



UNIVERSIDADE
CANDIDO
MENDES

Christian Ambra Vieira Anthés

217130012

Diego dos Santos

218050018

Paula Moura Marques

221050001

Matheus da Silva Feitosa

119050005

Leonardo de Jesus Silveira

218050021

Felipe Brito de Almeida

218050014

Just Move Soluções em Mobilidade

*Plano de Negócios, apresentado à banca examinadora
da Universidade Candido Mendes, como exigência
Parcial para a obtenção do grau de bacharel
de Ciências Contábeis.*

Just Move Soluções em Mobilidade
Just Move Soluções em Mobilidade LTDA

R. Visc. de Sepetiba, 935 – Sl. 902 - Centro, Niterói - RJ, 24020-206

Tel.: (21) 3183-4667

Justmove.sm@justmove.com.br

www.justmove.com.br



SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	1 a 3
2. PRODUTOS E SERVIÇOS.....	4
2.1 <i>COMPETIDORES.....</i>	<i>4</i>
2.2 <i>TECNOLOGIAS DO APLICATIVO.....</i>	<i>4 a 5</i>
2.3 <i>CICLO DE VIDA DO NEGÓCIO.....</i>	<i>5</i>
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	6
3.1 <i>CLIENTE E LOCALIZAÇÃO ALVO.....</i>	<i>6</i>
3.2 <i>NICHO DE MERCADO.....</i>	<i>6</i>
4. ANÁLISE SWOT.....	7
4.1 <i>FORÇAS E FRAQUEZA</i>	<i>7</i>
4.2 <i>OPORTUNIDADES E AMEAÇAS.....</i>	<i>8</i>
5. FORÇAS DE PORTER.....	8
5.1 <i>RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES.....</i>	<i>8</i>
5.2 <i>PODER DE BARGANHA CLIENTES E FORNECEDORES.....</i>	<i>8</i>
5.3 <i>AMEAÇA DE PRODUTOS E NOVOS ENTRANTES.....</i>	<i>9</i>
6. ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO.....	9
6.1 <i>ESTRATÉGIA PARA FATIAS DE MERCADO.....</i>	<i>9</i>
6.2 <i>DIFERENCIAS DA EMPRESA.....</i>	<i>9</i>
7. 4P'S.....	10
7.1 <i>ATRIBUIÇÃO DE PREÇO.....</i>	<i>10</i>
7.2 <i>DIVULGAÇÃO DO PRODUTO.....</i>	<i>10</i>
7.3 <i>PARCERIAS.....</i>	<i>10</i>
7.4 <i>PLANO DE MARKETING.....</i>	<i>10 a 11</i>
8. PLANEJAMENTO OPERACIONAL.....	11
8.1 <i>LAYOUT DO NEGÓCIO.....</i>	<i>11</i>
8.2 <i>DOC P/ABERTURA DA EMPRESA.....</i>	<i>11</i>
8.3 <i>CAPACIDADE OPERADA DA INSTALAÇÃO.....</i>	<i>12</i>
8.4 <i>5 INDICADORES DO DESEMPENHO.....</i>	<i>12</i>
8.5 <i>FLUXOGRAMA.....</i>	<i>13</i>
8.6 <i>ORGANOGRAMA.....</i>	<i>13</i>
8.7 <i>EQUIPE GERENCIAL.....</i>	<i>14 a 15</i>
9. FLUXO DE CAIXA EM 5 ANOS.....	16
9.1 <i>BALANÇO PATRIMONIAL E DRE 5 ANOS.....</i>	<i>16 a 23</i>

1ª Parte

- Quais competidores existem no mercado e quais produtos oferecem?

As empresas Moovit e CittaMobi oferecem informações em tempo real como: rotas das linhas de ônibus, horários de chegada, mapas, pontos de ônibus, alertas de desembarque e alterações e/ou interrupções no serviço das linhas, instruções da melhor rota de ônibus para chegar ao destino desejado.

- Como seu produto se situa em relação aos concorrentes?

A **Just Move** terá uma central no município de Niterói e irá operar de forma digital nos municípios de Niterói e São Gonçalo. Os nossos concorrentes atuam de forma mais abrangente, fornecendo informações dos meios de transporte público de todos estados e municípios do Brasil. Por isso, o nosso aplicativo estará a frente dos nossos concorrentes no que diz respeito à especialidade e exatidão das informações pelo fato de focarmos os nossos esforços em apenas dois municípios com um serviço especializado e completo para os cidadãos.

- Quais documentos contém informações sobre seu produto?

As informações são expostas no aplicativo, disponibilizado nos sistemas operacionais iOS e Android, e, também, no site da **Just Move**.

- Quais são as fontes de inspiração do seu produto?

As inspirações que tivemos foram relacionados aos variados problemas que a população brasileira sofre com os meios de transporte público. Os problemas variam de acordo com a cultura e realidade urbana de cada região, mas as queixas mais comuns se referem principalmente à pouca estrutura de atendimento, impontualidade, superlotação e insegurança. Por isso, ao criarmos o aplicativo **Just Move**, levamos todos esses problemas em consideração para tornar a vida da população mais fácil, ágil e seguro com as informações que os usuários podem obter em nosso aplicativo.

- Quais tecnologias são usadas no negócio?

O nosso aplicativo terá o serviço integrado de tecnologia do Google Maps, Routes e Places, com as seguintes funcionalidades:

- Statics Maps: Exibe mapas como imagens;
- Dynamic Maps: Exibe mapas interativos e personalizáveis;
- Local Context Map: Exibe informações detalhadas sobre lugares por perto diretamente nos seus mapas;
- Directions Advanced: Mostra rotas de transporte público e calcula os tempos de deslocamentos atuais ou futuros com base no trânsito em tempo real;
- Distance Matrix: Exibe tempos de deslocamento e distância para um ou mais locais;
- Roads Route Treveled: Determina o trajeto que um veículo percorre;

- Geocoding: Converte endereços de origem e chegada com base em coordenadas geográficas;
- Autocomplete: Adiciona previsões de locais por digitação antecipada de acordo com o local ou pesquisas geográficas baseadas em texto;
- Place Details: Fornece nomes e endereços para mais de 100 milhões de lugares e pontos de interesse;
- Current Place: Descobre o local no lugar informado do dispositivo naquele momento.
- Geolocation: Mostra o local preciso de um dispositivo usando o Wi-fi ou torres de celular como base.
- Time Zone: Mostra o fuso horário de qualquer coordenada geográfica.

Além disso, teremos um software de atendimento automatizado implantado no aplicativo para solucionar possíveis problemas dos usuários com a plataforma, e, também, uma carteira digital administrada pela empresa de tecnologia TOTVS Techfin, para que os usuários possam pagar as passagens de ônibus através de outras formas de pagamento como: PIX, QR Code, cartão de crédito e débito;

- Quais delas são originais?

O suporte automatizado será criado pela nossa empresa através de nossos desenvolvedores.

- Quais futuros produtos/serviços poderão ser lançados pela empresa?

A empresa pretende expandir informações sobre outros meios transporte público, visando ampliar a decisão dos nossos usuários para chegar ao destino desejado.

- Qual o ciclo de vida do negócio?

Na introdução iremos organizar as instalações do aplicativo, contratar e treinar alguns colaboradores, fazer um planejamento estratégico e fazer uma boa divulgação do nosso aplicativo. No nosso crescimento, pretendemos ter um bom retorno financeiro e fazer com que os consumidores desse serviço passem a utilizar o nosso aplicativo. Na maturidade, visamos ser líder de mercado, ter uma clientela fiel, aumentando a cada dia e que a empresa se sustente sozinha.

0	1	2	3	4	5
Lançamento do produto/ serviço.	Crescimento: Aplicativo começa a se tornar conhecido através de anúncios	Alavancagem: Aplicativo já conhecido e confiável no mercado.	Maturação: Aplicativo já é uma rotina no cotidiana no do usuário	Declínio: Número de downloads cai consideravelmente por já ser um aplicativo consolidado e presente nos aparelhos do público.	Novo crescimento: Implementação do serviço em mais cidades e novo investimento em mídia.

2ª Parte

- Quem são meus clientes?

Meus clientes são aqueles que usam com frequência os ônibus nas cidades de São Gonçalo e Niterói.

- Onde estão?

Meus clientes estão em todo canto ainda mais que temos um público bastante variado.

- Quais são seus desejos e necessidades?

Ter a vida facilitada, poupar o tempo e ter segurança já que com o aplicativo a pessoa consegue calcular o tempo que o ônibus chegará no ponto e aguardar em um local seguro e só sair dele quando a condução estiver próxima.

- Quanto querem pagar?

Em uma breve pesquisa feita, o ideal seria o valor de 5 reais.

- Quem toma a decisão de compra?

A decisão de compra é tomada pelas pessoas interessadas em ter facilidade ao pegar um ônibus, descobrir o exato horário que ele passará por determinado ponto, saber qual ônibus pegar para ir a um local desconhecido.

- Tamanho do mercado encontrado?

O tamanho de mercado encontrado é bem extenso, já que muitas pessoas de diversas idades andam de ônibus e se interessariam pelo serviço.

- Qual tamanho do segmento?

Temos um tamanho relativamente bom no segmento de mercado. Que por sinal está consolidado, graças à tecnologia, que é a de serviços por aplicativo.

- O produto atenderá o nicho de mercado?

Sim, o produto prontamente atenderá o Nicho de mercado.

- Análise swot?

Forças:

- Gratuidade do aplicativo;
- Aplicativo disponível nos principais sistemas operacionais;
- Aplicativo de fácil manuseio;
- Conhecimento no segmento.
- Pagamento por QR code, pix e cartão de crédito e débito.
- Suporte automatizado
- Câmera de monitoramento
- Excelente plataforma tecnológica.

Fraqueza:

- Aplicativo novo e ainda não conhecido
- Não possui alcance no país inteiro;
- Dificuldade na utilização do aplicativo.
- Atualizações e correções frequentes.
- Apoio do governo estadual.
- Número alto de reclamações;
- Alto tempo de espera pelos ônibus;
- Interesse das pessoas na criação do aplicativo;
- Trazer qualidade de vida aos usuários;
- Interesse de pessoas no transporte público.

Ameaças:

- Utilizar os dados do usuário;
- Necessidade de uma boa internet;
- Depender do bom funcionamento do Google Maps;
- Insegurança das pessoas em relação a aplicativo;
- Transportes alternativos.
- Concorrência.

FRAQUEZAS	PLANO DE AÇÃO
APLICATIVO NOVO E AINDA DESCONHECIDO	Aumentar o investimento em divulgação da marca para que ela passe a se tornar mais conhecida e aos poucos cidades onde nosso aplicativo não funciona, sintam necessidade de nossos serviços para que possamos ampliar
NECESSIDADE DOS USUÁRIOS TEREM UMA INTERNET BOA	No futuro, a empresa irá programar o aplicativo para não usar os dados de internet do usuário.
DEPENDE DE PARceria DAS EMPRESAS DE ÔNIBUS E O APLICATIVO	A empresa acredita que depois do sucesso do serviço, as empresas de ônibus notarão que o aplicativo estará beneficiando a eles também e a parceria das informações passarão a não ser mais um problema.

AMEAÇAS	PLANO DE AÇÃO
CONCORRÊNCIA	O aplicativo terá o diferencial de fornecer a informação através da câmera de monitoramento a quantidade de pessoas e assentos disponíveis no ônibus
TRANSPORTES ALTERNATIVOS	A plataforma facilitará o processo de decisão fornecendo informações em tempo real para economizar viajando de ônibus ao invés de gastar mais usando outros meios de transporte
INSEGURANÇA DAS PESSOAS EM RELAÇÃO AO USO DO APLICATIVO	A empresa trabalhará em cima disso fornecendo instruções de manuseio do aplicativo e, além disso, fornecerá informações precisas para demonstrar credibilidade em relação ao aplicativo

- 5 Forças de Porter?

Rivalidade entre os concorrentes

Diretamente, um número de concorrentes diretos no mercado é sólido nas suas respectivas predominâncias dentro do seu nicho habitual. Com isso, é necessário realizar estudos para sair da zona habitual de conforto desse nicho, trazendo inovações, fugindo dos padrões pressupostos ao nicho habitual para que possa manter, conquistar e fidelizar os usuários.

Intensidade: Média

Poder de barganha dos fornecedores

A *Just Move* possui um grupo seletivo de especialistas para o desenvolvimento e manutenção do aplicativo. Caso o fornecedor de material intelectual queira aumentar seu honorário, traria uma necessidade de reestruturação na empresa, porque o aplicativo depende do conhecimento dessas pessoas.

Intensidade: Alta

Poder de barganha dos clientes

O cliente terá acesso ao suporte automatizado onde poderá solucionar seus problemas de forma simples e fácil. A interação com o cliente contribuirá para realizar melhorias na plataforma, realizando os devidos reparos, caso necessário. Contudo, a empresa contará com a equipe de especialistas competente para realizar as atualizações e correções, e central de atendimento ao cliente.

Intensidade: Baixa

Ameaça de produtos substitutos

Existem aplicativos similares a plataforma, porém o diferencial que colocam a **Just Move** a frente é a câmera de monitoramento com inteligência artificial que fornece a quantidade de passageiros e assentos disponíveis nos ônibus, e, também, terão diferentes formas de pagamento (QR Code, cartão de débito e crédito) através da carteira digital que a plataforma possui. Além disso, os usuários terão acesso ao suporte automatizado para solucionar problemas futuros com a plataforma.

Intensidade: Média

Ameaça de novos entrantes

Um novo entrante precisará de conhecimentos específicos do nicho que a empresa irá atuar, bem como novos recursos, para que tragam inovação para esse segmento. Surgindo o desafio de um novo entrante, será lidar com a experiência acumulada dos serviços e a utilização dos serviços. Em geral, quanto maiores as barreiras à entrada, menor a probabilidade de entrada de outras empresas no nicho de atuação da empresa **Just Move**.

Intensidade: Baixa

3ª Parte

- Qual imagem se pretende obter para o negócio?

Trazer conforto e a otimização do tempo do usuário da **Just Move**, apresentando-se de modo online, através do aplicativo ligado diretamente a plataforma, GPS, trazendo comodidade aos usuários.

- Teremos algum “case” para explorar?
- Qual estratégia será utilizada para obter fatias de mercado?

A **Just Move** pretende passar uma imagem de um serviço digital ágil, segura e inovadora que facilite a vida dos passageiros de ônibus, fornecendo dados e status em tempo real por meio de uma comunicação ativa e objetiva, buscando oferecer uma experiência inovadora e conquistadora desde o seu primeiro acesso.

- Quais fatores diferenciais da empresa?

A precisão de suas informações trazendo para o usuário o conforto e a comodidade de otimizar o seu tempo nos transportes.

- 4 P's

Serviços:

- Aplicativo de mobilidade urbana **Just Move**.

Preço:

- Aplicativo gratuito com anúncios ou R\$ 2,00 sem anúncios.

Praça:

- A empresa terá uma unidade em Niterói e a plataforma atende ao público de São Gonçalo e Niterói.

Promoção:

- Anunciar no Plaza Shopping Niterói por 30 dias
- Anunciar no Facebook e atingir em média 590 pessoas em 7 dias
- Anunciar no Instagram e atingir em média 500 pessoas em 7 dias
- Anunciar em backbus, durante 30 dias
- Anunciar em totens na rua, durante 30 dias
- Anunciar em outdoors em Niterói por 30 dias
- Anunciar na rádio das 18h às 22h durante 30 segundos;

- Como serão atribuídos preços aos produtos?

Inicialmente iremos trabalhar com o um aplicativo gratuito com anúncios ou R\$2,00 sem anúncios, até ganharmos conhecimento no nosso nicho, para que possamos ampliar os serviços.

- Como será a divulgação dos produtos?

A **Just Move** contará com os agentes de marketing que trabalharão na divulgação do aplicativo, traçando estratégias que contribuirá na captação e retenção dos clientes. Contudo, inicialmente, o aplicativo será apresentado ao mercado através de propagandas em shoppings, terminais e pontos de ônibus como um produto/serviço revolucionário que facilitará a vida e rotina dos usuários de ônibus.

- Quais alianças/parcerias poderão acontecer?

Alianças com empresas de transporte público, afins de brevemente implementarmos o serviço de câmeras integradas disponibilizadas nos próprios transportes.

- Qual plano de marketing será empregado?

A **Just move** apresenta a plataforma divulgando em mídias sociais, busdoor, totens e entre outros meios de comunicações sociais. Nós buscamos fidelizar os usuários com ações que satisfação por meio dos nossos serviços prestados, são elas:

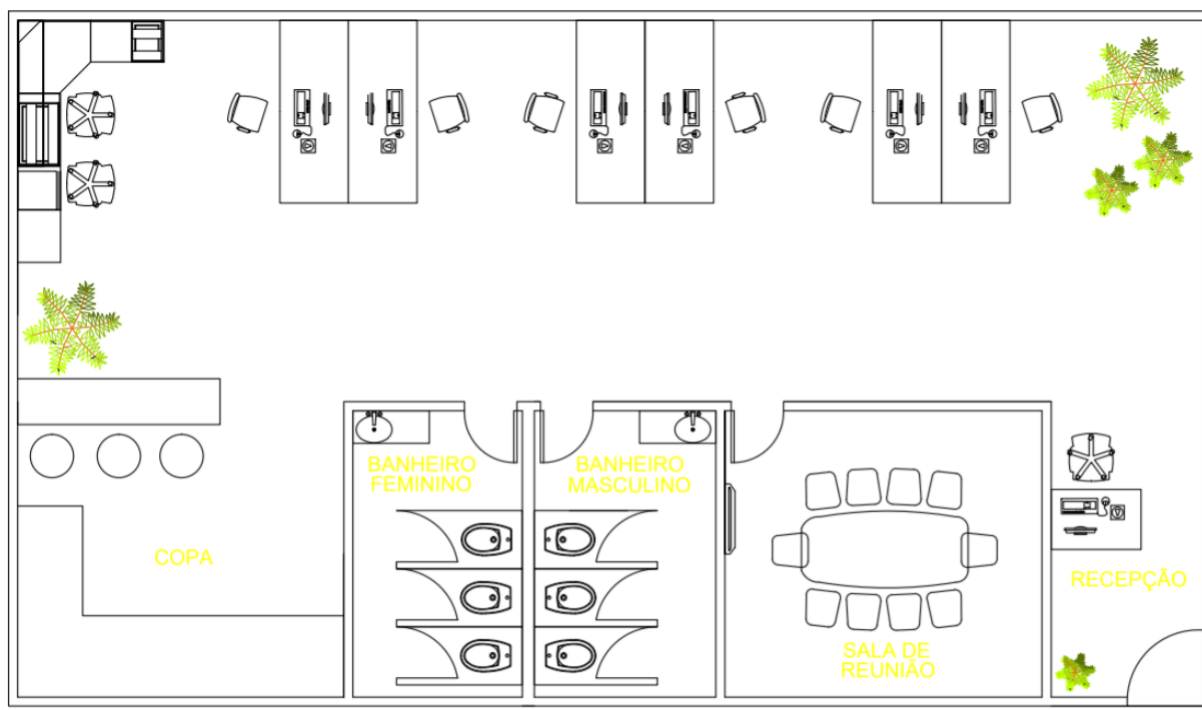
- Serviços com rapidez e eficiência;
- Gerenciamento sobre atualizações cotidianas;
- Precisão nas informações prestadas;
- Suporte integrado com qualidade em tempo real.

- Quais são os recursos necessários para implementar o plano de marketing?

Anunciar na rádio de 18h às 22h durante 30 segundos	R\$ 750,00
Outdoors em 3 pontos estratégicos de São Gonçalo por 14 dias	R\$ 1.750,00
Anúncios em backbus de 10 ônibus das linhas Icaraí, Rio Ita e ABC	R\$ 7.500,00
Páginas nas Redes Sociais (Instagram e Facebook) administradas pelos próprios sócios	R\$ 1.000,00
TOTAL	R\$ 11.000,00

4ª Parte Planejamento operacional

- Layout do negócio



- Doc p/ abertura da empresa

Abertura da matriz	R\$ 1.000,00
DARF	R\$ 21,00
CNPJ	R\$ 227,00
Taxa de incêndio	R\$ 102,00
Alvará da prefeitura	R\$ 226,51
Certificado Digital	R\$ 200,00
TOTAL	R\$ 1.776,51

- Capacidade instalada da operação

A nossa capacidade instalada da operação refere-se à quantidade de clientes que possamos atingir. A Just Move irá operar nas cidades de São Gonçalo e Niterói.

Nessas cidades se encontra um número muito grande de habitantes no total 1.500.000. Em média no dia são 200.000 mil pessoas que utilizam o transporte público em ambas. A nossa meta é atingir o máximo de pessoas desse público com a nossa ferramenta de solução em mobilidade. Somos uma empresa de serviços, ou seja, a nossa produção depende de quantos pessoas possam alcançar nosso produto.

- 5 indicadores de desempenho

Taxa de sucesso em vendas – Atingir 80% da população de Niterói e São Gonçalo até o final de 5 anos do lançamento do aplicativo, tendo como meta anual, uma taxa de crescimento igual a 20% da população por ano.

Competitividade – Estar entre os top 3 Apps mais baixados do ramo nas lojas de aplicativos para smartphones até o final do 1ano de lançamento

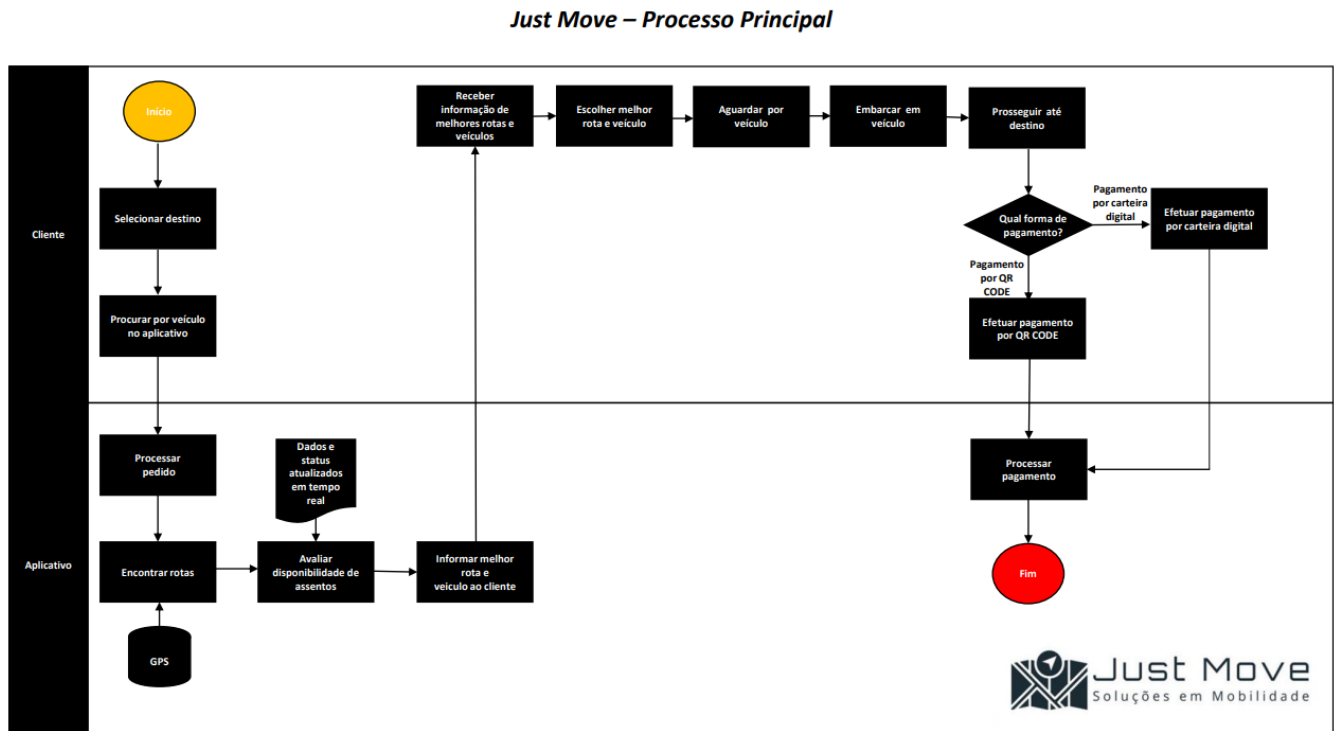
Relação custo x benefício para o consumidor – Ter como avaliação média uma nota superior a 4,7 de 5 nas lojas de aplicativos para smartphones

Redução de Churn – Ter o controle de que o número de clientes que desinstalam App de um ano para o outro seja de apenas 10% dos usuários que já possuem o aplicativo.

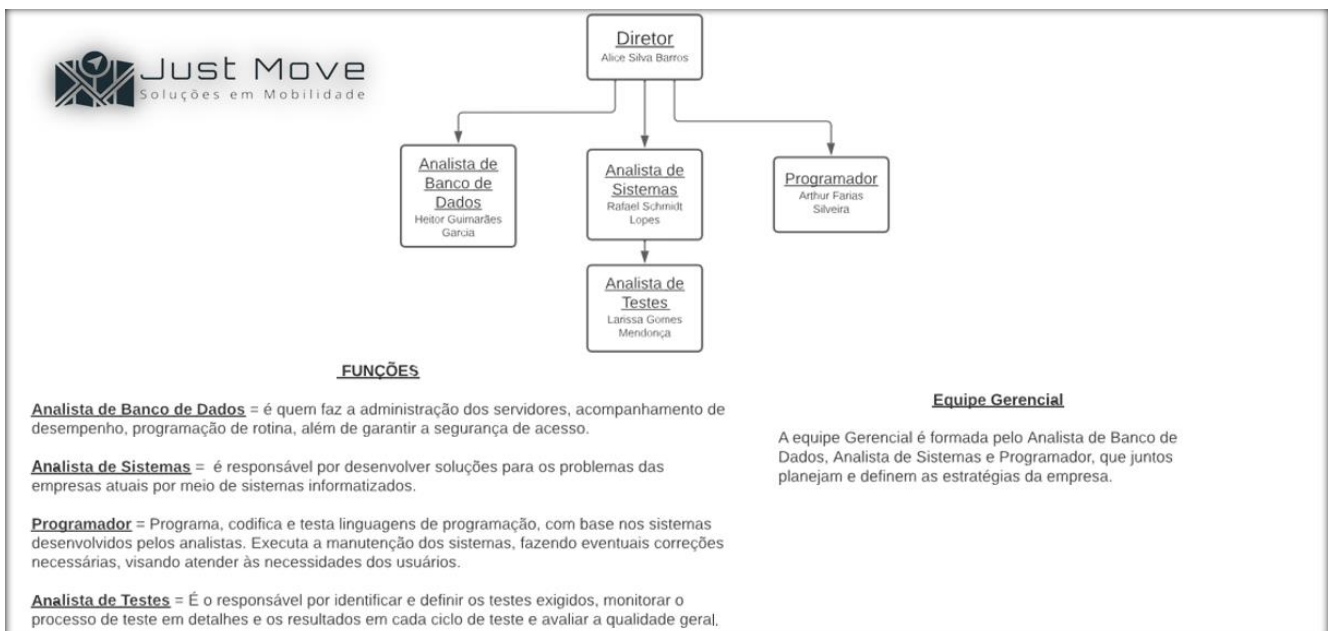
Turnover – Ter uma razão superior a 2 do número de colaboradores que entram na empresa, em relação aos que se desligam ela.

Capacidade de produção – De acordo com o software utilizado para a programação do aplicativo, estima-se que ele suporte perfeitamente um limite de 800mil usuários por vez, representado mais de 60% da nossa meta para os primeiros 5 anos de atuação no mercado. E após um número superior a esse, geralmente em horários de pico, ele tem uma leve caída no seu desempenho

- Fluxograma do processo principal



- Definição do organograma



- Equipe gerencial

Obs: esta inclusa na definição do organograma

- Mini CV dos gestores do negócio

Heitor Guimarães Garcia (Analista de banco de dados)

Profissional com 8 anos nas áreas de Planejamento Estratégico e Planejamento Financeiro, com experiência em indicadores operacionais e financeiros. Atuando no varejo e com cartão de crédito Private Label, atualmente ocupo o cargo de Coordenador de Planejamento Financeiro, realizando a coordenação da elaboração anual de orçamento da companhia, acompanhando e prevendo riscos, análise da viabilidade financeira de projetos, elaboração e análises de DRE e balanço entre outras atividades.

Arthur Farias Silveira (Programador)

Experiência em gestão de equipes, administração de rotinas de manutenção, implantação e configuração de infraestrutura de telecomunicações, redes, servidores e internet, acompanhamento de suporte aos usuários e desenvolvimento de soluções de tecnologia, a fim de manter a alta disponibilidade dos serviços. Estes anos de experiência me proporcionaram aprofundar meus conhecimentos e aptidões, habilitando-me a criar excelentes ambientes cooperativos na equipe e entre equipes.

Certificado PSM I Scrum Master
Certificado PSPO Professional Scrum Product Owner I
Certificado ITIL 4 ® Foundation
Certificado Kanban Foundation (KIKF)
Certificado COBIT 5 Foundation
MBA - Tecnologia para Negócios

Rafael Schmidt Lopes (Analista de sistemas)

Graduado em redes de computadores pelo instituto Infnet e atualmente cursando pós-graduação em segurança ofensiva na Acadi-TI - Academia Inovadora de TI; Experiência em ambientes de pequeno e grande porte, executando projetos de redes de computadores utilizando as boas práticas de acordo com o padrão ISO 27001, contingência, armazenamento de dados, interligação de localidades via canal seguro, rede Wireless.

Gestão de infraestrutura garantindo a disponibilidade da TIC com foco nos negócios da organização;

Sistemas de monitoramento para observar a segurança e qualidade da rede;

tomada de decisão.

- Habitado em trabalhar em equipe, gerenciar pessoas e propor soluções.

- Domínio Avançado do pacote Office, com fortes conhecimentos em:

- √ MIS (Management Information System ou Sistema de Informações Gerenciais)

- √ Afeição por números e a matemática como um todo

Larissa Gomes Mendonça (Analista de testes)

Mais de 10 anos de experiência nas áreas de Gestão & Planejamento Financeiro / Estratégico.

- Criação de planos orçamentários, estratégicos e DRE's
- Especialista em coordenar informações financeiras, gerenciais e estratégicas,

fornecendo análises, informações no maior nível de autenticidade e suportes para

- Profissional íntegro e verdadeiro, possuindo facilidade de comunicação, além de alta capacidade de adaptação & flexibilidade.

- » Produz através de grande determinação e comprometimento com as metas & objetivos.

- » Focado em entregas rápidas, expressivas e de qualidade, visando abraçar grandes desafios!

Alice Silva Barros (Diretora)

Experiência de 20 anos nas áreas de relacionamento com cliente, gestão de pessoas e processos.

Responsável pela estratégia de relacionamento com os clientes, rotinas de pós-venda, back office. Gestão de equipes de atendimento presencial, virtual, telefônico e/ou via Chat, com objetivo de otimizar processos e redução de custos.

Vasta experiência na área, responsável por implementar e controlar as políticas e estratégias de otimização de resultado.

Possuo perfil voltado para resultados, atividades de planejamento e controle, otimização de fluxos e habilidade de negociação.

5ª Parte

- Fluxo de caixa projetado para 5 anos

Realista

Fluxo de Caixa				
Ano	Fluxo de Caixa	Saldo	Fluxo Descontado	Saldo
0	-R\$ 223.951,93	-R\$ 223.951,93	-R\$223.951,93	-R\$223.951,93
1	R\$ 34.897,50	-R\$ 189.054,43	R\$30.050,38	-R\$193.901,55
2	R\$ 126.414,99	-R\$ 62.639,43	R\$93.736,72	-R\$100.164,84
3	R\$ 507.915,50	R\$ 445.276,07	R\$324.308,40	R\$224.143,56
4	R\$ 427.281,15	R\$ 872.557,22	R\$234.928,68	R\$459.072,23
5	R\$ 620.600,06	R\$ 1.493.157,28	R\$293.825,63	R\$752.897,87

TMA	16,13%
VPL	R\$ 752.897,87
TIR	78,73%
Payback	1,495506372
Payback Descontado	7,45

Otimista

Cenário Otimista (20%)				
Ano	Fluxo de Caixa	Saldo	Fluxo Descontado	Saldo
0	-R\$ 223.951,93	-R\$ 223.951,93	-R\$223.951,93	-R\$223.951,93
1	R\$ 41.877,00	-R\$ 182.074,93	R\$36.060,45	-R\$187.891,48
2	R\$ 151.697,99	-R\$ 30.376,94	R\$112.484,06	-R\$75.407,42
3	R\$ 609.498,60	R\$ 579.121,67	R\$389.170,07	R\$313.762,65
4	R\$ 512.737,38	R\$ 1.091.859,05	R\$281.914,41	R\$595.677,07
5	R\$ 744.720,07	R\$ 1.836.579,12	R\$352.590,76	R\$948.267,83

TMA	16,13%
VPL	R\$ 948.267,83
TIR	90%
Payback	1,20024613
Payback Descontado	6,21

Pessimista

Cenário Pessimista (-20%)				
Ano	Fluxo de Caixa	Saldo	Fluxo Descontado	Saldo
0	-R\$ 223.951,93	-R\$ 223.951,93	-R\$223.951,93	-R\$223.951,93
1	R\$ 27.918,00	-R\$ 196.033,93	R\$24.543,30	-R\$199.408,63
2	R\$ 101.132,00	-R\$ 94.901,93	R\$78.160,22	-R\$121.248,41
3	R\$ 406.332,40	R\$ 311.430,47	R\$276.075,10	R\$154.826,69
4	R\$ 341.824,92	R\$ 653.255,39	R\$204.172,90	R\$358.999,59
5	R\$ 496.480,05	R\$ 1.149.735,44	R\$260.702,25	R\$619.701,84

TMA	13,75%
VPL	R\$ 619.701,84
TIR	67%
Payback	1,938396735
Payback Descontado	9,12

- Balanço patrimonial e DRE projetado para 5 anos:

BALANÇO PATRIMONIAL (Ano 1)			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
		Salários a Pagar	R\$ 284.310,00
		Impostos a Pagar	R\$ 177.284,34
Caixa	R\$ 1.036.008,85	Contas a Pagar	R\$ 205.715,50
Total do Ativo Circulante	R\$ 1.036.008,85	Aluguéis a Pagar	R\$ 20.400,00
		Pró-labore	R\$ 23.952,00
		Dividendos a pagar	R\$ 110.392,90
		Outras Obrigações	R\$ 39.060,00
		Total do Passivo Circulante	R\$ 886.157,35
Ativo Não Circulante		Patrimônio Líquido	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 30.400,00	Capital Social	R\$ 80.000,00
(-) Depreciação	R\$ 3.040,00	Reservas	R\$ 11.039,29
Móveis e Utensílios	R\$ 14.646,00	Reserva de Contingência	R\$ 33.117,87
(-) Depreciação	R\$ 1.464,60	Reserva de Lucro para Expansão	R\$ 66.235,74
Total do Ativo Não Circulante	R\$ 40.541,40	Total do Patrimônio Líquido	R\$ 190.392,90
R\$ 1.076.550,25		R\$ 1.076.550,25	

BALANÇO PATRIMONIAL (Ano 2)			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
		Salários a Pagar	R\$ 297.103,95
		Impostos a Pagar	R\$ 237.674,13
Caixa	R\$ 1.307.480,58	Contas a Pagar	R\$ 255.701,13
Total do Ativo Circulante	R\$ 1.307.480,58	Aluguéis a Pagar	R\$ 21.318,00
		Outras Obrigações	R\$ 40.817,70
		Pró-Labore a pagar	R\$ 25.029,84
		Dividendos a pagar	R\$ 246.518,02
		Total do Passivo Circulante	R\$ 1.022.180,93
Ativo Não Circulante		Patrimônio Líquido	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 27.360,00	Capital Social	R\$ 91.039,29
(-) Depreciação	R\$ 2.736,00	Reservas	R\$ 18.207,86
Móveis e Utensílios	R\$ 13.181,40	Reserva de contingência	R\$ 72.197,97
(-) Depreciação	R\$ 1.318,14	Reserva de lucros para expansão	R\$ 144.395,93
Total do Ativo Não Circulante	R\$ 40.541,40	Total do Patrimônio Líquido	R\$ 325.841,04
R\$ 1.348.021,98		R\$ 1.348.021,98	

BALANÇO PATRIMONIAL (Ano 3)			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
		Salários a Pagar	R\$ 310.473,63
		Impostos a Pagar	R\$ 311.386,53
Caixa	R\$ 1.289.709,03	Contas a Pagar	R\$ 303.822,85
Total do Ativo Circulante	R\$ 1.289.709,03	Aluguéis a Pagar	R\$ 22.277,31
		Outras Obrigações	R\$ 112.054,84
		Pró-Labore	R\$ 26.156,18
		Dividendos a pagar	R\$ 383.029,26
		Total do Passivo Circulante	R\$ 1.166.517,96
Ativo Não Circulante		Patrimônio Líquido	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 24.624,00	Capital Social	R\$ 109.247,15
(-) Depreciação	R\$ 2.462,40	Reservas	R\$ 21.849,43
Móveis e Utensílios	R\$ 11.863,26	Reserva de contingência	R\$ 110.421,46
(-) Depreciação	R\$ 1.186,33	Reserva de lucros para expansão	R\$ 220.842,92
Total do Ativo Não Circulante	R\$ 36.487,26	Total do Patrimônio Líquido	R\$ 159.678,33
R\$ 1.326.196,29		R\$ 1.326.196,29	

BALANÇO PATRIMONIAL (Ano 4)			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
		Salários a Pagar	R\$ 324.444,94
		Impostos a Pagar	R\$ 393.792,32
Caixa	R\$ 2.010.424,05	Contas a Pagar	R\$ 352.008,44
Total do Ativo Circulante	R\$ 2.010.424,05	Aluguéis a Pagar	R\$ 23.279,79
		Outras Obrigações	R\$ 114.250,40
		Pró-Labore	R\$ 27.333,21
		Dividendos a pagar	R\$ 513.442,31
		Total do Passivo Circulante	R\$ 1.596.478,39
Ativo Não Circulante		Patrimônio Líquido	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 22.161,60	Capital Social	R\$ 131.096,58
(-) Depreciação	R\$ 2.216,16	Reservas	R\$ 26.219,32
Móveis e Utensílios	R\$ 10.676,93	Reserva de contingência	R\$ 147.180,44
(-) Depreciação	R\$ 1.067,69	Reserva de lucros para expansão	R\$ 294.360,89
Total do Ativo Não Circulante	R\$ 32.838,53	Total do Patrimônio Líquido	R\$ 446.784,19
R\$ 2.043.262,58		R\$ 2.043.262,58	

BALANÇO PATRIMONIAL (Ano 5)			
Ativo		Passivo	
Ativo Circulante		Passivo Circulante	
		Salários a Pagar	R\$ 339.044,96
		Impostos a Pagar	R\$ 308.407,07
Caixa	R\$ 2.361.895,78	Contas a Pagar	R\$ 400.260,75
Total do Ativo Circulante	R\$ 2.361.895,78	Aluguéis a Pagar	R\$ 24.327,38
		Outras Obrigações	R\$ 116.585,30
		Dividendos	R\$ 734.386,71
		Pró-labore	R\$ 28.563,21
		Total do Passivo Circulante	R\$ 1.763.821,16
Ativo Não Circulante		Patrimônio Líquido	
Máquinas e Equipamentos	R\$ 19.945,44	Capital Social	R\$ 157.315,89
(-) Depreciação	R\$ 1.994,54	Reservas	R\$ 31.463,18
Móveis e Utensílios	R\$ 9.609,24	Reserva de contingência	R\$ 208.868,15
(-) Depreciação	R\$ 960,92	Reserva de lucros para expansão	R\$ 417.736,30
Total do Ativo Não Circulante	R\$ 29.554,68	Total do Patrimônio Líquido	R\$ 627.629,30
R\$ 2.391.450,47		R\$ 2.391.450,47	

ANO 1

Receita Operacional Bruta		R\$	956.008,85
Venda de Produtos			
Serviços Prestados		R\$	956.008,85
(-) Deduções da Receita Bruta		R\$	177.284,34
Simples Nacional		R\$	177.284,34
(=) Receita Líquida		R\$	778.724,51
(-) Custos		R\$	144.000,00
Custo dos Produtos Vendidos			
Custo dos Serviços Prestados		R\$	144.000,00
(=) Lucro Bruto		R\$	634.724,51
(-) Despesas Operacionais		R\$	395.973,00
Despesas Administrativas		R\$	350.021,00
Despesas Comerciais		R\$	22.000,00
Pró-labore		R\$	23.952,00
(-) Outras Despesas		R\$	17.965,71
Despesas financeiras		R\$	17.965,71
(=) Lucro Líquido		R\$	220.785,80
(+) Reversão da reserva de contingência**		R\$	-
(=) Lucro Líquido Ajustado		R\$	220.785,80
(-) Destinação do lucro			
Dividendos	50,00%	R\$	110.392,90
*Reserva Legal	5,00%	R\$	11.039,29
Reserva de contingência	15%	R\$	33.117,87
Reserva de lucros para expansão	30%	R\$	66.235,74

ANO 2

Receita Operacional Bruta		R\$	1.307.480,58
Venda de Produtos			
Serviços Prestados		R\$	1.307.480,58
(-) Deduções da Receita Bruta		R\$	237.674,13
Simples Nacional		R\$	237.674,13
(=) Receita Líquida		R\$	1.069.806,45
(-) Custos		R\$	190.702,70
Custo dos Produtos Vendidos			
Custo dos Serviços Prestados		R\$	190.702,70

(=) Lucro Bruto		R\$	879.103,75
(-) Despesas Operacionais		R\$	415.803,41
Despesas Administrativas		R\$	367.783,57
Despesas Comerciais		R\$	22.990,00
Pró-labore		R\$	25.029,84
(-) Outras Despesas		R\$	15.098,43
Despesas com Empréstimos		R\$	15.098,43
(=) Lucro Líquido		R\$	448.201,90
(+) Reversão da reserva de contingência**		R\$	33.117,87
(=) Lucro Líquido Ajustado		R\$	481.319,77
(-) Destinação do lucro			
Dividendos	51,22%	R\$	246.518,02
*Reserva Legal	3,78%	R\$	18.207,86
Reserva de contingência	15%	R\$	72.197,97
Reserva de lucros para expansão	30%	R\$	144.395,93

ANO 3			
Receita Operacional Bruta		R\$	1.658.952,32
Venda de Produtos			
Serviços Prestados		R\$	1.658.952,32
(-) Deduções da Receita Bruta		R\$	311.386,53
Simplex Nacional		R\$	311.386,53
(=) Receita Líquida		R\$	1.347.565,78
(-) Custos		R\$	237.405,41
Custo dos Produtos Vendidos			
Custo dos Serviços Prestados		R\$	237.405,41
(=) Lucro Bruto		R\$	1.110.160,38
(-) Despesas Operacionais		R\$	434.514,56
Despesas Administrativas		R\$	384.333,83
Despesas Comerciais		R\$	24.024,55
Pró-labore		R\$	26.156,18
(-) Outras Despesas		R\$	11.700,71
Despesas com Empréstimos		R\$	11.700,71
(=) Lucro Líquido		R\$	663.945,10
(+) Reversão da reserva de contingência**		R\$	72.197,97
(=) Lucro Líquido Ajustado		R\$	736.143,07
(-) Destinação do lucro			
Dividendos	52,03%	R\$	383.029,26

*Reserva Legal	2,97%	R\$	21.849,43
Reserva de contingência	15%	R\$	110.421,46
Reserva de lucros para expansão	30%	R\$	220.842,92

ANO 4			
Receita Operacional Bruta		R\$	2.010.424,05
Venda de Produtos			
Serviços Prestados		R\$	2.010.424,05
(-) Deduções da Receita Bruta		R\$	393.792,32
Simplex Nacional		R\$	393.792,32
(=) Receita Líquida		R\$	1.616.631,73
(-) Custos		R\$	284.108,11
Custo dos Produtos Vendidos			
Custo dos Serviços Prestados		R\$	284.108,11
(=) Lucro Bruto		R\$	1.332.523,63
(-) Despesas Operacionais		R\$	454.067,72
Despesas Administrativas		R\$	401.628,85
Despesas Comerciais		R\$	25.105,65
Pró-labore		R\$	27.333,21
(-) Outras Despesas		R\$	7.674,41
Despesas com Empréstimos		R\$	7.674,41
(=) Lucro Líquido		R\$	870.781,50
(+) Reversão da reserva de contingência**		R\$	110.421,46
(=) Lucro Líquido Ajustado		R\$	981.202,96
(-) Destinação do lucro			
Dividendos	52,33%	R\$	513.442,31
*Reserva Legal	2,67%	R\$	26.219,32
Reserva de contingência	15%	R\$	147.180,44
Reserva de lucros para expansão	30%	R\$	294.360,89

ANO 5			
Receita Operacional Bruta		R\$	2.361.895,78
Venda de Produtos			
Serviços Prestados		R\$	2.361.895,78
(-) Deduções da Receita Bruta		R\$	308.407,07
Simplex Nacional		R\$	308.407,07
(=) Receita Líquida		R\$	2.053.488,71
(-) Custos		R\$	330.810,81
Custo dos Produtos Vendidos			
Custo dos Serviços Prestados		R\$	330.810,81
(=) Lucro Bruto		R\$	1.722.677,90
(-) Despesas Operacionais		R\$	474.500,77
Despesas Administrativas		R\$	419.702,15
Despesas Comerciais		R\$	26.235,41
Pró-labore		R\$	28.563,21
(-) Outras Despesas		R\$	2.903,24
Despesas com Empréstimos		R\$	2.903,24
(=) Lucro Líquido		R\$	1.245.273,89
(+) Reversão da reserva de contingência**		R\$	147.180,44
(=) Lucro Líquido Ajustado		R\$	1.392.454,33
(-) Destinação do lucro			
Dividendos	52,74%	R\$	734.386,71
*Reserva Legal	2,26%	R\$	31.463,18
Reserva de contingência	15%	R\$	208.868,15
Reserva de lucros para expansão	30%	R\$	417.736,30

-Investimento inicial

Legalização	R\$	1.776,51
Locação, obras e reformas	R\$	6.000,00
Móveis e utensílios	R\$	14.646,00
Equipamentos eletrônicos	R\$	30.400,00
Atividades Promocionais	R\$	11.000,00
Desenvolvimento do aplicativo	R\$	80.000,00
Sistemas operacionais (iOS e Android)	R\$	129,42
Reserva de Capital de Giro	R\$	80.000,00
TOTAL	R\$	223.951,93

Detalhamento do empréstimo:

Financiamento	R\$ 111.980,00
Prazo (meses)	60
Taxa Anual (C.E.T.)*	18,50%
Taxa Mensal	1,4246%
Prestação	R\$ 2.788,71

Aproximadamente metade do valor necessário para o investimento inicial será adquirido por contribuição dos sócios ao Capital Social da empresa, no ato de sua constituição, e a outra metade por capital de terceiros (empréstimo bancário no valor de R\$ 111.980,00)

- Indicadores financeiros:

Índice de endividamento geral:

Ativo	Passivo	Índice
R\$ 1.076.550,25	R\$ 886.157,35	82%

Índice de liquidez corrente:

Ativo circulante	Passivo circulante	Índice
R\$ 1.036.008,85	R\$ 886.157,35	1,16

Índice de endividamento com terceiros:

Passivo circulante	Patrimônio Líquido	Índice
R\$ 886.157,35	R\$ 190.392,90	4,65

Índice de lucratividade:

Lucro Líquido	Receita bruta	Índice
R\$ 220.785,80	R\$ 956.008,85	23%

Índice de Rentabilidade:

Lucro Líquido	Ativo	Índice
R\$ 220.785,80	R\$ 1.076.550,25	21%

- Análise de Viabilidade:

TMA	16,13%
VPL	R\$752.897,87
TIR	78,73%
Payback	1,495506372
Payback Descontado	7,45

