

Igor Ortega Carmona - RA: 00236524

Eduardo Fagotti - RA: 00222820

Kaully Hayashi - RA: 00219066

Vitor Agostini - RA: 00241431

## **Escopo de Criação da Empresa UNI-NET**

Trabalho feito por alunos e orientado pelo professor Dr. Thiago Martins para a matéria de *Empreendedorismo* grade do curso de *Análise e Desenvolvimento de Sistemas*.

UNIPAR - CIANORTE

Tecnologia em Análise e Desenvolvimento de Sistemas (ADS)

Empreendedorismo - Professor e Orientador Dr. Thiago Martins

Cianorte

Novembro / 2022

# Resumo

Um software capaz de conectar alunos, professores e empresas em um só lugar promovendo assim, uma base para sustentar a ideia de estágios para universitários e aumentar a rede de network.

**Palavras-chave:** uni-net, empresa, empreendedorismo.

# Sumário

1	Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições	4
2	Dados do Empreendimento	4
3	Missão, Valores e Visão da Empresa	4
3.1	Missão da Empresa	4
3.2	Visão da Empresa	4
3.3	Valores da Empresa	4
4	Setores de Atividades	4
5	Forma Jurídica	5
6	Enquadramento Tributário	5
7	Capital Social	5
8	Fonte de Recursos	5
9	Estudo dos Clientes	5
10	Cliente Ideal	5
11	Estudo de Concorrentes e Fornecedores	6
11.1	Estudo Concorrentes	6
11.2	Estudo Fornecedores	7
12	Plano de Marketing	7
12.1	Descrição dos Principais Produtos e Serviços	7
13	Estratégias de Preço	8
14	Descontos	9
15	Formas de Pagamento	9
16	Estratégias Promocionais	9
17	Localização do Negócio	9
18	Pitch	9
19	Plano Operacional	10
19.1	Custos Gerais	10
19.1.1	Custos fixos	10
19.1.2	Custo de mão-de-obra	10
19.1.3	Investimento fixo	11
19.1.4	Faturamento mensal	11
19.2	Indicadores financeiros	12
19.3	Local de trabalho	12
19.4	Cenários de Possíveis Eventos	12
19.5	Descrição de Força, Fraqueza, Oportunidade e Ameaça	12
20	CONCLUSÃO: Afinal, esse projeto é viável ou não manter?	13
21	Referências	14

## 1 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

**Igor Carmona, 22 anos** – *Desenvolvedor back-end*: Coordenador de equipe back-end, contato direto com o cliente e atua na resolução de problemas internos ao software.

**Kauly Hayashi, 19 anos** – *Diretora da empresa*: Controle de procedimentos operacionais, administração geral, reunião diária com fornecedores e desenvolvedores.

**Eduardo Fagotti, 21 anos** – *Desenvolvedor front-end*: Coordenador de equipe front-end, responsável pela criação de layouts de acordo com o figma do design.

**Vitor Agostini, 22 anos** – *Auxiliar administrativo/Financeiro*: Responsável pelos tributos da empresa, coordenador de equipe financeira, arquivamento de processos, contas a pagar e atividades internas relativas.

## 2 Dados do Empreendimento

**Nome da empresa:** UNI-NET.

**Razão Social:** Uni-Net Desenvolvimento Educacional LTDA.

**CNPJ:** Em processo.

## 3 Missão, Valores e Visão da Empresa

### 3.1 Missão da Empresa

Sistema capaz de conectar: alunos, professores e empresas de forma homogênea.

### 3.2 Visão da Empresa

Aumento de comunicação entre os alunos e empresas criando uma maior rede de network.

### 3.3 Valores da Empresa

Igualdade, solidariedade, empregabilidade.

## 4 Setores de Atividades

Área educacional (B2B) e serviço ao governo (B2G).

## 5 Forma Jurídica

Sociedade Comercial por quotas de responsabilidades (LTDA).

## 6 Enquadramento Tributário

Empresa de pequeno porte (EPP).

## 7 Capital Social

A UNI-NET tem capital social de R\$50.000,00 reais.

## 8 Fonte de Recursos

Capital próprio e empresas parceiras voltadas a área educacional.

## 9 Estudo dos Clientes

A maior “dor” que encontramos seria na busca de funcionários capacitados para as empresas, empregabilidade aos universitários e a diminuição de desistências dos cursos pela falta de entendimento de matérias e afins, já que nosso aplicativo conta com sessões onde os universitários podem trocar conhecimentos e sanar dúvidas juntamente aos professores.

Nosso diferencial é o “**uni godfather**” (UGF), do português: **Padrinho da universidade**, onde um veterano apadrinha dois ou mais calouros dando suporte em matérias pelas quais já passou.

## 10 Cliente Ideal

Universidades que buscam implementar um sistema de conexão entre os próprios alunos e empresas, diminuindo desistências de curso e aumentando a empregabilidade local por um valor acessível.

## 11 Estudo de Concorrentes e Fornecedores

### 11.1 Estudo Concorrentes

	Qualidade:	Preços:	Condições de pagamento:	Localização:	Atendimento:	Serviços aos clientes:
<b>Sua empresa</b>	Rede social universitária com suporte a empregabilidade	Variação conforme quantidade de alunos, valor inicial R\$10,00 incluso na mensalidade do aluno	Cartão (credito ou debito) <u>pix</u> ou dinheiro, planos mensais	Cianorte, escritório fora do centro da cidade	Plataforma digital e presencialmente na sede	Suporte total, treinamento de uso e serviço de contato as empresas
<b>Concorrente Direto</b> ( <u>Linkedin</u> )	É um espaço para divulgação de serviços e produtos e se trata de uma rede profissional	Contas em categorias premium preços de R\$29,99 mês à R\$ 339,99 mês	Cartão de crédito, debito e boleto	Sunnyvale, cidade da <u>califórnia</u>	Online	Suporte na busca de novas oportunidades ou recolocação profissional
<b>Concorrente indireto</b> (Facebook)	Conectividade fácil com amigos e família	Grátis público em geral, ganha em cima de anúncios.	Cartão de crédito, debito e boleto	<u>Menlo</u> Park, na Califórnia (EUA)	Online	conexão com amigos, familiares e descobrir novas pessoas e amizades online de forma saudável e homogenia

Figura 1 – Análise da UNI-NET junto as empresas concorrentes diretas e indiretas.(SEBRAE, 2022a)

## 11.2 Estudo Fornecedores

Ordem	Itens/Serviços	Nome	Preço	Condições pagamento	Prazo de entrega	Localização
1º	Aplicativos	Apple Store e Google Pay	R\$35,00	Pix, cartão e planos	3 dias	Nacional
2º	Pagamentos	PagSeguro, Mercado Pago e afins.	Taxa de 4% das vendas	Pix e Cartões	Imediata	Nacional
3º	Serviço de limpeza escritório	Faxineira	R\$100,00 dia	CLT Trabalhador	2x semana	Escritório
4º	Utensílios básicos	Produtos gerais	R\$1500,00 mensais	Pix ou dinheiro	Mensalmente em estoque	Escritório
5º	Aluguel	Escritório	R\$800,00 mensais	Pix ou dinheiro	Mensalmente	Escritório

Figura 2 – Análise de fornecedores e dos itens.(SEBRAE, 2022b)

## 12 Plano de Marketing

### 12.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços

Nossa **marca** está comprometida em entregar o melhor software com base no feedback e a necessidade do cliente, escolhemos também, cores mais frias como o azul e branco pois passa uma sensação de um ambiente agradável visando sempre a **qualidade** do produto final.



Figura 3 – Logo da UNI-NET.

Após a finalização da venda a UNI-NET irá enviar uma carta para o cliente agradecendo-o pela compra, no caso, seria a nossa **embalagem** do produto além do design dos layouts criados pela equipe de front-end.



Figura 4 – Cartão de apresentação da UNI-NET

A UNI-NET possui **serviço** em vídeo aulas de tutorias de como manipular o software para melhor entendimento dos clientes, suporte direto para dúvidas e contato direto para empresas para inclusão no aplicativo. Ofertamos também ao cliente, uma **garantia** de 3 meses de uso sem mensalidade.

## 13 Estratégias de Preço

Pensando em relação aos alunos e ao cliente, indicamos os clientes a colocar o preço do nosso produto incluso na mensalidade do aluno, antes do estudante fazer a matrícula na universidade ele é advertido de um valor adicional de R\$30,00 incluso na sua fatura tendo ele a opção de aceitar ou não o nosso software.



## 14 Descontos

O cliente também tem desconto chamando outros clientes. Por exemplo, chama 3 amigos e ganha um desconto de 5%. A cada 1000 alunos tem desconto de 5% e 2000 alunos 10% e 3000 alunos tem 15% de desconto.

## 15 Formas de Pagamento

Através de dinheiro, pix, cartão de crédito ou debito, devido a ser uma empresa de desenvolvimento de software, os planos mensais seria a renda mais procurada.

## 16 Estratégias Promocionais

Parcerias locais divulgariam seus produtos com o QRCODE de nossa empresa o que criaria pessoas interessadas em nosso produto ou para fixar a logo e a identidade visual para que ao comentarmos sobre já venha a mente UNI-NET. Tendo em vista a divulgação o público-alvo: Estudantes.

## 17 Localização do Negócio

Por se tratar de uma empresa online, os colaboradores poderão trabalhar em suas casas recebendo total suporte financeiro.

## 18 Pitch

Está sendo disponibilizado o link para visualização do vídeo de Pitch da empresa UNI-NET pelo *YouTube*.

- Link YouTube: [https://youtu.be/359c\\_LrHgYo](https://youtu.be/359c_LrHgYo).

## 19 Plano Operacional

### 19.1 Custos Gerais

#### 19.1.1 Custos fixos

CUSTOS FIXOS	
Discriminação	Valor R\$
Mão-de-Obra + Encargos	45,244,48
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	-
Água	
Luz	
Telefone	200,00
Contador	
Despesas com Veículos	600,00
Material de Expediente e Consumo	
Aluguel	
Seguros	
Propaganda e Publicidade	2,000,00
Depreciação Mensal	275,00
Manutenção	
Condomínio	
Despesas de Viagem	
Serviços de Terceiros	100,00
Ônibus, Táxis e Selos	
<b>Outros</b>	-

Figura 5 – Custos fixos de acordo com tabela de Plano de Negócio da *SEBRAE*

#### 19.1.2 Custo de mão-de-obra

CUSTOS COM MÃO DE OBRA					
Cargo/Função	Nº func.	Salário	%*	Encargos	Total
			66,34%	-	-
Programador	3	5,000,00	66,34%	3,317,00	24,951,00
			66,34%	-	-
Marketing	1	1,800,00	66,34%	1,194,12	2,994,12
Financeiro	1	2,000,00	66,34%	1,326,80	3,326,80
			66,34%	-	-
Vendedor interno	1	1,800,00	66,34%	1,194,12	2,994,12
Vendedor externo	3	2,200,00	66,34%	1,459,48	10,978,44
			66,34%	-	-
			66,34%	-	-
			66,34%	-	-
Comissões (vide aba Comissões)		-	66,34%	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>27,200,00</b>		<b>18,044,48</b>	<b>45,244,48</b>

Figura 6 – Custos de mão-de-obra de acordo com tabela de Plano de Negócio da *SEBRAE*

### 19.1.3 Investimento fixo

INVESTIMENTO FIXO		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%*
<b>Computadores</b>	<b>16,500,00</b>	20,0%
5x PCs unit. R.\$3000	15,000,00	
5x Internet	500,00	
5x Headset	1,000,00	

Figura 7 – Investimento fixo de acordo com tabela de Plano de Negócio da *SEBRAE*

### 19.1.4 Faturamento mensal

ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL

TOTAIS

	Custo Direto	Faturamento	% do Faturamento
Produtos	6,000,00	90,000,00	100,0%
Serviços	-	-	0,0%
Total	6,000,00	90,000,00	

Descrição do Produto	Estimativa de Custos			Estimativa de Vendas	
	Vendas Unitárias	Custo Unit.	Custo da Mercadoria	Preço de Venda Unitário	Faturamento
Programa UNIPAR	1,500	2,00	3,000,00	30,00	45,000,00
Programa FACEC	1,500	2,00	3,000,00	30,00	45,000,00

Figura 8 – Faturamento mensal de acordo com tabela de Plano de Negócio da *SEBRAE*

## 19.2 Indicadores financeiros

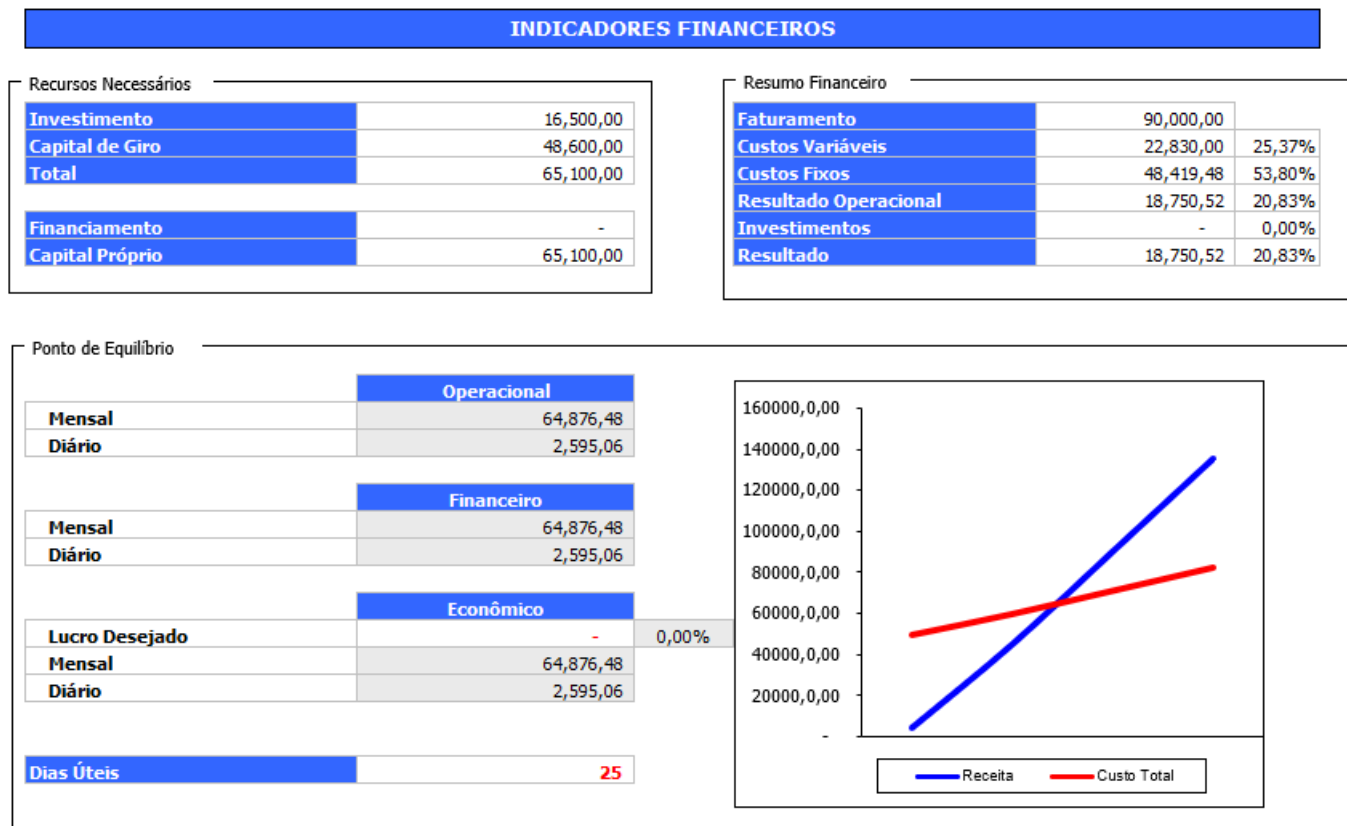


Figura 9 – Indicadores financeiros de acordo com tabela de Plano de Negócio da *SEBRAE*

## 19.3 Local de trabalho

Os colaboradores da nossa empresa trabalharão de forma remota, apenas os nossos vendedores externos não terão atividades remotas e atuarão nas ruas e nas faculdades em geral aplicando divulgações e palestras de nosso produto.

## 19.4 Cenários de Possíveis Eventos

- **PLANO A:** Ter 20% das universidades do paraná como nossos clientes.
- **PLANO B:** Conseguir 3 universidades como clientes na cidade natal da empresa.
- **PLANO C:** Ficar com pelo menos 1 universidade por uma mensalidade mais alta.

## 19.5 Descrição de Força, Fraqueza, Oportunidade e Ameaça

- **FORÇA:** Programadores especializados, sem custo de matéria-prima, mensalidade baixa, fácil acesso, redução nos custos de operação.

- **FRAQUEZA:** *Vendedor despreparado, sem loja física, acesso a empresa somente pela internet.*
- **OPORTUNIDADE:** *Possibilidade de clientes no exterior, possibilidade de alcançar muitos clientes, alcançar não somente faculdades mas escolas públicas de ensino médio.*
- **AMEAÇA:** *Linkedin, pois atua quase no mesmo ramo que a UNI-NET e o Facebook, pois tem uma grande interatividade com os usuários.*

## 20 **CONCLUSÃO: Afinal, esse projeto é viável ou não manter?**

Contudo, a resposta é sim! Pois em todas os planos A,B e C ainda conseguimos obter lucro com o negócio e as oportunidades que possam vir a surgir estão a nosso favor.

## 21 Referências

SEBRAE. *LIVRO: Como elaborar um plano de negócio, FIGURA 1: Estudo dos Concorrentes*. 2022. Páginas 41-43. Acessado em: 25 de setembro de 2022. [6](#)

SEBRAE. *LIVRO: Como elaborar um plano de negócio, FIGURA 2: Estudo dos Fornecedores*. 2022. Páginas 44-47. Acessado em: 25 de setembro de 2022. [7](#)