

UNifeob

CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS



UNifeob

PROJETO INTEGRADO

ESCOLA DE NEGÓCIOS

2020



UNIFEOB
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos
ESCOLA DE NEGÓCIOS
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
ERA, ESCOLA DIGITAL

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2020

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
EMPRESA**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Administração Estratégica – Prof. José Márcio Carioca

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria

Gestão Orçamentária – Prof. Antonio D. Fortes

Alunos:

Willian de Paiva Sousa, RA 19000559

Tarcísio Pires Coimbra, RA 19001243

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2020

1 Sumário Executivo	6
1.1 Resumo (Resumo Geral do projeto - tem relacionamentos com todas as unidades)	6
1.2 Dados dos empreendedores (Marcelo)	6
1.3 Missão, Visão e Valores da empresa (Carioca)	7
1.4 Setores de atividade (Marcelo)	7
1.5 Forma jurídica (Max)	7
1.6 Enquadramento tributário (Max)	7
1.7 Capital social (Marcelo)	8
1.8 Fonte de recursos (Marcelo)	8
1.9 Documentação exigida para abertura da empresa (Chico)	9
1.10 Contrato Social (Chico)	9
1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial (Chico)	9
1.12 Receita Federal – CNPJ (Chico)	9
1.13 Receita Estadual – IE (Chico)	9
1.14 Prefeitura Municipal (Chico)	10
1.15 Alvarás (Chico)	10
1.16 Licenças (ambiental, ANVISA, etc) (Chico)	10
2 Análise de mercado (Carioca)	10
2.1 Estudo dos clientes	10
2.2 Estudo dos concorrentes	11
2.3 Estudo dos fornecedores	11
3 Plano de marketing	11
3.1 Produtos e serviços (Marcelo)	11
3.2 Preço (Max)	11
3.3 Estratégias promocionais (Marcelo)	11
3.4 Estrutura de comercialização (Marcelo)	12
3.5 Localização do negócio (Marcelo)	12
4 Plano operacional (Marcelo)	12
4.1 Leiaute	12
4.2 Capacidade instalada	12
4.3 Processos operacionais	12
4.4 Necessidade de pessoal	13
5 Plano financeiro (Fortes)	13
5.1 Investimentos fixos	13
5.2 Estoque inicial	15
5.3 Caixa mínimo	15
5.4 Investimentos pré-operacionais	16
5.5 Investimento total	17

5.6 Faturamento mensal	18
5.7 Custo unitário	18
5.8 Custos de comercialização	19
5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV	20
5.10 Custos de mão-de-obra	20
5.11 Custos com depreciação	20
5.12 Custos fixos operacionais mensais	21
5.13 Demonstrativo de resultados	21
5.14 Indicadores de viabilidade	22
6 Construção de cenário (Marcelo)	22
6.1 Ações preventivas e corretivas	22
7 Avaliação estratégica (Carioca)	24
7.1 Análise da matriz F.O.F.A	24
8 Avaliação do plano (Marcelo)	25
8.1 Análise do plano	25

1 Sumário Executivo

1.1 Resumo

RESUMO

ERA ESCOLA DIGITAL, startup focada em desenvolver pessoas e networking, gerando profissionais e projetos disruptivos que possam mudar o mundo no futuro, com um método de ensino integrado onde não é necessário professores e polos presenciais, introduzindo uma nova modalidade de ensino no país e no mundo.

Nosso programa tem como objetivo oferecer cursos e conteúdos gratuitos semelhante a uma faculdade ou especializações em diversas áreas, com cursos com a duração de até 3 anos, podendo ser concluídos em até 6 meses, dependendo do aluno, seu foco e interação com o projeto.

Com uma metodologia focada em gerar networking, iremos trabalhar com grupos onde alunos que poderão interagir e desenvolver ideias através de projetos propostos trazendo a teoria e pratica em todo nosso ensino, afinal, só aprendemos fazendo.

No futuro temos o intuito de gerar pessoas e projetos que possam juntar-se ao nosso grupo e nossos experts aprimorando e desenvolvendo sua ideia para o mercado de trabalho. Com empresas parceiras, temos um projeto focado no modelo hackathon, onde vamos obter problemas que existem nas empresas, e distribuir nas modalidades relacionadas em nossa base e gerar oportunidades para os melhores projetos focando na resolução dos problemas e inovações que sua ideia pode trazer.

Em suma, temos o interesse de gerar pessoas ou grupos que possam realmente fazer diferença na vida das pessoas em si, não com o intuito em ganhar dinheiro, mas em gerar transformações. Com o intuito de gerar informação e networking juntos, temos o objetivo de um dia não só unir pessoas do mesmo país, mas do mundo todo.

1.2 Dados dos empreendedores

Nome:	Willian de Paiva Sousa		
Endereço:	Reny Nabuco, 152		
Cidade:	Tapiratiba	Estado:	São Paulo

Nome:	Tarcísio Pires Coimbra		
Endereço:	Cesario travassos, 120		
Cidade:	Vila Conceição	Estado	São Paulo
Perfil:			
Atribuições			

1.3 Missão, Visão e Valores da empresa

Missão

Implementar a cultura do conhecimento e conseguir unir e educar o máximo de pessoas as tornando capazes de gerenciar, pensar e guiar empresas e a sociedade como um todo em um só lugar.

Visão

Ser referência na arte de inovar e conectar pessoas ao redor do mundo gerando transformação e oportunidades.

Valores

Conexão, humanização, foco na sociedade e educação sem barreiras para todo mundo.

1.4 Setores de atividade

Nossa startup atuara no setor de ensino online, onde o foco é o desenvolvimento pessoal e profissional dos alunos. Oferecendo desde mini cursos em diversas áreas de gestão até consultorias voltadas para o crescimento profissional.

Startup focada no setor de ensino, criação e implementação de projetos, onde vamos oferecer especializações nas áreas já atuantes e no futuro conectar pessoas gerando ideias e projetos.

Teremos desde mini cursos até especializações de alto nível. Também ofereceremos consultoria de ensino e de aprimorações de processos e inovação para empresas.

1.5 Forma jurídica

Atuaremos como uma Sociedade Empresária de responsabilidade limitada, integralizando nosso capital para nos assegurar quanto a nossa reponsabilidade, registrando nossa forma jurídica através da juta comercial do estado de São Paulo.

1.6 Enquadramento tributário

Nosso enquadramento tributário resume-se no regime de Simples Nacional, uma forma de tributação simplificada que une impostos municipais, estaduais e federais e uma única alíquota, de acordo com o ramo de atividade. Resumindo em nosso faturamento médio mensal de R\$32.154,44, obtemos uma alíquota de 8,93%, muito abaixo que as alíquotas de Lucro Real e Lucro Presumido, motivo pelo qual escolhemos essa forma de tributação.

1.7 Capital Social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Willian de Paiva Sousa	R\$15.00,00	50,00
Total		R\$15.00,00	50,00

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Tarcísio Pires Coimbra	R\$15.00,00	50,00
Total		R\$15.00,00	50,00

1.8 Fonte de recursos

Iniciaremos nosso projeto com capital próprio e também com serviços que vamos oferecer para empresas e projetos que criaremos e lançaremos futuramente com nossos alunos interessados na parceria com nossa empresa.

Vamos oferecer para empresas criação de conteúdo exclusivo para treinar e capacitar equipes e colaboradores de acordo com o mercado atuante e tarefa que trabalha. A criação de projetos para resoluções de problemas, e inovações de processos convencionais que reduzem falhas e podem resultar em mais produtividade.

Também temos o foco e interesse de auxiliar alunos parceiros a desenvolver e aprimorar sua ideia para lança-la no mercado e assim termos uma participação considerável dos projetos.

DIREITO EMPRESARIAL

Nossa sociedade será de tipo LTDA, ou seja, nós sócios teremos responsabilidades limitadas, onde será feito a divisão das cotas e a porcentagem de direito de casa sócios, formalizadas essas informações e acordadas no contrato social. Para início das atividades é necessário o registro na junta comercial e solicitações na receita federal para emissão do CNPJ, na secretaria da fazenda para emissão da Inscrição Estadual e recolhimento de ICMS e na Prefeitura local para liberação do alvará de funcionamento.

1.9 Documentação exigida para abertura da empresa

Os principais documentos necessários para abertura de uma empresa são os documentos pessoas dos sócios e o contrato social já elaborado e autenticado, esses documentos devem ser apresentados na Junta Comercial da jurisdição local e assim o primeiro cadastro será feito e posteriormente os outros.

1.10 Contrato Social

O contrato social é um documento muito importante para uma empresa pois contém as principais informações necessárias para registro da empresa, como por exemplo, endereço onde a empresa irá se instalar, qual o setor de atividade a ser exercido, identificação dos sócios contendo suas responsabilidades jurídicas, divisão de cotas, qual regime tributário a empresa irá adotar, qual será o capital social, entre outras cláusulas acordadas entre sócios que serão cumpridas até a data da próxima alteração do contrato.

1.11 Registro da Empresa – Junta Comercial

A junta comercial é o órgão estadual responsável pela abertura e registro de empresas.

1.12 Receita Federal – CNPJ

O Cadastro nacional de pessoa jurídica é a identificação da empresa, se faz necessário quando a empresa é criada e pode ser feito pela internet no site da Receita Federal.

1.13 Receita Estadual – IE

A inscrição estadual é um registro que formaliza a inscrição da empresa na responsabilidade estadual e que regulariza a mesma como contribuinte do ICMS.

1.14 Prefeitura Municipal

É necessário o registro da empresa na prefeitura local para ser concedido a autorização de emissão de nota fiscal de prestação de serviço, registrando e recolhendo assim todos os impostos de responsabilidade da empresa.

2 Análise de mercado

2.1 Estudo dos clientes

Público 1

Pessoas com o interesse em conhecimento e especializações específicas com ou sem poder aquisitivo para aderir ou ingressar em um curso ou uma faculdade em si.

Público 2

Pessoas que procuram especializações em diversas áreas da gestão e buscam uma forma de ensino diferente da tradicional.

Público 3

Pessoas já capacitadas, mas que querem aumentar e aprimorar sua rede de networking para criação de projetos.

Público 4

Pessoas com projetos existentes que querem aprimorar e achar pessoas com o mesmo intuito e interesse para execução do mesmo.

Público 5

Empresas que necessitam de treinamento e especialização para seus funcionários, tendo o foco de integrar a empresa como um todo.

Público 6

Empresas com problemas em seus processos, ou necessidade de criação de processos ou projetos específicos para aprimorar suas atividades.

Público 7

Empresas com projetos existentes com necessidade de profissionais capacitados para execução do mesmo.

Com uma metodologia não vista no mercado ainda, vamos trazer um ambiente onde alunos terão prazer de aprender mais e executar tarefas onde poderão e vão fazer a diferença no futuro deles mesmo, de graça.

Primeiramente teremos estrutura para atender pessoas do Brasil, e posteriormente estudar, desenvolver e aplicar esse projeto em todo o mundo.

2.2 Estudo dos concorrentes

Com uma breve análise do mercado, não conseguimos identificar nenhum concorrente que ofereça os mesmos serviços a níveis gratuitos e com o olhar de desenvolvimento pessoa que pretendemos implementar na vida de nossos clientes. Porém, isso não significa que as grande instituições de ensino não seja nosso concorrente, porém, temos algo a mais a oferecer.

2.3 Estudo dos fornecedores

Não teremos fornecedores diretos, seremos os fornecedores de serviços.

3 Plano de marketing

3.1 Produtos e serviços

Nosso projeto atuará no setor educacional, trabalhando de forma online a seguinte divisão de serviços a serem prestados:

- Minicursos gratuitos;
- Cursos profissionalizantes com certificado gratuitos;
- MBA's gratuitos;
- Desenvolvimento de cursos específicos para empresas e negócios.
- Mentoria e consultoria para criação de projetos para empresas;
- Mentoria e consultoria para criação, aprimoração e lançamento de projetos;
- Criação, aprimoração de projetos e processos para empresas;

3.2 Preço

PRODUTO/SERVIÇO	QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA
CURSO 1 (PERPETUO)	15,00	R\$ 399,00
CURSO 2	10,00	R\$ 599,00
CURSO 3	10,00	R\$ 599,00
MENTORIA 1	2,00	R\$ 2.500,00
MENTORIA 2	2,00	R\$ 2.500,00

3.3 Estratégias promocionais

Inicialmente vamos liberar nossos cursos, iniciando pelos minicursos profissionalizantes, e captar o máximo de leads (clientes) possível para formar 3 turmas no início do projeto.

Por se tratar de especializações gratuitas e de qualidade, vamos conseguir ter uma ótima

proposta, pois não dependera de poder aquisitivo de cada indivíduo, e sim na curiosidade do mesmo em nosso conteúdo com nossas ações de marketing. Com essa ação as pessoas terão pelo menos o interesse de avaliar se a metodologia é boa ou não.

Na captação dos dados da pessoa na hora de se cadastrar, vamos avaliar qual o LTV (Life time Value) que esse cliente gera para nossa empresa, e assim trabalhar em estratégias de retenção.

3.4 Estrutura de comercialização

Vamos trabalhar em uma estrutura online de ensino, e com uma parceria com a Google for Education, vamos fornecer uma estrutura de sala de aula online para nossos alunos interagirem como um todo.

3.5 Localização do negócio

Por se tratar de uma estrutura online, vamos conseguir atender alunos do Brasil todo e posteriormente vamos atender o mundo todo.

4 Plano operacional

4.1 Leiaute

Área para alunos iniciantes onde vão interagir com seus colegas de trabalho e professores.

Área para alunos já em finalização de curso, onde vão ter o poder de ajudar e orientar alunos iniciantes para assim conseguir seu certificado de formação, através de um sistema avaliado por pontuação e tarefas feitas.

Área para empresas, onde profissionais de empresas vão conseguir entrar, interagirem entre si e desenvolver em cima do que for proposto.

Área para alunos interagirem e gerarem networking.

4.2 Capacidade instalada

Vamos utilizar os serviços da Amazon, onde vamos conseguir sempre aprimorar nossa estrutura de acordo com nossa demanda ao longo do tempo, poupando recursos e dinheiro. Inicialmente vamos começar com uma VPS capaz de ter múltiplos acessos simultâneos sem perca de velocidade.

4.3 Processos operacionais

Desenvolvimento de Conteúdo

Contaremos com parceiros com alta bagagem de mercado, já relacionados com o mercado de ensino para desenvolver nossos cursos nas áreas propostas.

Avaliação dos alunos

Teremos uma plataforma orientar nas importantes para avaliação de nossos alunos, desde o tempo que interage com nossa plataforma como um todo, até em quanto tempo é resolvido as atividades propostas, tendo como foco observar o desempenho do aluno na capacidade de resolver e desenvolver soluções para problemas, habilidade de se conectar e liderar sua equipe, facilidade e familiaridade com o tema escolhido para estudo e qual a importância que o aluno dá para os temas propostos e nossos processos de ensino.

Consultoria em desenvolvimento de projetos/processos

Contaremos com experts focados no desenvolvimento de projetos, processos e startups para analisar e avaliar tanto as ideias de nossos alunos para dar feedbacks e posicionamentos até a necessidades de empresas que procuram nossos serviços.

Processo de vendas

Vamos ter um processo de vendas definidos em 4 etapas onde vamos desde a geração de clientes com interesse em nossos serviços em específicos, até em planos de retenção para tornar esse cliente fiel ao decorrer do tempo.

4.4 Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias

5 Plano financeiro

5.1 Investimentos fixos

A – Imóveis

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1				
SUB-TOTAL				

B – Máquinas

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1				
SUB-TOTAL				

C – Equipamentos

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1	WEBCAM	2,0	R\$ 699,00	R\$ 1.398,00
2	MICROFONE	1,0	R\$ 500,00	R\$ 500,00
SUB-TOTAL				R1.898,00

D – Móveis e Utensílios

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1				
SUB-TOTAL				

E – Veículos

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
1				
SUB-TOTAL				

F – Computadores

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	TOTAL
----	-----------	------------	----------------	-------

1	NOTEBOOKS	2,0	R\$ 5.000,00	R\$ 10.000,00
SUB-TOTAL				R\$ 10.000,00

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C+D+E+F): R\$11.898,00

5.2 Estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
TOTAL (A)				R\$ 16.275,00

5.3 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Prazo médio total		30	

2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
Prazo médio total		30	

3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Número de dias	

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias

1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	30
2. Estoques – necessidade média de estoques	0
Subtotal Recursos fora do caixa	30
Recursos de terceiros no caixa da empresa	0
3. Fornecedores – prazo médio de compras	0
Subtotal Recursos de terceiros no caixa	0
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	R\$16,54

Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$9.573,30
2. Custo variável mensal	R\$5.513,35
3. Custo total da empresa	R\$14.886,65
4. Custo total diário	R\$496,22
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	R\$ 0,00

Total de B – Caixa Mínimo

Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
A – Estoque Inicial	
B – Caixa Mínimo	
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO (A+B)	

5.4 Investimentos pré-operacionais

--	--

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R\$ 4.500,00
Divulgação/lançamento de produtos	R\$ 400,00
Outras despesas	R\$ 1.100,00
TOTAL	R\$ 6.000,00

5.5 Investimento total

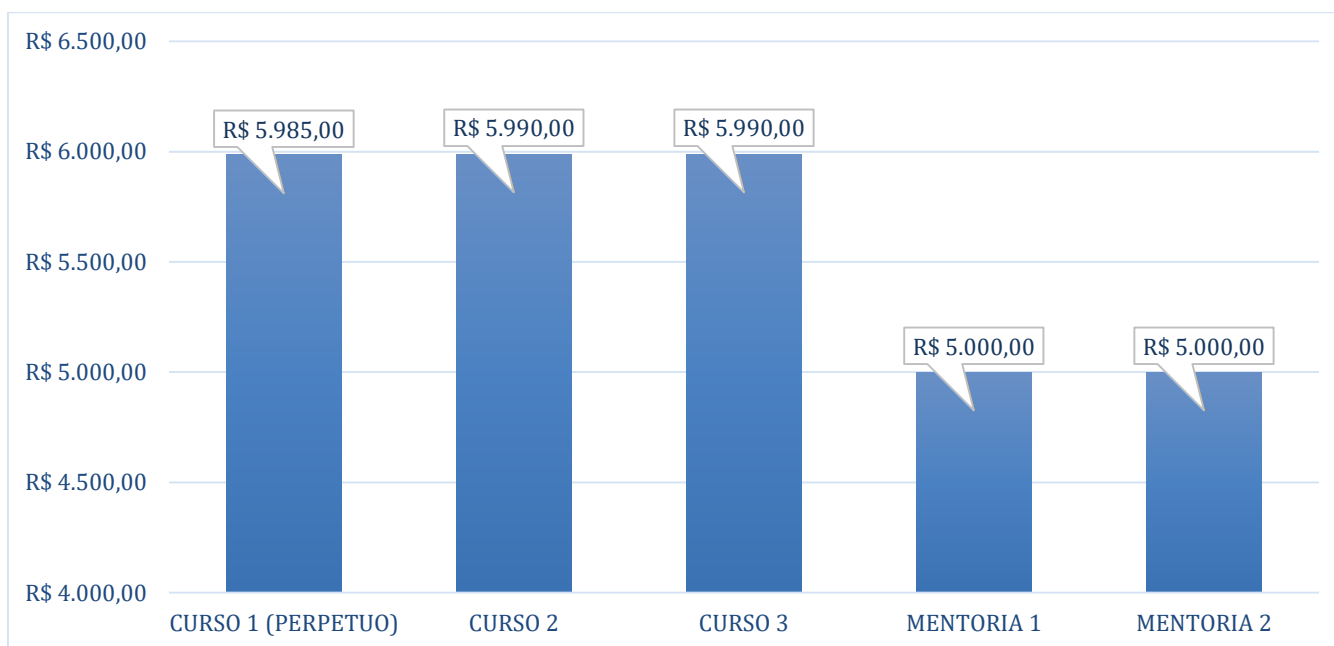
Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 11.898,00	66,48
Capital de Giro	R\$ 0,00	0,00
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 6.000,00	33,52
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$ 17.898,00	100,00

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$30.000,00	75,00
Recursos de terceiros	R\$10.000,00	25,00
Outros	R\$ 0,00	
TOTAL (1 + 2 + 3)	R\$40.000,00	100,00



5.6 Faturamento mensal

Nº	PRODUTO/SERVIÇO	QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA	FATURAMENTO
1	CURSO (PERPETUO) 1	15,00	R\$ 399,00	R\$ 5.985,00
2	CURSO 2	10,00	R\$ 599,00	R\$ 5.990,00
3	CURSO 3	10,00	R\$ 599,00	R\$ 5.990,00
4	MENTORIA 1	2,00	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
5	MENTORIA 2	2,00	R\$ 2.500,00	R\$ 5.000,00
SUB-TOTAL				R\$ 27.965,00



5.7 Custo unitário

PRODUTO/SERVIÇO	QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA
CURSO 1 (PERPETUO)	15,00	R\$ 399,00
CURSO 2	10,00	R\$ 599,00
CURSO 3	10,00	R\$ 599,00
MENTORIA 1	2,00	R\$ 2.500,00
MENTORIA 2	2,00	R\$ 2.500,00
SUB-TOTAL		R\$ 6.597,00

5.8 Custos de comercialização

DESCRIÇÃO	%	FAUTAMENTO ESTIMADO	CUSTO TOTAL
Estrutura de Vendas Online	3,00%	R\$ 27.965,00	R\$ 838,95
Custo de Lançamentos/Marketing	8,00%	R\$ 27.965,00	R\$ 2.237,20
Desenvolvimento e Pesquisa de Produtos	8,00%	R\$ 27.965,00	R\$ 2.237,20
Simples Nacional	8,92%	R\$ 27.965,00	R\$ 2.494,48

DESCRIÇÃO	CUSTO TOTAL
TOTAL DE IMPOSTOS	R\$ 2.494,48
TOTAL DE CUSTO COM VENDAS	R\$ 5.313,35
TOTAL GERAL	R\$ 7.807,83

DESCRIÇÃO	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO
Estrutura de Vendas Online	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95
Custo de Lançamentos/Marketing	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20
Desenvolvimento e Pesquisa de Produtos	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20
Simples Nacional	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48
	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83

DESCRIÇÃO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Estrutura de Vendas Online	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95	R\$ 838,95
Custo de Lançamentos/Marketing	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20
Desenvolvimento e Pesquisa de Produtos	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20	R\$ 2.237,20
Simples Nacional	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48	R\$ 2.494,48
	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83	R\$ 7.807,83

TOTAL ANUAL	
Estrutura de Vendas Online	R\$ 10.067,40
Custo de Lançamentos/Marketing	R\$ 26.846,40

Desenvolvimento e Pesquisa de Produtos	R\$ 26.846,40
Simple Nacional	R\$ 29.933,74
	R\$ 93.693,94



5.9 Apuração do custo de MD e/ou MV

Nº	Produto/Serviço	Estimativa de Vendas (em unidades)	Custo Unitário de Materiais /Aquisições	CMD / CMV
1				
TOTAL				R\$ 0,00

5.10 Custos de mão-de-obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	(%) de encargos sociais	Encargos Sociais	Total
TOTAL					

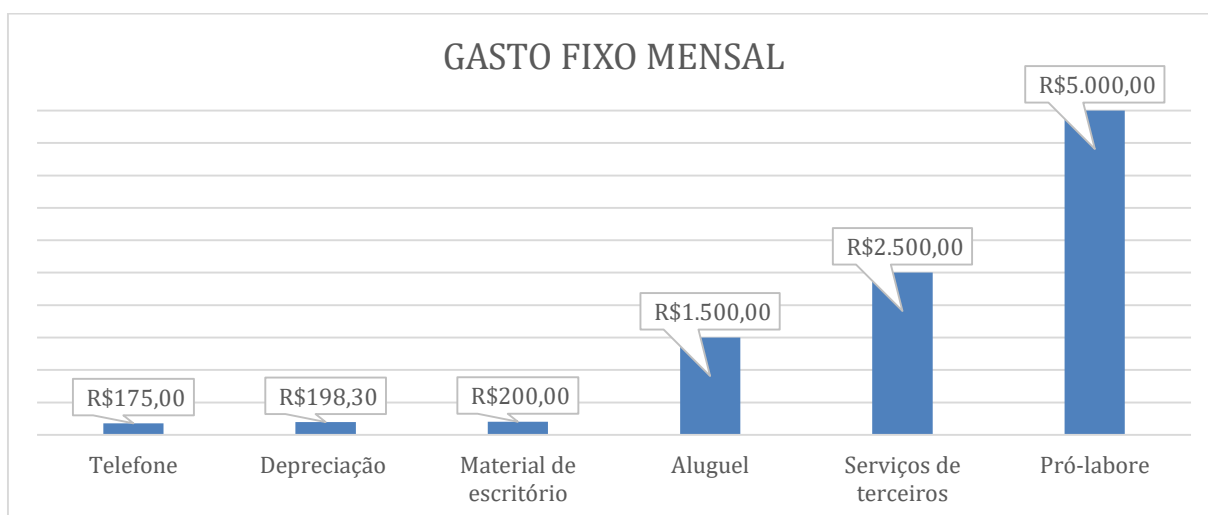
5.11 Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal

EQUIPAMENTOS	R\$ 11.898,00	5,00	R\$ 2.379,60	R\$ 198,30
TOTAL	R\$ 11.898,00	5,00	R\$ 2.379,60	R\$ 198,30

5.12 Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
TOTAL	R\$ 9.573,30



5.13 Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor Anual	%
Receita total de vendas	R\$ 385.853,22	100,000%
Simplex Nacional	R\$ 34.418,11	8,920%
(=) Receita Líquida	R\$ 351.435,11	90,197%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	R\$ 93.693,96	26,663%
Total dos gastos variáveis	R\$ 93.693,96	26,663%
(=) Margem de Contribuição	R\$ 257.710,28	73,337%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	R\$ 114.879,60	32,692%
(=) Resultado operacional	R\$ 142.830,68	40,646%

5.14 Indicadores de viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$172.001,92
Lucratividade	37,02%
Rentabilidade	798,03 %
Prazo de retorno do investimento	0,13

6 Construção de cenário

6.1 Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 15,00 % Receita
(otimista) 15,00 %

13.1 - Construção de Cenários		
Descrição	Cenário Provável	
Receita total de vendas	R\$ 385.853,22	109,80%
Lucro Presumido	R\$ 34.448,98	9,80%
(=) Receita Líquida	R\$ 351.404,24	100,00%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	R\$ 93.693,96	26,66%
Total dos gastos variáveis	R\$ 93.693,96	26,66%
(=) Margem de Contribuição	R\$ 257.710,28	73,34%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	R\$ 114.879,60	32,69%
(=) Resultado operacional	R\$ 142.830,68	40,65%

Queda nas vendas		15,00%
Cenário Pessimista		
R\$	327.975,23	109,80%
R\$	29.281,63	9,80%
R\$	298.693,61	100,00%
R\$	79.639,87	26,66%
R\$	79.639,87	26,66%
R\$	219.053,74	73,34%
R\$	114.879,60	38,46%
R\$	104.174,14	34,88%
Crescimento das vendas		15,00%
Cenário Otimista		
R\$	443.731,20	109,80%
R\$	39.616,32	9,80%
R\$	404.114,88	100,00%
R\$	107.748,05	26,66%
R\$	107.748,05	26,66%
R\$	296.366,82	73,34%
R\$	114.879,60	28,43%
R\$	181.487,22	44,91%

7 Avaliação estratégica

7.1 Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
PONTOS FORTES	FORÇAS Conteúdo gratuito; Especializações gratuitas; Estrutura Online; Sem necessidade de professores; Sem necessidades de estruturas presenciais; Profissionais de qualidade que acreditam em nosso projeto; Networking sem barreiras; Comunidade que se unira cada vez mais ao longo prazo; Pessoas ensinam pessoas.	OPORTUNIDADES Conectar pessoas certas com as ideias certas; Conectas pessoas com as empresas certas; Fazer parte de projetos que façam parte de algo maior; Ajudar a sociedade e assim reverter em no aumento da comunidade; Ter pessoas com o intuito de ajudar empresas ou pessoas sem pensar no retorno; Conectar empresas com ideias;
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS Começar do zero; Pessoas sem acesso à internet.	AMEAÇAS Grandes empresas do mercado de ensino ou tecnologia; Empresas já inserida no mercado de startups.

8 Avaliação do plano

8.1 Análise do plano

Podemos observar que a intenção do projeto tem como finalidade trazer a oportunidade de não somente mudar a vida das pessoas mais também fazê-las acreditar que são capazes de fazerem algo maior.

Com um modelo de integração onde a interação das pessoas entre si é o ponto chave, as pessoas não só vão agregar conhecimento em suas vidas, mas também irão ter a possibilidade de ensinar e ajudar outras pessoas a fazerem o mesmo.

Temos como o objetivo orientar e ensinar nossos alunos e torna-los aptos a resolver problemas de forma ágil e prática baseado nos diversos conhecimentos fornecidos em nosso sistema de ensino, trazendo as maiores dificuldades que as grandes empresas referência Brasil enfrentam. Esse projeto deposita toda sua expertise em implementar inovação na vida das pessoas em forma de conhecimento, tendo possibilidade de um dia de criar e liderar vários mercados ao mesmo tempo, assim como Alphabet e Amazon, ou até mesmo gerar novos profissionais que realmente façam a diferença assim como Mark Zuckerberg ou Elon Musk.