**Universidade Federal do ABC**

****

**Empreendedorismo - Grupo 2 - Parte 4**

**Quanto Custa**

**MáscaraJá**

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

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

Pesquisa dos custos e a relevância de cada um para o MáscaraJá

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

Pesquisa dos custos, recursos-chave e receitas

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

Pesquisa e escrita dos tópicos envolvidos

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

Formatação do documento, pesquisa e escrita dos tópicos do trabalho

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

Pesquisa e ajuda no desenvolvimento do tópico de fontes de receita

São Bernardo do Campo

09/07/2021

**Definições de Quanto Custa**

**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. Estruturas de Custos**

**1.1. Quais são os custos mais importantes/inerentes aos nossos negócios modelo?**

Os custos necessários e indispensáveis para o funcionamento do modelo de negócio recaem sobre o pagamento de profissionais qualificados, capazes de realizar negociações e acordos com fornecedores de máscaras de qualidade para garantir um bom relacionamento e redução de custos com fornecedores, o que acaba beneficiando o negócio social, além dos profissionais responsáveis por criar e manter o ambiente virtual em funcionamento e dos próprios custos com hospedagem de site/aplicativo, que é de extrema importância para o relacionamento com os clientes. Outro grande custo se dá na locação da central logística e sua manutenção, inclusive os recursos humanos necessários para tal feito.

Segue algumas estimativas:

1. Custos para lançar o aplicativo nas lojas e em site:

* Apple App Store (iOS): 99 dólares anuais, R$520,68 na cotação de hoje (09/07/21).
* Google Play Store: 25 dólares uma única vez, R$131,48 na cotação de hoje (09/07/21).
* Criação e hospedagem de Site: R$3.000,00

1. Custos com funcionários:

* Notebook: R$3.000,00 cada
* Salário:
  + R$3.500,00/mês desenvolvedor júnior (R$42.000/ano)
  + R$2.500,00/mês vendedores/negociadores de venda (R$30.000/ano)

1. Marketing digital:

* Propagandas em redes sociais: média de R$15.000,00/ano

**1.2. Quais são os recursos-chave mais caros?**

Os recursos chaves permitem que uma empresa crie e ofereça uma proposta de valor, que alcance mercados e mantenha relações com segmentos de clientes[1], portanto os mais caros e mais importantes são recursos humanos, ou seja pessoas capacitadas para atuar na manutenção do sistema a fim de comportar toda e qualquer instabilidade.

Também se faz necessário o capital de giro para que todo o mecanismo se mantenha, com contratos de fornecedores e serviços. A parte de marketing digital é um recurso-chave também muito importante e que pode representar um alto custo logo no começo do desenvolvimento do negócio, a fim de construir um primeiro público. Após isso espera-se que as pessoas também passem a conhecer o aplicativo através de conhecidos, diminuindo a necessidade de investimento tão massivo em publicidade.

**1.3. Quais são as atividades-chave mais caras?**

Atividades chave são as ações mais importantes que uma empresa deve tomar para operar com sucesso, portanto é possível classificar como as mais caras a manutenção de um ambiente virtual confiável e seguro que envolve profissionais qualificados (sendo esse um dos principais custos de empresas[2]), a propagação do serviço realizado e a realização do marketing (que pode chegar até a 20% do faturamento de negócios com 100% de venda online[3]).

**2. Fontes de Receitas**

**2.1. Como que este negócio vai se sustentar?**

O negócio visa se sustentar na cobrança de pequenas taxas sobre as vendas das máscaras, ou seja, a cobrança se baseia no custo de fornecimento de uma infraestrutura capaz de conectar fornecedor e consumidor, com vias da conversão de grandes quantidades para produtos unitários.

**2.2. Quais são as principais fontes de receitas?**

As principais fontes de receitas derivam da venda de um produto físico, neste caso a venda de máscaras para o público em geral, além de acordos com centros de saúde para a constante disponibilização destes equipamentos de proteção individual e empresas privadas que busquem aumentar a segurança no ambiente de trabalho ao distribuir para seus funcionários, de modo que as receitas são obtidas por meio de transações resultantes dos pagamentos on-time dos clientes. Parte da receita também virá através de *adsense*, publicação de anúncios no aplicativo/site pelo Google (de produtos que tenham a ver com a proposta do negócio).

**3. Referências Bibliográficas**

[1] “Recursos Chaves”. **CanvasBrasil**. < <http://canvabrasil.blogspot.com/p/recursos-chaves-e-infraestrutura.html> >. Acesso em: 09 de julho de 2021.

[2] “Principais custos de uma empresa: quais são e como otimizá-los”. **MXM Sistemas**. Disponível em: < <https://www.mxm.com.br/blog/principais-custos-de-uma-empresa-quais-sao-e-como-otimiza-los/> >. Acesso em: 09 de julho de 2021.

[3] “Como Calcular o Orçamento para campanhas de marketing digital”. **Guia eKyte**. Disponível em: < <https://www.ekyte.com/guide/pt-br/como-fazer/como-calcular-o-orcamento-para-campanhas-de-marketing-digital/> >. Acesso em: 09 de julho de 2021.

[4] “Quanto custa publicar um aplicativo na App Store e no Google Play”. **NeoNexus tecnologia.** Disponível em: < <https://www.neonexus.com.br/2019/08/16/quanto-custa-publicar-um-aplicativo-na-app-store-e-no-google-play-em-2019/> >. Acesso em: 09 de julho de 2021.

[5] “Quanto custa um site profissional?”. **UP Sites.** Disponível em: < <https://upsites.digital/desenvolvimento-web/quanto-custa-site-profissional/> >. Acesso em: 09 de julho de 2021.