

ETEC PARQUE DA JUVENTUDE

CENTRO PAULA SOUZA

CYBELLE ALVES DE SOUZA

SAMARA NUNES ALVES

MLE FINANCE

SÃO PAULO – SP

2023

CYBELLE ALVES DE SOUZA

SAMARA NUNES ALVES

MLE FINANCE

Plano de negócios apresentado para o ensino médio com habilitação profissional de técnico em administração, da ETEC Parque da Juventude, como requisito para a conclusão de curso.

Orientadora: Professora Veridiana Ferreira

SÃO PAULO – SP

2023

AGRADECIMENTOS

É com imenso prazer que expressamos nossos sinceros agradecimentos às pessoas que contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho de conclusão de curso. Gostaríamos de destacar, em especial:

Ao Professor Maurício, que esteve sempre à disposição para nos orientar e aconselhar, desempenhando um papel fundamental em nosso percurso acadêmico.

Ao Professor João, que generosamente se prontificou a auxiliar-nos, mesmo não sendo nosso orientador direto. Sua colaboração foi de grande valia para o sucesso deste projeto.

A todos os demais que, de alguma forma, contribuíram para esta jornada acadêmica, nosso sincero agradecimento.

RESUMO

O presente trabalho consiste na elaboração de um plano de negócios para a abertura de uma empresa de educação e gestão financeira. O objetivo trata-se do desenvolvimento de um sistema SAAS (System As A Service) web com funcionalidades de gestão financeira, simples e prático para a utilização de todas as idades, em parceria com uma equipe de desenvolvimento de sistemas, para auxiliar nossos usuários a saírem das dívidas e aprenderem a investir e controlarem suas finanças. Para a concepção e execução de estratégias de marketing foi necessário o levantamento de dados e estatísticas acerca do status financeiro dos brasileiros. Diante destas informações, somados aos aprendizados técnicos obtidos ao decorrer do curso de administração, foi possível elaborar uma empresa consistente, com um sistema inovador.

Palavras-chave: Finanças; Investimentos; Dívidas; Controle; Planejamento.

ABSTRACT

The present project involves the development of a business plan for the establishment of an education and financial management company. The objective is to create a web-based Software as a Service (SAAS) system with financial management functionalities that are simple and practical for users of all ages. This will be done in partnership with a system development team, aiming to assist our users in getting out of debt, learning to invest, and managing their finances effectively. To conceive and execute marketing strategies, it was necessary to gather data and statistics on the financial status of Brazilians. Armed with this information and the technical knowledge acquired throughout the administration course, it became possible to create a robust company with an innovative system.

Keywords: Finance; Investments; Debt; Control; Planning.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
1.1 DESCRIÇÃO DO PROBLEMA / TEMA	7
1.2 OBJETIVOS	8
1.2.1 Objetivos gerais	8
1.2.2 Objetivos específicos	8
1.3 JUSTIFICATIVA	8
2 METODOLOGIA	9
3 REFERENCIAL TEÓRICO	10
3.1 ECONOMIA BRASILEIRA	10
3.2 DÍVIDAS DOS BRASILEIROS	11
3.3 FALTA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS	11
3.3.1 IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA	12
3.3.2 DESAFIOS NA EDUCAÇÃO FINANCEIRA ESCOLAR	12
3.3.2 IMPACTOS DA FALTA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA	13
3.4 APRENDIZADO AUTODIDATA	13
3.4.1 VANTAGENS DO APRENDIZADO AUTODIDATA	14
3.4.2 DESAFIOS DO APRENDIZADO AUTODIDATA	14
3.5 GESTÃO FINANCEIRA	15
3.6 INVESTIMENTOS	15
3.7 PROCESSO DE DIGITALIZAÇÃO DO PAÍS	16
4 PLANO DE NEGÓCIOS	16
4.1 A EMPRESA	16
4.1.1 CONSTITUIÇÃO LEGAL	17
4.1.2 MISSÃO VISÃO E VALORES	17
4.2 PLANO DE MARKETING	18
4.2.1 OBJETIVOS DE MARKETING	18
4.2.2 ANÁLISE DE MERCADO	18
4.2.2.1 Público-alvo	18
4.2.2.2 Comportamento dos clientes	18
4.2.2.3 Área de abrangência	18
4.2.2.4 Tamanho do mercado	19
4.2.2.5 Tendências de mercado	19

4.2.2.6 Concorrência	19
4.2.2.7 Barreiras de entrada.....	20
4.2.3 ANÁLISE SWOT	21
4.2.3.1 FORÇAS	21
4.2.3.2 FRAQUEZAS.....	21
4.2.3.3 OPORTUNIDADES	22
4.2.3.4 AMEAÇAS	22
4.2.4 MODELO DE NEGÓCIOS.....	22
4.2.4.1 Parcerias chave.....	22
4.2.4.2 Atividades chave.....	22
4.2.4.3 Recursos chave.....	23
4.2.4.4 Oferta de valor	23
4.2.4.5 Relacionamento.....	23
4.2.4.6 Segmentos de clientes	24
4.2.4.7 Canais	24
4.2.4.8 Estrutura de custo	24
4.2.4.8 Fontes de receita.....	25
4.2.5 ESTRATÉGIAS DE MARKETING	25
4.2.5.1 4P's	25
4.3 PLANO FINANCEIRO	29
4.3.1 Objetivos do plano financeiro	29
4.3.2 Investimentos iniciais.....	29
4.3.3 Custos fixos mensais.....	30
4.4 PLANO OPERACIONAL	30
4.4.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.....	30
4.5 PLANO DE PRODUTO E SERVIÇO	33
4.5.1 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS	33
4.5.2 CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS.....	33
4.5.3 PLANOS DE SERVIÇOS	33
4.5.4 PERSONALIZAÇÃO E ADIÇÕES FUTURAS	34
4.5.5 SUPORTE E TREINAMENTO	34

1 INTRODUÇÃO

1.1 DESCRIÇÃO DO PROBLEMA / TEMA

Tendo como tema “Gestão financeira”, um dos assuntos mais importantes dentro de uma sociedade do consumo, o projeto busca apresentar uma solução criativa e viável para auxiliar cerca de 78,3% das famílias brasileiras, as quais se encontram endividadas, de acordo com o PEIC (Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor), em uma pesquisa realizada em abril de 2023.

Além disso, pesquisas realizadas pelo Serasa em março de 2023 apontam que mais de 70 milhões de brasileiros estão com o nome restrito.

Comparado com países de primeiro mundo, como os Estados Unidos, a discrepância é notável. Ao final de 2022 foi constatado pelo CEIC (Cross Country Economic and Financial Data / Dados econômicos e financeiros entre países), que apenas 1,2% dos estadunidenses estariam inadimplentes. A média entre 1985-2022 é de 2,5%, considerando atualizações trimestrais.

Dentre os índices de dívidas e inadimplência citados, os segmentos que mais se concentram são cartões de crédito e contas de água e luz. E podemos citar mais dois dos grandes problemas: empréstimos e cheque especial.

Izis Ferreira, economista da CNC (Controle Numérico Computadorizado), acredita que três fatores foram fatais para o recorde de endividamento em 2022: a alta da inflação, o crescente incentivo da utilização do cartão de crédito por parte dos bancos e para os mais ricos, a baixa demanda por serviços aéreos durante a pandemia.

É indiscutível que a crise da covid-19, a alta da inflação e diversos fatores políticos são um grande problema para o sustento de adimplência por parte dos brasileiros. Mas não pode ser deixado de fora a falta de conhecimento e educação financeira, tema erroneamente não abordado nas escolas.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivos gerais

Educar financeiramente o maior número possível de brasileiros, mostrando como é possível sair das dívidas e conquistar a liberdade financeira, com o auxílio de um sistema completo de gestão financeira que auxilia os usuários no desenvolvimento de orçamento e planejamento pessoal para permitir que os juros e aplicações trabalhem a favor dessa liberdade almejada.

1.2.2 Objetivos específicos

- Oferecer artigos, vídeos e publicações de qualidade recorrentes, cuidadosamente elaborados para prospectar o melhor da educação financeira para os brasileiros.
- Lançar um sistema de gestão financeira completo e moderno para a melhor utilização de nossos seguidores e usuários, incluindo sistemas web e mobile.
- Mudar a mentalidade de pessoas endividadas, e não apenas mostrar que é possível, mas auxiliar no processo rumo a independência financeira.

1.3 JUSTIFICATIVA

Médicos lidam com doenças, advogados lidam com crimes, professores lidam com educação. Cada profissão tem suas características, objetivos e instrumentos de trabalho.

Mas não importa a profissão, todos precisam lidar com dinheiro, finanças, fluxo de caixa, contas, receitas e despesas, pagamentos, transferências, datas de vencimento, boletos e muito mais.

Até mesmo para se alimentar é preciso saber utilizar e administrar corretamente as finanças pessoais.

Portanto este projeto de pesquisa visa tomar nota do status e conhecimento financeiro aplicado dos brasileiros.

2 METODOLOGIA

Elaborando uma pesquisa mista, podemos realizar uma análise profunda para conhecer o mercado financeiro, e o nosso público-alvo.

A pesquisa quantitativa nos fornecerá conhecimento a respeito de quantos brasileiros estão endividados, quantos investem, quantos possuem casa própria e quantos moram de aluguel etc.

E a pesquisa qualitativa nos permitirá compreender como, em geral, uma pessoa decide realizar um empréstimo, uma compra de alto valor, utilizar o cartão de crédito mais do que pode pagar ou financiar uma casa em 30 anos pagando quase o valor do imóvel em juros.

Para realizar ambas as pesquisas utilizamos fontes confiáveis de órgãos institucionais, como Banco Central, Serasa, CNN, BBC, globo.com, uol, dentre outros. Além de pesquisas próprias e empíricas, através de questionários, entrevistas ou observação direta.

Utilizaremos páginas nas redes sociais não apenas para a divulgação de material educacional financeiro, mas para a realização de tais pesquisas, utilizando enquetes, perguntas e testes.

Todo e cada dado e pesquisa realizada é salvo para a elaboração de um conteúdo personalizado para nosso público. Sempre mantendo sigilo a respeito das informações constadas e seguindo a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados).

3 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo visa mostrar mais informações acerca da educação e gestão financeira dos brasileiros atualmente.

3.1 ECONOMIA BRASILEIRA

A economia brasileira está diretamente ligada a equipe montada pelo presidente ou presidenta do país. Entretanto, muitas pessoas não fazem essa conexão na hora de escolher o candidato ideal para chefiar o executivo do Brasil.

Os principais responsáveis pela economia brasileira são:

- Ministro da Economia: escolhido e nomeado pelo Presidente da República.
- Presidente do Banco Central do Brasil (Bacen): apesar de nomeado, passa por aprovação do Senado.
- Secretário Especial da Fazenda do Ministério da Economia: escolhido pelo presidente juntamente ao ministro.

Esses três poderes trabalham em harmonia, formando o Conselho Monetário Nacional, o qual tem como objetivo promover a estabilidade econômica. Eles são a maior autoridade da economia brasileira, representando as maiores decisões que saem de Brasília.

Também é importante entender o que é o Produto Interno Bruto. O PIB é a soma de todos os bens e serviços finais produzidos por um país, estado ou cidade, geralmente em um ano. O cálculo é realizado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas) utilizando dados como o consumo das famílias, investimentos em empresas, gastos do governo e saldo da balança comercial (exportações menos importações).

As principais atividades econômicas no Brasil são:

- Setor Primário: Engloba as atividades relacionadas à agricultura, pecuária, pesca e extrativismo.

- Setor Secundário: Abrange a indústria de transformação, construção civil e produção de energia.
- Setor Terciário: O setor mais representativo da economia brasileiro em termos de participação no PIB. Engloba os serviços de comércio, transporte, educação, saúde, finanças, turismo, entre outros.

3.2 DÍVIDAS DOS BRASILEIROS

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) informou em 2021 que o número de brasileiros endividados bateu recorde histórico no levantamento feito pela entidade desde 2010. O total dos consumidores que carregavam alguma dívida era 71,4%, segundo a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic). Comparado a um ano atrás, o índice teve aumento de 4 pontos percentuais.

Segundo a entidade, os números elevados são reflexo direto de uma junção de fatores ruins da economia. A equação inclui o momento de inflação elevada, a redução dos estímulos sociais criados durante a pandemia do coronavírus e o alto nível de desemprego são itens que diminuem e deterioram os orçamentos domésticos.

3.3 FALTA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA NAS ESCOLAS

A escassez de educação financeira nas instituições de ensino é um tópico de grande relevância e amplamente debatido nos meios educacionais e sociais.

A ausência de uma base sólida de conhecimentos financeiros entre os jovens pode acarretar consequências desfavoráveis a longo prazo, incluindo endividamento excessivo, gestão inadequada de recursos e dificuldades financeiras.

3.3.1 IMPORTÂNCIA DA EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Educação financeira é um instrumento capaz de proporcionar às pessoas melhor bem-estar, e melhor qualidade de vida.

A educação financeira permite que indivíduos estejam preparados para lidar com as complexidades do mundo econômico. Saber conceitos básicos, como orçamento, poupança, investimento e endividamento responsável, permite que os indivíduos tomem escolhas informadas e assertivas, não baseando-se apenas nas suas emoções, em relação às suas finanças pessoais.

A ausência de uma base sólida de conhecimentos financeiros entre os jovens pode acarretar consequências desfavoráveis a longo prazo, incluindo endividamento excessivo, gestão inadequada de recursos e dificuldades financeiras.

Todavia a ausência dessa educação pode resultar em escolhas financeiras impulsivas e prejudiciais. A alfabetização financeira significa saber como usar o dinheiro para pagar dívidas, investir e construir riqueza. As escolas são ambientes em que os alunos não apenas aprendem conhecimentos cognitivos, mas também lhes dão as habilidades para gerenciar suas vidas em sociedade, aprender a tomar decisões e sonhos, e descobrir formas de realizar esses caminhos.

Educação financeira é tomar atitudes maduras, saber administrar o que tem da melhor maneira, nunca tomando escolhas baseadas nas suas emoções.

3.3.2 DESAFIOS NA EDUCAÇÃO FINANCEIRA ESCOLAR

Diversos fatores podem dificultar a implementação de educação financeira nas escolas. Dentre estes, podemos citar:

- Currículo limitado: As instituições de ensino frequentemente enfrentam restrições de tempo e conteúdo curricular, mantendo sempre a prioridade nas disciplinas tradicionais.

- Falta de preparo dos educadores: A maioria dos professores não possui formação específica em educação financeira, o que pode dificultar a transmissão adequada do tema aos estudantes.

3.3.2 IMPACTOS DA FALTA DE EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A ausência de uma educação financeira concisa e de qualidade nas escolas pode levar os jovens a diversas consequências negativas:

- Endividamento descontrolado: A falta de compreensão sobre como gerenciar crédito e dívida pode levar a endividamento excessivo e problemas financeiros duradouros.
- Tomada de decisões impulsivas: Não criar o senso de comprar e endividamentos responsáveis desde cedo nos jovens afeta o discernimento do essencial e do fútil, na hora de realizar uma compra.
- Despreparo para o futuro: O não planejamento financeiro prejudica a capacidade de lidar com emergências, poupar para metas futuras e garantir uma aposentadoria boa e segura.

3.4 APRENDIZADO AUTODIDATA

Com frequência, associamos a autodidatismo à ideia de alta inteligência, mas a autodidaxia, também conhecida como autodidatismo, refere-se à habilidade de adquirir conhecimento de maneira independente, dispensando a presença de um instrutor ou professor. Indivíduos autodidatas têm a capacidade de absorver conhecimento de várias fontes, como livros, vídeos, cursos online e experiências práticas.

Geralmente têm algumas características em comum: são independentes, são muito curiosos, sempre querendo aprender mais, e também são dedicados, não desistem facilmente. Além disso, sabem se organizar para atingir as metas que definem.

A aprendizagem autodidata não se limita apenas ao adquirir conhecimentos acadêmicos, mas também abrange habilidades práticas e criativas. A programação, design gráfico, música, idiomas e muitos outros campos podem ser dominados por meio da autodisciplina e da exploração autoguiada.

Para suprir a escassez de conhecimento financeiro passado nas escolas é necessário que cada indivíduo esteja verdadeiramente determinado a aprender por conta própria.

3.4.1 VANTAGENS DO APRENDIZADO AUTODIDATA

- **Flexibilidade cognitiva:** Característica marcante de estudantes autodidatas, que se destacam por sua habilidade de pensamento criativo e adaptável em diversas situações. Em contraste, aqueles que passaram por instituições educacionais tradicionais tendem a seguir abordagens mais convencionais. Essa diferença reflete a capacidade única das pessoas autodidatas de explorar alternativas inovadoras e pensar além dos limites preestabelecidos.
- **Acessibilidade:** A liberdade de escolher dias, horários e locais para estudar, não ficando preso a uma sala de aula. Além da autonomia de definir por conta própria os tópicos mais importantes a serem estudados.

3.4.2 DESAFIOS DO APRENDIZADO AUTODIDATA

A falta de feedback é, sem dúvida, uma das principais dificuldades enfrentadas por quem se arrisca no aprendizado autodidata. Enquanto os aprendizes tradicionais recebem orientações, correções e avaliações constantes de instrutores ou professores, os autodidatas frequentemente enfrentam o desafio de não ter acesso direto a essa interação.

3.5 GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira é o controle do uso de dinheiro e dos recursos materiais disponíveis, sendo necessária em analisar as origens e o destino de cada dado aos ativos, por meio de técnicas e ferramentas de controle orçamentárias podendo ser classificada como uma administração tanto por pessoas físicas ou jurídicas. Sem ela, empresas e pessoas sofrem perigosamente com o prejuízo de uma má gestão financeira e, no médio e longo prazo, com a falência total.

3.6 INVESTIMENTOS

Trata-se de todo o capital aplicado com a finalidade de ter ganhos futuros. Sua função é aumentar os recursos de uma determinada economia. Pode-se dividir em duas principais categorias:

- Renda fixa: Investimentos seguros, com retorno final previsto no ato. Em grande parte, os investimentos de renda fixa são até mesmo mais seguros que a poupança, por contarem com garantia do FGC (Fundo Garantidor de Crédito). Alguns exemplos são:
 - Tesouro direto: Quantias emprestadas para o governo.
 - CDBs: Quantias emprestadas para instituições privadas.
 - LCIs e LCAs: Quantias também emprestadas para instituições privadas, porém atreladas aos mercados imobiliário e agronegócio.
- Renda Variável: Investimentos arriscados, porém com maiores potenciais de rentabilidade, especialmente no longo prazo. Alguns exemplos são:
 - Ações: Participações fracionárias de grandes empresas.
 - Fundos Imobiliários: Participações fracionárias de patrimônios imobiliários.

É passado de geração em geração a falsa sensação de investimento na poupança, quando se trata de um falso rendimento, por não superar o índice IPCA.

3.7 PROCESSO DE DIGITALIZAÇÃO DO PAÍS

Atualmente vivemos em um mundo cada vez mais virtual, o que possui suas vantagens e desvantagens. O maior desafio sobra para as empresas, que são obrigadas a estarem sempre inovando e evoluindo, para não perder espaço em um mercado concorrido.

Entrando no processo de digitalização do Brasil, a McKinsey (empresa de consultoria empresarial americana) realizou um estudo em 2019 com 124 empresas de grande e médio porte em diversos setores, para mensurar a maturidade digital das empresas que atuam no país.

Após o contexto da pesquisa, as empresas foram categorizadas em quatro grupos de desempenho de acordo com seu grau de maturidade nas dimensões e práticas avaliadas, na escala da ferramenta A&DQ:

- Líderes digitais: Pontuação acima de 51
- Ascendentes: Pontuação acima de 35
- Emergentes: Pontuação acima de 25
- Iniciantes: Pontuação abaixo de 25

4 PLANO DE NEGÓCIOS

4.1 A EMPRESA

A MLE finance é uma startup de gestão financeira, fundada com a intenção de educar financeiramente e disponibilizar uma plataforma simples para o controle de receitas, despesas, dívidas, cartões de crédito, cheque especial etc.

Estamos comprometidos em ajudar nossos usuários a alcançar uma estabilidade financeira e a construir um futuro mais seguro para si e sua família. Para isso

forneçamos educação financeira através de dicas, e-books, indicações de livros, cursos, ajudando-os a entender e gerenciar seus recursos da maneira mais eficaz.

Estando inclusa em um mundo digital, a empresa será totalitariamente online, não possuindo uma sede física. Todos os produtos vendidos e oferecidos gratuitamente serão virtuais.

Considerando um mercado cada vez mais crescente, atualmente alguns de nossos principais concorrentes diretos são a Organizze e a Mobills. Apesar de ingressar em um nicho já ocupado, nossa empresa chega com grande potencial de crescimento e superação de desafios.

4.1.1 CONSTITUIÇÃO LEGAL

A empresa seguir o enquadramento tributário MEI (Microempreendedor Individual), com um limite de faturamento mensal de R\$81.000,00 (oitenta e um mil reais).

Razão Social: MLE Finance Tecnologia em Gestão Financeira Ltda.

4.1.2 MISSÃO VISÃO E VALORES

MISSÃO

Auxiliar e agregar valor na gestão e educação financeira pessoal de nossos usuários.

VISÃO

Se tornar referência no mercado de gestão financeira por oferecer uma plataforma inovadora e de fácil utilização e entendimento.

VALORES

Modernidade; Inovação; Ética; Empatia;

4.2 PLANO DE MARKETING

4.2.1 OBJETIVOS DE MARKETING

As estratégias de marketing que serão aplicadas terão como objetivo a fidelização de usuários, posicionamento da empresa como uma fonte confiável e alcance de metas e crescimento.

Posicionar a empresa como uma fonte confiável de conhecimento financeiro.

4.2.2 ANÁLISE DE MERCADO

4.2.2.1 Público-alvo

Pessoas físicas, brasileiros, homens ou mulheres, de 16 a 30 anos familiarizados com tecnologia.

4.2.2.2 Comportamento dos clientes

Buscando conhecimento financeiro e melhor gestão de suas receitas e despesas, sem pagar caro. Determinados a gastar menos e investir no futuro.

4.2.2.3 Área de abrangência

Totalitariamente em redes sociais e internet.

4.2.2.4 Tamanho do mercado

Gestão financeira é um tema necessário para todos, independente de gênero, raça, profissão, costumes e opiniões. E em pleno século XXI, um mundo cada vez mais virtual requer a digitalização deste assunto extremamente importante.

De acordo com uma pesquisa realizada pela plataforma “Mordor Intelligence”, o mercado de sistemas SAAS movimentou cerca de 39,11 bilhões de dólares em 2020. A previsão é que até 2026 as estatísticas ultrapasassem os 60 bilhões anuais.

4.2.2.5 Tendências de mercado

Com os grandes avanços da tecnologia e da inteligência artificial, especialmente em 2023, cada vez mais as planilhas de papel e as anotações em cadernos físicos para uma melhor organização serão abandonados.

Acompanhando este crescimento escaldante, cada produto e solução oferecido por nossa empresa será com foco no futuro e na modernidade das máquinas.

4.2.2.6 Concorrência

Como citado, o mercado de sistemas SAAS são concorridos, e os gerenciadores financeiros não ficam para trás. Entre nossos concorrentes notáveis podemos citar: Organizze, Mobills e Omie.

Nossos diferenciais de destaque serão a simplicidade de uso para todas as idades, os conteúdos de alta qualidade e o suporte personalizado aos usuários.

	MLE FINANCE	ORGANIZZE	MOBILLS
Qualidade	<ul style="list-style-type: none"> - Completo - Visual atrativo - Simples entendimento e usabilidade 	<ul style="list-style-type: none"> - Completo Visual atrativo - Simples Usabilidade 	<ul style="list-style-type: none"> - Completo - Difícil entendimento e usabilidade
Preço	R\$19,90/mês ou R\$189,90/ano	R\$32,90/mês ou 150,90/ano	R\$29,90/mês ou R\$299,90/5 anos
Condições de pagamento	<ul style="list-style-type: none"> - Pix - Cartão de crédito - Boleto Bancário 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartão de crédito - Boleto Bancário 	<ul style="list-style-type: none"> - Pix - Cartão de crédito - Boleto Bancário
Atendimento	<ul style="list-style-type: none"> - E-mail - Chat 	<ul style="list-style-type: none"> - E-mail - Chat 	<ul style="list-style-type: none"> - E-mail - Whatsapp
Serviços aos clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de gestão financeira - Conteúdos gratuitos - Curso online - Calculadoras 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de gestão financeira - Blog 	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de gestão financeira - Blog - Calculadoras - Materiais gratuitos
Garantias	Teste grátis por 30 dias	Teste grátis por 7 dias	-

4.2.2.7 Barreiras de entrada

Muitos possuem aversão a mudanças radicais, portanto para que mais pessoas sejam convencidas a se tornarem nossos clientes, serão necessárias diversas pesquisas para criar interfaces de usuário interativas e simples, planos de marketing bem estruturados e construir uma relação de confiança e exclusividade com cada usuário.

4.2.3 ANÁLISE SWOT

Strengths / Forças	Weaknesses / Fraquezas	Oportunities / Oportunidades	Threats / Ameaças
<ul style="list-style-type: none">- Inovação- Fácil acesso- Valor acessível- Ampla funcionalidade	<ul style="list-style-type: none">- Resistência a mudança- Possíveis dificuldades de acesso à internet	<ul style="list-style-type: none">- Propagação de conhecimento- Garantia de uma boa gestão financeira	<ul style="list-style-type: none">- Concorrência- Dependência de terceiros

4.2.3.1 FORÇAS

- Inovação: Tratando-se de uma empresa com foco digital, e possuindo como produto principal um sistema, inovação será sempre nossa meta.
- Fácil acesso: Um de nossos principais diferenciais será a simplicidade de uso e acesso, e suporte aos usuários.
- Valor acessível: Outro diferencial será a notável diferença do preço de nossos produtos comparados a de nossos concorrentes.
- Ampla funcionalidade: Nosso sistema contará com diversas funcionalidades para auxiliar os usuários, como relatórios completos de receitas e despesas.

4.2.3.2 FRAQUEZAS

- Resistência a mudança: Pessoas com mentes fechadas, acostumadas a utilizarem planilhas físicas e virtuais para organizarem suas finanças podem resistir a mudança para um sistema completo.
- Possíveis dificuldade de acesso a internet: A principal desvantagem de uma empresa virtual coloca-se na dependência de que os usuários estejam sempre conectados à internet.

4.2.3.3 OPORTUNIDADES

- Propagação de conhecimento: Entrando em conceitos de marketing, a divulgação de dicas e conteúdos educacionais será nosso principal alicerce.
- Garantia de uma boa gestão financeira: Nosso foco é garantir uma administração completa em relação as finanças do cliente.

4.2.3.4 AMEAÇAS

- Concorrência: Entramos em um mercado já concorrido por grandes empresas, como organize e mobills.
- Dependência de terceiros: Nosso site e sistema dependem de uma plataforma de domínio e hospedagem.

4.2.4 MODELO DE NEGÓCIOS

4.2.4.1 Parcerias chave

Para testes e apoio inicial, contaremos com o auxílio de nossos principais parceiros:

- Salete Cake Designer: Vendedora de bolos autônoma
- Mario dos discos: Vendedor de materiais de construção autônomo

4.2.4.2 Atividades chave

- Sistema SAAS: Sendo produto principal, o sistema de gestão financeira será nossa prioridade.

- Conteúdos gratuitos: Como estratégia de fidelização e criação de um vínculo de confiança com novos usuários, atualizaremos semanalmente nossas redes sociais com conteúdo financeiro gratuito.
- Cursos: Para um aprendizado completo, desenvolveremos cursos pensados estrategicamente para melhor entendimento e aprendizado.

4.2.4.3 Recursos chave

- Equipe qualificada: Precisaremos dos melhores profissionais para a entrega de conteúdos confiáveis e de simples entendimento.
- Banco de dados seguro: Seguindo todas as normas da LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) manteremos todos os dados e informações seguros.
- Materiais para gravação: Visando uma melhor qualidade de nosso material, investiremos em equipamentos de gravação.

4.2.4.4 Oferta de valor

- Modernidade: Não há nada mais moderno que um sistema virtual para substituir papéis físicos.
- Inovação: Inovaremos o mercado de gestão financeira com um sistema pensado para os brasileiros.
- Ética: Manteremos todas as informações confidenciais de nossos usuários em completo sigilo.
- Empatia: Para auxiliar uma pessoa, é necessário se colocar no lugar dela.

4.2.4.5 Relacionamento

- Vídeos educativos: Fazendo parte dos conteúdos gratuitos, os vídeos são uma ferramenta mais fácil para explicações complicadas.

- Dicas e sugestões: Além de ensinamentos, daremos dicas e sugestões financeiras para nossos seguidores.
- Stories e questionários: Para fins de pesquisa e testes de autoconhecimento, realizaremos semanalmente questionários e stories interativos em nossas redes sociais.

4.2.4.6 Segmentos de clientes

- Idade entre 16 e 30 anos: O sistema será funcional para todas as idades, mas principalmente para aqueles no início de sua vida independente.
- Pessoas físicas ou jurídicas: Trata-se de um sistema útil tanto para pessoas físicas quanto para empresas.
- Familiarizados com tecnologia: Sendo uma empresa virtual, é necessário que tenham o mínimo de noção tecnológica.

4.2.4.7 Canais

- Site institucional: A porta de entrada para novos clientes.
- Site SAAS: Nosso principal produto.
- Instagram: Nosso principal portal de comunicação e propagação de estratégias de marketing.
- Threads: Fácil publicação de textos.
- Tiktok: Alternativa para divulgação de dicas e materiais gratuitos.
- E-mail: SAC (Serviço de Atendimento ao Cliente)

4.2.4.8 Estrutura de custo

- Plano de domínio e hospedagem: Custos necessários para a visualização e manutenção do site.

- Estratégias de marketing e divulgação: A empresa irá possuir custos controlados para atrair novos clientes.
- Investimentos em equipamentos e melhorias.
- Tributo mensal fixo de MEI.

4.2.4.8 Fontes de receita

- Planos mensais.
- Planos anuais.
- Vendas de cursos próprios.
- Revenda de livros.

4.2.5 ESTRATÉGIAS DE MARKETING

4.2.5.1 4P's

PRODUTO

Baseado nos altos índices de desconhecimento e irresponsabilidade financeira no país, buscamos oferecer uma solução para ambos os problemas.

Nossos materiais gratuitos oferecidos nas redes sociais, e cursos comercializados por preços acessíveis formarão usuários com conhecimentos econômicos para trilharem seus futuros financeiros por conta própria. Para a segurança de uma boa compra, iremos oferecer um resumo completo e detalhado dos cursos para nossos leads, para que saibam exatamente o que comprarão, e avaliem por conta própria se é benéfico ou não o investimento.

E nosso inovador sistema de gestão financeira será um facilitador para a organização e o planejamento da vida daqueles que possuem reais interesses em prosperar financeiramente. Também pensando na segurança e no agrado aos

usuários, serão oferecidos 30 dias de teste gratuito, para que sejam avaliados todos os pontos do sistema, e se é válido o investimento mensal ou anual do sistema.

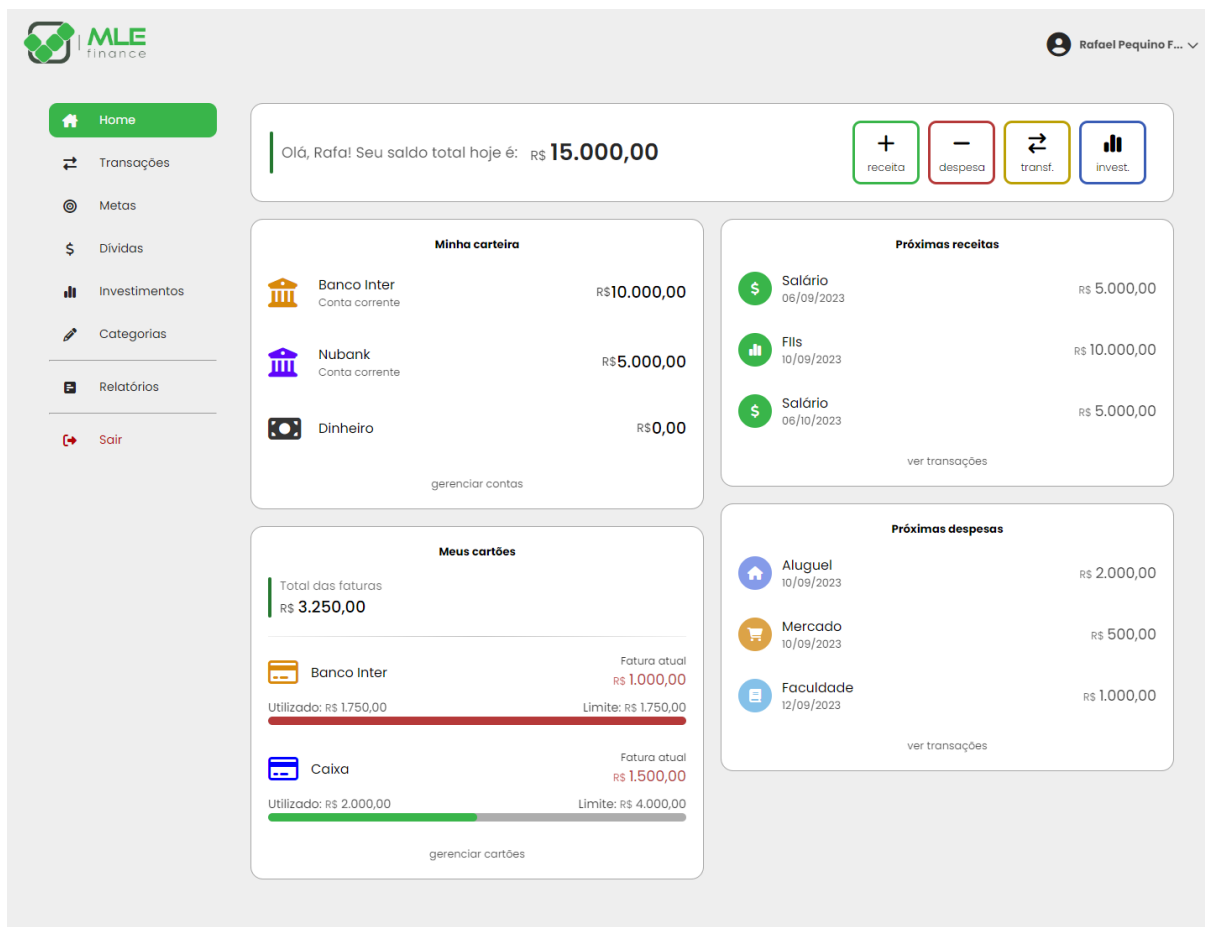
O grande diferencial de usabilidade e utilidade da nossa empresa, é a facilidade de acesso a materiais educacionais, e a simplicidade de uso do nosso principal produto: sistema de gestão financeira.

Para resolver quaisquer possíveis problemas técnicos, ou para responder reclamações e realizar estornos, nossa equipe estará disponível de segunda à sexta-feira (exceto feriados), em horário comercial, para atender nossos usuários através de nosso e-mail, chat ou redes sociais.

Abaixo o protótipo da homepage do site institucional:

*** PROTÓTIPO DA HOMEPAGE INSTITUCIONAL ***

E o protótipo da página principal do sistema:



Nosso foco será cada vez mais buscar novas soluções e produtos que agreguem positivamente nossos clientes.

PREÇO

Nosso principal diferencial em relação aos nossos concorrentes diretos será o preço acessível. Considerando nossos dois produtos iniciais, nosso ticket médio irá girar em torno de R\$24,90.

Anualmente o valor será reajustado de acordo com o índice IPCA para novas aquisições. Clientes antigos continuarão pagando o mesmo valor na renovação do plano anual ou mensal.

Para incentivar a aquisição dos dois produtos, na opção de adquirir o plano anual de nosso sistema, além do desconto na assinatura, o cliente ganhará de brinde o e-book.

PRAÇA

Tratando-se de uma empresa 100% virtual, estaremos presentes em algumas plataformas:

- Site institucional: a porta de entrada para novos clientes. Uma página onde toda a empresa será apresentada, pensada para a conversão de leads em clientes fiéis.
- Sistema SAAS: nosso principal produto será oferecido dentro de nosso site, em uma página exclusiva para assinantes e clientes em potencial dentro de seus 30 dias de teste grátis.
- Redes sociais: a maior fonte de captação de leads será realizada através de dicas, publicações, questionários e vídeos em nosso instagram e tiktok.
- E-mail e chat: as principais formas de comunicação dos nossos clientes com a nossa equipe.

PROMOÇÃO

Para crescer cada vez mais nosso ticket médio, e possuir cada vez mais clientes, eventualmente criaremos promoções:

- Desconto de lançamento: a cada lançamento de um novo produto, os primeiros compradores possuirão um desconto especial de fundadores.
- Promoções sazonais: em algumas datas comemorativas ou durante a temporada de declaração de imposto serão elaboradas promoções para incentivar a fidelização de clientes.

- Programa de indicação: futuramente ofereceremos descontos e benefícios a clientes que divulgarem nossos produtos e serviços.
- E-mail marketing: e-mails com promoções, descontos e oportunidades serão oferecidos para nossos leads.

4.3 PLANO FINANCEIRO

4.3.1 Objetivos do plano financeiro

Para uma empresa bem estruturada, é necessário possuir um bom planejamento e visualização financeira, para saber o rumo que a empresa está tomando e tomar as decisões adequadas para atingir seus objetivos. O plano financeiro é uma parte fundamental desse processo, pois estabelece metas e diretrizes para a gestão dos recursos financeiros da empresa.

Por se tratar de uma empresa 100% virtual, a estrutura de custos da empresa é mínima, por não ser necessário gastos com aluguel, contas de água e luz, manutenção, limpeza, estoque etc.

Além de planejar todos os custos e despesas, o plano financeiro busca projeções de receitas e investimentos futuros para o crescimento da empresa. Os lucros iniciais serão utilizados para investir em novos recursos, produtos e divulgação, até que seja formado um faturamento estável.

4.3.2 Investimentos iniciais

O investimento inicial se resume a quantia necessária para a concepção da empresa, site e estratégias de marketing e divulgação, desenvolvimento de produto etc.

DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS MLE FINANCE		
1.	Plano de domínio (válido por 1 ano)	R\$84,90
2.	Plano de hospedagem (válido por 1 ano)	R\$224,50
3.	Sistema de realização de sorteio no instagram	R\$29,90
4.	Bonificação para ganhador de sorteio	R\$50,00
5.	Contratação de UX designer para elaboração do protótipo de Landing Page	R\$700,00
6.	Compra de material para melhor qualidade de gravação de vídeos	R\$200,00
		R\$1.289,30

Conclui-se que o valor total investido para a abertura da empresa foi de R\$1.289,30 (um mil, duzentos e oitenta e nove reais e trinta centavos).

4.3.3 Custos fixos mensais

CUSTOS FIXOS MENSAIS		
1.	Contribuição mensal MEI	R\$70,00
2.	Selo de verificação do Instagram	R\$50,00
3.	Estratégias de marketing e tráfego pago	R\$500,00
		R\$620,00

4.4 PLANO OPERACIONAL

4.4.1 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Para a organização das atividades e operações da empresa dividimos nossos 6 sócios em 9 departamentos, além do CEO, cada um pensado estrategicamente para a melhor logística, desempenho e produção da empresa.

DEPARTAMENTO FINANCEIRO

Responsável por gerenciar as atividades financeiras e contábeis da empresa, garantindo eficiência financeira e conformidade com as leis e regulamentos financeiros.

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Responsável por desenvolver e implementar estratégias e conteúdo de vendas e marketing, com o objetivo de aumentar as receitas e a rentabilidade da empresa.

DEPARTAMENTO DE TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

Responsável por projetar, desenvolver e manter aplicações e sistemas web e mobile da empresa, garantindo alta qualidade, segurança e usabilidade para os usuários finais, além de estar sempre atualizado com as tendências e tecnologias emergentes.

DEPARTAMENTO DE QUALIDADE

Responsável por garantir que todos os produtos, serviços e conteúdos oferecidos pela empresa atendam ou excedam os padrões de qualidade estabelecidos.

DEPARTAMENTO DE SUPORTE E ATENDIMENTO

Responsável por fornecer suporte e assistência aos clientes, garantindo um atendimento eficaz e de qualidade, solucionando dúvidas, problemas e reclamações.

DEPARTAMENTO DE MARKETING E DESIGN

Responsável por criar conceitos visuais e desenvolver soluções criativas utilizando técnicas e ferramentas de design para produzir materiais de alta qualidade que transmitam a identidade visual da empresa e atraia a atenção do público-alvo.

DEPARTAMENTO DE PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

Responsável por conduzir pesquisas e estudos para identificar novas oportunidades de negócios, com o objetivo de manter a empresa atualizada no ramo e garantir o seu crescimento a longo prazo. Além de transformar e desenvolver projetos de novos conteúdos, produtos, serviços e promoções.

DEPARTAMENTO DE MÍDIA AUDIOVISUAL

Responsável por produzir e gerenciar conteúdo audiovisual para a empresa, utilizando técnicas de produção e edição de vídeo e áudio para criar materiais que comuniquem e promovam a marca e seus produtos ou serviços.

4.5 PLANO DE PRODUTO E SERVIÇO

4.5.1 DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS

O principal produto que será oferecido por nossa empresa é um sistema SAAS de gestão financeira, projetado estrategicamente para auxiliar na organização das finanças de nossos usuários.

Como fonte de renda secundária, iremos oferecer e-books para completar temas abordados em nossas redes sociais, para possibilitar uma educação financeira completa e de qualidade.

4.5.2 CARACTERÍSTICAS PRINCIPAIS

O sistema irá possuir funcionalidades como:

- Listagem e controle de receitas e despesas.
- Gerenciamento de gastos, faturas e limites de cartões de crédito.
- Controle de cheque especial.
- Planejamento de realização de metas (compras, viagens etc.).
- Controle e planejamento para quitação de dívidas.
- Relatórios financeiros semanais, mensais e anuais.

4.5.3 PLANOS DE SERVIÇOS

- Plano mensal: Oferece acesso total ao sistema durante o período de 30 dias, podendo ser renovado a qualquer momento.
- Plano anual: Oferece acesso total ao sistema durante o período de 365 dias, além de descontos em outros produtos, como e-books e cursos.

4.5.4 PERSONALIZAÇÃO E ADIÇÕES FUTURAS

Estamos comprometidos em manter o sistema atualizado baseado em pesquisas e feedbacks de nossos usuários.

Planejamos lançar atualizações regulares para adicionar novas funcionalidades, como integrações com instituições financeiras, previsões financeiras avançadas e recursos de planejamento de aposentadoria e investimentos.

4.5.5 SUPORTE E TREINAMENTO

Para total entendimento da usabilidade do sistema por parte de nossos usuários, criaremos um tutorial completo em vídeo exibindo e explicando cada detalhe e funcionalidade.

Também ofereceremos suporte em horário comercial via chat, e-mail e redes sociais para possíveis dúvidas e problemas.