

Ana Laura Coimbra dos Santos
Jéssica de Paula Corrêa

OnPets

Um app para o cuidado com animais de estimação

Relatório final apresentado à disciplina Trabalho de Conclusão de Curso, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Dr. Luiz Antônio de Carvalho Godinho

Belo Horizonte
2023

Definição de Negócio

Com as inovações no ramo de pets, as empresas hoje em dia precisam cada vez mais investir em atualizações do que já existe. No Brasil, cerca de 149,2 milhões de pets fazem parte dos lares dos brasileiros, isso quer dizer que a área pet não para de crescer. Pensando nisso, na praticidade e no conforto do animal, foi criado a OnPets.

A OnPets tem como objetivo facilitar a vida do tutor, tornando-a simples. Com isso, o App terá as seguintes funções: servirá para o tutor (de várias maneiras) solicitar um passeio com ou um carro/motorista, quando necessário; fazer viagens de pequena ou longa distância, pois é de conhecimento geral que alguns motoristas de aplicativos de transporte não aceitam animais; dentro do aplicativo estará disponível também, a área de compra de produtos, de chat com veterinários, hotéis de pet, e até mesmo um SOS animais e parcerias para adoção.

Sumário

DEFINIÇÃO DE NEGÓCIO.....	2
1 - SUMÁRIO EXECUTIVO	8
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO	8
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL	8
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	9
1.4 – MISSÃO	9
1.5 – VISÃO	9
1.6 – FORMA JURÍDICA.....	9
1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	9
1.8 – CAPITAL SOCIAL	9
1.9 – FONTE DE RECURSOS.....	10
2 – ANÁLISE DE MERCADO	10
2.1 – CLIENTES.....	10
2.2 – CONCORRENTES.....	11
2.3 – FORNECEDORES.....	12
3 – PLANO DE MARKETING	12
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS	12
3.2 – PREÇO.....	13
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO.....	15
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS	15
3.5 – LOCALIZAÇÃO.....	15
4 – PLANO ESTRATÉGICO.....	16
4.1 – ANÁLISE DE SWOT	16
4.2 – BSC.....	20
5 – PLANO OPERACIONAL	22
5.1 – LAYOUT	22
5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA	23

5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS	23
5.4– PLANO DE PESSOAL	27
5.4.1 – Atribuições dos sócios.....	27
5.4.2 – Pessoal	27
6 – PLANO FINANCEIRO	28
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL	28
6.1.1 – Investimentos fixos.....	28
6.1.2 – Investimentos pré-operacionais.....	28
6.1.3 – Estoques iniciais.....	29
6.1.4 – Capital de Giro	29
6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos.....	29
6.2 – GASTOS COM PESSOAL	30
6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS.....	32
6.4 – PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS	32
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO	33
6.6 – PREVISÃO DE VENDAS	33
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO	34
6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS	34
6.8.1 – Fluxo de caixa	35
6.8.2 – Projeção de resultados.....	36
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO.....	37
6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL).....	37
6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (Payback).....	38
6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)	38
6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)	39
6.9.5 – Lucratividade	40
6.9.6 – Rentabilidade.....	40
7 – ELEVATOR PITCH	41
8 – BUSINESS MODEL CANVAS	42
9– CONCLUSÃO	43
REFERÊNCIAS.....	45
APÊNDICE.....	47

1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

1.1 – Principais pontos do Negócio

A OnPets é uma empresa 100% online, e foi criada com o intuito de garantir que o Pet tenha segurança e conforto na hora dos seus passeios, e que seu tutor se sinta despreocupado em relação ao local onde seu pet estará. A OnPets atende ao cliente fornecendo, não só a opção de passeios e corridas, mas também com produtos e outros tipos de serviços, como por exemplo, veterinários, SOS animal e banho e tosa. A empresa conta com um aplicativo interativo, onde o cliente tem várias possibilidades, como por exemplo, adoção, parceiros de pet shops, contato com canis para doação e adoção; a OnPets foca em clientes que se preocupam e prezam pelo bem-estar do seu pet, tendo como diferencial a disponibilidade de motoristas e produtos dentro do app, tendo também zero mensalidade para uso do app e descontos de acordo com a quantidade de compras. Temos como Investimento Inicial, o capital de R\$620.000,00, que será capitalizado através do investimento dos sócios e com o índice de lucratividade estimado de 288,16%. Com prazo de retorno de 3,4 anos e com ponto de equilíbrio esperado de 336% considerando a receita bruta dos 5 anos.

1.2 – Empreendedores e experiência profissional

Investidor 1: Ana Laura Coimbra.

Cursando o 7º período de Administração, a investidora tem uma vasta experiência na área administrativa, focada em Gestão de Pessoas e Logística; atualmente a frente do setor administrativo de uma empresa de Mineração e Química.

Investidor 2: Jéssica de Paula

Cursando o 7º período de Administração, a investidora tem uma vasta experiência na área administrativa, com foco nas áreas de Logística e Turismo; a frente do setor de atendimento ao cliente nas regiões de São Paulo.

1.3 – Dados do empreendimento

Razão social: OnPets Facilities LTDA

Nome fantasia: OnPets

Localização: 100% online

1.4 – Missão

Facilitar a vida do Pet e do seu tutor, visando o conforto e praticidade nas horas de lazer.

1.5 – Visão

Ser reconhecida pelo mercado e pelos clientes, como a melhor empresa de transporte e cuidado Pet do Brasil.

1.6 – Forma jurídica

A Sociedade Limitada composta por duas sócias, regida por Contrato Social.

1.7 – Enquadramento tributário

Optante pelo Simples Nacional, pois o nosso lucro presumido não passa de 78 milhões conforme a regra. E os impostos exigidos são Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), a Contribuição para o Financeiro da Seguridade Social (CONFINS), o Programa de Integração Social (PIS).

1.8 – Capital Social

O capital social a ser distribuído para iniciar os trabalhos na OnPets será no valor total de R\$ 620.000,00 revertidos em investimento inicial e capital de giro, com duas sócias que terão o mesmo valor de investimento e responsabilidades.

Tabela 1 – Capital Social

	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	Ana Laura Coimbra	310.000,00	50%
Sócio 2	Jéssica de Paula	310.000,00	50%
Total			100%

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

1.9 – Fonte de recursos

O recurso será de investimentos das duas sócias sendo partilhadas de forma igualitária para ambas.

2 – ANÁLISE DE MERCADO

2.1 – Clientes

O público-alvo da OnPets são tutores de qualquer tipo de pet, com interesse em ter uma vida prática em relação a seu bichinho; a OnPets estará conectada com pessoas que, acima de tudo, quer o conforto e bem-estar do seu animal, proporcionando uma vida saudável e com proteção.

O perfil do nosso cliente é de faixa etária entre 18 e 50 anos, de sexo indiferente com composição familiar (com filhos pequenos, adolescentes etc.), casais e solteiros com ou sem filhos, profissão e renda indiferentes, escolaridade: alfabetizado e estado civil: solteiros e casados. Inicialmente com localização de Belo Horizonte e Região Metropolitana. E anunciantes desde o veterinário do bairro ou grandes lojas.

Os seus interesses e comportamentos quanto a quantidade que o cliente compra do produto; ocorrerá conforme a necessidade do Pet. Pois, o cliente compra ou consome o produto; diariamente dependendo do produto ou serviço, através da compra pelo app da OnPets.

A Motivação de compra

A OnPets tem como objetivo facilitar a vida do tutor de pets trazendo praticidade na busca pelo que o pet precisar desde um simples petisco, ou um passeio diário.

O prazo de pagamento será imediato conforme autorização bancária através de transação online, via pix, cartões de crédito e débito e boletos considerando a extensão da data de entrega, após compensação.

O prazo de entrega varia conforme necessidade do cliente e serviço, podendo ser imediato ou mensal, trimestral, quinzenal ou até mesmo anual.

A proposta da localização inicialmente é cobrir Belo Horizonte e Região Metropolitana. Para os anunciantes a facilidade de ter seu produto exposto em mais uma plataforma, para venda.

Mercado

O mercado de Pets hoje em dia é muito vasto, pois as pessoas acham mais barato criar Pets e filhos, e cada mais os animais estão tomando o coração dos humanos. O faturamento do ramo Pets está na casa dos bilhões, pois a demanda está cada dia maior.

Segundo a publicado na revista FORBS em janeiro 2023, de acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet), o Brasil tem a segunda maior população de cães, gatos e aves canoras e ornamentais do mundo, além de ser o terceiro maior país em população total de animais de estimação. São 58,1 milhões de cães, 27,1 milhões de gatos, 20,8 milhões de peixes, 41 milhões de aves e mais 2,53 milhões de outros animais. O total é de 149,6 milhões de pets. O negócio proposto não será afetado por nenhuma sazonalidade, pois são diversificados produtos e serviços.

2.2 – Concorrentes

A concorrência da OnPets seria principalmente a Empresa Petz, a Dog Hero e os petshops com transportes próprios. Com localizações em Belo Horizonte e região metropolitana.

Temos a Petz hoje com cerca de faturamento de 900 milhões, com 154 lojas e 8 mil funcionários espalhados pelo Brasil; já a Dog Hero que também é conhecida, tem cerca de 15 mil pessoas espalhas pelas cidades brasileiras, fornecendo o

serviço de passeio e hospedagem, a Dog Hero já recebeu cerca de R\$45.000,00 de investimentos, com total de 0 lojas físicas.

A empresa Petz é voltada para o segmento de venda de produtos, tanto próprio quanto de outras empresas, já a Dog Hero é ficada no passeio e hotelaria dos animais, com meios de pagamento que podem variar entre boleto, pix e cartões de crédito e débito; ambas têm seus próprios sites e App como meios de comunicação, e usam as redes sociais como meio de publicidades.

2.3 – Fornecedores

A OnPets tem como seus principais fornecedores, a Petz, localizada em várias regiões do Brasil; Hotéis especializados em cuidados pet; Petshops e principalmente os motoristas que se cadastrarão no aplicativo, para fornecer os serviços oferecidos para os clientes. Com localidades em toda região de Belo Horizonte e região metropolitana, a princípio a Petz é uma fornecedora em grande potencial, com condições de pagamento flexíveis e capacidade de distribuição bem planejada.

3 – PLANO DE MARKETING

3.1 – Produtos e serviços

A OnPets terá como objetivo principal o passeio e corridas para o pet, com o intuito de proporcionar um conforto para eles, além de ser saudável para o pet e prático para os tutores.

Os serviços serão da seguinte forma: o tutor terá em seu aplicativo as opções de passeio e corrida para o seu pet, caso ele precise de um passeio ou ir em algum lugar onde não aceita seu pet, ele pode escolher a opção de “Passeio”, caso ele precise levar seu pet até outra localidade, ele acionara a “Corrida”, ambos aparecerão os preços e colaboradores disponíveis para o serviço, assim como toda a ficha com as especificações da pessoa.

Teremos a opção também de hospedagem para os animais, com a parceria de hotéis e a OnPets, o tutor terá a liberdade de averiguar qual hotel está mais próximo da sua localização, ou até mesmo destino de viagem.

Claro que não pode faltar os petiscos tão queridos pelos animais, por isso, dentro da plataforma da OnPets, teremos disponíveis para consulta, os lugares com preços mais atrativos para o tutor comprar tudo o que ele precisar para seu pet, do petisco a ração preferida.

3.2 – Preço

Receberemos dos parceiros (hotéis, petshops e lojas de utensílios para pets), uma quantia para que seu produto fique na plataforma da OnPets, para venda via anúncio de cliques (CPC) preço será variável de R\$ 3,00 e R\$ 30,00.

Trabalharemos também, em relação aos passeios e corridas, com a prática de ganho de 30% dos valores das corridas, de acordo com a distância e o tempo da viagem.

No preço dos passeios ele vai variar de acordo com o serviço e urgência, optamos por passeios a partir de 30 minutos que pode ser cobrada a taxa de R\$ 18,00, imediato R\$ 24,00 e pet adicional R\$ 8,00 reais e a margem também será de 30% a serem repassados para OnPets.

No cálculo das corridas considera os seguintes preços: Preço Base: o preço inicial de uma viagem. Preço por Tempo: valor cobrado por cada minuto do tempo entre o começo e fim da viagem. Preço por Distância: valor por Km (ou fração) da distância total entre o começo e fim da viagem. O 'total de ganhos' é calculado da seguinte forma: (preço base + preço por tempo + preço por distância) x multiplicador de preço dinâmico) + pedágios e outras taxas. A taxa base será pré-definida no valor de R\$ 5 reais, e a taxa repassada para OnPets será de 30%, sobre o valor final da corrida.

O prazo de pagamento será imediato conforme autorização bancária através de transação online, via pix, cartões de crédito e débito e boletos considerando a extensão da data de entrega, após compensação.

Sobre o custeio inicialmente o desenvolvimento de um aplicativo de mobilidade urbana semelhante ao Uber básico que custa, em média, 62 mil reais, mas temos que considerar outros gastos como por exemplo o Google Console (Play Store

– Android) – Cobrado uma única vez, Apple ID (AppStore – iOS) – Cobrado anualmente, API de geolocalização (mapa, rota, nomes dos lugares e endereços) – Cobrado mensalmente de acordo com uso.

A OnPets também terá um investimento com o kit entregue para os nossos colaboradores com os itens de proteção para seu veículo incluindo a capa que será de R\$ 150,00. O curso será um gasto médio de R\$ 2.999,00 reais, porém poderá ser parcelado. Será em plataforma online para facilitar o acesso para os colaboradores motoristas e passeadores, anfitriões.

A margem de lucro bruta da empresa inicialmente será pequena pois os custos iniciais são altos, mas quando o aplicativo estiver mais rentável, calculamos que o percentual será variável de acordo com o serviço. Considerando as médias de 120 corridas por dia no valor de R\$ 30,00, 60 passeios por dia no valor de 18,00 reais e 20 clicks por anúncio de variação 3,00 e 30,00 reais dia, a margem de lucro bruto anual considerando 360 dias, é de R\$ 671.760,00.

Segue abaixo a tabela 2, com exemplos para demonstração dos valores:

Tabela 2 – Demonstração de Valores

Item de Renda	Total ano	Venda unid. (R\$)	Venda ano(R\$)	Custo (R\$)	Lucro (R\$)
Corridas em um ano (120 por dia)	43.200	R\$ 30,00	R\$ 1.296.000,00	R\$ 907.200,00	R\$ 388.800,00
Passeios em um ano (60 por dia)	21.600	R\$ 18,00	R\$ 388.800,00	R\$ 272.160,00	R\$ 116.640,00
Total de Clicks anúncio (20 por dia)	7.200	R\$ 33,00	R\$ 237.600,00	R\$ 71.280,00	R\$ 166.320,00
Total			R\$ 1.922.400,00	R\$ 1.250.640,00	R\$ 671.760,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

Considerando um valor de R\$ 671.760,00 receita bruta anual e de uma mão de obra de 1.900 colaboradores aptos a dirigir para OnPets.

3.3 – Divulgação e promoção

A OnPets terá um Site para sanar todas as dúvidas dos parceiros e clientes, e um Instagram voltado somente para a publicação de notícias e promoções da loja. Terá também panfletos distribuídos em todas as lojas parceiras e carros dos motoristas, para que o cliente sempre saiba o que procurar dentro da plataforma. Com o App OnPets baixado em seu celular, o tutor receberá todos os dias promoções que serão lançadas das lojas parceiras, no app. Teremos também duas vantagens para os clientes tutores:

Com a frequência das corridas e passeios que ele solicitar, irá acumulando pontos, que mensalmente ele poderá trocar por, ou desconto em alguma viagem específica, ou trocar por um vale comprar em uma das lojas parceiras, em produtos específicos.

Terá também a aba de “Doações” no aplicativo, que consiste em arrecadar doações para que seja distribuído alimentos e medicamentos em ONG’s de animais abandonados, e quanto mais doações o tutor fizer por mês, ele acumulará pontos que poderão ser trocados, 2 vezes ao ano, por uma estadia para seu animal em hotéis conveniados com a OnPets.

3.4 – Distribuição e vendas

A OnPets terá sua loja 100%, com o uso do App, o cliente poderá usar o sistema como quiser. Nossos produtos serão oferecidos 100% por lojas parceiras, e nossos motoristas terão acesso imediato a nossa plataforma, para relatar qualquer problema que poderá acontecer durante a execução do serviço.

3.5 – Localização

A OnPets, por ser uma empresa 100% online, de primeira não terá qualquer custo com localidades.

Mas em relação aos nossos parceiros motoristas, é proposto um contrato inicial de 6 meses, e logo após isso o colaborador não será taxado por quebra de contrato.

4 – PLANO ESTRATÉGICO

4.1 – Análise de SWOT

Reconhecer e descrever as forças e fraquezas de uma empresa é essencial para o planejamento estratégico, com isso, abaixo está descrito os Fatores Internos e Externos estudados.

Quadro1 – Matriz SWOT

Fatores Internos	S: Forças <ul style="list-style-type: none"> • Aplicativo próprio. • Menos taxas por não ter loja física. • Flexibilidade de serviços. • Promoções com empresas parceiras. • Parceria com empresas já conhecidas no mercado. 	W: Fraquezas <ul style="list-style-type: none"> • Falta de controle sobre os carros em frota. • Variedade semelhante as lojas conhecidas. • Preços flutuantes. • Falta de contato direto com o cliente.
Fatores Externos	O: Oportunidades <ul style="list-style-type: none"> • Investidores interessados na empresa. • Parceiros chaves para o desenvolvimento da plataforma. • Alta demanda de itens e serviços para Pets. • Inovações mais práticas. 	T: Ameaças <ul style="list-style-type: none"> • Empresas já conhecidas no ramo proposto. • Profissionais com pouco interesse na área. • Demanda de caráter delicado por ser vidas.

Com os Fatores expostos, precisamos descrever cada um para um entendimento geral.

Forças	Aplicativo próprio	Com a criação do próprio App OnPets, o cliente tem o conforto de achar tudo o que precisa dentro da plataforma, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Forças	Aplica Menos taxas por não ter loja física	Por não haver necessidade de lojas físicas com a OnPets, o cliente é menos cobrado, por não incidir salários nem contar avulsas que uma loja física teria, impactando positivamente no âmbito da empresa

Forças	Flexibilidade de serviços	Por ser uma empresa 100% online, a OnPets pode ser constantemente adaptada e flexibilizada em relação aos seus serviços, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Forças	Promoções com empresas parceiras.	Com a parceria da OnPets com algumas empresas do ramo pets, a variedade de promoções e compra ficará a mostra no aplicativo, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Forças	Parceria com empresas já conhecidas no mercado	A OnPets começou com bons parceiros do meio animal, contribuindo com o crescimento da empresa e o conhecimento dos seus parceiros, impactando positivamente no âmbito da empresa.

Oportunidades	Investidores interessados na empresa	Com a inovação que a OnPets irá trazer, a empresa ficará mais visível no mercado, para que novos investidores possam apostar no crescimento do ramo, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Oportunidades	Parceiros chave para o desenvolvimento da plataforma	Com a parceria da OnPets com desenvolvedores de software, lojas de itens Pets e empresas de divulgação, a OnPets tem bons meios para ter seu crescimento em grande escala, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Oportunidades	Alta demanda de itens e serviços para Pets.	Com o crescimento dos pets nos domicílios, a demanda fica cada dia mais alta, e a OnPets terá tudo o que o tutor precisar, bem na palma da mão, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Oportunidades	Inovações mais práticas	Com a Pets inovando para que o cliente tenha o produto ou serviço desejado de forma mais rápida e sem problemas, o App será criado para que o tutor tenha a praticidade na hora da compra ou solicitação do serviço, impactando positivamente no âmbito da empresa.
Ameaças	Empresas já conhecidas no ramo proposto	É fato que a OnPets não seria a primeira empresa a começar no ramo pet, com isso, a tarefa de agradar o cliente fica um pouco mais complicada, impactando negativamente no âmbito da empresa.

Ameaças	Profissionais com pouco interesse na área	Como o serviço de passeio e corridas requer o uso do carro do colaborador cadastrado, alguns perdem o interesse por acharem que os carros serão estragados pelos animais, impactando negativamente no âmbito da empresa.
Ameaças	Demanda de caráter delicado por ser vidas	A OnPets tem serviços de caráter delicado, por transportar vidas e ser responsável pelo que acontece com o animal no período do serviço prestado, impactando negativamente no âmbito da empresa.
Fraquezas	Falta de controle sobre os carros em frota	Como a OnPets é uma empresa 100% online, a empresa não terá controle sobre os veículos que os motoristas cadastrados terão assim que iniciar o serviço, impactando negativamente no âmbito da empresa.
Fraquezas	Variedade semelhante as lojas conhecidas	Os itens vendidos dentro do app OnPets, mesmo que terceirizado, pode ser encontrado em qualquer outra loja de pet, com preços variáveis, impactando negativamente no âmbito da empresa.
Fraquezas	Preços flutuantes	Com a disponibilização dos serviços de passeio e corrida pelo app, os preços podem variar de acordo com a distância e tempo de viagem, impactando negativamente no âmbito da empresa.
Fraquezas	Falta de contato direto com o cliente	Com a plataforma 100% online da OnPets, pode ser que o cliente sinta falta de um contato direto com a loja, impactando negativamente no âmbito da empresa.

Os Objetivos Estratégicos são os desafios que a instituição deverá suplantar para conseguir implementar a sua estratégia, por isso, a OnPets se baseou nas

suas fraquezas e ameaças para minimizar os impactos negativos vistos acima, como por exemplo: filtrar qual tipo e ano do carro que irá realizar os serviços com os animais; realizar promoções com as empresas parceiras, para que o cliente esteja satisfeito com os preços e permaneça comprando dentro do app; com a falta de contato de atendentes e vendedores, os motoristas serão o mais próximo de contato físico que o cliente terá, por isso, é feito de tudo para que a experiência seja a melhor possível; focar em deixar os serviços feitos com carro confortáveis tanto para o cliente quanto para o motorista, por isso, é disponibilizada uma capa protetora para o banco traseiro a cada 6 meses para o motorista e ainda proporcionar treinamentos para os motoristas estarem aptos em qualquer situação de emergência com os animais.

4.2 – BSC

Os objetivos estratégicos traçados na Análise de SWOT são classificados conforme as quatro perspectivas do Balanced Scorecard - BSC (Financeira, Cliente, Processos Internos e Inovação, Aprendizado).

Por isso os objetivos da OnPets são classificados da seguinte maneira:

Objetivos Estratégicos

Processos Internos e Inovação

1. Filtrar qual tipo e ano do carro que irá realizar os serviços com os animais.
2. Com a falta de contato de atendentes e vendedores, os motoristas serão o mais próximo de contato físico que o cliente terá, por isso, é feito de tudo para que a experiência seja a melhor possível.

Cliente

3. Promoções com as empresas parceiras, para que o cliente esteja satisfeito com os preços e permaneça comprando dentro do app.

Financeiro

4. Focar em deixar os serviços feitos com carro confortáveis tanto para o cliente quanto para o motorista, por isso, é disponibilizada uma capa protetora para o banco traseiro a cada 6 meses para o motorista.

Aprendizado

5. Proporcionar treinamentos para os motoristas estarem aptos em qualquer situação de emergência com os animais.

Planos de Ação

A OnPets planeja como Planos de Ação realizar a autorização do trabalho somente com carros de modelos acima do ano 2013, de 4 portas e ar condicionado; reuniões mensais com os parceiros para definir promoções que entrarão em vigor no próximo mês; disponibilização de informativos sobre os motoristas, estigando os clientes a conhecerem quem serão responsáveis pelos seus pets por um tempo; conscientização dos motoristas e clientes da preservação dos materiais de uso de trabalho, através de informativos e reciclagens a cada 6 meses para os motoristas recorrentes e treinamento inicial para os novos.

Indicadores

No planejamento temos cinco indicadores, sendo eles: 1 - Unidades de carros cadastrados; 2 - Quantidade de reuniões mensais com os parceiros; 3 - Unidades de capa de carro trocadas; 4 - Participação nas reciclagens (indicador semestral). Conforme a figura 1 abaixo:

Perspectiva	Objetivos	Metas	Indicadores	Iniciativas
Financeiro	Definir a quantidade de promoções que serão lançadas semanalmente	Ter o aumento de 5% de promoções por semana.	Quantidade de reuniões mensais com os parceiros	Soltar notificações no aplicativo avisando sobre os descontos
Cliente	Definir a quantidade de capas que serão trocadas mensalmente	Ter somente 50 capas trocadas por mês, não contando as novas capas	Unidades de capa de carro trocadas	Pesquisa de satisfação do cliente e motorista para gerenciar melhor o momento da troca
Processos Internos	Levantamento de frota terceirizada	Conseguir a captação de 120 carros por mês para suprir a demanda do aplicativo	Unidades de carros cadastrados	Divulgação do aplicativo e vantagens de ser motorista da OnPets
Aprendizado e Crescimento	Reciclagens a cada 6 meses para os motoristas recorrentes	Ter 100% dos colaboradores com as reciclagens em dia	Participação nas reciclagens	Notificar e gratificar com um bônus anual todos que se manterem com a capacitação em dia.

Figura 1

5 – PLANO OPERACIONAL

Inicialmente a OnPets será online, desde o suporte ao cliente a fornecedores. Pois com o avanço da tecnologia optamos por não custear gastos com locações, taxas de IPTU.

5.1 – Layout

Nossos colaboradores de suporte, terão contrato home office, sendo assim o que se espera da infraestrutura do local é que a velocidade mínima recomendada de conexão de internet para garantir o bom exercício do trabalho é de, pelo menos, 100 Mbps, preferencialmente cabeada e dedicada para a realização do trabalho, considerando uma conexão estabilizada.

As pessoas colaboradoras que atuarão na modalidade Teletrabalho e indicarão o endereço de sua residência, sendo este o seu “Domicílio Pessoal”, isto é, local onde se estabelece a moradia com ânimo definitivo, na forma do artigo 70 do Código Civil. Por outro lado, o local de trabalho e a lotação da pessoa colaboradora estará indicada em seu contrato de trabalho ou aditivo contratual, e na sua ausência ou omissão considera-se a OnPets, ficando vinculada

integralmente a este endereço como seu “Domicílio Profissional”, inclusive no que tange às normas coletivas aplicáveis, calendário de feriados, entre outros, independentemente da localização de seu Domicílio Pessoal ou mudança deste. No caso da execução das atividades em outra localidade diferente do Domicílio Pessoal indicado pela pessoa colaboradora e por liberalidade desta, a OnPets não terá ingerência sobre ele. Porém, a pessoa colaboradora tem ciência dos requisitos e critérios estabelecidos nestas regras, sendo que qualquer mudança em seu Domicílio Pessoal não poderá afetar as regras ora estabelecidas.

No caso de mudança do Domicílio Pessoal que afete benefícios (ex.: plano médico) e em observância às regras desta Norma, a pessoa colaboradora deverá comunicar a OnPets em até 5 (cinco) dias, através do e-mail corporativo. Caso a mudança de Domicílio Pessoal afete a prestação de serviços.

A produção será de acordo com a demanda. E as normas contratuais a estrutura básica é Teletrabalho (Home Based). Será elegível para exercer sua atividade na modalidade de Teletrabalho (Home Based), a pessoa colaboradora que cumprir os todos os requisitos abaixo: • Desempenhar sua atividade laboral no local previamente informado à companhia, seguindo as leis brasileiras conforme determinado pelo Comissão de Modalidades de Trabalho; • Ter sido contratado pela OnPets na condição de CLT, inclusive como aprendiz; • Concordar e assinar o Termo Aditivo do Contrato de Trabalho que preveja a possibilidade de realizar suas atividades em Teletrabalho (Home Based). • Acessar todos os materiais indicados pela OnPets, indispensáveis e necessários à sensibilização, preparação, comunicação, saúde e segurança ocupacional do trabalho não presencial entre outros indicados pela OnPets.

5.2 – Capacidade produtiva

O aplicativo será produzido por uma equipe terceirizada e sua manutenção será da equipe de TI da OnPets, juntamente com o desenvolvedor. A estimativa anual é cadastrar 1.900 motoristas, 500 passeadores, atender 300 comércios varejistas e captar 21.564 clientes finais.

5.3 – Processos operacionais

A OnPets terá como setor principal, o Setor de Marketing, sendo feito pelos colaboradores home office do setor, tendo também os setores de P&D e TI como suporte também.

Por ser uma empresa 100% online, a OnPets contará com equipamentos nas casas dos colaboradores, e o Desenvolvedor Central onde o Presidente estiver. Contamos também com Fluxogramas para o entendimento de qualquer um que for usar ou trabalhar para a OnPets.

Fluxograma Corrida ou Passeio

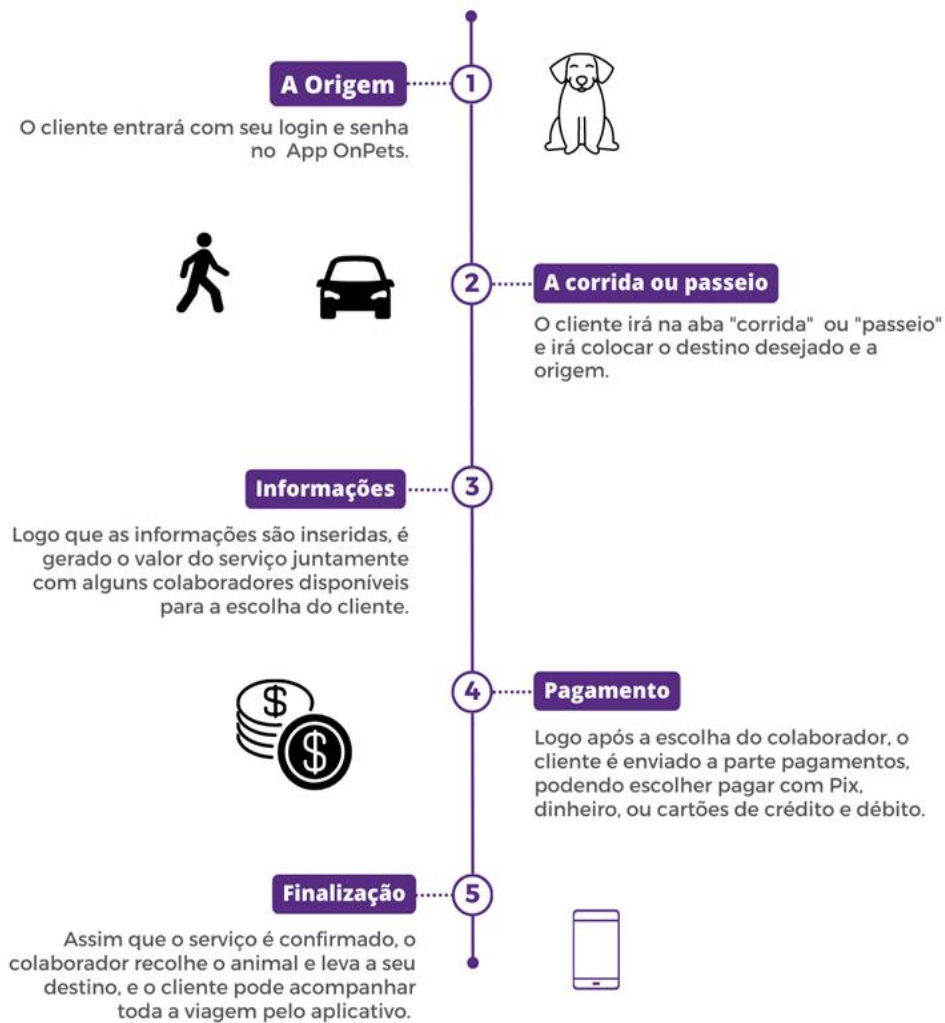


Figura 2

Fluxograma Compra de item



Figura 3

5.4– Plano de pessoal

5.4.1 – Atribuições dos sócios

Ambas as sócias administradoras estarão cientes de todas as decisões a serem tomadas, como por exemplo, assinando documentos e respondendo legalmente pela empresa, mas em relação a realizar empréstimos, cobrar os resultados dos indicadores e outras ações gerenciais, ficará por responsabilidade dos Gerentes e Supervisores. Será denominado sócio por também possuir sua parcela de participação no Capital Social.

5.4.2 – Pessoal

A estrutura será de duas acionistas, gerente geral, supervisores e as áreas de suporte e representantes. Já as áreas de pesquisa e desenvolvimento, TI, Marketing e Propaganda, optamos pela terceirização sendo assim não estão presentes no organograma abaixo na figura 4.

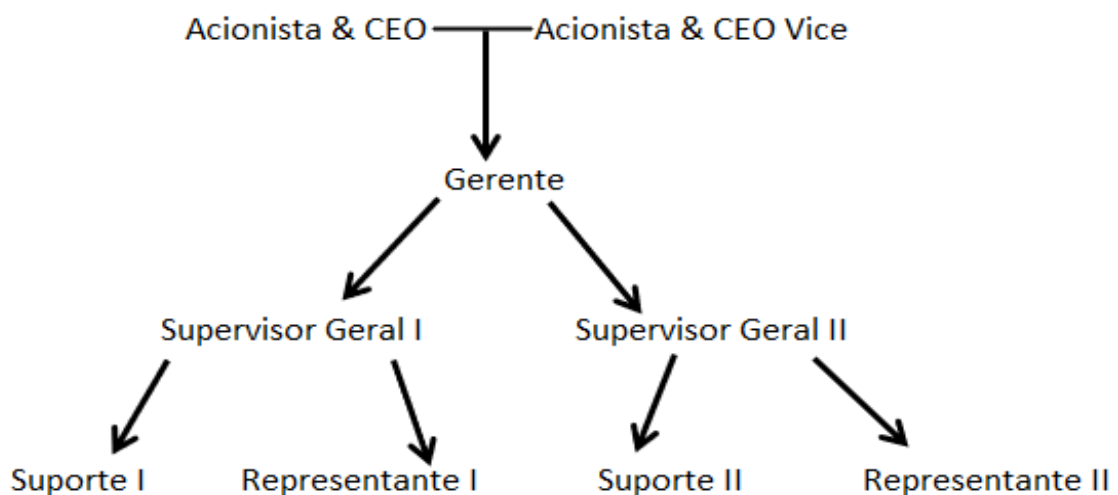


Figura 4

6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Investimento inicial

Para investimento a OnPets precisa do valor de R\$ 420.000,00 para que seja gasto com os investimentos fixos, pré operacionais e para o capital de giro será mais R\$ 200.000,00 para que a empresa tenha um bom funcionamento no seu primeiro ano de fundação.

6.1.1 – Investimentos fixos

Apure os investimentos necessários para infraestrutura, espaço físico, máquinas e equipamentos, veículos, móveis, utensílios, etc. Utilize a Tabela 3 como modelo.

Tabela 3 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qto.	Vi. Uni.	Total
1	Notebooks	7	2.520,00	17.640,00
2	Telefones celulares	7	799,00	5.593,00
Total				23.233,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Apure os gastos realizados antes do início das atividades do negócio. Os gastos pré-operacionais englobam despesas com a legalização da empresa, reforma do imóvel, treinamento de pessoal, publicidade, etc. A Tabela 4 exemplifica como os dados deverão ser apresentados.

Tabela 4 Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	REGISTRO DA MARCA	R\$ 210.525,00
2	SISTEMA DE GESTÃO OPERACIONAL	R\$ 62.000,00

3	CAPAS DE PROTEÇÃO VEICULAR	R\$ 60.000,00
4	MARKETING (CRIAÇÃO SITE E MARCA)	R\$ 17.000,00
5	HONORÁRIOS DE CONTABILIDADE	R\$ 6.000,00
6	TREINAMENTO DOS COLABORADORES	R\$ 5.400,00
7	JUCEMG	R\$ 625,00
8	FORMALIZAÇÃO LEGAL DA EMPRESA	R\$ 600,00
9	SISTEMA DE GESTÃO FINANCEIRA	R\$ 360,00
Total		R\$ 362.510,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.1.3 – Estoques iniciais

No nosso serviço não será necessário um estoque inicial, pois ele seria somente de material a ser entregue aos motoristas parceiros, composto da capa de proteção para os veículos. Mas para evitar gastos com armazenamento optamos por terceirizar essa entrega e os gastos com a primeira remessa entra em investimentos pré-operacionais como visto anteriormente. No valor de R\$ 60.000,00 para compra de 400 unidades.

6.1.4 – Capital de Giro

Considerando os valores a receber, contas a pagar e gastos com o pessoal o investimento inicial, o valor de capital de giro a ser investido é de R\$ 200.000,00, que serão provenientes dos próprios dos acionistas. Para que a OnPets comece a funcionar com uma folga e já considerando que a nossa projeção de lucro seja realizada com sucesso.

6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

Tabela 5 – Resumo dos investimentos considerando um ano de funcionamento:

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 23.233,00
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 362.510,00
3	Capital de giro	R\$ 200.000,00
Total		R\$ 585.743,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

Tabela 6– Fontes de Recursos:

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 620.000,00	100
2	Recursos de terceiros	0	0
Total			100

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.2 – Gastos com pessoal

Apuramos os gastos com pessoal considerando os seguintes itens: salários, encargos trabalhistas, provisão de 13º salário, provisão de férias, gastos com benefícios e transporte.

Observe nas Tabelas 7 e 8 a seguir os gastos com pessoal:

Tabela 7 – Gastos com pessoal

Item	Função	Nº. de Empregados	Salário	Total
1	Gerente	1	R\$ 7.800,00	R\$ 7.800,00
2	Supervisor	2	R\$ 5.300,00	R\$ 10.600,00
4	Suporte	2	R\$ 2.200,00	R\$ 4.400,00
5	Representante	2	R\$ 2.600,00	R\$ 5.200,00
Total				R\$ 28.000,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

Tabela 8 – Encargos, provisões e despesas com pessoal

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6
Salário	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00
Encargos sociais	-	-	-	-	-	-
Provisão de 13º	-	-	-	-	-	-

Provisão de Férias	R\$ 866,65	-	-	-	R\$ 588,87	R\$ 588,87
Subtotal	R\$ 29.866,65	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.588,87	R\$ 29.588,87
Desp. Alimentação	R\$ 4.410,00	R\$ 5.145,00	R\$ 5.145,00	R\$ 5.145,00	R\$ 4.410,00	R\$ 4.410,00
Desp. Transporte	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Total	R\$ 35.276,65	R\$ 35.145,00	R\$ 35.145,00	R\$ 35.145,00	R\$ 34.998,87	R\$ 34.998,87

Descrição	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Salário	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00	R\$ 29.000,00
Encargos sociais	-	-	-	-	-	-
Provisão de 13º	-	-	-	-	R\$ 14.500,00	R\$ 14.500,00
Provisão de Férias	-	R\$ 277,77	R\$ 311,10	R\$ 277,77	-	R\$ 311,10
Subtotal	R\$ 29.000,00	R\$ 29.277,77	R\$ 29.311,10	R\$ 29.277,77	R\$ 43.500,00	R\$ 43.811,10
Desp. Alimentação	R\$ 5.145,00	R\$ 4.410,00	R\$ 4.410,00	R\$ 4.410,00	R\$ 5.145,00	R\$ 4.410,00
Desp. Transporte	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 500,00
Total	R\$ 35.145,00	R\$ 34.687,77	R\$ 34.221,10	R\$ 34.687,77	R\$ 49.645,00	R\$ 48.721,10

Descrição	Total
Salário	R\$ 348.000,00
Encargos sociais	-
Provisão de 13º	R\$ 29.000,00
Provisão de Férias	R\$ 3.222,14
Subtotal	R\$ 380.222,14
Desp. Alimentação	R\$ 56.595,00

Desp. Transporte	R\$ 11.000,00
Total	R\$ 447.817,14

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

Obs.: Os **Encargos Sociais** estão considerados nos respectivos valores de **Salário**.

6.3 – Remuneração dos sócios

Considerando a média do mercado optamos por remunerar dois sócios com o salário presente abaixo na tabela 9, já os lucros e prejuízos serão igualmente proporcionais.

Tabela 9 – Remuneração dos sócios

Item	Sócio	Valor
1	Sócio 1	R\$ 30.000,00
2	Sócio 2	R\$ 30.000,00
Total		R\$ 60.000,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.4 – Projeção de custos e despesas

Apuramos os gastos da empresa considerando: custos fixos, custos variáveis, despesas fixas, despesas variáveis, custos indiretos e serviços terceirizados.

Tabela 10 – Projeção de despesas

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Site	R\$16.000,00	R\$12.000,00	R\$12.000,00	R\$12.000,00	R\$12.000,00
2	Desenvol. do. App	R\$62.000,00				
3	Manutenção App	R\$6.000,00	R\$6.000,00	R\$6.000,00	R\$6.000,00	R\$6.000,00
4	Play Store	R\$25,00				
5	Apple ID	R\$500,00	R\$500,00	R\$500,00	R\$500,00	R\$500,00
6	API de geolocalização	R\$204.000,00	R\$204.000,00	R\$204.000,00	R\$204.000,00	R\$204.000,00
7	Instagram publicidade	R\$1.200,00	R\$1.200,00	R\$1.200,00	R\$1.200,00	R\$1.200,00

8	Google publicidade	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00
9	Propaganda Física	R\$5.000,00				
10	Treinamento	R\$5.400,00	R\$2.880,000	R\$2.880,000	R\$2.880,000	R\$2.880,000
11	Capa de Carro	R\$60.000,00	R\$80.000,00	R\$90.000,00	R\$90.000,00	R\$90.000,00
	Total	R\$363.125,00	R\$309.580,00	R\$319.580,00	R\$319.580,00	R\$319.580,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.5 – Custos do produto ou serviço

Estima-se que os custos dos nossos serviços, considerando a comercialização, os custos indiretos e as despesas indiretas ficariam no valor de R\$ 1.250.640 reais, considerando o primeiro ano de funcionamento, como demonstrado na Tabela 11:

Tabela 11 – Custos dos serviços da OnPets

Item	Descrição dos custos	Valor
1	Corridas	R\$ 907.200,00
2	Passeios	R\$ 272.160,00
3	Anúncios	R\$ 71.280,00
Total		R\$ 1.250.640,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.6 – Previsão de vendas

A OnPets tem como previsão de vendas de serviço, a prestação de serviço de Corrida, Passeio, e o valor mensal pago pelas empresas terceiras para que seus produtos sejam anunciados no app e site da OnPets. Como demonstrado na tabela 12:

Tabela 12 - Previsão de Vendas próximos 3 anos:

Item	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Corridas (quantidade)	43.200	61.200	79.200
Valor médio	R\$ 1.296.000,00	R\$ 1.836.000,00	R\$ 2.376.000,00

Custo	R\$ 907.200,00	R\$ 1.285.200,00	R\$ 1.663.200,00
Lucro (30%)	R\$ 388.800,00	R\$ 550.800,00	R\$ 712.800,00
Passeio (quantidade)	21.600	28.800	36.000
Valor médio	R\$ 388.800,00	R\$ 518.400,00	R\$ 648.000,00
Custo	R\$ 272.160,00	R\$ 362.880,00	R\$ 453.600,00
Lucro (30%)	R\$ 116.640,00	R\$ 155.520,00	R\$ 194.400,00
Anúncio (produto)	7.200	10.800	18.000
Valor médio	R\$ 237.600,00	R\$ 356.400,00	R\$ 594.000,00
Custo	R\$ 71.280,00	R\$ 106.920,00	R\$ 178.200,00
Lucro (70%)	R\$ 166.320,00	R\$ 249.480,00	R\$ 415.800,00
Total por Ano	R\$ 671.760,00	R\$ 955.800,00	R\$ 1.323.000,00

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.7 – Impostos sobre faturamento

Segue o detalhamento do imposto a ser deduzido na tabela 13:

Tabela 13 – Imposto sobre faturamento dos últimos 5 anos:

Período	Faturamento - Optante Pelo Simples - EPP	Alíquota	Parcela a Deduzir	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 1.922.400,00	23%	R\$ 62.100,00	R\$ 380.052,00
Ano 2	R\$ 2.710.800,00	23%	R\$ 62.100,00	R\$ 561.384,00
Ano 3	R\$ 3.618.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00	R\$ 563.490,00
Ano 4	R\$ 3.978.540,00	30,50%	R\$ 540.000,00	R\$ 673.454,70
Ano 5	R\$ 4.339.080,00	30,50%	R\$ 540.000,00	R\$ 783.419,40
Total			R\$ 1.744.200,00	R\$ 2.961.800,10

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.8 – Projeções financeiras

Apresentamos abaixo as projeções financeiras considerando os dados informados no Plano de Negócio.

6.8.1 – Fluxo de caixa

Elaboramos o fluxo de caixa da empresa de acordo com as despesas e receitas previstas. Utilizamos o exemplo da Tabela 14 a seguir.

Tabela 14 – Fluxo de caixa

Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo Inicial	R\$ 620.000,00					
Entradas						
Passeio		R\$ 388.800,00	R\$ 518.400,00	R\$ 648.000,00	R\$ 778.000,00	R\$ 908.000,00
Corridas		R\$ 1.296.000,00	R\$ 1.836.000,00	R\$ 2.376.000,00	R\$ 2.376.540,00	R\$ 2.377.080,00
Anúncios		R\$ 237.600,00	R\$ 356.400,00	R\$ 594.000,00	R\$ 824.000,00	R\$ 1.054.000,00
Total de entradas		R\$ 1.922.400,00	R\$ 2.710.800,00	R\$ 3.618.000,00	R\$ 3.978.540,00	R\$ 4.339.080,00
Saídas						
Salários		R\$ 562.800,00	R\$ 562.800,00	R\$ 562.800,00	R\$ 570.800,00	R\$ 575.800,00
Encargos		-	-	-	-	-
13°		R\$ 46.900,00	R\$ 46.900,00	R\$ 46.900,00	R\$ 47.566,00	R\$ 47.983,00
Férias		R\$ 5.209,78	R\$ 5.209,78	R\$ 5.209,78	R\$ 5.283,83	R\$ 5.330,11
Alimentação		R\$ 107.250,00	R\$ 107.250,00	R\$ 107.250,00	R\$ 107.250,00	R\$ 107.250,00
Transporte		R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00	R\$ 11.000,00
Site		R\$ 16.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00
Desenvol. App		R\$ 62.000,00	-	-	-	-

Manutenção App		R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Play Store – Android		R\$ 25,00	-	-	-	-
Apple ID (AppStore – IOS)		R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 500,00
API de geolocalização		R\$ 204.000,00	R\$ 204.000,00	R\$ 204.000,00	R\$ 204.000,00	R\$ 204.000,00
Instagram publicidade		R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Google publicidade		R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Propaganda Física		R\$ 5.000,00	-	-	-	-
Treinamento		R\$ 5.400.000,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.880,00
Capa de Carro		R\$ 60.000,00	R\$ 80.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00	R\$ 90.000,00
Total de saídas		R\$ 6.490.884,78	R\$ 1.042.739,78	R\$ 1.052.739,78	R\$ 1.061.479,83	R\$ 1.066.943,11
Saldo não acumulado	R\$ 620.000,00	-R\$ 4.568.484,78	R\$ 1.668.060,22	R\$ 2.565.260,22	R\$ 2.917.060,17	R\$ 3.272.136,89

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.8.2 – Projeção de resultados

Elaboramos o demonstrativo de resultado e calculamos a lucratividade e a rentabilidade do negócio conforme a Tabela 15.

Tabela 15 – Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	R\$ 1.922.400,00	R\$ 2.710.800,00	R\$ 3.618.000,00	R\$ 3.978.540,00	R\$ 4.339.080,00
(-) deduções e abatimentos	R\$ 6.490.884,78	R\$ 1.042.739,78	R\$ 1.052.739,78	R\$ 1.061.479,83	R\$ 1.066.943,11
(-) Comissão sobre vendas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

(=) Vendas líquidas	-R\$ 4.568.484,78	R\$ 1.668.060,22	R\$ 2.565.260,22	R\$ 2.917.060,17	R\$ 3.272.136,89
(-) Custo de mercadorias vendidas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro bruto operacional	-R\$ 4.568.484,78	R\$ 1.668.060,22	R\$ 2.565.260,22	R\$ 2.917.060,17	R\$ 3.272.136,89
(-) despesas administrativas	R\$ 121.093,20	R\$ 178.839,00	R\$ 256.021,50	R\$ 271.045,95	R\$ 377.568,00
(-) depreciação	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Lucro líquido operacional	-R\$ 4.689.577,98	R\$ 1.489.221,22	R\$ 2.309.238,72	R\$ 2.646.014,22	R\$ 2.894.568,89
Lucratividade (%)	-243,94%	54,94%	63,83%	66,51%	66,71%
Rentabilidade (%)	-756,38%	240,20%	372,46%	426,78%	466,87%

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.9 – Análise de Investimento

Segue a análise de retorno a 10% dos R\$ 620.000,00 de investimento inicial oferecidos pelos sócios da empresa.

Fluxo de Caixa Acumulado	Ano 0: - R\$ 620.000,00
	Ano 1: - R\$ 5.188.484,78 (-R\$ 620.000,00 - R\$ 4.568.484,78)
	Ano 2: - R\$ 3.520.424,56 (-R\$ 620.000,00 - R\$ 4.568.484,78 + R\$ 1.668.060,22)
	Ano 3: - R\$ 1.155.164,34 (-R\$ 620.000,00 - R\$ 4.568.484,78 + R\$ 1.668.060,22 + R\$ 2.365.260,22)
	Ano 4: + R\$ 1.761.895,83 (-R\$ 620.000,00 - R\$ 4.568.484,78 + R\$ 1.668.060,22 + R\$ 2.365.260,22 + R\$ 2.917.060,17)
	Ano 5: + R\$ 5.034.032,72 (-R\$ 620.000,00 - R\$ 4.568.484,78 + R\$ 1.668.060,22 + R\$ 2.365.260,22 + R\$ 2.917.060,17 + R\$ 3.272.136,89)

6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

Segue abaixo a demonstração da conta feita na calculadora financeira HP12c, com resultado de R\$ 2.406.580,11 para uma taxa de 10%:

VPL A 10%	R\$ 620.000,00	CHS	G	CF0	
	R\$ 4.568.484,78	CHS	G	CFj	
	R\$ 1.668.060,22		G	CFj	
	R\$ 2.365.260,22		G	CFj	
	R\$ 2.917.060,17		G	CFj	
	R\$ 3.272.136,89		G	CFj	
	10		i		
	f	NPV		R\$ 2.406.580,11	VPL

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

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

Segue abaixo a demonstração da conta feita para cálculo do prazo de retorno, considerando os valores presentes no fluxo de caixa, da tabela 14. E o resultado foi de 3,4 anos.

Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
- R\$ 620.000,00	-R\$ 4.568.484,78	R\$ 1.668.060,22	R\$ 2.365.260,22	R\$ 2.917.060,17	R\$ 3.272.136,89
- R\$ 620.000,00	-R\$ 5.188.484,78	-R\$ 3.520.424,56	-R\$ 1.155.164,34	R\$ 1.761.895,83	R\$ 5.034.032,72
0,396002918					
3 + 0,40					
3,4 ANOS					

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

A taxa de retorno de investimento é uma maneira simples de calcular o retorno financeiro de um investimento e a da OnPets a 10% é de 27,95%

TIR 10%	R\$ 620.000,00	CHS	G	CF0	
	R\$ 4.568.484,78	CHS	G	CFj	
	R\$ 1.668.060,22		G	CFj	
	R\$ 2.365.260,22		G	CFj	
	R\$ 2.917.060,17		G	CFj	
	R\$ 3.272.136,89		G	CFj	
	10		i		
	f	NPV		R\$ 2.406.580,11	VPL
	f	IRR		27,95%	TIR

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)

O ponto de equilíbrio financeiro é a identificação do faturamento mínimo necessário para uma empresa cobrir seus gastos e se manter funcionando. Segue abaixo a análise de dos próximos cinco anos:

PONTO DE EQUILIBRIO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
DESP. FIXA.	R\$ 196.350,00	R\$ 187.350,00	R\$ 187.350,00	R\$ 188.016,00	R\$ 188.433,00
CUSTO FIXO	R\$ 266.525,00	R\$ 204.500,00	R\$ 204.500,00	R\$ 204.500,00	R\$ 204.500,00
TOTAL FIXO	R\$ 462.875,00	R\$ 391.850,00	R\$ 391.850,00	R\$ 392.516,00	R\$ 392.933,00
RECEITA BRUTA	R\$ 1.922.400,00	R\$ 2.710.800,00	R\$ 3.618.000,00	R\$ 3.978.540,00	R\$ 4.339.080,00
CUSTO VARIÁVEL	R\$ 5.460.000,00	R\$ 82.880,00	R\$ 92.880,00	R\$ 92.880,00	R\$ 92.880,00
DESP. VARIÁVEL	R\$ 5.460.000,00	R\$ 82.880,00	R\$ 92.880,00	R\$ 92.880,00	R\$ 92.880,00

TOTAL VARIÁVEL	R\$ 10.920.000,00	R\$ 165.760,00	R\$ 185.760,00	R\$ 185.760,00	R\$ 185.760,00
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	-R\$ 8.997.600,00	R\$ 2.545.040,00	R\$ 3.432.240,00	R\$ 3.792.780,00	R\$ 4.153.320,00
PONTO DE EQUILÍBRIO	-21%	107%	105%	105%	104%

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.9.5 – Lucratividade

A lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual, que indica o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve.

VALOR PRESENTE	R\$ 2.406.580,11	-	R\$ 620.000,00
	R\$ 1.786.580,11		
ÍNDICE DE LUCRATIVIDADE	R\$ 1.786.580,11	/	R\$ 620.000,00
	288,16%		

Fonte: Elaborado pelas autoras (2023)

6.9.6 – Rentabilidade

Analisando todas as projeções apresentadas acima, a OnPets apesar do seu primeiro ano terminar em negativo. O serviço se torna rentável pois, sua taxa de retorno é considerada média por estar entre 3 e 4 anos e por ter seu índice de lucratividade é de 288,16%. Considera-se também que o retorno financeiro de um investimento e a da OnPets a 10% é de 27,95%.

7 – ELEVATOR PITCH

A OnPets tem como objetivo facilitar a vida do tutor, tornando-a simples. Com isso, o App terá as seguintes funções: servirá para o tutor (de várias maneiras) solicitar um passeio com ou um carro/motorista, quando necessário; fazer viagens de pequena ou longa distância, pois é de conhecimento geral que alguns motoristas de aplicativos de transporte não aceitam animais; dentro do aplicativo estará disponível também, a área de compra de produtos, de chat com veterinários, hotéis de pet, e até mesmo um SOS animais e parcerias para adoção.

8 – BUSINESS MODEL CANVAS

O Business Model Canvas é uma ferramenta importante para que empresa tenha uma visão mais clara do seu negócio de uma maneira mais simples e para encontrar uma nova solução para os problemas (CAMARGO, Robson; 2019). O Canvas da OnPets.

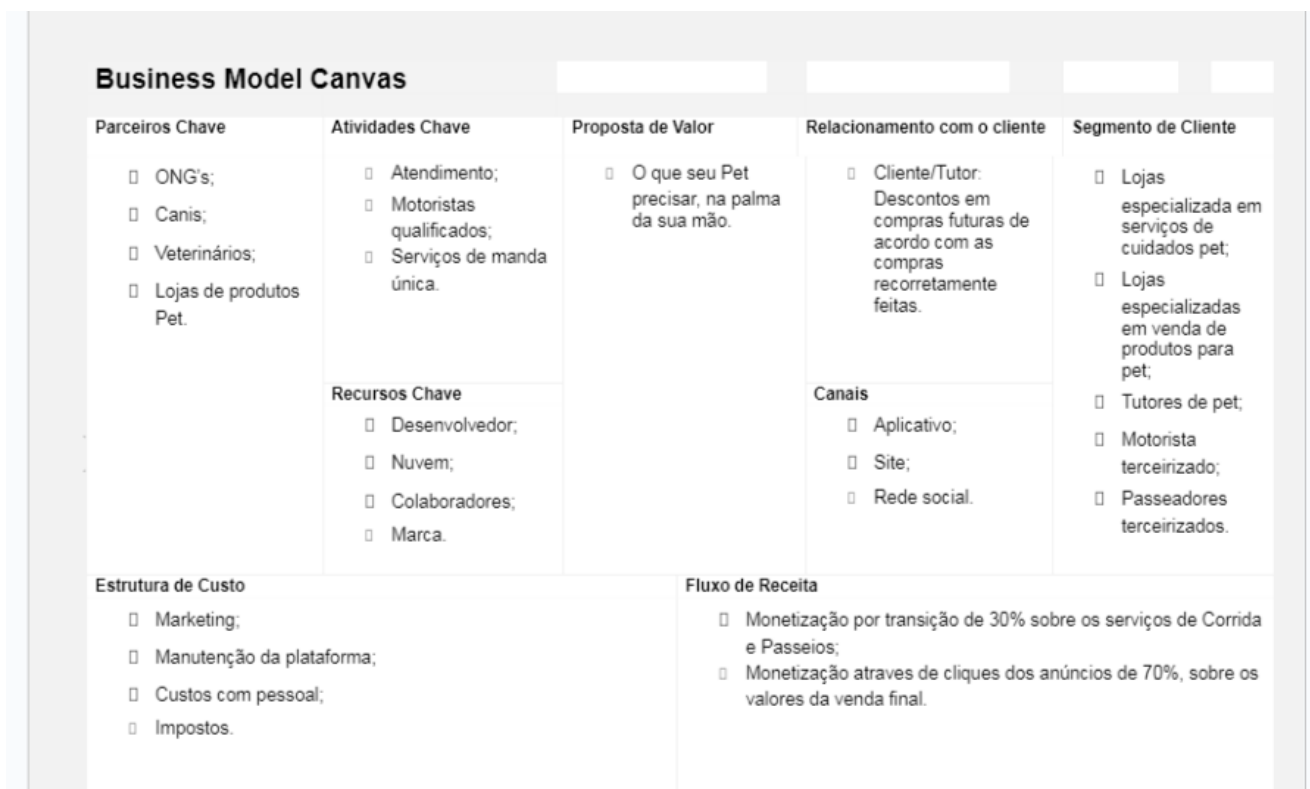


Figura 5

9– CONCLUSÃO

A OnPets foi planejada e criada com o objetivo de suprir as necessidades dos clientes, com a otimização dos serviços relacionados ao Pet, com segurança, qualidade e confiança que os animais e seus tutores merecem. Neste projeto, foram avaliados de forma objetiva, os tópicos importantes para a abertura de um novo negócio, o perfil dos clientes, os fornecedores, a viabilidade, e as parcerias fundamentais para o bom andamento da empresa. Com dados levantados pela Forbes, em janeiro de 2023, de acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet), o Brasil tem a segunda maior população de cães, gatos e aves canoras e ornamentais do mundo, além de ser o terceiro maior país em população total de animais de estimação, com o total é de 149,6 milhões de pets.

Devido às pesquisas realizadas e dados apresentados como este acima, avaliou-se a viabilidade de investimento da empresa em corridas, passeios e venda de itens para pets. Para a realização da parte financeira, foi montado um fluxo de caixa com a estimativa de cinco anos. Com o fluxo de caixa, foi possível encontrar os valores do VPL (Valor Presente Líquido), que apresentou valores positivos ao negócio e o prazo para o retorno do investimento é estipulado entre o terceiro e quarto ano de funcionamento da empresa. Todas as informações tratadas nos tópicos deste plano de negócio consistem em formar base sólida para a aplicação de estratégias e tomadas de decisões assertivas. Essas informações são de extrema relevância para comprovar que o negócio possui capacidade de atingir o resultado esperado, uma vez que estas informações, trazem concisão a proposta estabelecida, que é investir em um negócio lucrativo e rentável.

A OnPets não se resume somente a venda de conforto e segurança para os animais, mas também tem o propósito de satisfazer seus clientes entregando um serviço inovador, exclusivo e de acordo com a vontade e características que melhor combinam com seus donos, tendo como diferencial a disponibilização de serviços completos, desde uma consulta com veterinários e a compra de

produtos diversos de acordo com a necessidade do cliente, e até um suporte de doações, tanto para quem quer doar, quanto para quem quer adotar, fazendo assim que mais animais tenham uma boa qualidade de vida.

Faz-se aqui os agradecimentos aos professores e orientador do curso de Administração de Empresas – Famig, que contribuíram com todo o conhecimento e base teórica para a conclusão deste trabalho.

REFERÊNCIAS

FONSECA, M. **DogHero ganha R\$ 27 mi de sua inspiração para dominar América Latina**. Disponível em: <<https://exame.com/pme/doghero-ganha-r-27-mi-de-sua-inspiracao-para-conquistar-america-latina/>>.

JANK, A. **Petz cresce, mas perde margem; CEO indica recuperação em 2023**. Disponível em: <<https://braziljournal.com/play/petz-cresce-mas-perde-margem-ceo-promete-recuperacao-em-2023/#:~:text=O%20faturamento%20da%20Petz%20cresceu>>. Acesso em: 14 abr. 2023.

GRADILONE, C. **Lucro animal: porque faz sentido investir no mercado pet**. Disponível em: <<https://forbes.com.br/forbes-money/2023/01/lucro-animal-porque-faz-sentido-investir-no-mercado-pet/>>.

DogHero. Disponível em: <<https://pt.wikipedia.org/wiki/DogHero>>. Acesso em: 14 abr. 2023.

MARKETEAM. **Como desenvolver um aplicativo tipo Uber • Usemobile**. Disponível em: <<https://usemobile.com.br/aplicativo-tipo-uber/#:~:text=Quanto%20custa%20um%20criar%20um>>. Acesso em: 14 abr. 2023.

Capa Protetora para Pet para Carro | Líder da Matilha. Disponível em: <<https://www.liderdamatilha.com.br/capas-protetoras-pet-para-carro?busca=&ordenacao=precoPor>>. Acesso em: 14 abr. 2023.

SOUSA, M. **Margem de lucro, o que é e como calcular?** Disponível em: <<https://www.facilite.co/margem-de-lucro-o-que-e-e-como-calcular/>>. Acesso em: 14 abr. 2023.

MINAS, E. DE. **10 pet shops em Belo Horizonte**. Disponível em:
<<https://www.revistaencontro.com.br/canal/revista/2017/11/10-pet-shops-em-belo-horizonte.html#:~:text=Estima%2Dse%20que%20sejam%20mais>>.

Acesso em: 14 abr. 2023.

APÊNDICE

Nesta seção, colocamos as informações elaboradas, como forma de complementar o Plano de Negócio.

- Logomarca;



- Protótipo dos produtos;

<https://marvelapp.com/prototype/5g9ajee/screen/83902388>

- Indicadores;

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1xUI1hqFa7cA0yNLZcEPawyGflt-PHNqf/edit?usp=drivesdk&oid=113298485611339856999&rtpof=true&sd=true>

- Business Model Canvas;

<https://docs.google.com/document/d/1ImYL8KMhgPfcP0JXbN3TeV7IikHofdYHyWy5fXqhgXI/edit?usp=drivesdk>

- Video Apresentação:

<https://youtu.be/na38x6jQmfE>