

UNIVERSIDADE CANDIDO MENDES
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES

2019

PLANO DE NEGÓCIOS

Integrante: Lindsey Rodrigues
Lucas Bourlier Ribeiro
Nelson Filipe de Oliveira Silva
Rodrigo Nunes
Suellen Nunes da Silva



PRONTOLAR | PRESTAÇÕES DE SERVIÇOS DOMÉSTICOS

SUMÁRIO

ETAPA 1 – SUMÁRIO EXECUTIVO	6
ETAPA 2 – PRODUTOS E SERVIÇOS	7
2.1 – Quais produtos oferecemos?	7
2.2 – Quais os diferenciais?.....	7
2.3 – Para quem oferecemos?.....	7
2.4 – O quanto querem pagar?.....	7
2.5 – Por que o produto será aceito no mercado?.....	8
2.6 – Quem toma a decisão pela compra?	8
2.7 – Como o serviço será apresentado ao mercado?.....	8
ETAPA 3 – ANÁLISE DE MERCADO	9
3.1 – Pesquisa de mercado nacional.....	9
3.2 – Pesquisa com potenciais prestadores.....	14
3.3 – Gráficos da entrevista com prestadores.....	15
3.4 – Gráficos da pesquisa com clientes finais.....	15
3.5 – Análise SWOT	17
3.6 – 5W2H	17
3.7 – Plano de Ação.....	19
3.8 – Cinco Forças de Porter	19
3.9 – Tamanho do mercado	21
3.10 – Localização do público-alvo	21
3.11 – Mercado crescente ou decrescente?	22
3.12 – Produto para um mercado de nicho?	22
Etapa 4 – Estratégia do Negócio	22
4.1 – Qual imagem queremos obter do Negócio?	22
4.2 – Qual estratégia será utilizada para ganhar mercado?	22
4.3 – Como o produto será entregue ao mercado?	22

4.4 – Como será atribuído preço ao produto?	23
4.5 – Como farão a divulgação do produto/serviço?.....	23
4.6 – Quais parcerias poderão ser implementadas?.....	23
4.7 – 4P’s do Marketing	23
4.8 – Quais os recursos necessários para a implementação do plano de marketing?..	25
ETAPA 5 – PLANEJAMENTO E GESTÃO DO NEGÓCIO	26
5.1 – Fluxograma da Atividade Principal.....	26
5.2 – Layout do Negócio	27
5.3 – Documentos necessários para abertura do Negócio	28
5.4 – Capacidade Instalada de Produção	29
5.5 – Equipe Gerencial	29
5.6 – Mini-CV da Equipe Gerencial.....	30
5.7 – Descrição de Cargos do Negócio	31
5.8 – Plano de Carreira Esperado	32
ETAPA 6 – PLANO FINANCEIRO	33
6.1 – Fluxo de Caixa Projetado	33
6.2 – Descrição do Investimento Inicial	39
6.3 – Análise de Viabilidade	39
6.4 – Custo de Capital	40
6.5 – Balanço Patrimonial e DRE	40
6.6 – Indicadores Financeiros.....	42

ETAPA 1 - SUMÁRIO EXECUTIVO

Esse Plano de Negócios tem por finalidade a análise de viabilidade mercadológica e econômico-financeira para o lançamento de um aplicativo de intermediação de prestadores de serviços e reparos domésticos com clientes na Região Metropolitana do Estado do Rio de Janeiro. Durante esse Plano, serão apresentadas as pesquisas de mercado realizadas como também as estratégias que serão utilizadas pela empresa para atingir o sucesso no mercado. Serão apresentadas também as tabelas financeiras e análises de viabilidade do negócio com seus respectivos demonstrativos e balanços.

ETAPA 2 – PRODUTOS E SERVIÇOS

2.1 – Quais produtos oferecemos?

O objetivo é oferecer um aplicativo de intermediação entre clientes e profissionais, com especialidades em diversas áreas como: diarista, faxineira, passadeira, climatizador, eletricista, pedreiro, bombeiro hidráulico, limpador de janela, jardineiro, montador de móveis, pintor, técnico de geladeira, limpador de piscina, organizador de closet, dedetizador, marceneiro e instalação de rede de proteção.

2.2 – Quais os diferenciais?

Nosso principal diferencial é oferecer uma vasta rede de profissionais qualificados de forma fácil e gratuita, na tela do smartphone dos usuários, associada a um rating de avaliação dos serviços prestados pelos profissionais. A praticidade de efetuar o agendamento e o pagamento dos serviços de forma totalmente online e segura é um dos pontos fortes da ferramenta.

2.3 – Para quem oferecemos?

Oferecemos nosso serviço a usuários que possuam rotinas pesadas de trabalho e/ou estudo, e que não consigam conciliar as tarefas domésticas com suas atividades. Pessoas que moram sozinhas ou com grande número de pessoas, o que acaba dificultando a execução de tais tarefas concomitantemente às suas atividades diárias. E ainda, usuários que visem agregar qualidade de vida ao seu tempo livre, não perdendo tempo com essas tarefas.

Em contrapartida oferecemos nossa ferramenta de intermediação para os prestadores que desejam aumentar seu portfólio de clientes através da disponibilização de seu perfil em nosso aplicativo.

Focamos nossa ferramenta em usuários com idade acima de 18 anos e com faixa salarial de 2 a 10 salários mínimos. Representando o nosso *target* chegamos a um número de aproximadamente 40.000 clientes em potencial.

2.4 – O quanto querem pagar?

Buscamos conciliar o valor cobrado pelos serviços aos valores atuais praticados no mercado. Dessa forma conseguimos atrair os usuários através do diferencial na forma de obtenção dos serviços e concedemos visibilidade aos profissionais cadastrados.

Nossos serviços abrangem a faixa de R\$ 120 a R\$ 500, dependendo da especificidade de cada tarefa executada. Não cobramos participação nos serviços, limitando nossa receita a uma taxa mensal de R\$35 cobrada dos prestadores que se cadastrarem no nosso aplicativo.

2.5 – Por que o produto será aceito no mercado?

Criaremos uma imagem de confiabilidade na qual os usuários assimilarão em qualquer momento de necessidade que a melhor forma de se contratar um serviço de qualidade e segurança seja através da nossa plataforma.

2.6 – Quem toma a decisão pela compra?

A decisão final da compra é tomada pelos próprios usuários da ferramenta e dos prestadores que desejam incluir seu perfil em nosso aplicativo.

2.7 – Como o serviço será apresentado ao mercado?

A ideia inicial da ProntoLar é oferecer cada serviço individualmente, de acordo com seus valores tabelados e dispostos na ferramenta. Estudamos sim, a possibilidade de criarmos pacotes de serviços.

ETAPA 3 – ANÁLISE DE MERCADO

3.1 – Pesquisa de mercado nacional

Setor de Serviços

O setor de serviços é caracterizado por atividades bastante heterogêneas quanto ao porte das empresas, à remuneração média e à intensidade no uso de tecnologias. Nas últimas décadas, o desempenho das atividades que compõem o setor vem se destacando pelo dinamismo e pela crescente participação na produção econômica brasileira. O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE - realiza a Pesquisa Anual de Serviços - PAS - que constitui em uma importante fonte de dados para a compreensão do comportamento do mercado formal sob a ótica da oferta de serviços não financeiros no Brasil. As informações da PAS sobre a estrutura do setor de serviços são fundamentais para planejamentos público e privado, para a comunidade acadêmica e para o público em geral.

Em 2014, a PAS estimou a existência de 1 332 260 empresas cuja atividade principal pertencia ao âmbito dos serviços não financeiros, que totalizaram R\$ 1,4 trilhão em receita operacional líquida, ocuparam 13 milhões de pessoas e pagaram R\$ 289,7 bilhões de reais em salários, retiradas e outras remunerações. O setor de serviços despendeu, em 2014, uma proporção de 49,1% do valor adicionado sob a forma de gastos com pessoal, com os encargos representando 30,0% do total destes gastos.

O setor apresenta, tradicionalmente, baixa concentração de atividade econômica. Em 2014, observou-se um grau de concentração de 9,4%, nível característico de mercados desconcentrados. Contudo, há atividades cuja estrutura de mercado registrou grau de concentração elevado: transporte duto viário (99,7%), transporte aéreo (92,2%), transporte ferroviário e metroviário (82,0%) e correio e outras atividades de entrega (81,6%).

Quanto aos segmentos de atividades que compõem o âmbito da pesquisa, observou-se que:

Dois grupos, somados, representaram 62,0% do número de empresas: serviços prestados principalmente às famílias, com 415,2 mil empresas ou 31,2% e serviços profissionais, administrativos e complementares, com 409,9 mil empresas ou 30,8%;

Três atividades, somadas, atingiram 78,7% de participação na receita operacional líquida: transportes, serviços auxiliares aos transportes e correio; serviços profissionais administrativos e

complementares; e serviços de informação e comunicação. Em valores absolutos, os três segmentos arrecadaram cerca de R\$ 1,1 trilhão em receita;

Considerando o número pessoas ocupadas, valor adicionado e massa salarial, foi o segmento de serviços profissionais, administrativos e complementares que se destacou, respondendo por 5,1 milhões pessoas ocupadas (41,0%), gerando R\$ 254,3 bilhões em valor adicionado (34,1%) e pagando o montante de R\$ 93,1 bilhões em salários (36,7%), retiradas e outras remunerações.

Os Serviços profissionais, administrativos e complementares, além da representatividade na receita operacional líquida, responderam pela maior parcela do pessoal ocupado, da massa salarial e do valor adicionado bruto dentre os segmentos de serviços investigados pela PAS. Suas atividades geraram R\$ 285,3 bilhões de valor adicionado (33,9%) e foram responsáveis por 40,5% das pessoas ocupadas (5 279 378) e 36,1% da massa salarial paga no setor (R\$ 104,5 bilhões).

Setor de Limpeza

Em período de recessão, é comum vermos certos mercados apresentarem queda na indústria e comércio. Mas, na contramão a crise, o mercado de limpeza segue estável e com faturamento de até 106 bilhões de reais ao ano, segundo estimativa de especialistas. No Brasil, o mercado de limpeza é composto por três segmentos distintos: diaristas, mensalistas e empresas de limpeza, que ao todo representam até R\$ 106 bilhões de faturamento anual. Só as diaristas representam quase 40% desse mercado, podendo faturar até 17 bilhões ao ano.

A limpeza profissional inclui faxina doméstica, limpeza de vidros, limpeza de pisos, lavagem de carpetes, entre outros. O Estudo do Mercado de Limpeza Profissional no Brasil, da Abralimp juntamente com a Top Marketing de 2012, apontou que o serviço de limpeza profissional é uma das maiores atividades de crescimento mundial. Hoje em todo o país grande parte das empresas opta pelos serviços fornecidos por profissionais de limpeza terceirizados, alguns dos principais motivos são a redução de custos e melhor qualidade nos serviços prestados. Os agentes domésticos terceirizados passam por crivo de experiência e qualidade de serviço cada vez mais exigente.

Segundo pesquisas as regiões que mais concentram profissionais de limpeza são Sul, Sudeste e Distrito Federal, mantendo cerca de 80% desse mercado, porém a região Nordeste também apresenta crescimento. Em 2013 a lei conhecida como PEC das Domésticas sancionada pela ex-Presidente Dilma Rousseff, estabeleceu benefícios similares às outras categorias de

emprego às profissionais de limpeza que tenham uma relação fixa e vínculo direto com os contratantes.

O IPEA e o Ministério do Trabalho ainda não conseguiram mapear o impacto que a mudança ocasionou, pois o recorte estatístico foi até o ano de 2014, porém de acordo com dados do FGTS em apenas um ano o número de trabalhadoras que possuem fundo de garantia aumentou de 187,7 mil para mais de 1,3 milhão. Com carência por empregados domésticos, a PEC das domésticas e o aumento do consumo de serviços ligados ao lar, o setor de limpeza começou a se dinamizar pela atuação de empreendedores e surgimento de novos modelos de negócio. Agora, além das grandes empresas tradicionais de terceirização de mão-de-obra, há cada vez mais opções e modelos de serviços de limpeza profissional sob demanda tem aumentado.

Entre 2012 e 2013, por exemplo, um dos tipos de franquias com maior crescimento no Brasil foi à do setor de limpeza profissional, registrando mais de 45% de crescimento.

Alguns especialistas afirmam que o mercado de serviços domésticos já é consolidado no Brasil, sendo essa a principal razão para o setor continuar em alta, mesmo em tempos de recessão econômica. Pesquisas apontam que na crise, as mensalistas que compõem parte do segmento de serviços domésticos estão deixando a função para tornarem-se diaristas e assim continuar dentro do mercado enquanto os patrões trocam seus empregados domésticos por profissionais de limpeza autônomos. Dessa forma, o setor, mesmo com essas migrações, consegue adaptar-se e manter-se ao longo dos anos.

A tendência é que a proporção de diaristas, com o tempo ultrapasse os profissionais mensalistas. Desde a PEC das domésticas em 2013, o número de diaristas vem aumentando ano após ano. E além da PEC, outro fator responsável pelo crescimento de profissionais de limpeza autônomos é que trabalhando em várias residências é possível obter uma remuneração maior do que a de um empregado doméstico e, ao contribuir com a Previdência Social, a diarista consegue garantir seus direitos trabalhistas como auxílio doença, maternidade e aposentadoria.

Percebemos que dentro do mercado de limpeza, existiam muitas domésticas tornando-se autônomas e que, ao mesmo tempo, por parte dos clientes, havia uma grande procura por profissionais de limpeza competentes e de confiança. Foi então que, há três anos, nós criamos a PRONTO LAR, ferramenta de intermediação entre usuário e prestador, facilitando esse processo tanto para os clientes como para os prestadores.

Observamos que as empresas brasileiras estão cada vez mais enxutas e segmentadas, com foco no desenvolvimento de soluções que otimizem o tempo e os esforços de toda a equipe envolvida em um mesmo projeto. A partir desse panorama, identificamos que as empresas buscam "parcerias" de prestadoras de serviços que ajudem a garantir a produtividade e que promovam os valores e a cultura organizacional, que alimentam o conceito de suas marcas no mercado, principalmente no apoio às atividades secundárias que estão relacionadas diretamente com o funcionamento e a segurança do negócio. Nosso público está focado para o setor doméstico, estabelecendo os preços e os horários dos serviços por meio de acordos com os clientes.

Dentre as principais **oportunidades** garantidas aos prestadores de serviços de **limpeza**, podemos destacar:

- Oferta de mão de obra: existem muitos profissionais qualificados da área da limpeza disponíveis no mercado, o que facilita a contratação de colaboradores capacitados e que já conhecem o ritmo de trabalho conforme as necessidades de cada ambiente (empresas e residências).
- Baixo investimento inicial: ao optar por uma franquia, os custos para abrir o próprio negócio serão menores, um estímulo aos empreendedores com menos experiência de atuação neste segmento do mercado.
- Boa margem de lucratividade: os serviços de limpeza são sustentáveis e isso significa que colaboram para o bem-estar da convivência no local de trabalho, algo que se estende também ao ambiente doméstico.
- Menores custos com o treinamento dos colaboradores: diferentemente de outros tipos de atividade, que exigem conhecimentos específicos em tecnologia e maquinário, os serviços de limpeza são práticos e oferecem menos riscos ao empreendedor quanto à execução dos trabalhos programados.

Setor de Reparos Domésticos

Segundo uma lista elaborada pelo SEBRAE um dos setores mais promissores para quem pretende abrir um negócio neste ano é de reparos e consertos. Isso porque, com a diminuição nas vendas de diversos bens novos, muitos consumidores têm optado por consertar produtos e equipamentos quebrados ou danificados. Esse setor engloba ramos diversos, como os de oficina mecânica de carros ou motos, encanador e eletricista, conserto de computadores, serviços de pedreiro e reparos domésticos, entre outros. Uma empresa de reparos residenciais, por exemplo,

atua em um dos mercados que mais crescem em todo o mundo: a falta de tempo das pessoas. E, apesar da demanda numerosa, serviços formais de reparos residenciais são relativamente difíceis de serem encontrados, destaca o SEBRAE.

De acordo com os dados da instituição, o Brasil possui cerca de 70 milhões de residências e 18 milhões de prédios comerciais e industriais. Deste total, estima-se que 80% necessitem de manutenção pelo menos uma vez ao ano. O mercado de consertos domésticos sempre se caracterizou pela sua segmentação. São milhares de prestadores de serviços autônomos e profissionais liberais, que acabam sendo encontrados por seus clientes por meio do tradicional boca a boca. Estimativas avaliam que atualmente, apenas na região sudeste do Brasil, as atividades ligadas a pequenos consertos e reparos residenciais alcancem receitas próximas dos R\$ 4,5 bilhões.

Seja para consertar um aparelho de micro-ondas queimado, uma torneira quebrada ou mesmo uma porta antiga que insiste em ranger e não fecha direito, procuramos por qualquer pessoa que possa dar referências de algum profissional que seja qualificado, que cobre o valor praticado pelo mercado, respeite prazos e entregue um serviço de qualidade.

Uma transformação completa proporcionada pelos aplicativos uniu clientes aos prestadores de serviço, criando novas oportunidades, negócios com regras claras e uniformização dos padrões de serviço. E o melhor: esse movimento já a reduzir o valor pago para a contratação dos prestadores. E não se trata de um fenômeno isolado: a economia mundial também vem sendo impactada por essa tendência, muito bem ilustrada pelos famosos aplicativos de transporte privado, como o norte-americano Uber.

Nesse novo arranjo, todos saem ganhando: o prestador, que é encontrado mais facilmente e realiza mais serviços; o consumidor, que é atendido mais rapidamente, com qualidade e preço justo; e também os apps, como intermediadores.

Voltando ao caso específico dos consertos, essa nova tendência tem tudo para gerar uma grande transformação. Já está claro que os aplicativos dedicados a este tipo de serviço criam um modelo de negócios que permite preços, em média, 25% mais baixos do que os praticados normalmente, por conta de um ambiente competitivo, e também porque a tecnologia deixa de lado intermediários que agregam pouco ou nada à prestação de serviços.

Fonte: SEBRAE MERCADO, ABRALIMP, G1 ECONOMIA, DOMESTICA LEGAL, ABF

3.2 – Pesquisa com potenciais prestadores

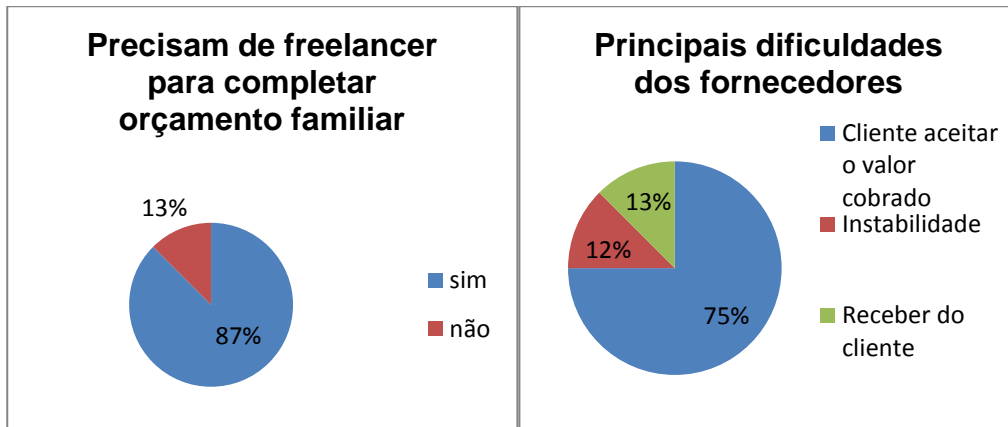
Foram realizadas entrevistas com oitenta profissionais que seriam filiados à ProntoLar e verificamos com os resultados da pesquisa que temos o cenário ideal para inserção deste aplicativo no mercado: Uma quantidade significativa de prestadores interessados em aumentar seu portfólio de clientes e potenciais usuários finais interessados na contratação desses serviços. Todos os entrevistados destacaram que, sejam com ou sem carteira assinada, realizam trabalhos extras para complementar o renda familiar.

De acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), se compararmos com o mesmo período do ano passado, a taxa de desemprego era de 11,8%, houve aumento de 0,4 ponto percentual, hoje a 12,2%. Na contramão dessa tendência, o mercado de freelancer tende a expandir em 2018. Pesquisa feita pelas empresas Rock Content, 99jobs e We Do Logos e divulgada este mês mostra que a expectativa de crescimento é de 20%. O cenário verificado mostra, ainda, que 77,3% dos brasileiros atuam como freelancers no mercado de prestação de serviços.

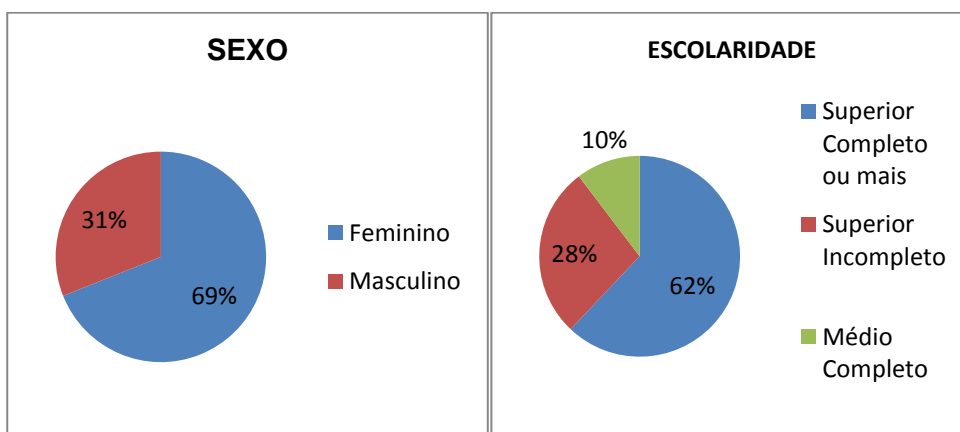
Na ProntoLar os prestadores são conhecidos pelo nível de excelência, totalmente alinhados com a nossa missão, fornecendo serviços dentro do prazo e de acordo com o solicitado pelo cliente, sempre buscando o maior custo benefício. Empenhada não apenas na satisfação do cliente, a ProntoLar terá um sistema em que, após um trabalho realizado, o cliente será direcionado para uma área onde deverá avaliar o prestador. Esta avaliação será utilizada para pontuar os prestadores filiados, permitindo que o serviço deste seja valorizado e sendo referência para trabalhos futuros.

Em outras palavras a ProntoLar dará feedback a respeito do desempenho do serviço prestado, possibilitando que os profissionais busquem qualificação após a avaliação recebida. Desta forma, tanto prestadores quanto clientes terão a percepção de mais segurança por estarem sendo interligados por um aplicativo que será a referência no mercado em agilidade, flexibilidade, competência e segurança.

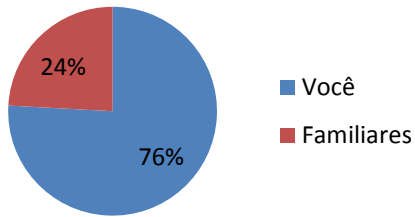
3.3 – Gráficos da entrevista com prestadores



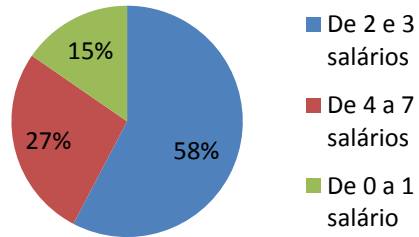
3.4 – Gráficos da pesquisa com clientes finais



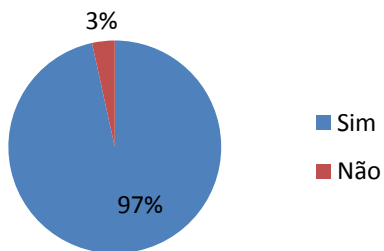
REALIZAÇÃO DE TRABALHOS DOMÉSTICOS



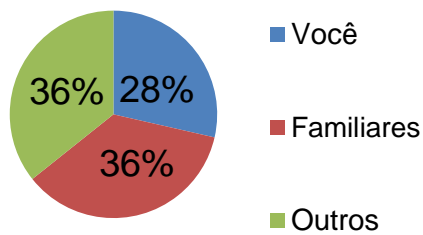
SALÁRIO



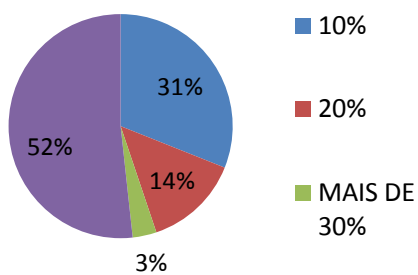
USARIA UM APP DE BUSCA DE PROFISSIONAL?



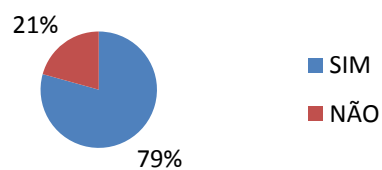
REALIZAÇÃO DE MANUTENÇÃO



PAGARIA QUANTO A MAIS?



CONTRATARIA O APP MESMO COM A ÚNICA FORMA DE PAGAMENTO SENDO CARTÃO DÉBITO/CRÉDITO



3.5 – Análise SWOT

Strength (Forças)	Weakness (Fraquezas)
Rapidez no atendimento (praticidade)	Marca nova no mercado (não reconhecida)
Sistema de pontuação de prestadores	Falta de conhecimento do histórico dos primeiros prestadores
Aplicativo com plataforma leve	
Preços competitivos	Inexperiência no ramo de negócio
Alta interatividade entre prestador/cliente	Atendimento não presencial
Utilização de tecnologia avançada	
Oportunities (Oportunidades)	Threat (Ameaças)
Inovação tecnológica	Entrada de novos concorrentes com habilidades
Otimização de tempo	
Oportunidade de emprego	Insegurança na comercialização online
Redesenho de um serviço convencional	
Mudança de hábitos do consumidor	Falta de confiança num serviço novo

3.6 – 5W2H

WHAT?

Elaboração de uma massiva em marketing.

WHY?

Atrair clientes/prestadores e fomentar a credibilidade de um novo serviço/aplicativo no mercado.

WHO?

Empresa de criação e gestão de publicidade previamente contratada.

WHERE?

Nas redes sociais (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Waze, YouTube) e estações da CCR Barcas (terminais Rio e Niterói).

WHEN?

Trinta dias antes do lançamento do aplicativo e 1 ano após o lançamento, podendo ser estendido por maior período diante das necessidades da ProntoLar.

HOW?

Através de posts e publicidade criada pela empresa contratada veiculados nas redes sociais e telões das estações das barcas.

HOW MUCH?

Orçamento CCR Barcas:

Telão de LED – Salão Principal – Painel P4 SMD indoor – full color

3,072m x 2,048m – Total de 6,29m²

Pixel/pitch:4mm

Das 6:00 às 24:00 = 18hs/dia

Frequência: Vinhetas de 15”

Dia – 180 inserções

Mês – 5400 inserções

Produção da vinheta será responsabilidade da empresa contratada.

Valor: R\$ 14.940,00/mês

Total do investimento = R\$ 14.940,00 x 6 meses = R\$ 89.640,00

Orçamento Redes Sociais:

Firmamos um contrato com a WEE! empresa de publicidade que ficará responsável por toda a elaboração e divulgação de publicações pagas em redes sociais além das vinhetas a serem transmitidas nas estações das barcas.

No contrato acordamos a quantidade de 60 posts mensais em cada rede social por um período de 12 (doze meses), podendo ser estendido de acordo com as necessidades da ProntoLar.

Redes abrangidas: Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter, Waze, Youtube

Frequência: 2x por dia

Mês – 60 inserções em cada rede social

Produção da vinheta por conta da Wee!

Valor: R\$ 6.000,00/mês

Total do investimento = R\$ 6.000,00 x 12 meses = R\$ 72.000,00

3.7 – Plano de Ação

Diante das análises realizadas e ferramentas utilizadas, foi decidido inicialmente um maior investimento no marketing visando a aquisição de prestadores (nossa fonte de receitas) e clientes finais (usuários do aplicativo), de modo que, o marketing ajude a quebrar a barreira da desconfiança que acompanha um novo serviço (aplicativo) no seu lançamento. Através das pesquisas de mercado realizadas, constatamos que grande parte do nosso público-alvo é usuário assíduo de redes sociais e, por esse motivo, será contratada a empresa responsável pela criação e veiculação de publicidade. Com o objetivo de atingir a outra parcela do nosso público-alvo concluiu-se que seria necessário uma veiculação de publicidade da ProntoLar de forma mais tradicional e, com isso, a escolha dos telões das estações Rio e Niterói da CCR Barcas, onde estima-se um fluxo diário de mais de 100 mil pessoas. Não há muito a ser feito com relação a novos concorrentes, visto que o mercado de aplicativos (tecnologia em geral) está sempre se atualizando com bastante agilidade. Com o sucesso da empresa no mercado, parcerias com empresas de materiais de construção e produtos de limpeza poderão ser firmadas, como também parcerias com influenciadores digitais, uma vez que a maior parte do nosso público-alvo utiliza com frequência redes sociais.

3.8 – Cinco Forças de Porter

Através dessa ferramenta de administração podemos analisar o ambiente competitivo em que nossa empresa está inserida para determinar o melhor posicionamento do negocio diante dos concorrentes, passando a termos uma visão mais abrangente da concorrência e de como podemos tirar proveito disso.

Entendemos que a análise da competição vai além da mera rivalidade entre empresas que atuam no mesmo seguimento de mercado.

Rivalidade Entre os Concorrentes

Classificamos nossa rivalidade com os concorrentes como “baixa”. Esta força trata da competitividade entre os concorrentes. O mercado de prestação de serviço no âmbito doméstico, seja arrumação ou reparos é bastante heterogêneo. Encontramos concorrentes com características muitos diferentes, de um lado encontramos grandes empresas, bem estabelecidas no mercado que atuam tanto no âmbito empresarial como no doméstico, temos ainda pessoas que anunciam seus

serviços de forma informal, e por últimos aplicativos recém-chegados no mercado que ainda não ganharam força nem confiança dos clientes.

Para se adentrar nesse mercado, com esse serviço percebemos que o risco é grande exatamente por esta heterogeneidade de concorrentes, existem muitas formas similares de buscar o mesmo serviço.

Na tentativa de combater essa dificuldade investiremos pesado no nosso diferencial, a segurança e leveza do aplicativo. E ainda num MKT muito forte posicionando o serviço na cabeça das pessoas como algo altamente inovador e de solução rápida. O ideal é que quando um cliente pensar num aplicativo de prestação de serviço e reparos, pensar em ProntoLar.

Poder de Barganha dos Fornecedores

Entendemos que, por disponibilizar serviços e reparos com valor mínimo (praticado no mercado), o poder de barganha dos fornecedores é baixo. Os nossos principais fornecedores são os prestadores de serviço cadastrados na ProntoLar, em segundo o programador de plataforma de celular, papelarias e lojas de informática.

Entendemos que detemos total controle da negociação, pois para se cadastrar o profissional está ciente que será cobrada uma taxa fixa e mensal de vinculação ao nosso portfólio de clientes.

Poder de Barganha dos Clientes

O poder de barganha dos clientes é reduzido pelo fato de os valores serem fixados, acompanhando a faixa de preço praticada no mercado. Além disso, a mensalidade cobrada aos prestadores acarretará em uma receita fixa e segura, independentemente da contratação dos serviços.

Observamos que aplicativos propriamente ditos não existem de forma emplacada no mercado. Encontramos alguns na própria plataforma do PlayStore do Google, mas nenhum com grande repercussão no mercado consumidor. Logo, há uma escassez, na qual poucas são as empresas que oferecem a solução necessária através de aplicativos. Os clientes têm que se contentar com as formas convencionais já existentes, onde seu poder de barganha fica comprometido e por conta do momento de insegurança social. Acabam ficando a mercê de indicações, que como vimos na pesquisa onde pouco mais de 50% dos entrevistados ficaram satisfeitos.

Ameaça de Produtos Substitutos

No segmento de mercado em que estamos inseridos existem formas diferentes de se conseguir o mesmo resultado, seja através da contratação de prestadores indicados ou através da contratação de uma empresa especializada. Identificamos vídeos de canais e mídias que divulgam a cultura do “faça você mesmo”, no que diz respeito a reparos no lar. Outro substituto seria o profissional convencional, isso pode desconstruir nossos ideais e dificultar a aceitação no mercado.

Entendemos que há riscos, porém que podem ser combatidos através de um plano de MKT eficaz, demonstrando nossas principais qualidades.

Ameaça de Entrada de Novos Concorrentes

Estamos cientes de que o ramo de aplicativo é rápido e de fácil acesso no mercado, pois a dificuldade técnica e os custos operacionais são cada vez menores em função da tecnologia estar cada vez mais avançada, tornando-se um risco alto para este tipo de investimento.

Por outro lado entendemos ainda que não haja a mesma facilidade para conquistar espaço e se manter no mercado, pois para ser um aplicativo de visibilidade é necessário um alto investimento em diferenciação na prestação de serviços.

3.9 – Tamanho do mercado

Como usuários finais nosso mercado se baseia em pessoas residentes na Região Metropolitana que necessite de serviços de instalação, manutenção, reparos e cuidados domésticos acima de 18 anos com acesso a internet que utilizem celulares e aplicativos de prestação de serviço e que tenham acesso a pagamento através de cartão de crédito, com pouco tempo livre. De acordo com nossa pesquisa nosso target foi estimado em 40.000 potenciais clientes.

Quanto aos prestadores nosso mercado consiste em trabalhadores qualificados, acima de 18 anos, que atendam na Região Metropolitana do Rio de Janeiro. Este target foi mensurado em 42.000 profissionais.

3.10 – Localização do público-alvo

Toda e qualquer pessoa com faixa salarial média entre dois e 10 salários mínimos e que necessite de serviços de instalação, manutenção, reparos e cuidados domésticos moradora da cidade da Região Metropolitana do Rio de Janeiro acima de 18 anos com acesso a internet que utilizem celulares e aplicativos nos seus celulares em busca de produtos ou serviços.

Prestadores que se interessem em aumentar o portfólio de clientes através de uma ferramenta de disponibilização de serviços online, que possuam conta bancária.

3.11 – Mercado crescente ou decrescente?

De acordo com as pesquisas realizadas, constatamos que o mercado onde a ProntoLar atua está em expansão, mesmo diante de um cenário econômico desfavorável.

3.12 – Produto para um mercado de nicho?

Não há um nicho de mercado para atuação da ProntoLar.

ETAPA 4 – ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

4.1 – Qual imagem queremos obter do Negócio?

Queremos que a ProntoLar seja reconhecida como a maior empresa de intermediação de serviços domésticos do estado. Pelo fato de oferecermos um serviço e não um produto, o logo da empresa fará referência a uma residência, para que a ProntoLar seja rapidamente lembrada quando os usuários pensarem e/ou precisarem de algum tipo de serviço prestado pelos parceiros da organização.

Queremos consolidar uma imagem de qualidade e confiabilidade, fomentando a utilização em massa da nossa ferramenta.

4.2 – Qual estratégia será utilizada para ganhar mercado?

Além da intensa disseminação proposta por nossa campanha de Marketing utilizaremos as parcerias com lojas de reforma e materiais de construção além da fidelização dos clientes.

4.3 – Como o produto será entregue ao mercado?

O app da ProntoLar é a única forma de distribuição do nosso serviço, ligando os usuários aos prestadores de forma rápida, segura e eficaz.

4.4 – Como será atribuído preço ao produto?

Utilizamos a faixa de valores praticada no mercado atualmente para o processo de precificação dos serviços disponibilizados pelo aplicativo, de forma que o usuário final não pagará qualquer quantia a mais por utilizar a ferramenta, evitando qualquer erro de subscrição. Nossa receita provém da mensalidade cobrada dos prestadores.

4.5 – Como farão a divulgação do produto/serviço?

A publicidade será criada pra atingir o público de forma simpática e objetiva, inserindo o serviço na rotina destas pessoas. Será veiculada pela internet e de forma física (televisores). Demonstraremos o quão significativa será a adoção do uso de nossa ferramenta. A criação e veiculação da campanha serão de responsabilidade da empresa contratada.

4.6 – Quais parcerias poderão ser implementadas?

Lojas de materiais de construção e produtos de limpeza são possíveis parcerias, porém dependem de estudos e também do crescimento da empresa. O mesmo pode-se dizer de parcerias com influenciadores digitais.

4.7 – 4P's do Marketing

Produto

Nosso produto é o aplicativo de intermediação entre clientes e prestadores de serviços e reparos domésticos.

Preço

Os valores são definidos conforme o tipo de serviço específico, podendo ser contratado a diária, um serviço específico ou ainda haver um acordo entre as partes interessadas. Inicialmente trabalharemos com uma tabela de valores de acordo com os praticados no mercado. Não cobraremos participação no valor do serviço, limitando nossa receita a mensalidade paga pelos prestadores para utilização da ferramenta.

Tabela de Preços

Serviços	Preços mínimos
Faxina - Diarista	R\$ 150,00
Faxina 1 Quarto	R\$ 100,00
Faxina 2 Quartos	R\$ 150,00
Faxina 3 Quartos	R\$ 200,00
Passadeira 1 a 25 peças	R\$ 55,00
Passadeira 26 a 60 peças	R\$ 110,00
Passadeira 61 a 100 peças	R\$ 150,00
Passadeira - Diarista	R\$ 150,00
Climatizador - Diarista	R\$ 180,00
Climatizador - Instalação de ar condicionado	R\$ 90,00
Climatizador - Instalação de Split	R\$ 270,00
Climatizador - Manutenção de ar condicionado	R\$ 60,00
Climatizador - Manutenção de Split	R\$ 90,00
Eletricista - Toda a residência	R\$ 748,00
Eletricista - 1 cômodo	R\$ 100,00
Eletricista - 1 aparelho	R\$ 40,00
Eletricista - Diarista	R\$ 180,00
Pedreiro - Diarista	R\$ 200,00
Pedreiro - Por serviço simples	R\$ 100,00
Bombeiro hidráulico - 1 cômodo	R\$ 90,00
Bombeiro hidráulico - 2 cômodos	R\$ 140,00
Bombeiro hidráulico - Toda residência	R\$ 680,00
Bombeiro hidráulico - Diarista	R\$ 100,00
Limpador de janela	R\$ 150,00
Limpador de área externa	R\$ 80,00
Limpar e organizar armário de cozinha	R\$ 75,00
Limpar interior de geladeira	R\$ 50,00
Jardineiro - Diarista	R\$ 150,00
Montador de móveis - Diarista	R\$ 80,00
Montador - 1 móvel	R\$ 70,00
Montador - 2 móveis	R\$ 140,00
Montador - acima de 3 móveis	R\$ 260,00
Pintor	R\$ 150,00
Técnico de geladeira	R\$ 80,00
Técnico de máquina de lavar	R\$ 80,00
Limpeza de piscina	R\$ 240,00
Organizador de closet	R\$ 500,00
Dedetizador - 1 quarto	R\$ 120,00
Dedetizador - 2 quartos	R\$ 220,00
Dedetizador - 3 quartos	R\$ 293,00
Dedetizador - 4 quartos ou acima	R\$ 300,00
Marceneiro	R\$ 250,00
Instalação de rede de proteção	R\$ 280,00

Praça

Os serviços são contratados através do aplicativo ProntoLar, onde os clientes finais se cadastram gratuitamente e os prestadores de serviço se cadastram e pagam uma mensalidade. Os nossos serviços estarão disponíveis para todas as pessoas que tiverem acesso a internet através de celular.

Promoção

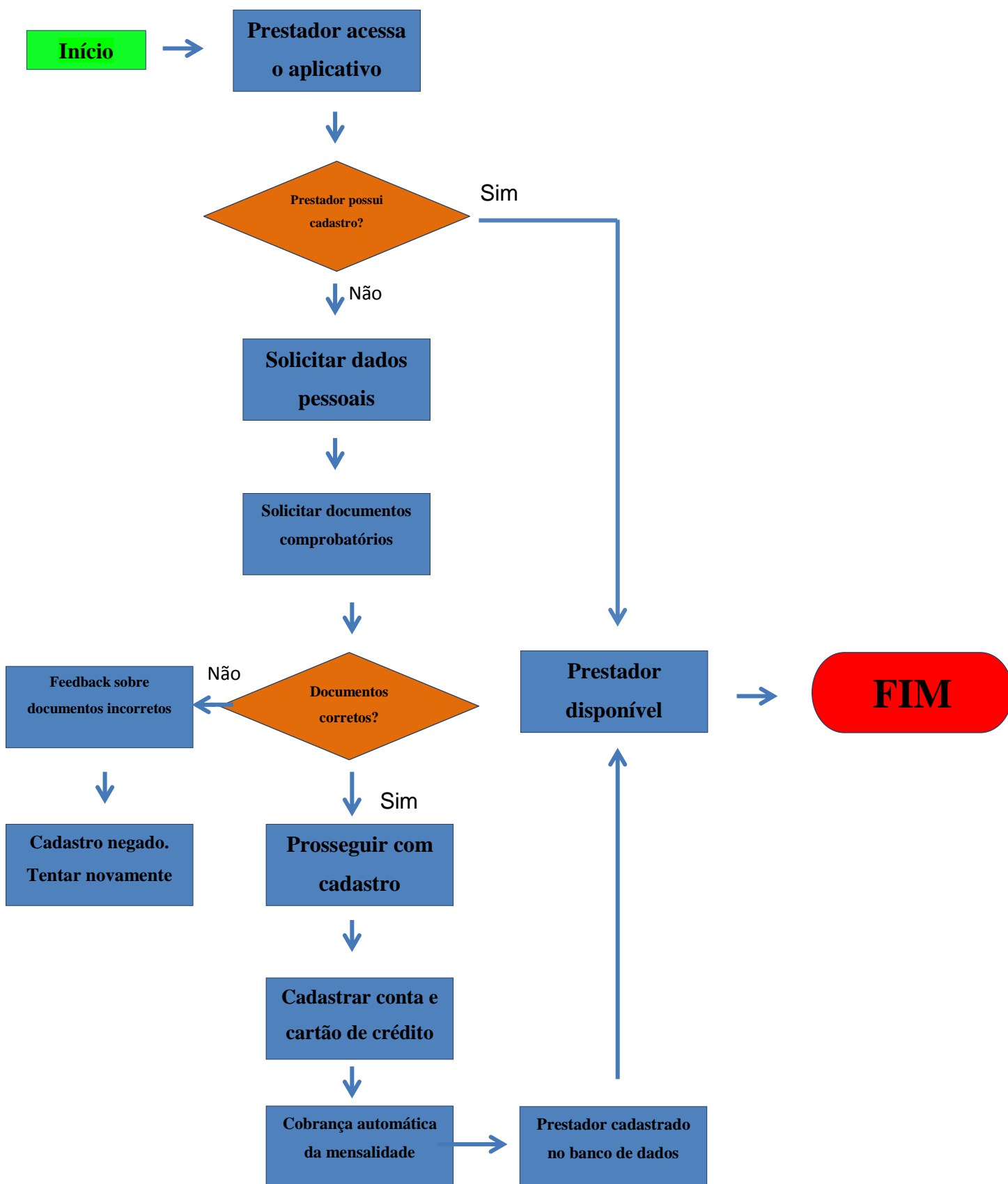
Uma campanha de *posts* será criada com o objetivo de atingir o público de forma simpática, inserindo o serviço na rotina destas pessoas. Demonstraremos o quão significativa será a adoção do uso de nossa ferramenta. A criação da publicidade e a veiculação serão de responsabilidade da agência.

4.8 - Quais os recursos necessários para a implementação do plano de marketing?

Uma agência ficará responsável por toda nossa campanha de marketing, portanto os recursos humanos serão de responsabilidade da mesma. A ProntoLar arcará com a parte financeira.

ETAPA 5 - PLANEJAMENTO E GESTÃO DO NEGÓCIO

5.1 - Fluxograma da Atividade Principal



5.2 - Layout do Negócio



5.3 – Documentos necessários para abertura do Negócio

LEGALIZAÇÃO	TEMPO DE EXECUÇÃO	VALOR
Consulta Prévia de Local (CPL)	3 DIAS	-
Registrar firma em cartório	IMEDIATO	R\$ 21,00
Contrato Social/ Minuta	3 DIAS	R\$ 1.770,00
Junta Comercial	5 DIAS	R\$ 450,00
Abertura de CNPJ	7 DIAS	-
Inscrição Municipal	15 DIAS	R\$ 400,00
Alvará Prefeitura	20 DIAS	R\$ 475,00
Certificado Digital	APÓS PAGAMENTO	R\$ 200,00
Bombeiros - Laudo de Exigência	60 DIAS	R\$ 110,00
Bombeiros - Certificado de Aprovação	60 DIAS	R\$ 60,00
Serviço Postagem	IMEDIATO	R\$ 155,00
Serviço de Cópia e autenticação	IMEDIATO	R\$ 100,00
		R\$ 3.741,00

5.4 – Capacidade Instalada de Produção

Após a determinação do público-alvo e o target de prestadores a Prontolar foi dimensionada para começar suas atividades atendendo aos 42.000 (quarenta e dois mil prestadores) e 40 mil clientes em potencial do nosso negócio.

5.5 – Equipe Gerencial

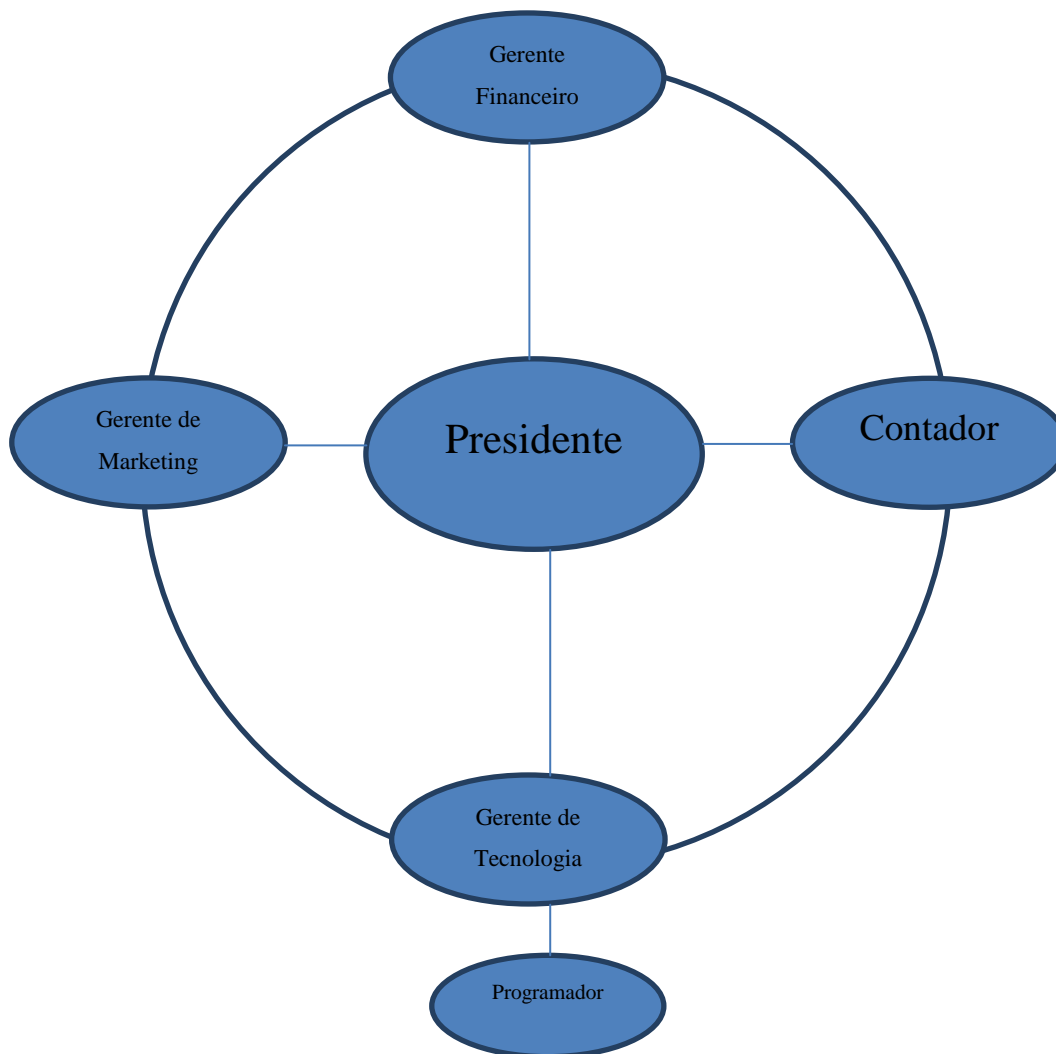
Suellen Nunes – Presidente

Rodrigo da Silva – Contador

Lindsey Vieira – Gerente Financeiro

Lucas Bourlier – Gerente de Marketing

Naelson Filipe – Gerente de Tecnologia



5.6 – Mini-CV da Equipe Gerencial

Presidente

Suellen Nunes da Silva, 27 anos, graduada em administração de empresas e MBA em Gestão de Pessoas. Possui 4 anos de experiência na área administrava.

Contador

Rodrigo Nunes, 25 anos, graduado em Ciências Contábeis, com três anos de experiência na área contábil. Principais funções desenvolvidas: Gestão de Ativos Financeiros, Controle de Ativos Permanentes (controle de projetos) e Aplicação Financeira. Responsável pela implantação de normas contábeis internacionais, dentre outras, o IFRS 16.

Gerente Financeiro

Lindsey Rodrigues Vieira, 36 anos, graduada em Ciências Contábeis pela Universidade Cândido Mendes, com pós-graduação em Contabilidade Empresarial pela UFF. Possui 5 anos de experiência trabalhando em escritório de contabilidade.

Gerente de Marketing

Lucas Bourlier Ribeiro, 30 anos, graduado em Administração de Empresas, pós-graduado em Marketing Digital com Ênfase em Redes Sociais e com experiência de 3 anos como Analista de Marketing na empresa PNA Soluções de Marketing. Possui fluência em Língua Inglesa.

Gerente de Tecnologia

Naelson Filipe de Oliveira, 27 anos, graduado em Ciência da Computação pela UFF, pós-graduação em Programação de Aplicativos na UFF. Possui 1 ano de experiência na área.

5.7 – Descrição de Cargos do Negócio

Presidente

Responsável por definir diretrizes e objetivos para o sucesso da ProntoLar como também será responsável em todas as tomadas de decisões, se baseando nos relatórios e análises feitas pelos gerentes da organização. Será responsável por solicitar e executar reuniões mensais com a equipe gerencial a fim de acompanhar os processos e o desenvolvimento da organização.

Contador

Será responsável por certificar o cumprimento das legislações e controlar a movimentação financeira, verificando o quanto o negócio arrecadou, gastou e lucrou. Auxiliar nas atividades burocráticas e nas tomadas de decisão. Atuará na abertura da empresa na estruturação do estatuto social e na escolha do regime tributário a ser adotado. Responsável também pelos balanços e controles financeiros. Será responsável, caso ocorra o fechamento da empresa, em cumprir etapas, prazos e exigências para o fim do negócio.

Gerente Financeiro

Será responsável pela gestão de tributos, formação do preço de venda, controle das contas a pagar, controle das aplicações financeiras, controle dos saldos bancários, administração do fluxo de caixa e análise das demonstrações financeiras.

Gerente de Marketing

Acompanhar o processo de produção de publicidade feito pela empresa contratada. O gerente terá autonomia para avaliar e, conseqüentemente, aprovar ou recusar os projetos apresentados de acordo com os interesses da ProntoLar. Será responsável pela gestão das redes sócias da ProntoLar.

Gerente de Tecnologia

Será responsável por acompanhar o funcionamento do aplicativo como também realizar manutenção quando houver excesso de trabalho a ser realizado pelo programador. Será supervisor direto do programador acompanhando o trabalho realizado.

Programador

Responsável pelo desenvolvimento do aplicativo da ProntoLar e pela manutenção do mesmo. Poderá desenvolver o trabalho de casa ou outro lugar fora da empresa, sendo necessário apenas equipamento e conexão à internet. Deverá apresentar relatórios semanais e um relatório geral mensal sobre a utilização do app.

5.8 - Plano de Carreira Esperado

O programador iniciará na empresa como Programador Junior, sendo necessário a comprovação de graduação na área e pelo menos 2 anos de experiência. Poderá ser promovido a Programador Pleno com no mínimo de 3 anos de serviço na empresa, além de cursos de atualização (aperfeiçoamento ou pós-graduações) mediante também avaliação de seu trabalho por parte dos sócios da ProntoLar.

ETAPA 6 – PLANO FINANCEIRO

6.1 – Fluxo de Caixa Projetado

Cenário Provável

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	57.506,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57.506,90
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	-	52.500,00	52.762,50	53.026,31	53.291,44	53.557,90	53.825,69	54.094,82	54.365,29	54.637,12	54.910,31	55.184,86	592.156,24
Total de Entradas	57.506,90	52.500,00	52.762,50	53.026,31	53.291,44	53.557,90	53.825,69	54.094,82	54.365,29	54.637,12	54.910,31	55.184,86	649.663,14

Saídas (-)													
Simples Nacional	-	3.150,00	3.165,75	3.181,58	3.197,49	3.640,95	4.128,30	4.471,21	4.724,89	5.121,11	5.403,57	5.637,08	45.821,93
Programador	-	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	56.744,11
Internet 1 Predialnet	-	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	1.098,90
Internet 2 Claro	-	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	1.208,90
Manutenção de computadores	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Manutenção de rede de internet	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Aluguel	-	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	8.800,00
Condomínio	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Diarista	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00
Seguros	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	2.000,00
Manutenção ar condicionado	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Pró-labore	-	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	137.500,00
Telefone Fixo + 1 celular	-	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	2.090,00
Energia Elétrica	-	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	6.600,00
Licença de Software	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	4.740,00
Tarifa bancária	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	598,80
Material de Escritório	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	1.302,84
Material de Limpeza	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	1.660,08
Campanha de Marketing	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	251.280,00
Mensalidade Google app store	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Emprestimos Bancários	-	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	28.160,00
Total de saídas	22.938,48	48.056,83	48.072,58	48.088,41	48.104,32	48.547,78	49.035,14	49.378,04	49.631,73	50.027,94	50.310,40	50.543,92	562.735,56
1. (Entradas - Saídas)	34.568,42	4.443,17	4.689,92	4.937,90	5.187,13	5.010,12	4.790,55	4.716,78	4.733,57	4.609,18	4.599,91	4.640,94	86.927,58
Saldo Inicial	-	34.568,42	39.011,59	43.701,51	48.639,41	53.826,54	58.836,65	63.627,21	68.343,99	73.077,56	77.686,74	82.286,64	-
Saldo Final	34.568,42	39.011,59	43.701,51	48.639,41	53.826,54	58.836,65	63.627,21	68.343,99	73.077,56	77.686,74	82.286,64	86.927,58	86.927,58

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	55.460,78	58.524,99	58.817,61	59.111,70	59.407,26	59.704,30	60.002,82	60.302,83	60.604,35	60.907,37	61.211,91	61.517,97	715.573,88
Total de Entradas	55.460,78	58.524,99	58.817,61	59.111,70	59.407,26	59.704,30	60.002,82	60.302,83	60.604,35	60.907,37	61.211,91	61.517,97	715.573,88

Saídas (-)													
Simples Nacional	5.835,06	5.708,94	5.745,32	5.781,81	5.818,43	5.855,16	5.892,01	5.892,01	6.586,21	6.633,19	6.680,29	6.727,52	6.774,87
Programador	5.158,56	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	64.456,15
Internet 1 Predialnet	99,90	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	1.248,25
Internet 2 Claro	109,90	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	1.373,20
Manutenção de computadores	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	1.254,00
Manutenção de rede de internet	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	877,80
Aluguel	800,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	9.996,00
Condomínio	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	3.135,00
Diarista	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	7.524,00
Seguros	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	2.090,00
Manutenção ar condicionado	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	877,80
Pró-labore	12.500,00	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	167.187,50
Telefone Fixo + 1 celular	190,00	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	2.374,05
Energia Elétrica	550,00	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	6.872,25
Licença de Software	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	4.953,30
Tarifa bancária	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	625,75
Material de Escritório	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	1.361,47
Material de Limpeza	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	1.734,78
Campanha de Marketing	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	295.317,00
Mensalidade Google app store	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	627,00
Emprestimos Bancários	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	30.720,00
Total de saídas	54.501,57	56.248,83	56.285,21	56.321,70	56.358,32	56.395,05	56.431,90	57.126,10	57.173,08	57.220,18	57.267,41	57.314,76	678.644,11
1. (Entradas - Saídas)	959,21	2.276,16	2.532,41	2.790,00	3.048,94	3.309,25	3.570,92	3.176,73	3.431,27	3.687,19	3.944,50	4.203,20	36.929,78
Saldo Inicial	86.927,58	87.886,79	90.162,95	92.695,36	95.485,36	98.534,30	101.843,55	105.414,47	108.591,20	112.022,47	115.709,66	119.654,16	86.927,58
Saldo Final	87.886,79	90.162,95	92.695,36	95.485,36	98.534,30	101.843,55	105.414,47	108.591,20	112.022,47	115.709,66	119.654,16	123.857,36	123.857,36

Cenário Pessimista

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maiο	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	57.506,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57.506,90
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	-	52.500,00	52.631,25	52.762,83	52.894,74	53.026,97	53.159,54	53.292,44	53.425,67	53.559,23	53.693,13	53.827,36	584.773,16
Total de Entradas	57.506,90	52.500,00	52.631,25	52.762,83	52.894,74	53.026,97	53.159,54	53.292,44	53.425,67	53.559,23	53.693,13	53.827,36	642.280,06
Saídas (-)													
Simples Nacional	-	3.150,00	3.157,88	3.165,77	3.173,68	3.181,59	3.189,50	3.197,41	3.205,32	3.213,23	3.221,14	3.229,05	45.076,54
Programador	-	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	56.744,11
Internet 1 Predialnet	-	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	1.098,90
Internet 2 Claro	-	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	1.208,90
Manutenção de computadores	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Manutenção de rede de internet	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Aluguel	-	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	8.800,00
Condomínio	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Diarista	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00
Seguros	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	2.000,00
Manutenção ar condicionado	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Pró-labore	-	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	137.500,00
Telefone Fixo + 1 celular	-	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	2.090,00
Energia Elétrica	-	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	6.050,00
Licença de Software	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	4.740,00
Tarifa bancária	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	598,90
Material de Escritório	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	1.302,84
Material de Limpeza	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	1.660,08
Campanha de Marketing	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	251.280,00
Mensalidade Google app store	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Empréstimos Bancários	-	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	28.160,00
Total de saídas	22.938,48	48.056,83	48.064,71	48.072,60	48.080,52	48.497,08	48.974,64	49.301,91	49.539,96	49.907,45	50.170,82	50.385,18	561.990,17
1. (Entradas - Saídas)	34.568,42	4.443,17	4.566,54	4.690,23	4.814,22	4.529,89	4.184,90	3.990,53	3.885,71	3.651,78	3.522,31	3.442,18	80.289,89
Saldo Inicial	-	34.568,42	39.011,59	43.578,13	48.268,36	53.082,58	57.612,47	61.797,37	65.787,90	69.673,61	73.325,40	76.847,70	-
Saldo Final	34.568,42	39.011,59	43.578,13	48.268,36	53.082,58	57.612,47	61.797,37	65.787,90	69.673,61	73.325,40	76.847,70	80.289,89	80.289,89

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maiο	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL	
Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	53.961,93	56.943,33	57.228,05	57.514,19	57.801,76	58.090,77	58.381,22	58.673,13	58.966,49	59.261,32	59.557,63	59.855,42	696.235,23	
Total de Entradas	53.961,93	56.943,33	57.228,05	57.514,19	57.801,76	58.090,77	58.381,22	58.673,13	58.966,49	59.261,32	59.557,63	59.855,42	696.235,23	
Saídas (-)														
Simples Nacional	5.657,07	5.543,21	5.576,72	5.610,54	5.644,67	5.679,12	5.713,87	5.748,72	5.783,67	5.818,62	5.853,57	5.888,52	71.726,86	
Programador	5.158,56	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	64.456,15	
Internet 1 Predialnet	99,90	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	1.248,25	
Internet 2 Claro	109,90	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	1.373,20	
Manutenção de computadores	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	1.254,00	
Manutenção de rede de internet	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	877,80	
Aluguel	800,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	9.996,00	
Condomínio	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	3.135,00	
Diarista	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	7.524,00	
Seguros	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	2.090,00	
Manutenção ar condicionado	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	877,80	
Pró-labore	12.500,00	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	167.187,50	
Telefone Fixo + 1 celular	190,00	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	2.374,05	
Energia Elétrica	550,00	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	6.872,25	
Licença de Software	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	4.953,30	
Tarifa bancária	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	625,75	
Material de Escritório	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	1.361,47	
Material de Limpeza	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	1.734,78	
Campanha de Marketing	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	295.317,00	
Mensalidade Google app store	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	627,00	
Empréstimos Bancários	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	30.720,00	
Total de saídas	54.323,58	56.083,10	56.116,61	56.150,43	56.184,56	56.219,01	56.253,76	56.910,72	56.955,02	56.999,78	57.044,98	57.090,61	676.332,16	
1. (Entradas - Saídas)	-	361,65	860,23	1.111,44	1.363,76	1.617,19	1.871,76	2.127,46	1.762,41	2.011,47	2.261,54	2.512,65	2.764,81	19.903,07
Saldo Inicial	80.289,89	79.928,24	80.788,47	81.899,91	83.263,67	84.880,86	86.752,62	88.880,08	90.642,49	92.653,96	94.915,50	97.428,16	80.289,89	
Saldo Final	79.928,24	80.788,47	81.899,91	83.263,67	84.880,86	86.752,62	88.880,08	90.642,49	92.653,96	94.915,50	97.428,16	100.192,96	100.192,96	

Cenário Otimista

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	57.506,90	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	57.506,90
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	-	52.500,00	52.893,75	53.290,45	53.690,13	54.092,81	54.498,50	54.907,24	55.319,05	55.733,94	56.151,94	56.573,08	599.650,90
Total de Entradas	57.506,90	52.500,00	52.893,75	53.290,45	53.690,13	54.092,81	54.498,50	54.907,24	55.319,05	55.733,94	56.151,94	56.573,08	657.157,80
Saídas (-)													
Simplex Nacional	-	3.150,00	3.173,63	3.197,43	3.221,41	3.692,10	4.189,50	4.548,41	4.818,18	5.244,01	5.546,28	5.799,79	46.580,73
Programador	-	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	5.158,56	56.744,11
Internet 1 Predialnet	-	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	99,90	1.098,90
Internet 2 Claro	-	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	109,90	1.208,90
Manutenção de computadores	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Manutenção de rede de internet	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Aluguel	-	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	8.800,00
Condomínio	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	3.000,00
Diarista	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	600,00	7.200,00
Seguros	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	166,67	2.000,00
Manutenção ar condicionado	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	840,00
Pró-labore	-	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	12.500,00	137.500,00
Telefone Fixo + 1 celular	-	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	2.090,00
Energia Elétrica	-	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	550,00	6.050,00
Licença de Software	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	395,00	4.740,00
Tarifa bancária	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	49,90	598,80
Material de Escritório	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	108,57	1.302,84
Material de Limpeza	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	138,34	1.660,08
Campanha de Marketing	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	20.940,00	251.280,00
Mensalidade Google app store	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
Empréstimos Bancários	-	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	28.160,00
Total de saídas	22.938,48	48.056,83	48.080,46	48.104,26	48.128,24	48.598,93	49.096,33	49.455,24	49.725,01	50.150,85	50.453,11	50.706,62	563.494,36
1. (Entradas - Saídas)	34.568,42	4.443,17	4.813,29	5.186,19	5.561,89	5.493,87	5.402,17	5.452,00	5.594,04	5.583,09	5.698,83	5.866,47	93.663,44
Saldo Inicial	-	34.568,42	39.011,59	43.824,88	49.011,08	54.572,97	60.066,84	65.469,01	70.921,01	76.515,05	82.098,15	87.796,98	-
Saldo Final	34.568,42	39.011,59	43.824,88	49.011,08	54.572,97	60.066,84	65.469,01	70.921,01	76.515,05	82.098,15	87.796,98	93.663,44	93.663,44

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	56.997,38	64.335,79	64.818,31	65.304,45	65.794,23	66.287,69	66.784,85	67.285,73	67.790,38	68.298,81	68.811,05	69.327,13	791.835,81
Total de Entradas	56.997,38	64.335,79	64.818,31	65.304,45	65.794,23	66.287,69	66.784,85	67.285,73	67.790,38	68.298,81	68.811,05	69.327,13	791.835,81
Saídas (-)													
Simplex Nacional	6.017,95	6.288,55	6.352,08	6.415,74	6.479,56	6.543,56	6.607,73	7.455,44	7.538,75	7.622,17	7.705,73	7.789,45	82.816,72
Programador	5.158,56	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	5.390,69	64.456,15
Internet 1 Predialnet	99,90	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	104,40	1.248,25
Internet 2 Claro	109,90	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	114,85	1.373,20
Manutenção de computadores	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	104,50	1.254,00
Manutenção de rede de internet	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	877,80
Aluguel	800,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	836,00	9.996,00
Condomínio	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	261,25	3.135,00
Diarista	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	627,00	7.524,00
Seguros	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	174,17	2.090,00
Manutenção ar condicionado	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	73,15	877,80
Pró-labore	12.500,00	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	14.062,50	167.187,50
Telefone Fixo + 1 celular	190,00	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	198,55	2.374,05
Energia Elétrica	550,00	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	574,75	6.872,25
Licença de Software	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	412,78	4.953,30
Tarifa bancária	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	52,15	625,75
Material de Escritório	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	113,46	1.361,47
Material de Limpeza	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	144,57	1.734,78
Campanha de Marketing	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	24.609,75	295.317,00
Mensalidade Google app store	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	52,25	627,00
Empréstimos Bancários	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	30.720,00
Total de saídas	54.684,46	56.828,44	56.891,97	56.955,63	57.019,45	57.083,44	57.147,62	57.995,33	58.078,64	58.162,06	58.245,62	58.329,34	687.422,02
1. (Entradas - Saídas)	2.312,92	7.507,35	7.926,35	8.348,82	8.774,78	9.204,25	9.637,23	9.290,40	9.711,74	10.136,74	10.565,42	10.997,78	104.413,79
Saldo Inicial	93.663,44	95.976,36	103.483,71	111.410,06	119.758,88	128.533,66	137.737,91	147.375,14	156.665,54	166.377,28	176.514,02	187.079,45	93.663,44
Saldo Final	95.976,36	103.483,71	111.410,06	119.758,88	128.533,66	137.737,91	147.375,14	156.665,54	166.377,28	176.514,02	187.079,45	198.077,23	198.077,23

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	69.847,08	73.706,13	74.074,66	74.445,04	74.817,26	75.191,35	75.755,28	76.323,45	76.895,88	77.472,59	78.053,64	78.639,04	905.221,42
Total de Entradas	69.847,08	73.706,13	74.074,66	74.445,04	74.817,26	75.191,35	75.755,28	76.323,45	76.895,88	77.472,59	78.053,64	78.639,04	905.221,42
Saídas (-)													
Simples Nacional	7.873,35	8.334,57	8.394,94	8.455,05	8.514,92	8.845,95	8.945,89	9.046,37	9.147,41	9.249,01	9.351,18	9.453,92	105.612,56
Programador	5.390,69	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	5.633,27	67.356,68
Internet 1 Predialnet	104,40	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	109,09	1.304,42
Internet 2 Claro	114,85	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	120,01	1.434,99
Manutenção de computadores	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	109,20	1.310,43
Manutenção de rede de internet	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	917,30
Aluguel	836,00	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	873,62	10.445,82
Condomínio	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	273,01	3.276,08
Diarista	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	655,22	7.862,58
Seguros	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	182,00	2.184,05
Manutenção ar condicionado	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	76,44	917,30
Pró-labore	14.062,50	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	15.695,31	186.710,94
Telefone Fixo + 1 celular	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	207,48	2.489,82
Energia Elétrica	574,75	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	600,61	7.181,50
Licença de Software	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	431,35	5.176,20
Tarifa bancária	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	54,49	653,90
Material de Escritório	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	118,56	1.422,73
Material de Limpeza	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	151,07	1.812,85
Campanha de Marketing	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	25.717,19	308.606,27
Mensalidade Google app store	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	54,60	655,22
Emprestimos Bancários	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	30.720,00
Total de saídas	59.623,59	62.033,56	62.093,92	62.154,03	62.213,91	62.544,93	62.644,87	62.745,36	62.846,40	62.948,00	63.050,16	63.152,91	748.051,63
1. (Entradas - Saídas)	10.223,49	11.672,58	11.980,74	12.291,01	12.603,36	12.646,42	13.110,41	13.578,09	14.049,48	14.524,60	15.003,48	15.486,13	157.169,78
Saldo Inicial	198.077,23	208.300,72	219.973,30	231.954,05	244.245,05	256.848,41	269.494,82	282.605,24	296.183,33	310.232,81	324.757,40	339.760,88	198.077,23
Saldo Final	208.300,72	219.973,30	231.954,05	244.245,05	256.848,41	269.494,82	282.605,24	296.183,33	310.232,81	324.757,40	339.760,88	355.247,01	355.247,01

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	79.228,83	83.606,23	84.024,26	84.444,38	84.866,60	85.290,93	85.717,39	86.145,98	86.576,71	87.009,59	87.444,64	87.881,86	1.022.237,39
Total de Entradas	79.228,83	83.606,23	84.024,26	84.444,38	84.866,60	85.290,93	85.717,39	86.145,98	86.576,71	87.009,59	87.444,64	87.881,86	1.022.237,39
Saídas (-)													
Simples Nacional	9.557,25	10.119,05	10.204,71	10.290,39	10.376,12	10.461,88	10.547,70	10.632,98	10.717,74	10.802,00	10.885,81	10.969,17	125.564,80
Programador	5.633,27	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	5.886,77	70.387,73
Internet 1 Predialnet	109,09	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	114,00	1.363,12
Internet 2 Claro	120,01	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	125,41	1.499,57
Manutenção de computadores	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	114,12	1.369,40
Manutenção de rede de internet	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	958,58
Aluguel	873,62	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	912,93	10.915,88
Condomínio	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	285,29	3.423,50
Diarista	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	684,70	8.216,40
Seguros	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	190,19	2.282,33
Manutenção ar condicionado	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	79,88	958,58
Pró-labore	15.695,31	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	17.401,60	207.112,93
Telefone Fixo + 1 celular	207,48	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	216,82	2.592,52
Energia Elétrica	600,61	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	627,64	7.504,67
Licença de Software	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	450,76	5.409,13
Tarifa bancária	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	56,94	683,33
Material de Escritório	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	123,90	1.486,76
Material de Limpeza	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	157,87	1.894,43
Campanha de Marketing	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	26.874,46	322.943,55
Mensalidade Google app store	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	56,95	683,43
Emprestimos Bancários	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	2.560,00	30.720,00
Total de saídas	64.511,61	67.119,19	67.204,84	67.290,53	67.376,25	67.462,02	67.547,84	67.633,11	67.717,87	67.802,14	67.885,94	67.969,30	807.520,62
1. (Entradas - Saídas)	14.717,23	16.487,04	16.819,42	17.153,85	17.490,35	17.828,92	18.169,55	18.512,86	18.858,84	19.207,45	19.558,70	19.912,56	214.716,77
Saldo Inicial	355.247,01	369.964,24	386.451,28	403.270,69	420.424,55	437.914,90	455.743,82	473.913,37	492.426,23	511.285,07	530.492,52	550.051,22	355.247,01
Saldo Final	369.964,24	386.451,28	403.270,69	420.424,55	437.914,90	455.743,82	473.913,37	492.426,23	511.285,07	530.492,52	550.051,22	569.963,78	569.963,78

Entradas	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro	TOTAL
Capital de Giro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Receita Prestação de Serviço/ cartão de crédito	88.321,27	93.201,02	93.667,03	94.135,36	94.606,04	95.079,07	95.554,46	96.032,23	96.512,40	96.994,96	97.479,93	97.967,33	1.139.551,10
Total de Entradas	88.321,27	93.201,02	93.667,03	94.135,36	94.606,04	95.079,07	95.554,46	96.032,23	96.512,40	96.994,96	97.479,93	97.967,33	1.139.551,10
Saídas (-)													
Simples Nacional	11.052,11	11.691,39	11.779,68	11.868,16	11.956,84	12.045,71	12.134,79	12.224,08	12.313,59	12.403,31	12.493,26	12.583,44	144.546,35
Programador	5.886,77	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	6.151,67	73.555,18
Internet 1 Predialnet	114,00	119,13	119,13	119,13	119,13								

6.2 – Descrição do Investimento Inicial

Investimento Inicial	R\$	193.000,00
Legalização	R\$	3.741,00
Móveis e utensílios	R\$	6.109,10
Máquinas e equipamentos	R\$	26.273,00
Obras e reformas	R\$	2.470,00
Aluguel/ Instalações	R\$	3.900,00
Software App	R\$	93.000,00
Capital de Giro	R\$	57.506,90

6.3 – Análise de Viabilidade

ANO	FCX	SALDO	Valor presente	SALDO
0	-R\$ 193.000,00	-R\$ 193.000,00	-R\$ 193.000,00	-R\$ 193.000,00
1	R\$ 86.927,58	-R\$ 106.072,42	R\$ 83.184,29	-R\$ 109.815,71
2	R\$ 123.857,36	R\$ 17.784,95	R\$ 113.419,90	R\$ 3.604,19
3	R\$ 189.361,67	R\$ 207.146,62	R\$ 165.936,99	R\$ 169.541,18
4	R\$ 292.148,54	R\$ 499.295,16	R\$ 244.984,47	R\$ 414.525,65
5	R\$ 439.350,97	R\$ 938.646,13	R\$ 352.557,64	R\$ 767.083,29

TAXA DE DESCONTO	4,50%
PAYBAK	1,86
PAYBAK DESCONTADO	1,97
TMA	19,50%
VPL	R\$ 400.994,21
TIR	71,73%

6.4 – Custo de Capital

$$WACC = \frac{100.000,00}{193.000,00} \quad 0,518135$$

6.5 – Balanço Patrimonial e DRE

Balanço Patrimonial

BALANÇO PATRIMONIAL		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
1	ATIVO	255.581,96	284.288,00	342.299,01	438.406,82	579.837,91
1.1	ATIVO CIRCULANTE	142.388,37	185.682,92	258.282,44	368.978,76	524.998,36
1.1.1	DISPONÍVEL	86.927,58	123.857,36	189.361,67	292.148,54	439.350,97
1.1.1.01	Disponibilidades	86.927,58	123.857,36	189.361,67	292.148,54	439.350,97
1.1.2	Contas a Receber	55.460,78	61.825,55	68.920,76	76.830,22	85.647,39
1.1.2.01	Contas a Receber	55.460,78	61.825,55	68.920,76	76.830,22	85.647,39
1.2	ATIVO NÃO CIRCULANTE	113.193,59	98.605,08	84.016,57	69.428,06	54.839,55
1.2.1	ATIVO REALIZÁVEL A LP	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
1.2.1.1	Depósito Caução	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
1.2.2	IMOBILIZADO	27.093,59	21.805,08	16.516,57	11.228,06	5.939,55
1.2.2.1	Imobilizado Total	32.382,10	32.382,10	32.382,10	32.382,10	32.382,10
1.2.2.1.1	Máquinas e Equipamentos	5.770,00	5.770,00	5.770,00	5.770,00	5.770,00
1.2.2.1.2	Móveis e Utensílios	6.109,10	6.109,10	6.109,10	6.109,10	6.109,10
1.2.2.1.3	Equipamentos de informática	20.503,00	20.503,00	20.503,00	20.503,00	20.503,00
1.2.2.2	(-)Depreciação acumulada	- 5.288,51	- 10.577,02	- 15.865,53	- 21.154,04	- 26.442,55
1.2.2.2.1	Depreciação máquinas	- 577,00	- 1.154,00	- 1.731,00	- 2.308,00	- 2.885,00
1.2.2.2.2	Depreciação móveis	- 610,91	- 1.221,82	- 1.832,73	- 2.443,64	- 3.054,55
1.2.2.2.3	Depreciação Equip. Inform.	- 4.100,60	- 8.201,20	- 12.301,80	- 16.402,40	- 20.503,00
1.2.3	INTANGÍVEL	83.700,00	74.400,00	65.100,00	55.800,00	46.500,00
1.2.3.01	Software App	93.000,00	93.000,00	93.000,00	93.000,00	93.000,00
1.2.3.02	(-)Amortização acumulada	- 9.300,00	- 18.600,00	- 27.900,00	- 37.200,00	- 46.500,00
2	PASSIVO	255.581,96	284.288,00	342.307,94	438.414,49	579.845,57
2.1	PASSIVO CIRCULANTE	25.243,42	28.104,09	31.187,44	34.498,72	38.047,30
2.1.1	Simplex a recolher	5.835,06	6.822,35	7.948,03	9.213,54	10.624,29
2.1.1.1	Contas a Pagar	949,80	992,54	1.037,21	1.083,88	1.132,65
2.1.1.2	Aluguel a Pagar	800,00	836,00	873,62	912,93	954,01
2.1.1.3	Salários a Pagar	5.158,56	5.390,69	5.633,27	5.886,77	6.151,67
2.1.1.4	Pro Labore a Pagar	12.500,00	14.062,50	15.695,31	17.401,60	19.184,67
2.2	PASSIVO NÃO CIRCULANTE	78.400,00	59.200,00	40.000,00	20.800,00	1.600,00
2.2.1	EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS	78.400,00	59.200,00	40.000,00	20.800,00	1.600,00
2.2.1.1	Empréstimos a pagar	125.440,00	94.720,00	64.000,00	33.280,00	2.560,00
2.2.1.2	(-) Juros a Transcorrer	- 47.040,00	- 35.520,00	- 24.000,00	- 12.480,00	- 960,00
2.2	PATRIMONIO LIQUIDO	151.938,54	196.983,91	271.120,50	383.115,76	540.198,27
2.2.1	CAPITAL SOCIAL	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
2.2.1.01	Capital Social Subscrito	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00
2.2.2	RESERVA DE LUCROS	-	51.938,54	96.983,91	171.120,50	283.115,76
2.2.2.1	Reserva de lucros	-	51.938,54	96.983,91	171.120,50	283.115,76
2.2.3	RESULTADOS DO EXERCÍCIO	51.938,54	45.045,37	74.136,59	111.995,26	157.082,50
2.2.3.1	RESULTADOS DO EXERCÍCIO	51.938,54	45.045,37	74.136,59	111.995,26	157.082,50

DRE

DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	Total
1.	Receita Operacional Bruta	647.617,02	721.938,66	804.789,57	897.148,59	1.000.106,89	4.071.600,72
1.1	Prestação de Serviços	647.617,02	721.938,66	804.789,57	897.148,59	1.000.106,89	4.071.600,72
2	(-) Deduções	51.656,99	75.026,10	90.876,65	105.761,95	122.235,28	445.556,96
2.1	Simplex Nacional	51.656,99	75.026,10	90.876,65	105.761,95	122.235,28	445.556,96
3	(=) Receita Operacional Líquida	595.960,04	646.912,56	713.912,92	791.386,64	877.871,61	3.626.043,76
4	(-) Custo dos Serviços Prestados	66.460,27	69.450,98	72.576,27	75.842,20	79.255,10	363.584,83
4.1	Internet 1 Predialnet	1.198,80	1.252,75	1.309,12	1.368,03	1.429,59	6.558,29
4.2	Internet 2 Claro	1.318,80	1.378,15	1.440,16	1.504,97	1.572,69	7.214,77
4.3	Manutenção de Computadores	1.200,00	1.254,00	1.310,43	1.369,40	1.431,02	6.564,85
4.4	Manutenção de Rede de Internet	840,00	877,80	917,30	958,58	1.001,72	4.595,40
4.5	Custo com folha (programador)	61.902,67	64.688,29	67.599,26	70.641,23	73.820,08	338.651,52
5	(=) Lucro Bruto	529.499,77	577.461,58	641.336,65	715.544,43	798.616,51	3.262.458,94
6	(-) Despesas Operacionais	477.561,23	532.416,21	567.200,05	603.549,17	641.534,00	2.822.260,67
6.1	Despesas Comerciais	251.880,00	295.944,00	309.261,48	323.178,25	337.721,27	1.517.984,99
6.1.1	Campanha de Marketing	251.280,00	295.317,00	308.606,27	322.493,55	337.005,76	1.514.702,57
6.1.2	Mensalidade Google App store	600,00	627,00	655,22	684,70	715,51	3.282,43
6.2	Despesas Financeiras	14.158,80	12.145,75	12.173,90	12.203,33	12.234,08	62.915,86
6.2.1	Tarifa Bancária	598,80	625,75	653,90	683,33	714,08	3.275,86
6.2.2	Despesas com empréstimos	13.560,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	11.520,00	59.640,00
6.3	Despesas Administrativas	211.522,43	224.326,46	245.764,67	268.167,60	291.578,66	1.241.359,81
6.3.1	Aluquel	9.600,00	10.032,00	10.483,44	10.955,19	11.448,18	52.518,81
6.3.2	Condomínio	3.000,00	3.135,00	3.276,08	3.423,50	3.577,56	16.412,13
6.3.3	Diarista	7.200,00	7.524,00	7.862,58	8.216,40	8.586,13	39.389,11
6.3.5	Seguros	2.000,00	2.090,00	2.184,05	2.282,33	2.385,04	10.941,42
6.3.6	Manutenção ar condicionado	840,00	877,80	917,30	958,58	1.001,72	4.595,40
6.3.7	Pró-labore	150.000,00	168.750,00	188.343,75	208.819,22	230.216,08	946.129,05
6.3.9	Telefone Fixo + 1 celular	2.280,00	2.382,60	2.489,82	2.601,86	2.718,94	12.473,22
6.3.10	Energia Elétrica	6.600,00	6.897,00	7.207,37	7.531,70	7.870,62	36.106,68
6.3.11	Licença de Software	4.740,00	4.953,30	5.176,20	5.409,13	5.652,54	25.931,16
6.3.12	Material de Escritório	1.302,84	1.361,47	1.422,73	1.486,76	1.553,66	7.127,46
6.3.13	Material de Limpeza	1.660,08	1.734,78	1.812,85	1.894,43	1.979,68	9.081,82
6.3.14	Legalização	3.741,00	-	-	-	-	3.741,00
6.3.15	Despesa com depreciação/amortização	14.588,51	14.588,51	14.588,51	14.588,51	14.588,51	72.942,55
6.3.16	Obras, reformas e manutenções	3.970,00	-	-	-	-	3.970,00
7.	(=) Lucro Operacional	51.938,54	45.045,37	74.136,59	111.995,26	157.082,50	440.198,27
8.	(-) Despesas Não Operacionais	-	-	-	-	-	-
9.	(+) Receitas Não Operacionais	-	-	-	-	-	-
10.	(=) Lucro Líquido Antes do IR e da CS	51.938,54	45.045,37	74.136,59	111.995,26	157.082,50	440.198,27
11.	(-) Imposto de Renda	-	-	-	-	-	-
12.	(-) Contribuição Social	-	-	-	-	-	-
13.	(+) Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício	51.938,54	45.045,37	74.136,59	111.995,26	157.082,50	440.198,27

6.6 – Indicadores Financeiros

ÍNDICE DE LIQUIDEZ CORRENTE									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
142.388,37	5,640614	185.682,92	6,606972	258.282,44	8,281618	368.978,76	10,69543	524.998,36	13,79857
25.243,42		28.104,09		31.187,44		34.498,72		38.047,30	

ÍNDICE DE LIQUIDEZ GERAL									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
142.388,37	0,94495	185.682,92	1,511779	258.282,44	2,713409	368.978,76	5,443873	524.998,36	12,92867
150.683,42		122.824,09		95.187,44		67.778,72		40.607,30	

ÍNDICE DE LIQUIDEZ IMEDIATA									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
86.927,58	3,443575	123.857,36	4,407094	189.361,67	6,071729	292.148,54	8,468387	439.350,97	11,54749
25.243,42		28.104,09		31.187,44		34.498,72		38.047,30	

ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO - QUALIDADE									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
25.243,42	0,24356	28.104,09	0,32191	31.187,44	0,438103	34.498,72	0,623861	38.047,30	0,959644
103.643,42		87.304,09		71.187,44		55.298,72		39.647,30	

ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO - QUANTIDADE									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
103.643,42	0,405519	87.304,09	0,307097	71.187,44	0,207963	55.298,72	0,126133	39.647,30	0,068376
255.581,96		284.288,00		342.307,94		438.414,49		579.845,57	

ÍNDICE DE RENTABILIDADE - GIRO DO ATIVO									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
647.617,02	2,533892	721.938,66	2,539462	804.789,57	2,35113	897.148,59	2,046384	1.000.106,89	1,724804
255.581,96		284.288,00		342.299,01		438.406,82		579.837,91	

ÍNDICE DE RENTABILIDADE - MARGEM DE LUCRO									
ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5	
51.938,54	0,080199	45.045,37	0,062395	74.136,59	0,092119	111.995,26	0,124835	157.082,50	0,157066
647.617,02		721.938,66		804.789,57		897.148,59		1.000.106,89	