

ETEC Irmã Agostina
Técnico em Desenvolvimento de Sistemas

VITOR HUGO SILVA
ECTHOR SILVA
RENAN OLIVEIRA
LUCAS SODRÉ ALVES

Rede Social Netwach

São Paulo – SP
2021

ETEC Irmã Agostina

**LUCAS SODRÉ
VITOR HUGO SILVA
ECTHOR KAOÃ
RENAN OLIVEIRA**

Rede Social Netwach

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado no curso de
Desenvolvimento de Sistemas da
ETEC Irmã Agostina, como requisito
parcial para obtenção do título de
Técnico, sob orientação do Prof.
Alexandre Alves Simão.

São Paulo – SP

2021
LUCAS SODRÉ
VITOR HUGO SILVA
ECTHOR KAOÃ
RENAN OLIVEIRA

Rede Social Netwach

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado no curso de
Desenvolvimento de Sistemas da ETEC
Irmã Agostina, como requisito parcial para
obtenção do título de Técnico.

ETEC Irmã Agostina

Xxxxxxxx

Xxxxxxxx

São Paulo, 12 de junho de 2021.

AGRADECIMENTOS

Aos amigos da ETEC Irmã Agostina, pelo constante incentivo e pelas palavras de apoio, bem como aos amigos, professores e colegas de classe que me acompanharam durante todo esse tempo.

RESUMO

A Rede Social Estudantil Netwach é uma rede formulada para ser usufruída por membros da Etec Irmã Agostina e Centro Paula Souza. Suscitada como a ligação entre estudantes e escola, enfatiza amplitude em conhecimento de pessoas, recursos e necessidades a serem compartilhados e oportunidades a serem dimensionadas a cada estudante e funcionário da escola que podem se interconectar. Assim, a produção da Rede Social e seu uso tem pontos cruciais para que exista na ideia de sua criação e pontos da prática de atividade nela como estudantil que hipoteticamente tendem a vir a causar impacto no ambiente escolar.

Dos primeiros pontos, podem ser definidos como primordiais, os feitos de programação estruturada à Rede Social e a viabilidade da mesma aos estudantes e funcionários. A primeiro é a aplicação de nossos conhecimentos de desenvolvimento de sistemas e o segundo é o suporte que damos a ela, tanto com seu fornecimento quanto com seu compartilhamento.

Dos seguintes pontos, é essencial que seus propósitos sejam afirmados por aqueles que as usa, seu público-alvo, e por quem as controla, nós. De modo que, somente assim podemos chegar a formá-la como base da comunicação de nossa Etec e da rede Paula Souza.

Portanto, para que coexistemos intensamente com a Rede Social Estudantil, nossas noções requisitam ofício, formação de conhecimento e reciprocidade. Do ofício, tivemos congruência momentânea com a rede social disponível. Da reciprocidade, reconhecemos-a como inicialmente da Etec Irmã Agostina e a mantemos. Do estudo, apresentamos aqui o Plano de Negócio que pode ser o último ponto junto aos outros aumentados e aprimorados a transformar a ideia em realidade.

ABSTRACT

The Netwach Student Social Network is a network designed to be enjoyed by members of ETEC Irmã Agostina and Centro Paula Souza. Sustained as the link between students and school, it emphasizes the breadth in knowledge of people, resources and needs to be shared and opportunities to be sized to each student and school employee who can interconnect. Thus, the production of the Social Network and its use it has crucial points to exist in the idea of its creation and points of activity practice in it as a student that hypothetically tend to have an impact on the school environment.

From the first points, the achievements of programming structured to the Social Network and its viability for students and employees can be defined as fundamental. The first is the application of our systems development expertise and the second is the support we give it, both by providing it and by sharing it. From the following points, it is essential that its purposes are affirmed by those who use it, its target audience, and by those who control them, we. So that, only in this way can we come to form it as the basis of communication between our ETEC and of the Paula Souza network.

Therefore, for us to intensely coexist with the Student Social Network, our notions require craft, knowledge formation and reciprocity. The craft has momentary congruence with the available social network. From reciprocity, we recognize her as an ETEC Irmã Agostina scholarship and we keep her. From the study, we present here the Business Plan, which may be the last point, together with others enlarged and improved, to transform the idea into reality.

SUMÁRIO

1 – INTRODUÇÃO	8
1.4 – ESCOPO	8
1.2 – JUSTIFICATIVA	8
1.3 – CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DO PROJETO	8
2 - O NEGÓCIO	9
2.1 - IDENTIFICAÇÃO DO NEGÓCIO	9
2.2 - OBJETIVO	9
2.3 - VANTAGEM COMPETITIVA	10
2.4 – LOCALIZAÇÃO	10
2.5 – EXIGENCIAS LEGAIS	10
2.6 – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	13
3 – PRODUTOS E SERVIÇOS	14
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS	14
3.2 – TECNOLOGIA E PROCESSOS – SERVIÇOS	14
3.3 – BENEFÍCIOS E VANTAGEM COMPETITIVAS	14
3.3 – PREÇOS	15
4. - ANÁLISE DE MERCADO	15
4.1 - SETOR	15
4.2 - PÚBLICO-ALVO	16
4.3 - FORNECEDORES	16
4.4 - CONCORRENTES	16
5. - PLANO DE MARKETING	17
5.1 - PRODUTO E/OU SERVIÇO	17
5.2 - PREÇO	17
5.3 - PONTO	17
5.4 - PROMOÇÃO	17
6. – PLANO FINANCEIRO	18
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL	18
6.2 – CUSTO MENSAL	19
6.3 – VIABILIDADE	19
7. – CONCLUSÃO	20

1 – INTRODUÇÃO

1.4 – ESCOPO

A proposta inicial é a criação de um site/app que de apoio aos alunos do ensino fundamental ao superior, este aplicativo tem o diferencial de dimensionar as possibilidades dando curiosidades, cursos e notícias que completem o estudo livre e acadêmico. Dentro desta proposta tivemos a ideia de criar uma comunidade onde os alunos podem interagir entre si, compartilhar notícias e materiais para estudo.

1.2 – JUSTIFICATIVA

A necessidade de correlatar a tecnologia e a educação é evidente no mundo contemporâneo, onde passamos grande parte de nosso tempo ligados a telas que nos trazem informações e nos ligam a pessoas. Logo, o serviço de uma Rede Social de estudantes se perpassa simplesmente ações como usar uma Rede para se observar e se acrescentar conteúdos, ou conversar e conhecer pessoas; e sim, chega-se a contribuir, visando comunicação, criações, e cursos em vida estudantil, fora com conteúdo compartilhados e ideias, com os relacionamentos e conhecimentos de experiências e vivências de todos que estão potencialmente com desejos pelo estudo.

1.3 – CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DO PROJETO

A plataforma inicialmente será para alunos do ensino médio e cursos técnicos;

Ela estará presente na web e terá seu próprio app Android;

A plataforma não terá nenhum hardware específico para ser usada, o intuito é que ela seja leve e simples para que até os mais simples dispositivos Android possam rodar. O mínimo para ser usado será Android 5 e versões mais recentes do Google Chrome.

1.4 – ANÁLISE SWOT



Gráfico 1. Gráfico da Análise Swot.

2 - O NEGÓCIO

2.1 - IDENTIFICAÇÃO DO NEGÓCIO

O nome social da nossa empresa será Pink Blinders inc., sendo uma empresa de grande porte aberta em 05/05/2021, com a inscrição estadual 698.069.997.555, e CNPJ 14.867.334/0001-71 onde atendemos clientes de média classe a classe alta. Residindo na avenida dona Belmira Marin, 6518 na cidade de São Paulo.

2.2 - OBJETIVO

A proposta inicial é a criação de um site que de apoio aos alunos do ensino fundamental ao superior, este aplicativo tem o diferencial de

dimensionar as possibilidades dando curiosidades, cursos e notícias que completem o estudo livre e acadêmico. Dentro desta proposta tivemos a ideia de criar uma comunidade onde os alunos podem interagir entre si, compartilhar notícias e materiais para estudo.

A necessidade de correlatar a tecnologia e a educação é evidente no mundo contemporâneo, onde passamos grande parte de nosso tempo ligados a telas que nos trazem informações e nos ligam a pessoas. Logo, o serviço de uma Rede Social de estudantes se perpassa simplesmente ações como usar uma Rede para se observar e se acrescentar conteúdos, ou conversar e conhecer pessoas; e sim, chega-se a contribuir, visando comunicação, criações, e cursos em vida estudantil, fora com conteúdo compartilhados e ideias, com os relacionamentos e conhecimentos de experiências e vivências de todos que estão potencialmente com desejos pelo estudo.

2.3 - VANTAGEM COMPETITIVA

A vantagem competitiva do nosso projeto é ser uma rede social exclusiva para alunos do centro Paula Souza, onde é totalmente gratuito e acessível, para consultas/estudos.

Tendo uma rede somente de alunos e professores, sendo assim mais fácil para pesquisas específicas sobre assuntos escolares e extracurriculares.

2.4 – LOCALIZAÇÃO

Estamos localizados em um belo ponto, e estrategicamente para conseguirmos uma bela porcentagem de cliente e fácil acesso para todos.

Localização: Av. Dona Belmira Marin, 6518 - Parque Brasil, São Paulo - SP, 04846-010

2.5 – EXIGENCIAS LEGAIS

A partir do momento em que estiver formalmente constituída, a presença adquire determinadas obrigações burocráticas entre as quais estão incluídas:

Apresenta anualmente a Declaração de Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e Receita Federal, mesmo quando isenta ou não houver impostos a recolher;

Apresenta, anualmente, no caso de microempresas comercial ou industrial, Declaração de Microempresa para a Secretaria da Fazenda do Estado;

Apresenta, Inicialmente no caso de microempresas prestadora de serviços, a Declaração de Microempresas para a Prefeitura Municipal;

Fazem escrituração e manutenção de livros fiscais e contábeis;

Relações Anual e Informação Sociais (RAIS): documento em que empresa relaciona seus empregados para efeitos de Propagandas de Integração Social (PIS) e Programa de Atendimento ao Serviço Público (PASEP);

Declaração de Contribuições e Tributos Federais (DCTF) entrega mensalmente pela empresa, com os Tributos Federais por ela devido nesse período. Por este documento, o Governo faz o lançamento do crédito devido; Documento de Informações de Impostos de Renda Retidos na Fonte (DIRF). Apresentado anualmente pela empresa, informando os valores dos Impostos de Renda, retido na Fonte, de seus empregados. Com base neste documento, o FISCO procede a conferência com as Declarações de Imposto de Renda das Pessoas Físicas estabelecem o valor que tem a restituir ou a pagar;

Relações de Empregados e Desempregados: é a comunicação obrigatória feita ao Ministério do Trabalho, e formulário padronizado, sobre as administrações, transferências e demissões de empregados feita pela empresa;

Manutenção de Documento dos atos praticados pela sociedade (recebidos em Notas Fiscais, Guias de Recolhimentos etc.). Ao concluir que o negócio estudado apresenta viabilidade de implantação, o

empreendedor deve tomar algumas decisões que marcarão profundamente decolagens) e a consolidação da empresa. Algumas das principais decisões estratégicas são:

O investimento inicial será efetuado apenas com recursos próprios ou parte será financiada com recursos de terceiros? A que custos e em que condições?

Qual será o nível inicial da capacidade operacional?

Quando o mercado, e empresa estará sempre presente em apenas um segmento ou em todos os Nichos identificados plano de negócios?

A empresa desenvolverá parcerias com outras empresas (fornecedores, concorrentes e até clientes) ou verticalizará todas as etapas e processos operacionais?

As empresas investirão fortemente em promoção e propaganda na fase inicial de lançamento de seus serviços ou aguardará reação do mercado para investir marketing?

A política de preços seguirá o comportamento do mercado, ou seja, baseada na formação de preço a partir dos custos operacionais?

A gestão dos negócios das atividades operacionais será desenvolvida de forma participativa, envolvendo os empregados ou adotará postura inicial de centralização das decisões, para melhor dominar as características do negócio?

Estas e outras decisões estratégicas devem ser tomadas pelos empreendedores que, para tanto, podem aconselhar-se com terceiros, pois ainda não formará a equipe inicial de trabalho. A medida que esta vai sendo formada, é importante.

2.6 – ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

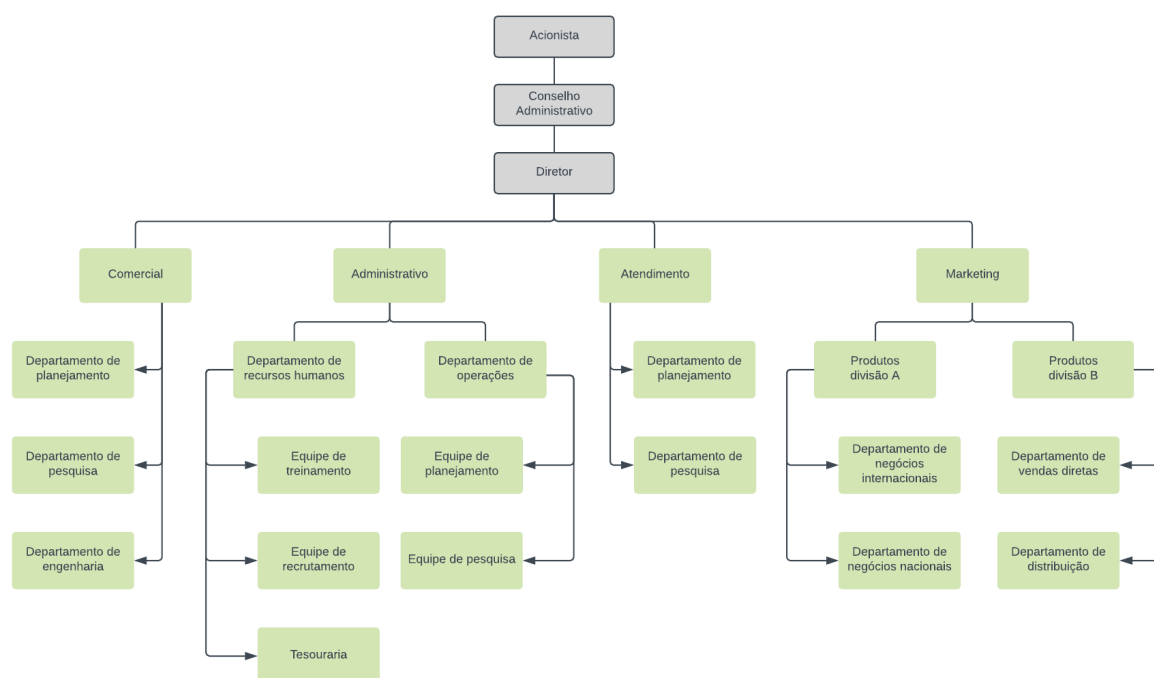


Gráfico 1. Gráfico da estrutura organizacional.

Na estrutura organizacional funcional, a empresa é departamentalizada, dividida em departamentos. Por exemplo, uma empresa pode ser dividida nos departamentos de finanças, contabilidade, administração, marketing, vendas etc. Esta é a estrutura mais comum nas empresas. É bem provável que você já esteja acostumado(a) com esse conceito.

A estrutura organizacional funcional valoriza a especialização. Por exemplo, ao invés de um engenheiro ter responsabilidades de RH, marketing e engenharia, ele foca seu conhecimento na área de engenharia e deixa que outros profissionais cuidem das outras áreas. Cada departamento é composto de profissionais da mesma área.

3 – PRODUTOS E SERVIÇOS

3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS

A proposta inicial é a criação de um site que de apoio aos alunos do ensino fundamental ao superior, este aplicativo tem o diferencial de dimensionar as possibilidades dando curiosidades, cursos e notícias que completem o estudo livre e acadêmico. Dentro desta proposta tivemos a ideia de criar uma comunidade onde os alunos podem interagir entre si, compartilhar notícias e materiais para estudo.

A necessidade de correlatar a tecnologia e a educação é evidente no mundo contemporâneo, onde passamos grande parte de nosso tempo ligados a telas que nos trazem informações e nos ligam a pessoas.

Logo, o serviço de uma Rede Social de estudantes se perpassa simplesmente ações como usar uma Rede para se observar e se acrescentar conteúdos, ou conversar e conhecer pessoas; e sim, chega-se a contribuir, visando comunicação, criações, e cursos em vida estudantil, fora com conteúdo compartilhados e ideias, com os relacionamentos e conhecimentos de experiências e vivências de todos que estão potencialmente com desejos pelo estudo

3.2 – TECNOLOGIA E PROCESSOS – SERVIÇOS

O nosso serviço é executado pelo navegador do usuário, onde ele acessa nosso site e caso não tenha um cadastro pode se cadastrar e adicionar tópicos do seu interesse, como por exemplo, matérias de ADM (ADMINISTRAÇÃO), DS (DESENVOLVIMENTO DE SISTEMAS), QUIMICA e outros cursos presentes na grade do centro Paula Souza, para estudar sozinho ou com seus colegas.

3.3 – BENEFÍCIOS E VANTAGEM COMPETITIVAS

Por que o cliente escolherá o seu produto ou serviço e não o da concorrência?

Justamente pelo serviço ser gratuito e exclusivo dos alunos do centro Paula Souza.

Quais os benefícios que ele trará ao consumidor, suas vantagens e características?

Trará aos nossos usuários uma experiência inclusiva e livre, onde poderá fazer perguntas, entrar em tópicos de estudos, assim ajudando seus colegas e sendo ajudados por eles.

Os que fará com que seus produtos ou serviços tenham a preferência do consumidor?

O principal ponto da nossa plataforma é o fato de ela ser simples para os nossos usuários, facilitando o acesso a todo o tipo de conteúdo estudantil que é disponibilizado por outros alunos.

3.3 – PREÇOS

Nossa plataforma no atual momento não há preço de custo, pois é uma plataforma gratuita, onde no futuro pensamos em abrir espaços para empresas divulgarem seus produtos com anúncios para que ela se torne um projeto autossustentável.

4. - ANÁLISE DE MERCADO

O mercado de trabalho deste projeto é considerado de pequeno porte, por se tratar de uma rede social exclusiva para que alunos da rede Centro Paula Souza (CPS) que inclui todos os alunos de ETECs e FATECs consigam compartilhar informações, dúvidas, curiosidades, fotos e outras coisas relacionadas aos seus cursos. Logo, seu uso é restrito apenas a estes usuários.

4.1 - SETOR

Até o momento não existe uma rede social destinada apenas para alunos do Centro Paula Souza, e por esse motivo dificilmente alunos de diferentes unidades conseguem interagir uns com os outros. O objetivo

desse projeto é justamente aumentar o contato de estudantes de todas as unidades do CPS, independente da unidade, do nível de ensino (superior ou técnico) e até mesmo da área do curso.

4.2 - PÚBLICO-ALVO

O produto é destinado para todos os alunos da rede Centro Paula Souza (CPS) que buscam contato com alunos de outros níveis de ensino, unidade e cursos para tirar dúvidas, fornecer informações. O projeto foi pensado para estudantes entre 15 e 60 anos.

4.3 - FORNECEDORES

A empresa Pink Blinders Inc., por oferecer aos seus clientes uma rede social, foi analisado apenas o servidor Kinghost para realizar a hospedagem do website. Neste contexto, os outros fornecedores são de água, luz, internet, telefone e vigilância.

4.4 - CONCORRENTES

Foi verificado durante o estudo que a rede social Netwach possui 3 concorrentes diretos. Estes concorrentes foram definidos pelo ramo de negócios, relevância e visibilidade. Os concorrentes são o Brainly, que basicamente é um website de perguntas e respostas, onde as perguntas são feitas por estudantes e as respostas geralmente por algum profissional, o Quora que segue o mesmo propósito do já citado Brainly, e o Docsity que no geral, permite a troca de experiências e materiais de estudos entre pessoas do mundo inteiro.

Após a avaliação da equipe, foi concluído que apesar do Brainly e Quora apresentar conteúdos similares, não incentiva a comunicação e interação entre alunos, que é um dos objetivos do projeto. Já o Docsity, contém o grande obstáculo das diferentes nacionalidades e consigo os diferentes idiomas.

5. - PLANO DE MARKETING

Nosso plano, inicialmente, seria de uma troca de divulgação, assim como troca de publicidades, assinar alguns contratos com empresas, comércios e projetos para conseguirmos divulgar o projeto Netwach para novos estudantes e professores.

Assim tendo mais visibilidade nossa implementação futura de publicidade e sistemas de afiliado, assim gerando mais lucro para a empresa.

5.1 - PRODUTO E/OU SERVIÇO

O nosso serviço é uma Rede Social para participantes do Centro Paula Souza, qual tem como perspectiva a troca de informações, de contato e de conhecimentos uns com os outros.

5.2 - PREÇO

A Rede Social é gratuita; podendo alcançar valor somente com sua meta alcançada ou seu crescimento alcançado, em prêmio por mérito ou divulgação dos desenvolvedores.

5.3 - PONTO

Temos como localização a Avenida dona Belmira Marin, 6518 na cidade de São Paulo, em Plano de Negócio .Entretanto nossa distribuição do serviço Rede Social é tido pelo servidor KingHost no domínio:<http://redesocialtcc8.web36f91.kinghost.net/> e mantida no repositório <https://github.com/EcthorSilva/RedeSocial>.

5.4 - PROMOÇÃO

Com divulgações em parceira e a partir da instauração em nossa escola, por anúncio de nossa Rede pelos meios de comunicação já existentes por ela, podemos acrescentar a ligação com outras unidades, essa pode ser feita por estudantes e funcionários que participam ou conhecem membros delas, ou pelo próprio Centro se a ideia e Projeto o for conveniente.

6. – PLANO FINANCEIRO

O Plano Financeiro é um aspecto importante das atividades da empresa porque oferece orientação para a direção, a coordenação e o controle das providências tomadas pela organização para que atinja seus objetivos.

O planejamento financeiro é senão o mais importante, um dos mais importantes processos administrativos de uma empresa, pois é útil para fins internos da organização, assim como também são requisitados em muitos casos por fornecedores e investidores como ferramenta para analisar a situação financeira da empresa.

Para o planejamento financeiro ser realmente útil, é importante ter uma base de custo confiável para não ter muitas surpresas no momento de colocar em prática. Para tal fim, é de extrema relevância estimar o valor mínimo necessário para a operação e manutenção básica do projeto.

6.1 – INVESTIMENTO INICIAL

Investimentos Inicial			
Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
Cadeira	3	R\$ 900,00	R\$ 2.700,00
Mesa	3	R\$ 800,00	R\$ 2.400,00
Notebook	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
Servidor	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Reforma do local	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Total:			R\$ 37.100,00

Foi considerado como Investimento Inicial todos os equipamentos necessários para que fosse possível realizar o trabalho (Operação e Manutenção do projeto), ou seja, uma mesa, cadeira, notebook cada funcionário, assim como um servidor físico para hospedar o site e realizar a reforma do local.

6.2 – CUSTO MENSAL

Custo Mensal			
Descrição	Qtd e	Valor Unitário	Total
Salário	3	R\$ 1.050,00	R\$ 3.150,00
Internet	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Luz e água	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Aluguel	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Total:			R\$ 5.450,00

Custo Mensal são os valores fixos que vão sair do caixa da empresa. Foi considerado o salário dos funcionários, o valor de internet, conta de água e luz, e valor do aluguel do local onde será a sede da empresa.

Custo Mensal	
Descrição	Valor
Valor mensal	R\$ 5.450,00
Investimento Inicial *	R\$ 2.193,30
Lucro com Publicidade**	R\$ 200,00
Lucro Google Adsense	\$ 1.271,00

* O valor total foi dividido em 12x, este valor é apenas uma das parcelas

** O valor total foi considerando 5 anunciantes

6.3 – VIABILIDADE

O lucro do Google Adsense foi considerado se 500 mil pessoas visitarem o site mensalmente. Seria possível atingir esse número já que pouco mais de 510 mil estudantes estão matriculados nas ETECs e FATECs, conforme consta no site do Centro Paula Souza, porém, foi avaliado que seria atingido esse número de usuários após um ano da data de lançamento do projeto, contando com o apoio para a divulgação por meio de veículos de comunicação que o próprio Centro Paula Souza usa para comunicar seus alunos e funcionários.

Contudo, levando em conta apenas os lucros com o Google AdSense, esse projeto seria financeiramente inviável no início, já que o retorno do investimento inicial, junto com as despesas mensais seria maior que o dinheiro, por este motivo implementamos um sistema de Publicidade paga onde os anunciantes pode inserir um valor na nossa plataforma e aumentar o alcance das suas publicações como também das suas propagandas.

Fonte da quantidade de alunos do CPS:

<https://www.cps.sp.gov.br/sobre-o-centro-paula-souza/>

Fonte valor do Google AdSense:

<https://www.remessaonline.com.br/blog/adsense-2/>

Fonte valor dos equipamentos:

<https://www.kabum.com.br/periféricos>

<https://www.carrefour.com.br>

7. – CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou uma análise de como uma rede social feita para o centro Paula Souza pode unir todos os alunos e facilitar a troca de material de estudos.

Dada à importância do assunto, torna-se necessário o desenvolvimento de formas de agilizar as partes mais demoradas dos estudos e torná-los fáceis de serem feitos online. Podendo economizar não só o tempo como recursos naturais que são necessários para serem concluídas.

Nesse sentido, a utilização da Netwach permite aos alunos realizarem seus estudos de forma mais rápida e eficiente. Além disso, diminui o tempo de pesquisa e possibilita uma maior facilidade para compartilhar o seu conteúdo e ajudar outros colegas, motivando mais alunos a usarem a nossa rede social tanto a estudar quanto a compartilhar seus conteúdos.