

# Plano de negócios

# **My Fitness App**

---

Juliano Leonardo Soares

05 de julho de 2020



## Sumário

1. SUMÁRIO EXECUTIVO
2. IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO
3. Planejamento estratégico
4. Análise de mercado
5. Plano de Marketing
6. Plano Operacional
7. Plano financeiro

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O grupo JLS foi criada por Juliano Leonardo Soares quando cursava o último ano do curso de Ciência da Computação da UFSM. A idéia do negócio, é criar uma empresa que presta serviços e soluções na área de tecnologia da informação, projetando sistemas para pequenos empreendimentos e ajudar startups em seus projetos. O grupo tem na sua área de atuação atender às necessidades das empresas e profissionais desenvolvedores de software através de uma linha de produtos de apoio às suas atividades. Em especial, criação de softwares de apoio, racionalização e automatização de serviços e implementação de sistemas de software e também criação de novas tecnologias a fim de suprir as necessidades do cotidiano das pessoas.

O mercado dos produtos que a empresa oferece é promissor, pois o setor de informática é dos que apresentam maiores taxas de crescimento e, dentro das empresas, este setor alcança uma importância cada vez maior. As técnicas de projeto de sistemas vêm se popularizando e, em diversos casos, se tornam essenciais. Há, portanto, uma demanda crescente por bons produtos de Software e de soluções de TI para resolver problemas cotidianos.

O objetivo deste plano de negócio é arrecadar fundos para o desenvolvimento de um software para a solução de um problema que é encontrar serviços, profissionais no ramo fitness e ou locais para prática de esportes e reabilitação. Este software será um aplicativo de serviços para o ramo fitness dentro do mercado brasileiro, no qual será uma aplicação web e mobile com o objetivo de agendar e/ou contratar serviços do ramo como por exemplo encontrar e contratar serviços de academias, personal trainers, massoterapeutas, endocrinologistas, nutricionistas, educador físico, fisioterapeutas, clubes, quadras esportivas e modalidades como CrossFit, yoga, dança, boxe, muay thai, ciclismo, corrida de aventura, rafting, pole dance, dentre outras.

Este segmento foi escolhido pois o Brasil é o segundo maior mercado de academias no mundo, com um número superior a 33.000 unidades registradas na Associação Brasileira de Academias (ACAD Brasil), ficando atrás somente dos Estados Unidos e também possuímos a quarta maior população mundial que frequenta esses estabelecimentos e estamos entre os 18 países com maior número de academias por habitante, somando mais de 8 milhões de clientes.

No que diz respeito ao faturamento, o Brasil está em décimo lugar no mercado fitness, com aproximadamente 2,5 bilhões de dólares, ou seja, algo em torno de 8 bilhões de reais por ano, que corresponde a 0,13% do PIB nacional e 3% do faturamento do setor de serviços.

O serviço que o grupo irá oferecer planos de divulgação destes estabelecimentos e profissionais em busca de mais clientes. O serviço será uma aplicação onde qualquer pessoa poderá baixar no celular e buscar por serviços fitness com a melhor localização e melhores avaliações de clientes, os clientes serão qualquer pessoa que deseja obter serviços deste ramo e que busca um serviço de qualidade preço e praticidade, e como a aplicação será baseada em cadastro dos mesmo a pessoa de qualquer lugar poderá encontrar estabelecimentos e profissionais cadastrados conforme sua localização.

Este app pretendem atender as necessidades dos clientes na busca e agendamento de serviços no ramo fitness desde ao encontro de uma nutricionista esportiva até o agendamento por uma consulta com a mesma tudo por intermédio da aplicação.

A sede da empresa será localizada em Santa Maria - RS, mas seu serviços será prestado via web. O montante de capital a ser investido será de 300 mil reais para a construção da aplicação e pagamento inicial de funcionários para o seu desenvolvimento e divulgação após sua

implementação. O faturamento mensal da aplicação será compatível ao número de clientes que usaram o serviço, ou seja, 4 reais mais impostos por serviço usado por cada cliente e uma mensalidade para serviços de divulgação destes estabelecimentos e profissionais.

Espera-se que a partir de dois meses se tenha 5 mil profissionais e estabelecimentos cadastrados e que eles gastam mensalmente no mínimo 20 reais, em publicidade e divulgação para se destacarem, totalizando 100 mil reais mensais com eles, e que tenhamos no mínimo 25 mil clientes ativos consumindo pelo menos um serviço por mês que irá gerar 100 mil reais para a empresa. O total será de 200 mil mensais gerado de receita no qual  $\frac{2}{3}$  será convertido em manutenção, melhorias e divulgação da aplicação para obter novos usuários e o restante assegurado caso ocorra imprevistos. O tempo esperado que o capital investido retorne será de até seis meses após a implementação do sistema para os usuários.

## **2. IDENTIFICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

RAZÃO SOCIAL DO EMPREENDIMENTO:

JLS soluções em tecnologia da informação e serviços

NOME FANTASIA DO EMPREENDIMENTO:

My Fitness App

SETOR DE ATIVIDADE: Tecnologia da informação e serviços

### **2.1 - ENQUADRAMENTO DO EMPREENDIMENTO:**

SOCIEDADE POR QUOTAS DE RESPONSABILIDADE INDIVIDUAL

### **2.2 - DADOS PARA CONTATO:**

RUA: Dezenove Nº.: 02

CEP: 97037-018 CIDADE: Santa Maria - RS

PESSOA PARA CONTATO:

TEL: (55) 99999-9999

E-MAIL: jlsoares@inf.ufsm.br

### **2.3 - SÓCIOS/EMPREENDEDORES:**

NOME COMPLETO: Juliano Leonardo Soares

E-MAIL: jlsoares@inf.ufsm.br TEL:(55) 99999-9999 CPF: 12.345.678.910

QUALIFICAÇÃO TÉCNICA:

Formado como Técnico em Informática pelo CS-Computadores em 2014

Cursando Bacharel em Ciência da Computação pela UFSM.

Experiências profissionais (emprego):

Trabalho como caixa de supermercado durante 5 cinco anos.

Experiências profissionais (estágios):

Empresa Meta, de Out/19 a Julho/20, desenvolvimento de software para resolução de necessidades internas e de clientes.

Projetos Desenvolvidos:

Sistema de agendamentos para barbearias

Sistema para busca de estabelecimentos e profissionais que exercem a função de barbearias.

Sistema de conscientização de reciclagem e busca de estabelecimentos para o descarte destes produtos.

Sistema de unificação de doações a necessitados.

Sistema de gerenciamento de biblioteca.

Sistema de call center e de atendimento de departamento Pessoal

Sistema de gerenciamento de avaliações de servidores.

Entre outros pequenos sistemas.

## **2.4 – Forma jurídica:**

Microempreendedor Individual – MEI

## **2.5 –Capital social**


O sócio Juliano entrará com a disponibilidade do local de encontros e reuniões e a distribuição de equipamentos e dispositivos de informática para o desenvolvimento da aplicação no estágio inicial de desenvolvimento do app com um investimento inicial de 50 mil reais com um percentual da empresa de 60%. Após a venda dos 40% da empresas pelo valor de 250 mil o valor será investido em uma sede de melhor localização, divulgação e aquisição de equipamentos e pagamentos como hospedagens, servidores, funcionários ,tributos e outros encargos.

## **5. Planejamento estratégico**

O planejamento inicial é com uma duração de 2 meses para a criação de um MVP para teste de mercado de um período de um mês e se tudo ocorrer como esperado com o teste será dado o início ao desenvolvimento de uma versão inicial de lançamento do produto e após seis meses será feito este um novo lançamento com uma ampla divulgação inicial para adquirir profissionais, academias e lojas e posteriormente a divulgação para obtenção de usuários para o mesmo.

Após este primeiro lançamento para o uso das pessoas o produto irá começar produzir uma renda, e terá periodicamente atualizações e melhoramentos feito pela equipe de desenvolvimento a fim de aperfeiçoá-lo, e também com a ajuda dos usuários com seus feedbacks torná-lo cada dia mais útil para eles este serviço.

Sabemos que somos uma empresa inicial com uma ideia a ser desenvolvida testada e validada, mas com uma grande expectativa de obtermos sucesso neste desafio pois seremos pioneiros para um serviço desta modalidade no Brasil, e com toda certeza que se acertarmos e ouvimos os clientes para obter um serviço cada dia mais melhorado e que atenda as necessidades dos mesmos e nos tornamos uma referência e o único empreendimento neste ramo, ou seja, pioneiros e líderes do mercado e assim nos beneficiaremos deste modelo de serviço, pois já vimos



que no ramo de alimentos como Ifood, Uber Eats e outras empresas de delivery e/ou de transporte como Uber, Easy e 99 já fazem um sucesso, estes aplicativos servem como intermediário para disponibilizar serviços e produtos. Portanto no Brasil ainda não há algo que forneça estes serviços no ramo fitness.

A ideia é nos tornarmos uma empresa pioneira no ramo de criação de aplicações que fazem intermédio de serviços para a população melhorando a comunicação, a compra e facilitando a busca para melhores serviços para consumi-los tendo uma ótima qualidade, preço e satisfação com a comodidade e facilidade de um app em seu celular, melhorando a experiência do consumidor com praticidade com pagamentos e descontos. Já do lado dos servidores dos serviços será uma melhora para obtenção e retenção de novos clientes, pois maior divulgação e praticidade para entrada de novos clientes, maior será o lucro para eles, e em contrapartida diminuição de gastos com publicidade pois a mesma será mais centralizada em um único lugar.

### **5.1 – Negócio:**

O negócio será o desenvolvimento de uma aplicação para o segmento fitness. Este app será feito para servir de divulgação e encontro de produtos e serviços deste segmento, a aplicação fornecerá praticidade, como no exemplo as aplicações de encomenda de Alimentos como Ifood onde fizemos as buscas por locais e produtos que fornecem alimentos, mas diferente disto o nosso negócio irá oferecer descontos, promoções e divulgação e realizar eventos, e divulgação de produtos fitness, proporcionando comodidade e praticidade para seus clientes na qual facilita a buscas e indicações dos melhores serviços perto de sua localidade, assim diminuindo o estresse do cliente para encontrar uma nutricionista por exemplo, ou saber qual tipo de academia o melhor lhe agrada, ou até buscar descontos por compras coletivas.

Com este empreendimento podemos fornecer várias formas de divulgar novos produtos e/ou serviços e proporcionais vários tipos promoções como compras coletivas, descontos, divulgação segmentadas, inaugurações e atração e retenção de clientes, e assim obtendo o feedback dos usuários dos serviços podemos mostrar às empresas parceiras como elas precisam melhorar e credibilizar melhor suas clientela, por fim este app irá beneficiar clientes e negócios do ramo fitness. O nosso negócio será a ponte para beneficiar os dois lados do empreendimento assim obtendo lucros tanto com clientes como outras empresas e profissionais da área.

### **5.2 – Missão da empresa :**

Disponibilizar para o cliente o melhor serviço de atendimento, com uma aplicação para atender suas necessidades com a mais alta qualidade, otimizando os custos e trazendo lucratividade para os acionistas e parceiros do negócio”.

### **5.3 – Visão da empresa:**

Aperfeiçoar e qualificar todos os processos e projetos da organização a fim de que tornar-se o maior e melhor aplicativo para encontro de serviços da área fitness.

### **5.4 – Objetivos e estratégias:**

Os objetivos detalham e quantificam a visão, orientam o processo decisório, fundamentam a avaliação de desempenho, orientam o plano de investimento, atraem e mantém talentos, levantam uma

bandeira, tiram a empresa da zona de conforto e orientam a formulação das estratégias. São os resultados que a empresa deve alcançar, em médio/longo prazo, para concretizar sua visão, sendo competitiva no ambiente atual e futuro.

### **5.5 – Princípios e Valores:**

Integridade e honestidade

Empenho para com os clientes, parceiros e tecnologia

Abertura e respeito para com os outros e empenho para contribuir para o seu desenvolvimento

Capacidade para aceitar grandes desafios e conduzi-los até ao final

Atitude crítica, dedicação para com a qualidade e melhoramento pessoal

Assumir plena responsabilidade dos compromissos, resultados e da qualidade perante os clientes, acionistas, parceiros e colaboradores

Qualidade de nossos produtos e serviços;

Responsabilidade em toda decisão;

Paixão pelo que fazemos.

### **5.6– Análise Ambiental:**

#### **● Pontos Fortes X Pontos Fracos**

##### **Fortes:**

- Pessoal capacitado
- Decisões estratégicas tomadas em equipe
- Consciência da necessidade de melhorias nos processos
- Iniciativas de busca de novas soluções para o negócio
- Processo/metodologia definidos
- Ambientes de desenvolvimento, homologação e produção claramente definidos e implantados
- Padrão de codificação
- Ferramentas de desenvolvimento de sistemas
- Tecnologia padronizada Utiliza virtualização
- Infra Estrutura de Rede é bem estruturada e com alta disponibilidade
- Uso de ferramentas de apoio ao monitoramento e gestão do ambiente

##### **Fracos:**

- Treinamento
- Processo de comunicação Suporte Técnico estruturado
- Utiliza boas práticas de gestão
- Estrutura Organizacional adequada
- Dimensionamento de empregados permanente
- Orçamento da área de TI
- Catálogo de Serviços claro e detalhado
- Gestão da comunicação
- Processos internos indefinidos
- Processo de continuidade dos negócios
- Conhecimento dos processos

- Sistemas documentados
- Papéis e responsabilidades bem definidos
- **Ameaças X Oportunidades**

#### **Ameaças:**

- Política de atualização de hardware
- Planejamento das áreas de negócio para as necessidades de infraestrutura
- Espaço físico para armazenamento de recursos de infraestrutura de TI Acordo de Nível Operacional Processo de solicitação de novos sistemas
- Processo de solicitação de manutenção
- Comprometimento das áreas de negócio
- Restrição de Prazo
- Conhecimento do negócio e cumprimento dos prazos
- Orçamento para treinamento
- Plano de continuidade dos serviços

#### **Oportunidades:**

- Contratação de Consultoria especializada
- Gestão de indicadores de performance e atendimento
- Utilização de mão de obra de TI especializada existente no mercado
- Disposição para contratação de capacitação
- Comprometimento da alta gestão
- Percepção da infraestrutura de TI adequada
- Grau de satisfação dos usuários em relação aos serviços prestados
- Contratação de Consultorias especializadas
- Definição de gestores responsáveis Aumento do orçamento
- Inclusão de novas tecnologias
- Relacionamento da TI com outros órgãos de serviços
- Contratação de consultorias especializadas
- Equipamentos próprios (Hardware e software)

## **6. Análise de mercado**

### **6.1 – Estudo dos clientes:**

Os clientes serão estabelecimentos que vende produtos fitness como lojas de suplementos farmacia de manipulados lojas de roupas de moda para prática de esportes, lojas de acessórios e ou que fornecem serviços no ramo de saúde e ou academias, personal trainers, massoterapeutas, endocrinologistas, nutricionistas, educador físico, fisioterapeutas, clubes, quadras esportivas e modalidades como CrossFit, yoga, dança, boxe, muay thai, ciclismo, corrida de aventura, rafting, pole dance, dentre outras. E o outro tipo de clientes serão as pessoas que consomem estes tipos de produtos via online e por lojas e que buscam os serviços para melhorar seu físico e saúde e que frequentam estes lugares.

### **6.2 – Estudo dos concorrentes:**

Atualmente não há concorrentes neste ramo no Brasil, os únicos modelo parecidos foram o da smartfit mas é um app para pagamento de mensalidade da academia e para ver seus serviços.



Outro serviço foi encontrado que é tipo um cartão que é pago uma mensalidade e você poderá entrar nas academias credenciadas. Mas não há serviço atualmente funcionando da forma proposta pela nossa empresa.

### **6.3 – Estudo dos fornecedores:**

Como será uma aplicação online os fornecedores serão apenas serviços de servidores e hospedagem de sistemas web como Google e Amazon para servidores de serviços em nuvem, localizados nos Estados Unidos, e servidores de domínio e DNS como Hostgator localizados em São Paulo, e serviço de internet para operar.

A qualidade destes produtos/serviços destes fornecedores poderá ser visualizada por painéis de controles e um gerente de monitoramento, mas em contrapartida estes serviços tem a mais alta garantia de sempre fornecer a melhor disponibilidade possível, eles são considerados os melhores serviços do mundo em questão de qualidade e disponibilidade.

Como será um serviço online serão poucos fornecedores e todos podem ser contatados via telefone ou online, o serviço que eles fornecem para usá-los só será necessário uma internet para acessá-los.

## **7. Plano de Marketing**

O principal plano de Marketing é usar uma ferramenta que está cada dia mais comum na vida de todo brasileiro, as redes sociais todo o marketing será usar deste meio para promover eventos com marcas de suplementos, lojas, academias e consultórios para divulgar o uso da aplicação.

Mas nosso principal meio será a parceria com canais do Youtube no qual muitos canais usam o meio fitness para expor e gerar conteúdo. Esta parceria terá um pagamento para que os mesmos divulguem e usem nosso serviço em seus vídeos e assim atraindo os seguidores destes canais para também usar o nosso serviço, outros mídias serão páginas no Facebook, Instagram e uso de influencer deste ramo para atrair cada vez mais usuários.

### **7.1 – Descrição dos principais produtos e serviços:**

O principal produto será um serviço web e mobile que fará o intermédio em fornecer produtos e serviços fitness. O diferencial do nosso produto será o designer despojado e voltado para a juventude e tecnologia, mas também mantendo a praticidade e de fácil compreensão para o uso e manuseio do mesmo.

Não há como comparar com a concorrência pois ainda não há uma para o ramo fitness, mas temos para o ramo de delivery de comida, ou seja nossa aplicação terá muitas semelhanças a estes produtos mas voltado para o fitness.

### **7.2 – Preço:**

O preço vai variar para os servidores destes serviços, ou seja, irá ter pacotes dos mais variados preços para que o aplicativo os divulguem, estes pacotes dependem da distância que quer que chegue esta divulgação e o tempo de propagação deste anúncio, mas de início terá pacotes de 1 real ao dia até 25 ao dia de divulgação mais taxas, por estabelecimento e ou prestador de serviço.

Já o valor por usuário será de 4 reais mais taxas por serviço contratado e ou adquirido por meio da aplicação, porém este valor estará incluído dentro do valor do serviço contratado.

### **7.3 – Promoção:**

As promoções serão feitas por meio das redes sociais, e ou divulgação nos estabelecimento e pelos próprios servidores dos serviços.

Também terão eventos feitos para empresa como eventos fitness, por meio de divulgação e patrocínio em equipes de esportes e entre outros meios.

### **7.4 – Estrutura de comercialização – Canais de Distribuição**

A estrutura de comercialização será feitas pelo site na web ou pelo aplicativo de celular, e por meio de telefone e chats online com suporte 24 horas. As transações comerciais serem feitas totalmente por serviços digitais.

## **8. Plano Operacional**

### **8.1 – Layout ou arranjo físico**

A empresa irá contar com uma sede onde terão a parte financeira, de suporte, jurídica e grupo de desenvolvimento que irá trabalhar presencialmente. O resto da equipe serão funcionários que poderam trabalhar de forma remota e Home Office..

### **8.2 – Capacidade produtiva/comercial/serviços**

Uma vez lançado o aplicativo a capacidade de atendimento será ilimitada, pois só vamos depender do serviços de hospedagem e de servidores para as aplicações, contudo estes serviços podem ser aumentados apenas com uma solicitação e pagamento de um valor maior para uso de uma capacidade maior.

Mas estes servidores tendem a receber muitas pessoas online com uma excelente qualidade e custo baixo.

### **8.3 – Processos operacionais**


O processo inicial será o desenvolvimento do app, após isto publicação e divulgação do mesmo.;

### **8.4 – Necessidade de pessoal**

O pessoal necessário será uma equipe de até 10 desenvolvedores e uma equipe na parte jurídica e financeira e de suporte totalizando no máximo 20 pessoas trabalhando no final da aplicação, ou seja, quando ela estiver disponível, mas para a criação inicial apenas 5 desenvolvedores será necessário usando-se de processos ágeis e trabalho home Office para o desenvolvimento inicial do projeto até a versão 1.0.

## **9. Plano financeiro**

O volume necessário de vendas para manter a empresa funcionando será 125 mil reais sendo assim será necessário 5 mil profissionais e estabelecimentos cadastrados e que eles gastam mensalmente no mínimo 20 reais, em publicidade e divulgação para se destacarem, totalizando 100 mil reais mensais com eles, e que tenhamos no mínimo 25 mil clientes ativos consumindo pelo menos um serviço por mês que irá gerar 100 mil reais para a empresa. O total será de 200 mil mensais gerado de receita no qual este valor será convertido em manutenção, melhorias e



divulgação da aplicação para obter novos usuários e o restante assegurado caso ocorra imprevistos. mês para manter a capacidade de vinte funcionários.

O investimento inicial previsto será a contratação para os 6 primeiros meses de 10 funcionários entre eles desenvolvedores, departamento jurídico, pessoal e pessoas de marketing, que é em média um salário sendo o mais alto possível de 5 mil reais por pessoa durante seis meses totalizando 300 mil reais, porém pela expectativa é por volta do quarto mês pode-se já obter ganhos com a divulgação da versão 1.0 da aplicação, e assim por diante a aplicação se mantém e quanto maior a divulgação melhores serão os lucros.

#### **11.1 Investimento Inicial:**

O investimento inicial previsto será a contratação para os 6 primeiros meses de 10 funcionários entre eles desenvolvedores, departamento jurídico, pessoal e pessoas de marketing, que é em média um salário sendo o mais alto possível de 5 mil reais por pessoa durante seis meses totalizando 300 mil reais durante seis meses porém pela expectativa é por volta do terceiro mês pode-se já obter ganhos com a divulgação da versão 1.0 da aplicação, e assim por diante a aplicação se mantém e quanto maior a divulgação melhores serão os lucros.

#### **11.2 Fluxo de caixa:**

A saída de caixa será para pagamento de salários, implementação da aplicação e pelos uso de serviços até a o lançamento da aplicação uma vez no ar a aplicação diminui drasticamente as saídas, pois após seu lançamento custo de implementação sumiram e a única saída de caixa será para a manutenção da aplicação sendo o resto que entrar após o descontos dos gastos para mantê-la no ar será o lucro, outra coisa quando a aplicação ir ao ar numa versão mais estável a equipe de desenvolvimento pode ser reduzida destacamento apenas para poucos funcionários para manter o sistema numa possível alteração manutenção e ou suporte a falhas.