

FAMIG – FACULDADE MINAS GERAIS

TCC (Trabalho de Conclusão de Curso): [STARTUP pelada.com](https://www.pelada.com)

BELO HORIZONTE

2023

LUCAS NATANAEL GAMBERINI
RIZIELLE THIFANY MANACES TEIXEIRA
SUELLEM LÚCIA DA SILVA DIAS CAMPOS

TCC (Trabalho de Conclusão de Curso): aplicativo pelada.com

Trabalho de conclusão de curso (TCC)
apresentado a FAMIG – Faculdade Minas
Gerais, como parte de requisitos necessários à
obtenção do título de Bacharel em
Administração.

BELO HORIZONTE

2023

LUCAS NATANAEL GAMBERINI
RIZIELLE THIFANY MANACES TEIXEIRA
SUELLEM LÚCIA DA SILVA DIAS CAMPOS

TCC (Trabalho de Conclusão de Curso): aplicativo pelada.com

Trabalho de conclusão de curso (TCC) apresentado a FAMIG – Faculdade Minas Gerais, como parte de requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração.

BANCA EXAMINADORA

BELO HORIZONTE

2023

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	7
1.1. Principais pontos do Negócio	7
1.2. Empreendedores e experiência profissional.....	9
1.3. Dados do empreendimento	10
1.4. Missão	10
1.5. Visão.....	10
1.6. Forma jurídica.....	11
1.7. Enquadramento tributário	11
1.8. Capital social	11
1.9. Fonte de recurso	11
2. ANÁLISE DE MERCADO	11
2.1. Clientes	11
2.2. Concorrentes.....	11
2.3. Fornecedores	12
3. PLANO DE MARKETING	13
3.1. Produtos e serviços	13
3.2. Preço	13
3.3. Divulgação e promoção.....	14
3.4. Distribuição e vendas	15
3.5. Localização.....	15
4. PLANO ESTRATÉGICO	16
4.1. Análise de SWOT	16
4.2. BSC	18
5. PLANO OPERACIONAL.....	19
5.1. Layout.....	19

5.2.	Capacidade produtiva.....	20
5.3.	Processos operacionais	20
5.4.	Plano de pessoal	22
5.4.1.	Atribuições dos sócios.....	22
5.4.2.	Pessoal	24
6.	PLANO FINANCEIRO.....	25
6.1.	Investimento inicial	25
6.1.1.	Investimento fixo	25
6.1.2.	Investimentos pré-operacionais	26
6.1.3.	Estoques iniciais	26
6.1.4.	Capital de Giro	27
6.1.5.	Investimento total e fontes de recursos.....	27
6.2.	Gastos com pessoal.....	27
6.3.	Remuneração dos sócios	28
6.4.	Projeção de custos e despesas.....	29
6.5.	Custos do produto ou serviço	29
6.6.	Previsão de vendas	29
6.7.	Impostos sobre faturamento.....	30
6.8.	Projeções financeiras	31
6.8.1.	Fluxo de caixa	31
6.8.2.	Projeção de resultados.....	31
6.9.	Análise de Investimento	32
6.9.1.	Valor Presente Líquido (VPL).....	32
6.9.2.	Prazo de Retorno do Investimento (Payback).....	32
6.9.3.	Taxa Interna de Retorno (TIR).....	32
6.9.4.	Ponto de Equilíbrio (PE).....	33
6.9.5.	Rentabilidade	33

7. ELEVATOR PITCH	33
8. BUSINESS MODEL CANVAS.....	35
9. FEIRA DO EMPREENDEDOR	Erro! Indicador não definido.
10. CONCLUSÃO.....	35
11. REFERÊNCIAS.....	37
12. APÊNDICE	39

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O aplicativo pelada.com, teve sua motivação devido demanda crescente por atividades esportivas e a dificuldade que as pessoas têm em encontrar parceiros de treino e grupos com interesses semelhantes. Buscando preencher essa lacuna, fornecendo uma solução prática e eficiente para conectar entusiastas esportivos e facilitar a organização de eventos esportivos, como também oferecendo recursos para organização de eventos esportivos, desta forma os usuários podem enviar convites para participantes, definir o local e horário. Isso possibilita a criação de uma rede de contatos para a prática regular de esportes e organização de atividades esportivas de forma conveniente, visa atrair tanto amadores entusiastas quanto jogadores mais experientes, permitindo que eles encontrem pessoas e grupos compatíveis, criando uma rede de contatos para a prática regular de esportes.

O pelada.com busca gerar receita por meio de assinaturas e possíveis parcerias, garantindo a sustentabilidade financeira do negócio. Com um investimento inicial para desenvolvimento, marketing e suporte técnico, a expectativa é alcançar lucratividade dentro de um período razoável, dependendo do crescimento da base de usuários e da eficácia das estratégias de monetização adotadas.

1.1. Principais pontos do Negócio

O aplicativo pelada.com é uma plataforma móvel criada para facilitar a prática de esportes e conectar pessoas com interesses semelhantes. A escolha desse negócio foi motivada pela crescente demanda por atividades esportivas e pela dificuldade que as pessoas tendem a ter ao tentar encontrar grupos e parceiros de treino. Disponível para download gratuito em dispositivos IOS e Android. Os usuários podem se cadastrar e criar um perfil com informações sobre suas habilidades e esportes esportivos, utilizando o aplicativo para encontrar pessoas e grupos com interesses semelhantes, além de organizar eventos esportivos, tendo seu diferencial à combinação de recursos de busca por pessoas e grupos, juntamente com a organização de eventos esportivos. Isso permite que os usuários encontrem facilmente parceiros de treino e organizem jogos e atividades esportivas de maneira conveniente. O aplicativo possui uma ampla lista de esportes disponíveis, permitindo a busca por região, horário e nível de habilidade, e oferece recursos completos para a organização de eventos esportivos, como criação de jogos, convites e definição de

local e horário. Tendo seus principais clientes pessoas que deseja praticar esportes, encontrar parceiros de treino e participar de eventos esportivos. Isso inclui tanto amadores entusiastas quanto jogadores mais experientes em busca de oportunidades de prática regular. Os clientes estarão dispostos a pagar pelo produto, pois o aplicativo oferece uma solução conveniente e eficiente para encontrar pessoas e grupos com interesses semelhantes em relação a esportes. A possibilidade de organizar eventos esportivos e criar uma rede de contatos para a prática regular de esportes também é um incentivo para pagar pelo serviço.

O investimento inicial para desenvolver e lançar o aplicativo pelada.com envolve custos como desenvolvimento de software, design de interface do usuário, infraestrutura de servidor, marketing e contratação de uma equipe para desenvolvimento e suporte técnico. O valor do investimento pode variar dependendo da escala e complexidade do projeto, mas uma estimativa razoável seria de aproximadamente R\$427.621,35. Sendo a lucratividade esperada dependerá do número de usuários ativos e do modelo de negócio adotado. O aplicativo pelada.com pode gerar receita por meio de assinaturas contemporâneas ou administrativas, além de estabelecer parcerias comerciais com empresas relacionadas ao esporte, como marcas esportivas, clubes ou academias. Com uma base de usuários sólida e uma estratégia de monetização eficaz, a lucratividade pode ser significativa. Com o prazo de retorno do investimento dependerá de vários fatores, como o custo de aquisição de usuários, a taxa de crescimento da base de usuários e a força das estratégias de monetização. Em geral, espera-se que o investimento seja recuperado dentro de um período de 1 a 3 anos, considerando um crescimento estável do negócio.

O equilíbrio ocorre quando as receitas geradas pelo aplicativo pelada.com cobrem todos os custos operacionais e de manutenção, originados em um fluxo de caixa neutro. Esse ponto de equilíbrio será alcançado quando o número de usuários pagantes e a receita gerada pelos serviços e parcerias comerciais superarem os custos fixos e associados ao desenvolvimento, manutenção e suporte do aplicativo. É importante ressaltar que o sucesso do aplicativo pelada.com dependerá da sua capacidade de atrair e reter usuários ativos. Para isso, estratégias de marketing e divulgação serão fundamentais para aumentar a visibilidade e conscientização sobre a plataforma. Além disso, a qualidade do serviço oferecido, a facilidade de uso do

aplicativo e a capacidade de fornecer uma experiência satisfatória aos usuários serão elementos-chave para conquistar a fidelidade dos clientes.

Além disso, uma atualização constante do aplicativo, com base no feedback dos usuários e nas demandas do mercado será fundamental para manter a afinidade e a competitividade.

1.2. Empreendedores e experiência profissional

Rizielle Teixeira

Rizielle é profissional da área administrativa com mais de cinco anos de experiência e atualmente cursando Administração. No qual já concluiu projetos com sucesso, cumprindo prazos e orçamentos. Além disso, sua abordagem disciplinada e organizada permite que gerencie com eficiência todas as etapas de um projeto, desde o planejamento inicial até a implementação e monitoramento, e capaz de identificar os recursos necessários, alocar tarefas e garantir a colaboração entre os membros da equipe, buscando sempre a excelência e o sucesso coletivo.

Lucas Gamberini

Lucas é profissional do mercado financeiro, atuando no segmento de agências bancárias na área comercial. Além disso, possui quatro anos de experiência no segmento logístico, no qual atuava na coordenação de equipe e serviços administrativos.

Cursando administração, possui também certificações do segmento bancário, informática e gestão de equipe.

Suellem Campos

Atualmente no ramo de mercado financeiro, Suellem conta com mais de 10 anos atuando no mundo corporativo. Sua experiência é ampla, passando desde áreas administrativas, tecnologia da informação, segurança do trabalho em indústrias e setores financeiros e contábeis.

Cursando Administração, também possui cursos de formação em sua carreira, como técnico em informática e técnico em qualidade, além de outras certificações que julgou necessário em cada etapa de sua vida.

1.3. Dados do empreendimento

A empresa Pelada.com Tecnologia Ltda., conhecida pelo nome fantasia Pelada.com, é especializada no desenvolvimento e operação do aplicativo de mesmo nome. Localizada na Avenida dos Esportes, 123, na zona oeste de Belo Horizonte, Estado de Minas Gerais, a Pelada.com Tecnologia Ltda. O aplicativo Pelada.com visa preencher uma lacuna no mercado, proporcionando uma solução conveniente e eficiente para os entusiastas do esporte, com potencial para se tornar uma plataforma de referência no segmento esportivo.

1.4. Missão

A missão da Pelada.com é promover a prática regular de esportes, facilitando a conexão entre os entusiastas esportivos e criando oportunidades de participação em atividades esportivas de forma fácil e conveniente. Nossa razão de ser é fornecer uma plataforma abrangente e eficiente para os clientes que são pessoas apaixonadas por esportes, tanto amadores quanto jogadores mais experientes, que buscam parceiros de treino, grupos de prática e oportunidades de participação em jogos e eventos esportivos permitindo aos usuários encontrar pessoas e grupos com interesses semelhantes, além de organizar eventos esportivos de maneira simples e colaborativa.

1.5. Visão

Nossa visão é ser a principal plataforma de referência para a prática esportiva, conectando entusiastas esportivos em todo o mundo e facilitando a organização de eventos esportivos. Pretendemos ser reconhecidos como uma solução abrangente e confiável para aqueles que desejam encontrar parceiros de treino, participar de jogos e eventos esportivos, e manter um estilo de vida saudável.

1.6. Forma jurídica

Ao que se refere à forma jurídica o aplicativo pelada.com se aplica como simples nacional (Ltda), sendo registrada como Sociedade limitada, no qual podem ter seus registros realizados no Registro Civil de Pessoas Jurídicas ou na Junta comercial.

1.7. Enquadramento tributário

A organização é optante pelo simples nacional, pois é um regime tributário simplificado destinado a micro e pequena empresa, que é um regime de compartilhamento e arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às empresas de pequeno porte.

1.8. Capital social

Quanto ao Capital social da empresa, temos:

NOME DO SÓCIO	VALOR (\$)	% PARTICIPAÇÃO
LUCAS NATANAEL GAMBERINI	R\$ 16.600,00	33%
RIZIELLE THIFANY MANACES TEIXEIRA	R\$ 16.600,00	33%
SUELLEM LUCIA DA SILVA DIAS CAMPOS	R\$ 16.800,00	34%
	R\$ 50.000,00	100%

Fonte: elaborado pelos autores (2023)

1.9. Fonte de recurso

O capital da empresa é constituído a partir de capital próprio dos três sócios.

2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1. Clientes

O público-alvo do aplicativo é diversificado, abrangendo jovens e adultos, de ambos os sexos, mas com o mesmo objetivo, que é a prática de esportes.

2.2. Concorrentes

Em meio à concorrência do aplicativo como Chega+, Fintta, Appito, Peladeiros e Joga, o Pelada.com se destaca por sua extensa lista de esportes disponíveis e por sua facilidade de uso. Ele vai além ao oferecer sugestões personalizadas com base nas vibrações e nas vibrações do usuário. Além disso, o aplicativo se diferencia ao fornecer recursos abrangentes para a organização de eventos esportivos, permitindo a busca por região, horário e nível de habilidade desejada. O Pelada.com também se

destaca pela flexibilidade de seu plano de pagamento e por sua equipe eficiente de atendimento ao cliente. Através de uma estratégia de marketing eficaz e de um design intuitivo, o aplicativo busca posicionar-se como a opção preferida para os entusiastas de esportes que desejam encontrar parceiros e participar de eventos esportivos.

2.3. Fornecedores

O Pelada.com, aplicativo voltado para esportes e atividades físicas, estabelece parcerias e integrações com serviços de terceiros para fornecer funcionalidades específicas aos seus usuários. Esses serviços e fornecedores desempenham um papel fundamental no funcionamento do aplicativo, garantindo uma experiência completa e eficiente.

Em relação à hospedagem em nuvem, o Pelada.com utiliza serviços de provedores renomados, como Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure e Google Cloud Platform, para garantir a estabilidade e disponibilidade do aplicativo. Para os serviços de pagamento online, o aplicativo integra plataformas como Listra, PayPal e PagSeguro, proporcionando aos usuários opções seguras e ansiosos para realizar transações financeiras.

A funcionalidade de envio de notificações push é fornecida por serviços como Firebase Cloud Messaging, OneSignal e Empurrador, permitindo que o Pelada.com mantenha os usuários atualizados sobre eventos esportivos, novidades e confortáveis na plataforma. No que diz respeito à análise e monitoramento de dados, o Pelada.com utiliza ferramentas como Google Analytics, Mixpanel e Amplitude para obter insights valiosos sobre o uso do aplicativo, o engajamento dos usuários e a eficácia das estratégias de negócios. Os serviços de geolocalização são viabilizados por meio da integração com a API do Google Maps, Mapbox e Aqui Mapas, permitindo que os encontrem facilmente pessoas e grupos de usuários esportivos próximos à sua localização.

Além disso, pode estabelecer parcerias com empresas especializadas em materiais esportivos, como Netshoes, Centauro e Kanui, e fornecedores de equipamentos esportivos em geral, como Esportes Profissionais, Esportesbras e Esporte Legal. Essas parcerias estratégicas garantem acesso a uma ampla variedade de opções de produtos de qualidade, atendendo às necessidades e motivadas dos usuários. Ao selecionar fornecedores, o Pelada.com avalia aspectos como qualidade dos produtos, capacidade de atendimento à demanda, prazos de entrega e disponibilidade de

serviços pós-venda, como assistência técnica e substituição de peças. A localização geográfica dos fornecedores também é considerada, visando a redução de custos de frete e agilidade no processo de entrega.

Em suma, o Pelada.com estabelece parcerias estratégicas com uma variedade de serviços e fornecedores para garantir a qualidade, funcionalidade e satisfação dos usuários. Essas parcerias são fundamentais para a operação eficiente do aplicativo, fornecendo recursos essenciais, como pagamento, notificações, análise de dados, geolocalização e acesso a materiais esportivos de qualidade.

3. PLANO DE MARKETING

3.1. Produtos e serviços

O aplicativo Pelada.com é uma plataforma que fornece serviços relacionados ao esporte, sem a fabricação de produtos físicos. Suas características abrangem a busca por grupos e pessoas com esportes esportivos semelhantes, oferecendo filtros conforme região, horário e nível de habilidade para facilitar a conexão entre os praticantes. Além disso, com base nas informações fornecidas no perfil do usuário, o aplicativo sugere grupos e pessoas com interesses semelhantes, auxiliando na formação de uma rede de contatos e criando oportunidades esportivas. O Pelada.com também oferece recursos para a organização de eventos esportivos, permitindo que os usuários criem jogos, enviem convites aos participantes e definam local e horário, proporcionando uma maneira prática e eficiente de organizar atividades esportivas.

3.2. Preço

A estratégia de preço de venda adotada pelo aplicativo Pelada.com busca estabelecer preços competitivos e atrativos para os clientes, levando em consideração o valor percebido pelos serviços oferecidos e com o objetivo de encontrar um equilíbrio que permita cobrir os custos operacionais e garantir uma margem de lucro adequada, visando sustentar as operações e viabilizar investimentos futuros.

Conta com um plano avulso de R\$ 18,00 por utilização/pessoa e pretende ampliar para pacotes mensais e até mesmo anuais, com previsões de preço de

No que diz respeito à forma de pagamento, o Pelada.com oferece aos usuários a opção de realizar pagamentos online diretamente pelo aplicativo. Isso significa que os clientes podem utilizar pix, cartões de crédito, cartões de débito ou carteiras digitais, como PayPal, Google Pay, Apple Pay, entre outros, para autenticação de

pagamentos. Essa modalidade de pagamento traz praticidade e agilidade ao processo, tornando a experiência do usuário mais conveniente.

Quanto ao prazo de pagamento, o Pelada.com adota uma política de pagamento antecipado. Essa medida tem como objetivo garantir a segurança das reservas e evitar cancelamentos de última hora. Os clientes têm a opção de realizar o pagamento integral ou uma parte do valor do evento no momento da reserva, garantindo assim a confirmação e o comprometimento com a participação no evento esportivo organizado pelo aplicativo.

3.3. Divulgação e promoção

Para promover o aplicativo Pelada.com e convencer os clientes a utilizarem seus serviços, são explorados diversos meios de divulgação. A empresa emprega propagandas em mídias tradicionais, como jornais, revistas, rádios e televisão, a fim de alcançar um público mais amplo e diversificado. Além disso, é essencial a divulgação na internet, com o uso de redes sociais e campanhas de marketing digital, como o Google AdWords, para atingir o público-alvo de forma direcionada e segmentada. Outdoors estrategicamente posicionados em pontos da cidade ajudam a aumentar a visibilidade do aplicativo e despertar o interesse nas pessoas que transitam pela região. A distribuição de panfletos e cartões de visita em locais frequentados por clientes potenciais, como centros esportivos, academias, escolas e áreas de lazer, também é utilizada como forma de apresentação e informação sobre os serviços oferecidos. Com a elaboração de catálogos que destacam os recursos, funcionalidades e benefícios do aplicativo permitem sua distribuição em eventos esportivos ou estabelecimentos relacionados ao esporte, proporcionando uma maneira tangível de demonstrar o valor do Pelada.com. Além disso, a participação em feiras e exposições do segmento esportivo possibilita apresentar o aplicativo diretamente aos visitantes e estabelecer contatos com clientes potenciais.

A oferta de ouvir grátis e degustações permite que os usuários experimentem o aplicativo gratuitamente por um período limitado, vivenciando seus benefícios e recursos. Também são oferecidos descontos especiais para novos usuários e promoções temporárias como forma de incentivar a adesão ao aplicativo.

Por fim, o Pelada.com estabelece parcerias e patrocínios com eventos esportivos, times ou atletas, visando aumentar a visibilidade do aplicativo entre os praticantes de esportes e fortalecer sua imagem de marca. Essas estratégias de apresentação,

informação, lembrança e convenção são fundamentais para atrair e engajar os clientes, tornando o aplicativo uma escolha atraente para os entusiastas de esportes.

3.4. Distribuição e vendas

O aplicativo Pelada.com disponibiliza seus produtos e serviços aos clientes principalmente por meio de canais online e aplicativos móveis. Os clientes têm várias opções para acessar e utilizar os serviços oferecidos.

Uma das formas é baixar gratuitamente o aplicativo Pelada.com nas lojas de aplicativos, como a App Store e o Google Play, em dispositivos móveis com os sistemas operacionais IOS e Android. Por meio dessas plataformas, os usuários podem realizar o cadastro, criar um perfil e utilizar todas as funcionalidades do aplicativo. Outra opção é adquirir os serviços diretamente pelo site oficial do Pelada.com, onde os clientes podem realizar o cadastro e conversão do pagamento para ter acesso às funcionalidades do aplicativo. Como o aplicativo oferece serviços de busca de pessoas e grupos para a prática de esportes, não há prazo de entrega física de produtos. O acesso aos serviços é imediato após o cadastro e pagamento, proporcionando transparência e agilidade aos usuários. A empresa também pode disponibilizar um número de telefone para suporte ao cliente, onde os usuários podem tirar dúvidas, obter informações adicionais e resolver qualquer problema relacionado ao uso do aplicativo. Essa opção oferece um canal de comunicação direto e pessoal para atender às necessidades dos clientes. É importante ressaltar que o aplicativo Pelada.com é um serviço baseado em tecnologia, e, portanto, a maioria das pessoas felizes ocorre por meio de canais digitais. A disponibilidade 24 horas por dia e a praticidade de uso são características-chave que facilitam o acesso dos clientes aos serviços oferecidos pelo aplicativo.

3.5. Localização

Embora tenha um endereço físico na Avenida dos Esportes, número 123, na zona oeste de Belo Horizonte, Estado de Minas Gerais, é importante ressaltar que a empresa opera principalmente como um negócio de venda online, no qual não tem uma equipe trabalhando fisicamente no endereço mencionado, ela é composta por profissionais altamente compreensivos que se dedicam ao aprimoramento contínuo do aplicativo. O objetivo da Pelada.com Tecnologia Ltda. é oferecer recursos inovadores, uma interface intuitiva e um serviço de qualidade aos usuários, tornando

o engajamento e a participação em atividades esportivas mais fáceis e acessíveis. Por meio de uma abordagem baseada na venda online, a empresa busca atender às necessidades dos clientes de forma eficiente, proporcionando uma experiência satisfatória por meio de seu aplicativo. A Pelada.com Tecnologia Ltda. está comprometida em oferecer soluções tecnológicas que agregam valor aos entusiastas do esporte e os auxiliam na busca por parceiros e eventos esportivos emocionantes.

4. PLANO ESTRATÉGICO

4.1. Análise de SWOT

Ao realizar uma análise interna do aplicativo Pelada.com, podemos identificar seus pontos fortes e limitações existentes. Considerando que a entrada de uma nova empresa no mercado requer um grande volume de capital, conforme as forças de Porter, uma fraqueza evidente no aplicativo é a falta de infraestrutura necessária para investimentos, tanto na melhoria dos processos de marketing quanto na aquisição de novos materiais que auxiliem na qualidade e produção em massa.

Por outro lado, de acordo com a matriz de Ansoff, ao introduzir um novo produto em um novo mercado, temos uma diversificação, e o aplicativo Pelada.com tem a possibilidade de oferecer algo único para seus usuários, considerando que a maioria das redes de alimentação não atende às necessidades nutricionais dos praticantes de atividades físicas.

No que se refere às oportunidades, o aplicativo possui um número significativo de clientes interessados em seus serviços. Há também a possibilidade de abrir novos estabelecimentos de alimentação com opções semelhantes ou incluir essas opções nos cardápios de restaurantes renomados na região.

Quadro 2 – Matriz SWOT

Fatores Internos	S: Forças	W: Fraquezas
	<p>Ampla variedade de esportes disponíveis no aplicativo.</p> <p>Facilidade de uso e interface intuitiva.</p> <p>Recursos completos para organização de eventos esportivos.</p> <p>Sugestões personalizadas com base nas emoções dos usuários.</p> <p>Atendimento ao cliente eficiente.</p>	<p>Ausência de infraestrutura para investimentos em marketing e aquisição de novos materiais.</p> <p>Dependência de fornecedores online devido à escassez de fornecedores locais.</p> <p>Limitação na variedade de fornecedores de embalagens com padrões de qualidade e preocupação ambiental.</p>
Fatores Externos	O: Oportunidades	T: Ameaças
	<p>Número significativo de clientes interessados em esportes e atividades físicas.</p> <p>Possibilidade de expansão e abertura de novos estabelecimentos de alimentação.</p> <p>Demanda crescente por um estilo de vida saudável e alimentação adequada.</p> <p>Potencial de lucratividade devido à ampla divulgação e demanda crescente.</p>	<p>Competição acirrada com outros aplicativos esportivos no mercado.</p> <p>A dependência de fornecedores online pode afetar a disponibilidade e variedade de produtos.</p> <p>Desafio de encontrar fornecedores com materiais de qualidade e preocupação ambiental.</p> <p>Necessidade de enfrentar restrições e regulamentações governadas relacionadas à alimentação e atividades físicas.</p>

Fonte: elaborado pelos autores (2023)

Dessa forma, é crucial que uma organização tenha conhecimento sobre como administrar seu negócio de forma eficaz e busque consultoria de administração de empresas na região. É necessário investir capital na aquisição de tecnologia e na divulgação do produto, a fim de alcançar um cenário de alavancagem e possibilitar seu desenvolvimento.

Considerando que o aplicativo é inovador na região em fornecer esse tipo de serviço, temos, de acordo com a matriz de Ansoff, uma penetração de mercado e diversificação de produto. Isso proporciona a vantagem de não apenas fidelizar os clientes existentes, mas também obter uma estratégia altamente recompensadora.

No entanto, é necessário um investimento relativamente alto na aquisição de recursos necessários para experimentar e alcançar os clientes da região, como a cozinha, contratação de mão de obra e uma seleção criteriosa para evitar desperdícios na

execução do projeto.

Além disso, é importante considerar que hoje em dia, pessoas de todas as faixas etárias estão buscando um estilo de vida mais saudável, seja por questões estéticas ou de saúde. Essa tendência é incentivada por meios de comunicação, como programas de TV e redes sociais, por meio de influenciadores. Isso resulta em uma demanda crescente pelo produto oferecido pelo aplicativo, especialmente quando há ampla divulgação pela própria organização, demonstrando um grande potencial de lucratividade.

No entanto, dado que os fornecedores próximos são escassos no mercado de produtos fitness, a organização precisa entrar em contato com fornecedores online de locais mais distantes, o que limita a variedade de fornecedores disponíveis. Por exemplo, no caso do fornecimento de embalagens para refeições, os fornecedores locais não atendem ao mesmo padrão de qualidade e preocupação ambiental. Portanto, a opção é buscar fornecedores com materiais de melhor qualidade, embora com preços mais elevados.

4.2. BSC

Com o uso do Balanced Scorecard, o aplicativo Pelada.com pode estabelecer uma estratégia operacional clara e traduzir seus objetivos e metas em um mapa estratégico. Esse mapa estratégico abrange as perspectivas financeiras, cliente, processos internos e aprendizado e crescimento, estabelecendo uma relação de causa e efeito entre os objetivos estratégicos.

Ao associar os objetivos planejados a indicadores, metas e planos de ação, o Pelada.com pode obter uma visão mais clara do caminho a ser seguido pela empresa. Isso permite que a empresa concentre seus esforços de forma adequada, alinhando-se ao planejamento estratégico de médio em longo prazo.

A implementação do Balanced Scorecard também possibilita uma melhoria contínua, facilitando o monitoramento e a medição adequada dos resultados. Dessa forma, o aplicativo Pelada.com pode alcançar um retorno dos clientes, proporcionando uma experiência cada vez melhor e atingindo seus objetivos de forma eficaz.

Tabela 3 – Balanced Scorecard

	Objetivos	Metas	Indicadores	Iniciativas
Perspectiva financeira	Aumentar a receita e a rentabilidade.	Aumentar a receita em 20% no próximo ano.	Receita líquida mensal.	<ul style="list-style-type: none"> - Lançar campanhas de marketing direcionadas para atrair novos usuários. - Implementar um modelo de precificação planejado para maximizar a receita. - Identificar oportunidades de parcerias comerciais para consumo às receitas.
Perspectiva de aprendizagem e crescimento	Desenvolver uma equipe altamente capacitada e inovadora.	Realizar treinamentos para 100% dos funcionários no próximo ano.	Taxa de participação em treinamentos e programas de desenvolvimento.	<ul style="list-style-type: none"> - Fornecer oportunidades de aprendizado contínuo e desenvolvimento de habilidades. - Promova uma cultura de inovação e compartilhamento de conhecimento. - Realizar pesquisas de satisfação dos funcionários e implementar ações para melhorar o ambiente de trabalho.
Perspectiva dos processos internos	Aperfeiçoar a eficiência e a qualidade dos processos internos	Reduzir o tempo de resposta aos usuários em 30%.	Tempo médio de resposta ao suporte ao cliente.	<ul style="list-style-type: none"> - Automatizar processos para agilizar o atendimento ao cliente. - Realizar análises periódicas dos processos para identificar pontos de melhoria. - Implementar um sistema de gestão de qualidade para garantir a excelência dos serviços oferecidos.
Perspectiva do cliente	Proporcionar uma experiência excepcional aos usuários do aplicativo.	Aumentar a taxa de satisfação dos usuários para 90%.	Taxa de satisfação dos usuários por meio de pesquisas de feedback.	<ul style="list-style-type: none"> - Personalize as recomendações de acordo com a orientação dos usuários. - Aprimorar a usabilidade e a interface do aplicativo para facilitar a navegação. - Implementar um programa de fidelidade com benefícios exclusivos para os usuários mais engajados.

Fonte: elaborado pelos autores (2023)

5. PLANO OPERACIONAL

5.1. Layout

O layout do aplicativo pelada.com foi cuidadosamente projetado levando em consideração diversos aspectos relacionados à interface do usuário e à organização das informações. O principal objetivo é oferecer uma experiência agradável e eficiente para os usuários, garantindo que eles possam acessar as funcionalidades do aplicativo de forma simples e rápida. Uma das características importantes é a organização das telas e funcionalidades. O aplicativo foi controlado de maneira a facilitar a localização das diferentes funcionalidades, bem como a navegação entre as diversas telas. Isso permite que os usuários encontrem rapidamente o que estão

procurando e tenham uma experiência de uso fluida.

Além disso, o aplicativo é desenvolvido levando em consideração a compatibilidade móvel com diferentes dispositivos, como smartphones e tablets, e sistemas operacionais. Dessa forma, os usuários podem acessar o aplicativo independentemente do dispositivo que possuíam, aumentando a acessibilidade e a abrangência do serviço oferecido. A segurança é uma preocupação fundamental no layout do aplicativo. Foram implementadas medidas para garantir a proteção dos dados e informações dos usuários, evitando qualquer tipo de acesso não autorizado ou vazamento de dados sensíveis.

Por fim, o desempenho é um aspecto essencial do layout do aplicativo. Foi da busca a otimização para que o aplicativo seja rápido e responsivo, evitando qualquer tipo de lentidão ou falhas durante o uso. Isso contribui para uma experiência fluida e satisfatória para os usuários.

5.2. Capacidade produtiva

A capacidade produtiva do aplicativo Pelada.com, por meio de sua parceria com 100 quadras esportivas, proporciona aos usuários a conveniência de encontrar e reservar quadras em horários flexíveis, permitindo que eles desfrutem de suas atividades esportivas com facilidade. Essa ampla oferta de quadras e horários reforça o compromisso do Pelada.com em promover e facilitar a prática esportiva, conectando os entusiastas do esporte às melhores instalações disponíveis.

5.3. Processos operacionais

Os processos operacionais envolvendo o aplicativo Pelada.com desde o cadastro de usuários, pesquisa e reserva de quadras esportivas, pagamento e confirmação de reservas, comunicação e notificações, gerenciamento de eventos esportivos, atendimento ao cliente, até a manutenção e atualização constante do aplicativo. Todos esses processos são cuidadosamente projetados para proporcionar uma experiência conveniente, eficiente e satisfatória aos usuários do aplicativo Pelada.com.



Fonte: elaborado pelos autores (2023)

5.4. Plano de pessoal

5.4.1. Atribuições dos sócios

No aplicativo pelada.com, cada sócio desempenha um papel essencial no sucesso do aplicativo pelada.com, confiante com suas habilidades e conhecimentos específicos para diferentes áreas-chave do negócio. A colaboração e a sinergia entre eles são fundamentais para garantir o crescimento e a excelência do aplicativo.

Sócio A:

Suellem Campos:

- Responsabilidades estratégicas: O Sócio A é responsável por definir a visão e a estratégia do aplicativo pelada.com. Ele participa da tomada de decisões estratégicas, como expansão para novos mercados, estabelecimento de estratégias estratégicas e definição de metas e objetivos de longo prazo.
- Desenvolvimento e manutenção do aplicativo: O Sócio A lidera a equipe de desenvolvimento do aplicativo, supervisionando todo o processo de criação, atualização e manutenção da plataforma. Ele é responsável por garantir que o aplicativo seja funcional, fácil de usar e uma experiência satisfatória para os usuários.
- Gerenciamento da infraestrutura tecnológica: O Sócio A é responsável pelo gerenciamento da infraestrutura tecnológica necessária para o funcionamento do aplicativo, incluindo servidores, banco de dados, segurança da informação e backups. Ele deve garantir a escalabilidade e a disponibilidade do sistema, bem como a segurança dos dados dos usuários.
- Contratação e gestão de equipes técnicas: O Sócio A é responsável pela contratação e supervisão de desenvolvedores, designers e profissionais de TI. Ele deve garantir que a equipe esteja bem capacitada, motivada e clara com os objetivos da empresa.

Sócio B:

Lucas Gamberini

Responsabilidades financeiras: Responsável pela gestão financeira do aplicativo pelada.com. Isso inclui o controle das finanças, como elaboração do orçamento, controle de custos, análise de viabilidade financeira de projetos e definição de preços e políticas de pagamento. Ele também é responsável por garantir a saúde financeira da empresa, monitorando o fluxo de caixa, realizando investimentos adequados e buscando oportunidades de receitas.

- Parcerias e negócios: Responsável por estabelecer e manter parcerias estratégicas com fornecedores, patrocinadores e outros stakeholders relevantes para o negócio. Ele negocia contratos, acordos comerciais e busca oportunidades de colaboração que beneficiam o aplicativo.
- Marketing e vendas: Desempenha um papel importante na definição e implementação das estratégias de marketing e vendas do aplicativo. Isso inclui a identificação de mercados-alvo, a criação de campanhas publicitárias, o desenvolvimento de estratégias de aquisição de clientes e a análise do desempenho das ações de marketing. Ele busca promover o aplicativo e aumentar sua base de usuários.
- Relacionamento com clientes: Responsável pelo relacionamento com os clientes do aplicativo. Ele busca entender suas necessidades, receber feedback e solucionar problemas. Além disso, ele é responsável por desenvolver estratégias de fidelização de clientes e garantir uma excelente experiência do usuário.
- Desenvolvimento de novos negócios: Está envolvido no desenvolvimento de novas oportunidades de negócios relacionados ao aplicativo. Isso pode incluir a identificação de novos segmentos de mercado, o lançamento de novos recursos ou serviços, a expansão geográfica ou o desenvolvimento de parcerias estratégicas que impulsionam o crescimento da empresa.

Sócio C:

Riziele Teixeira

- Marketing e comunicação: O Sócio C é responsável pela estratégia de marketing e comunicação do aplicativo pelada.com. Ele desenvolve e

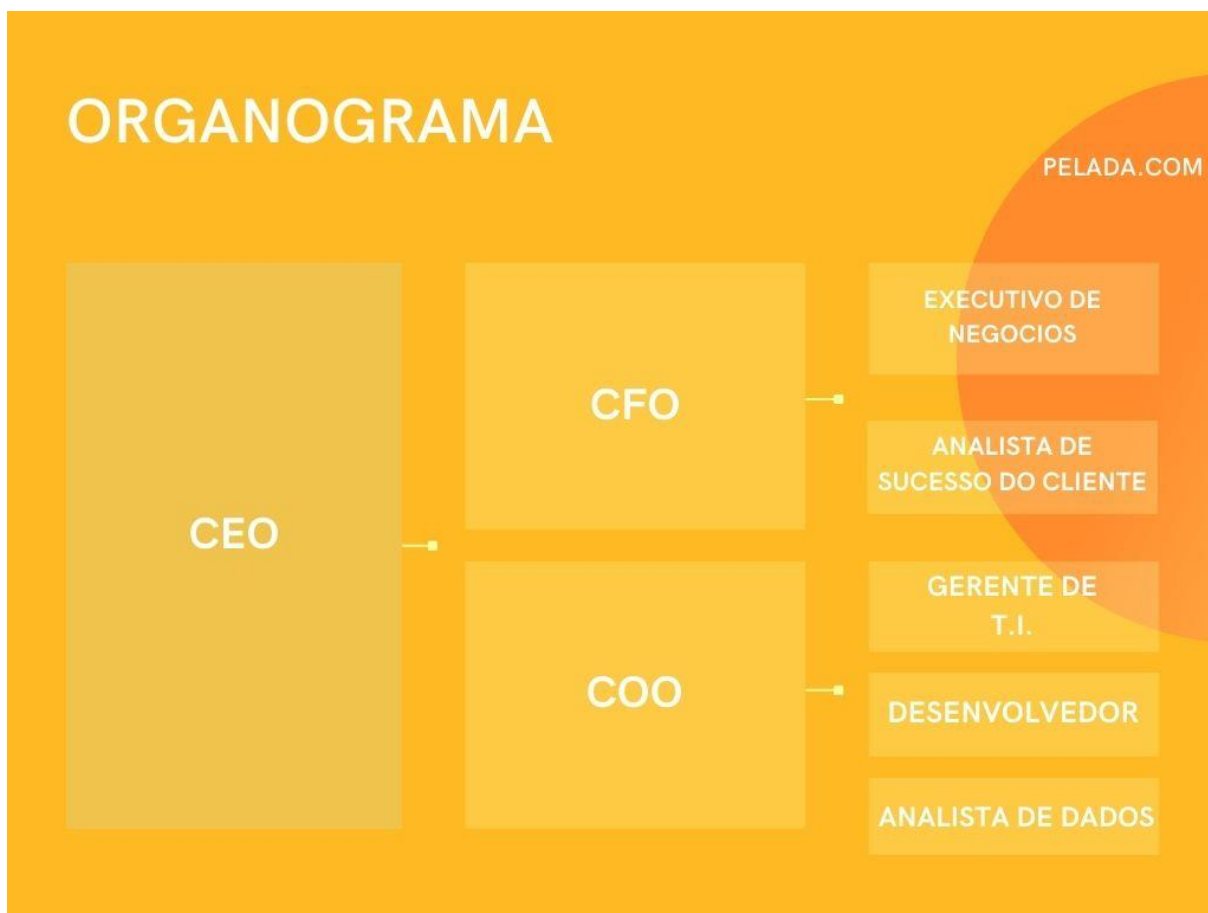
implementa campanhas de marketing para promover o aplicativo, atrair novos usuários e fortalecer a marca. Suas atribuições incluem a criação de conteúdo, gerenciamento das redes sociais, publicidade online, parcerias estratégicas e relações públicas.

- **Atendimento ao cliente:** Cuida do atendimento ao cliente do aplicativo. Ele é responsável por garantir que os usuários recebam suporte e assistência educacional, solucionando dúvidas, fornecendo orientações e resolvendo problemas. Além disso, ele coleta feedback dos usuários e utiliza essas informações para aprimorar a experiência do cliente e a qualidade do serviço.
- **Relacionamento com parceiros:** É responsável pelo relacionamento com os parceiros do aplicativo pelada.com. Isso inclui fornecedores, patrocinadores, parceiros comerciais e outros stakeholders. Ele busca oportunidades de parceria, negocia acordos e mantém uma relação próxima com esses parceiros, garantindo uma colaboração eficaz e aprovação para ambas as partes.
- **Análise de mercado:** Realiza análises de mercado para identificar oportunidades e tendências do setor esportivo. Ele monitora a concorrência, analisa o comportamento dos consumidores, avalia demandas e está motivado, e utiliza essas informações para orientar as estratégias de marketing e tomadas de decisão.
- **Desenvolvimento de novos mercados:** Busca expandir a presença do aplicativo pelada.com em novos mercados e segmentos. Ele realiza pesquisas de mercado, identifica nichos de atuação e desenvolve planos de expansão para atingir públicos adicionais. Ele também avalia a viabilidade de lançar novos produtos ou serviços relacionados ao ramo esportivo.

5.4.2. Pessoal

Começaremos com uma pequena equipe de 5 funcionários com foco no desenvolvimento do aplicativo e vendas a fim de que os resultados alcancem o esperado.

Consideramos que os trabalhos a serem exercidos não exigem atividade 100% presencial, considerando o modelo de trabalho home office e idas ao escritório quando julgar necessário.



6. PLANO FINANCEIRO

6.1. Investimento inicial

O investimento inicial é a soma de todos os valores financeiros que uma empresa precisará gastar para iniciar seu negócio.

Essas despesas são caracterizadas desde as primeiras taxas e impostos na abertura do CNPJ, até os móveis, demais materiais, serviços contratados e despesas variadas. É importante realizar a projeção dos valores, uma vez que, o montante é necessário para que a empresa saia do papel (plano de negócios) e vire realidade.

O investimento inicial do PELADA.COM será de R\$ 427.621,35.

6.1.1. Investimento fixo

A tabela 1 abaixo apresenta os gastos iniciais tangíveis para os inícios das atividades da empresa. O investimento totaliza em R\$ 42.829,35.

Item	Descrição	Qto.	Vl. Uni.	Total
1	NOTEBOOK PARA OS SOCIOS	3	R\$ 3.000,00	R\$ 9.000,00
2	NOTEBOOK DEV	3	R\$ 5.000,00	R\$ 15.000,00
3	NOTEBOOK FUNCIONARIO	2	R\$ 1.700,00	R\$ 3.400,00
4	CELULARES CORPORATIVO	2	R\$ 660,00	R\$ 1.320,00
6	MESA BAIA 4 LUGARES	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
7	CADEIRAS	8	R\$ 200,00	R\$ 1.600,00
8	TECLADO S/ FIO USB	8	R\$ 49,99	R\$ 399,92
9	MOUSE S/ FIO	8	R\$ 38,43	R\$ 307,44
10	AR CONDICIONADO	1	R\$ 4.274,99	R\$ 4.274,99
12	MATERIAL DE ESCRITORIO	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
13	IMPRESSORA	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
14	FILTRO DE AGUA	1	R\$ 527,00	R\$ 527,00
Total			R\$ 20.950,41	R\$ 42.829,35

Tabela 1 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.1.2. Investimentos pré-operacionais

A tabela 2 apresenta os gastos necessários para a abertura da empresa. São investimentos realizados com antecedência ao funcionamento legal.

Item	Descrição	Valor
1	REFORMA DO ESPAÇO	R\$ 20.000,00
2	INSTALAÇÃO AR CONDICIONADO	R\$ 2.000,00
3	IMPOSTOS E TAXAS ABERTURA DA EMPRESA	R\$ 2.500,00
4	AMBIENTAÇÃO E TREINAMENTO	R\$ 3.000,00
5	MARKETING DIGITAL/TRAFEGO PAGO	R\$ 5.000,00
7	DISPONIBILIZAÇÃO DO APP	R\$ 200,00
8	REGISTRO DA MARCA	R\$ 2.000,00
9	LICENÇA SOFTWARES DE DEV	R\$ 5.000,00
Total		R\$ 39.700,00

Tabela 2 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.1.3. Estoques iniciais

A empresa não estimará fluxo de estoque inicial uma vez que, o serviço é prestado de forma totalmente online, desde o primeiro contato até a finalização do contrato.

6.1.4. Capital de Giro

Ativo Circulante		Passivo Circulante	
	Prazo médio		Prazo médio
Caixa mensal	R\$ 1.684.800,00	Folha salarial	R\$ 324.688,00
		Aluguel	R\$ 76.680,00
		Contas de Consumo	R\$ 38.340,00
		Manutenção aplicativo	R\$ 120.000,00
		Repasse fornecedor	R\$ 780.000,00
TOTAL ATIVO	R\$ 1.684.800,00	TOTAL PASSIVO	R\$ 1.339.708,00
NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO			R\$ 345.092,00

Tabela 3 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.1.5. Investimento total e fontes de recursos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 42.829,35
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 39.700,00
3	Estoques iniciais	R\$ -
4	Capital de giro	R\$ 345.092,00
Total		R\$ 427.621,35

Tabela 4 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 427.621,35	100%
2	Recursos de terceiros	R\$ -	0%
Total		R\$ 427.621,35	100%

Tabela 5 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.2. Gastos com pessoal

A tabela 7 demonstra o quadro de funcionários que julgou necessário em médio prazo para o funcionamento da empresa. É possível verificar descrição do cargo e a folha salarial mensal.

Item	Função	No. de Empregados	Salário	Total
1	GERENTE DE T.I	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
2	DESENVOLVEDOR	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
3	ANALISTA DE DADOS	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
4	EXECUTIVO DE NEGOCIOS	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
5	ANALISTA DE SUCESSO DO CLIENTE	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Total		5	R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00

Tabela 6 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

A tabela 7 apresenta os gastos que a empresa terá com a folha salarial e demais direitos e benefícios dos funcionários da empresa Pelada.com.

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	...	Mês 12	Total
Salário	R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00	R\$ 243.600,00
Encargos sociais	R\$ 1.624,00	R\$ 1.624,00	R\$ 1.624,00	R\$ 1.624,00	R\$ 1.624,00	R\$ 19.488,00
Provisão de 13°					R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00
Provisão de Férias					R\$ 20.300,00	R\$ 20.300,00
Subtotal	R\$ 21.924,00	R\$ 21.924,00	R\$ 21.924,00	R\$ 21.924,00	R\$ 62.524,00	R\$ 303.688,00
Desp. Alimentação	-	-	-	-	-	-
Desp. Transporte/Ajuda de custo	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 21.000,00
Total	R\$ 23.674,00	R\$ 23.674,00	R\$ 23.674,00	R\$ 23.674,00	R\$ 64.274,00	R\$ 324.688,00

Tabela 7 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.3. Remuneração dos sócios

Fica acordado que a remuneração dos sócios se dará em 10% do lucro líquido a cada sócio, totalizando em 30%. É consenso que a empresa está em fase de expansão e o foco deverá ser no investimento da mesma.

Item	Sócio	Valor
1	Suellem Campos	10%
2	Lucas Gamberini	10%
3	Rizielle Teixeira	10%
Total		30%

Tabela 8 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.4. Projeção de custos e despesas

Apure os gastos da empresa considerando: custos fixos, custos variáveis, despesas fixas, despesas variáveis, custos indiretos e serviços terceirizados. Calcule os gastos mensais e faça a projeção anual contendo, no mínimo, cinco períodos. Considere o exemplo de a tabela seguir

Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	ALUGUEL DO IMOVEL	R\$ 14.400,00	R\$ 14.868,00	R\$ 15.336,00	R\$ 15.804,00	R\$ 16.272,00
2	CONTAS DE CONSUMO	R\$ 7.200,00	R\$ 7.434,00	R\$ 7.668,00	R\$ 7.902,00	R\$ 8.136,00
3	SERVICOS DE RH	R\$ 12.000,00	R\$ 12.390,00	R\$ 12.792,68	R\$ 13.208,44	R\$ 13.637,71
5	SERVIÇOS CONTABEIS	R\$ 12.000,00	R\$ 12.390,00	R\$ 12.792,68	R\$ 13.208,44	R\$ 13.637,71
Total		R\$ 45.600,00	R\$ 47.082,00	R\$ 48.589,35	R\$ 50.122,87	R\$ 51.683,42

Tabela 9 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.5. Custos do produto ou serviço

Considerando que nosso aplicativo só incidirá de custo no ato da contratação, utilizamos o mesmo raciocínio de cálculo da projeção de vendas:

Com a estimativa de locação de ao menos 50 quadras poliesportivas, haverá incidência de 15.600 partidas no primeiro ano. Considerando a negociação para locação destas quadras no valor de R\$50,00/h o custo estimado de repasse anual é de R\$ 780.000,00.

Item	Descrição dos custos	Valor Anual
1	REPASSE PARA QUADRAS POLIESPORTIVAS	R\$ 780.000,00

Tabela 10 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.6. Previsão de vendas

Para que se possa alcançar a efetivação do planejamento da empresa é necessário que se tenha uma expectativa precisa do ambiente futuro no qual a essa atuará e relacionar os elementos dessa expectativa (PASSARI, 2003).

Sendo assim, visando viabilizar o projeto, houve uma pesquisa interna meio ao público-alvo no qual o retorno é que a cada 100 pessoas (entre 18 e 49 anos) 43 pessoas não praticam esportes por falta de compatibilidade de horário e 18 não conhecem pessoas o suficiente para montar uma equipe.

Atualmente em Belo Horizonte, existe uma crescente demanda de quadras e arenas esportivas com bastante aderência e apreço do público. Pretendemos iniciar nossa parceria com cerca de 100 arenas e continuar com crescente curva em busca de

novos parceiros visando à demanda de nossos clientes. Não identificamos possíveis contratemplos visto que a tendência na prática de esportes é cada vez mais, entretanto, poderá haver menor interesse em temporadas mais frias, onde as pessoas têm preferência em permanecer em suas residências.

Nossas estimativas de cálculos se baseiam no seguinte desempenho:

Uma partida com ao menos seis pessoas optando ao pagamento avulso (R\$ 18,00) totalizaria R\$108,00 subtraindo o pagamento do aluguel da quadra (média de R\$ 50,00) nos fariam faturar aproximadamente R\$58,00.

Considerando que inicialmente haverá parceria com ao menos 100 quadras e arenas poliesportivas em Belo Horizonte, podemos calcular, levando em consideração o pouco conhecimento do aplicativo no início do projeto que teremos uma partida por dia ao menos em 50% das arenas parceiras.

Sendo assim, a tabela abaixo demonstra o faturamento estimado, levando em consideração 26 dias dentro de cada mês e a meta de inflação definida pelo CMN para 2023 (3,25%) e a meta de crescimento estipulada da empresa (25%):

PERÍODO	QTD DE PARTIDAS (312 DIAS)	VALOR POR PARTIDA	VALOR TOTAL
ANO 1	15.600	R\$ 108,00	R\$ 1.684.800,00
ANO 2	19.500	R\$ 111,51	R\$ 2.174.445,00
ANO 3	24.375	R\$ 115,13	R\$ 2.806.393,08
ANO 4	30.469	R\$ 118,88	R\$ 3.622.001,07
ANO 5	38.086	R\$ 122,74	R\$ 4.674.645,13
TOTAL			R\$ 14.962.284,27

Tabela 11 **Fonte: elaborado pelos autores (2023)**

6.7. Impostos sobre faturamento

Considerando o enquadramento da empresa pelo Simples Nacional, podemos verificar a alíquota e o valor a ser pago conforme tabela 12.

PERÍODO	VALOR TOTAL	ALÍQUOTA	IMPOSTO A PAGAR
ANO 1	1.684.800	16%	R\$ 233.928,00
ANO 2	2.174.445	16%	R\$ 312.271,20
ANO 3	2.806.393	16%	R\$ 413.382,89
ANO 4	3.622.001	21%	R\$ 634.980,22
ANO 5	4.674.645	33%	R\$ 894.632,89
TOTAL			R\$ 2.489.195,21

Tabela 12 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.8. Projeções financeiras

6.8.1. Fluxo de caixa

Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Saldo Inicial	-R\$ 427.621,35					
Vendas		R\$ 1.684.800,00	R\$ 2.174.445,00	R\$ 2.806.393,08	R\$ 3.622.001,07	R\$ 4.674.645,13
Total de entradas		R\$ 1.684.800,00	R\$ 2.174.445,00	R\$ 2.806.393,08	R\$ 3.622.001,07	R\$ 4.674.645,13
Saídas						
Folha Salarial		R\$ 324.688,00	R\$ 335.240,36	R\$ 346.135,67	R\$ 357.385,08	R\$ 369.000,10
Repasso parceiro		R\$ 780.000,00	R\$ 975.000,00	R\$ 1.218.750,00	R\$ 1.523.437,50	R\$ 1.904.296,88
Despesas		R\$ 45.600,00	R\$ 47.082,00	R\$ 290.832,00	R\$ 595.519,50	R\$ 976.378,88
Total de saídas		R\$ 1.150.288,00	R\$ 1.357.322,36	R\$ 1.855.717,67	R\$ 2.476.342,08	R\$ 3.249.675,85
Saldo não acumulado	-R\$ 427.621,35	R\$ 534.512,00	R\$ 817.122,64	R\$ 950.675,41	R\$ 1.145.658,99	R\$ 1.424.969,28

Tabela 13 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.8.2. Projeção de resultados

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	R\$ 1.684.800,00	R\$ 2.174.445,00	R\$ 2.806.393,08	R\$ 3.622.001,07	R\$ 4.674.645,13
(-) deduções e abatimentos	R\$ 233.928,00	R\$ 312.271,20	R\$ 413.382,89	R\$ 634.980,22	R\$ 894.632,89
(-) Comissão sobre vendas	-	-	-	-	-
(=) Vendas líquidas	R\$ 1.450.872,00	R\$ 1.862.173,80	R\$ 2.393.010,19	R\$ 2.987.020,84	R\$ 3.780.012,23
(-) Custo de serviços	R\$ 780.000,00	R\$ 975.000,00	R\$ 1.218.750,00	R\$ 1.523.437,50	R\$ 1.904.296,88
(=) Lucro bruto operacional	R\$ 670.872,00	R\$ 887.173,80	R\$ 1.174.260,19	R\$ 1.463.583,34	R\$ 1.875.715,36
(-) despesas administrativas	R\$ 45.600,00	R\$ 47.082,00	R\$ 48.589,35	R\$ 50.122,87	R\$ 51.683,42
(-) depreciação	-	-	-	-	-
(=) Lucro líquido operacional	R\$ 625.272,00	R\$ 840.091,80	R\$ 1.125.670,84	R\$ 1.413.460,47	R\$ 1.824.031,94
Lucratividade (%)	37%	39%	40%	39%	39%
Rentabilidade (%)	146%	196%	263%	331%	427%

Tabela 14 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

6.9. Análise de Investimento

6.9.1. Valor Presente Líquido (VPL)

$$K_e = R_f + B (R_m - R_f)$$

$$e = 12,75\% + 1 (17,75 - 12,75)$$

$$= 12,75 + 1 * 5$$

$$= 17,75$$

-427.621,35 CHS G Cfo

534.512,00 G Cfj

817.122,64 G Cfj

950.675,41 G Cfj

1.145.658,99 G Cfj

1.424.969,28 G Cfj

17,75 i

F NPV

VPL = R\$ 2.423.419,72

6.9.2. Prazo de Retorno do Investimento (Payback)

$$427.621,35 / 534.512,00 = 0,80$$

$$0,8012 = 9,60$$

$$0,630 = 18$$

PB = 9 meses e 18 dias

6.9.3. Taxa Interna de Retorno (TIR)

-427.621,35 CHS G Cfo

534.512,00 G Cfj

817.122,64 G Cfj

950.675,41 G Cfj

1.145.658,99 G Cfj

1.424.969,28 G Cfj

F IRR = 156,04%

6.9.4. Ponto de Equilíbrio (PE)

CUSTO FIXO	Valor	CUSTO VARIÁVEL	Valor
ALUGUEL	R\$ 64.028,82	CONTAS DE CONSUMO	R\$ 38.340,00
FOLHA SALARIAL	R\$ 324.688,00	MARKETING	R\$ 5.000,00
TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS	R\$ 24.000,00	TRIBUTOS	R\$ 233.928,00
MANUTENÇÃO APP	R\$ 120.000,00	REPASSE PARCEIRO	R\$ 780.000,00
TOTAL	R\$ 532.716,82	TOTAL	R\$ 1.057.268,00

Tabela 15 Fonte: elaborado pelos autores (2023)

$$= (1.057.268/1.684.800) \times 100 = 62,75\%$$

$$= 532.716,82 / (1-62,75\%)$$

$$= 532.716,82 / 0,37$$

$$\text{PE} = 1.430.11,27$$

6.9.5. Lucratividade

$$= (625.272,00 / 1.684.800) * 100$$

$$= 37\%$$

6.9.6. Rentabilidade

$$= (625.272,00/427.621,35) * 100$$

$$= 146\%$$

7. ELEVATOR PITCH

Segundo a OMS o Brasil tem como estimado até o ano de 2035 41% de sua população obesa, isso é maior do que o estimado a nível mundial que é de 24%.

Levando esses dados em consideração e os dados de pesquisas internas, percebemos que grande parte dos jovens e adultos não realizam atividades físicas por questão de horário, disponibilidade e falta de companhia e atividades realizadas em grupo.

O Pelada.com vem para suprir essa demanda. É um aplicativo que tem o objetivo de reunir pessoas conforme disponibilidade, localização, nível de realização de atividades físicas e preferencias de esportes.

É realizada uma interação online onde serão criados grupos abertos ou fechados para práticas de esportes em qualquer horário do dia e da noite conforme disponibilidades

das quadras esportivas e fechamento de grupos para a data e horário, conectando-os com parceiros de jogos e eventos esportivos em sua região. Nossa plataforma oferece uma ampla variedade de esportes para escolher, desde futebol corrida, tênis e muito mais até. Uma das nossas principais vantagens competitivas é a facilidade de uso e a interface intuitiva do aplicativo. Com apenas alguns cliques, os usuários podem encontrar jogos disponíveis próximos a eles, filtrar por nível de habilidade, horário e localização, e até mesmo receber sugestões personalizadas com base em suas escutas.

Além disso, o Pelada.com se destaca por seus recursos completos para organização de eventos esportivos. Se você está procurando criar seu próprio jogo ou participar de um torneio local, nosso aplicativo oferece todas as ferramentas necessárias para planejar, convidar participantes e gerenciar sua partida de forma eficiente. Estamos comprometidos em fornecer um atendimento ao cliente excepcional, garantindo que nossos usuários tenham a melhor experiência possível. Também oferecemos um plano de pagamento flexível, adaptado às necessidades de cada usuário.

Com uma estratégia de marketing eficaz e um design intuitivo, estamos nos posicionando como a opção preferida para os entusiastas de esportes que desejam encontrar parceiros e participar de eventos esportivos.

No Pelada.com, acreditamos que todos devem ter a oportunidade de se envolver em atividades esportivas de forma fácil e divertida.

8. BUSINESS MODEL CANVAS



Fonte: elaborado pelos autores (2023)

9. CONCLUSÃO

Com base nos dados e informações apresentadas neste trabalho, concluímos que o Pelada.com é um negócio viável e altamente atrativo. O aplicativo oferece uma solução conveniente para os entusiastas de esportes, conectando-os com parceiros de jogos e eventos esportivos em sua região. Com uma ampla lista de esportes disponíveis, facilidade de uso e recursos completos para organização de eventos esportivos, o Pelada.com atende às necessidades e desejos dos usuários de forma eficiente.

Através de uma estratégia de marketing eficaz e um design intuitivo, o Pelada.com busca se posicionar como a opção preferida para os amantes do esporte que desejam encontrar parceiros e participar de eventos esportivos. Além disso, o atendimento ao cliente eficiente e um plano de pagamento flexível aumentam a atratividade do negócio. A demanda por atividades esportivas e estilo de vida saudável está em constante crescimento, impulsionada pela conscientização e incentivo da mídia e influenciadores. O Pelada.com aproveita essa tendência e oferece uma plataforma

única para os usuários encontrarem jogos e eventos esportivos de acordo com seus ouvidos.

A localização estratégica do Pelada.com na região de Belo Horizonte, em Minas Gerais, proporciona uma base sólida para atender ao público interessado em esportes na área. Além disso, a presença online do negócio permite alcançar usuários além dessa região, ampliando o potencial de crescimento e lucratividade.

Considerando todos esses aspectos, acreditamos que o Pelada.com tem um excelente potencial de lucratividade e sucesso. Com uma abordagem inovadora, foco na experiência do usuário e um mercado em expansão, o negócio está bem-posicionado para se tornar uma plataforma de referência no segmento esportivo. A viabilidade e atratividade do negócio do Pelada.com são respaldadas pela demanda crescente por atividades esportivas, recursos completos oferecidos pelo aplicativo, estratégia de marketing eficaz e capacidade de atender às necessidades dos usuários. Com esses pontos fortes, o Pelada.com tem todas as condições para alcançar o sucesso e se destacar no mercado.

10. REFERÊNCIAS

- BULGACOV, S. **Manual de gestão empresarial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- CHÉR, R. **O meu próprio negócio**. 2. ed. São Paulo: Negócio, 2002.
- CHIAVENATO, I. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4.ed., rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2012.
- CHIAVENATO, I. **Gestão de Pessoas**: o novo papel dos recursos humanos nas organizações. 4ª.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2014.
- CHIAVENATO, I. **Teoria geral da administração**. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1999 .695p. v.1.
- DOLABELA, F. D. **O segredo de Luísa**. 14. ed. São Paulo: Cultura, 2006.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.
- DORNELAS, J; BIM, A; FREITAS, G; USHIKUBO, R. **Plano de Negócios com o Modelo Canvas**: Guia Prático de Avaliação de Ideias de Negócio a Partir de Exemplos. Rio de Janeiro: LTC, 2018.
- GITMAN, L. J. **Princípios de Administração Financeira**. 12 ed. São Paulo, 2010. 775p.
- HORNGREN, C. T; DATAR, S. M; FOSTER, G. **Contabilidade de custos**: uma abordagem gerencial. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004. 526p. v. 1.
- HORNGREN, C. T; DATAR, S. M; FOSTER, G. **Contabilidade de custos**: uma abordagem gerencial. 11. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2004. 310p. v. 2.
- IRELAND, D; HOSKISSON, R. E; HITT, M. A. **Administração Estratégica**. 3 ed. São Paulo: Cengage Learning, 2017.
- KOTLER, P. **Administração de marketing**: análise, planejamento, implementação e controle. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- LESSA, J. F; VASCONCELLOS, A. C.; MAGALHÃES, M. H. A. (Col.); BORGES, S. M. (Col.). **Manual para normalização de publicações técnico-científicas**. 8. ed. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2014. 258p.
- LINS, L. S. **Empreendedorismo**: uma abordagem prática e descomplicada. São Paulo: Atlas, 2015
- OLIVEIRA, D. P. R. **Estratégia empresarial e vantagem competitiva**: como estabelecer, implementar e avaliar. E ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PWC. PricewaterhouseCoopers Brasil. **Como criar um plano de negócio**. Brasil, 2010. Disponível em: <https://endeavor.org.br/>. Acesso em: 11/07/2016.

ROSS, S. A; WESTERFIELD, R. W; JAFFE, Jeffrey F. **Administração financeira; corporate finance**. 2. ed. Tradução: SANVICENTE, Antonio Zoratto . São Paulo: Atlas, 2010. 776p.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como elaborar um plano de negócio**. Brasília, 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 11/07/2016.

SPILLER, E. S. et. al. **Gestão de Serviços e Marketing Interno**. 4ª Ed. Rio de Janeiro: FGV editora, 2011.

11. APÊNDICE



Figura: Logomarca



Figura: Canvas

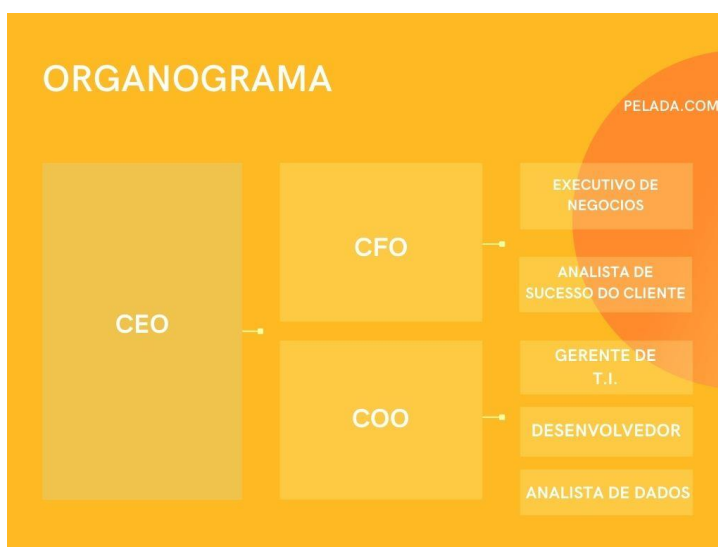


Figura: Organograma



Figura: Processo de utilização

Vídeo:

<https://youtu.be/Vw5Y1hi55j4>