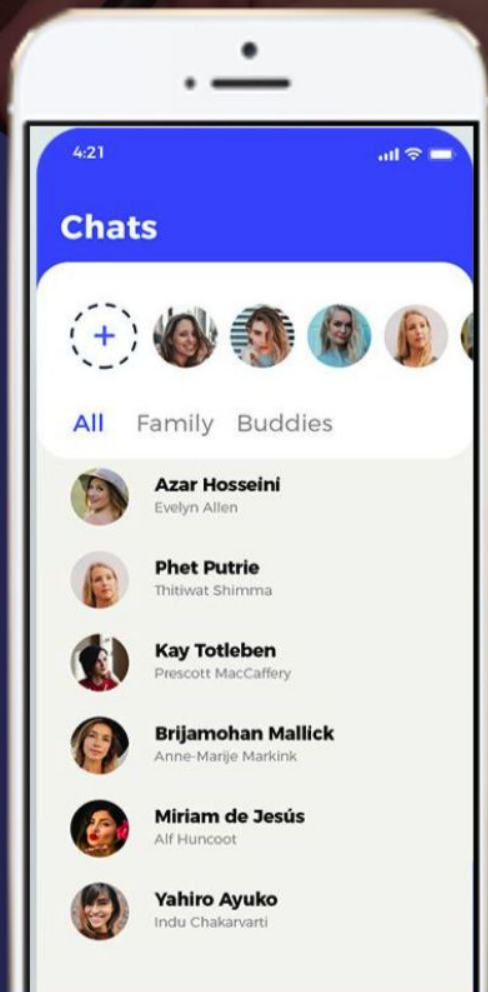




STARCHAT

OMNICHANNEL SOFTWARE





Janaina Coelho

CEO

Responsável por atrair clientes e contratação de funcionários além de cuidar da qualidade do software



Leandro Giordani

CTO

Responsável por gerenciar o time de tecnologia, pensando principalmente na segurança dos dados dos clientes e também desenvolve o aplicativo

Starchat

Como funciona.



Empresa de software de omnichannel que fornece soluções que permitem aos clientes uma experiência de comprar integrada



Possibilita integração de todos os canais de vendas, garantindo que o cliente tenha acesso aos mesmos produtos, preços e promoções em todos eles



O objetivo principal de uma empresa de software de omnichannel é aumentar a satisfação dos clientes, melhorar a eficiência operacional e, consequentemente, aumentar as vendas.

ESTRUTURA

Omnichannel





É um empresário bem-sucedido com mais de 2.000 funcionários em sua empresa de eletrodomésticos. Ele estudou Administração de Empresas. David é casado e tem dois filhos, e em seu tempo livre gosta de jogar futebol e viajar com sua família.

David Alen

Idade: 45

Profissão: Empresário,

Orçamento mensal: R\$10.000

Funcionários: 1.000

PERSONA E JORNADA

Antes

Etapa: Descoberta

- Descobrir novas maneiras de vender seu produto.
- Analisar maneiras de se aproximar do cliente

Durante

Etapa: Compra e pagamento

Assinar o plano mensal

Etapa: Uso

Utilizar o software e analisar se corresponde as expectativas

Depois

Etapa: Lealdade e advocacia

Avaliar o software positivamente e mudar o plano para o anual



É um empresário bem-sucedido com mais de 2.000 funcionários em sua empresa de eletrodomésticos. Ele estudou Administração de Empresas. David é casado e tem dois filhos, e em seu tempo livre gosta de jogar futebol e viajar com sua família.

David Alen

Idade: 45

Profissão: Empresário,

Orçamento mensal: R\$10.000

Funcionários: 1.000

PERSONA **E SEGMENTO**

Empresas com mais de 1000 funcionários

Clientes assinantes

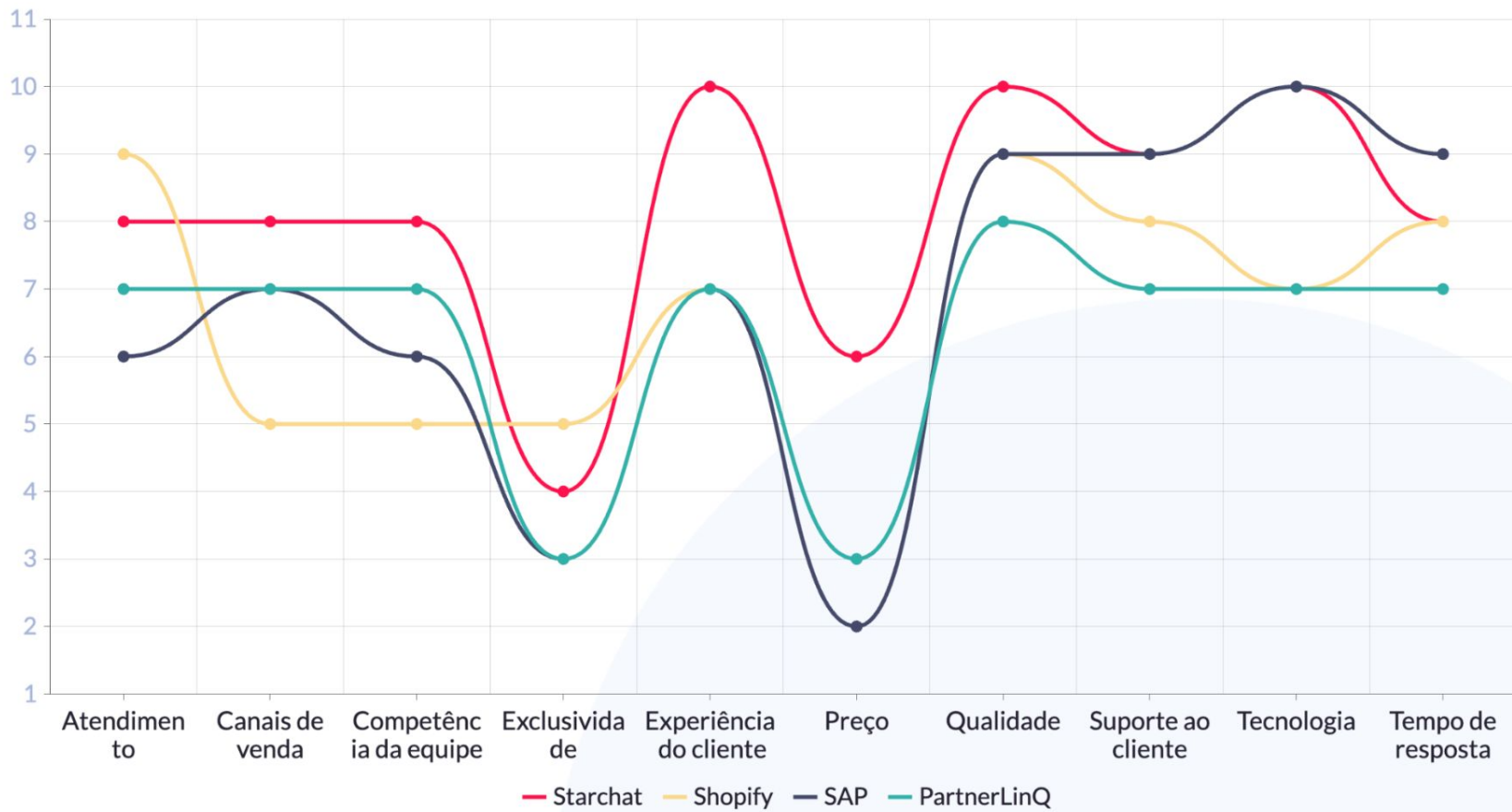
**Clientes fiéis com bastante
probabilidade de lucro**

Maiores Competidores

	Atendimento	Canais de venda	Competência da equipe	Exclusividade	Experiência do cliente
Starchat	8	8	8	4	10
Shopify	9	5	5	5	7
SAP Commerce	6	7	6	3	7
PartnerLinQ	7	7	7	3	7

Maiores Competidores

	Preço	Qualidade	Suporte ao cliente	Tecnologia	Tecnologia
Starchat	6	10	9	10	10
Shopify	2	9	8	7	7
SAP Commerce	2	9	9	10	10
PartnerLinQ	3	8	7	7	7



Canais de vendas

1. Feiras
2. Plataforma existentes
3. Publicidade em redes sociais
4. Vendas
5. Comunidade



INVESTIMENTOS

- Fixo:
 - Computadores: $6 \times R\$7.000$
R\$42.000,00
- Estoque inicial:
 - Aplicativos: $35 \times R\$200,00$
R\$7.000,00
- Pré operacional:
 - Gastos de legalização: R\$ 2.000
 - Taxas e licenças: R\$800
 - Criação e registro da marca: R\$ 800,00
 - Software de gestão: R\$1.050,00

INVESTIMENTO TOTAL

Indicador	Valor	%
Investimentos fixos	42.000,00	2.16
Investimentos Pré-operacionais	4.650,00	0.24
Estoque Inicial	7.000,00	0,36
Capital de giro	1.891.500,204	97.24
Total	1.945.150,204	100

FONTES DE RECURSOS

Indicador	Valor	%
Recurso Próprio	50.000,00	2.57
Recurso de terceiros	1.895.150,204	97.43
Total	1.945.150,204	100

PRODUTOS E SERVIÇOS

Plano Aplicativos - Mensal

R\$ 600

Plano Enterprise - Mensal

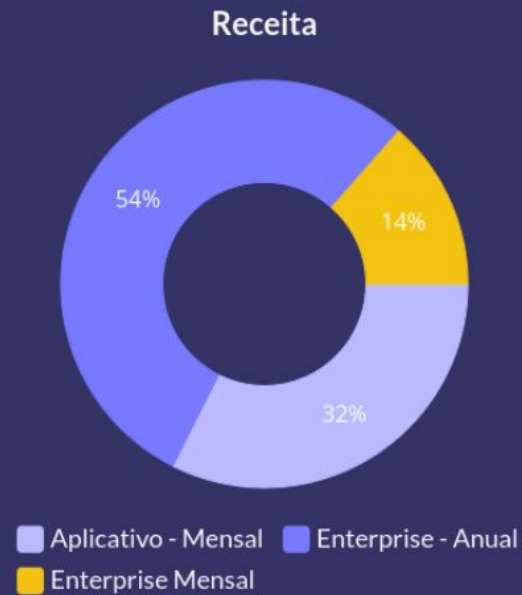
R\$ 1.000,00

Plano Enterprise - Anual

R\$ 10.000

RECEITAS

Descrição	Categoria	Quant	Preço de venda (R\$)	Valor Total
Aplicativo - Mensal	Serviço	200	R\$600	120.000,00
Enterprise - Anual	Serviço	20	R\$10.000	200.00,00
Enterprise - Mensal	Serviço	50	R\$1.000	50.00,00



PRODUTOS E SERVIÇOS

Plano Aplicativos - Mensal

R\$ 600

Plano Enterprise - Mensal

R\$ 1.000,00

Plano Enterprise - Anual

R\$ 10.000

PROJEÇÃO DA RECEITA

Tipo de projeção: Taxa de crescimento

Taxa ao mês (%) para os 12 meses iniciais 5%

Descrição	Categoria
Mês 1	370.00,00
Mês 2	388.500,00
Mês 3	407.925,00
Mês 4	428.321,25
Mês 5	449.737,313
Mês 6	472.224,178
Mês 7	495.835,387
Mês 8	520.627,156
Mês 9	546.658,514
Mês 10	573.991,44
Mês 11	602.691,012
Mês 12	632.825,563

PROJEÇÃO DA RECEITA

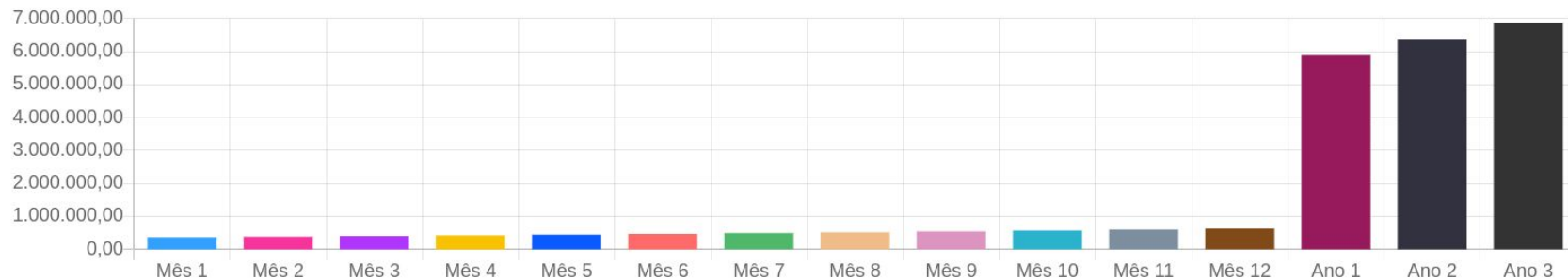
Tipo de projeção: Taxa de crescimento

Taxa ao ano (%) a partir do 2 ano

Descrição	Categoria
Primeiro ano	5.889.336,813
Segundo Ano	6.360.483,758

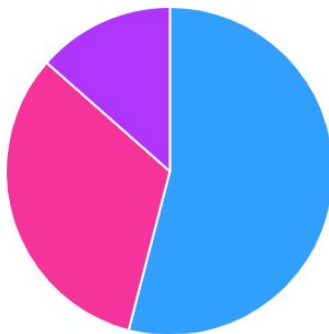
PROJEÇÃO DA RECEITA

Evolução da Receita



PROJEÇÃO DA RECEITA

Top 5 Produtos/Serviços Geradores de Receita



■ Plano enterprise - Anual: R\$ 200.000,00 ■ Plano Aplicativos - Mensal: R\$ 120.000,00

■ Plano Enterprise - Mensal: R\$ 50.000,00

CUSTOS DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Plano Aplicativo - Mensal

Nome do Insumo: Aplicativos

Quantidade 1

Valor unitário: R\$200

Preço de venda: \$600

Plano Enterprise - Mensal

Nome do Insumo: Aplicativos

Quantidade 1

Valor unitário: R\$400

Preço de venda: R\$ 1.000

Plano Enterprise - Anual

Nome do Insumo: Aplicativos

Quantidade 1

Valor unitário: R\$2.800

Preço de venda: \$10.000,00

Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Plano Aplicativo - Mensal

Vendas estimadas X Custo unitário:

20 x 2.800,00

Total: 56.000,00

Percentual: 48.28%

Plano Enterprise - Mensal

Vendas estimadas x Custo unitário:

50 x R\$400,00

Total: 20.000,00

Percentual: 17.24%

Plano Enterprise - Anual

Vendas Estimadas x Custo Unitário:

200 x R\$ 200,00

Total: 40.000,00

Percentual: 34,48%

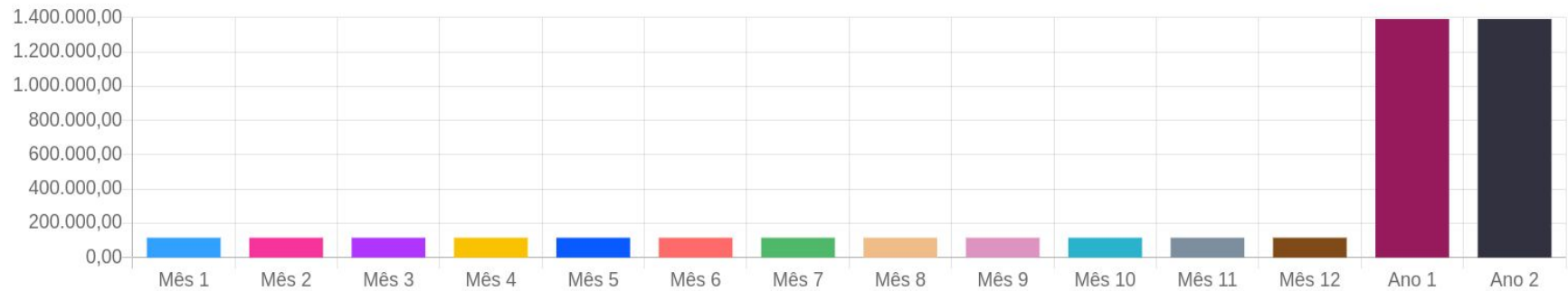
Totais Mensais

Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00
Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00	R\$ 116.000,00

Totais Anuais

Primeiro Ano	Segundo Ano
R\$ 1.392.000,00	R\$ 1.392.000,00

Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



Outros Custos variáveis

Gastos com vendas:

Taxas de cartões

Receita: 370.000,00

Percentual: 3.00%

Total: 11.100,00

Propaganda

Receita: R\$370.000,00

Percentual: 1.00%

Total: R\$3.800,00

Impostos:

Simples:

Receita: 370.000,00

Percentual: 6%

Total: 22.200,00

PROJEÇÃO ANUAL

Totais Mensais

Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00
Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00	R\$ 37.000,00

Totais Anuais

Primeiro Ano	Segundo Ano
R\$ 444.000,00	R\$ 452.880,00

DEPRECIAÇÃO

Computadores:

Valor do bem: R\$42.000,00

Vida útil: 5 anos

Valor residual: R\$3.000,00

Deprec.anual: R\$ 7.800

Deprec.mensal R\$ 650

CUSTOS COM PESSOAL

Desenvolvedor BE:

1 x 10.000,00

Encargos: 12%

Custo total: R\$ 11.201,00

Percentual: 18,52%

Desenvolvedor FE:

1 x 10.000,00

Encargos: 12%

Custo total: R\$ 11.201,00

Percentual: 18,52%

Desenvolvedor Mobile:

1 x 10.000,00

Encargos: 12%

Custo total: R\$ 11.201,00

Percentual: 18,52%

QA:

1 x 10.000,00

Encargos: 12%

Custo total: R\$ 11.201,00

Percentual: 18,52%

Vendas:

2 x 7.000,00

Encargos: 12%

Custo total: R\$ 15.682,00

Percentual: 25.93%

Total dos custos: R\$60.486

CUSTOS FIXOS

Depreciação

Valor: R\$ 650,00

Percentual: 0.68 %

Encargos sociais sobre salários:

Valor R\$ 6.480,00

Percentual: 6.74 %

Marketing e propaganda:

Valor: R\$ 5.000,00

Percentual: 5.20 %

Salários e Benefícios:

Valor: R\$ 54.006,00

Percentual: 56.18 %

Seguros

Valor: R\$ 10.000,00

Percentual: 10.40 %

Servidor

Valor: R\$ 20.000,00

Percentual: 20.80 %

Tipo de Projeção

Inserir taxa de crescimento

Taxa ao mês(%) para os 12 meses iniciais

5,00

Taxa ao ano (%) a partir do 2º ano

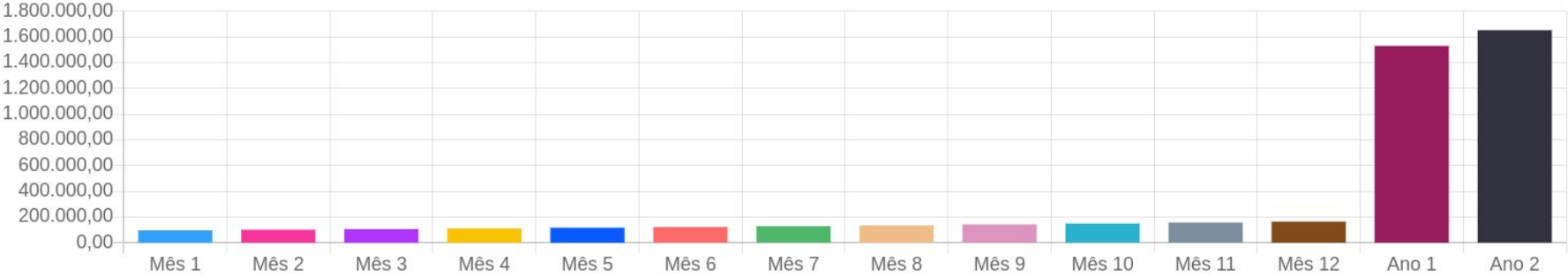
8,00

Totais Mensais

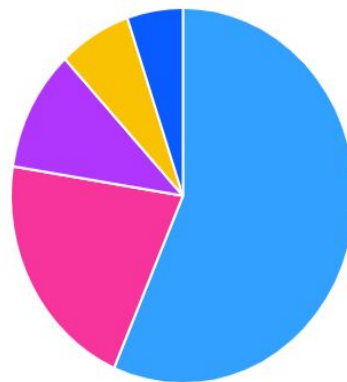
Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
R\$ 96.136,00	R\$ 100.942,80	R\$ 105.989,94	R\$ 111.289,44	R\$ 116.853,91	R\$ 122.696,60
Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
R\$ 128.831,43	R\$ 135.273,01	R\$ 142.036,66	R\$ 149.138,49	R\$ 156.595,41	R\$ 164.425,18

Totais Anuais

Primeiro Ano	Segundo Ano
R\$ 1.530.208,88	R\$ 1.652.625,59



Top 5 Custos Fixos



Salários e Benefícios: R\$ 54.006,00 Servidor: R\$ 20.000,00 Seguros: R\$ 10.000,00
Encargos sociais sobre salários: R\$ 6.480,00 Marketing e propaganda: R\$ 5.000,00

DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	0,00	0.00
Vendas à Prazo	370.000,00	100.00
Total	370.000,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	0,00	0.00
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	116.000,00	31.35
Impostos Federais	22.200,00	6.00
Taxas de cartões	11.100,00	3.00
Propaganda	3.700,00	1.00
Total	153.000,00	41.35

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	217.000,00	58.65

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Salários e Benefícios	54.006,00	14.60
Encargos sociais sobre salários	6.480,00	1.75
Seguros	10.000,00	2.70
Depreciação	650,00	0.18
Marketing e propaganda	5.000,00	1.35
Servidor	20.000,00	5.41
Total	96.136,00	25.98

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	120.864,00	32.67

Totais Mensais (R\$)

Mês 1

R\$ 120.864,00

Mês 3

R\$ 148.935,06

Mês 5

R\$ 179.883,40

Mês 7

R\$ 214.003,95

Mês 9

R\$ 251.621,86

Mês 11

R\$ 293.095,60

Mês 2

R\$ 134.557,20

Mês 4

R\$ 164.031,81

Mês 6

R\$ 196.527,57

Mês 8

R\$ 232.354,15

Mês 10

R\$ 271.852,95

Mês 12

R\$ 315.400,38

Totais Anuais (R\$)

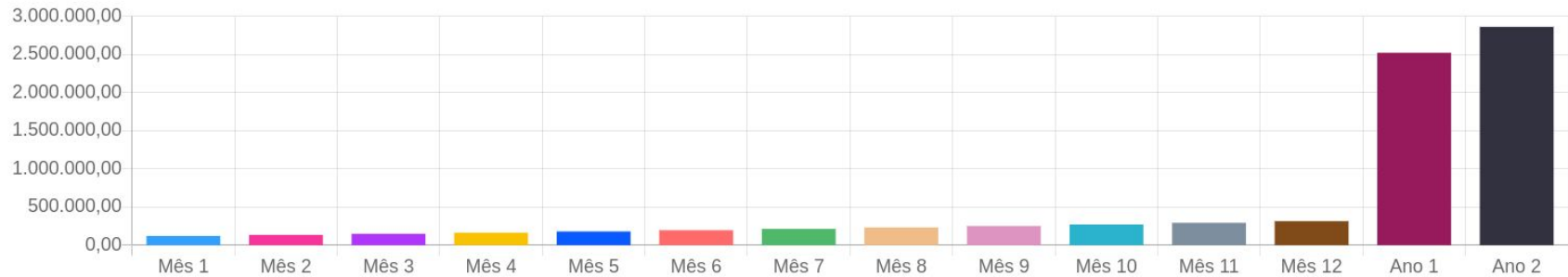
Primeiro Ano

R\$ 2.523.127,94

Segundo Ano

R\$ 2.862.978,17

Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos






Indicadores financeiros

Resumo Financeiro

Receita Anual	R\$ 5.889.336,81
Custos Variáveis	-R\$ 1.836.000,00
Margem de Contribuição	R\$ 4.053.336,81
Custos Fixos	-R\$ 1.530.208,88
Resultado	R\$ 2.523.128,00

Indicadores Financeiros




Lucratividade Anual 	42.84 %
Payback Simples 	11 meses
Rentabilidade Anual 	129.37 %

Indicadores financeiros

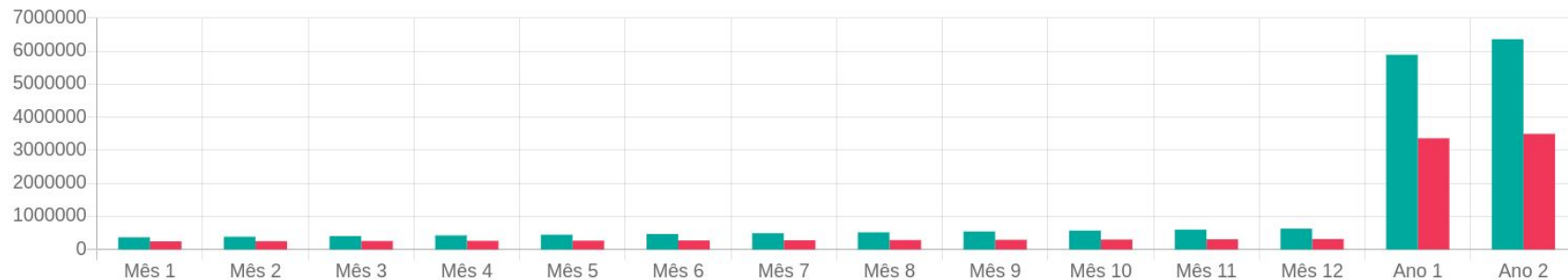
Resumo Financeiro

Receita Anual	R\$ 5.889.336,81
Custos Variáveis	-R\$ 1.836.000,00
Margem de Contribuição	R\$ 4.053.336,81
Custos Fixos	-R\$ 1.530.208,88
Resultado	R\$ 2.523.128,00

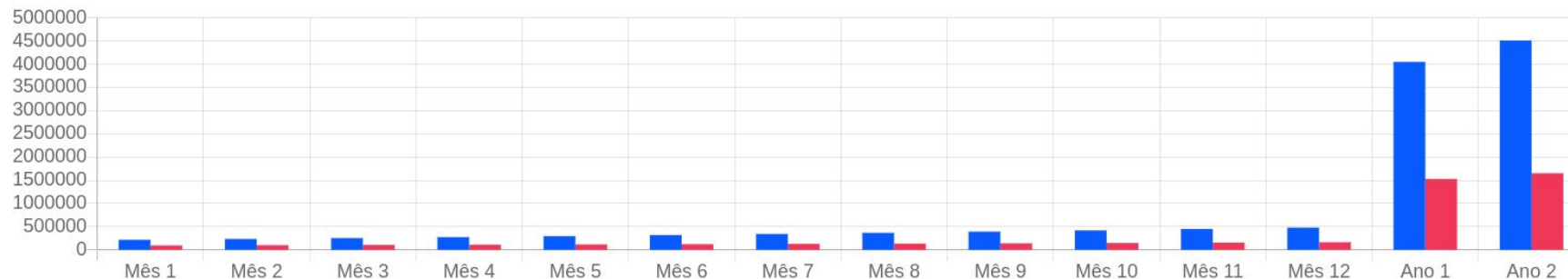
Indicadores Financeiros

Lucratividade Anual 	42.84 %
Payback Simples 	11 meses
Rentabilidade Anual 	129.37 %

Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Simulador de resultados

Percentuais Aplicados

Cenário Otimista

Receita maior em: 20%

Custo menor em: 5%

Investimento menor em: 10%

Cenário Pessimista

Receita menor em: 20%

Custo maior em: 15%

Investimento maior em: Não informado

Resumo

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 5.889.336,81	R\$ 7.067.204,17	R\$ 4.711.469,45
Custos Variáveis	-R\$ 1.836.000,00	-R\$ 1.744.200,00	-R\$ 2.111.400,00
Margem de Contribuição	R\$ 4.053.336,81	R\$ 5.323.004,17	R\$ 2.600.069,45
Custos Fixos	-R\$ 1.530.208,88	-R\$ 1.453.698,44	-R\$ 1.759.740,21
Resultado	R\$ 2.523.128,00	R\$ 3.869.305,74	R\$ 840.329,24

Indicadores Financeiros

Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	42.84 %	54.75 %	17.84 %
Payback Simples	11 meses	7 meses	24 meses
Rentabilidade Anual	129.37 %	220.43 %	43.09 %
PE Contábil	R\$ 2.223.171,41	R\$ 1.930.029,79	R\$ 3.188.743,91
PE Financeiro	R\$ 2.211.839,14	R\$ 1.919.673,97	R\$ 3.174.609,89
PE Econômico	R\$ 3.676.026,27	R\$ 3.257.698,40	R\$ 5.000.797,69

Gráficos Cenário Otimista

Avaliação das Pontuações



Custos Variáveis: 24.68 % Custos Fixos: 20.57 %
Resultado: 54.75 %

Gráficos Cenário Pessimista

Avaliação das Pontuações



Custos Variáveis: 44.81 % Custos Fixos: 37.35 %
Resultado: 17.84 %

Receitas x Custos

OTIMISTA

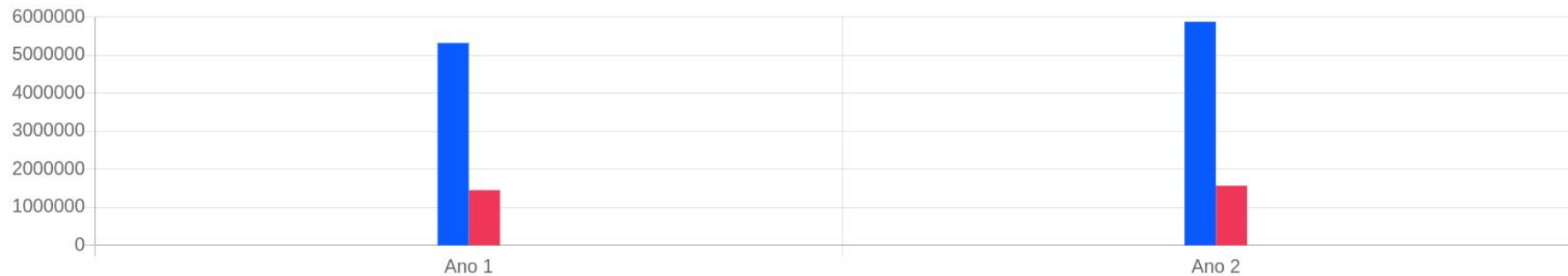


Pessimista

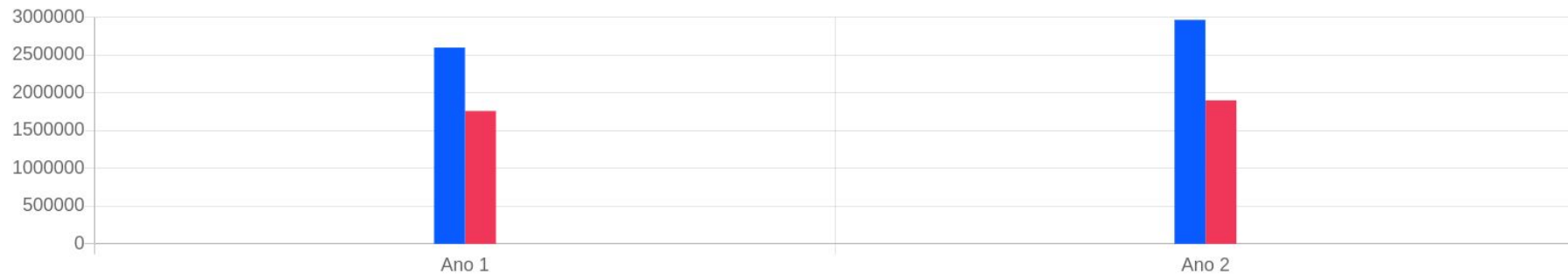


Margem de Contribuição x Custos Fixos

OTIMISTA



Pessimista



Conclusão

Após analisar todo o estudo, é possível concluir que o negócio teria grande potencial de lucro, já que no Brasil não existem muitos sistemas de omnichannels nacionais disponíveis, apenas para empresas de grande porte e com pagamento em dólares. No entanto, para implementar essa ideia, seria necessário encontrar um investidor terceiro, o que não é impossível, mas exigiria uma intensa busca por parcerias em comunidades e feiras de negócios para angariar o investimento inicial e ter um capital de giro. É importante ressaltar que, mesmo com todos os esforços, há sempre o risco de a empresa não crescer tanto quanto o desejado, o que poderia resultar em prejuízos nos dois primeiros anos. Além disso, para garantir o sucesso do negócio, seria necessário implementar um plano de marketing eficiente e investir em tecnologia para garantir a satisfação dos clientes e manter a competitividade no mercado.

Também é preciso salientar que, para garantir o sucesso do negócio e a satisfação dos clientes, seria necessário oferecer um suporte técnico e treinamento para as equipes de vendas das empresas clientes. Isso é fundamental para que as empresas possam aproveitar ao máximo as soluções tecnológicas de omnichannel e proporcionar uma experiência de compra integrada e satisfatória para o cliente.