

Modelo de Plano de Negócios

Leva Lá

Caroline Cena Ferreira - 2220110090

Erick Lima Da Silva - 2220112481

Fabiano Dos Santos Oliveira Tavares - 2220108829

Gabriel Ferreira Sena – 2219109476

João Victor Santos de Sousa – 2220102406

Leonardo Evangelista Prata – 2219111173

Thiago Santos Silva – 2619102846

Sumário

Termo de Abertura do Projeto (TAP)	3
Sumário Executivo	6
Conceito do Negócio	7
Análise SWOT	9
Modelo de Negócio	11
Mercado e Competidores	12
Curva de valor dos concorrentes	17
Estratégia	18
Funcionamento do Serviço	19
Design do Aplicativo (Conceito)	21
Marketing e Vendas	22
Evolução do Produto	23
Implementação através de Metodologia Ágil	24
Projeção de vendas	25
Investimento em Marketing projetado	26
Estrutura e Operação	27
Estratégias em Segurança da Informação	28
Principais processos	30
Finanças	31

Termo de Abertura do Projeto (TAP)

Nome do Projeto:	Aplicativo LEVA LÁ
RESPONSÁVEL PELA AUTORIZAÇÃO DO PROJETO	
Nome	Gabriel Ferreira Sena
Cargo	Sócio Proprietário
GERENTE DO PROJETO	
Nome	Caroline Cena Ferreira
Cargo	Gerente do Projeto
JUSTIFICATIVA DO PROJETO: Criar um novo ramo de entregas. Lucro.	
NECESSIDADES QUE O PROJETO DEVE ATENDER:	
Proporcionar um serviço de Matchmaking afim de realizar entregas simples com foco de pessoas para pessoas.	
OBJETIVO DO PROJETO:	
Desenvolver um Aplicativo para conectar motoristas e pessoas afim de entregarem itens, de forma simples, com foco de pessoas para pessoas, entrando no mercado para motoristas ocioso e pessoas comuns.	

RESULTADOS PRINCIPAIS:
<ul style="list-style-type: none">• Entrar do mercado de entregas através de uma nova proposta.• Realizar entregas de forma fácil.• Obtenção de clientes em potencial, afim de adquirir porcentagens de lucro no serviço prestado.
RESTRIÇÕES DO PROJETO:
<ul style="list-style-type: none">• Dificuldades de implementar um serviço já existente num mercado novo.
PREMISSAS:
<ul style="list-style-type: none">• Realizar serviços de matchmaking para motoristas e usuários afim de realizar entregas.• Oferecer lucro a motoristas ociosos.• Realizar entregas de forma fácil aos usuários.
RISCOS:
Serviço não ter o apelo ao público como planejado.
DESAFIOS:
<ul style="list-style-type: none">• Ter ao menos 1 milhão de usuários em potencial no primeiro ano.

MEDIDAS DE DESEMPENHO:	
<ul style="list-style-type: none">• Comparativo de experiência de clientes.• Pesquisas internas de efetividade do serviço	
ESTIMATIVAS DE RECURSOS:	
<ul style="list-style-type: none">• Desenvolvedores de Software para programação do app.• Técnicos de Design para criar o visual do app.• Investimento em Marketing do app.• Técnicos em Informática para manter o app estável• Analistas de Segurança da Informação para supervisionar a segurança do Banco de Dados.	
FASES, MARCOS:	
<p>Fase I – Estabelecer a equipe de programadores para criação do aplicativo.</p> <p>Fase II – Utilização de Metodologias ágeis para desenvolvimento do aplicativo.</p> <p>Fase III – Desenvolvimento do design do aplicativo.</p> <p>Fase IV – Testes do uso do app em regiões específicas.</p> <p>Fase V – Liberar aplicativo para todas as regiões desejadas.</p> <p>Fase VI – Realizar divulgação e Marketing do aplicativo.</p>	
Data: 29/05/2020	Assinatura do Autorizador: <i>Gabriel Ferreira Sena</i>

Sumário Executivo

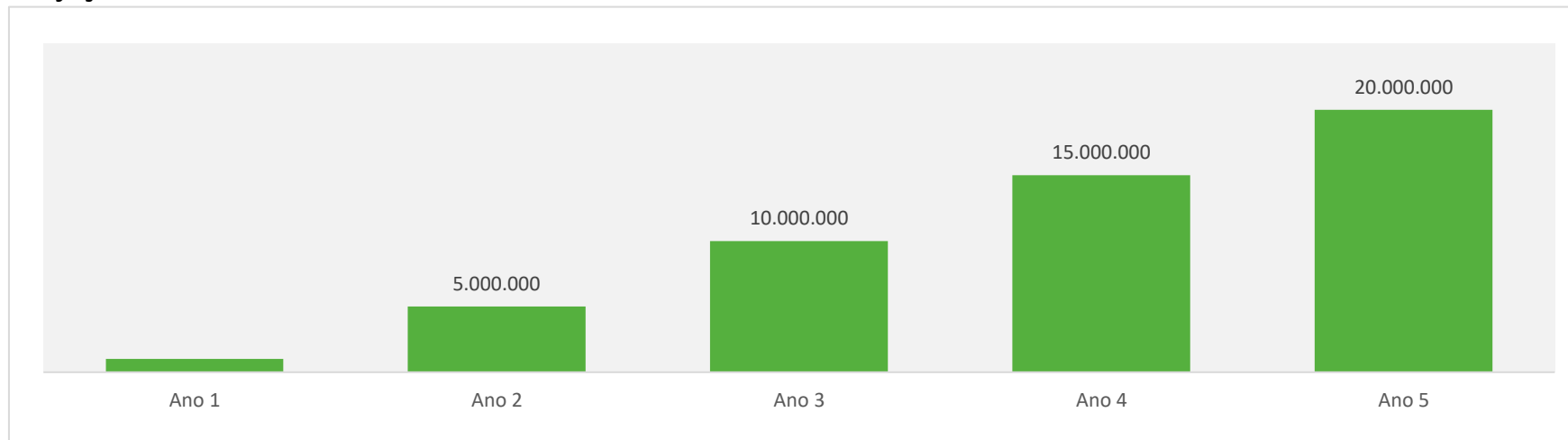
Resumo do Negócio:

A ideia principal do nosso negócio é implementar um aplicativo de entregas de objetos pequenos ou alimentos em geral, com foco em pessoas comuns afim de transportarem coisas entre si, de forma rápida e fácil.

Equipe:

A equipe é formada por 7 jovens de mentes criativas, que buscam inovação e desenvolvimento tecnológico para o setor.

Projeção de Resultados:



*Ano 1 – 1.000.000

*Número estimado de usuários do app.

Conceito do Negócio

Quem Somos

Somos uma empresa que pretende oferecer um serviço seguro de entrega de pessoas para pessoas, afim de melhorar a experiência de entrega de vendedores pequenos e pessoas que tem a necessidade de entregarem objetos, de forma veloz e eficaz.

Problema a ser resolvido

Para você que é trabalhador autônomo que tem a necessidade de entregar suas vendas de forma barata, rápida e segura, além de oferecer uma experiencia incrível a pessoas que encontram a necessidade de transportar objetos casualmente.

Solução

Desejamos atuar no mercado trazendo facilidade, segurança e praticidade no processo de transporte de objetos, de forma a trazer eficiência ao seu pequeno negócio ou processo de entrega.

Equipe

- Sócio Gabriel - Administração Geral da empresa
Responsável pelas decisões operacionais e estratégicas da empresa.
- Sócia Caroline - Gerente de Operações
Responsável pela gerencia da produção da empresa.
- Sócio Erick - Gerenciamento de Marketing
Responsável pelas operações de Marketing da empresa.
- Sócio Fabiano - Gerente de Operações
Responsável pela gerencia da produção da empresa.
- Sócio João – Gerente de T.I
Responsável por gerenciar o fluxo de informações que envolvem o T.I da empresa.
- Sócio Leonardo – Gerente do Setor Financeiro
Responsável por cuidar das finanças da empresa, cuidando de todo fluxo envolvendo o capital.
- Sócio Thiago - Gestor de Negócios
Responsável por traçar e implantar estratégias para melhorar o empreendimento.

Análise SWOT

- PREÇOS BAIXOS
- TAXA DE ENTREGA BARATA
- BONS FORNECEDORES
- ALTA DEMANDA DEVIDO A PANDAMIA
- APLICATIVO DE COMPRAS ONLINE
- PAGAMENTOS EM CARTÕES DE CREDITO E DEBITO
- PAGAMENTOS NO APLICATIVO OU NO ATO DA ENTREGA
- ENTREGA FEITA COM RAPIDEZ
- OFERTA DA PRIMEIRA SEMANA GRATIS AOS COMÉRCIOS ASSOCIADOS

FORÇAS

S O

OPORTUNIDADES

- PROMOÇÕES PARA ATRAIR NOVOS CLIENTES
- OFERTA MELHORES TAXAS DE ENTREGA
- EXPANDIR NOVOS PONTOS ESTRÁTEGICOS PARA VENDA
- IMPLEMENTAÇÃO DE VENDAS ONLINE
- DIVULGAÇÃO DA EMPRESA
- SERVIÇO EM CRESCIMENTO CONSTANTE
- CRIAR BOAS RELAÇÕES COM CLIENTE E EMPRESAS
- APLICATIVO COM ACOMPANHAMENTO PELO CLIENTE

FRAQUEZAS

W T

AMEAÇAS

- ATRASO NAS ENTREGAS
- PROBLEMA DE ALTO CUSTO
- CONTRATAÇÃO DE NOVOS FUNCIONÁRIOS
- CONCORRÊNCIA A MAIS TEMPO NO MERCADO
- ESTADO DA NATUREZA

- PROMOÇÕES PARA ATRAIR NOVOS CLIENTES
- OFERTA MELHORES TAXAS DE ENTREGA
- EXPANDIR NOVOS PONTOS ESTRÁTEGICOS PARA VENDA
- IMPLEMENTAÇÃO DE VENDAS ONLINE
- DIVULGAÇÃO DA EMPRESA
- SERVIÇO EM CRESCIMENTO CONSTANTE
- CRIAR BOAS RELAÇÕES COM CLIENTES E EMPRESAS
- APLICATIVO COM ACOMPANHAMENTO PELO CLIENTE

SWOT

FORÇAS

- PREÇOS BAIXOS
- TAXA DE ENTREGA BARATA
- BONS FORNECEDORES
- ALTA DEMANDA DEVIDO A PANDAMIA
- APLICATIVO DE COMPRAS ONLINE
- PAGAMENTOS EM CARTÕES DE CREDITO E DEBITO
- PAGAMENTOS NO APLICATIVO OU NO ATO DA ENTREGA
- ENTREGA FEITA COM RAPIDEZ
- OFERTA DA PRIMEIRA SEMANA GRATIS AOS COMÉRCIOS ASSOCIADOS

FRAQUEZAS

- ATRASO NAS ENTREGAS
- PROBLEMA DE ALTO CUSTO
- CONTRATAÇÃO DE NOVOS FUNCIONÁRIOS
- CONCORRÊNCIA A MAIS TEMPO NO MERCADO
- ESTADO DA NATUREZA
- FLUXO DE CAIXA BAIXO

OPORTUNIDADES

- PROMOÇÕES PARA ATRAIR NOVOS CLIENTES
- OFERTA MELHORES TAXAS DE ENTREGA
- EXPANDIR NOVOS PONTOS ESTRÁTEGICOS PARA VENDA
- IMPLEMENTAÇÃO DE VENDAS ONLINE
- DIVULGAÇÃO DA EMPRESA
- SERVIÇO EM CRESCIMENTO CONSTANTE
- CRIAR BOAS RELAÇÕES COM CLIENTE E EMPRESAS
- APLICATIVO COM ACOMPANHAMENTO PELO CLIENTE

AMEAÇAS

CRISE FINACEIRA

INSASTIFICAÇÃO DO CLIENTE

CONCORRÊNCIA

METAS A SEREM ALCANÇADAS

CONSTRUIR UM VÍNCULO DE PÓS VENDA COM OS CLIENTES

NÃO TER ATRASOS NAS ENTREGAS

DIMINUIR OS CUSTOS FAZENDO CONTRATO TERCERIZADO PARA ENTREGAS

TER FILIAIS EM PONTOS ESTRATÉGICOS

Modelo de Negócio



Mercado e Competidores

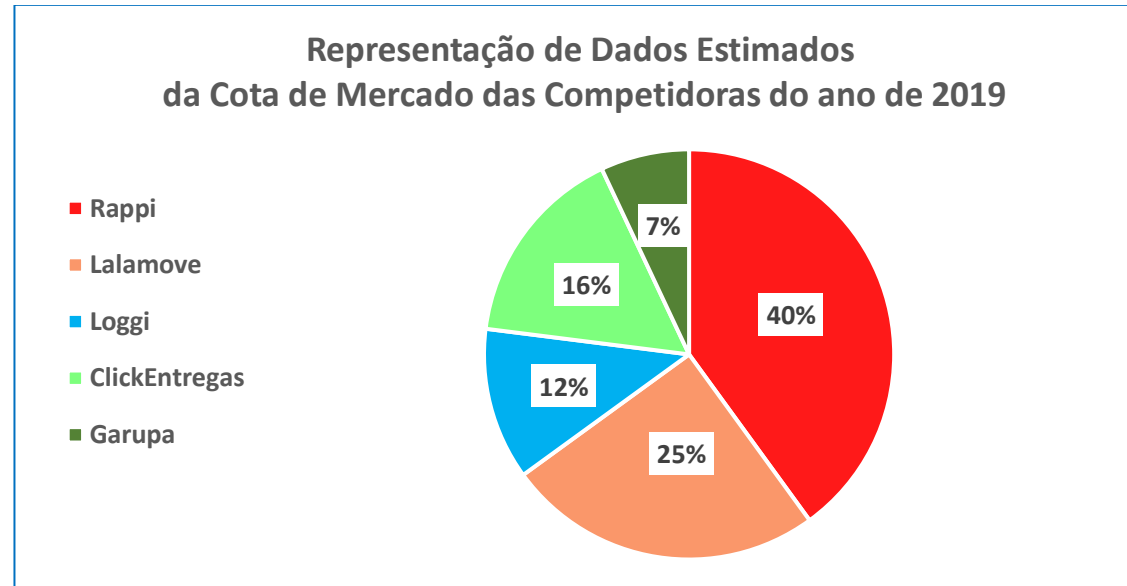
Tamanho do Mercado

- Nosso empreendimento tem o objetivo de alcançar pessoas, fazendo com quem não possua o tempo ou o modo de fazer tal tarefa no momento, querer usar nossos serviços para fazer a ação que ela não possa fazer em uma urgência ou algo que foge de sua vontade.

Se sustentando na quantidade de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (EPP), o Brasil teve cerca de 17,5 milhões de pequenos negócios em 2019. Sendo a maioria localizada em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais. A maior parte dessas empresas são focadas na prestação de serviços e no comércio. Mas não nos prendemos apenas a empresas, mas também a pessoas, que possam utilizar o mesmo serviço sem compromisso de ser um grande negócio ou coisa similar, que apenas queiram entregar algum objeto ou algo do tipo a outras.

Vemos tal número como possíveis utilizadores do nosso serviço, como a nossa entrega de produtos, documentos e pertences para outros podendo ser algo extremamente útil e eficaz, no momento de precisão e de pressa na entrega para pessoas que geralmente não são a demanda do negócio.

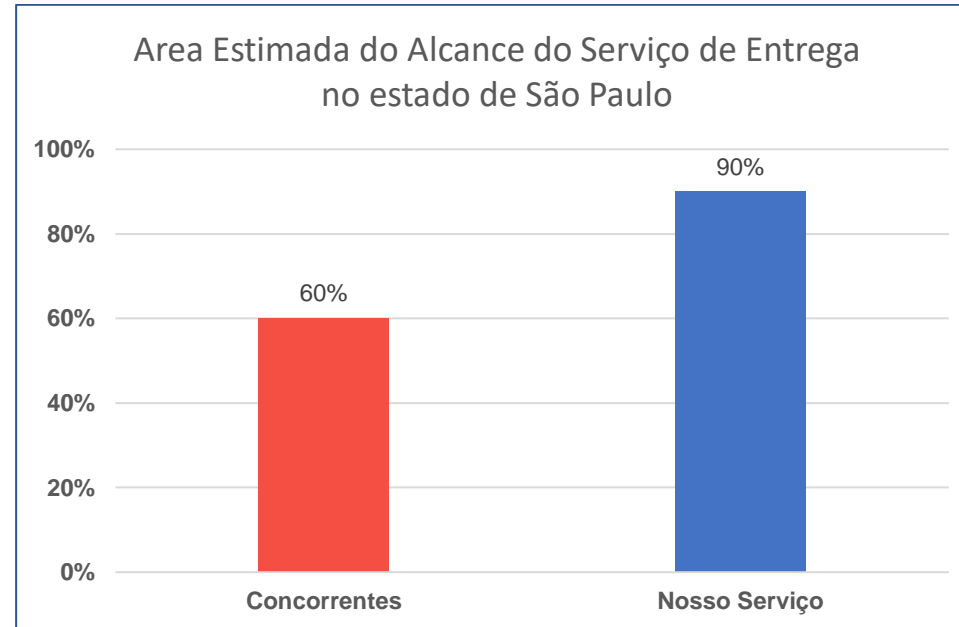
Market Share



- **Rappi:** A mais popular entre todas. Estima-se que seja um dos maiores do mercado. Especialmente por se tratar de serviços de delivery de refeições e também do “Qualquer Coisa”, que é um serviço de entrega de coisas cotidianas, desde documentos á dinheiro em espécie. Está presente em mais de 40 cidades brasileiras.
- **Lalamove:** Deixa o cliente escolher qual meio de transporte seja usado para entrega, de motocicletas á caminhões usando alguns critérios, dando mais variedade do que pode ser transportado entre os pontos de escolha do contratante do serviço. Atua no estado de São Paulo e Rio de Janeiro.

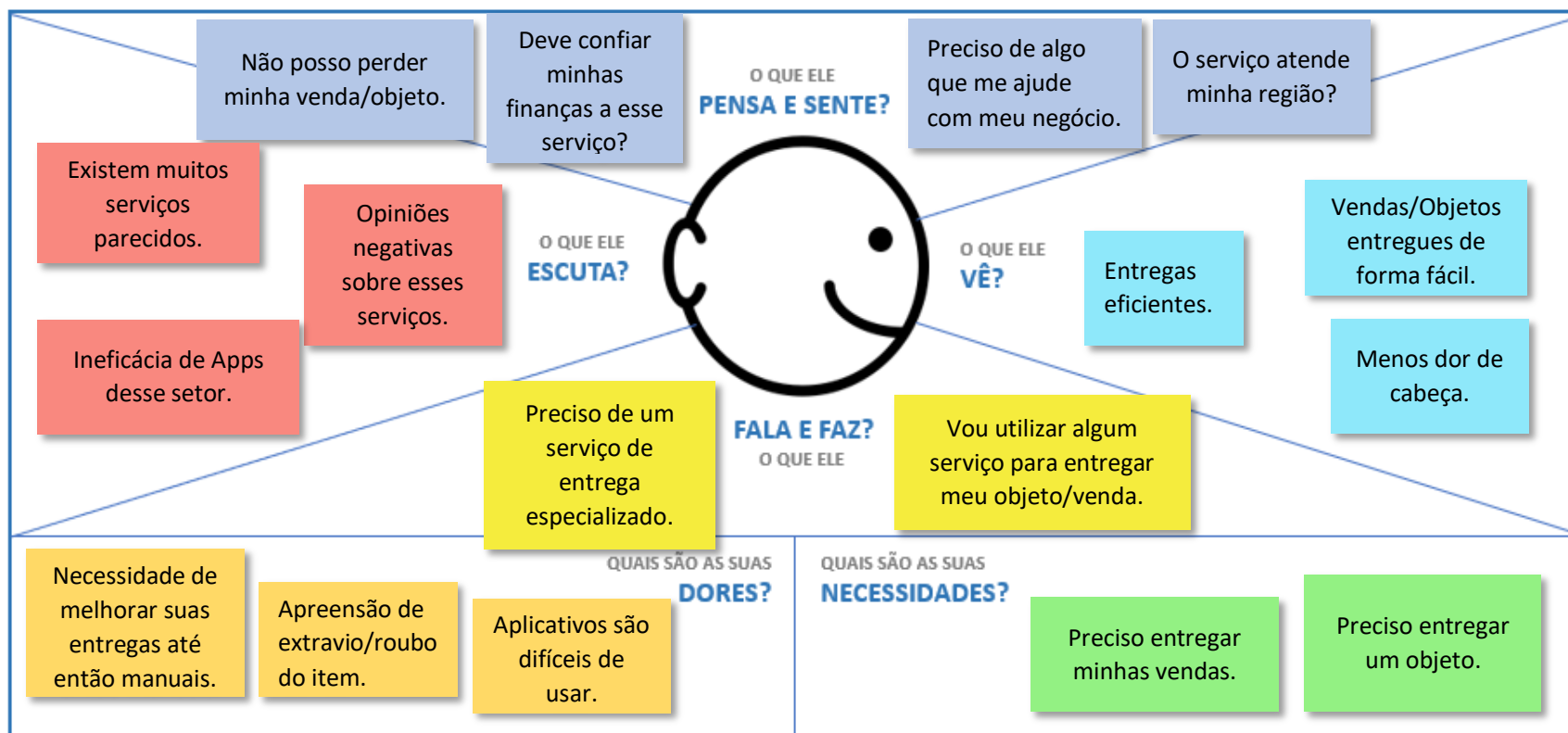
- **ClickEntregas:** Tem o seu diferencial com a falta de exigência de um cadastro prévio para o uso do cliente. Contendo também solicitações do serviço através de telefone ou pelo site, por formulário ou atendimento via chat.
- **Loggi:** Com a maior cobertura de atendimento, atingindo 70 cidades brasileiras. Contendo também seu foco em empresas, como escritórios, comércios e restaurantes em geral.
- **Garupa:** Excelente atendimento e variedade em tipos de transportes (Garupa Kids, Garupa Pet, Garupa Objeto, Garupa Executivo e Kids Executivo).

Tamanho do Mercado Atingido



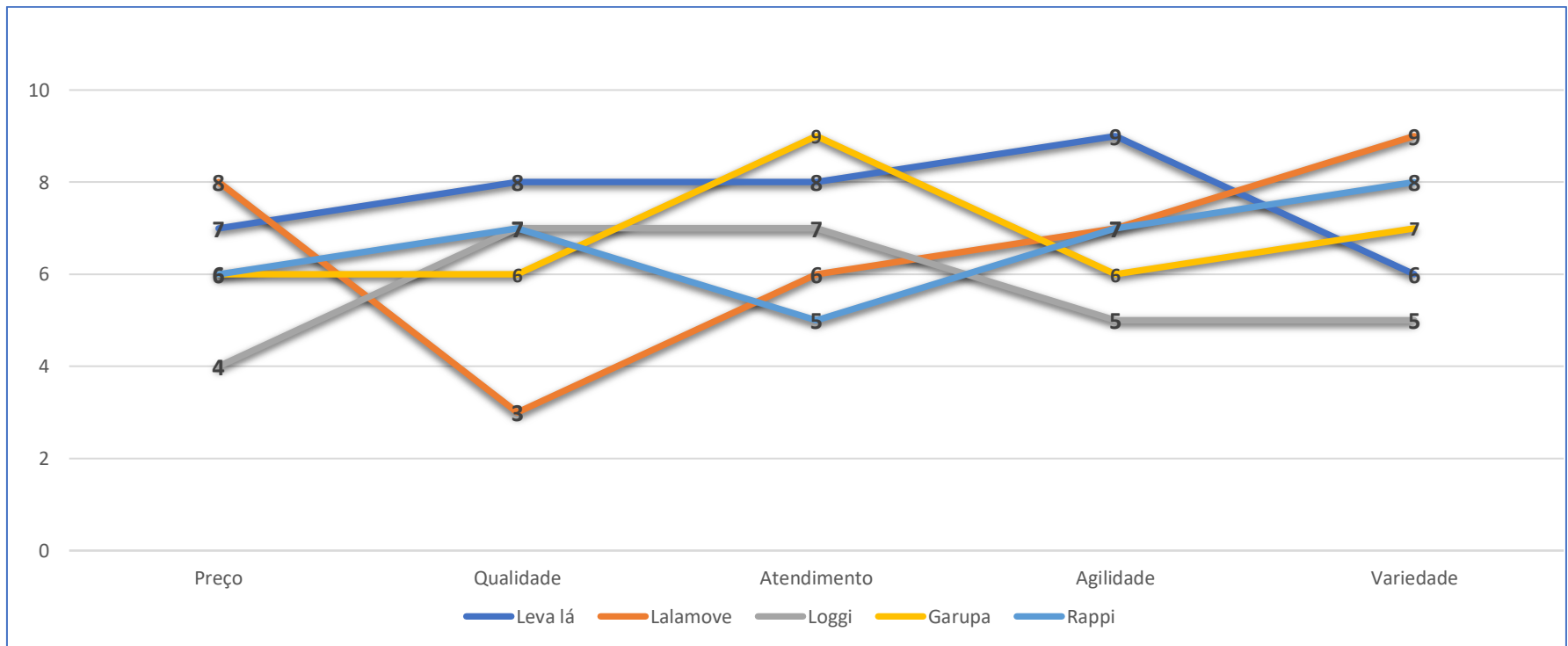
- Esse é mais um tópico onde um número exato não pôde ser estimado. Mas considerando o serviço englobando todo o estado de São Paulo, desde o centro ao interior, o centro do Rio de Janeiro e de Minas Gerais, podemos dizer que todos, tanto empresas e pessoas do dia-a-dia, são clientes em potencial. Vemos que os aplicativos dessa e de outros tipos da categoria delivery tem uma grande dificuldade em chegar a lugares mais afastados, tornando tais áreas ainda mais distante das novas tecnologias. Sendo assim, podemos atender a esse mercado não acolhido e fazer a diferença para essas pessoas que não conseguem aproveitar essa evolução da maneira de fazer negócios a distância e suas entregas do modo que as inovações nos propõem hoje.

Mapa da Empatia do Público Alvo



Curva de valor dos concorrentes

- Leva lá – Atendimento e entregas feitos tanto de empresas para pessoas quanto de uma pessoa a outra.
- Lalamove – Grande variedade de veículos cadastrados para transportes (motos, vans, kombis e até mesmo carretos).
- Loggi – Rastreo em tempo real e uma grande quantidade de empresas que usam seu serviço como Google, Mc Donalds e Mercado Livre
- Garupa – Excelente atendimento e variedade em tipos de transportes (Garupa Kids, Garupa Pet, Garupa Objeto, Garupa Executivo e Kids Executivo).
- Rappi – Disponível em mais de 140 cidades brasileiras e promete entregar qualquer coisa seja de bares, restaurantes, farmácias e as mais diversas lojas.



***Projeção baseada em experiência do consumidor através de serviços como Reclame Aqui etc.**

Estratégia

Missão

A empresa tem o propósito de prestar assistência a pessoas, de forma a oferecer a melhor experiência para os clientes, visando agilidade e comodidade.

Visão

Nós pretendemos expandir como empresa e ganhar mercado. Queremos tornar comum esse tipo de serviço, e criar novos meios para melhorar o planejamento dos usuários através de investimentos. Pretendemos nos tornar a maior e melhor empresa de transportes do Brasil.

Valores

- **Novidade**
- **Agilidade**
- **Segurança**
- **Confiabilidade**
- **Eficiência**

Funcionamento do Serviço

Os valores das entregas serão definidos através de um cálculo envolvendo:

PREÇO BASE

Será determinado pelo tempo e distância da viagem.

CUSTO FIXO

Uma taxa fixa poderá ser adicionada a cada viagem para ajudar nos custos operacionais, regulatórios e de segurança.

HORÁRIOS DE PICO E REGIÕES MOVIMENTADAS

Quando há mais usuários do que motoristas disponíveis, os preços poderão aumentar temporariamente até que a oferta e a procura se reequilibrem.

O aplicativo terá uma tela para usuários comuns e outra para motoristas.

MOTORISTAS

Para se cadastrar no aplicativo, o motorista deverá informar seu Nome, informações como idade e endereço, CPF, e-mail, número de telefone e deverá criar uma senha de acesso. Para entrar em sua conta o mesmo deverá informar seu número de telefone. Será enviado um código de verificação ao motorista, e após confirmar o código, o mesmo deverá informar a senha cadastrada. Para cadastrar seu veículo o motorista deverá informar sua carteira de habilitação, que será verificada através de pesquisas no DENATRAN, o mesmo acontecerá com o veículo a ser cadastrado. Deverá ser informado o Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo (CRLV) e o mesmo será utilizado para validar as informações do veículo. Após cadastrado, o motorista poderá utilizar os nossos serviços para receber chamados de entregas. As telas do motorista, ao receber uma corrida, deverão conter as informações de local de coleta do item, local de entrega, valor a receber e contatos da pessoa a entregar e receber, para garantir a entrega do produto. Também estará disponível um chat para trocar informações com a pessoa que pediu a entrega do produto. O motorista também terá as outras funcionalidades da tela de usuários comuns. Será definido um limite máximo de km's de distância que o motorista poderá percorrer, por motivos de segurança.

PASSAGEIROS

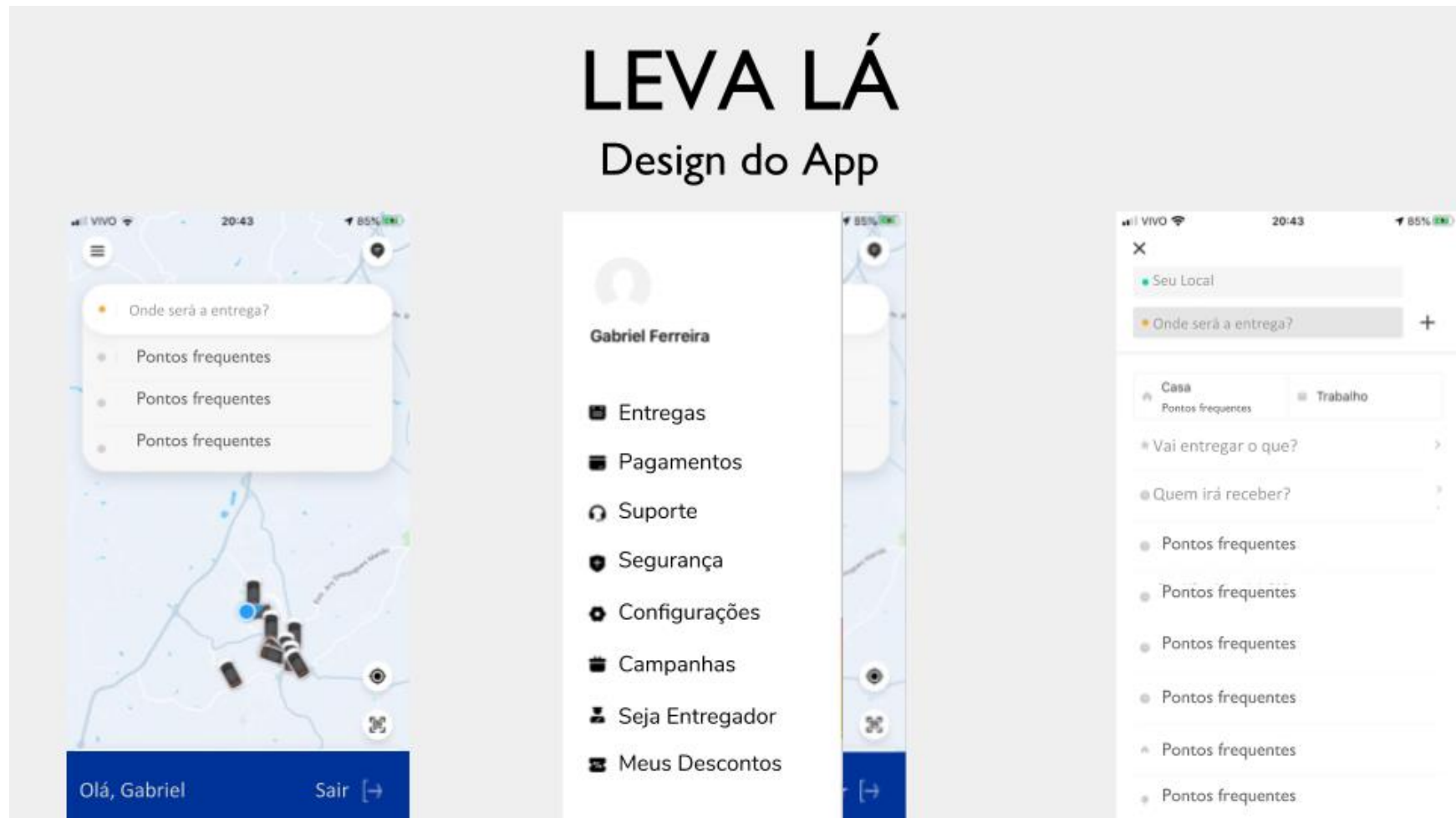
Para se cadastrar no aplicativo, o usuário deverá informar seu nome, informações como idade e endereço, CPF, número de telefone, e-mail e deverá criar uma senha de acesso. As informações serão confirmadas através de busca em serviços da receita federal. Para entrar em sua conta o mesmo deverá informar seu número de telefone. Será enviado um código de verificação ao passageiro, e após confirmar o código, o mesmo deverá informar a senha cadastrada. Após cadastrado, o passageiro poderá utilizar o aplicativo para solicitar entregas. Na tela de solicitação de entregas, o passageiro deverá informar o item a ser entregue, use peso aproximado, local de entrega e contatos para o motorista. O usuário terá a possibilidade de informar o valor do produto, e também deverá utilizar sua câmera para enviar imagens do produto. Assim que o motorista aceitar a solicitação de entrega, será aberto um chat para ambos combinarem como será a entrega e outras possíveis questões. Durante o percurso, estará disponível um chat para contato e o passageiro poderá ligar para o motorista a qualquer momento.

OUTRAS FUNCIONALIDADES

O aplicativo deverá conter uma central de ajuda, contendo perguntas frequentes, onde o passageiro poderá também informar problemas com corridas, solicitar chat com o SAC e acionar a central de Segurança. Também teremos uma página no app informando as últimas corridas solicitadas, assim como uma página para campanhas e cupons de desconto.

Design do Aplicativo (Conceito)

Cores principais: Azul, Branco e cinza.



Marketing e Vendas

Marketing Mix

Produto / Serviço:

- Aplicativo de entregas rápidas de bens comuns

Praça:

- Atuação inicial nas cidades de SP, RJ e MG
- Foco nas regiões menos visadas pelos principais serviços de entrega
- Estados iniciais para teste: São Paulo

Preço:

- Estratégia de entrada – diminuição de lucros para a empresa e aumento no lucro dos clientes
- Estratégia de maturação – campanhas de entrega, proporcionando um lucro maior ao atingir as metas
- Cobrança por serviço realizado: Taxa fixa de R\$1 para cada serviço solicitado

Promoção:

- Promoções via rede sociais
- Marketing em anúncios e propagandas

Evolução do Produto

O objetivo inicial é conseguir que o produto seja adotado por milhares de pessoas, tornando-se consistente no mercado e permitindo que evoluções nos serviços possam ser feitas. O produto inicial trata-se de um aplicativo de matchmaking para serviço entregas, no qual o público alvo consiste em pessoas comuns e autônomos, que carecem de serviços comum para este serviço, bem como motoristas que vão realizar essa entregas e receber por isso. Com a consolidação da empresa no mercado, desejamos evoluir nossos serviços afim de prestar serviços de entrega a todos públicos em potencial.

1

Adentrar ao mercado financeiro através de um app de entregas entre pessoas comuns/empresas pequenas, proporcionando renda também a motoristas disponíveis para realizarem esse tipo de entrega.

2

Utilizar do marketing digital afim de adquirir consistência no mercado.

3

Evoluir os serviços da empresa afim de promover serviços de entrega. a micro e pequenas empresas, expandindo seu público-alvo e consolidando-se no mercado, atingindo todos públicos em potencial.

Implementação através de Metodologia Ágil

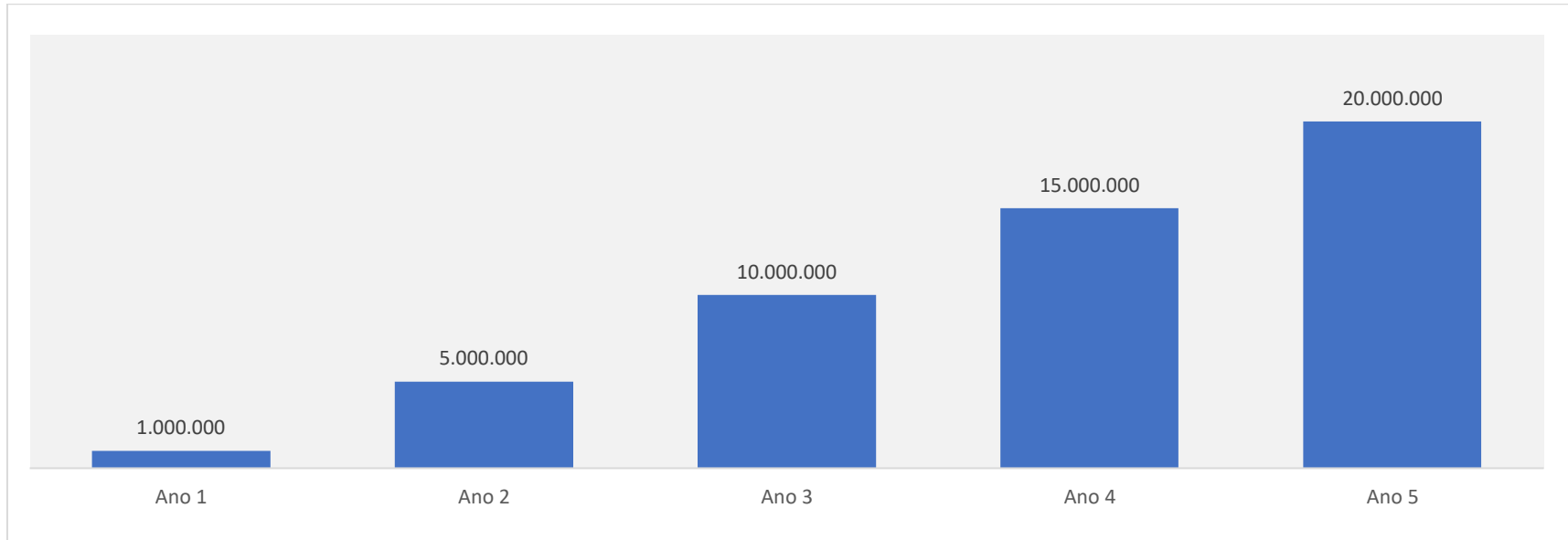
Após realizarmos pesquisas em função da melhoria da produtividade da empresa, foi decidido o uso do SCRUM para auxiliar no desenvolvimento da empresa, ajudando no gerenciamento das tarefas, identificação de dificuldades etc. Scrum é uma metodologia ágil para gestão e planejamento de projetos de software.

No Scrum, os projetos são divididos em ciclos (tipicamente mensais) chamados de Sprints. Cada sócio da empresa deverá realizar Sprints diárias com suas equipes, em função de realizar as atividades definidas no Product Backlog.

A cada dia, a equipe fará uma breve reunião, a Daily Scrum. O objetivo será disseminar conhecimento sobre o que foi feito no dia anterior, identificar impedimentos e priorizar o trabalho do dia que se iniciará.

SCRUM é uma ferramenta de agilidade de será essencial para o desenvolvimento contínuo da empresa como um todo.

Projeção de vendas

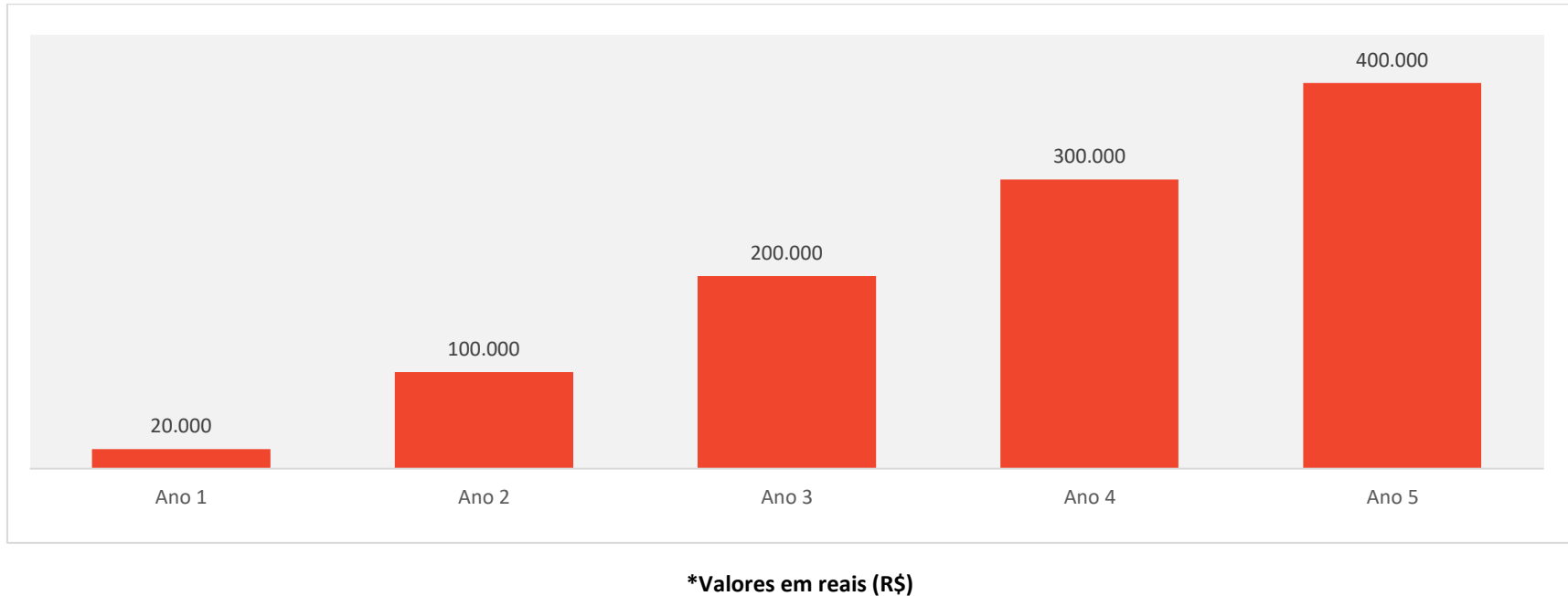


***Número estimado de usuários do app.**

Estratégias de Marketing que serão utilizadas:

- Usar uma grande parte dos investimentos no marketing do aplicativo
- Usar do engajamento de influenciadores digitais para favorecer o serviço
- Utilizar de anúncios e propagandas em locais que atinjam o público alvo, através de uma linguagem simples, de fácil entendimento e com foco nos clientes em potencial

Investimento em Marketing projetado

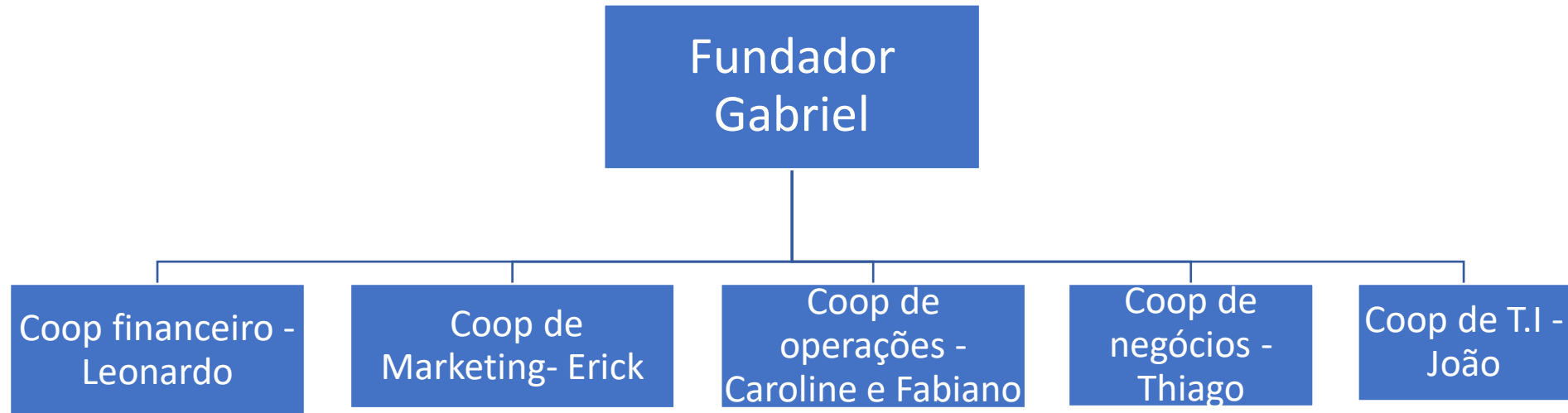


Detalhamento:

- O Investimento em marketing será feito de acordo com que a empresa consiga novos parceiros e investimentos, bem como a promoção dos nossos serviços, afim de adquirir usuários, tanto quanto pessoas que planejam ter suas entregas atendidas, quanto a motoristas que irão fazer as entregas.
- Investimento em Marketing projetado: 20% da receita anual.

Estrutura e Operação

Estrutura Organizacional



Estratégias em Segurança da Informação

Estratégias pensadas para proteger as informações de nossos usuários

- Pensando na segurança da informação de dados da empresa, no que diz respeito a infraestrutura da empresa, tomaremos medidas de proteção para garantir a segurança do acesso a essas informações. Essas medidas incluem controles de acessos, criptografia forte, implementação SSL, firewalls, registro de log de alteração, duplo fator de autenticação, entre outros mecanismos e protocolos.
- Para garantir a implementação da Segurança da Informação na empresa, serão adotadas também medidas como: Criação de normas e políticas de segurança na empresa; Mecanismos de monitoramento, ciclos de Backup dos dados e ainda a contratação de empresas de segurança da informação para auxiliar neste processo.
- Os dados de nossos usuários como endereços, itens entregues etc. não serão compartilhados com outras empresas e poderão ser utilizados internamente apenas para prestar, fornecer, manter, desenvolver, aprimorar, divulgar e ampliar a utilização do Aplicativo e dos Serviços da empresa.

O banco de dados é parte fundamental de um sistema, sendo o provedor dos dados, ou seja, o sistema realiza uma série de validações e aplica as regras de negócio e os demais controles de acesso à informação para por fim armazenar e buscar os dados segundo tais políticas no data-base. Pensando nisso, nossa empresa deve providenciar e implementar estratégias de segurança que impeçam acessos indevidos e indisponibilidades do banco de dados. O MySQL tem determinadas peculiaridades que podem se tornar ou pontos fortes na segurança do sistema, e por isso foi escolhido para ser o banco de dados que armazenará os dados da empresa, visando maior segurança dos nossos dados.

Estratégias pensadas para proporcionar um serviço seguro aos usuários do aplicativo

- Todas as viagens da Leva Lá serão registradas por GPS e teremos uma equipe especialmente treinada para atender a qualquer necessidade, denúncia ou reclamação referente as entregas
- Criaremos um sistema de Código de verificação que será compartilhado entre a pessoa que chamou o serviço de entrega e a pessoa que irá receber, e caberá ao entregador fazer a validação do código para garantir que o item será entregue a pessoa correta.

- A pessoa que solicitar a entrega deverá obrigatoriamente informar um número de telefone para contato com a pessoa que irá receber o item, e o entregador poderá fazer uma chamada para essa pessoa caso necessário

-Em decorrência da evolução do produto, criaremos um fundo para seguro de itens extraviados e avaliados em até R\$100.

Principais processos

- **Desenvolvimento do Aplicativo**

Contratação de uma equipe de desenvolvimento de software para criar o aplicativo.

- **Registro/ Regularização da empresa**

Obter o alvará de funcionamento, Licenças e inscrições nos órgãos de regulação.

- **Estruturação da Empresa**

Definição de cargos/ funções

- **Início do Planejamento Financeiro**

Contratação de um especialista em contabilidade para cuidar das finanças da empresa.

- **Estruturação do marketing**

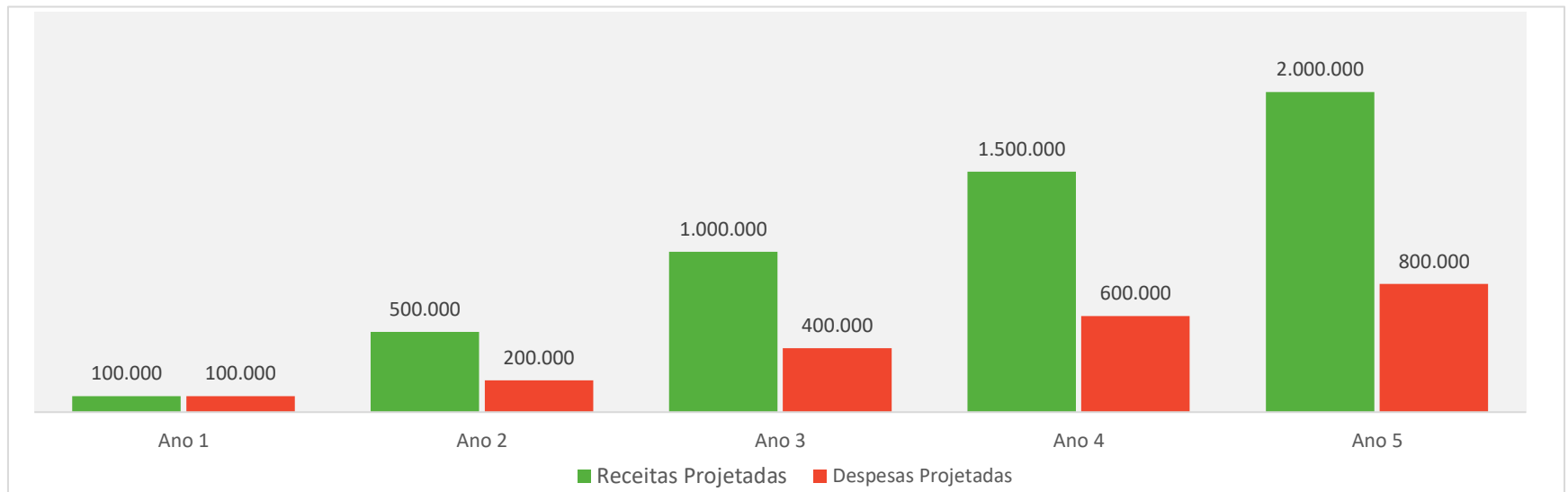
Definição de estratégias a serem realizadas para aumentar o alcance do serviço.

Finanças

Planejamento Financeiro:

- Receita Projetada: R\$100.000
- Investimento inicial necessário (desenvolvimento do app e solidificação da empresa): R\$ 70.000
- Custos e Despesas Projetados: R\$10.000
- Investimento em Marketing projetado: R\$20.000
- Resultado Financeiro Projetado: R\$100.000
- Ponto de equilíbrio: 1 ano
- Custos com funcionários a cada ano: 10% da receita
- Investimento em Marketing projetado: 20% da receita

Projeção:



Detalhamento:

Cálculo: 10% da receita para despesas internas, 10% para gastos com funcionários, 20% para Marketing.

Fluxo de Caixa Projetado	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receitas	R\$100.000	R\$500.000	R\$1.000.000	R\$1.500.000	R\$2.000.000
(-) Custos	R\$100.000	R\$150.000	R\$300.000	R\$450.000	R\$600.000
= Margem de lucro	0%	60%	60%	60%	60%
(-) Despesas	R\$10.000	R\$50.000	R\$100.000	R\$150.000	R\$200.000
= Resultado Financeiro	(Ponto de Equilíbrio)	R\$300.000	R\$600.000	R\$900.000	R\$1.200.000