilitar a validação de horas complementares para acadêmicos, contando com uma interface intuitiva para simplificar o processo documental.

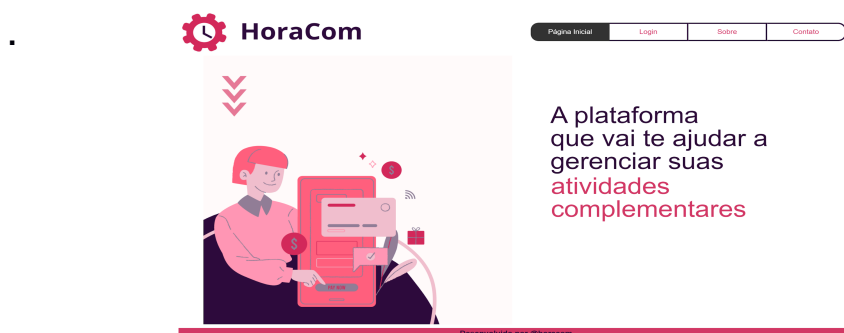
- Definição de nome e identidade visual.

Figura 02 representa a identidade visual do produto principal HoraCom. Fonte: Autoras.

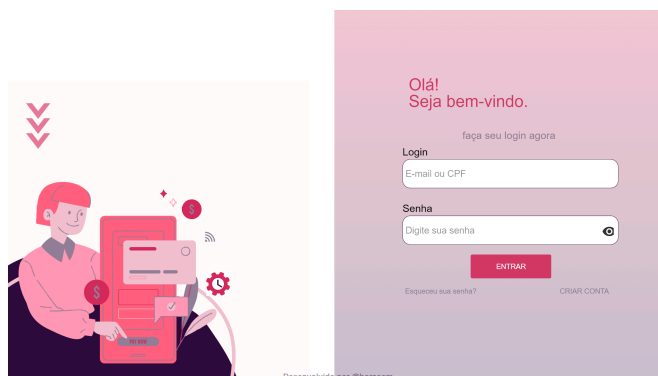


- Principais telas:

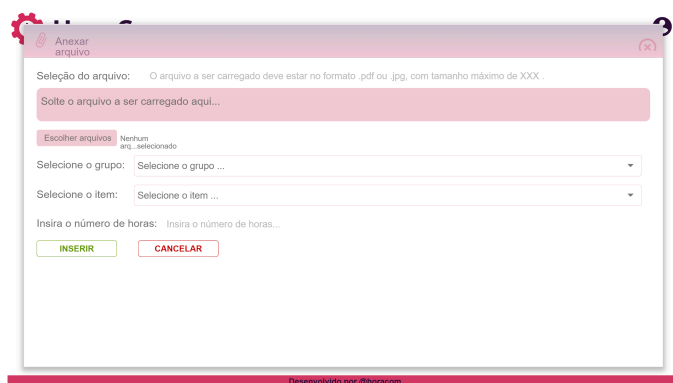
Figura 03 Tela Inicial. Fonte: Autoras



**Figura 04. Tela Login. Fonte: Autoras.**



**Figura 05. Tela Anexar Certificados.. Fonte: Autoras.**



### 3.3.2 Preço

O preço da plataforma da HoraLivre será estruturado com diferentes modelos de negócios dependendo dos portes das instituições:

Nosso plano para vendas é de R\$2,90 por matriculado e é estimado para o primeiro ano 12000 matriculados, para o segundo ano 18000 matriculados, no terceiro 24000 matriculados e no quarto em diante 36000.

- Parcerias e Acordos Institucionais: Parcerias estratégicas com instituições educacionais, empresas e organizações podem gerar receitas adicionais. Acordos institucionais para implementação e personalização das soluções da HoraLivre podem ser explorados.
- Vendas de Serviços Complementares: Além dos produtos principais, a HoraLivre pode explorar oportunidades de venda de serviços complementares, como consultoria para implementação, treinamento personalizado e suporte técnico avançado.

### **3.3.3 Estratégias Promocionais e Marketing**

Para estratégias promocionais e de marketing, será realizado:

- Reuniões com gestores das instituições de ensino superior, com demonstrações práticas da aplicação web.
- Incentivos para Assinaturas: Oferecendo descontos especiais para assinaturas , com mais cursos cadastrados ou indicação para outros Campi.
- Webinars, Eventos Virtuais e Feiras: Convidar especialistas da indústria para discutir tópicos relevantes, organizar webinars e eventos virtuais focados em diferentes segmentos de público-alvo, destacando os benefícios da plataforma HoraLivre.
- Campanhas de Mídias Sociais: Desenvolver conteúdo cativante e visual para as redes sociais, com destaque nos recursos exclusivos da plataforma e benefícios para os assinantes premium e incentivar a participação dos seguidores.

### **3.3.4 Estrutura de comercialização**

A Horalivre irá adotar na estrutura de comercialização os pontos abaixo:

- Equipe de Vendas Internas: Para contatar potenciais clientes e apresentar as soluções da HoraLivre e fechar negócios, fornecer treinamento regular sobre os recursos da plataforma.
- Parcerias Estratégicas: Detectar e criar alianças estratégicas com empresas e organizações que possam obter vantagens com a HoraLivre e criar parcerias de marketing de conjunto e vendas para ampliar o alcance e as vendas.
- Canais de vendas online: Estabelecer uma loja virtual conectada ao site da HoraLivre de modo a viabilizar a aquisição conveniente de assinaturas e serviços complementares pelos clientes.
- Eventos e Feira do Setor: Participar de eventos e feiras do setor para promover a HoraLivre, fazer networking e gerar leads.
- Campanhas de Email Marketing e Redes Sociais: Criar campanhas segmentadas e personalizadas para educar os leads sobre os recursos da HoraLivre e incentivar a conversão.
- Suporte ao Cliente de Qualidade: Garantir um suporte ao cliente excepcional, oferecendo canais de comunicação rápidos e eficientes para resolver dúvidas e problemas.

### 3.3.4.1 Localização do Negócio

Endereço: Rua Primeiro de Maio,442	
Bairro: Centro	Cidade/UF:Pinhais/PR
E-mail:horacomgti@gmail.com	

Por se tratar de uma startup de tecnologia e que o modelo de contrato de trabalho é home office, iremos utilizar dos serviços de endereço fiscal e aluguel de salas privativas para serem utilizadas quando houver necessidade da empresa ehcoWorking.

### 3.4 Definição do posicionamento de mercado

O posicionamento da HoraLivre é ser uma empresa com soluções inovadoras, onde se dedica na criação de tecnologias para otimização de processos acadêmicos e administrativos, proporcionando eficiência e praticidade para organizações e instituições de ensino. Como proposta de valor, a HoraLivre oferece soluções para economizar tempo, simplificar processos administrativos e melhorar a experiência dos usuários.

Como proposta de diferenciação, a HoraLivre oferece: tecnologia intuitiva, relatórios personalizados, segurança de dados, integração com sistemas existentes, suporte e atendimento, abaixo detalhamos cada um deles.

- **Tecnologia Intuitiva:** É oferecida uma interface amigável e de fácil uso, onde permite navegação tanto para equipe interna da organização como para o estudante.
- **Relatórios Personalizados:** Geração de relatórios detalhados, para facilitar a análise e acompanhamento de processos.
- **Segurança de dados:** Sendo fundamental para as soluções da empresa, onde prioriza a segurança e privacidade dos usuários.
- **Integração com sistemas existentes:** Facilidade na integração com outros sistemas já utilizados pelas instituições ou organizações.
- **Suporte e Atendimento:** Suporte contínuo e soluções personalizadas para atender a necessidade de cada cliente, compromisso na qualidade do atendimento.

A mensagem central que a HoraLivre deseja passar ao seu cliente é ser a solução ideal para a gestão de atividades, oferecendo experiência eficiente, segura e inovadora. No capítulo a seguir iremos definir a marca e apresentar o público-alvo.

## 4. PLANO OPERACIONAL

### 4.1 Layout ou Arranjo físico

Por se tratar de uma empresa enxuta, não há necessidade de um ambiente físico permanente, optando-se pelo modelo Home Office para os colaboradores. No entanto, é necessário um local para endereço fiscal e um ambiente para realizar reuniões e eventos, por esse motivo foi escolhida a empresa **ehcoWorking**. O Coworking oferece ambientes compartilhados, contando com copa e cozinha equipada, área de convivência, recepção, lounge, 19 salas privativas, 10 estações de trabalho, área de eventos, 22 vagas de estacionamento, 4 banheiros e endereço fiscal/virtual, ele fica localizado em Pinhais/PR na Rua Primeiro de Maio, 442, bairro Centro. A seguir, maiores informações sobre os serviços e planos ofertados.

Serviço/ Plano	O que é	Benefícios	Valor	Periodicidade
Escritório Fiscal/Virtual	O escritório virtual é um serviço que oferece uma gama de recursos de escritório, como endereço comercial, atendimento telefônico, gestão de correspondência e salas de reunião, sem a necessidade de um espaço físico permanente. Ele permite que empresas	Como nossos diferenciais na prestação do Serviço de Endereço Fiscal destaque, dentre outros que: * no município de Pinhais o ISS é de 2%; * nosso endereço/prédio é próprio (sendo de um dos proprietários do Coworking) e por este motivo, sua empresa não	RS 150,00	Mensal

	e profissionais tenham uma presença profissional sem os custos e compromisso s associados a um escritório tradicional, sendo uma opção flexível e econômica para trabalhar remotamente.	terá problemas futuros em relação ao Coworking ter que sair desse endereço e acabar rescindindo o contrato com vocês, assim transmitimos mais segurança aos nossos clientes Fazemos a gestão de sua correspondência. Toda correspondência recebida será armazenada e você será notificado.		
Estações de Trabalho	Ideal para quem busca flexibilidade e baixo custo.	Você define o período de uso que mais atende sua necessidade.	250,00	Mensal
Salas Privativas	Redução no custo fixo e burocracia.	Internet, estacionamento, limpeza e manutenção inclusos	1100,00	Mensal
Sala de Reuniões e	Redução no custo fixo e	Espaço disponível	35,00	Hora

Atendimento	burocracia.	mediante a consulta, porém não possui burocracia.		
-------------	-------------	---	--	--

Escolhendo um coworking é possível aumentar a produção, visto que são salas privativas e caso haja necessidade de um colaborador utilizar é possível, é possível aumentar a rede de contatos realizando networking com outras empresas.

As salas privativas contam com cadeiras e mesas adequadas, com boa ventilação e com ar-condicionado, acomodando até quatro pessoas de forma confortável.

As salas de reuniões e atendimentos, contam com mesas e cadeiras adequadas, ar-condicionado, televisão para apresentações e boa ventilação, acomodando até seis pessoas de forma confortável.

Para os eventos, será necessário realizar um orçamento mais detalhado para disposição de espaço, porém nota-se que é possível realizar um evento com até 30 pessoas.

## 4.2 Capacidade produtiva e comercial

### 1. Estrutura Atual:

Infraestrutura Virtual: Servidores em nuvem, ferramentas de desenvolvimento, plataformas de suporte.

Equipe: Sócias, Programador I, Programador IV, Assistentes Administrativo e Comercial.  
- Ambiente de Trabalho: Home office e quando necessário uso de espaço em coworking com acesso a internet de alta velocidade e salas de reunião conforme necessário.

### 2. Capacidade de Produção/Atendimento:

Desenvolvimento: Capacidade de desenvolver e atualizar a plataforma para suportar novas instituições e estudantes.

Atendimento ao Cliente: Número de instituições/estudantes que a equipe de suporte pode atender mensalmente.

## Metas de Crescimento

### 1. Meta para 1 Ano (Básico):

Parcerias: Atender instituições de 500 a 1000 estudantes matriculados.

-Infraestrutura: Utilizar um plano básico de servidores em nuvem que suporte até 1000 usuários simultâneos.



## 2. Meta para 3 Anos (Intermediário):

Parcerias: Atender instituições de 10001 a 3000 estudantes.

Infraestrutura: Expandir a infraestrutura de servidores para suportar até 3000 usuários simultâneos.

## 3. Meta para 5 Anos (Avançado):

Parcerias: Atender instituições acima de 3001 estudantes.

Infraestrutura: Investir em infraestrutura de alta performance para suportar até 20000 usuários simultâneos.

### 4.3 Capacidade tecnológica e inovação

Para aprimorar continuamente a capacidade produtiva e o desempenho, planejamos realizar visitas a empresas de referência e obter feedbacks externos. Essas ações serão complementadas por reuniões internas regulares com a equipe, focadas em identificar áreas de melhoria e implementar estratégias eficazes. A integração de sistemas, será fundamental para otimizar os processos e melhorar a eficiência operacional.

Planejamos realizar visitas a outras empresas e organizações líderes no setor para obter insights valiosos sobre as melhores práticas e tecnologias emergentes. O feedback externo, obtido de clientes e parceiros, será essencial para identificar lacunas e oportunidades de melhoria.

Realizaremos reuniões periódicas com a equipe para discutir os feedbacks recebidos, avaliar o desempenho atual e desenvolver planos de ação para implementar melhorias. Essas reuniões serão fundamentais para alinhar a equipe em torno dos objetivos de inovação e eficiência.

A integração de sistemas, será essencial para melhorar a comunicação, a coordenação e a gestão de informações dentro da empresa. Exemplos de benefícios dessa integração incluirão:

Automatização de Processos: Redução do tempo e esforço necessários para realizar tarefas repetitivas.

Melhoria da Gestão de Dados: Acesso centralizado e mais eficiente a informações críticas, facilitando a tomada de decisões.

Aumento da Transparência: Facilitação do monitoramento e da auditoria de processos, melhorando a transparência e a conformidade com normas e regulamentos.

Ao focar na melhoria contínua dos processos e na integração de tecnologias inovadoras, nossa empresa não só aumentará sua capacidade produtiva e seu desempenho, mas também se posicionará de maneira mais competitiva no mercado, preparada para absorver e aplicar novas tecnologias de forma eficaz.

#### 4.4 Plano Operacional

Descrição das etapas necessárias ao processo produtivo:

- Elaboração da idéia
- Aplicação de pesquisa sobre o tema
- Definição das necessidades do mercado
- Documentação do processo, necessidades, funções e outros
- Análise de requisitos
- Especificação dos requisitos
- Planejamento do projeto
- Desenvolvimento do protótipo
- Correções e melhorias do planejamento
- Desenvolvimento do aplicativo
- Testes
- Homologação
- Implementação

#### 4.5 Plano de Inovação e Tecnologia

O Plano de Ação para a Promoção da Inovação Tecnológica é um documento estratégico essencial para orientar nossas atividades de inovação e tecnologia nos próximos anos. Integrado às estratégias de mercado, este plano apresenta ações prioritárias e metas que visam aumentar nossa capacidade de inovação, tecnologia e competitividade. A seguir, detalhamos essas ações em uma tabela organizada com datas de execução.

Descrição	Responsável	Data de Início	Data de Término
Visitas a Empresas de Referência	Equipe de Inovação	01/09/2024	30/11/2024
Coleta de Feedbacks Externos	Equipe de Vendas e Suporte	01/10/2024	31/12/2024
Reuniões Internas de Alinhamento	Gerente de Projetos	01/11/2024	Contínuo

Integração do Sistema	Equipe de TI	01/01/2025	31/03/2025
Automatização de Processos	Equipe de TI	01/04/2025	30/06/2025
Melhoria da Gestão de Dados	Equipe de TI	01/07/2025	30/09/2025
Aumento da Transparência Operacional	Equipe de TI e Compliance	01/10/2025	31/12/2025
Treinamento e Capacitação da Equipe	RH e Gerentes de Departamento	01/01/2025	Contínuo

Este plano de ação ajudará a orientar nossos esforços em inovação tecnológica e garantir que estamos preparados para enfrentar os desafios futuros, aumentando nossa capacidade de inovação e competitividade no mercado.

## 5. PLANO RECURSOS HUMANOS

### 5.1 Necessidade de pessoal

Abaixo segue tabela com os cargos e funções disponíveis a ser contratado durante o processo de desenvolvimento do projeto. A planilha pode sofrer alteração visto que no desenvolvimento poderá aparecer outras necessidades.

Cargo/função	Escolaridade mínima	Qualificações necessárias
Sócio 1	-	Gestão de Marketing, Suporte a clientes, Gestão Comercial.
Sócio 2	-	Recursos Humanos, Analista Financeira, Gestão de Projetos.

Assistente Comercial I	<p>Formado ou estudante de Administração, Marketing e áreas correlacionadas.</p> <p>Experiência de 1 ano em:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ao cliente, presencial e online.</li> <li>- Prospecção e manutenção de relacionamento com clientes.</li> <li>- Elaboração de propostas comerciais e contratos.</li> </ul>	Auxiliar o sócio 1 na prospecção de novos clientes, campanhas e divulgações.
Assistente Administrativo I	<p>Formado ou estudante de Administração, marketing, RH e áreas correlacionadas.</p> <p>Experiência mínima de 1 ano em:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestão de documentos e arquivos.</li> <li>- Elaboração e controle de planilhas e relatórios administrativos.</li> <li>- Apoio no controle de contas a pagar e receber.</li> <li>- Atendimento telefônico e recepção de visitantes.</li> </ul>	Auxiliar o sócio 2 nas áreas administrativa e recursos humanos.
Programador I	<p>Formado ou estudante de Ciência da Computação, Sistema de Informação, Análise e desenvolvimento de sistemas e áreas correlacionadas.</p> <p>Experiência: Não é necessária, mas é desejável alguma experiência em estágio ou projetos acadêmicos.</p>	Auxiliar no desenvolvimento e programação do sistema.
Programador IV	<p>Formado em Ciência da Computação, Sistema de Informação, Análise e desenvolvimento de sistemas e áreas correlacionadas.</p> <p>Experiência mínima de 4 anos em:</p>	Desenvolvimento e programação do sistema.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Desenvolvimento completo de aplicações web, desde o front-end (HTML, CSS, JavaScript, frameworks como React ou Angular) até o back-end (Node.js, Python, Ruby, etc.).</li> <li>- Integração com bancos de dados relacionais (MySQL, PostgreSQL) e não-relacionais (MongoDB).</li> <li>- Participação no design de arquitetura de software, incluindo escalabilidade e segurança.</li> <li>- Familiaridade com DevOps, incluindo automação de deploys, CI/CD, e gerenciamento de servidores.</li> <li>- Experiência com ferramentas de versionamento de código (Git) e colaboração em equipes de desenvolvimento ágil.</li> </ul>	
--	---	--

## 5.2 Plano de Recrutamento e Seleção de Pessoal

Inicialmente o processo de recrutamento será realizado pelas sócias, devido a redução de custos, posteriormente será contratado uma empresa especializada para realizar a contratação.

Para auxiliar nas contratações iniciais será utilizado a planilha anterior, por se tratar de um trabalho Home Office não terá necessidade do funcionário ser residente da cidade de Pinhais, por isso existe uma facilidade na hora da contratação.

Será necessário o conhecimento básico em desenvolvimento web com linguagem de programação python e conhecimentos de banco de dados relacional. Bibliotecas e frameworks relacionados a linguagem. Na parte administrativa e comercial há rotinas referentes às funções como gerenciamento e análise de clientes.

Precisa ser realizada uma análise de mercado para melhor avaliar quais cursos atendem a necessidade da empresa.

### 5.3 Plano de Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal

<b>Cargo/função</b>	<b>Competências</b>	<b>Treinamentos</b>	<b>Periodicidade</b>	<b>Custos</b>
Assistente Comercial	Prospectar novos clientes, relacionamento com clientes, participar de eventos e divulgações.	Curso de relacionamento com o cliente.	6 meses	A princípio serão cursos gratuitos oferecidos por parceiros.
Assistente Administrativo	Auxiliar nas atividades administrativas, atendimento ao cliente e de recursos humanos.	Curso de gestão de pessoas.	1 ano	A princípio serão cursos gratuitos oferecidos por parceiros.
Programador I	Auxiliar no processo de desenvolvimento e programação do sistema.	Cursos de programas que integram o aprendizado de tecnologias front-end e back-end.	6 meses	A princípio serão cursos gratuitos oferecidos por parceiros.
Programador IV	Desenvolvimento e programação	Cursos de programas que integram	6 meses	A princípio serão cursos gratuitos

	ão do sistema.	aprendizado de tecnologias front-end e back-end.		oferecidos por parceiros.
--	----------------	--	--	---------------------------

#### 5.4 Plano de Cargos e Salários

<b>Cargo: Assistente Comercial</b>
<p><b>Descrição do Cargo:</b> Prospectar novos clientes, relacionamento com clientes, participar de eventos e divulgações</p> <p>Auxiliar o sócio 1 com recrutamento de novos clientes, campanhas e divulgações.</p>
<p><b>Análise de Conhecimentos e Habilidades:</b></p> <p>Conhecimentos específicos necessários:</p> <p>Técnicas de vendas, CRM (Customer Relationship Management (ou Gestão do Relacionamento com o Cliente, em português)), Pacote Office, noções básicas de marketing.</p> <p>Habilidades e características pessoais desejáveis:</p> <p>Boa comunicação, proatividade, organização, capacidade de trabalhar em equipe e habilidades de negociação.</p>
<p><b>Avaliação do Cargo:</b></p> <p>Escolaridade:</p> <p>Formado ou estudante de Administração, Marketing e áreas correlacionadas.</p> <p>Experiência de 1 ano em:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atendimento ao cliente, presencial e online.</li> <li>- Prospeção e manutenção de relacionamento com clientes.</li> <li>- Elaboração de propostas comerciais e contratos.</li> </ul> <p>Complexidade das tarefas/responsabilidades:</p> <p>Média. Envolve tarefas de apoio e acompanhamento de vendas, exigindo boa organização e habilidades de comunicação.</p>
<b>Cargo: Assistente Administrativo</b>
<p><b>Descrição do Cargo:</b> Auxiliar nas atividades administrativas, atendimento ao cliente e de recursos humanos.</p> <p>Auxiliar o sócio 2 com a parte administrativa e recursos humanos.</p>
<p><b>Análise de Conhecimentos e Habilidades:</b></p> <p>Conhecimentos específicos necessários:</p> <p>Pacote Office, rotinas administrativas, noções de contabilidade e finanças básicas.</p> <p>Habilidades e características pessoais desejáveis:</p> <p>Organização, atenção aos detalhes, proatividade, capacidade de trabalhar sob pressão, e boa comunicação.</p>

**Avaliação do Cargo:**

Escolaridade: Formado ou estudante de Administração, marketing, RH e áreas correlacionadas.

Experiência mínima de 1 ano em:

- Gestão de documentos e arquivos.
- Elaboração e controle de planilhas e relatórios administrativos.
- Apoio no controle de contas a pagar e receber.
- Atendimento telefônico e recepção de visitantes.

Complexidade das tarefas/responsabilidades:

Média. Exige habilidades organizacionais e atenção aos detalhes.

**Cargo:** Programador I

**Descrição do Cargo:** Desenvolvimento e programação do sistema.

Auxiliar no desenvolvimento e programação do sistema

**Análise de Conhecimentos e Habilidades:**

Conhecimentos específicos necessários:

Programação básica (em linguagens como Java, Python, etc.), noções de bancos de dados, versionamento de código (Git).

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Vontade de aprender, atenção aos detalhes, capacidade de trabalhar em equipe, e boa comunicação.

**Avaliação do Cargo:**

Escolaridade: Formado ou estudante de Ciência da Computação, Sistema de Informação, Análise e desenvolvimento de sistemas e áreas correlacionadas.

Experiência: Não é necessária, mas é desejável alguma experiência em estágio ou projetos acadêmicos.

Complexidade das tarefas/responsabilidades:

Baixa a média. Foco em aprendizado e desenvolvimento sob supervisão.

**Cargo:** Programador IV

**Descrição do Cargo:** Desenvolvimento e programação do sistema.

**Análise de Conhecimentos e Habilidades:**

Conhecimentos específicos necessários:

Programação avançada (em linguagens como Java, Python, etc.), arquitetura de software, bancos de dados, metodologias ágeis, segurança da informação.

Habilidades e características pessoais desejáveis:

Liderança, capacidade analítica, criatividade, capacidade de resolução de problemas, comunicação eficaz, e habilidades de gestão de tempo.

**Avaliação do Cargo:**

Escolaridade: Formado em Ciência da Computação, Sistema de Informação, Análise e desenvolvimento de sistemas e áreas correlacionadas.

Experiência mínima de 4 anos em:



- Desenvolvimento completo de aplicações web, desde o front-end (HTML, CSS, JavaScript, frameworks como React ou Angular) até o back-end (Node.js, Python, Ruby, etc.).
- Integração com bancos de dados relacional (MySQL, PostgreSQL) e não-relacional (MongoDB).
- Participação no design de arquitetura de software, incluindo escalabilidade e segurança.
- Familiaridade com DevOps, incluindo automação de deploys, CI/CD, e gerenciamento de servidores.
- Experiência com ferramentas de versionamento de código (Git) e colaboração em equipes de desenvolvimento ágil.

Complexidade das tarefas/responsabilidades:

Alta. Envolve liderança de equipe, tomada de decisões estratégicas e desenvolvimento de soluções complexas.

Planilha de Cargos e Salários - 40 horas					
Cargo/ função	I	II	III	IV	V
Assistente Comercial	R\$2.250,00	R\$2.750,00	R\$3.250,00	R\$3.750,00	R\$4.250,00
Assistente Administrativo	R\$2.000,00	R\$2.400,00	R\$2.800,00	R\$3.200,00	R\$3.600,00
Programador	R\$3.750,00	R\$4.250,00	R\$4.750,00	R\$5.250,00	R\$5.750,00

**Fonte:** Com base no documento da convenção Coletiva de Trabalho e Aditivo ano 2024/2025 do SITEPD (Sindicato dos Trabalhadores em Empresas de Processamento de Dados) e SINTIPAR, da tabela de salário mínimo profissional de 8(oito) horas, tabela “B”, Carga horário 40(Quarenta horas semanais) pagamento de salário - Formas e prazos.

Auxílio Alimentação/Refeição: O colaborador poderá optar pelo auxílio Alimentação ou Refeição, sendo o valor mensal de R\$ 600,00 (R\$ 30,00 por dia).

Auxílio Home Office: O colaborador receberá o valor de R\$ 300,00 mensal como auxílio home office.

## 6. PLANO FINANCEIRO

### INVESTIMENTO TOTAL: R\$ 150.000,00

O valor de investimento total estimado é de R\$150.000,00.

#### 6.1 Estimativa dos investimentos fixos

O investimento fixo corresponde a todos os bens comprados para que o negócio possa funcionar de maneira apropriada.

A) Máquinas e equipamentos				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Computador	3	R\$ 1.500,00	R\$ 4.500,00
Sub-total				R\$ 4.500,00
B) Móveis e utensílios				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Utilizaremos do coworking			
Sub-total				R\$
C) Veículos/ Imóveis				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
Sub-total				R\$
Total de Investimentos Fixos			Sub-total	
Total dos investimentos fixos			(A+B=C)	R\$ 4.500,00

#### 6.2 Capital de Giro

Capital de giro	R\$
A – Estoque inicial	R\$ 0,00
B – Caixa mínimo	R\$ 33.458,58
Total do capital de giro (A +B)	R\$ 33.458,58

##### 6.2.1 Caixa mínimo

É o capital de giro próprio necessário para movimentar seu negócio. Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Corresponde a uma reserva inicial de caixa

1º passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média Ponderada
à vista			0
a prazo (1)	100%	28	28
Prazo médio total (dias)			28

2º passo: Contas a pagar – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	%	Número de dias	Média Ponderada
à vista	100%	0	0
a prazo (1)		45	45
Prazo médio total (dias)			45

3º passo: Estoques – Cálculo da necessidade média de estoques

	Número de dias
<b>Recursos da empresa fora do seu caixa</b>	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	28
2. Estoques – necessidade média de estoques	
<b>Subtotal 1 (item 1+2)</b>	28
<b>Recursos de terceiros no caixa da empresa</b>	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	45
<b>Subtotal 2</b>	45
<b>Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias</b>	73
<b>B) Caixa mínimo</b>	
1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	R\$ 4.960,00
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ 8.790,10
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 13.750,10
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 458,34
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	73
<b>Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)</b>	R\$ 33.458,58

### 6.3 Investimentos pré-operacionais

Investimento pré-operacional	R\$
Despesas de legalização	R\$ 1.500,00
Divulgação	R\$ 1.000,00
Outras despesas	R\$ 290,00
Desenvolvedor	R\$ 60.000,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 62.790,00</b>

#### 6.4 Investimento total - Resumo

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimento fixo	R\$ 4.500,00	4%
2. Capital de Giro	R\$ 33.458,58	33%
3. Investimento pré-operacional	R\$ 62.790,00	62%
<b>Total (1+2+3)</b>	<b>R\$ 100.748,58</b>	<b>100%</b>
Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 50.000,00	33%
2. Recursos de terceiros	R\$ 100.000,00	67%
3. Outros		0%
<b>Total (1+2+3)</b>	<b>R\$ 150.000,00</b>	<b>100%</b>

#### 6.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
<b>Pacote Básico</b>	12000	R\$ 2,90	R\$ 34.800,00
<b>2</b>			R\$ 0,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 34.800,00</b>

#### 6.6 Estimativa dos custos de comercialização

Pacote por matriculados			
Material/insumos	Qtd.	Custo Unitário (R\$)	Total (R\$)
Armazenamento	1	R\$ 162,00	R\$ 162,00
Hospedagem	1	R\$ 49,90	R\$ 49,90
			R\$ 0,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 211,90</b>

#### 6.7 Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento estimado	Custo total
<b>1. Imposto</b>			
<b>Impostos Federais</b>			
SIMPLES	15,50%	R\$ 34.800,00	R\$ 5.394,00
IRPJ	1,50%	R\$ 34.800,00	R\$ 522,00
PIS	0,65%	R\$ 34.800,00	R\$ 226,20
COFINS	3,00%	R\$ 34.800,00	R\$ 1.044,00
CSLL	1,00%	R\$ 34.800,00	R\$ 348,00

<b>Impostos Estaduais</b>			
ICMS		R\$ 34.800,00	R\$ 0,00
<b>Impostos Municipais</b>			
ISS	2,00%	R\$ 34.800,00	R\$ 696,00
<b>Subtotal 1</b>			<b>R\$ 8.230,20</b>
<b>2. Gastos com vendas</b>			
Comissões		R\$ 34.800,00	R\$ 0,00
Propaganda	1%	R\$ 34.800,00	R\$ 348,00
Taxa de cartão de crédito		R\$ 34.800,00	R\$ 0,00
<b>Subtotal 2</b>			<b>R\$ 348,00</b>
<b>TOTAL (Subtotal 1+ 2)</b>			<b>R\$ 8.578,20</b>

#### 6.8 Apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas

Produto/ Serviço	Estimativa de Vendas (em unidade)	Custo Unitário de Materiais/ Aquisição (R\$)	CMD/CMV (R\$)
1	1000	R\$ 0,21	R\$ 211,90
2			R\$ 0,00
<b>Total</b>			<b>R\$ 211,90</b>

#### 6.9 Estimativa dos custos com mão de obra

Inicialmente não será contratada mão de obra, apenas serviços de terceiros incluídos na estimativa pré operacional.

#### 6.10 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Auxilio Home-Office	R\$ 600,00
Coworking endereço fiscal	R\$ 150,00
Telefone	R\$ 60,00
Honorários do Contador	R\$ 250,00
Pró-labore	R\$ 3.000,00
Manutenção de equipamentos	R\$ 300,00
Material de Escritório	R\$ 100,00
Combustível	R\$ 300,00
Taxas diversas	R\$ 100,00
Serviços de terceiros	R\$ 100,00
Outras despesas	R\$ 0,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 4.960,00</b>

### 6.11 Demonstrativo de Resultado - DRE

Quadro	Descrição	
5.5	1. Receita total com vendas 12.000 R\$ 2,90	R\$ 34.800,00
	2. Custos variáveis totais	-R\$ 8.790,10
5.8	(-) CMV(*) Mensal	-R\$ 211,90
5.7	(-) Impostos sobre venda 23,65%	-R\$ 8.230,20
5.7	(-) Gastos com vendas 1%	-R\$ 348,00
	<b>Subtotal 2</b>	-R\$ 8.790,10
	3. Margem de Contribuição	R\$ 26.009,90
5.11	4. (-) Custos fixos totais	-R\$ 4.960,00
	<b>Resultado operacional/Lucro líquido</b>	R\$ 21.049,90

### 6.12 Indicadores de viabilidade

Ano	Quantidade por aluno anual/ Preço de venda R\$2,90 cada licença	Lucro Prejuízo (R\$)	Ponto de Equilíbrio à partir de 23.556 licenças	Lucratividade (%)	Rentabilidade (%)	Retorno do Investimento
1	12.000	-33.510,10	Não alcançado	-96,34%	-22,34%	Não alcançado
2	18.000	-16.110,10	Não alcançado	-30,85%	-10,74%	Não alcançado
3	24.000	1.289,90	Alcançado	1,85%	0,86%	Não alcançado
4	36.000	36.089,90	Alcançado	34,56%	24,06%	Parcialmente alcançado