

## **A IMPORTÂNCIA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS: um estudo de caso da startup “Desestudo”**

Andressa Dourado Almeida  
Marcela M. Mahl  
Victor Eduardo Requia<sup>1</sup>

**Resumo:** O planejamento estratégico é um dos fatores elementares que um empreendedor deve ter ao abrir um novo negócio e foi para isso que uma ferramenta essencial foi criada : o plano de negócio. Este artigo discute a importância da construção de um plano de negócios e como este contribui para o possível sucesso de um empreendimento, assim como, apresenta um estudo de caso sobre uma startup em seus primeiros estágios de formação.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo;Tecnologia da Informação;Plano de negócios;

### **1 INTRODUÇÃO**

Um empreendedor é reconhecido por possuir diversas características que afetam diretamente a formação e o crescimento de seus negócios, tais como o comprometimento, o intuito de alcançar a maior qualidade e eficiência possível, a disposição de assumir riscos, a busca por mais informações e a perseverança, são exemplos desses fatores essenciais. Contudo, saber desenvolver um planejamento estratégico é um dos mais importantes aspectos para o sucesso de um empreendimento , a curto e longo prazo. Desse modo, foram criadas ferramentas que possam auxiliar o empreendedor nesse processo de gestão já nos momentos iniciais da criação de um novo negócio. Dentre elas, a que mais se destaca pela sua relevância e eficiência é o plano de negócios.

O plano de negócios tem como objetivo principal a análise da viabilidade da criação de um novo negócio, tendo como proposta a pesquisa, não apenas externa ,sobre as oportunidades do setor em que o empreendedor deseja atuar, como também, as reais possibilidades internas de investimento. Este planejamento dinâmico ,portanto, pode diminuir a variabilidade de riscos que este empreendedor pode estar enfrentando nessa jornada. Em resumo, este

---

<sup>1</sup> Acadêmico do Curso de Ciências da Computação da Universidade do Estado de Santa Catarina, no ano de 2022.

documento descreve todas as etapas que precisam ser percorridas para que uma ideia de negócio possa ser tirada do papel e para que possa, então, entrar para o mercado com chances de prosperidade. Ademais, apresenta os aspectos operacionais, mercadológicos, gerenciais e financeiros da empresa para os próximos anos (Chiavenato, 2007), assim como, exibe o modelo de negócio que a sustentará Dornelas (2012),

Para que a elaboração do plano de negócios efetivamente contribua para o possível crescimento do empreendimento, é necessário que este deva ser construído a partir de uma análise racional e lógica dos dados pelo próprio empreendedor e seja baseado nas reais possibilidades identificadas para o negócio. No entanto, mesmo com todos os benefícios que esse documento pode criar para um empreendedor, muitos ainda o consideram de pouca utilidade e justificam a falta de interesse no uso desta ferramenta, na falta de tempo e no grande esforço que é exigido para o elaborar, sem compreender a importância fundamental que este planejamento pode ter no futuro de seu empreendimento.

A construção do plano de negócios não é apenas vantajosa para quem está começando a empreender, as empresas que já estão no mercado, podem aumentar significativamente seus lucros e gerar oportunidades para novos financiamentos, além de poder conquistar novos investidores e sócios, garantindo que o investimento seja aplicado de uma forma adequada para a empresa. De acordo com Chiavenato (2007, p. 142) “o planejamento estratégico é um conjunto de tomada deliberada e sistemática de decisões acerca de empreendimentos que afetam ou deveriam afetar toda a empresa por longos períodos de tempo”, através disso, é possível destacar a importância do desenvolvimento e constante atualização deste documento para a gestão de uma empresa.

## **2 ESTUDO DE CASO**

A ideia da criação da startup “Desestudo” surgiu das dificuldades em comum que três acadêmicos do curso de Ciência da Computação encontraram durante sua experiência educacional ao longo do tempo. A falta de acesso a materiais para áreas específicas de estudo, complicações logísticas e financeiras, o tempo apertado entre trabalho e Universidade e a pouca praticidade para a pesquisa em trabalhos acadêmicos foram algumas das motivações para que esse

projeto fosse orquestrado pelos sócios Andressa Almeida, Marcela Mähl e Victor Requia.

O “Desestudo” é uma plataforma digital que tem como objetivo facilitar o acesso do usuário a informações relevantes para seu termo ou área específica de pesquisa desejado. Para isso, o site classifica conteúdos em critérios quanto à relevância, didática e confiabilidade, tendo por base a própria experiência dos usuários, resultando em uma maior eficiência e credibilidade na busca.

A atratividade do consumo, então, está na personalização direcionada para e por cada usuário, que avaliará os resultados fornecidos como pertinentes ou não ao seu estudo. Essa avaliação, classifica não somente, o perfil de cada usuário, como permitirá também, uma análise sobre o comportamento de acesso dos usuários sobre cada tipo de conteúdo, categorizando os materiais mais acessados e melhor avaliados em cada respectivo tema ou subtema pesquisado.

O nome da plataforma “Desestudo” foi concebido através da indagação dos sócios, sobre o desinteresse ou falta de vontade para com os estudos que muitas pessoas sentem em determinados períodos da vida. Questões como “o que faz uma pessoa perder o desejo de buscar conhecimento ou até parar de se aplicar para aprender mais e alcançar um grau superior acadêmico?” foram analisadas, resultando em uma reflexão central do porquê se desiste de estudar.

Uma das causas que mais foi observada é a de que, estudar não é fácil e muitas vezes, não é uma atividade atrativa e divertida, principalmente para as gerações Y e Z, que cresceram em um mundo de “muitos estímulos” devido a ascensão da tecnologia e principalmente , da internet no cotidiano. Dessa forma, outra discussão foi apresentada: como tornar o estudo mais agradável, prático e como mediar a linguagem acadêmica para com essas novas gerações. É,então, pelo humor e pela aproximação com a comunicação das redes sociais, que os três sócios viram uma solução e uma oportunidade, a ponte que era necessária ser construída entre a universidade e o público geral. O site, por meio deste é método, pretende auxiliar os estudantes em sua permanência nos estudos,

Em vista disso, os principais objetivos desta startup seria promover o acesso democrático da educação por meio de uma abordagem didática que priorize a praticidade e uma linguagem mais atrativa aos público e que possibilite um maior acesso com custos menores ao usuário.

Conforme o conhecimento adquirido pelos sócios sobre a importância da elaboração de um plano de negócios na formação de um novo negócio, a startup “Desestudo” construiu o documento, levando em conta, os aspectos já citados anteriormente, como a análise mais realista possível dos dados e a pesquisa de mercado dentro da área de atuação da plataforma. Nos próximos parágrafos serão detalhados alguns tópicos apresentados no plano elaborado pelos sócios.

Acerca da competitividade nos preços, após analisar plataformas concorrentes e o serviço prestado, foi proposto a cobrança de assinaturas, onde serão utilizados planos mensais e diários para acesso aos conteúdos. Porque planos diários? Sabemos que não é todos os dias que o usuário utilizará a plataforma para estudo, portanto ele pagará apenas quando realmente for utilizar. Além disso, anúncios serão expostos no site, gerando a possibilidade de acesso aos conteúdos através apenas da visualização de anúncios.

No âmbito do público-alvo, o objetivo é atingir alunos que perderam o interesse nos estudos, com a simplificação e rapidez nas buscas para trazer novamente o interesse. A área de abrangência para divulgação são as redes sociais. Dentro do grupo dos estudantes, existem dois subgrupos e, cada um deles existe uma abordagem diferente: estudantes no ensino médio e estudantes universitários. Como é apresentado pela tabela abaixo:

| <b>Ensino médio</b>             | <b>Universitários</b>            |
|---------------------------------|----------------------------------|
| Linguagem informal              | Linguagem formal                 |
| Sarcasmo e humor                | Sarcasmo com inteligência        |
| Uso de animação                 | Pesquisadores conceituados       |
| Melhor qualidade por vídeos     | Melhor qualidade por artigos     |
| Prioridade por questões do ENEM | Prioridade por questões do ENADE |

**tabela 1: Abordagem por público**

Após feita a análise desses dados, foi discutido o que é necessário para que esse empreendimento cresça para além do planejamento, como o desenvolvimento de um servidor para manter o serviço online, DNS para um nome de site amigável, e-mail para suporte e venda personalizados, computadores, um

contador, a criação de um CNPJ, um auxílio internet para funcionários e colaboradores e um auxílio luz para funcionários e colaboradores.

|               | Preço  | Pagamento                       | Localização | Suporte | Serviços  | Garantias   |
|---------------|--|---------------------------------|-------------|---------|---|---|
| Desestudo     | R\$1,00 ao dia ou R\$25,00 ao ano  | Cartão de crédito, boleto e pix | Site        | Online  | Materiais didáticos, livros e video aulas                 | Tudo em um só lugar, com classificação de qualidade de conteúdos                    |
| Responde Ai   | de R\$24,90 à R\$44,90 ao mês  | Boleto e cartão de crédito      | Site        | Online  | Livros online e materiais de estudo próprios              | Auxílio no aprendizado das matérias mais procuradas para estudo                     |
| Passei Direto | R\$39,30 ao mês para planos trimestrais e R\$19,90 ao mês para planos anuais | Cartão de crédito, boleto e pix | Site        | Online  | Compartilhamento de conteúdos acadêmicos entre estudantes | Respostas de provas, exercícios e compartilhamento de informações entre os usuários |

**Tabela 2: Pesquisa de mercado concorrente**

| Odem | Descrição dos Itens                           | Fornecedor   | Preço             | Pagamento          | Prazo de entrega | Localização |
|------|---|--------------|-------------------|--------------------|------------------|-------------|
| 1    | Servidor online para hospedagem do site e DNS | Hostinger    | R\$ 60,00/mês     | Boleto             | Imediato         | Online      |
| 2    | Propaganda/Anúncio                            | Google       | R\$ 2.000,00      | boleto             | 3 à 5 dias úteis | Online      |
| 3    | E-mail personalizado                          | Hostinger    | R\$ 00,00         | -                  | 5 dias úteis     | Online      |
| 4    | Suporte ao cliente                            | Funcionário  | R\$ 3.000,00 /mês | Folha de pagamento | -                | -           |
| 5    | 2 x computadores                              | Dell         | R\$ 8.600,00      | Boleto             | 20 dias          | São Paulo   |
| 6    | Assessoria contábil                           | Contabilizei | R\$ 349,00/mês    | Boleto             | 20 dias          | Curitiba    |
| 7    | Armazenamento nuvem                           | Hostinger    | R\$ 80,00         | Boleto             | Imediato         | Online      |
| 8    | Auxílio internet e luz                        | Hostinger    | R\$ 1.200,00/mês  | Boleto             | 5 dias úteis     | -           |

|       |               |
|-------|---------------|
| Total | R\$ 15.289,00 |
|-------|---------------|

**Tabela 3: Custos iniciais para a fundação da startup Desestudo**

| Nome do sócio    | Valor (R\$) | % de participação |
|------------------|-------------|-------------------|
| Andressa Budziak | 2.000       | 40%               |
| Marcela Mähl     | 1.500       | 30%               |
| Victor Requia    | 1.500       | 30%               |
| Total            | 5.000       | 100%              |

**Tabela 4: Capital social por sócio na startup Desestudo**

| <b>Indicadores de viabilidade</b> | <b>Valor</b>    |
|-----------------------------------|-----------------|
| Lucratividade                     | 10%             |
| Rentabilidade                     | 20%             |
| Prazo de retorno do investimento  | 12 anos         |
| Ponto de equilíbrio               | 24.736 clientes |

**Tabela 5: de análise da viabilidade e gestão financeiros dos recursos do Desestudo**

### **3 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A elaboração de um plano de negócios evidencia aspectos importantes que devem ser previamente analisados por empreendedores ao se constituir um novo negócio. Apesar de estarem dispostos a enfrentar riscos, é preciso se utilizar de ferramentas que auxiliem um planejamento mais estratégico que otimize as oportunidades e diminuam erros que possam afetar o desenvolvimento na empresa dentro do mercado em que esta pretende atuar.

O plano de negócios exige cuidado com detalhes e um olhar realista para com os obstáculos que empreender pode trazer. E é isso que ensina, até aos empreendedores de primeira viagem, como no caso dos três sócios da startup “Desestudo” a como projetar suas ideias de forma que estas possam se tornar realidade e possam trazer resultados positivos para os indivíduos e também para a sociedade..

### **REFERÊNCIAS**

- CHIAVENATO, Idalberto. Administração: teoria, processo e prática. Rio de Janeiro. Elsevier, 2007.
- CHIAVENATO, I. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. São Paulo: Editora Saraiva, 2ª. Edição. 2007.
- DORNELAS, J. C. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. 4ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.