



**PLANO DE NEGÓCIO:
HELP PROF**

**BELO HORIZONTE
2021**

ANDERSON DE CARLOS BRITO
GISELE CARLA SANTOS
MARIA ANTONIA TORRES CARVALHO

PLANO DE NEGÓCIO:
HELP PROF

Trabalho apresentado à disciplina de
Elaboração de Projetos (TCC) do Curso de
Administração da Faculdade Minas Gerais -
FAMIG - como requisito parcial para
conclusão do curso de Administração.

Orientador: Maximiliano F. de Oliveira

BELO HORIZONTE
2021

SUMÁRIO

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO	5
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL	5
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	6
1.4 – MISSÃO	6
1.5 – VISÃO	6
1.6 – FORMA JURÍDICA.....	6
1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	6
1.8 – CAPITAL SOCIAL	7
2 – ANÁLISE DE MERCADO.....	8
2.1 – CLIENTES	8
2.2 – CONCORRENTES	8
2.3 – FORNECEDORES	9
3 – PLANO DE MARKETING	9
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS.....	10
3.2 – PREÇO.....	10
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO	11
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS	11
3.5 – LOCALIZAÇÃO.....	12
4.1 – ANÁLISE DE SWOT	13
5 – PLANO OPERACIONAL	16
5.1 – LAYOUT	16
5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA.....	23
5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS	23
5.4 – PLANO DE PESSOAL	24
6 – PLANO FINANCEIRO.....	27
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL	26
6.2 – GASTOS COM PESSOAL	28
6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS	28
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO	29

6.6 – PREVISÃO DE VENDAS	29
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	30
6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS	30
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO	32
7 – ELEVATOR PITCH.....	36
8 – BUSINESS MODEL CANVAS.....	37
9 – CONCLUSÃO.....	37
REFERÊNCIAS	38
APÊNDICE	39

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 – Principais pontos do Negócio

O resultado do PISA (Programa Internacional de Avaliação de Estudantes) divulgado em 2020 apontam que o Brasil está praticamente estagnado em todas as áreas da educação. Como se já não bastasse a dura realidade da educação no Brasil, com a pandemia do COVID- 19 crianças e adolescentes não podem ir para escola devido ao isolamento social, atrasando ainda mais o processo de aprendizagem.

Pensando em todo esse cenário da educação, surgiu a ideia de criar o aplicativo HELP PROF, uma plataforma segura e confiável de aulas de reforço online para o ensino fundamental e médio que une alunos que procuram pelo serviço e professores que tenham conhecimentos específicos nessa área.

No aplicativo os alunos podem montar as suas aulas de acordo com a sua disponibilidade de dia e horário, além de ter um estudo personalizado de acordo com o seu grau de aprendizagem.

Os clientes diretos são os professores que irão pagar pelo uso da plataforma e os alunos são os clientes indiretos.

Os professores utilizarão a plataforma devido a facilidade de encontrar os seus potenciais clientes, que são os alunos, e os alunos utilizarão a plataforma pela confiabilidade e personalização do ensino.

O investimento inicial necessário é de 30 mil reais, para criação do aplicativo e as despesas iniciais. A expectativa é ter o retorno do investimento em um ano, a partir daí a lucratividade esperada é de 32% e o ponto de equilíbrio é de R\$ 52.292,84.

1.2 – Empreendedores e experiência profissional

- Anderson de Carlos Brito
43 anos
Administrador de empresas

- Gisele Carla Santos
26 anos
Administradora de empresas

- Maria Antônia Torres Carvalho
22 anos
Administradora de empresas

1.3 – Dados do empreendimento

Razão social da empresa: Aplicativo HELP PROF LTDA

Nome fantasia: HELP PROF

1.4 – Missão

Promover acesso à educação online com excelência e qualidade de forma moderna e atualizada, oferecendo aprendizado de forma simples, interativo e personalizado, contribuindo para a formação de cidadãos mais preparados para o futuro.

1.5 – Visão

Ser o aplicativo educacional de referência em nível nacional, reconhecido pela modernidade, inovação, simplicidade e qualidade.

1.6 – Forma jurídica

A forma jurídica definida para o negócio foi a Sociedade Limitada, pois este modelo é o mais simples se comparado a outros modelos jurídicos, o mais usado pelas empresas atualmente e oferece proteção ao patrimônio pessoal dos sócios.

1.7 – Enquadramento tributário

O enquadramento tributário da empresa será o Simples Nacional, foi escolhido esse enquadramento tributário pela simplicidade para apuração de valores. Os tributos aplicáveis no Simples Nacional são os CPP, ISS, CSLL, IRPJ, COFINS e PIS/ PASEP.

1.8 – Capital social

Tabela 1 – Capital Social

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Anderson de Carlos Brito	10.000,00	33,33%
Sócio 2	Gisele Carla Santos	10.000,00	33,33%
Sócio 3	Maria Antônia Torres	10.000,00	33,33%
Total		30.000,00	100%

Fonte: Autores (2021)

1.9 – Fonte de recursos

Os recursos financeiros citados na tabela acima, é o valor necessário para criar o aplicativo e para as despesas iniciais, esse valor é capital próprio dos sócios.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

2.1 – Clientes

O Aplicativo foi criado pensando em atender alunos com a necessidade de aulas de reforço online, e para professores que tenham conhecimento na área de ensino.

Perfil do cliente direto: Professores

Nossos clientes diretos são professores com idade entre 24 a 60 anos que possuem nível superior, com vasta experiência em escolas públicas e privadas de todo território nacional.

Perfil cliente indireto: Alunos

Os clientes indiretos são os alunos com idade de 6 a 18 anos que estão cursando ensino fundamental e médio, com necessidade de aulas de reforço para ter maior entendimento e domínio da respectiva matéria.

O aplicativo ficará disponível para download no Play Store para Android e APP Store para IOS, a expectativa é que o aluno feche o contrato com o professor por aproximadamente 6 meses no mínimo. O download do aplicativo é grátis para o professor e para o aluno, e a cada contrato fechado entre professor e aluno será cobrada do professor uma taxa 15%.

Com a mudança do ensino presencial para o ensino online devido ao isolamento social, as aulas online estão em alta, abrindo espaço para uma forma de estudo que já existia, mas não era muito utilizada, fazendo com que as pessoas conheçam essa forma de estudo, e consequentemente virando uma tendência que veio pra ficar. Com isso também há um aumento na concorrência de aplicativos de aulas online.

Por se tratar de um aplicativo teremos abrangência nacional, com uso reduzidos nos meses de férias escolares.

2.2 – Concorrentes

De acordo com o site Quero Bolsa os aplicativos de aulas online que oferecem o serviço de aulas online de reforço escolar, são:

Shapp: Fundada em maio de 2017, a Shapp conecta quem quer compartilhar a quem deseja adquirir conhecimento. Atualmente, a plataforma conta com mais de 2.000 mestres cadastrados e espalhados por cerca de 400 cidades brasileiras, disponíveis para ensinar mais de 100 disciplinas diferentes.

Apprise: O Apprise é um aplicativo gratuito que auxilia alunos a encontrarem um professor particular. Disponível apenas para aparelhos iOS, o serviço possibilita que os profissionais anunciem suas aulas.

Colmeia: A Colmeia é uma plataforma de agendamento de aulas particulares voltado para o ensino fundamental e médio, tanto para disciplinas comuns quanto para aulas de línguas estrangeiras. No momento, o serviço está disponível no Distrito Federal, Goiânia, São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

O diferencial do HELP PROF é que o aplicativo foca no ensino médio e fundamental, levando mais qualidade, oferecendo serviço a um público exclusivo, diferente do aplicativo Shapp que oferece serviço abrangendo todas as matérias e tem problemas com o peso do aplicativo, não tendo um serviço de qualidade, gerando a insatisfação dos clientes. O HELP PROF é um aplicativo disponível para download para Android e IOS, não apenas para um tipo exclusivo de smartfone como o Apprise.

2.3 – Fornecedores

O único fornecedor do aplicativo é uma empresa de tecnologia que desenvolveu o aplicativo e ficará responsável pela manutenção, atualização e gerenciamento do aplicativo na questão de funcionamento do servidor, para que esteja sempre em total funcionamento. Além disso, o fornecedor disponibiliza uma central de apoio tecnológico, caso surja algum problema durante a utilização do aplicativo, o problema será relatado pelos usuários e resolvido rapidamente pelo fornecedor. Com sede em Belo Horizonte o fornecedor consegue reunir mensalmente de forma presencial com os sócios para passar um feedback sobre os resultados obtidos pelos downloads do aplicativo, bem como os problemas relatados pelos usuários.

O valor cobrado pela criação do software foi de R\$ 20.000,00, quantia paga 3 – PLANO DE MARKETING

3.1 – Produtos e serviços

O aplicativo HELP PROF, irá conectar alunos que procuram aulas de reforço particular de forma virtual para o ensino fundamental ou médio e professores que tem conhecimentos específicos nessa área.

Para o aluno, não há nenhuma restrição para fazer o cadastro, não é necessário que esteja matriculado em alguma escola ou tenha idade mínima ou máxima, já para o professor é necessário ter concluído o ensino superior em sua área de atuação.

Para o professor fazer o cadastro, ele deverá entrar no aplicativo na área do professor, fazer um breve cadastro com seus dados pessoais, enviar o seu currículo e diploma de ensino superior em sua área de atuação. Após fazer esse procedimento será feita a análise do cadastro e se aprovado ele terá acesso a uma tela onde irá adicionar a sua biografia, fazer um mini currículo e um pequeno vídeo de apresentação, terá o campo para colocar os valores das aulas, informar a sua área de atuação e colocar a disponibilidade de dia e horário. Já no campo do aluno, ele irá fazer o cadastro com as suas preferências e com base nessas informações o aplicativo irá dar sugestões de professores de acordo com o que ele está buscando.

O professor não terá acesso aos alunos cadastrados no site, o aluno poderá entrar em contato com o professor através do chat disponível no aplicativo, a partir desse momento eles poderão conversar e caso queiram, negociar os valores, datas e horários e fechar o negócio.

Toda a interação entre aluno e professor será exclusivamente pelo aplicativo.

O aluno poderá avaliar o professor através de um questionário e essa avaliação ficará disponível no perfil do professor.

3.2 – Preço

No momento do fechamento do contrato o aluno irá escolher o número de aulas que ele deseja contratar, e em cima do valor total o aplicativo cobrará uma taxa de 15% do professor, assim sucessivamente por cada contrato fechado entre professor e aluno.

O pagamento será realizado pelo aluno através de cartão de crédito, boleto bancário que serão gerados pelo aplicativo ou PIX, esses valores serão pagos diretamente na conta do professor.

Já o professor terá a cobrança da porcentagem direto pelo cartão de crédito que será cadastrado no aplicativo, a cada fechamento de contrato entre professor e aluno, será cobrada a taxa de 15% em cima do valor do contrato.

3.3 – Divulgação e promoção

Com o marketing digital como meio de divulgação do aplicativo, há abrangência em grande quantidade de pessoas a custos baixos.

A divulgação será feita em redes sociais (Facebook, Instagram e LinkedIn), site e blog próprios e em sites e blogs sobre educação, inicialmente através do tráfego pago, quando a empresa estiver bem posicionada no mercado será verificada a possibilidade de mudar para o tráfego orgânico.

Os canais digitais são ferramentas fundamentais para qualquer tipo de empresa que está se posicionando no mercado ou já é consolidada, apresentar seu produto ou serviço. Pois abrange milhões de pessoas ao mesmo tempo, que poderá ser potencial cliente e iniciar um relacionamento próximo e de intimidade com o produto ou serviço, tornando a empresa conhecida e admirada por milhões de pessoas.

O investimento em marketing digital além dos benefícios apresentados anteriormente, tem um ótimo custo-benefício, pois abrange milhões de pessoas, com um custo consideravelmente baixo se comparado a outros tipos de divulgação de produtos ou serviços.

Além disso as estratégias online oferecem ferramentas capazes de analisar resultados, como número de conversões, custo por conversão, número de visitantes, cliques, entre outros.

Com esse tipo de divulgação há mais abrangência por menor custo, conseqüentemente o retorno será garantido.

3.4 – Distribuição e vendas

O aplicativo ficará disponível exclusivamente na loja de aplicativos, Play Store para Android e no App Store para iOS. Tanto o professor quanto o aluno farão o download grátis na loja de aplicativos, para o professor a cobrança será gerada somente após o fechamento do contrato com cada aluno.

3.5 – Localização

Para a manutenção e controle do aplicativo a instalação física é irrelevante, pois não irá impactar na qualidade do funcionamento do aplicativo, devido a isso o controle e manutenção do aplicativo serão feitos em home office, o que irá gerar menos custos.

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 – Análise de SWOT

FORÇAS

Baixo custo para condução do aplicativo

O investimento inicial para criação do aplicativo é de baixo custo em relação a alguns que existem no mercado, visto que a plataforma de recursos de curso é básica e específica.

Instalação física

O aplicativo por ser móvel e de acesso via smartphone, não necessita de estabelecimento físico pois é um serviço que havendo necessidade de manutenção, a mão de obra é terceirizada.

Customização das aulas de acordo com a necessidade do aluno

Os alunos têm a possibilidade de escolher qual aula deseja fazer assim como escolher o professor de acordo com currículo dele apresentado.

FRAQUEZAS

Aplicativo ainda desconhecido no mercado

Quando o público não conhece o produto ou serviço o número de usuários e consumidores são baixos. A estratégia será aprimorar o marketing digital, ampliando nossas divulgações nos canais e mídias sociais.

Recursos financeiros limitados

Muitas empresas iniciantes têm o recurso financeiro baixo, dificultando o capital de giro. A estratégia é realizar corte de gastos, fazer um planejamento estratégico e traçar metas para definir os próximos passos e garantir que a empresa busque outros recursos e ampliar suas fontes de rendas.

Retenção de alunos

O aluno quando paga para adquirir um determinado produto ou serviço só irá permanecer se estiver gerando um resultado positivo, ou seja, o aplicativo terá que dar o retorno que o cliente

espera. A estratégia é além de levar o melhor serviço e deixar os alunos abertos a tirar dúvidas e fazer questionamentos, também trabalhar pontos para que o professor possa fidelizar seus alunos.

OPORTUNIDADES

Proposta inovadora

O aplicativo vem em um momento de pandemia onde ajudará as pessoas a manterem o foco nos estudos seja ele como reforço ou para quem fara ENEM ou concurso.

Mercado em ascensão

O mercado para esse tipo de serviço é tendência, pois as pessoas hoje não têm mais tempo para se deslocar e preferem usar aplicativos que trarão o mesmo resultado.

Abrangência nacional

A abrangência desse serviço é de nível nacional, pois o aplicativo pode ser baixado pela loja de aplicativos, atendendo os sistemas Android e IOS. Os usurários, professores ou alunos só precisam baixá-lo e começar a usar.

AMEAÇAS

Aumento da concorrência

Quando o mercado está em constante crescimento é normal encontrar outras empresas que oferece o mesmo produto ou serviço que sua empresa. A estratégia é investir no diferencial focado em levar o melhor serviço e ser referência no ramo.

Quadro1 – Matriz SWOT

Fatores Internos	<p>S: Forças</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Baixo custo para condução do aplicativo. 2. Instalação física 3. Customização das aulas de acordo com a necessidade do aluno 	<p>W: Fraquezas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aplicativo ainda desconhecido no mercado 2. Recursos financeiros limitados 3. Retenção de alunos
Fatores Externos	<p>O: Oportunidades</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mais pessoas conectadas devido a pandemia. 2. A falta de aulas presenciais devido a pandemia. 3. Proposta inovadora 4. Mercado em ascensão 5. Abrangência nacional 	<p>T: Ameaças</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aumento da concorrência

Fonte: Autores (2021)

5 – PLANO OPERACIONAL

5.1 – Layout

O Layout do aplicativo foi desenvolvido para ser de fácil acesso, prático e funcional, contendo uma interface com cores neutras, porém direcionadas para que o usuário sinta tranquilidade em mexer.

Figura 1 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

O aplicativo tem como apresentação inicial o nome e a função de cadastro onde o usuário clica em cadastrar-se e começa a interagir com o sistema.

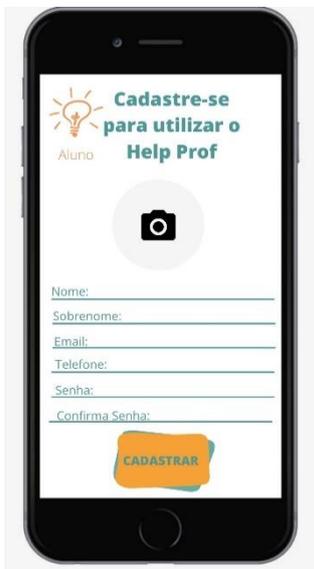
Figura 2 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Ao clicar em cadastrar o usuário entra nessa página para definir se é aluno ou professor e clica na opção para dar continuidade ao cadastro.

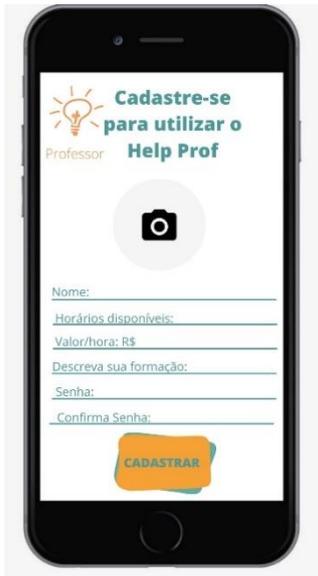
Figura 3 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Na área do aluno, ele irá inserir seus dados pessoais básicos e clica em cadastrar.

Figura 4 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Na área professor, que além de se cadastrar inserindo seus dados pessoais, irá acrescentar informações acadêmicas, disponibilidades e valor da aula, após inserir, basta clicar em cadastrar.

Figura 5 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Após o cadastro realizado, o usuário receberá a confirmação que seu cadastro foi realizado com sucesso.

Figura 6 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

O aplicativo retorna a página de acesso para que o usuário entre com seus dados cadastrados para acessar o aplicativo, basta clicar em entrar.

Figura 7 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

O usuário tem acesso ao seu perfil onde devera inserir foto, telefone, CPF e cartão de crédito para efetuar compra de aulas que escolher. Clicando na seta voltar, ele retorna para página com as grades das matérias.

Figura 8 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Pronto, aqui o usuário tem acesso a grade de matérias que deseja contratar, basta clicar em cima que o usuário terá acesso as informações desejadas.

Figura 9 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Ao escolher a matéria desejada, aparecerá os dados do professor que ministrara a aula, assim como as informações acadêmicas dele, valor da aula e a disponibilidade de dia e horário, após isso basta clicar em solicitar.

Figura 10 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

O calendário de disponibilidade abre e o aluno poderá escolher o dia e hora que deseja ter a aula com professor escolhido, após escolher, basta clicar em agendar.

Figura 11 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

Ao definir dia e hora junto ao calendário do professor, o usuário é direcionado a página de pagamento onde é realizado o pagamento.

Figura 12 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

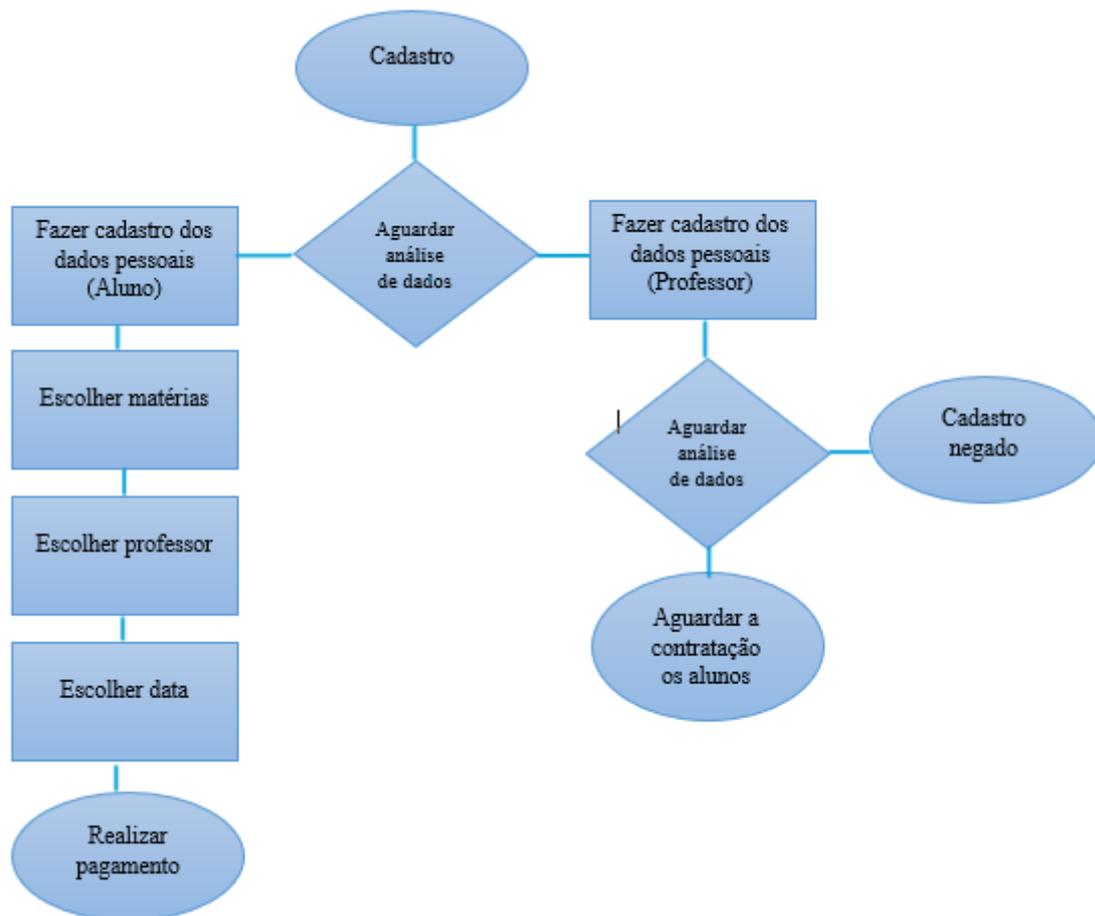
Pronto! Após aprovação, o aluno recebe a confirmação e as informações da aula serão enviadas para o e-mail cadastrado.

5.2 – Capacidade produtiva

A capacidade máxima de serviços do aplicativo é ilimitada, mas está diretamente ligada ao número de profissionais cadastrados no sistema, quanto maior o número de profissionais cadastrados maior a possibilidade de a empresa oferecer um serviço eficiente aos clientes.

5.3 – Processos operacionais

Figura 13 – Fluxograma



Fonte: Autores (2021)

O aluno deverá se cadastrar no aplicativo e, mediante assinatura eletrônica, precisará concordar com os termos contratuais do aplicativo, após este processo, o aluno, reconhecido juridicamente como responsável legal, fará o pagamento através da plataforma por meio das formas vigentes no país.

Quanto ao professor, o profissional deverá realizar seu cadastro, mediante assinatura eletrônica, concordar com os termos contratuais, enviar vídeo de apresentação, documentação comprobatória e registro atualizado junto aos órgãos de competência. O professor apresentará sua disponibilidade de horário e valores cobrados pelo serviço prestado.

Vale ressaltar que caso o cadastro do professor não esteja de acordo com as normas do aplicativo, o cadastro será negado e o professor não poderá se cadastrar no aplicativo.

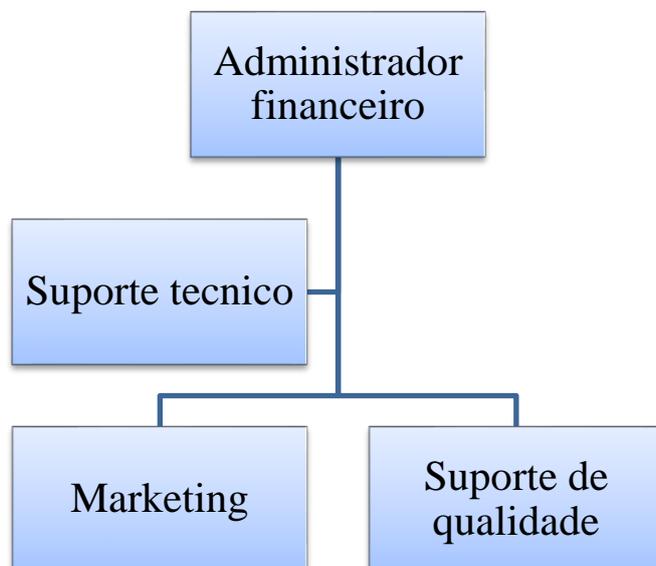
5.4 – Plano de pessoal

5.4.1 – Atribuições dos sócios

Os sócios integram as funções de suporte as demandas que ocorrerem durante qualquer evento que venha aparecer.

- Anderson será responsável pela parte financeira e a administração do funcionamento de todas as áreas.
- Gisele dará suporte de qualidade aos alunos e professores.
- Maria Antônia é a responsável pela parte de marketing.

Figura 14 – Organograma



Fonte: Autores (2021)

- Administrador financeiro cuidará das partes relacionadas aos valores, tanto de receita como despesas, seja elas no âmbito de realização de compra ou de pagamentos.
- Suporte técnico é responsável pela manutenção do aplicativo e das versões do software para que não haja problemas de dados quanto a conexão e funcionamento dele.
- Marketing funcionará como divulgador do aplicativo seja ela nas mídias sociais, ou no Google, buscando o maior alcance da marca para alavancar mais usuários.
- Suporte de qualidade ficará responsável pelo cuidado com os usuários, professor e aluno, oferecendo suporte as suas demandas e resolvendo possíveis problemas que ocorram.

5.4.2 – Pessoal

Todas as atividades são elas de recursos, manutenção e atualização serão serviços terceirizados visto que a função do aplicativo é ter ação automática qualquer problema que venha acontecer, o fornecedor terá a liberdade de resolver.

6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Investimento inicial

O investimento inicial é constituído de quatro pilares fundamentais para o lançamento de um aplicativo no mercado. O primeiro diz respeito a aquisição do software e criação do aplicativo, o qual será atribuído o valor de R\$ 20.000,00. Secundariamente, o investimento para abertura da empresa que, conforme orientações de um contador especializado, corresponderia ao valor de R\$ 1.581,00. Em terceiro lugar, há ainda a necessidade de se manter um site disponível e, para tanto, criação de domínio e hospedagem do site. O valor médio, baseando-se na pesquisa apresentada por Longei (2021), seria de R\$ 224,90 por ano, sendo que o domínio representa o valor de R\$ 35,00, enquanto a hospedagem representa o valor de R\$ 189,90. Por fim, objetivando manter o aplicativo disponível nas plataformas Google Play e IOS, há de se atentar para a necessidade de uma conta paga, ou seja, uma assinatura. Conforme Praxedes (2021), na Google Play, o valor é de R\$ 106,07 para abrir a conta, sendo uma taxa única, sem renovação, já na App Store, o valor é de 420,05 anuais.

A receita gerada pelo aplicativo será autossuficiente, criando capital de giro positivo. No início, haverá despesas com manutenção e suporte do sistema do aplicativo por empresas terceirizadas, assim como aluguel de hospedagem para manutenção ativa do site.

6.1.1 – Investimentos fixos

Os investimentos fixos são aqueles valores de obrigação mensal para que a empresa continue prestando serviço dentro da norma.

Segue os valores na tabela abaixo:

Tabela 2 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	Desenvolvimento do app	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00
1	Aquisição de celulares corporativos	3	R\$ 2.000,00	R\$ 6.000,00
Total				R\$ 26.000,00

Fonte: Autores (2021)

6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

O valor abaixo refere-se ao investimento anterior ao início das atividades, que consiste em mensurar os valores para que a empresa possa, de fato, funcionar regularmente.

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	Criação do site	R\$ 189,90
2	Abertura da empresa e documentação	R\$ 1.581,00
3	Hospedagem Google Play	R\$ 106,07
4	Hospedagem App Store	R\$ 420,05
Total		R\$ 2.297,02

Fonte: Autores (2021)

6.1.3 – Estoques iniciais

Por tratar-se de uma empresa oriunda de funções realizadas por um aplicativo, não há possibilidade de definir estoque inicial, uma vez que é um ativo intangível.

6.1.4 – Capital de Giro

O capital de giro inicial é o valor de R\$ 1.702,98 e será a quantia restante dos investimentos feitos pelos sócios, abatido os investimentos pré-operacionais, tal valor seria para um suporte dos três primeiros meses, o que inclui as despesas mensais fixas e um maior investimento na área de marketing para maior visibilidade do aplicativo.

6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

O investimento total advém da pactuação estipulada pelos sócios para abertura da empresa, com análise dos recursos necessários para o investimento pré-operacional e fomentação do capital de giro.

Tabela 4 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 26.000,00
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 2.297,02
3	Capital de giro	R\$ 1.702,98
Total		R\$ 30.000,00

Fonte: Autores (2021)

O recurso abaixo refere-se às fontes dos investimentos dos próprios sócios.

Tabela 5 – Fontes de Recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios sócios	R\$ 30.000,00	100%
2	Recursos de terceiros	R\$ 0,00	0
Total			100%

Fonte: Autores (2021)

6.2 – Gastos com pessoal

O modelo da empresa e do serviço prestado não dispõe de pessoal, pois os sócios possuem pró-labore e as funções foram distribuídas a cada um deles.

6.3 – Remuneração dos sócios

Não obstante as pretensões de uma lucratividade maior, definiu-se que o prolabore dos 03 sócios é no valor de R\$ 4.800,00, sendo que a busca de renda mensal, inicialmente, é no valor de R\$ 1.600,00 para cada.

Tabela 6 – Remuneração dos sócios

Item		Valor
1	Sócio Anderson	R\$ 1.600,00
2	Sócia Gisele	R\$ 1.600,00
3	Sócia Maria	R\$ 1.600,00
Total		R\$ 4.800,00

Fonte: Autores (2021)

6.4 – Projeção de custos e despesas

Considerou-se uma análise da projeção de custos e despesas com aumento de 6% ao ano.

Tabela 7 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Manutenção e atualização de software	R\$ 150,00	R\$ 159,00	R\$ 168,54	R\$ 178,65	R\$ 189,37
2	Manutenção de site	R\$ 224,90	R\$ 238,39	R\$ 252,69	R\$ 267,85	R\$ 283,93
3	Marketing	R\$ 450,00	R\$ 477,00	R\$ 505,62	R\$ 535,95	R\$ 568,10
4	Hospedagem Google Play	R\$ 106,07	R\$ 112,43	R\$ 119,18	R\$ 126,33	R\$ 133,91
5	Hospedagem App Store	R\$ 420,05	R\$ 445,25	R\$ 471,96	R\$ 500,28	R\$ 530,30
6	Contador	R\$ 120,00	R\$ 127,20	R\$ 134,83	R\$ 142,88	R\$ 151,46
Total		R\$ 1.471,02	R\$ 1.559,27	R\$1.652,82	R\$1.751,94	R\$ 1.857,07

Fonte: Autores (2021)

6.5 – Custos do produto ou serviço

O custo do serviço será calculado da seguinte forma: a cada acordo firmado entre professor e aluno, existirá uma taxa de 15%. Como não há uma estipulação mínima de aulas a serem ofertadas e nem limitação do valor que poderá ser cobrado por aula, o custo do serviço terá muitas variações.

Tabela 8 – Custos do produto ou serviço

Item	Descrição dos custos	Valor
1	Valor médio de 01 aula	R\$ 80,00
2	Taxa de 15% do aplicativo	- R\$ 12,00
Total recebido pelo professor		R\$ 68,00

Fonte: Autores (2021)

6.6 – Previsão de vendas

A previsão de vendas inicial é baseada na quantidade de alunos que estão no Ensino Fundamental e Médio. O foco inicial de marketing para o aplicativo é instigar o interesse em aulas de reforço para o Enem ou aulas particulares. Com uma divulgação em diversas plataformas, escolas e redes sociais, com intuito de atingir tanto alunos quanto professores que pretendem complementar sua renda, estima-se uma venda mensal de 1.500 aulas (50 aulas por dia, durante o período de 30 dias), sendo que o valor médio imputado a cada contrato entre professor e aluno seja no valor médio de R\$ 80,00 reais.

6.7 – Impostos sobre faturamento

Previsão de venda de 50 aulas por dia, multiplicado pelo valor médio da aula R\$ 80,00 reais, multiplicado por 30 dias e multiplicado por 12 meses, obtendo valor anual. Para cada ano estamos prevendo um aumento de 10% no valor da aula.

Segundo consulta ao site da Secretária do Estado da Fazenda, em maio de 2021, a alíquota referente ao tributo do ICMS em Minas Gerais, Estado que será a sede do estabelecimento, repercute diretamente na operação financeira aqui estabelecida e é fixada no importe de 17%. Mensurando um aumento de 0,5% anual na alíquota anualmente, é possível perceber a seguinte proporção:

Tabela 9 – Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 1.440.000,00	17%	R\$ 244.800,00
Ano 2	R\$ 1.584.000,00	17,5%	R\$ 277.200,00
Ano 3	R\$ 1.742.400,00	18%	R\$ 313.632,00
Ano 4	R\$ 1.916.640,00	18,5%	R\$ 354.578,40
Ano 5	R\$ 2.108.304,00	19%	R\$ 400.577,76
Total	R\$ 8.791.344,00	-	R\$ 1.590.788,16

Fonte: Autores (2021)

6.8 – Projeções financeiras

6.8.1 – Fluxo de caixa

Baseado nas prospecções feitas acima, estima-se que o fluxo de caixa, nos próximos 5 anos corresponderão a:

Tabela 13 – Fluxo de caixa

Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Investimentos	R\$ 30.000,00	-	-	-	-	-
Vendas	-	R\$ 1.440.000,00	R\$ 1.584.000,00	R\$ 1.742.400,00	R\$ 1.916.640,00	R\$ 2.108.304,00
Total de entradas		R\$ 1.440.000,00	R\$ 1.584.000,00	R\$ 1.742.400,00	R\$ 1.916.640,00	R\$ 2.108.304,00
Impostos	-	R\$ 244.800,00	R\$ 277.200,00	R\$ 313.632,00	R\$ 354.578,40	R\$ 400.577,76
Custos e despesas operacionais	-	R\$ 1.471,02	R\$ 1.559,27	R\$ 1.652,82	R\$ 1.751,94	R\$ 1.857,07
Valor destinado aos professores		R\$ 1.015.920,00	R\$ 1.110.800,00	R\$ 1.214.452,80	R\$ 1.327.752,36	R\$ 1.451.567,30
Total de saídas	R\$ 10.000,00	R\$ 1.262.191,02	R\$ 1.389.559,27	R\$ 1.529.737,62	R\$ 1.684.082,70	R\$ 1.854.002,13
Saldo não acumulado	R\$ - 10.000,00	R\$ 147.808,98	R\$ 194.440,73	R\$ 212.262,38	R\$ 232.557,30	R\$ 254.301,87

Fonte: Autores (2021)

6.8.2 – Projeção de resultados

Para o cálculo da lucratividade, de forma anual, utiliza-se os dados financeiros do ano e divide-se o lucro líquido pela receita bruta. Por sua vez, no cálculo da rentabilidade, divide-se o resultado estimado do fluxo de caixa pelo valor do investimento inicial total. A rentabilidade objetiva medir o retorno do capital investido.

Tabela 14 – Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	R\$ 1.440.00,00	R\$ 1.584.000,00	R\$ 1.742.000,00	R\$ 1.916.000,00	R\$ 2.108.304,00
(-) deduções e abatimentos	R\$ 244.800,00	R\$ 277.200,00	R\$ 313.632,00	R\$ 354.578,40	R\$ 400.577,76
(-) Comissão sobre vendas	R\$ 1.015.920,00	R\$ 1.110.800,00	R\$ 1.214.452,80	R\$ 1.327.752,36	R\$ 1.451.567,30
(=) Vendas líquidas	R\$ 179.280,00	R\$ 196.000,00	R\$ 213.916,00	R\$ 233.669,24	R\$ 256.158,94
(-) Custo de mercadorias vendidas	-	-	-	-	-
(=) Lucro bruto operacional	R\$ 179.280,00	R\$ 196.000,00	R\$ 213.916,00	R\$ 233.669,24	R\$ 256.158,94
(-) despesas administrativas	R\$ 1.471,02	R\$ 1.559,27	R\$ 1.652,82	R\$ 1.751,94	R\$ 1.857,07
(-) depreciação	-	-	-	-	-
(=) Lucro líquido operacional	R\$ 177.808,98	R\$ 199.440,73	R\$ 212.263,18	R\$ 231.917,30	R\$ 254.301,87
Lucratividade (%)	12,75%	15,34%	18,12%	21,30%	28,91%
Rentabilidade (%)	52%	64,22%	72,13%	80,13%	89,98%

Fonte: Alunos (2021)

6.9 – Análise de Investimento

6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido é um dos métodos mais conhecidos quando o assunto é análise da viabilidade de investimento. Para o cálculo do VPL, entende-se que a fórmula é uma ligação entre os principais itens de investimento, como fluxo de caixa, taxa de juros e taxa de rendimento. Conforme os cálculos realizados, nos próximos 5 anos, o VPL será de R\$ 425.917,42

6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*)

Basicamente, o *payback* é o indicador de tempo de retorno do investimento. Conforme dados, o investimento inicial de R\$ 30.000,00 seria, após o primeiro ano, retornado e, ainda, haveria um montante de R\$ 147.808,98

6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

A TIR, em sua essência, calcula a taxa de desconto que deve ter um fluxo de caixa para que o VPL se iguale a zero. A taxa interna de retorno obtida deve ser maior ou igual a TMA (taxa mínima de atratividade) para que o investimento tenha sucesso financeiro. Com o HELP PROF, o valor obtido da TIR é de 519,57% enquanto a TMA é de 32%;

6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)

Falar sobre Ponto de Equilíbrio implica em informar sobre o faturamento mínimo necessário para cobrir todos os gastos do negócio em um determinado período. Para este cálculo, demanda-se conhecer anteriormente a margem de contribuição. Esta é dada pelo valor das vendas menos os custos e despesas variáveis. Em seguida, calcula-se o percentual dessa diferença em relação ao total de vendas. Então, divide-se o total dos custos e despesas variáveis pelo percentual encontrado. Conforme dados anteriores, o ponto de equilíbrio para o primeiro ano seria de R\$ 52.292,84, valor que seria suportado totalmente pelas vendas de aulas realizadas na plataforma.

6.9.5 – Lucratividade (lucro líquido sobre a receita total)

Na lucratividade é utilizado os dados financeiros de determinado período e essa se obtém a partir da divisão do lucro líquido pela receita bruta. A lucratividade média dos cinco próximos anos corresponderia a 32%.

6.9.6 – Rentabilidade (lucro líquido sobre o investimento total)

A rentabilidade mede o retorno do capital investido. Com o aplicativo HELP PROF e a somatório obtida dos 5 primeiros anos de lucro líquido, a rentabilidade média demonstrada é de 83,4%.

Após o cálculo dos indicadores, extrai-se que o aplicativo pode oferecer um retorno financeiro satisfatório e bastante interessante. Com um investimento não tão alto e compatível com a realidade financeira dos sócios, a lucratividade e rentabilidade superam as expectativas iniciais.

Aliado a uma estratégia positiva de marketing, onde a previsão será investir média de 5% dos ganhos em divulgação ano, os números revelam que é possível estabelecer um projeto inovador, revolucionário no mercado e que dê uma positividade econômica não apenas para os sócios, mas como os professores que se cadastrarem no aplicativo

7 – ELEVATOR PITCH

Boa noite!

Nosso grupo é composto por Gisele Carla, Anderson e por mim Maria Antônia cursamos administração na FAMIG. Com a pandemia e as aulas presenciais suspensas notamos uma dificuldade já existente em nossa realidade, a dificuldade dos alunos do ensino fundamental e médio de se concentrarem em vídeo aulas, atrapalhando completamente seu aprendizado. Hoje mais do que nunca é necessário buscar meios para adquirir o maior conhecimento possível para finalizar o ensino médio com uma base sólida e preparados para a universidade, mas na prática não é assim que acontece, cada vez mais os alunos do ensino fundamental e médio perdem a vontade de adquirir conhecimento, deixando os estudos de lado por inúmeros motivos. Alguns professores não sabem lidar individualmente com o tempo de aprendizagem dos alunos, fazendo com que muitos alunos não consigam acompanhar, os pais não os incentivam em casa, outros trabalham e não tem tempo para estudar com os filhos.

Foi então que criamos um aplicativo de aulas reforço online o HELP PROF. Nosso investimento inicial de \$30.000,00 será retornado após o primeiro ano de atividade, além de um montante de \$147.808,98. O valor obtido na TIR é de 519,57% e a TMA é de 32%. A lucratividade média dos cinco próximos anos será correspondente a 32%.

O aplicativo tem o intuito de unir professores e alunos. Buscamos os melhores professores para fazer parte do nosso time, com diversos perfis para se adequarem as necessidades dos alunos. O foco do HELP PROF é ajudar onde os alunos sentem dificuldade nas matérias escolares, levando conhecimento para os alunos do ensino fundamental e médio de uma forma mais leve e compreensível, além de ser um aplicativo de fácil acessibilidade, prático e funcional, está disponível a todos aparelhos conectados à internet, podendo acessá-lo em qualquer horário de qualquer lugar, possibilitando mais flexibilidade aos clientes, onde podem fazer a sua rotina acadêmica. O mercado de aulas online está em constante crescimento e a necessidade da população cada vez maior por esse tipo de ensino.

8 – BUSINESS MODEL CANVAS

Figura 14 – Aplicativo



Fonte: Autores (2021)

9 – CONCLUSÃO

Primeiramente foi feito um levantamento sobre o conceito atual da pandemia e suas consequências negativas para a educação, concluindo-se que a falta de aprendizado ou a perda de parte do ensinamento diário nas escolas já se faz existente antes da pandemia.

Inicialmente a criação de um aplicativo de aulas remotas foi um tanto complexa para os criadores, principalmente pela questão do aplicativo ser novo e desconhecido no mercado e dificultar a retenção e fidelidade dos clientes.

Com a criação de um aplicativo de ajuda educacional de fácil acesso é possível atingir um número alto de clientes fazendo com que o aplicativo tenha uma expansão bem rápida e supere as expectativas iniciais. O aplicativo terá uma aceitação bem rápida no mercado e os concorrentes não será um impedimento, devido a forma diferenciada de pagamento e o menu bastante simples do HELP PROF, com isso irá superar os aplicativos hoje no mercado, focando no ensino fundamental e médio o HELP PROF consegue atender a todos de forma eficaz levando um serviço de qualidade e seguro para as crianças.

O indicador de tempo de retorno do investimento inicial indica que após o primeiro ano a HELP PROF terá o retorno completo, além de um montante de \$147.808,98. A lucratividade média dos próximos cinco anos corresponde a 32% das atividades do aplicativo. O valor obtido da TIR é de 519,57 % e VPL será de \$425.917,42. A rentabilidade do lucro líquido é favorável para o aplicativo nos primeiros anos, dado o valor de vendas maior do que das despesas variáveis. Após cálculos, observa-se que o retorno financeiro será satisfatório, após um investimento não tão alto, a rentabilidade e lucratividade supera as expectativas iniciais. Estabelece um projeto inovador, com a ajuda da estratégia de marketing revolucionará o mercado, atingindo economicamente de forma positiva a não somente aos sócios, mas todos os envolvidos.

REFERÊNCIAS

CLIP ESCOLA. Aulas remotas: como a experiência atual contribui com o desenvolvimento de habilidades essenciais para o futuro profissional dos alunos.

Disponível em: <<https://www.clipescola.com/aulas-remotas-futuro-profissional-dos-alunos/>>.

Acesso em 02/05/2021

CONUBE. O que é Simples Nacional: anexos, alíquotas e outras particularidades.

Disponível em: <<https://conube.com.br/blog/o-que-e-simples-nacional/>>. Acesso em 02/05/2021

CONUBE. O que é Sociedade Limitada e quais suas principais características?

Disponível em: <<https://conube.com.br/blog/o-que-e-sociedade-limitada/>>. Acesso em 02/05/2021

MAKE VENDAS. Vale a pena investir em marketing digital.

Disponível em: <<https://www.makevendas.com.br/blog/vale-pena-investir-em-marketing-digital/#:~:text=Sim.,se%20destacar%20frente%20aos%20concorrentes>>. Acesso em 02/05/2021

QUERO BOLSA. Demanda por aplicativos de ensino a distância aumenta durante a pandemia.

Disponível em: <<https://querobolsa.com.br/revista/demanda-por-aplicativos-de-ensino-a-distancia-aumenta-durante-a-pandemia>>. Acesso em 02/05/2021

APÊNDICE

Apêndice A – Requisitos não funcionais

REQUISITOS NÃO FUNCIONAIS		ESPECIFICAÇÃO DOS REQUISITOS
Requisitos do produto	Requisitos de facilidade do uso	Os usuários não precisarão fazer curso para conseguir utilizar o aplicativo.
	Requisitos de Desempenho	A resposta do aplicativo a qualquer interação do usuário não deve ser maior que 2 segundos
	Requisitos de espaço	O aplicativo não deve ocupar mais de 20 MB nos dispositivos móveis
	Requisitos de confiabilidade	Deve ter 99,95% de disponibilidade
	Requisitos de portabilidade	O sistema deve rodar nas plataformas Android e iOS, além de ter a versão web que deverá rodar nos navegadores Safari, Internet Explorer, Google Chrome, Mozilla Firefox
Requisitos externos	Requisitos de interoperabilidade	O aplicativo deve se comunicar com um banco de dados externo
	Requisitos éticos	Os dados pessoais dos usuários serão tratados como altamente sigilosos e não poderá ser visto pelos operadores; O aplicativo deve utilizar criptografia nas transferências de dados.
	Requisitos legais	Atenderá às políticas de privacidade dos usuários; O aplicativo não deve ser parte de qualquer acordo celebrado entre os usuários (noivos e fornecedores), também não é fornecedor, nem agente ou seguradora.
	Requisitos de implementação	O aplicativo deve ser desenvolvido nas linguagens HTML5, Java script ou CSS3.

Fonte: Autores (2021)

Apêndice B – Requisitos funcionais identificados

REQUISITOS FUNCIONAIS IDENTIFICADOS
O usuário deve se cadastrar com nome, senha e perfil (aluno (o) ou professor (a)).
O aplicativo deve oferecer a opção de se cadastrar por meio do perfil do Facebook, Twitter, LinkedIn e Google plus.
O aplicativo deve disponibilizar ao usuário listas de professores por categorias, checklist de tarefas relacionadas à organização de tarefas e quanto tempo falta até a data do evento.
O aplicativo deve oferecer a possibilidade dos alunos deixarem seus feedbacks em relação aos serviços prestados pelos professores, e classificá-los com notas de 1 a 5 estrelas positivas ou 1 a 5 estrelas negativas, ou seja, uma escala que varia entre -5 a 5.
O aplicativo deve permitir a realização de transações financeiras.
O aplicativo deve listar os professores mais próximos à localização geográfica dos alunos.
O aplicativo deve permitir que os professores adicionem fotos e vídeos de seus serviços, caso queiram.
O aplicativo deve oferecer as opções de categorias por matéria aos professores no momento do primeiro login, e deve permitir a alteração da categoria.
O aplicativo deve permitir desfazer ou alterar o cadastro dos usuários, caso solicitado.
O aplicativo deve oferecer espaço de bate-papo para negociações entre os dois tipos de usuários.
O aplicativo deve oferecer ferramenta para ajudar os alunos, incluindo o que já foi gasto dentro da plataforma automaticamente.
O aplicativo deve gerar relatório gerenciais para os desenvolvedores, contendo número de acessos, número de cadastros, volume de movimentação em dinheiro dentro da plataforma etc.
O aplicativo deve oferecer estatísticas (quantos usuários acessaram a página, quantas aulas foram fechadas, quantos alunos entraram em contato etc.) aos professores.
O aplicativo deve oferecer opções de pacotes aos alunos.
O aplicativo deve fazer ranking dos professores mais visitados e os que mais fecharam negócios.
O aplicativo deve oferecer um ambiente de compartilhamento entre alunos e professores para trocas de experiências.
O aplicativo deve oferecer um suporte online aos alunos e professores.
O aplicativo deve oferecer recurso para identificação de professores que apresentarem notas negativas.
O aplicativo deverá oferecer recursos para pessoas com deficiência.

Fonte: Autores (2021)

Link do vídeo apresentação: <https://youtu.be/F7Tov8xkTbM>