



Gallery Search

Compartilhar é preciso

Sumário

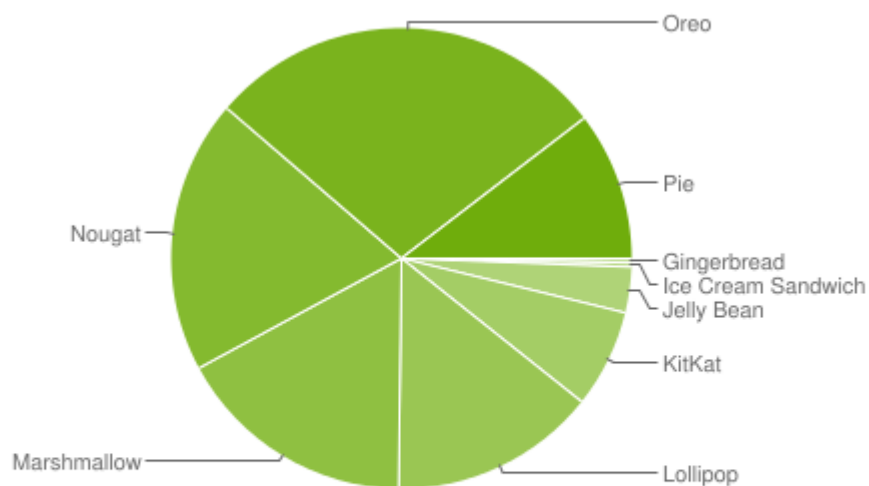
I.	Resumo Executivo	2
	Destaques	
	Objetivos	
	Missão da empresa	
	Chaves para o sucesso	
II.	Descrição do negócio	3
	Entidade legal/Propriedade da empresa	
	Local	
	Interior	
	Horário de funcionamento	
	Produtos e serviços	
	Fornecedores	
	Serviço	
	Fabricação	
	Gerenciamento	
	Gerenciamento financeiro	
	Resumo inicial/sobre aquisição	
III.	Marketing	7
	Análise de mercado	
	Segmento de mercado	
	Concorrência	
	Preços	
IV.	Apêndice	9
	Despesas iniciais	
	Determinando o capital inicial	
	Fluxo de caixa	
	Declaração da projeção de renda	
	Declaração sobre lucros e perdas	
	Balanço	
	Previsão de vendas	
	Marcos	
	Análise do ponto de equilíbrio	
	Documentos variados	

Resumo Executivo

Com o crescimento contínuo do uso de redes sociais e aplicativos mensageiros cresce também a necessidade de se agilizar a forma como se dá esse tipo de interação. O uso de imagens nesses meios nunca esteve tão em alta, sejam fotos pessoais ou posts reflexivos a comunicação por imagens parece que veio para ficar. Nesse sentido, para melhorar este tipo de interação surge Gallery Search, um aplicativo de empresa homônima com o objetivo de facilitar e agilizar a forma como as pessoas recuperam imagens para compartilhamento. O usuário escolhe qual palavra chave faz mas sentido para ela para aquelas imagens e posteriormente compartilha onde desejar.

Destaques

O aplicativo atenderá no mínimo aproximadamente 11% a mais de dispositivos do que os concorrentes já que estes focam principalmente Androids acima do L (Lollipop). Esse número chega a 24,6% quando comparamos com aplicações que ignoram também o Android L.



*Dados coletados durante um período de sete dias encerrado em May 7, 2019.
As versões com menos de 0,1% de distribuição não são exibidas.*

Objetivos

Ampliar a divulgação do aplicativo e continuar entregando mais features ao mesmo.

Missão da empresa

Facilitar a nova forma de comunicação da sociedade, cada vez mais por imagens, agilizando o contato pessoal e profissional de seus clientes.

Chaves para o sucesso

O sucesso do aplicativo está em preencher uma lacuna que até então estava sendo ignorada. Vários dos usuários que puderam testar a aplicação disseram já ter pensado em algo parecido ou já presenciaram alguém reclamando da dificuldade de recuperar imagens antigas. O quadro se acirra mais quando este possui um aparelho um tanto mais antigo.

Descrição do negócio

Por meio de uma interface simples e intuitiva o usuário é capaz de encontrar qualquer imagem que esteja em seu smartphone que ele já tenha adicionado palavras chave. Apesar de ter sido feito visando usuários de redes sociais e mensageiros, o aplicativo é compatível com qualquer outro que tenha suporte a receber imagens: e-mails, fichários, editores de imagens etc. A solução irá funcionar em mais de 99% dos aparelhos Android ativos no mercado. Segue abaixo modelo canvas de entrega de valor:

Rede de Parceiros	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com Clientes	Segmentos de Clientes
Rede do Google AdMob. Fotógrafos e empresas do ramo de fotografia. Play Store. Provedor do servidor para manter o hotsite. Redes sociais.	Facilitar compartilhamento de imagens através do Smartphone.	Facilitar a catalogação e o compartilhamento de imagens seja para uso pessoal ou profissional através de um app compatível com mais de 99% dos Smartphones com SO Android no mercado.	E-mail dedicado ao contato com o cliente.	Usuários de redes sociais e aplicativos mensageiros casuais e profissionais (digital influencers). Vendedores que usam esses aplicativos como meio de anúncio e venda.
	Recursos Chave		Fórum da Play Store.	
	Mercado certificado de distribuição de apps online (Play Store).		Canais de Distribuição	
Estrutura de Custos		Fluxo de Receitas		
Manutenção do sistema;		Venda do app sem propagandas.		
Manutenção de marketing e hotsite.		Propagandas Admob dentro do app.		
Custos fixos e variáveis de manutenção da empresa.		Propagandas autônomas dentro do app.		

Entidade legal/Propriedade da empresa

A empresa é do tipo MEI – (Micro Empreendedor Individual) em processo de formalização, visto que não serão necessários funcionários e se enquadra no regime de tributação Simples Nacional, sendo isenta de tributos federais, como PIS, Cofins e Imposto de Renda.

Produtos

O número de usuários de smartphones e, conseqüentemente, de redes sociais não para de crescer, estando cada vez mais acessíveis tanto às mais diversas faixas etárias quanto às classes sociais com seus aplicativos *lite* ou *light* que conseguem manter grande parte das funcionalidades de seus aplicativos principais, mas com um tamanho de aplicação reduzido e de maneira equivalente crescem as opções de vendas e *marketing* dentro dessas redes, tanto profissionalmente para empresas consolidadas quanto para microempresas e usuários comuns que querem vender algo que está encostado em casa, como fez o Facebook em 2018 criando o Facebook Marketplace para facilitar uma prática já comum na rede que antes era restrita a os grupos de compra e venda.

Além disto, uma pesquisa executada em 2018 pela Common Sense Media, uma organização independente e não governamental norte americana que avalia a relação de crianças e adolescentes com a tecnologia, e reiterada pela Professora Sherry Turkle do MIT (Massachusetts Institute of Technology), Ph.D. em Psicologia da Personalidade e Sociologia na renomada Harvard University no seu livro "Alone Together: Why We Expect More from Technology and Less From Each Other" (TURKLE, 2011.), as gerações mais novas gostam cada vez menos de conversar pelo telefone e até pessoalmente, preferindo se utilizar de outras ferramentas digitais pra isso sendo as redes sociais a principal delas seguida de perto pelos aplicativos mensageiros.

Dito isto, o Gallery Search vem para preencher uma lacuna existente nessa nova configuração de comunicação: a de se poder buscar imagens que já foram salvas no smartphone pelo usuário, sejam baixadas pela internet, recebidas de outra pessoa ou fotos feitas pelo próprio. O quadro fica pior quando nos referimos a aparelhos com sistema operacional abaixo do Android 5.0, pois são praticamente ignorados pelas grandes empresas de software.

Local

Empresa totalmente online, voltada para a entrega do aplicativo, não sendo necessário espaço físico.

Horário de funcionamento

Não possui horário de funcionamento, todos os atendimentos são feitos por e-mail.

Produto

O produto proposto identificou uma necessidade simples, que talvez devesse vir junto ao adquirir qualquer smartphone, mas que era ignorada. Os aplicativos de galeria concorrentes, que abordam os mesmos sistemas operacionais, focam na edição de imagem, quando muito, na geolocalização e ou na data da foto para tentar organizar a galeria do usuário. O Gallery Search parte do princípio que o usuário organiza a galeria a fim de conseguir encontrar essas imagens com mais facilidade no futuro e de que a maneira mais fácil e personalizável de encontrar essas imagens é por meio de palavras escolhidas pelo usuário, que façam sentido para ele.

Gerenciamento

Inicialmente toda a administração será feita, pelo autor e dono da ideia; O mesmo possui 5 anos como desenvolvedor de softwares e sites; trabalhou 2 anos em cargo de auxílio administrativo em empresa pública. Pretende-se futuramente investir na terceirização do marketing.

Gerenciamento financeiro

Por ser uma microempresa de baixíssimo custo, os únicos custos iniciais foram o de certificação da conta na Google Play Store para lançar o aplicativo e o custo de tradução do mesmo. Somado a isto há o custo mensal de manutenção da empresa aberta. A empresa não necessita de localização física nem de fornecimento rotineiro. Então no primeiro mês os gastos do empreendimento ficaram em R\$229,90, após isto o gasto se dará com o valor pago pela manutenção do tipo de empresa, totalizando R\$54,90 mensais. O autor no momento encontra-se empregado e pretende manter o emprego juntamente com a empresa até que a mesma cubra suficientemente os gastos cotidianos do mesmo. Neste sentido, a empresa precisa manter um lucro superior a R\$54,90 por mês para sustentar-se de maneira saudável. O aplicativo motivo da empresa tem abordagem freemium, ou seja, o app é limitado e há propagandas dentro do app que geram receita e o usuário pode pagar para receber mais funcionalidades e remover as propagandas. Em pesquisa prévia, 25% do público alvo da aplicação esta disposta a pagar pelo aplicativo ao invés de usar uma versão com propagandas. No início da operação a empresa não contará com o valor pago por propagandas, ficará dependente dos usuários que comprarem o aplicativo. O mesmo será vendido por R\$0,99. Ainda assim, o valor de propagandas pagas que comporá receitas seguindo como métrica os valores de propaganda médios pagos a cada 1000 interações nos EUA e no Brasil pelo Google AdMob são de, respectivamente, \$1,00 e \$0,44. Assim a cada 1000 visualizações com propagandas o valor pago pode variar de aproximadamente R\$1,76 a R\$4,00.

Marketing

O marketing da solução se dará neste primeiro momento exclusivamente por meio de redes sociais, inicialmente de maneira orgânica, focando primeiramente no público jovem brasileiro e norte americano, com linguagem simples e direta. Planeja-se posteriormente agregar também os públicos falantes de espanhol e italiano e ampliar a rede de marketing.

Análise de mercado

A empresa tem seu foco principal no público jovem, que vive conectado, levando em conta também pequenos empresários que focam nesse público e se utilizam dos meios virtuais de convivência desse público para fazer seus anúncios ou os utilizam como canal de contato com seus clientes.

O Google photos recentemente alcançou a marca de 1bilhão de usuários. Somente no Instagram são subidas mais de 60.000.000 de imagens diariamente; somente em setembro de 2019 o Facebook teve mais de 1,63 bilhões de usuários diários; em 2017 o Whatsapp já contava com 1,5 bilhões de usuários ativos. Essas formas de comunicação e compartilhamento tornaram-se estilos de vida para muitos de seus usuários. Neste mercado é valorizado o ganho de agilidade na interação, e isso é o que preconiza o aplicativo motivo da empresa, agilizar a forma como estas pessoas compartilham imagens entre si.

Concorrência

Os concorrentes diretos são os aplicativos de galeria que possuem alguma atividade além da visualização de fotos e neste quesito desponta o Google Photos, que consegue classificar fotos principalmente conforme as pessoas que nela aparecem; hoje o Google Photos possui mais de 1bilhão de usuários. Ainda assim, ele ignora aparelhos que usem Android menor do que o Lollipop (Android 5), não trabalha com recuperação a partir de palavras chave do usuário e o mesmo admite que algumas de suas funcionalidades são restritas a algumas regiões.

Também podemos citar os aplicativos de galeria pré instalados nos aparelhos, que são diferentes conforme a marca do aparelho, mas estes focam em embelezamento e filtros como diferencial, tornando o Gallery Search um complemento, pois o usuário usaria o Gallery Search para encontrar as imagens a serem abertas nesses demais aplicativos de filtro.

O Gallery Search vem para complementar, seu escopo é preciso: encontre suas imagens com as palavras que você achar melhor e as utilize como quiser depois.

Preços

A precificação foi baseada no valor médio dos aplicativos de categoria similar que são pagos ou freemium. Espera-se manter um preço baixo (R\$0,99) para garantir o interesse daqueles que aceitam pagar pelo aplicativo e fazer o uso de propagandas dentro o app para gerar receita também no volume de downloads.

Publicidade e promoção

A divulgação é realizada por meio de redes sociais, inicialmente de maneira orgânica. Planeja-se utilizar futuramente parte dos lucros para o marketing pago também por meio dessas redes sociais.

Estratégia e implementação

A implementação se dará atacando primeiramente o marketing direto, dentro de grupos de fotografia e “memes” do Facebook e em páginas que permitam este tipo de interação, ressaltando o valor baixo em comparação com os concorrentes, principalmente quando analisamos o público norte americano que está acostumado a pagar um pouco a mais, e pelo baixo valor do real frente ao dólar. Pretende-se seguir a margem de interesse da pesquisa prévia, de conversão de 25% do público em pagantes, então espera-se que a solução se pague e passe a ser rentável ainda no seu primeiro ano de atividade.

Apêndice

Despesas iniciais

Licenças comerciais	R\$49,90
Tradução aplicativo	R\$80,00
Inscrição na Play Store	R\$100,00
TOTAL DE DESPESAS INICIAIS	R\$229,90

Determinando o capital inicial

	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8
Valor inicial	R\$ 0,00	R\$0,54	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02
Montante de entrada:	R\$ 0,00	R\$0,54	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02
Vendas em dinheiro pagas	R\$55,44	R\$55,44	R\$55,44	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00
Contas a receber	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<i>Total do montante de entrada</i>	R\$ 0,00	R\$1,08	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02
Montante de saída:	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Aluguel	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Folha de pagamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Outros	R\$ 54,90	R\$ 54,90	R\$ 54,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90
<i>Total de montante de saída</i>	R\$ 54,90	R\$ 54,90	R\$ 54,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90	R\$ 124,90
Balanço final	R\$0,54	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02	R\$712,12
MOVIMENTO (FLUXO DE CAIXA)								

Fluxo de caixa

	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Valor inicial	R\$ 0,00	R\$0,54	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02	R\$712,12	R\$854,22	R\$996,32	R\$1138,42
Montante de entrada:	R\$ 0,00	R\$0,54	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02	R\$712,12	R\$854,22	R\$996,32	R\$1138,42
Vendas em dinheiro	R\$55,44	R\$55,44	R\$55,44	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$495,00
Contas a receber	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<i>Total de entrada de dinheiro</i>	R\$55,44	R\$55,44	R\$55,44	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$495,00
Montante de saída (despesas):	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$204,90
Aluguel	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Água e luz	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Folha de pagamento (incl. impostos)	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90
Benefícios	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Pagamentos de empréstimos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Viagens	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Seguros	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Publicidade	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$100,00	R\$150,00
Taxas profissionais	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Suprimentos de escritório	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Postagem	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Telefone	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Internet	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Taxas bancárias	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<i>Total de saída de dinheiro</i>	R\$54,90	R\$54,90	R\$54,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$154,90	R\$204,90
BALANÇO FINAL	R\$0,54	R\$1,08	R\$1,62	R\$143,72	R\$285,82	R\$427,92	R\$570,02	R\$712,12	R\$854,22	R\$996,32	R\$1138,42	R\$1280,52

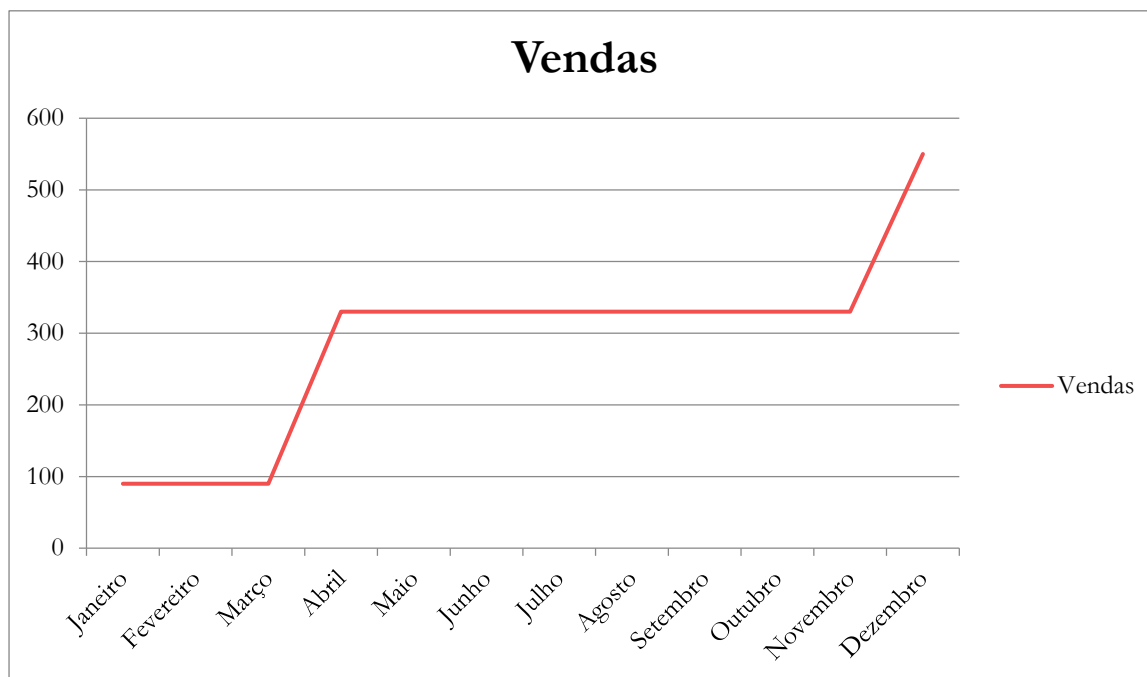
Declaração da projeção de renda

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total anual	% anual
Vendas líquidas estabelecidas	R\$55,44	R\$55,44	R\$55,44	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$495,00	R\$ 3037,32	100%
Custo das vendas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Lucro bruto	R\$55,44	R\$55,44	R\$55,44	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$297,00	R\$495,00	3037,32	100%
Despesas controláveis:	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
Salários/Pagamentos	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
Despesas de folha de pagamento	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Jurídico/Contabilidade	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Publicidade	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$100,00	R\$70,00	R\$70,00	R\$70,00	R\$70,00	R\$70,00	R\$70,00	R\$70,00	R\$150,00	R\$950,00	31%
Viagens/Veículos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Contribuições/Subsídios	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Utilitários	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Variadas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Total de despesas controláveis	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
Despesas fixas:	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Aluguel	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Depreciação	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Seguro	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Alvarás/Licenças	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$598,80	19,17%
Pagamentos de empréstimos	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Variadas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	0%
Total de despesas fixas	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	R\$0,00	0%
Total de despesas	R\$49,90	R\$49,90	R\$49,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$119,90	R\$1307,57	43,05%
Lucro/Perda líquido antes dos impostos	R\$5,54	R\$5,54	R\$5,54	R\$177,10	R\$177,10	R\$177,10	R\$177,10	R\$177,10	R\$177,10	R\$177,10	R\$177,10	R\$295,10	R\$1728,57	56,90%

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total anual	% anual
Impostos	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$5,00	R\$60,00	1,97%
LUCRO/PERDA LÍQUIDO DEPOIS DOS IMPOSTOS	R\$0,54	R\$0,54	R\$0,54	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 172,10	R\$ 290,10	R\$1668,57	54,93 %

Previsão de vendas

Pretende-se manter primeiramente um valor módico apenas para sustento da empresa pelos três primeiros meses enquanto é feita a promoção da solução por meio das redes sociais. Após este período pretende-se iniciar os investimentos em publicidade também nas redes sociais e num terceiro momento investir em outras formas de marketing.



Marcos

Pretende-se ao final de 18 meses investir em marketing de maneira mais agressiva, usando parcerias e o próprio Google AdMob para tal, mirando propagandas em aplicativos de nicho de fotografia, expandindo também a publicidade nas redes sociais.

Análise do ponto de equilíbrio

Espera-se alcançar o ponto de equilíbrio (com lucro de aproximadamente R\$490,00) dentro de aproximadamente 6 meses após o início das operações. Por ser uma microempresa totalmente online os gastos de manutenção são mínimos, ou seja, a empresa não possui gastos fixos senão a manutenção da legalidade da mesma; Também pela natureza do negócio, o lucro tende a se manter tímido no primeiro ano de operação, sendo necessário mais trabalho “braçal” no marketing direto mas é notório que se esse tempo for investido de maneira correta, a solução pode tornar-se sustentável e rentável.