**Universidade Federal do ABC**

****

**Empreendedorismo - Grupo 2**

**Modelo de Negócio Social - Parte 3**

**Como será realizado o negócio**

**MáscaraJá**

Nem todo herói usa capa, mas todos usam máscara. Proteja a si e aos outros.

**Nome:** Ana Julia Monici Orbetelli **RA**: 11201810144

**Nome:** Beatriz Libanio de Araujo Yordaky **RA**: 11013714

**Nome:** Gabriel Moraes de Souza **RA:** 11201811286

**Nome:** Lucas Moura de Almeida **RA:** 11201811415

**Nome**: Marcus Vinicius Holanda de Lima **RA:** 11201810592

São Bernardo do Campo

02/07/2021

**Definir como será realizado o negócio**

**1.0 Quem somos**

A MáscaraJá é uma empresa intermediadora, baseada na criação de uma plataforma digital para venda de máscaras. Com o avanço da pandemia e variantes mais maléficas, o uso de equipamentos de proteção individuais corretos é de suma importância e, por isso, nosso negócio tem como objetivo dar a oportunidade de um fácil acesso a estes produtos, de forma simples e barata.

**1.1 Quais recursos principais o negócio requer?**

Os recursos principais do negócio se encontram a seguir organizados por categoria:

Humanos:

1. Desenvolvedores para o desenvolvimento do site e aplicativo;
2. Profissionais de Marketing;
3. Profissionais de aquisição para conseguir parcerias e melhores preços no atacado;
4. Consultores do eixo da saúde;
5. Empacotadores;
6. Profissionais com enfoque em contabilidade e controladoria.

Físicos:

1. Computadores para os colaboradores;
2. Softwares e serviços de terceiros para integração (tal momento dita trabalho a distância);
3. Máscaras de qualidade aprovada pela Anvisa;
4. Centro operacional com infraestrutura necessária para armazenamento, controle e distribuição para os centros logísticos (correios) das máscaras.

Financeiros:

Capital para:

1. Alavancagem dos primeiros três meses;
2. Manutenção de pessoal por três meses;
3. Aquisição de equipamentos;
4. Abertura jurídica da empresa e taxas operacionais.

**1.2 Quais são as atividades principais do negócio?**

Por se tratar de um sistema intermediador de compras e vendas de máscaras, a atividade principal gira em torno do armazenamento do produto e manutenção do sistema, com melhorias continuadas e alta fluidez, além da comunicação eficiente com fornecedores e consumidores. Em paralelo se tem a manutenção das parcerias com os fornecedores e o centro logístico, onde se transfere do atacado para o varejo.

**1.3 Quais são as principais parcerias necessárias?**

Fabricantes de máscaras são a nossa maior parceria, cabendo a nós diversificar e conseguir o máximo de parceiros (Plastcor, Alliance e Ekomascaras por exemplo). Em segunda instância temos grandes nomes da saúde com protagonismo para ampla divulgação e também hospitais como cliente final em grande escala, além de conscientizador qualificado.