

PLANO DE NEGÓCIO IFPLUS

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O município de Pinhais, no Paraná, foi fundado em 20 de janeiro de 1992 e foi criado efetivamente em 12 de janeiro de 1992 por meio da Lei Estadual nº 9.906. Possui uma área de 61,322 km² e é composto por uma área contínua sem distritos. De acordo com o Censo de 2010, o município conta com uma população de aproximadamente 117.000 habitantes, atualizada por uma estimativa de 126.076 habitantes de acordo com o IBGE 2015, com uma densidade demográfica de 2.056,78 hab/km².

1.1 Principais pontos do plano de negócio

O software proposto visa otimizar a gestão de estágios não supervisionados no campus do IFPR-Pinhais, oferecendo uma plataforma intuitiva e completa para empresas e instituições de ensino. A solução automatiza processos como cadastro de estagiários, acompanhamento de atividades, avaliação de desempenho e emissão de relatórios. Com foco na usabilidade, a interface do software será amigável tanto para estudantes quanto para colaboradores do campus, facilitando a comunicação e o acesso às informações.

Além das funcionalidades básicas de gestão, o software contará com recursos para gerenciar feedback entre aluno e professor e o gerenciamento dos documentos relacionados aos estágios e aos estagiários, além de ter uma página que informará vagas de estágio e direciona para o site relativo a vaga. Ao automatizar tarefas repetitivas e centralizar as informações em um único sistema, o software proporcionará maior eficiência e agilidade na gestão de estágios.

Indicadores de viabilidade	Valor
Lucratividade	
Rentabilidade	
Prazo de retorno do investimento	
Ponto de equilíbrio (PE)	

1.2 Perfil e atribuição dos empreendedores

Nome: Gabriel Facchiochi Ubiale

Endereço: Rua Humberto de Alencar Castelo Branco	
Cidade: Pinhais	UF: Paraná
Celular: ()	Fone: ()
E-mail:	
Perfil (Breve currículo):	
Atribuições (Papel a ser desempenhado no negócio):	

1.3 Dados do empreendimento

Razão Social: IFPlus - Gerenciamento de estágio
CNPJ/CPF:

1.4 Missão da empresa

A missão do software é auxiliar na gestão de estágios não supervisionados, oferecendo uma plataforma que permite aos estagiários uma maneira mais fácil de gerenciar contratos de estágios e auxiliar o campus com uma gestão mais eficiente de todos os contratos e documentos.

1.5 Setor de atividade

Defina qual é o negócio de sua empresa e, em seguida, assinale em qual(is) setor(es) sua empresa pretende atuar. Para ajudá-lo, leia as explicações sobre os principais setores da economia descritos na página 28 do manual.

1.6 Forma Jurídica e enquadramento tributário

A forma jurídica escolhida está enquadrada como empresário Individual.

1.7 Capital Social

Nr. Sócios	Nome do sócio	Valor (R\$)	% de Participação
1	Gabriel Facchioni Ubiale	100.000	100%
Total		R\$ 100.000	100%

1.8 Fontes de recursos

Através de um empréstimo bancário, o IFPlus iniciará o desenvolvimento do software.

2. ANÁLISE DE ESTRATÉGICA E MERCADO

2.1 Análise SWOT

2.1.1 Forças

- **Inovação:** A solução apresenta um diferencial competitivo ao oferecer um sistema completo para gestão de estágios não supervisionados, suprimindo uma lacuna e atendendo a uma necessidade real.
- **Oportunidade de negócio:** Considerando o sucesso na implementação no campus Pinhais do IFPR, o software terá potencial de expandir a sua atuação para todas as universidades públicas e privadas que queiram comprar o software para gerenciar seus respectivos estagiários.
- **Eficiência:** A ferramenta promete otimizar processos, aumentar a produtividade para instituições de ensino tanto públicas quanto privadas.
- **Feedback:** O software terá alta capacidade de desenvolver os estudantes, considerando a funcionalidade de feedback, planeja-se projetar funcionalidades que notifiquem o aluno e o professor para que haja entre eles uma conversa construtiva para o desenvolvimento do estagiário, bem como o devido registro dos feedbacks.

2.1.2 Fraquezas

- **Dependência de tecnologia:** A eficácia do software está diretamente ligada à qualidade da tecnologia utilizada. Falhas no ou interrupções no sistema podem comprometer a experiência do usuário.
- **Custo de desenvolvimento e manutenção:** O desenvolvimento e a manutenção contínua do software exigem um investimento financeiro e mão de obra qualificada, o que pode impactar a rentabilidade inicial do negócio.
- **Adaptação:** A necessidade de constante atualização do software para acompanhar as mudanças tecnológicas e as demandas do mercado pode representar um desafio.

2.1.3 Oportunidades

- Crescimento do mercado de educação corporativa: A crescente demanda por programas de estágio e aprendizado contínuo representa uma grande oportunidade de crescimento para o negócio.
- Digitalização dos processos: A tendência de digitalização dos processos empresariais favorece a adoção de soluções como o IFPlus.
- Parcerias com instituições de ensino: A criação de parcerias com universidades e escolas pode ampliar o alcance do software e gerar novas oportunidades de negócio.

2.1.4 Ameaças

- Diferentes na legislação: Considerando que cada instituição de ensino pode ter sua respectiva legislação de estágio, a diferenciação de regras e processos de gerenciamento de contratos de estágios não supervisionados, podem impactar o modelo de negócio e exigir ajustes no software.
- Crise econômica: Em períodos de crise, as empresas podem reduzir suas atividades e organizações podem requisitar menos mão de obra estagiária, afetando a demanda por soluções como a proposta.

2.2 Análise da Competitividade

Até o momento, não foram identificados concorrentes diretos que ofereçam uma solução idêntica ao software de gestão de estágios não supervisionados. No entanto, a análise competitiva segue, com o monitoramento de notícias e pesquisas em áreas como gestão de talentos, educação corporativa e tecnologia educacional. Essa vigilância proativa permite identificar potenciais ameaças e oportunidades, além de inspirar novas estratégias para se diferenciar no mercado.

2.2.1 Estudos dos Clientes

O cliente ideal para o IFPlus são instituições de ensino, com foco em inovação e otimização dos processos de gerenciamento de estágios. Essas

instituições buscam soluções tecnológicas para gerenciar de forma eficiente programas de estágio, acompanhar o desempenho dos estagiários e garantir a qualidade da experiência de aprendizado.

Necessidades e dores: O cliente ideal enfrenta desafios como a dificuldade em executar o progresso e o gerenciamento de estágios e estagiários, uma vez que existem instituições que não possuem processos definidos ou padronizados e tão logo um sistema gerenciador através de um sistema web.

Benefícios do software: O software de gestão de estágios não supervisionados oferece diversos, destacam-se a economia de tempo e recursos, o aumento da eficiência nos processos de seleção e acompanhamento de estagiários, a melhoria da qualidade dos resultados e a facilidade de uso da ferramenta, e como resultado, será possível otimizar a experiência do estagiário e da instituição de ensino contribuindo para o desenvolvimento de talentos.

Canais de comunicação: Para alcançar o público-alvo, será fundamental investir em canais como redes sociais profissionais, e-mail marketing segmentado, participação em eventos do setor de Educação e Gestão de Pessoas.

Construindo relacionamentos duradouros: Para fidelizar os clientes, é essencial oferecer um atendimento personalizado, com suporte técnico eficiente e proativo. Além disso, a criação de programas de fidelidade, a produção de conteúdo relevante e a realização de eventos exclusivos podem fortalecer o relacionamento com os clientes e gerar novas oportunidades de negócio.

2.2.2 Estudos dos Concorrentes

A análise competitiva realizada aponta um cenário competitivo diversificado, com players atuando em nichos específicos e com propostas de valor distintas. Embora o Workalove (<https://workalove.com/para-instituicoes-de-ensino/>) se destaque como um concorrente direto, oferecendo soluções para instituições de ensino, o IFplus possui um diferencial competitivo: a possibilidade de feedback entre aluno e orientador. Essa característica, ausente nas demais plataformas analisadas, demonstra um compromisso com a melhoria contínua do processo e aplicação de diferenciais.

O Facilcon (<https://www.facilcon.com.br/>), por sua vez, embora seja um software robusto, direciona-se exclusivamente para empresas, mais especificamente para setores de gestão de pessoas, oferecendo uma gestão partindo do ponto de vista da empresa, o IFPlus por sua vez parte do ponto de vista interno de instituições de ensino.

O Odoo, sistema de gestão empresarial de código aberto, oferece funcionalidades para gerenciamento de documentos, mas não possui um módulo específico para gestão de estágios, o que o torna menos completo para essa finalidade.

A Zuna, por sua vez, foca em recrutamento e seleção, não abrangendo a gestão completa do processo de estágio.

Em resumo, a análise competitiva evidencia a existência de oportunidades no mercado para o IFplus. Ao oferecer uma solução completa e personalizada para instituições de ensino, com o diferencial do feedback entre aluno e fornecedor, o IFplus pode se posicionar como uma alternativa completa e eficaz para as instituições que buscam otimizar a gestão de seus estagiários.

2.2.3 Estudos dos Fornecedores

O IFPlus precisará de dois fornecimentos específicos, que serão essenciais:

Servidores em nuvem: Um provedor de serviços em nuvem será crucial para garantir a disponibilidade do software. Um bom provedor de nuvem deve oferecer uma infraestrutura robusta, com alta disponibilidade, segurança e desempenho. Além disso, é importante considerar a flexibilidade dos serviços, permitindo escalar os recursos de acordo com a demanda do software.

Banco de dados: Serviços de banco de dados será outro fator fundamental. O banco de dados deve ser capaz de armazenar grandes volumes de dados de forma eficiente e segura, além de oferecer ferramentas para a realização de consultas e análises. A escolha do banco de dados deve levar em consideração o

tipo de dados que serão armazenados, o volume de dados, a frequência de acesso e as necessidades de desempenho do sistema.

2.2.4 Análise de mercado

2.2.4.1 Análise da Indústria/Setor:

O setor de educação, considerando instituições de ensino superior, especialmente no que diz respeito à gestão de estágios, sempre precisou, e sempre precisará gerenciar seus respectivos estágios e estagiários. A digitalização dos processos e a crescente demanda por soluções eficientes motivam o desenvolvimento do IFPlus, sendo o ponto de partida, a demanda do campus de Pinhais do IFPR. A indústria de educação tecnológica, um segmento em expansão, oferece um contexto favorável para o crescimento do software.

2.2.4.2 Descrição do Segmento de Mercado:

O segmento de mercado do IFPlus é composto por instituições de ensino superior, que possuem a necessidade de gerenciar seus respectivos programas de estágio não supervisionados. O público-alvo principal são os profissionais das sessões pedagógicas dessas instituições. Estes profissionais precisam diariamente gestar seus estágios e estagiários, e precisam de soluções que otimizem a gestão de seus programas de estágio, armazenando todas as informações relacionadas aos contratos de estágios de seus respectivos alunos.

3. PLANO DE MARKETING

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

IFPlus é um software como serviço (SaaS) desenvolvido para auxiliar instituições de ensino a gerenciar seus programas de estágio de forma eficiente e eficaz. A plataforma oferece uma série de funcionalidades que facilitam o processo, dentre as principais funcionalidades destaca-se: Cadastro de estagiários: Criação de perfis detalhados de cada estagiário, com informações como dados pessoais, histórico acadêmico; divulgação de vagas: O objetivo, é uma página que divulgue vagas de estágio de acordo com o aluno, para então direcionar o aluno (usuário) ao site original da vaga; Acompanhamento de

desempenho: Avaliação do desempenho dos estagiários através de métricas e feedbacks; Relatórios e análises: uma das principais funcionalidades é a disponibilização de um painel com diversos gráficos, sobre os alunos e estágios, para os colaboradores da respectiva instituição de ensino superior, o objetivo é fornecer uma visão estratégica e gerencial sobre os dados.

3.1.1 Diferenciais Competitivos:

Dentre os diferenciais, destaca-se: feedback: O módulo de feedback permitirá uma comunicação transparente entre todas as partes envolvidas no processo, além de registrar e incentivar todos os feedbacks, aproximando, principalmente, o orientador de estágio e o estagiário, buscando a melhor evolução possível para o aluno no que tange a evolução profissional; Dashboard: IFPlus oferecerá um painel de controle, que gerará relatórios e análises completas sobre os alunos e estágios. Através de gráficos e indicadores-chave de desempenho (KPIs), os colaboradores das instituições de ensino superior terão uma visão estratégica sobre os programas de estágio, permitindo uma tomada de decisão mais assertiva e embasada em dados reais da própria instituição.

3.1.1.1 Público-alvo:

- Instituições de ensino superior: universidades, faculdades e centros universitários.
- Escolas técnicas: escolas técnicas industriais, agrícolas e outras.
- Empresas que oferecem programas de estágio.

Modelo de Negócio:

O IFPlus utiliza o modelo de assinatura, onde as instituições pagam uma mensalidade para ter acesso ao software. O valor da assinatura varia de acordo com o número de usuários e as funcionalidades contratadas, assim como detalhado no item 3.2.

3.2 Preço

Básico	Intermediário	Avançado
R\$ 179,99 /mês	R\$ 229,99 /mês	R\$ 329,99 /mês
Até 150 contratos de estágio registrados.	Até 400 contratos de estágio registrados	Contratos de estágio ilimitados.
Até 2 GB de armazenamento de arquivos.	Até 5 GB de armazenamento de arquivos.	Armazenamento ilimitado.

3.3 Estratégias Promocionais e Marketing

O IFPlus se posicionará como uma solução completa e intuitiva para a gestão de estágios não supervisionados no mercado. Para se diferenciar, acredita-se que será fundamental enfatizar a facilidade de uso, o foco no feedback e o diferencial do dashboard. A comunicação visual deverá transmitir a ideia de eficiência e organização. A criação de cases de sucesso com instituições de ensino renomadas também fortalecerá a credibilidade da marca.

Para alcançar o público-alvo, o IFPlus deve investir em algumas estratégias de marketing. A produção de conteúdo relevante, como artigos e e-books sobre gestão de estágios, é fundamental para atrair e engajar o público. As mídias sociais, como LinkedIn, Facebook e Instagram, serão canais importantes e obrigatórios para compartilhar informações e interagir com a comunidade acadêmica. Além disso, o e-mail marketing personalizado permitirá nutrir leads e gerar oportunidades de negócio. A participação em eventos do setor educacional e a realização de webinars serão excelentes oportunidades para apresentar o software e tirar dúvidas dos potenciais clientes. As parcerias com instituições de ensino e o marketing de referência também será estratégica para aumentar a visibilidade e a credibilidade do IFPlus.

As mensagens-chave da campanha devem destacar os benefícios do software para as instituições de ensino, como a otimização de processos, a melhoria da qualidade dos estágios, a tomada de decisões mais estratégicas e o aumento da satisfação dos alunos e orientadores. As chamadas para ação devem

ser claras e direcionadas, incentivando os visitantes a agendar uma demonstração gratuita, baixar materiais ricos ou começar a utilizar o software.

3.4 Estrutura de comercialização

Primeiramente, acredita-se que vendedores internos serão profissionais que terão como atividades, a captação de interessados e a conversão dos mesmos para cliente, atuando com clientes através de telefone, e-mail ou outros contatos. Esses profissionais serão, por vezes, a primeira linha de contato para muitos interessados e terão um papel fundamental no processo de vendas. Além dos vendedores, acredita-se que Campanhas de marketing, por sua vez, serão planejadas para promover o IFPlus para atrair novos clientes. Pensa-se que as campanhas de marketing gerarão leads (potenciais clientes), que então, precisarão estar em contato com os vendedores.

3.5 Localização do Negócio

Endereço: Rua Humberto de Alencar Castelo Branco	
Bairro: Jardim Amélia	Cidade/UF: Pinhais/Paraná
Fone: ()	Fax: ()
E-mail:	

4. PLANO OPERACIONAL

4.1 Layout ou Arranjo físico

Considerando esse contexto, acredita-se na criação de uma empresa digital, onde toda a operação se dá por meio remoto e pela modalidade de trabalho *home office*.

4.2 Plano Operacional

Inicialmente, o desenvolvimento e a manutenção da plataforma serão essenciais. Uma equipe dedicada se encarregará da programação, testes e atualizações constantes, garantindo que o software esteja sempre em funcionamento. Um sistema de controle de versão (GIT), assegurará que as

novas funcionalidades sejam entregues de forma organizada e eficiente garantindo rastreabilidade de modificações de código.

Em paralelo, às ações de marketing e vendas serão essenciais para dar visibilidade ao IFPlus e atrair novos clientes. A partir da definição do público-alvo, já mencionada anteriormente, permitirá direcionar as ações de marketing e publicidade. A equipe de vendas terá um papel fundamental na geração de leads e na conversão desses leads em clientes.

Por fim, a adoção da metodologia ágil *scrum* para a gestão de projetos permitirá entregar novas funcionalidades de forma rápida e eficiente. O uso de ferramentas de gestão de projetos como o *jira* e a definição de metas claras e mensuráveis facilitarão o acompanhamento do progresso e a identificação de possíveis desvios.

5. PLANO RECURSOS HUMANOS

5.1 Necessidade de pessoal

Cargo/função	Escolaridade mínima	Qualificações necessárias
Desenvolvedor Ful-Stack	Curso superior completo	Profissional de nível pleno em JavaScript e em NodeJS; conhecimento em UI e UX, Entendimento em processos de engenharia de software, proficiência em versionamento de código e conhecimento em bancos de dados.
Analista de banco de dados	Curso superior completo	Profissional de nível pleno em linguagens de manipulação de dados, em especial Mysql. Conhecimento sobre Back-End.
Analista de Marketing	Curso superior completo	Experiência na área de no mínimo 2 anos, conhecimento em tráfego pago e campanhas digitais de publicidade.
Vendedor	Curso superior completo	Experiência com vendas.

5.2 Plano de Recrutamento e Seleção de Pessoal

O processo de recrutamento e seleção se desdobra com algumas etapas, iniciando com a divulgação da vaga por meio de redes sociais. Após essa etapa inicial, a triagem dos currículos irá identificar os candidatos que mais se alinham com o perfil da vaga. Em seguida, os candidatos selecionados são convidados para um teste técnico, que visará avaliar suas habilidades e competências. Considerando um resultado satisfatório na etapa de teste técnico, ocorrerá uma entrevista individual para aprofundar o entendimento sobre o candidato.

Após essas etapas, ocorrerá por fim, a negociação da proposta e a contratação serão realizadas.

5.3 Plano de Cargos e Salários

Planilha de Cargos e Salários				
Cargo/função	Trainee	Junior	Pleno	Senior
Desenvolvedor Full-stack	R\$ 2.854,13	R\$ 3.125,74	R\$ 3.889,54	R\$ 5.912,54
Analista de banco de dados	R\$ 2.828,34	R\$ 3.125,74	R\$ 3.889,54	R\$ 5.972,54
Analista de Marketing	R\$ 1.954,76	R\$ 2.345,67	R\$ 2.846,67	R\$ 3.612,24
Vendedor	R\$ 2.345,76	R\$ 2.657,87	R\$ 3.156,74	R\$ 3.856,87

6. PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos investimentos

A) Máquinas e equipamentos				
	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Notebook	5	3.200	16.000,00
2	Mouse, teclado, fone	5	150,00	750
3	Software de Gestão ERP	1	2.000,00	2.000,00
4	Campanha de Marketing Digital Inaugural	1	5.000,00	5.000,00
5	Criação de Site, hospedagem e domínio	1	3.000,00	3.000,00
6	Assessoria de contabilidade	1	3.600	3.600
7	Servidor e hospedagem de banco de dados	1	15.000	12.000

Total dos investimentos	R\$ 42.350
-------------------------	------------

6.2 Capital de Giro

Capital de giro (resumo)

Capital de giro	R\$
A – Estoque inicial	R\$ 0
B – Caixa mínimo	R\$ 10.000,00
Total do capital de giro (A+B)	R\$ 00.000,00

6.2.1 Estimativa do estoque inicial

O estoque inicial é composto pelos materiais (matéria-prima, embalagens, etc.) indispensáveis à fabricação de seus produtos ou pelas mercadorias que serão revendidas.

Por se tratar de uma empresa que desenvolverá um software e o comercializa como serviço, não haverá estoque.

6.2 Investimentos pré-operacionais

Investimento pré-operacional	R\$
Despesas de legalização	R\$ 2.000,00
Outras despesas	R\$ 5.000,00
Total	R\$ 7.000,00

6.3 Investimento total - Resumo

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)
1. Investimento	R\$ 42,350
2. Capital de Giro	R\$ 10.000
3. Investimento pré-operacional	R\$ 7.000
Total (1+2+3)	R\$ 59.350,00

Fontes de recursos	Valor (R\$)
1. Recursos próprios	R\$ 10.000
2. Recursos de empréstimo	R\$ 49,350,00
Total (1+2+3)	R\$ 59.350,00

6.4 Estimativa de faturamento mensal da empresa

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Plano básico	60 licenças	R\$ 179,99	R\$ 10.799,4
Plano intermediário	40 licenças	R\$ 229,99	R\$ 9.199,6
Plano avançado	30 licenças	R\$ 329,99	R\$ 9.899,7
Total	130		R\$ 29.898,70

6.5 Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento estimado (anual)	Custo total
1. Imposto			
Impostos Federais			
SIMPLES	9%	R\$ 29.898,70	R\$ 2.690,88
Impostos Estaduais			
ICMS	19%	R\$ 29.898,70	R\$ 5.680,75
Impostos Municipais			
ISS	2%	R\$ 29.898,70	R\$ 597,97
Subtotal 1			R\$ 8.969,6
2. Gastos com vendas			
Comissões	5%	R\$ 29.898,70	R\$ 1.494,95
Taxa de administração do cartão de crédito	4%	R\$ 29.898,70	R\$ 1.195,95
Subtotal 2			R\$ 2.690,09
TOTAL (Subtotal 1+ 2)			R\$ 11.659,69

6.8 Estimativa dos custos com mão de obra

Função	Nº de empregados	Salário mensal (R\$)	(%) de encargos sociais	Encargos sociais (R\$)	Total (R\$)
Desenvolvedor Full-Stack	1	R\$ 3.495,36	28%	R\$ 978,70	R\$ 4.474,06
Analista de banco de dados	1	R\$ 3.495,36	28%	R\$ 978,70	R\$ 4.474,06
Vendedor	1	R\$ 2.365,32	28%	R\$ 662,29	R\$ 3.027,61
Total					R\$ 11.975,73

6.9 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel	R\$ 0
Telefone	R\$ 0
Pró-labore	R\$ 3.000,00
Salários + encargos	R\$ 11.975,61
Total	R\$ 14.975,61

6.10 Demonstrativo de Resultado - DRE

Descrição	R\$
1. Receita total com vendas	R\$ 29.898,70
2. Custos variáveis totais	
(-) CMV(*)	R\$ 0
(-) Impostos sobre venda	R\$ 8.969,60
(-) Gastos com vendas	R\$ 2.690,09
Subtotal 2	R\$ 11.659,69
3. Margem de Contribuição (1-2)	
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 14.975,61
Resultado operacional (Lucro/prejuízo) (3-4)	R\$ 3263,40

(*)CMV – Custo Mercadoria Vendida