

STRONG BUSINESS SCHOOL

Gabriela Silva de França
Guilherme Henrique Santos
Ívina da Silva Nogueira
Leonardo Pereira Conejeros
Tainara Cippiciani Lima
Victor Alexei Gomes Tarasoff

TÓPICOS ESPECIAIS EM ADMINISTRAÇÃO II

Santo André
2022

Gabriela Silva de França
Guilherme Henrique Santos
Ívina da Silva Nogueira
Leonardo Pereira Conejeros
Tainara Cippiciani Lima
Victor Alexei Gomes Tarasoff

TÓPICOS ESPECIAIS EM ADMINISTRAÇÃO II

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como exigência para a
obtenção do grau de Bacharel em
Administração de Empresas, à STRONG
BUSINESS SCHOOL

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Pinto Vilas
Boas

Santo André
2022

COMPONENTES DO GRUPO



Gabriela Silva de França



Guilherme Henrique Santos



Ívina da Silva Nogueira



Leonardo Pereira Conejeros



Tainara Cippiciani Lima



Victor Alexei Gomes Tarasoff

TÓPICOS ESPECIAIS EM ADMINISTRAÇÃO II

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado como exigência para a
obtenção do grau de Bacharel em
Administração de Empresas, à STRONG
BUSINESS SCHOOL

Santo André, 13 de junho de 2022.

BANCA EXAMINADORA

Dr. Prof. Orientador Eduardo Pinto Vilas Boas
Escola Superior de Administração e Gestão - STRONG ESAGS

Dra. Prof. Coordenadora do Curso Superior em Administração, Danielle G. Lima
Escola Superior de Administração e Gestão - STRONG ESAGS

Dr. Prof. Mario Kuniy
Escola Superior de Administração e Gestão - STRONG ESAGS

DEDICATÓRIA

Queremos dedicar este TCC aos nossos pais, que sempre nos apoiaram em todos os momentos, principalmente nos críticos.

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de agradecer esta instituição de ensino por nos proporcionar a estrutura necessária para nos permitir crescer tanto academicamente quanto pessoalmente. Também gostaríamos de agradecer a todo corpo docente e de forma especial ao orientador por todo o incentivo e apoio importantes, bem como todo o suporte na construção deste trabalho, pois nada disso seria possível sem a sua ajuda e ensinamentos.

Também aproveitamos a oportunidade para agradecer nossas famílias e amigos que foram nossos pilares e que nos deram confiança de que temos a força e as ferramentas necessárias para realizar o trabalho.

Por fim, gostaríamos de agradecer a todas as pessoas que de alguma forma foram fundamentais para que nós alcançássemos esse objetivo com o qual sempre sonhamos.

EPÍGRAFE

“Há três tipos de empresas: Empresas que tentam levar os seus clientes aonde eles não querem ir; empresas que ouvem os seus clientes e depois respondem às suas necessidades; e empresas que levam os seus clientes aonde eles ainda não sabem que querem ir.” Gary Hamel

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo o desenvolvimento do plano de negócios da empresa Decora+, a qual é uma plataforma/aplicativo para encontrar profissionais de reforma de ambientes tais como designers e arquitetos. Entre os recursos ofertados para os clientes estão a possibilidade de filtrar os profissionais conforme os valores e estilo de design, visualização de avaliações, segurança quanto ao pagamento e recebimento do serviço e ter mais facilidade e agilidade na conclusão de projetos por ter tudo o que precisa no mesmo lugar. Os recursos ofertados para os profissionais são o gerenciamento de projetos dentro da plataforma, calendário vinculado com a agenda pessoal e a possibilidade de montar um portfólio dos serviços ofertados. Dessa forma, o plano de negócios demonstrará a viabilidade do negócio com base em análises das áreas estratégica, mercadológica, financeira e de capital humano. Os resultados demonstrados foram recolhidos por meio de pesquisas primárias e secundárias realizadas pelos integrantes do grupo. Por fim, é possível concluir que o negócio da Decora+ é viável em todas as áreas analisadas, com resultados positivos para sua atuação.

Palavras-chave: Decora+; Arquitetos; Design; Viabilidade; Plano de Negócios; Plataforma/App.

ABSTRACT

This work aims to develop the business plan of the company Decora+, which is a platform/app to find professionals in the renovation of ambiances such as designers and architects. Among the resources offered for customers is the possibility of filtering the professionals according to the value and design style, review view, security at payment and receipt of the service and have an ease and agility way in the conclusion of projects by having all they need at the same place. The resource offered for professionals are the project management at the platform, calendar tied with the personal agenda of the professional and the possibility of have a portfolio of services offered by them. In this way, the business plan demonstrates the viability of the business based on strategic, marketing, financial and human capital areas. The results demonstrated were carried out through primary and secondary researches performed by the group. Finally, Decora+ business plan proved to be viable in all areas with positive results for its operations.

Keyword: Decora+; Architects; Design; Viability; Business Plan; Platform/app.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Business Model Canvas.....	12
Figura 2 - Página Inicial do Website Get Ninjas	29
Figura 3 - Página Inicial do Website Habitíssimo.....	31
Figura 4 - Demonstração do Aplicativo Simulador Suvinil.....	33
Figura 5 - Análise Swot	34
Figura 6 - 6 etapas para pesquisa de marketing.....	35
Figura 7 - Fluxograma de cadastro da plataforma ou aplicativo.....	47
Figura 8 - Fluxograma de suporte da plataforma ou aplicativo.....	48
Figura 9 - Matriz BCG.....	55
Figura 10 - Publicação patrocinada no Instagram	58
Figura 11 - Funil de vendas no Instagram.....	59
Figura 12 - Captação de profissionais via Instagram/Mural de faculdades	60
Figura 13 - Peça Publicitária.....	61
Figura 14 - Logo Decora+	62
Figura 15 - Mini Logo Decora+.....	62
Figura 16 - Aplicativo Decora+.....	63
Figura 17 - Organograma Decora+	69

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - PIB do Mercado de Construção Civil.....	20
Gráfico 2 - Comparação valor adicionado bruto economia brasileira X Construção Civil (2000-2015).....	23
Gráfico 3 - Total de ocupações dos principais grupos de atividades na economia brasileira (2000-2015).....	23
Gráfico 4 - Pessoas que desejam realizar reformas.....	36
Gráfico 5 - Pessoas que já tiveram dificuldade em encontrar um profissional para reformas.....	37
Gráfico 6 - Pessoas que já contrataram profissionais de Design de Interiores.....	37
Gráfico 7 - Pessoas que acreditam que a ajuda de profissionais de Design de Interiores e arquitetos podem auxiliar no projeto de reforma.....	38
Gráfico 8 - Pessoas que acreditam que a indicação de lojas de móveis e prestadores de serviços é importante para a realização de uma reforma.....	38
Gráfico 9 - Pessoas que acessariam a plataforma.....	39
Gráfico 10 - Como gostaria de encontrar profissionais para reforma.....	40
Gráfico 11 - O que é esperado de uma plataforma para encontrar profissionais.....	40
Gráfico 12 - O que é levado em consideração na hora de escolher um profissional.....	41
Gráfico 13 - Quanto estariam dispostos a desembolsar em um projeto de reforma.....	42
Gráfico 14 - Gênero.....	42
Gráfico 15 - Idade dos pesquisados.....	43
Gráfico 16 - Renda dos pesquisados.....	43
Gráfico 17 - Região que reside.....	44

APÊNDICES

Apêndice 1 - Plano de Remuneração	86
Apêndice 2 - Demonstrativo do resultado do exercício mensal	87
Apêndice 3 - Demonstrativo do fluxo de caixa mensal.....	88

ANEXOS

Anexo 1 - Orçamento de desenvolvimento e manutenção da plataforma	89
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - <i>Balanced Scorecard</i> (BSC).....	45
Tabela 2 - Custos com a plataforma	51
Tabela 3 - Investimento com equipamentos	51
Tabela 4 - Despesas Decora+.....	52
Tabela 5 - Custos operacionais e despesas anuais	52
Tabela 6 - Alcance esperado por meios digitais.....	65
Tabela 7 - Despesas com publicidade (fase inicial).....	66
Tabela 8 - Despesas com publicidade - segunda fase.....	67
Tabela 9 - Despesas com publicidade - anual.....	67
Tabela 10 - Headcount de funcionários Decora+.....	70
Tabela 11 - Competências Técnicas.....	71
Tabela 12 - Competências Comportamentais	71
Tabela 13 - Níveis de Complexidade	73
Tabela 14 - Pesquisa de salários do mercado.....	74
Tabela 15 - Faixa Salarial	75
Tabela 16 - Investimento Total.....	78
Tabela 17 - Investimento pré-operacional	79
Tabela 18 - Faturamento Decora+.....	80
Tabela 19 - Estimativa de custos mensais.....	80
Tabela 20 - Demonstrativo do resultado do exercício	81
Tabela 21 - Demonstrativo do fluxo de caixa anual.....	81
Tabela 22 - Indicadores Financeiros	82
Tabela 23 - Indicadores Financeiros	82

LISTA DE ABREVIATURAS

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

PIB – Produto Interno Bruto

SAC – Serviço de atendimento ao consumidor

BSC – Balanced Scorecard

BCG – Boston Consulting Group

MVP – Produto Mínimo Viável

TIR – Taxa Interna de Retorno

TMA – Taxa Mínima de Atratividade

VPL – Valor Presente Líquido

FGV – Fundação Getúlio Vargas

INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

IPTU – Imposto sobre a Propriedade Predial e Territorial Urbana

SUMÁRIO

1 VIABILIDADE DA IDEIA DO NEGÓCIO	12
1.1 BUSINESS MODEL (CANVAS)	12
1.1.1 Proposta de valor	13
1.1.2 Segmento de mercado	13
1.1.3 Canais de distribuição	13
1.1.4 Relacionamento com consumidores	14
1.1.5 Fontes de receita	14
1.1.6 Recursos principais	14
1.1.7 Atividades principais	14
1.1.8 Parcerias principais	15
1.1.9 Estrutura de custos	15
1.2 ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE DA IDEIA DO NEGÓCIO	15
2 SUMÁRIO EXECUTIVO	17
2.2 DADOS GERAIS DO EMPREENDIMENTO	17
2.3 DADOS DOS EMPREENDEDORES	17
2.4 MISSÃO DA EMPRESA E OS VALORES ORGANIZACIONAIS	18
2.5 FORMA JURÍDICA E ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO	18
2.6 CAPITAL SOCIAL E FONTES DE RECURSOS	18
3 VIABILIDADE ESTRATÉGICA	20
3.1 ESTUDO DO MERCADO ALVO – DADOS SECUNDÁRIOS	20
3.1.1 Mercado atual	20
3.1.2 Histórico do mercado	22
3.1.3 Projeções futuras	25
3.1.4 Tendências de mercado	25
3.2 ESTUDO DOS CLIENTES – DADOS SECUNDÁRIOS	26
3.2.1 Identificação das características demográficas dos clientes	26
3.2.2 Identificação dos motivos que levam os clientes a consumir os produtos ou serviços da empresa	27
3.3 ANÁLISE DO AMBIENTE GERAL POR MEIO DO MODELO DAS CINCO FORÇAS COMPETITIVAS DE PORTER (2004)	29
3.3.1 Estudo dos concorrentes	29
3.3.2 Estudo dos fornecedores	31

3.3.3	Estudo da barganha dos consumidores	32
3.3.4	Estudo de novos entrantes	32
3.3.5	Estudo de substitutos	33
3.4	ANÁLISE SWOT	34
3.5	PESQUISA DE CAMPO	35
3.6	BSC – <i>BALANCED SCORECARD</i>	44
3.7	ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE ESTRATÉGICA	46
4	VIABILIDADE OPERACIONAL	47
4.1	PLANO OPERACIONAL	47
4.1.1	Fluxograma dos processos operacionais	47
4.1.2	Máquinas e equipamentos necessários para produção	49
4.1.3	Projeção da capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços	49
4.1.4	Principais fornecedores	50
4.1.5	Plano logístico e de distribuição	51
4.2	ESTIMATIVA DE GASTOS	51
4.2.1	Estimativa de gastos com o Plano operacional	51
4.3	Análise e diagnóstico da Viabilidade Operacional	52
5	VIABILIDADE MERCADOLÓGICA	54
5.1	PLANO DE MARKETING	54
5.1.1	Produtos e Serviços	54
5.1.2	Matriz BCG	54
5.1.2	MVP – <i>MINIMUM VIABLE PRODUCT</i>	55
5.1.3	Preço	56
5.1.4	Praça	57
5.1.5	Promoção	57
5.1.6	Gestão da marca	61
5.1.7	Posicionamento da marca	63
5.2	PREVISÃO E MENSURAÇÃO DA DEMANDA	64
5.2.1	Demanda corrente e futura	64
5.3	ESTIMATIVA DE GASTOS	66
5.3.1	Estimativa de gastos	66
5.3.2	Margem de contribuição	67
5.4	ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE MERCADOLÓGICA	67
6	VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO	69

6.1	PROJEÇÃO DE COLABORADORES	69
6.1.1	Organograma	69
6.1.2	Headcount	70
6.1.3	Competências	70
6.1.4	Níveis de complexidade	72
6.2	PLANO DE GESTÃO DE PESSOAS	74
6.2.1	Remuneração	74
6.2.2	Treinamento e Desenvolvimento	75
6.3	ESTIMATIVA DE GASTOS	76
6.3.1	Estimativa de gastos	76
6.4	ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO NA ORGANIZAÇÃO	76
7	VIABILIDADE FINANCEIRA	78
7.1	PLANO FINANCEIRO	78
7.1.1	Pressupostos da análise financeira	78
7.1.2	Cálculo do investimento total	78
	Investimento pré-operacional	79
7.1.2.1	Capital de giro	79
7.1.3	Estimativa do faturamento mensal para os próximos 5 anos:	79
7.1.4	Estimativa mensal dos custos fixos e variáveis, despesas, tributação e investimentos para os próximos 5 anos	80
7.1.5	Demonstrativo do resultado para os próximos 5 anos	81
7.1.6	Estimativa do fluxo de caixa futuro para os próximos 5 anos	81
7.1.7	Cálculo e análise dos Indicadores de viabilidade financeira	82
7.1.8	Cenários	83
7.2	ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE FINANCEIRA	83
8	VIABILIDADE DO NEGÓCIO: CONCLUSÃO DO TRABALHO	84
	REFERÊNCIAS	85
	APÊNDICES	86
	ANEXOS	89

1 VIABILIDADE DA IDEIA DO NEGÓCIO

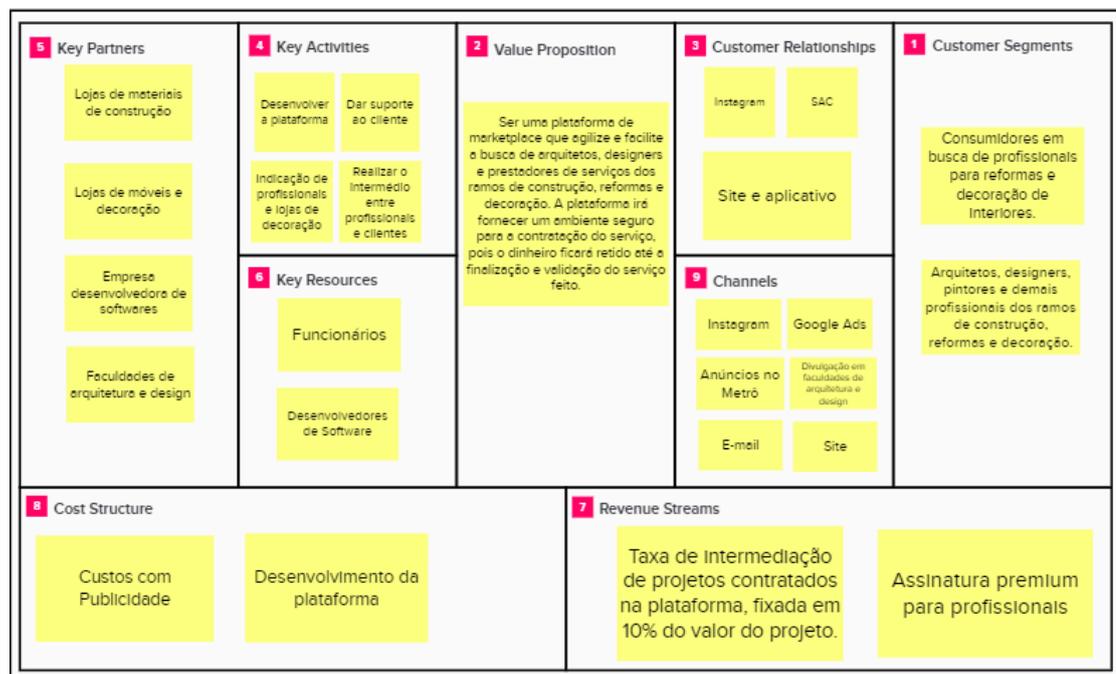
Encontrar profissionais capacitados de arquitetura e design de interiores é algo difícil, normalmente as pessoas fazem por indicação de amigos, por ser algo mais confiável. Dessa forma o grupo decidiu criar uma plataforma chamada Decora+ para facilitar a busca por esses profissionais de forma rápida e segura, durante a contratação do serviço o dinheiro ficará retido na plataforma até que o trabalho seja concluído pelos profissionais.

Além disso, a contratação de designers de interiores e arquitetos sempre foi considerada restrita para determinada classe social devido ao seu alto valor, dessa forma o objetivo da Decora+ é tornar o serviço mais acessível para todas as classes.

1.1 BUSINESS MODEL (CANVAS)

Na figura 1 será apresentado o *Business Model Canvas* para a Decora+. O Canvas como popularmente é conhecido, é uma ferramenta estratégica que permite a visualização dos nove pilares principais que descrevem o negócio.

Figura 1 - Business Model Canvas



Fonte: Do autor, 2022.

1.1.1 Proposta de valor

A proposta de valor da Decora é ser uma plataforma de *marketplace* que agilize e facilite a busca e contratação de arquitetos, designers, decoradores, pintores, pedreiros e demais prestadores de serviço do ramo de construção, reformas e decoração. Popularizar o acesso aos serviços de arquitetura e decoração, que são mais restritos aos consumidores de alto poder aquisitivo, garantindo grande variedade de projetos para os clientes. A plataforma irá fornecer um ambiente seguro para a contratação do serviço, pois o dinheiro ficará retido até a finalização e validação do serviço feito.

1.1.2 Segmento de mercado

A Decora+ tem como objetivo atender diferentes segmentos de clientes, que apresentam necessidades, exigências e forma de relacionamento distintas. Os grupos são divididos entre: consumidores que buscam profissionais para reforma e decoração de interiores; arquitetos, designers de interiores, profissionais de decoração, profissionais de reforma e construção que utilizarão a plataforma para divulgação do seu trabalho e para se conectar aos consumidores.

1.1.3 Canais de distribuição

As ações publicitárias para apresentar a plataforma aos consumidores, serão feitas através de anúncios no *Google Ads*, *Instagram*, anúncios no Metrô e disparo de e-mails. Os canais de venda serão o site e o aplicativo para smartphones.

Para a comunicação com os prestadores de serviços, também serão desenvolvidas parcerias com faculdades de arquitetura e design, com o objetivo de explorar ações de publicidade no ambiente universitário, atraindo os profissionais recém-formados para usarem a plataforma.

1.1.4 Relacionamento com consumidores

Para aproximar os consumidores e prestadores de serviço da Decora+ e manter o relacionamento, será criado um perfil no Instagram para divulgação dos serviços oferecidos, para passar orientações e esclarecer dúvidas dos usuários. Para dar suporte aos usuários haverá área destinada às perguntas frequentes no site e aplicativo, SAC via chat e e-mail.

Para os prestadores de serviços também haverá uma área destinada a exibição de portfólios e gerenciamento de projetos.

1.1.5 Fontes de receita

A receita da empresa virá por meio das seguintes fontes: assinaturas para prestadores de serviços, que possibilitam que o profissional se destaque nas buscas feitas pelos usuários da plataforma e acessem dados não sensíveis de potenciais clientes, além da taxa de intermediação cobrada por cada negócio que um prestador de serviço fechar com um consumidor dentro da plataforma.

1.1.6 Recursos principais

Os principais recursos para o funcionamento da plataforma são: base de funcionários dividida entre os departamentos de RH, Marketing, Financeiro, SAC e Suporte Técnico; empresa e profissionais de tecnologia para desenvolvimento e manutenção do site e aplicativo.

1.1.7 Atividades principais

As atividades chaves necessárias para o funcionamento da plataforma são: desenvolvimento do site; suporte aos diferentes grupos de clientes para uso do site; indicação de lojas e profissionais do ramo de construção, reforma e decoração; intermediação da contratação de serviços entre profissionais e consumidores.

1.1.8 Parcerias principais

Os parceiros fundamentais para o funcionamento da plataforma são: empresas de tecnologia para o desenvolvimento do site e aplicativo; lojas de material de construção, móveis e decoração, que servirão como local de publicidade para a Decora+ e se utilizarão do aplicativo para se conectar aos consumidores, divulgando seus produtos por meio de indicações dos profissionais que desenvolverem seus projetos dentro da plataforma; faculdades de arquitetura e design, para explorar ações de publicidade, atraindo os profissionais recém-formados para usarem a plataforma.

1.1.9 Estrutura de custos

Os custos necessários para o funcionamento da empresa são: custos para o desenvolvimento da plataforma para o site e aplicativo, custos com publicidade e comunicação para atingir novos clientes e parceiros, custos de aluguel e despesas do escritório e custos com a remuneração da base de funcionários.

1.2 ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE DA IDEIA DO NEGÓCIO

Quando o cenário de pandemia se instalou no Brasil e tivemos que nos adaptar ao trabalho remoto, ficar em isolamento e passar mais tempo em casa se tornou uma prática comum. Com mais tempo em casa, as pessoas começaram a perceber detalhes que antes passavam despercebidos por conta da rotina agitada, motivando-as a reformarem o espaço onde vivem, seja para conseguir trabalhar remotamente, seja para ter mais conforto e aconchego dentro do lar.

Empresas como Twitter e XP Inc adotaram o home office como forma de trabalho desde o começo e, mesmo no período pós-pandemia, essas e outras empresas irão manter esse regime. Isso trouxe uma necessidade de as pessoas realizarem reformas em suas residências, principalmente para transformar seus cômodos em um local de trabalho adequado.

Não é só o trabalho que motiva as pessoas a renovarem os ambientes. Segundo a pesquisa da Casa do Construtor, o brasileiro continua disposto a investir em mudanças e conforto dentro de casa e, para isso, 71% dos entrevistados

contrataram ou irão contratar um prestador de serviços. Se no início da pandemia o foco era preparar a residência para o home office e o ensino à distância, agora é a vez das áreas de convivência como cozinhas, salas de estar e jantar e áreas gourmet ganharem uma atenção especial.¹

A contratação de designers de interiores, arquitetos ou profissionais de reforma sempre foi considerada restrita para determinadas classes sociais devido ao seu alto valor e dificuldade de encontrar profissionais bem avaliados.

Dessa forma o objetivo da plataforma é tornar o serviço mais acessível utilizando uma plataforma online de *Marketplace*, simples e intuitiva, que conecta os melhores profissionais para realizar serviços como: design de interiores, arquitetos, prestadores de serviços de mão de obra e tudo isso de acordo com o objetivo individual de cada cliente e suas principais necessidades e requisitos tais como qualidade, preço, tempo de entrega, estilo de design e avaliação.

¹ Disponível em: https://cultura.uol.com.br/noticias/38652_70-dos-brasileiros-querem-reformar-a-casas-nos-proximos-meses.html Acessado em 17/03/2022.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.2 DADOS GERAIS DO EMPREENDIMENTO

A Decora+ é uma empresa que visa facilitar o encontro de profissionais para design de interiores e reformas. Por meio de um site ou aplicativo as pessoas podem filtrar o estilo de design e o valor que desejam.

A área administrativa terá um espaço físico, localizado em São Paulo, porém a plataforma para pesquisa, cadastro e contratação de profissionais será via online.

2.3 DADOS DOS EMPREENDEDORES

A Decora+ conta com seis sócios empreendedores, que serão os investidores e participarão do conselho da empresa. Todos estão graduando no curso de Administração de Empresas na STRONG Business School. São eles:

Gabriela Silva de França: Tem 23 anos e atua como *Business Partner* em Recursos Humanos na Braskem.

Guilherme Henrique Santos: Tem 30 anos e atua como assistente de um escritório digital no Banco do Brasil, é responsável pelo atendimento das demandas de pessoas físicas, suporte aos gerentes de relacionamento e realiza oferta ativa de produtos e serviços do Banco do Brasil.

Ívina da Silva Nogueira: Tem 22 anos e atua com administração de linhas de crédito para atacado na GM Financial.

Leonardo Pereira Conejeros: Tem 24 anos e atua como consultor e PMO na *Management Solutions*.

Tainara Cippiciani Lima: Tem 25 anos e atua como analista de planejamento comercial e desenvolvimento de projetos voltado para o time comercial no iFood.

Victor Alexei Gomes Tarasoff: Tem 28 anos e atua como *Head* de Finanças e *Scrum Master* na Trade Machine e na HDN Holding.

2.4 MISSÃO DA EMPRESA E OS VALORES ORGANIZACIONAIS

A missão, visão e valores da Decora+ foram definidos da seguinte forma:

Missão: Facilitar e agilizar o processo de reforma de ambientes para qualquer pessoa.

Visão: Ser uma empresa mundialmente conhecida por popularizar projetos de reforma com arquitetos e designers para reforma para diferentes públicos.

Valores: Responsabilidade, compromisso com o crescimento, ética, transparência, acessibilidade, respeito.

2.5 FORMA JURÍDICA E ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO

O regime tributário adotado pela Decora+ será o do Lucro Presumido, pois estima-se que seu faturamento anual vai ultrapassar 4,8 milhões de reais.

A forma jurídica será a Sociedade de Responsabilidade Limitada, sendo a responsabilidade de cada sócio limitada ao valor de suas cotas. Cada sócio terá a responsabilidade de 16,66%.

2.6 CAPITAL SOCIAL E FONTES DE RECURSOS

Para realizar a abertura da Decora+ será necessário um montante de investimento inicial de R\$283.080,00 de capital social, integralizado entre os 6 (seis) sócios com cotas de 16,66% para cada um deles, cada um irá contribuir com R\$ 47.180,00.

Este investimento virá de capital próprio dos sócios, os recursos necessários que irão manter a manutenção da Decora+ virão de assinaturas futuras dos profissionais de design e de serviços prestados pelos mesmos.

3 VIABILIDADE ESTRATÉGICA

3.1 ESTUDO DO MERCADO ALVO – DADOS SECUNDÁRIOS

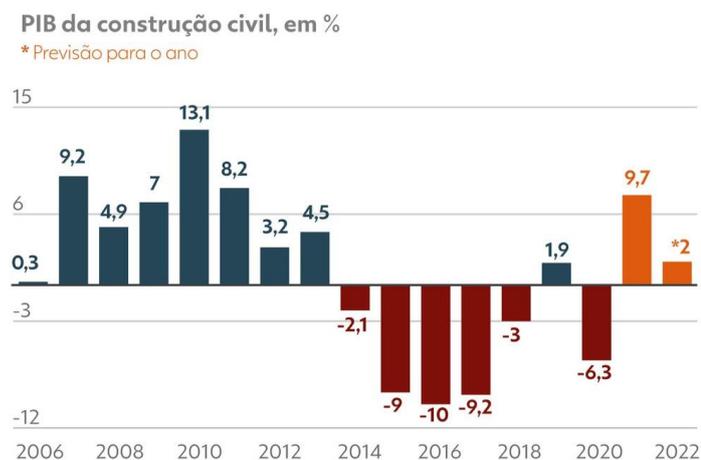
Este capítulo abordará o estudo dos potenciais clientes da Decora+ e dos mercados nos quais a empresa está inserida, analisando o ambiente por meio das cinco forças competitivas de Porter e os resultados da pesquisa de campo.

3.1.1 Mercado atual

A Decora+ é uma plataforma digital de intermediação de serviços de construção civil e decoração, dessa forma, está inserida nos seguintes mercados: plataformas digitais, construção civil, arquitetura e decoração.

O mercado de construção civil mostrou expressivo crescimento no último ano, segundo a reportagem do Portal G1² que apresentou dados do IBGE divulgados em março de 2022, o PIB da construção civil em 2021 cresceu 9,7% em relação ao ano anterior, representando o maior crescimento anual do setor desde 2010. Esse desempenho demonstra a força do setor e sua importância para a retomada econômica do país, contribuindo para o crescimento do PIB total que foi de 4,6% em 2021. No gráfico 1, é possível visualizar o aumento do PIB desde 2006.

Gráfico 1 - PIB do Mercado de Construção Civil



Fonte: Portal G1 Globo, 2021.

² Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2022/03/04/construcao-civil-se-recupera-em-2021-mas-alta-dos-juros-freiam-investimentos-no-inicio-deste-ano.ghtml>. Acessado em 01/05/2022.

O impacto desse desempenho também é notado no mercado de trabalho, segundo dados do Caged citados pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC)³, a construção civil gerou 244.755 novas vagas de emprego, sendo o melhor desempenho desde 2010.

Um dos fatores que explica o bom desempenho do setor é o isolamento social causado pela pandemia, que levou as pessoas a passarem mais tempo em suas casas. Dessa forma, a residência passou a ser também o local de trabalho, muitas vezes necessitando de adaptações, surgiu também a necessidade de ser um ambiente mais confortável, o que levou muitas pessoas a buscarem por reformas ou reparos que estavam pendentes.

Alinhado com a construção civil, está o mercado de arquitetura e decoração, que também apresentou crescimento considerável, como indica o estudo realizado pela Archademy⁴, *start up* brasileira que oferece soluções para arquitetos. O estudo foi apresentado em uma reportagem do Estadão em dezembro de 2021 e, mostra uma entrevista com 900 profissionais, na qual 80% deles afirmou que no período da pandemia aumentou a procura por serviços de arquitetura e design de interiores. Os profissionais afirmaram que os principais motivos que levaram a busca pelos serviços foram a reforma de ambientes para mudança no *layout* da residência, adaptação de ambientes para home office e alteração em espaços de convivência. Além disso, 81% dos entrevistados perceberam que os clientes estão valorizando mais o espaço do lar.

O mercado de plataformas digitais está em alta e promete continuar em crescimento, acompanhando a tendência do aumento do consumo pela internet, que foi impulsionado pelo impacto da pandemia. Em 2021 o e-commerce brasileiro bateu recorde de vendas online e faturou mais de 161 bilhões⁵, um crescimento de 26,9% em relação ao período anterior. Durante a pandemia, mais de 20 milhões de novos consumidores fizeram a primeira compra pela internet⁶. Esses fatos comprovam as mudanças nos hábitos de consumo e, indicam o quão expressivo é o crescimento de consumidores que buscam por produtos e serviços online.

³ Disponível em: <https://cbic.org.br/construcao-civil-registra-aumento-de-150-na-geracao-de-emprego/>. Acessado em: 20/04/2022.

⁴ Disponível em: <https://imoveis.estadao.com.br/noticias/estudo-revela-que-80-dos-profissionais-de-arquitetura-tiveram-alta-na-demanda-de-trabalho-em-2021/>. Acessado em: 01/05/2022.

⁵ Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/neotrust-e-commerce-fatura-2021/>. Acessado em: 01/05/2022.

⁶ Disponível em: <https://resultadosdigitais.com.br/marketing/mercado-digital/Acessado em: 01/05/2022>.

3.1.2 Histórico do mercado

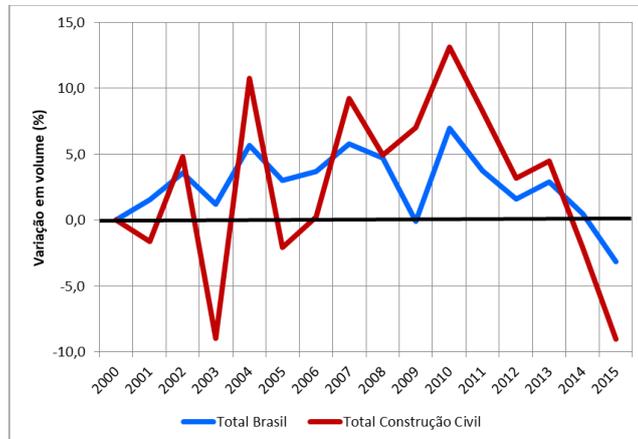
A Indústria da Construção Civil tem grande importância na estrutura econômica brasileira, sendo um dos principais setores da economia nacional e um aliado histórico para a recuperação econômica. Atualmente, segundo estudo realizado pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias no período de 2020 a 2021 a construção civil apresentou os seguintes indicadores: empregou 10% dos trabalhadores brasileiros, 9% do total de tributos é gerado por este setor, 7% do PIB nacional é proveniente da construção civil, além de movimentar 62 atividades econômicas.⁷

Analisando períodos mais longos, também é possível notar o impacto deste setor no desenvolvimento econômico do Brasil, como aponta uma monografia para obtenção do grau de especialista em MBA em Gestão Empresarial, pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná⁸. No estudo foi analisado o desempenho da construção civil entre os anos de 2000 e 2015, segundo a conclusão, após análise de dados do IBGE, este setor foi identificado como a 5ª atividade que mais deu retorno para a economia nacional no período, ficando à frente de atividades como a agropecuária e indústrias extrativas. Foi constatada forte correlação entre as variações do setor da construção civil e da economia brasileira, quando comparado o Valor Adicionado Bruto total da economia e o Valor Adicionado total da construção civil, conforme apresentado no gráfico 2

⁷ Disponível em: <https://www.abrainc.org.br/abrainc-explica/2021/06/28/abrainc-explica-a-importancia-da-construcao-civil-para-impulsionar-a-economia-brasileira/>. Acessado em: 01/05/2022.

⁸ Disponível em: http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/19509/1/CT_MBAGE_XVII_2017_15.pdf. Acessado em: 10/05/2022.

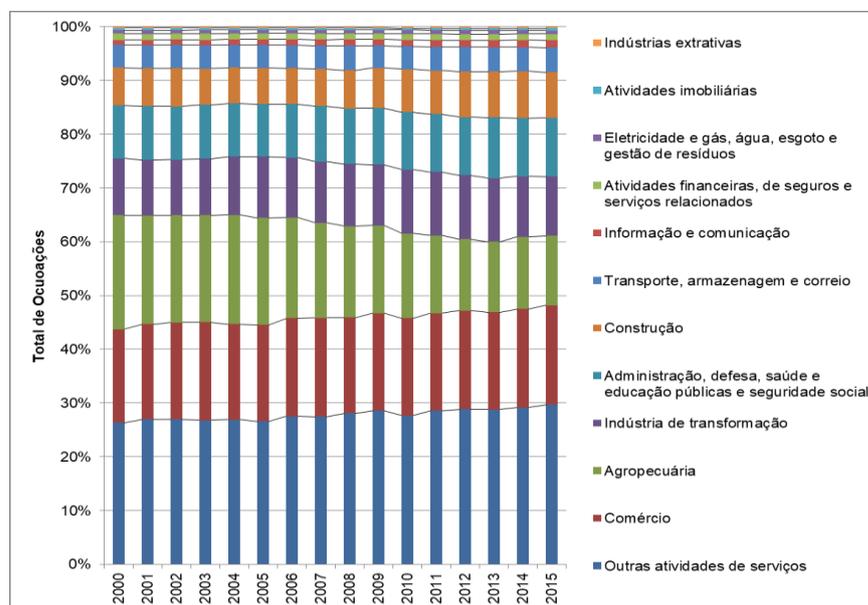
Gráfico 2 - Comparação valor adicionado bruto economia brasileira X Construção Civil (2000-2015)



Fonte: Elaborado por Luís Felipe Gusmão Plefh. Monografia de Especialização: Desempenho da construção civil na economia brasileira entre os anos de 2000 e 2015.

Em relação ao mercado de trabalho, o setor foi o 4º maior gerador de empregos no período analisado, representando aproximadamente 7,5% das novas vagas de emprego, conforme gráfico 3 abaixo.⁹

Gráfico 3 - Total de ocupações dos principais grupos de atividades na economia brasileira (2000-2015)



Fonte: Elaborado por Luís Felipe Gusmão Plefh. Monografia de Especialização: Desempenho da construção civil na economia brasileira entre os anos de 2000 e 2015.

⁹ Disponível em: http://repositorio.utfpr.edu.br/jspui/bitstream/1/19509/1/CT_MBAGE_XVII_2017_15.pdf. Acessado em: 10/05/2022.

A decoração voltada para residências, começou a se popularizar durante a Revolução Industrial (meados do século XIX), quando a classe média europeia passou a comprar produtos de massa para a embelezar suas casas.

No Brasil, um marco importante para introdução da decoração de interiores, foi a chegada da família real portuguesa, que trouxe móveis e artigos de decoração para manter os padrões estéticos de sua terra natal. Porém, o consumo voltado para a decoração, só começou a se popularizar na década de 1990, com a abertura das importações, surgimento de novas tecnologias e mudanças de hábitos de consumo.

Ao longo dos anos 2000 o mercado de decoração teve seu maior crescimento, de acordo com dados da Associação Brasileira de Design de Interiores apresentados na matéria do site Mercado e Consumo, o setor cresceu quase 500% entre os anos de 2004 e 2014¹⁰. O principal fator relatado na matéria que explica essa explosão do consumo, foi a ascensão das classes B e C, que passaram a consumir os produtos de decoração em larga escala. O fortalecimento do *e-commerce* voltado para este setor, também contribui muito para a expansão. Em 2015 o site Mercado Livre, que é uma das maiores plataformas de vendas online, divulgou que pelo quarto ano consecutivo a categoria “Casa, Móveis e Decoração” foi a primeira em número de vendas.¹¹

As plataformas digitais vêm apresentando constante crescimento no Brasil, a medida que aumenta o número de usuários da internet, conforme aponta um estudo apresentado pelo Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica)¹². Segundo a publicação, o país é o segundo com maior crescimento no mercado de aplicativos, o que prova a relevância e o potencial deste mercado que ainda tem muito a ser explorado. Com a expansão do acesso às tecnologias e a inclusão digital, aumenta a digitalização da economia e surgem modelos de negócios focados nessas plataformas, que intermediam as relações e conectam os diferentes tipos de usuários, facilitando o encontro da oferta com a demanda.

¹⁰ Disponível em: <https://mercadoconsumo.com.br/2017/04/05/setor-de-decoracao-registrou-crescimento-de-quase-500-entre-2004-e-2014/>. Acessado em 10/05/2022.

¹¹ Disponível em: <https://mercadoconsumo.com.br/2017/04/05/setor-de-decoracao-registrou-crescimento-de-quase-500-entre-2004-e-2014/>. Acessado em 10/05/2022

¹² Disponível em: <https://cdn.cade.gov.br/Portal/centrais-de-conteudo/publicacoes/estudos-economicos/cadernos-do-cade/plataformas-digitais.pdf> Acessado em 23/05/2022

3.1.3 Projeções futuras

Passados os meses iniciais da pandemia o mercado da construção civil se manteve firme com aumento de 18% no primeiro trimestre de 2021¹³, paralelamente, o mercado de arquitetura e decoração acompanha esse desempenho. Desta forma, pode-se prever que este nicho continuará crescendo, considerando as novas necessidades de adaptação e modernização das casas.

O mercado para arquitetos e designers de interiores cresceu ainda mais devido a pandemia¹⁴, pois sem gastar com viagens e festas, sobrou dinheiro e a maioria dos brasileiros em suas casas fizeram renovações ou até mesmo se mudaram de imóvel. Essas renovações incluem também a era do *home office*, como a maioria dos brasileiros tiveram que trabalhar remotamente muitos buscaram reformar algum cômodo para adaptar-se ao novo modelo de trabalho.

O mercado de plataformas digitais deve continuar em crescimento, impulsionado pelo expressivo aumento de vendas do e-commerce e pela chegada de novos consumidores, como demonstrado ao longo deste capítulo. O setor de casa e decoração está apresentando um ótimo desempenho nas vendas pela internet, como foi noticiado no site E-commerce Brasil, este nicho teve crescimento de 300% dentro do e-commerce entre 2019 e 2021¹⁵, o que evidencia uma mudança de hábito dos consumidores deste mercado.

3.1.4 Tendências de mercado

A expectativa para o mercado de construção civil é que ele permaneça aquecido, como principais tendências é possível citar: novos materiais e adaptações com foco no ambiente e na sustentabilidade; investimento em fontes de energias

¹³ Disponível em: <https://brasil.elpais.com/economia/2021-12-01/mercado-imobiliario-escapa-da-crise-com-boom-durante-a-pandemia-mas-alta-de-juros-pode-estragar-a-festa.html#:~:text=Os%20dados%20mais%20atualizados%20da,%25%20para%20%2C75%25>. Acessado em 05/04/2022.

¹⁴ Disponível em: <https://www.moveisdevalor.com.br/portal/5-motivos-do-mercado-favoravel-a-arquiteto-e-designer-ate-2022>. Acessado em 21/04/2022.

¹⁵ Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/casa-decoracao-cresce-300/>. Acessado em 10/05/2022

renováveis, como placas fotovoltaicas; construção modular; aumento no uso da tecnologia, como uso da realidade aumentada para a apresentação de projetos.¹⁶

No mercado de arquitetura e decoração, a valorização do espaço do lar tornou-se uma forte tendência como aponta a reportagem do Estadão¹⁷. Esse comportamento do consumidor é consequência da pandemia, momento em que a residência ganhou um novo significado, passou a ser ambiente de trabalho e estudo, além disso, o tempo de convivência dentro de casa entre os moradores aumentou, trazendo a necessidade do lar se tornar um ambiente mais confortável, passando por reformas e adaptações.

O mercado de plataformas digitais também está passando por transformações resultantes do impacto da pandemia, novos consumidores começaram a adquirir bens e serviços pela internet, dessa forma, muitos lojistas e prestadores de serviços mudaram seus relacionamentos com os clientes e passaram a utilizar cada vez mais o atendimento digital. Como principais tendências que estão em alta neste setor é possível citar: investimento em inteligência artificial para aperfeiçoamento do atendimento ao cliente; aumento do consumo online; incremento nas ferramentas de segurança para evitar fraudes e vazamentos de dados; investimento em marketing digital e melhoria na experiência de compra do cliente¹⁸

3.2 ESTUDO DOS CLIENTES – DADOS SECUNDÁRIOS

Por meio de dados secundários e pesquisas online e com grupos de pessoas, a empresa Decora+ fez uma análise para entender o mercado consumidor e do mercado em geral.

3.2.1 Identificação das características demográficas dos clientes

As reformas de interiores estão crescendo cada vez mais no Brasil e no mundo, principalmente com a pandemia que fez com que as pessoas valorizassem mais suas residências. Um estudo de 2020 realizado pela Inteligência de Mercado do ABCasa¹⁹

¹⁶ Disponível em: <https://www.jornalcontabil.com.br/veja-5-tendencias-que-irao-movimentar-o-mercado-de-construcao-civil/>. Acessado em 10/05/2022

¹⁷ Disponível em: <https://imoveis.estadao.com.br/noticias/estudo-revela-que-80-dos-profissionais-de-arquitetura-tiveram-alta-na-demanda-de-trabalho-em-2021/>. Acessado em: 01/05/2022.

¹⁸ Disponível em: <https://resultadosdigitais.com.br/marketing/mercado-digital/>. Acessado em 10/05/2022.

¹⁹ Disponível em: <https://abcasa.org.br/itens-de-decoracao-e-ud-estao-entre-os-mais-comprados-pela-internet> Acessado em 01/05/2022.

Business Intelligence analisou o consumo de artigos de casa e decoração e constatou que a Classe B é a que mais consome, representando 36,9%, e a Classe C em segundo lugar representando 31,8%, sendo a Classe A que menos consome esse tipo de serviço e produto.

Conforme pesquisa feita pela Casa do Construtor, em parceria com a AGP Pesquisas, publicada pela UOL e G1²⁰ em 2021, a busca por reformas de interiores se intensificou com a pandemia, no qual mais de 50% desejava adequar o ambiente para melhorar a convivência com os membros da casa, e logo em seguida, atingindo quase 40% está a necessidade de melhorar o design e a decoração. Mais de 70% dos entrevistados buscam profissionais especializados para realizar os serviços de reforma.

Em outra pesquisa realizada em 2019, publicada no site Mapa da Obra²¹, foi analisado o crescimento de reformas de imóveis, onde o Nordeste apresentou um crescimento de 17%, enquanto o Norte de 15% e, em terceiro lugar o Sudeste e Centro Oeste com crescimento de 10%, enquanto o Sul foi de 7%.

Com base nas características demográficas descritas acima, é possível perceber que o setor está em desenvolvimento, existe uma demanda crescente para a reforma de interiores e a associação deste com uma alta necessidade da contratação de profissionais qualificados. Com base nas pesquisas também é possível definir e entender qual classe social será alvo da Decora + e, por possuírem uma representação similar e grande no mercado, o foco será nas classes B e C.

3.2.2 Identificação dos motivos que levam os clientes a consumir os produtos ou serviços da empresa

Comumente, as empresas bem-sucedidas buscam entender o processo de decisão de compra dos seus clientes - todas as suas escolhas, desde a aquisição até o eventual descarte do produto. Grandes nomes do marketing desenvolveram um modelo para o processo de decisão de compra que contém 5 etapas, sendo elas: reconhecimento do problema, busca de informações, avaliação de alternativas, decisão de compra e comportamento pós-compra.

²⁰ Disponível em: <https://6minutos.uol.com.br/minhas-financas/70-dos-brasileiros-querem-reformar-casa-nos-proximos-meses/> Acessado em 01/05/2022.

²¹ Disponível em: <https://www.mapadaobra.com.br/negocios/reforma-imoveis/> Acessado em 01/05/2022.

Reconhecimento do problema - quando uma pessoa decide fazer uma reforma em um ou mais ambientes da sua residência, muitas vezes tem dificuldade em encontrar profissionais que atendam suas necessidades, como: valor, avaliações e recomendações, portfólio de trabalhos etc. Conforme resultado da pesquisa no Tópico 4.

Busca de informações – É comum que alguém busque indicação de profissionais para fazer uma reforma ou ainda procure em redes sociais, mas a falta de referências e a dificuldade de encontrar informações, pode causar a escolha de maus profissionais. Os clientes terão acesso a plataforma Decora+ através do site oficial, aplicativo, redes sociais, parcerias com imobiliárias, parcerias com faculdades de arquitetura/design, lojas de materiais de construção e ainda empresas de reformas e construção.

Avaliação de alternativas - Como cada consumidor vê e avalia as informações do produto/serviço de forma diferente, não existe uma regra universal para essa etapa, por isso, respeitar o tempo de avaliação e as individualidades é fundamental. Sendo assim, na plataforma Decora+ o cliente pode escolher os profissionais que desejar, utilizando filtros de valor, estilo de trabalho, avaliações de outras pessoas, bem como visualizar o portfólio de trabalho do profissional. O cliente, por meio das avaliações e recomendações de outros clientes consegue se munir desse e dos demais recursos, e obter informações que irão diferenciar e auxiliá-lo no processo de escolha.

Decisão de compra – Com a decisão tomada, o cliente entra em contato com o profissional através da plataforma e entram em acordo com relação ao orçamento. Uma vez decidido, ele faz o pagamento por meio da plataforma que retém o pagamento até que o serviço seja entregue conforme solicitado.

Comportamento pós-compra – O usuário da plataforma, seja ele um profissional ou um cliente, pode fazer uma avaliação da plataforma e do serviço que lhe foi prestado, com o princípio de realizar upgrades e ajustes sempre que necessário para melhorar a experiência. O cliente deve fazer uma avaliação do profissional, ajudando a escolha de outras pessoas, colaborando para manter um alto nível de profissionais cadastrados. A plataforma também oferece suporte para o cliente/profissional.

3.3 ANÁLISE DO AMBIENTE GERAL POR MEIO DO MODELO DAS CINCO FORÇAS COMPETITIVAS DE PORTER (2004)

Com as cinco forças de Porter entende-se de maneira clara e objetiva o nível de competitividade do setor de determinado mercado.

Com o passar dos anos, o número de serviços profissionais se tornou mais intenso fazendo com que a demanda por serviços venha se tornando cada vez mais procurada.

3.3.1 Estudo dos concorrentes

Um dos concorrentes da Decora+ é o Get Ninjas, plataforma online lançada em 2011 que possibilita profissionais de reformas, serviços domésticos, eventos, entre outros setores, a anunciarem seus serviços, tendo como *core business* a venda de oportunidades de contato aos trabalhadores cadastrados.

Apesar de atuarem no mesmo mercado, a forma como a Get Ninjas monetiza é diferente da Decora+ pois é feita sem intermediações, de forma direta com o cliente e o prestador de serviço, o que dá margem para falhas e não tem garantia de retorno. Visto isso, a Decora+ terá grande oportunidade de se inserir no mercado.

A figura 2 a seguir, mostra a página inicial do Get Ninjas, onde observa-se alguns tipos de profissionais que podem ser encontrados.

Figura 2 - Página Inicial do Website Get Ninjas



Fonte: Get Ninjas, 2022.

Outro concorrente da Decora+ é a Habitíssimo que é uma empresa que ajuda o cliente a se conectar à oferta no setor de obras, reformas e serviços domésticos e ainda oferece aos profissionais a possibilidade de divulgar seus serviços. No Habitíssimo o cliente recebe contato de até quatro profissionais da região escolhida para realizar o serviço.

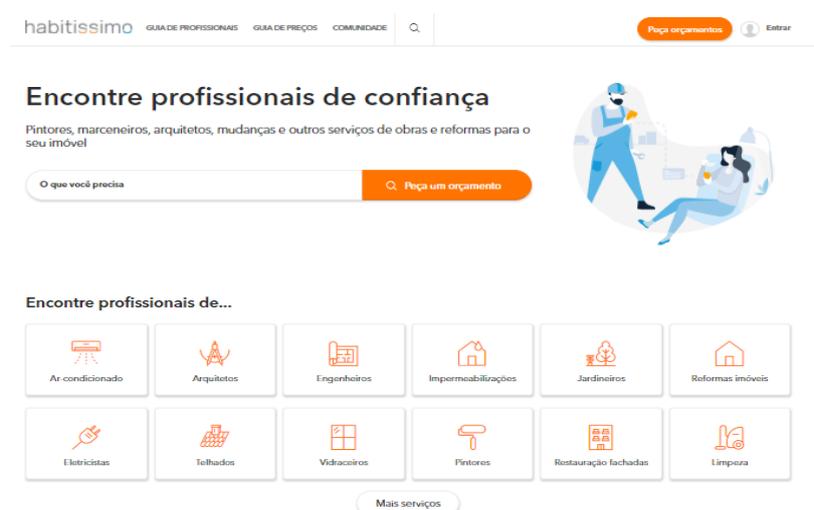
A forma de monetização da Habitíssimo é diferente da Decora+, a segunda tem um fluxo muito mais seguro para os dois lados (cliente e profissional) em relação ao pagamento/recebimento dos valores do serviço prestado, o que garante uma vantagem no mercado. Na plataforma Habitíssimo a forma de pagamento é feita sem intermediações, de forma direta com o cliente e o prestador de serviço, o que dá margem para possíveis contrapontos.

Na Decora+ o pagamento/recebimento dos serviços tem intermédio da plataforma, pois o pagamento é retido e somente é liberado para o prestador após a conclusão do serviço adquirido e posterior avaliação do cliente.

Outro ponto de destaque da Decora+ em relação ao concorrente, é a possibilidade de o profissional ter um espaço para montar seu portfólio, colocando fotos e vídeos, além da descrição de seus serviços e, ainda, poder falar sobre ele(a), colocando informações que julgar importantes. Além disso, a Decora+ também irá oferecer para o prestador de serviço, um ambiente de gestão de projetos e um calendário que poderá ser sincronizado com o calendário do profissional.

A figura 3 a seguir, mostra a página inicial do site da Habitíssimo, onde é possível observar alguns tipos de profissionais que podem ser encontrados na plataforma.

Figura 3 - Página Inicial do Website Habitissimo



Fonte: Habitissimo, 2022.

Pode-se concluir que não há muitos concorrentes da Decora+, em especial as plataformas que estão no mesmo nicho. Com suas peculiaridades a Decora+ se destaca e os concorrentes terão que encontrar outras formas de se destacar.

3.3.2 Estudo dos fornecedores

Os dois principais fornecedores da Decora+ são: os desenvolvedores de sistema que criarão o site, o aplicativo e a plataforma de armazenagem de dados na nuvem, o poder de barganha deste fornecedor é alto, por mais que no mercado exista vários desenvolvedores, a mão de obra qualificada é baixa, contudo, este mercado tem mais demanda do que oferta e não seria fácil trocar de desenvolvedor, pois acabaria se tornando um processo muito custoso e demorado para o negócio. Outro fornecedor será as lojas de móveis, esse fornecedor tem a barganha baixa, uma vez que existem diversas lojas de móveis para fornecer móveis ou fechar parcerias. Além disso, os principais motivos para escolha desses fornecedores são: referência, qualidade pelo serviço prestado e prazos.

3.3.3 Estudo da barganha dos consumidores

Além da Decora+ possuir concorrentes que oferecem serviços similares, como os sites Get Ninjas e Habitissimo, também existe o fato de os clientes tentarem contratar o serviço por fora da plataforma, gerando um alto poder de barganha para eles nesse ponto de vista.

Para reduzir o poder de barganha dos concorrentes em relação aos prestadores de serviço, a Decora+ terá em sua plataforma um ambiente destinado a criação de portfólios, gestão de projetos e calendário que auxiliará a manter esse profissional engajado na plataforma além de oferecer algo que os concorrentes não oferecem. Em relação aos clientes, o principal ponto será a criação de um ambiente seguro para essa contratação, uma vez que a plataforma irá reter o valor do cliente até que o serviço seja finalizado, além de fornecer um ambiente que os clientes possam ver os projetos realizados pelos profissionais em seus portfólios.

3.3.4 Estudo de novos entrantes

Embora a pandemia do Coronavírus em 2020 tenha mudado o mercado de reformas e construção trazendo um aumento nas buscas de profissionais especializados, existem poucas novas empresas entrando nesse mercado em específico.

A maior barreira de entrada para uma plataforma como essa é ter outras empresas conhecidas no mercado. Para superar essa barreira, é fundamental o investimento em divulgação e marketing, para que a Decora+ seja uma empresa conhecida no mercado.

Quando a Decora+ já for uma empresa conhecida no mercado, a criação e uso de estratégias para captura de clientes e posterior fidelização é imprescindível, para que, mesmo que apareça outra empresa do mesmo segmento no mercado, os clientes não deixem de fazer uso da plataforma.

3.3.5 Estudo de substitutos

A proposta da Decora+ é fazer a intermediação entre prestadores de serviços e seus clientes. O principal substituto e o mais comumente utilizado pela população é a contratação de serviços sem plataformas, utilizando a indicação e o boca a boca para fazer a busca dos profissionais. Além da contratação sem intermediação, há opções gratuitas para o consumidor que quer ter alguma inspiração, uma delas é o Aplicativo Simulador Suvinil.

A Suvinil, empresa de tintas do grupo BASF, oferece o Simulador Suvinil, onde o cliente pode testar as mais de 1,5 mil cores de tintas diferentes, podendo simulá-las em ambientes da sua residência, colocando uma foto real do local que irá receber a nova cor de tinta. O recurso promete inspirar e ajudar o consumidor a escolher a melhor opção. O aplicativo está disponível para celulares Android e iPhone e é gratuito.

Na figura 4 há uma demonstração do aplicativo de simulação da Suvinil, mostrando a possibilidade de testar diferentes com uma foto real do ambiente.

Figura 4 - Demonstração do Aplicativo Simulador Suvinil



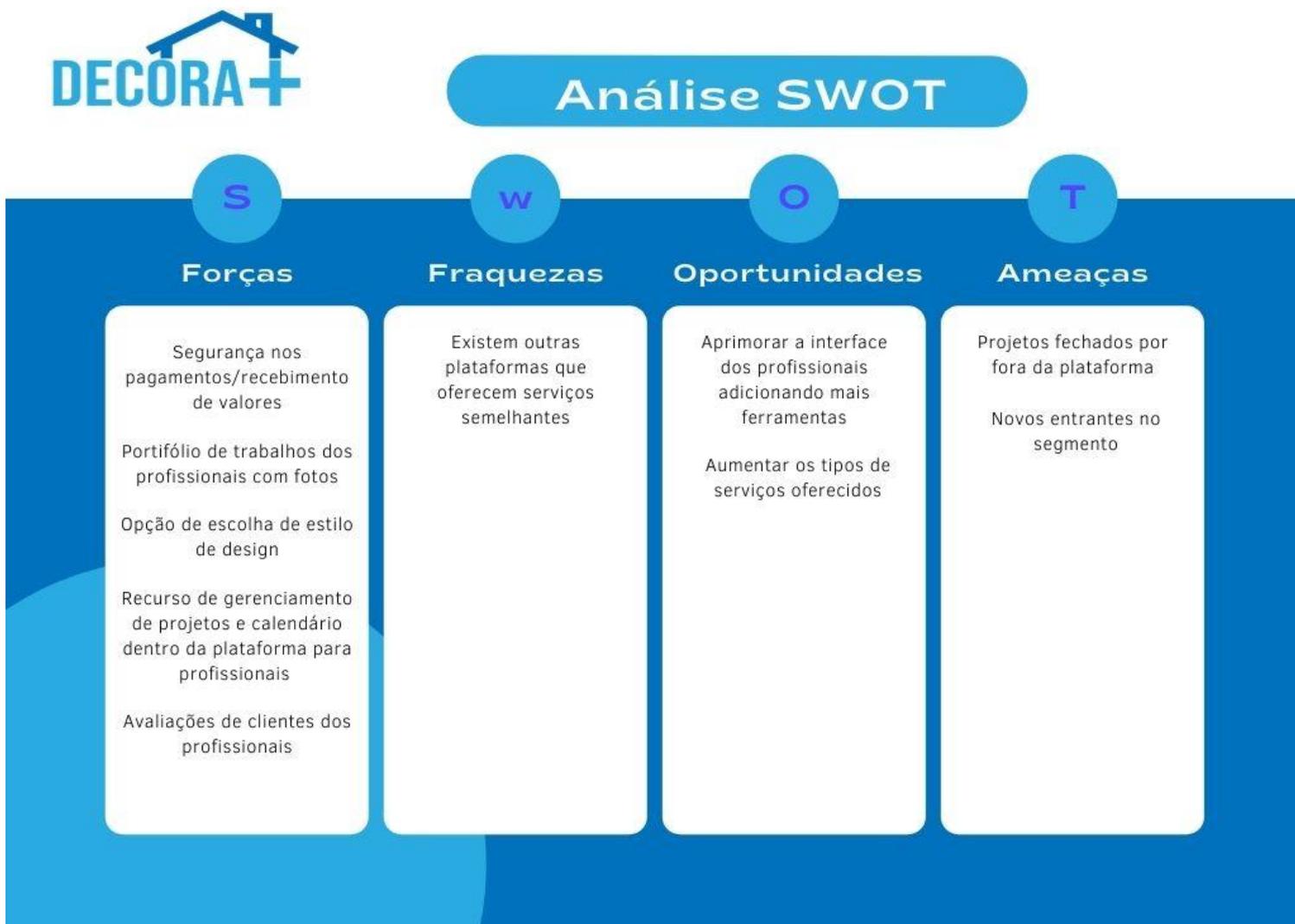
Fonte: Casa Claudia, 2017.

3.4 ANÁLISE SWOT

A análise SWOT é um método de planejamento estratégico que inclui a análise de cenários para a tomada de decisão. Com ela, os empreendedores são incentivados a analisar suas empresas sob diferentes perspectivas de forma simples, objetiva e pontual.

Desta forma, a análise SWOT da Decora+ está detalhada na figura 5 abaixo:

Figura 5 - Análise Swot



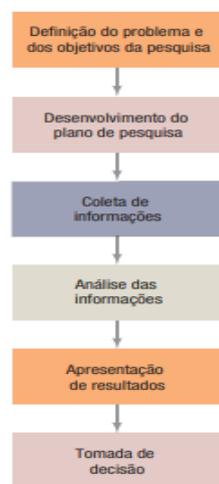
Fonte: Do autor, 2022.

3.5 PESQUISA DE CAMPO

São chamadas pesquisas de marketing as atividades sistemáticas de concepção, coleta, análise e edição de relatórios de dados e conclusões relevantes sobre uma situação específica de marketing enfrentada por uma empresa.

A pesquisa de marketing conta com 6 etapas descritas na figura 6.

Figura 6 - 6 etapas para pesquisa de marketing



Fonte: Kotler e Keller, 2012.

Com base na teoria de Kotler e Keller, 2012, a primeira etapa, que é referente à definição do problema e objetivo da pesquisa, foi para entender se existe necessidade de reforma ou desejo de modificação do ambiente. Para a segunda etapa, denominada desenvolvimento do plano da pesquisa, buscou-se investigar qual seria o nível de interesse do público pela plataforma e quais as questões que poderiam levar o cliente a acessá-lo. Todas essas questões auxiliam a entender se a plataforma tem potencial no mercado e o que é importante conter nela no ponto de vista do cliente.

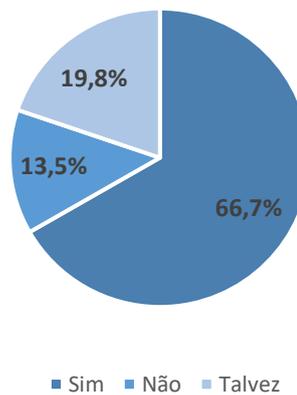
Para a coleta de informações, na terceira etapa, foi utilizado o Formulário do Google para a criação e divulgação da pesquisa. A pesquisa tem ao todo 14 perguntas entre as quais consideram também dados demográficos. A coleta ocorreu entre os dias 14 e 17 de março, recebendo ao todo 111 respostas. O formulário foi divulgado

em grupos de *Whatsapp* e *Instagram*. Nesta etapa não foi realizada nenhuma segmentação de público em relação a gênero, idade ou condição social.

A etapa quatro, denominada análise das informações, foi realizada com base nos gráficos gerados pelo formulário do Google e posteriores análises com o Excel. A análise dos resultados será apresentada a seguir, assim como a etapa cinco.

Conforme dados coletados e apresentados no gráfico 4, em uma coleta de 111 pessoas, 66,7% gostariam de realizar uma reforma em sua residência, 19,8% das pessoas talvez gostariam de realizar e apenas 13,5% disseram não ter essa vontade.

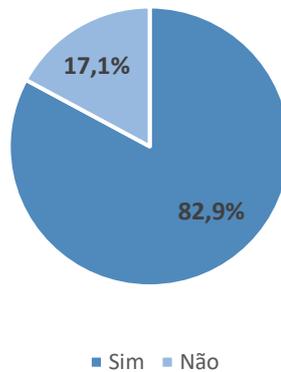
Gráfico 4 - Pessoas que desejam realizar reformas



Fonte: Do autor, 2022.

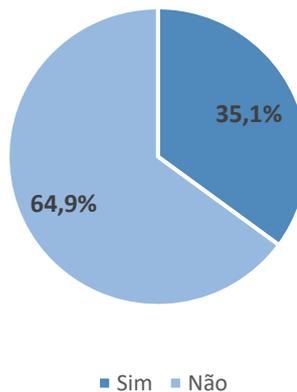
Também foi questionado se o pesquisado já teve alguma dificuldade em encontrar profissionais para reformas, conforme resultado apresentado no gráfico 5. Para validar essa questão foi questionado se a pessoa já contratou algum profissional para design ou reforma e, como pode ser notado, 35% já contrataram um designer de interiores ou arquiteto para reformas de suas residências, conforme gráfico 6. É possível concluir que embora a maioria deseje reformar sua residência, muitas pessoas passam por dificuldades em encontrar profissionais e nunca sequer tiveram o serviço de design de interiores. Com esses dados percebe-se que a criação de uma plataforma que facilite o encontro desses profissionais poderá estimular a contratação para reformas.

Gráfico 5 - Pessoas que já tiveram dificuldade em encontrar um profissional para reformas



Fonte: Do autor, 2022.

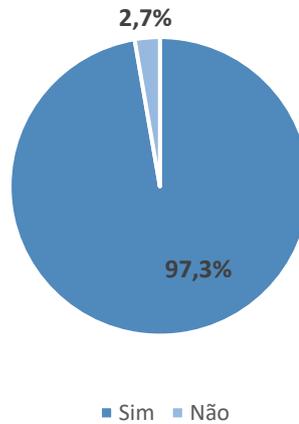
Gráfico 6 - Pessoas que já contrataram profissionais de Design de Interiores



Fonte: Do autor, 2022.

Embora a maioria dos pesquisados nunca tenha contratado um profissional de design de interiores, 97,3% dizem ser importante a ajuda desses profissionais para a reforma de sua residência, conforme apresentado no gráfico 7. Com esses dados percebe-se que existe uma demanda e que a contratação de profissionais é vista como necessária pelos clientes.

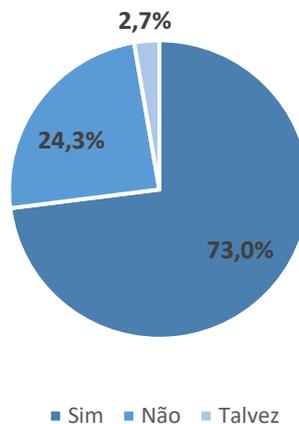
Gráfico 7 - Pessoas que acreditam que a ajuda de profissionais de Design de Interiores e arquitetos podem auxiliar no projeto de reforma



Fonte: Do autor, 2022.

Também foi perguntado se os pesquisados acreditam que indicação de lojas de móveis e prestadores de serviços é importante e, 73% das pessoas acreditam ser relevante e facilitador essa indicação no momento da reforma, conforme gráfico 8. Essa análise confirma a estratégia da Decora+ de ter na plataforma, além de profissionais para design de interiores, também a indicação de prestadores de serviço e lojas de móveis, agregando mais no momento da reforma.

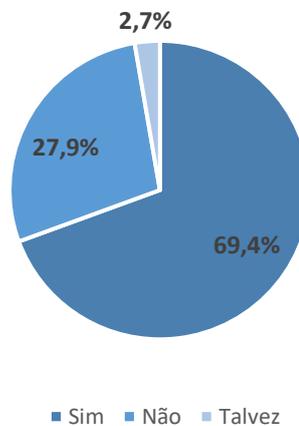
Gráfico 8 - Pessoas que acreditam que a indicação de lojas de móveis e prestadores de serviços é importante para a realização de uma reforma



Fonte: Do autor, 2022.

Para as seguintes perguntas, o objetivo foi analisar a viabilidade do negócio e gerar *insights* para seu desenvolvimento. Foi questionado se a pessoa pesquisada acessaria uma plataforma para encontrar profissionais para reforma ou design de interiores e 69,4% confirmaram que acessariam a plataforma, enquanto a minoria 2,7% não acessaria, conforme apresentado no gráfico 9. Esse resultado é positivo para a Decora +, pois confirma que existe um grande público que acessaria a plataforma e, portanto, há demanda.

Gráfico 9 - Pessoas que acessariam a plataforma

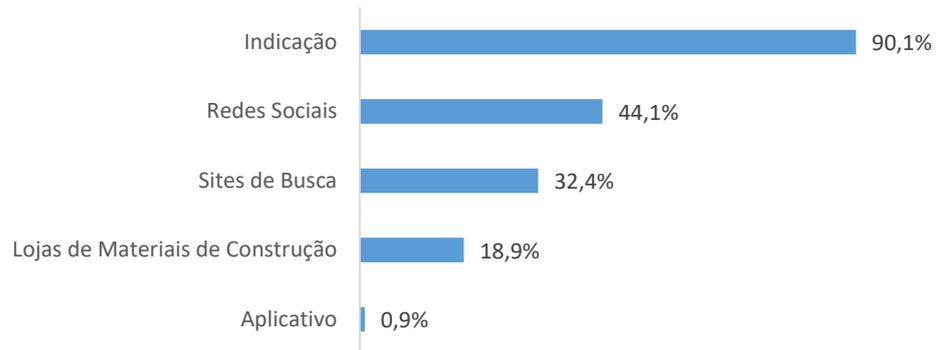


Fonte: Do autor, 2022.

Para entender de que forma a pessoa gostaria de encontrar os profissionais para o serviço, ficou claro que a indicação é o principal, seguido por redes sociais e sites de busca. Esse dado traz *insights* importantes que devem auxiliar no desenvolvimento da plataforma e nos meios de comunicações viáveis para a divulgação e comunicação com os clientes, conforme gráfico 10.

Já é planejado pela Decora+ adicionar o campo de indicações na plataforma, onde as pessoas podem comentar sobre o serviço ou indicar profissionais e, a pesquisa confirma que esse é um fator decisivo para o cliente e auxiliaria na hora da aquisição de um produto ou serviço. A Decora + será um site, portanto se enquadra em como as pessoas esperam encontrar esses profissionais.

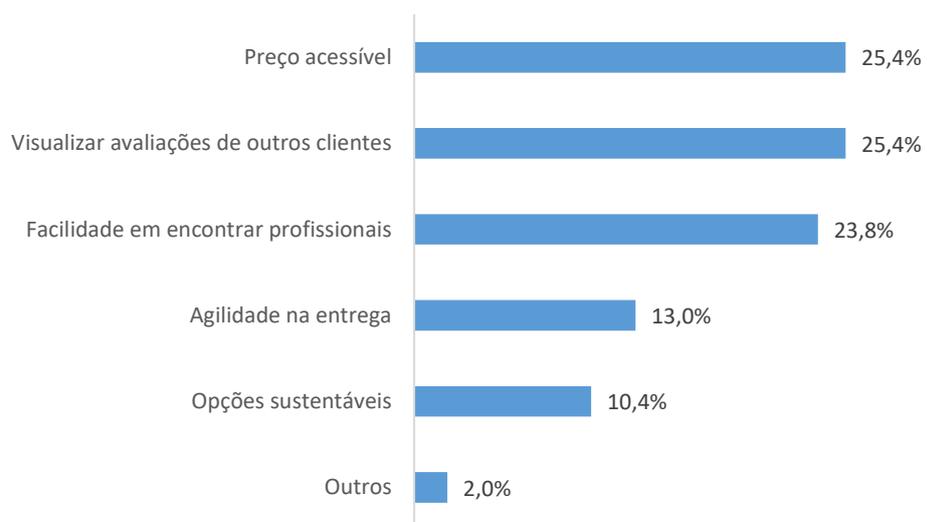
Gráfico 10 - Como gostaria de encontrar profissionais para reforma



Fonte: Do autor, 2022.

Para aqueles que disseram acessar ou que talvez acessariam uma plataforma para encontrar profissionais, foi analisado o que se espera de uma plataforma como essa. O resultado de 25,41% apresenta que a possibilidade de visualização de avaliações de outros clientes e preço acessível são os principais que se espera encontrar nesta plataforma, seguido da facilidade de encontrar os profissionais, 23,78%, conforme gráfico 11. Assim é possível relacionar as avaliações à necessidade de indicação apresentada nos gráficos acima, tornando-se essencial que isso seja disponibilizado na plataforma.

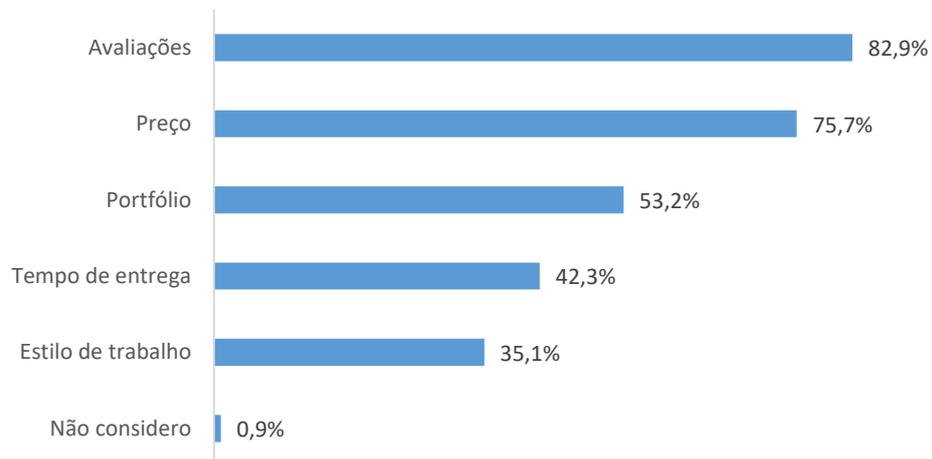
Gráfico 11 - O que é esperado de uma plataforma para encontrar profissionais



Fonte: Do autor, 2022.

Para investigar ainda mais o que seria importante ser oferecido para os clientes, também foi questionado o que os pesquisados levam em consideração na hora de escolher um profissional para a reforma e, ao encontro dos pontos levantados anteriormente, as avaliações seguem sendo de extrema importância na hora da escolha de um profissional, 82,9%, seguido por preço, 75,7% e o portfólio, compreendendo 53,2%, conforme apresentado no gráfico 12.

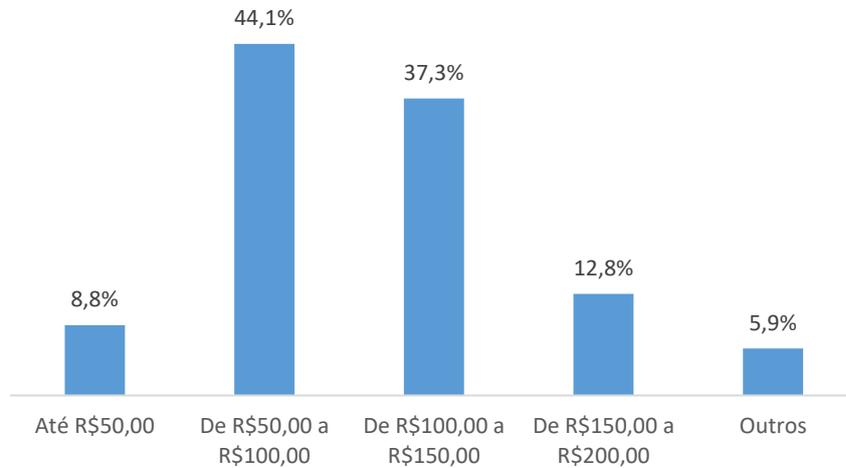
Gráfico 12 - O que é levado em consideração na hora de escolher um profissional



Fonte: Do autor, 2022.

Também foi questionado quanto o público pesquisado que teria interesse em realizar uma reforma estaria disposto a desembolsar por m² em um projeto de reforma, e 44,12% estaria disposto a investir de R\$50,00 a R\$ 100,00 por um projeto de reforma, seguido por 37,25% disposto a investir de R\$100,00 a R\$ 150,00 conforme apresentado abaixo no gráfico 13. Isso serve de insumo para entendermos melhor o mercado e o valor que enxergam do serviço, como a Decora+ é uma plataforma *marketplace*, não irá definir os valores dos serviços, mas pode fazer sugestões para os usuários.

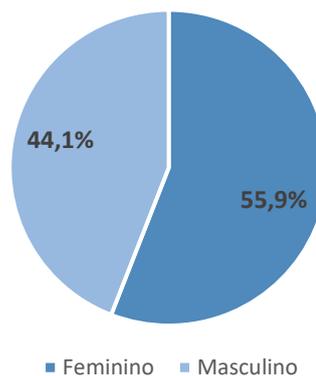
Gráfico 13 - Quanto estariam dispostos a desembolsar em um projeto de reforma



Fonte: Do autor, 2022.

Para os dados demográficos foram questionados o gênero, a idade, a renda mensal e a região do Brasil que reside. Foi identificado que 55,9% dos pesquisados pertencem ao gênero feminino, conforme apresentado no gráfico 14. Destes, aqueles que desejariam realizar uma reforma em casa compreendem também 56,2% do gênero feminino.

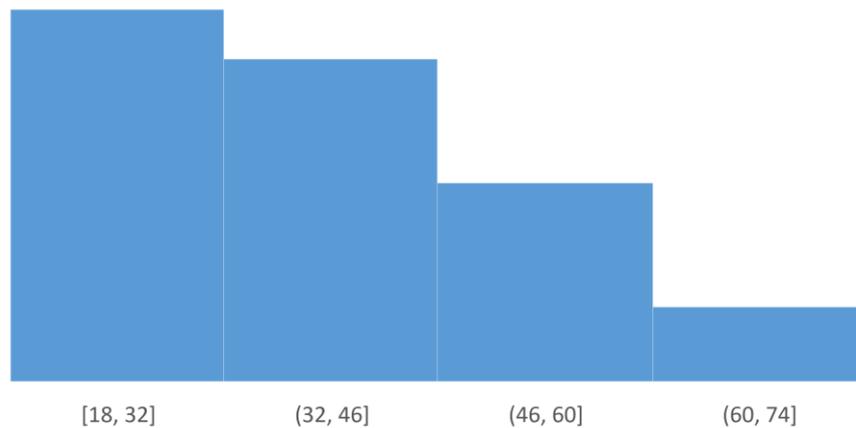
Gráfico 14 - Gênero



Fonte: Do autor, 2022.

Também foi perguntado a idade dos pesquisados, conforme apresentado no gráfico 15. Conforme a análise o público-alvo da Decora+ possui de 18 a 46 anos, visto que este também é o público que pontuou ter interesse em realizar reformas.

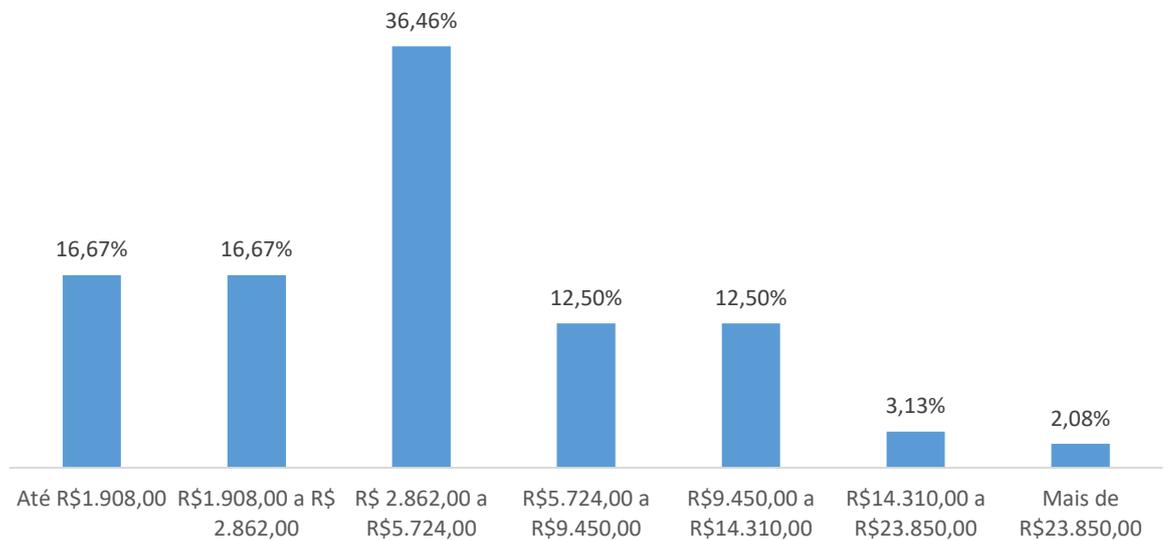
Gráfico 15 - Idade dos pesquisados



Fonte: Do autor, 2022.

Quanto a renda dos entrevistados, a maioria 36,46%, possui uma renda entre R\$ 2.862,00 e R\$5.724,00, conforme gráfico 16.

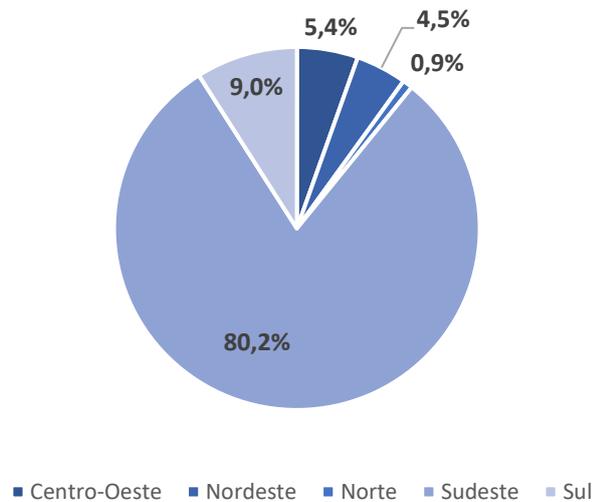
Gráfico 16 - Renda dos pesquisados



Fonte: Do autor, 2022.

Para finalizar, quanto à região do Brasil que reside, 80% pertencem à região Sudeste do Brasil, conforme gráfico 17.

Gráfico 17 - Região que reside



Fonte: Do autor, 2022.

A pesquisa realizada serviu para entender a necessidade do público, o mercado e direcionar as ações da Decora+ na construção do site/aplicativo. Foi analisado que embora muitas pessoas enxerguem a contratação de serviços especializados em reforma, poucas de fato contrataram. O *insight* aqui é levar a facilidade de uma plataforma de contratação para a vida dessas pessoas, utilizando meios de comunicação, como redes sociais, para falar sobre esses serviços e além de estimular, viabilizar a contratação desses profissionais.

Os dados demográficos apresentam qual região e idade têm mais propensão ao uso da plataforma. O foco da Decora + será atingir públicos de 18 a 46 anos, com foco na região sudeste do Brasil para campanhas, porém deixando livre o acesso e cadastramento de profissionais de outras regiões.

3.6 BSC – BALANCED SCORECARD

O *Balanced Scorecard* (BSC) foi desenvolvido por Kaplan e Norton, a fim de auxiliar as empresas a desdobrarem a Missão, Visão e Valores como também avaliar e melhorar a performance empresarial.

O *Balanced Scorecard* (BSC) segundo Barbosa (2017) pode ser considerado como um método de administração, baseado em quatro perspectivas básicas: finanças, clientes, processo interno e aprendizagem.

Na próxima página está tabela 1 que representa o *Balanced Scorecard* (BSC) para a Decora+.

Tabela 1 - *Balanced Scorecard* (BSC)

Balanced Scorecard (BSC)				
Decora+				
	Objetivos	Metas	Indicadores	Iniciativa
Financeiro:	Crescimento de receita	Aumentar faturamento semestral em até 15%	Faturamento	Aumentar faturamento por meio de campanhas com parceiros estratégicos utilizando divulgações nas redes sociais
Perspectiva dos clientes:	Ser referência no mercado em relação à qualidade dos serviços prestado	Obter um NPS entre 75 e 100	Net Promoter Score - NPS	Enviar uma pesquisa de NPS após o cliente realizar uma contratação na plataforma
Perspectiva dos processos internos:	Excelência no atendimento ao cliente	Diminuir em 20% o tempo médio de resposta	KPI do tempo médio de resposta	Treinamento da equipe de atendimento ao cliente para elevar sua performance
Perspectiva de aprendizagem:	Capacitação do capital intelectual dos funcionários	Capacitar o time para aumentar a produção em 10%	KPI T&D	Implantar programa de capacitação do capital intelectual

Fonte: Do autor, 2022.

A **perspectiva financeira** corresponde aos aspectos financeiros da organização e aos impactos das decisões estratégicas nos indicadores e metas estabelecidas. Um dos indicadores que serão utilizados pela empresa é o de faturamento que será utilizado para medir a saúde do negócio, ele consiste na soma de todos os valores obtidos com vendas de serviços em determinado período.

A **perspectiva de clientes** está relacionada a participação de mercado, à satisfação de cada cliente e a intensidade de cada unidade de negócio em termos de captação e retenção de clientes. O indicador utilizado sob essa perspectiva será o NPS (*Net Promoter Score*) que servirá para medir o grau de fidelidade e satisfação dos clientes.

A **perspectiva de processos internos** busca avaliar o grau de inovação nos processos de gestão da empresa e o nível de qualidade de suas operações. O indicador escolhido irá medir o momento que o cliente irá solicitar o serviço e o tempo em que ele terá o retorno de algum dos prestadores de serviço.

A **perspectiva de aprendizagem** corresponde à capacidade que a empresa possui para manter seu capital intelectual com grau de motivação elevado, satisfação interna e produtividade. O indicador escolhido é o de treinamento e desenvolvimento servirá para medir o quão empenhados estarão todos os colaboradores para resolução dos problemas dos clientes.

3.7 ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE ESTRATÉGICA

Com o estudo do mercado alvo e a pesquisa de campo, é possível compreender que existe a necessidade de uma plataforma neste segmento, que apresente os diferenciais que a Decora+ oferece.

A plataforma Decora+ oferece um serviço de busca de profissionais para reformas de ambientes, tais como arquitetos, designers etc. O diferencial desta plataforma é a segurança em relação ao pagamento/recebimento pelo serviço prestado, porque o dinheiro fica retido na plataforma, até que o serviço contratado seja concluído e avaliado pelo cliente. Outro diferencial também é que a plataforma irá realizar sugestões de lojas de materiais de construção e de móveis e decoração, facilitando a aquisição do cliente e finalização do projeto elaborado. Além das lojas, profissionais prestadores de serviços também serão divulgados aos clientes, contando com avaliações para uma melhor tomada de decisão na hora da contratação. Os clientes podem filtrar os profissionais na sua busca por filtros como: valor, estilo de trabalho, tempo de entrega etc.

Com o resultado da pesquisa de mercado, constatou-se dados que mostram o interesse pela plataforma, bem como foi possível levantar informações importantes para tornar a plataforma mais alinhada com as expectativas dos clientes. Com base no exposto, acredita-se que o projeto seja viável do ponto de vista estratégico.

4 VIABILIDADE OPERACIONAL

4.1 PLANO OPERACIONAL

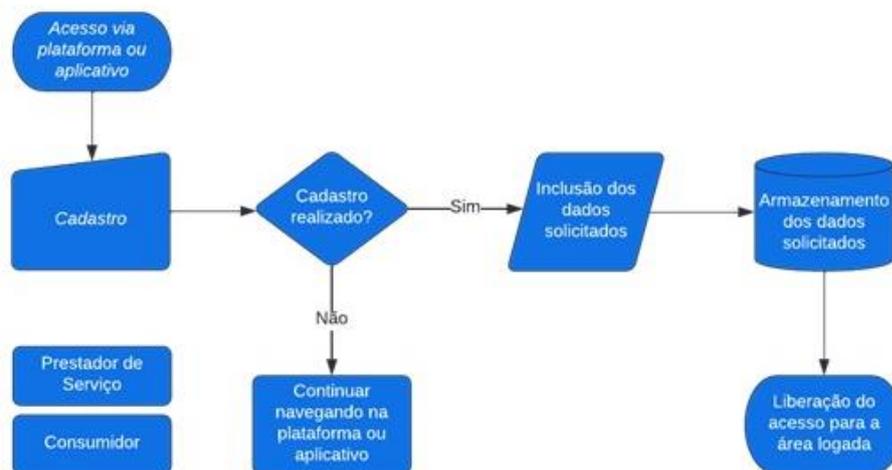
O objetivo deste capítulo é demonstrar as informações referente aos processos operacionais da Decora+.

4.1.1 Fluxograma dos processos operacionais

Este tópico trata sobre o fluxograma, cuja finalidade é demonstrar os principais processos operacionais da empresa Decora+.

A figura 7 apresenta o processo de cadastro de prestadores de serviço e consumidores na plataforma ou aplicativo.

Figura 7 - Fluxograma de cadastro da plataforma ou aplicativo



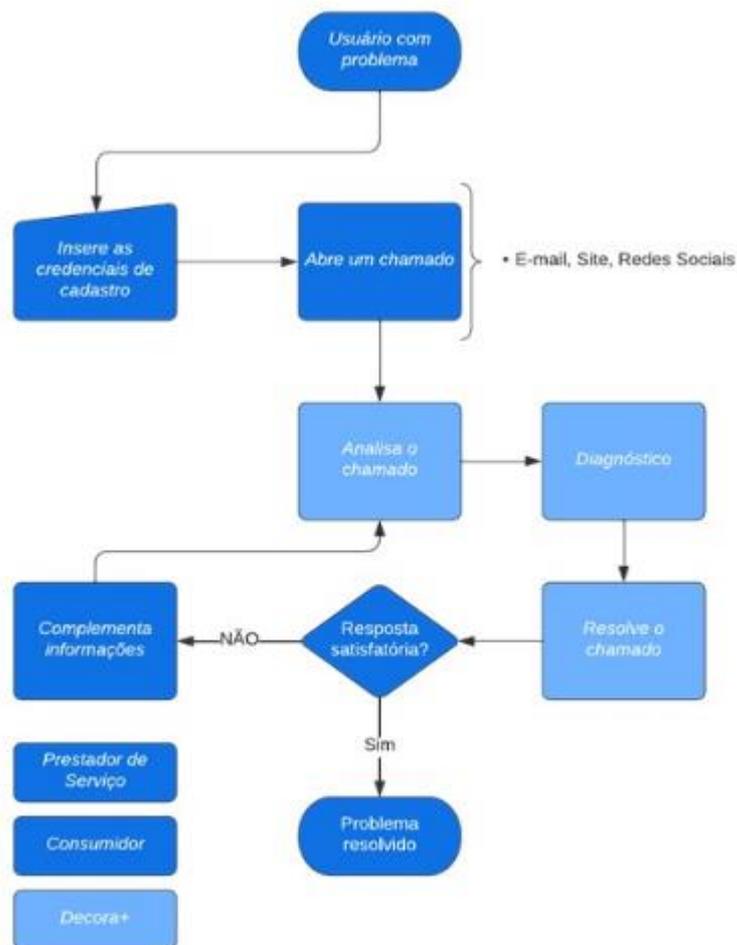
Fonte: Do autor, 2022.

Em primeiro lugar, o prestador de serviço ou o consumidor acessa a plataforma via site ou o aplicativo via smartphone. Em seguida, ele realiza o cadastro e insere os dados solicitados pela Decora+ para concluir esta etapa e ter acesso a área logada com login e senha criados pelo próprio usuário. Após essas etapas, o acesso à

plataforma é concedido ao usuário, onde ele poderá oferecer seus serviços caso seja um prestador de serviços, ou, buscar um serviço caso ele seja um consumidor.

A figura 8 apresenta o processo de suporte de prestadores de serviço e consumidor na plataforma ou aplicativo.

Figura 8 - Fluxograma de suporte da plataforma ou aplicativo



Fonte: Do autor, 2022.

Caso o usuário, seja ele um prestador de serviço ou consumidor, venha a enfrentar algum problema relacionado à plataforma ou aplicativo, ou, ao serviço prestado ou consumido, ele poderá entrar em contato com a Decora+ inserindo suas credenciais de cadastro e abrir um chamado, seja ele por e-mail, site ou redes sociais.

A partir disso, a equipe de serviço de atendimento ao consumidor da Decora+ irá analisar o chamado, realizar o diagnóstico do problema e propor uma solução para resolver o problema. Caso a resposta seja satisfatória, o problema é resolvido. Caso contrário, a equipe da Decora+ irá solicitar informações complementares ao usuário e repetir o processo para que o problema seja solucionado.

4.1.2 Máquinas e equipamentos necessários para produção

A Decora+, por ser uma empresa intermediadora de prestadores de serviços com consumidores, utilizará sua plataforma e aplicativo para esta finalidade, necessitando de computadores para sua operação. Esses equipamentos serão essenciais para o desenvolvimento e manutenção da plataforma e aplicativo, comunicação com os *stakeholders* e comunicação com os usuários.

Por fim, a plataforma e o aplicativo serão hospedados em um servidor *cloud*. Este tipo de servidor oferece muitas vantagens como por exemplo: segurança, pois todos os servidores em nuvem possuem protocolos avançados de segurança; redução de custos, pois não necessitam de toda a infraestrutura física necessária para montar um servidor físico; confiabilidade, pois o sistema nunca fica indisponível graças à sua tecnologia de infraestrutura; e agilidade, pois esse tipo de sistema permite acesso aos usuários de forma remota.

4.1.3 Projeção da capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

A plataforma Decora+ funcionará de forma 100% online e só não funcionaria em caso de bugs que seriam corrigidos imediatamente pela equipe de suporte técnico, ou até mesmo em casos de atualização que ocorreria em um período de menor fluxo de acesso.

A plataforma estará disponível em aplicativos para Android e iOS, e contará com o site que poderá ser acessado em qualquer lugar do Brasil. A contratação dos serviços disponíveis poderá ser realizada a qualquer momento do dia.

4.1.4 Principais fornecedores

Os equipamentos eletrônicos necessários para a operação do escritório da Decora+ serão adquiridos pelo fornecedor Magazine Luiza.

O escritório da Decora+ será um *coworking* da empresa *Opus Office Center*, onde a despesa de aluguel já incluirá os gastos com água, luz, internet, IPTU, insumos de escritório, copa e cozinha e mobília.

Para a hospedagem do serviço em nuvem a empresa Microsoft Azure será contratada para a realização do serviço, mensalmente será pago o valor de R\$2.400,00 (dois mil e quatrocentos reais).

Para o desenvolvimento da plataforma web e aplicativo móvel (Android e iOS) a empresa AKA Tecnologia será contratada por oferecer a solução completa necessária para a Decora+, desde o desenvolvimento da plataforma até o fornecimento do banco de dados e máquina virtual para o *backend* e *frontend* da plataforma.

O orçamento para criação do projeto foi realizado da seguinte maneira: 346 horas para o desenvolvimento do projeto total, sendo que, dessas 346 horas: 42 horas serão destinadas para configurações iniciais do projeto e preparação da arquitetura, 12 horas para infraestrutura, 70 horas para design, 150 horas para desenvolvimento, 40 horas para serem realizados todos os testes necessários e 32 horas para acompanhamento e *deploy*.

O valor total de desenvolvimento do projeto é de R\$36.330,00 (trinta e seis mil trezentos e trinta reais) referente às 346 horas trabalhadas, o valor de infraestrutura é cobrado mensalmente no importe de R\$500,00 e o valor de manutenção é de R\$6.800,00 referente a 40 horas mensais.

O orçamento detalhado pode ser encontrado no anexo 1 deste trabalho.

4.1.5 Plano logístico e de distribuição

A Decora + será distribuída de forma online e para abranger mais público terá um site com acesso também via celular e um aplicativo. Para realizar campanhas de promoções e comunicações com o público será utilizado o Instagram oficial da marca.

4.2 ESTIMATIVA DE GASTOS

Neste tópico, será apresentada a estimativa de gastos com o plano operacional da Decora+.

4.2.1 Estimativa de gastos com o Plano operacional

A Tabela 2 apresenta os custos com domínio e hospedagem do site, infraestrutura de tecnologia com banco de dados e máquina virtual para o *backend* e *frontend* da plataforma, hospedagem do servidor em nuvem e manutenção da plataforma Decora+.

Tabela 2 - Custos com a plataforma

Custos Plataforma	Mensal	Anual
Domínio e hospedagem site	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Infraestrutura de tecnologia	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Hospedagem servidor em nuvem	R\$ 2.400,00	R\$ 28.800,00
Manutenção plataforma	R\$ 6.800,00	R\$ 81.600,00
Total	R\$ 9.750,00	R\$117.000,00

Fonte: Do autor, 2022.

A Tabela 3 apresenta os custos com equipamentos necessários para a operação da empresa Decora+.

Tabela 3 - Investimento com equipamentos

Equipamentos	Quantidade	Preço
Notebook	7	R\$ 31.500,00
Telefone celular	7	R\$ 8.750,00

Fonte: Do autor, 2022.

A Tabela 4 apresenta as despesas com licença de uso de software, plano de telefonia móvel e aluguel do *coworking* para a área administrativa.

Tabela 4 - Despesas Decora+

Despesas Administrativas	Quantidade	Mensal	Anual
Licença Google Workspace	7	R\$ 378,00	R\$ 4.536,00
Plano telefonia móvel	7	R\$ 490,00	R\$ 5.880,00
Aluguel coworking	7	R\$ 7.595,00	R\$ 91.140,00
Total		R\$ 8.463,00	R\$ 101.556,00

Fonte: Do autor, 2022.

A Tabela 5 apresenta a estimativa dos custos operacionais e despesas anuais para o período projetado de cinco anos, os custos foram reajustados anualmente de acordo com aumento da demanda descrito no tópico “5.2.1 Demanda corrente e futura” e as despesas foram reajustadas anualmente em 10%.

Tabela 5 - Custos operacionais e despesas anuais

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Custos Plataforma	R\$ 117.000,00	R\$ 175.500,00	R\$ 263.250,00	R\$ 394.875,00	R\$ 592.312,50
Domínio e hospedagem site	R\$ 600,00	R\$ 900,00	R\$ 1.350,00	R\$ 2.025,00	R\$ 3.037,50
Infraestrutura de tecnologia	R\$ 6.000,00	R\$ 9.000,00	R\$ 13.500,00	R\$ 20.250,00	R\$ 30.375,00
Hospedagem servidor em nuvem	R\$ 28.800,00	R\$ 43.200,00	R\$ 64.800,00	R\$ 97.200,00	R\$ 145.800,00
Manutenção plataforma	R\$ 81.600,00	R\$ 122.400,00	R\$ 183.600,00	R\$ 275.400,00	R\$ 413.100,00
Despesas Administrativas	R\$ 101.556,00	R\$ 111.711,60	R\$ 122.882,76	R\$ 135.171,04	R\$ 148.688,14
Licença Google Workspace	R\$ 4.536,00	R\$ 4.989,60	R\$ 5.488,56	R\$ 6.037,42	R\$ 6.641,16
Plano telefonia móvel	R\$ 5.880,00	R\$ 6.468,00	R\$ 7.114,80	R\$ 7.826,28	R\$ 8.608,91
Aluguel coworking	R\$ 91.140,00	R\$ 100.254,00	R\$ 110.279,40	R\$ 121.307,34	R\$ 133.438,07
Total	R\$ 218.556,00	R\$ 287.211,60	R\$ 386.132,76	R\$ 530.046,04	R\$ 741.000,64

Fonte: Do autor, 2022.

4.3 Análise e diagnóstico da Viabilidade Operacional

A Decora+ será uma plataforma virtual, com um espaço físico administrativo. De acordo com o crescimento, será necessário aumentar o número de colaboradores, sendo assim, aumentando o tamanho e talvez alterando o local do escritório administrativo. Há ainda a possibilidade de parte da equipe ter sua atuação em home office, sendo os custos de tal subsidiados pela Decora+. O horário de funcionamento

será em horário comercial, porém, as áreas de suporte e de atendimento ao cliente podem ter suas jornadas estendidas, caso necessário.

Como resultado a operação é simples e compacta de forma a se tornar escalável ao longo do tempo, sem exigir grandes mudanças nas estruturas ou colaboradores.

5 VIABILIDADE MERCADOLÓGICA

5.1 PLANO DE MARKETING

Neste capítulo inicia-se os estudos das estratégias de marketing para a Decora+, bem como a mensuração das demandas.

5.1.1 Produtos e Serviços

Os serviços e produtos da Decora+ serão voltados tanto para o prestador de serviço quanto para o consumidor final, acessados via plataforma online.

Para alcançar esse objetivo a plataforma conta com um filtro personalizado, onde o consumidor poderá escolher e selecionar características específicas e que considera relevante para determinada construção ou reforma.

Aos prestadores de serviço, é possível filtrar a demanda de acordo com a região, os valores solicitados dos orçamentos assim como acesso a informações específicas da obra ou reforma, tendo uma previsão geral do trabalho a ser feito. Ainda dentro da plataforma é possível realizar os pagamentos e recebimentos, o que garante segurança aos dois lados das transações.

A receita é gerada de duas formas, pela venda de assinaturas de contas premium no valor de R\$119,00 mensais que dá direito ao assinante maior destaque dentre os anúncios e procuras de orçamentos e pela taxa de 10% entre as transações realizadas dentro da plataforma.

5.1.2 – Matriz BCG

A matriz *Boston Consulting Group* (BCG) tem como função de gerenciar os produtos e indicar a melhor estratégia sob qual produto a empresa deverá investir mais, o que conseqüentemente aumentará o lucro da empresa. Essa matriz permite a compreensão sobre cada momento em que o produto se encontra no mercado, composta por dois eixos X (participação relativa) e Y (crescimento de mercado) e quatro categorias: vaca leiteira, estrela, interrogação e abacaxi. Abaixo figura 9 que ilustra a matriz BCG da Decora+:

Figura 9 - Matriz BCG



Fonte: Do Autor, 2022.

Como a Decora+ possui apenas duas fontes de receitas sendo elas: taxa de intermediação cobrada por cada negócio fechado, ela é considerada como item estrela, pois este item tem alto crescimento no mercado, e de alta rentabilidade o que ajuda a manter o negócio em um bom posicionamento no mercado. A outra fonte de receita é: assinatura de contas premium, que é considerado como interrogação por se tratar de um nicho novo no mercado de arquitetura e design, a adesão dos arquitetos e designers pode ser considerada baixa.

5.1.2 MVP – MINIMUM VIABLE PRODUCT

Para que a Decora+ possa avaliar a aceitação da plataforma no mercado, será utilizado um MVP (*Minimum Viable Product*) ou Produto Mínimo Viável em português.

O MVP será acessado pelos consumidores e prestadores de serviços após cliques nos anúncios disponíveis em páginas da internet e redes sociais, que farão o direcionamento para uma *landing page*. Na página inicial haverá uma breve descrição da plataforma, alguns exemplos de serviços disponíveis, links para cadastramento de usuários e profissionais e link para perguntas frequentes.

O MVP será uma versão simplificada do site, com as seguintes funcionalidades essenciais da plataforma: página de cadastro dos consumidores, página de cadastro dos prestadores de serviços, busca pelos serviços com filtros reduzidos e avaliação

simplificada dos profissionais. Dessa forma, será possível que os clientes se cadastrem, façam buscas pelos serviços, contratem e avaliem os profissionais. A partir do MVP será possível avaliar os erros e as melhorias a serem desenvolvidas, além disso algumas ferramentas serão incrementadas para formar a versão final do produto, como: acréscimo de filtros de busca para possibilitar pesquisas mais personalizadas; o sistema de avaliação dos profissionais terá mais qualificações disponíveis; desenvolvimento de áreas de anúncios na plataforma; aumento nas categorias de prestadores de serviços; desenvolvimento de área na plataforma para exibição de portfólios dos prestadores de serviços.

5.1.3 Preço

A Decora+ tem sua monetização através de taxas de intermediação cobradas sobre os valores das transações com o cliente e o profissional, que tem o percentual fixo de 10% para projetos com designer e para os serviços prestados com o parceiro indicado.

A análise para o cálculo do valor médio das transações foi baseada no valor que a maioria das pessoas estão dispostas a pagar pelo metro quadrado de um projeto de design, que é de R\$50,00 a R\$150,00, conforme a pesquisa de campo apresentada no capítulo 3.4 e considerando a metragem de 45metros quadrados que atinge 60% das unidades de imóveis comercializados no ano, de acordo com a pesquisa realizada em 2019 pelo SP Imóvel²². Portanto, para calcular o valor de uma transação, foi utilizado a média dos valores que os entrevistados na pesquisa de campo estão dispostos a pagar (R\$100,00) e um imóvel com uma metragem de 45², estimando um valor de projeto de R\$4.500,00 por projeto que, aplicado a taxa de intermediação fixa da Decora+ de 10%, resulta um retorno médio de R\$450,00 por projeto.

Outra forma de monetização é a assinatura do plano premium para os prestadores de serviço e arquitetos, no valor mensal de R\$119,90. A diferença entre o cadastro básico e o premium, é definida como:

²² Disponível em: [https://www.spimovel.com.br/blog/apartamento-de-ate-45-m2-de-area-util-e-o-mais-vendido/2781/#:~:text=Vendas%20por%20faixa%20de%20%20C3%A1rea,unidades\)%20tinham%20at%C3%A9%2045%20m%C2%B2.](https://www.spimovel.com.br/blog/apartamento-de-ate-45-m2-de-area-util-e-o-mais-vendido/2781/#:~:text=Vendas%20por%20faixa%20de%20%20C3%A1rea,unidades)%20tinham%20at%C3%A9%2045%20m%C2%B2.) Acessado em: 16/05/2022

Cadastro simples: esse cadastro é gratuito e permite que o profissional coloque suas informações e seus serviços; disponibilizar um catálogo de seus produtos/serviços.

Assinatura Plano Premium: O cadastro dará acesso ao conteúdo que já está disponível cadastro simples; maior destaque nos resultados nas buscas dos clientes; acesso a uma área de gerenciamento de projetos com recursos para controle e organização das tarefas; agenda integrada com a agenda pessoal.

5.1.4 Praça

A Decora+ funcionará de forma 100% online tendo somente um escritório para área administrativa sediado em São Paulo. Pretende-se atingir público das regiões Norte, Nordeste, Centro Oeste, Sudeste e Sul.

5.1.5 Promoção

A plataforma Decora+ terá sua publicidade direcionada aos potenciais clientes com anúncios no *Google Ads*, *Instagram*, envio de e-mails promocionais e anúncios em espaços públicos do Metrô de São Paulo. Dessa forma, a empresa conseguirá alcançar objetivos como: captar potenciais clientes, aumentar a quantidade de acessos ao site e vendas.

Para que a Decora+ consiga alavancar a quantidade de acessos ao site e a quantidade de serviços contratados, serão criadas publicações patrocinadas no Instagram com informações relevantes da plataforma, tais como: principais benefícios, diferenciais do negócio, características que possam motivar as pessoas a conhecerem e utilizarem a plataforma. Essas publicações serão criadas pelo time de marketing da Decora+. Na figura 10 é apresentado um modelo de publicação patrocinada:

Figura 10 - Publicação patrocinada no Instagram



Buscando profissionais para realizar reformas?

Sim | **Claaro**



Então você encontrou a Decora+

Uma plataforma para buscar profissionais de forma rápida e totalmente segura.

@decoramais





Fonte: Do Autor, 2022.

O Instagram será utilizado para converter os usuários da rede social em clientes. A ideia é gerar um alcance de 12 milhões de pessoas por ano²³ e que dessa quantidade de pessoas ao menos 279.600 acessem o site ou baixem o aplicativo. A partir desses acessos é estimado que ao menos 16.776 contratem o serviço por ano²⁴, o que geraria um faturamento anual de R\$ 3.355.200,00, conforme previsão de demanda. A figura 11 demonstra como funciona o funil de vendas no Instagram.

Figura 11 - Funil de vendas no Instagram



Fonte: Do Autor, 2022.

²³ Disponível em: <https://www.shopify.com.br/blog/estatisticas-instagram> Acessado em: 28/04/2022

²⁴ Disponível em: <https://www.mundodomarketing.com.br/ultimas-noticias/39634/taxa-media-de-conversao-de-sites-brasileiros-e-de-381-por-cento-aponta-panorama-da-leadster.html> Acessado em: 28/04/2022

Para captar os profissionais a Decora+ pretende realizar publicações patrocinadas no Instagram para captar os profissionais e publicações em murais de faculdades de Arquitetura e Design, somente para alunos do último semestre. Os graduandos que utilizarem a plataforma terão acesso por 30 dias de forma totalmente gratuita, após isso será cobrado o valor de R\$119,90 por mês. A figura 12 apresenta a estratégia de captar profissionais.

Figura 12 - Captação de profissionais via Instagram/Mural de faculdades



Fonte: Do Autor, 2022.

Em relação ao disparo de e-mails, a empresa utilizará uma base de dados própria, a partir do momento que o cliente fizer o cadastro na plataforma ele preencherá um formulário com uma autorização para receber e-mails com dicas e inspirações de decorações que estão em alta no mês, caso o cliente aceite, mensalmente o setor de marketing da Decora+ fará o envio de e-mails.

A Decora+ utilizará também o *Google Ads* para divulgar o serviço de forma rápida e eficiente, a maior vantagem de usar essa ferramenta é fazer com que o anúncio seja exibido no momento certo para as pessoas que estão procurando os serviços que a empresa oferece, além de ser o canal de anúncios na internet que apresenta melhor taxa de conversão, em média 3,31% de acordo com a análise de *leads* feito pela *Leadster*²⁵.

²⁵ Disponível em: <https://www.mundodomarketing.com.br/ultimas-noticias/39634/taxa-media-de-conversao-de-sites-brasileiros-e-de-381-por-cento-aponta-panorama-da-leadster.html> Acessado em: 30/04/2022

Serão utilizados os espaços públicos do Metrô de São Paulo para a divulgação da plataforma, atingindo um grande público de diversas classes sociais, estimulando as pessoas a conhecerem a Decora+ e os serviços disponíveis. Na figura 13 é apresentada a peça publicitária da Decora+.

Figura 13 - Peça Publicitária



Fonte: Do Autor, 2022.

Para que a Decora+ consiga parceria com as lojas de matérias para construção/ lojas de móveis, assim que conseguirmos profissionais para trabalhar na plataforma, solicitaríamos uma indicação de lojas de construção/móveis, e entraríamos em contato com essas lojas por e-mail, apresentando quem é a Decora+ e o que ela faz no mercado.

5.1.6 Gestão da marca

A criação de uma logomarca é importante para representar a empresa e conectá-la ao consumidor, de forma a gerar uma identificação com o mercado. Um logotipo deve se comunicar com a imagem, por meio das figuras, cores e ícones, relacionando as características principais da marca.

A Decora + busca ser um meio facilitador para encontrar profissionais qualificados para sua reforma, de forma segura e acolhedora. O logotipo da Decora + remete a esses sentidos, possui o desenho de uma casa, remetendo o lar do cliente, este ícone também traz a sensação mais acolhedora, mostrando que a Decora + faz parte da sua casa.

A segunda parte do logo, a parte da escrita, traz uma grafia mais sólida, gerando a sensação de força, integridade e resistência. O terceiro elemento que se destaca na logo é a cor, que remete a segurança e confiança. A união de todos os elementos forma uma logo que se conecta com o consumidor e com os valores da empresa. Esses elementos podem ser identificados na figura 14.

Figura 14 - Logo Decora+



Fonte: Do autor, 2022.

Foi criado uma mini logo, que será utilizada como capa do aplicativo e na divulgação da Decora+ nas redes sociais, conforme figura 15.

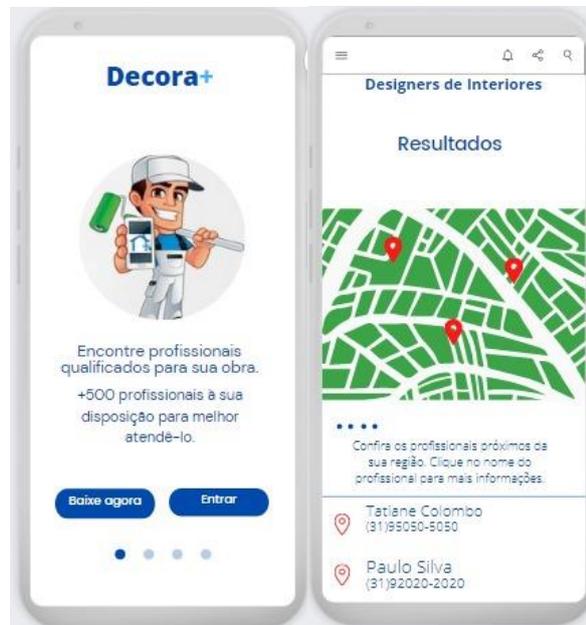
Figura 15 - Mini Logo Decora+



Fonte: Do autor, 2022.

Também foi criado a tela inicial de como será o aplicativo da Decora+, conforme figura 16.

Figura 16 - Aplicativo Decora+



Fonte: Do Autor, 2022.

5.1.7 Posicionamento da marca

Michael Porter (2004) elenca três estratégias genéricas: custo total, diferenciação e enfoque.

Entre as opções destacadas a Decora+ utilizará duas estratégias, sendo elas: Estratégia de liderança em custo: que faz com que a empresa busque ser sempre mais eficiente do que a concorrência, sobressaindo a mesma.

Estratégia de foco: a Decora+ está focada em atender um nicho de mercado que é o de Design de Interiores, em que busca atender de forma excelente o público para este mercado.

A partir dessas estratégias a Decora+ consegue focar no segmento de design e oferecer benefícios aos clientes e profissionais de arquitetura e design.

5.2 PREVISÃO E MENSURAÇÃO DA DEMANDA

Neste capítulo será apresentado a previsão e mensuração de demanda, bem como demanda corrente e futura da Decora+.

5.2.1 Demanda corrente e futura

Para calcular a demanda, a análise realizada foi baseada nos concorrentes de mercado, como o Get ninjas e o Habitíssimo.

Com os dados do Get ninjas foi realizado a análise de previsão de demanda de vendas. Este concorrente possui mais de 4.000.000 de orçamentos solicitados por ano e, com a taxa de conversão de serviços de 6% baseado em pesquisas de mercado, chega aproximadamente a 240.000 contratos fechados por ano.

O esperado para a Decora+ é atingir em seu primeiro ano 5% a 10% do *marketshare*, sendo assim, a demanda esperada de serviços realizados no primeiro ano é de 12.000 a 24.000. O objetivo da Decora+ vai ser atingir aproximadamente a média entre essas duas quantidades, por isso a projeção é de 17.985 projetos realizados no ano.

A estratégia para atingir essa quantidade de projetos no ano é atrair o público para a plataforma por meio de anúncios nas redes sociais, como *Instagram* e *Google Ads*, com o objetivo de atingir 16.809. O restante dos contratos fechados viria de indicações de amigos e conhecidos para utilizarem a plataforma e a taxa de conversão estimada para este caso é de 7% de 16.809, compreendendo 1.177 projetos realizados.

Os anúncios do *Instagram* devem ter um alcance de no mínimo 12.000.000 pessoas ao ano e estima-se uma taxa de conversão em acessos no aplicativo ou site de 2,33%, atingindo 279.600 e, por fim, considera-se a taxa de conversão estimada de 3% em projetos realizados pela plataforma, atingindo os 8.388 projetos ao ano. A conversão via *Google Ads* está relacionada a quantidade de acessos ao ano, que representa 254.400 e, com a taxa de conversão de 3,31%, conforme reportagem realizada pelo site Mundo do Marketing²⁶, a quantidade de projetos estimado no ano

²⁶ Disponível em: <https://www.mundodomarketing.com.br/ultimas-noticias/39634/taxa-media-de-conversao-de-sites-brasileiros-e-de-381-por-cento-aponta-panorama-da-leadster.html> Acessado em: 01/05/2022

é de 8.421, o que gera o total de 16.809. Na tabela 6, está detalhado o alcance por meios digitais.

Tabela 6 - Alcance esperado por meios digitais

Funil de captação - Análise de promoção digital		
Anual	Instagram	Google Ads
Alcance	12.000.000	-
Taxa de conversão em acessos	2,33%	-
Acessos	279.600	254.400
Taxa de conversão em projetos	3,00%	3,31%
Qtidade projetos estimado	8.388	8.421
Ticket médio por projeto	R\$ 4.500	R\$ 4.500
Taxa cobrada pela Decora+	10%	10%
Valor médio por projeto	R\$ 450	R\$ 450
Receita anual	R\$ 3.774.600	R\$ 3.789.288

Fonte: Do autor, 2022.

A estimava de demanda vinda por meio de anúncios digitais, relacionado ao valor médio por transação, explicado no capítulo 5.1.3 Preço, gera uma receita de aproximadamente R\$ 8.093.360 ao ano, sendo R\$ 7.563.888 vindo exclusivamente de anúncios digitais e R\$ 529.472 vindo de indicações.

Foi utilizado o Habitíssimo para previsão de cadastro de profissionais na plataforma. Conforme pesquisa realizada no site, o Habitíssimo possui em torno de 643.384 profissionais cadastrados. Utilizando o *marketshare* de 5%, estima-se que a Decora+ terá 32.169 profissionais cadastrados, sendo que 30% possuiriam a assinatura premium de R\$ 119,90, contemplando 9.651 profissionais, resultando em uma receita de R\$ 1.157.119 no primeiro ano.

Como previsão de demanda futura, a Decora+ estima um crescimento de 50% no *marketshare* ao ano nos próximos 5 anos. Isso devido ao crescimento orgânico de 20%, vindo de indicações pessoais e buscas pontuais e, os outros 30% de demanda, vindo de melhorias de investimento em marketing digital.

5.3 ESTIMATIVA DE GASTOS

5.3.1 Estimativa de gastos

As campanhas de publicidade se dividirão em duas fases: fase inicial com duração de três meses recebendo maior investimento para grande divulgação do site e prospecção de novos clientes; a segunda fase fará a manutenção das ações de publicidade, com o objetivo de fidelizar os clientes conquistados nos primeiros meses e continuar atraindo novos clientes, além de contribuir para o fortalecimento da marca.

Para definir os custos de cada tipo de anúncio, foram feitas simulações de orçamentos no *Google* e no *Instagram*, bem como consultas sobre o preço de anúncios em espaços do Metrô pelo site Canal do Anúncio²⁷.

Na ferramenta *Google Ads* só é cobrado os cliques que o anúncio receber, portanto os valores estimados na tabela de custos, correspondem ao custo máximo. Foi calculado um número médio mensal de cliques nos anúncios a ser atingido, para obter a demanda desejada. No *Instagram*, foram simulados orçamentos mensais com base no tipo de anúncio e no seu alcance, visando atingir demanda desejada.

Para estimar o número de pessoas a ser atingido com a publicidade, foram determinados parâmetros que estão explicados no capítulo 5.2.1 Demanda corrente e futura. Assim como a demanda irá aumentar 50% do *marketshare* ao ano, os custos com publicidade irão também aumentar 50% a cada ano. As tabelas 7 e 8 apresentam os gastos iniciais de marketing e a tabela 9 os gastos recorrentes de marketing.

Tabela 7 - Despesas com publicidade (fase inicial)

Despesas com publicidade – fase inicial (3 meses)	
Itens	Gastos por mês
Instagram	R\$ 30.000,00
Google Ads	R\$ 15.200,00
Anúncios no Metrô	R\$ 15.000,00
Envio de e-mails	R\$ 1.000,00
Total	R\$ 61.200,00

Fonte: Do autor, 2022.

²⁷ Disponível em: <https://canaldoanuncio.com/> Acessado em:01/05/2022.

Tabela 8 - Despesas com publicidade - segunda fase

Despesas com publicidade – segunda fase (9 meses)	
Itens	Gastos por mês
Instagram	R\$ 30.000,00
Google Ads	R\$ 15.200,00
Anúncios no Metrô	R\$ 5.000,00
Envio de e-mails	R\$ 1.000,00
Total	R\$ 51.200,00

Fonte: Do autor, 2022.

Tabela 9 - Despesas com publicidade - anual

Despesas com publicidade – anual	
Itens	Gastos por ano
Instagram	R\$ 360.000,00
Google Ads	R\$ 182.400,00
Anúncios no Metrô	R\$ 90.000,00
Envio de e-mails	R\$ 12.000,00
Total	R\$ 644.400,00

Fonte: Do autor, 2022.

5.3.2 Margem de contribuição

De acordo com a previsão da demanda descrita no capítulo 5 e os gastos descritos no capítulo 7 a margem de contribuição da Decora+ é de 92,19%. O cálculo utilizado para chegar na margem de contribuição é subtrair a receita operacional bruta pelos tributos incidentes sobre a receita, menos o custo dos serviços vendidos, e por fim, dividir o resultado pela receita operacional bruta.

5.4 ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE MERCADOLÓGICA

O mercado de construção e reparos, bem como o de decoração sempre foram idealizados como fora do alcance de alguns públicos e então esse tipo de mudança usualmente é feito através de indicações de contatos próximos, não havendo

nenhuma garantia de serviço e de segurança quando se trata de valores dos serviços prestados.

A Decora+ surgiu com o propósito de preencher uma lacuna no mercado atual, que não conta com um serviço para encontrar mão de obra especializada na área da construção e reparos. Seu serviço será realizado por meio de uma plataforma que garantirá para os clientes o acesso aos profissionais dentro de um preço justo e de maneira segura.

A pesquisa de mercado mostrada anteriormente apresentou dados que sustentam a análise de que o serviço da empresa será bem recebido no mercado tanto de prestadores de serviços como no mercado de clientes finais. Conclui-se que dentro do viés da viabilidade mercadológica, a Decora+ se apresenta como um projeto inovador e viável.

6 VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO

6.1 PROJEÇÃO DE COLABORADORES

O número de colaboradores, a função dos cargos e a senioridade foi estruturada de forma a fornecer capital humano suficiente para atender as demandas organizacionais e garantir um desempenho em nível máximo.

6.1.1 Organograma

O organograma é a estrutura de uma empresa e tem como função representar, graficamente, as relações entre os cargos. A estrutura de uma organização retrata a hierarquia, os departamentos e como as atividades e cargos são ordenados, com foco no alcance dos objetivos da empresa. Além disso, essas estruturas podem controlar as variações individuais na empresa, bem como minimizar as consequências que não são desejadas, mas são inevitáveis em relação à divisão do trabalho.

A figura 17 demonstra como será organizada a estrutura hierárquica da Decora+.

Figura 17 - Organograma Decora+



Fonte: Do autor, 2022.

6.1.2 Headcount

Para atingir os resultados de desempenho esperados, será necessária a admissão da quantidade de colaboradores descrita na tabela 10.

Tabela 10 - Headcount de funcionários Decora+

Headcount de Funcionários					
Cargos	Quantidade de Funcionários				
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
CEO	1	1	1	1	1
Analista Financeiro	1	1	1	1	1
Analista de Recursos Humanos	1	1	1	1	1
Analista de Marketing	1	1	1	1	1
Gerente de Operação	1	1	1	1	2
Operador de SAC	2	2	3	3	4
UX/UI Designer	1	1	1	1	1
TOTAL	8	8	9	9	11

Fonte: Do autor, 2022.

6.1.3 Competências

Na Decora+, cada cargo deve possuir competências específicas, pois isso auxilia na escolha de profissionais em processos seletivos, para isso, foram criadas competências técnicas e comportamentais, conforme apresentado na nas tabelas 11 e 12.

Tabela 11 - Competências Técnicas

Cargos	Competências Técnicas
CEO	Graduação em Administração de Empresas, Economia e correlatas. Desejável Pós Graduação.
Analista Financeiro	Graduação em Exatas (Engenharias, Matemática etc.), Economia, Ciências Contábeis ou Administração de Empresas.
Analista de Recursos Humanos	Graduação em Gestão de Recursos Humanos ou Administração.
Analista de Marketing	Graduação em Administração, Publicidade ou Marketing.
Gerente de Operação	Graduação em Administração, Engenharias ou Logística.
Analista de TI	Graduação em Tecnologia da Informação ou Engenharia da Computação. Conhecimento em bancos de dados, sistemas e programação.
Auxiliar de TI	Graduando em Tecnologia da Informação, Sistemas da Informação ou Engenharia da Computação. Conhecimento em bancos de dados, sistemas e programação.
Operador de SAC	Graduando preferencialmente em cursos como Administração e Marketing.
UX/UI Designer	Formação em Design ou Programação e áreas correlatas. Experiência com projetos digitais e pesquisa com usuário (UX Research). Conhecimento de Design Thinking e processo de Design Sprint. Cursos na área de UX.

Fonte: Do autor, 2022.

Tabela 12 - Competências Comportamentais

Cargos	Competências Comportamentais
CEO	Ótima comunicação, ótimo relacionamento interpessoal, liderança de processos e projetos; resolução de conflitos; visão do todo; gerenciamento de equipes; planejamento estratégico.
Analista Financeiro	Proatividade, capacidade analítica, saber trabalhar com várias demandas ao mesmo tempo; senso de priorização.
Analista de Recursos Humanos	Ótima comunicação, ótimo relacionamento interpessoal, resolução de conflitos; resiliência; proatividade, saber trabalhar com várias demandas ao mesmo tempo; senso de priorização.
Analista de Marketing	Criatividade; ótimo relacionamento interpessoal; domínio de redes sociais e ferramentas como Google Ads, Analytics e Adwords.
Gerente de Operação	Perfil de Liderança, ótimo relacionamento interpessoal, resolução de conflitos; Visão do todo; gerenciamento de equipes.
Operador de SAC	Boa comunicação, relacionamento interpessoal; resiliência; proatividade, saber trabalhar com várias demandas ao mesmo tempo; resolução de conflitos; senso de priorização; comprometimento; alto espírito de equipe.
UX/UI Designer	Criatividade; perfil analítico; domínio de redes e ferramentas; senso de priorização; comprometimento;

Fonte: Do autor, 2022.

6.1.4 Níveis de complexidade

A descrição de cada cargo e seu nível de complexidade foi definida conforme informações de mercado. Em alguns casos, existe a divisão de funcionários em níveis de senioridade, como Júnior, Pleno e Sênior, porém, a Decora + não terá todos os níveis senioridade nos primeiros anos de operação. O esperado é que aumente o número de funcionários conforme as demandas aumentam, portanto, enquanto não existir a necessidade de outro funcionário, as demandas serão suportadas pelo profissional mais experiente.

Todos os cargos e seus respectivos níveis de senioridade estão descritos na tabela 13.

Tabela 13 - Níveis de Complexidade

Níveis de Complexidade	
Cargo	Descrição do Nível de Complexidade e Atividades Atribuídas
Analista de RH Júnior	Faz a preparação de sala de entrevista; aplica testes para processos seletivos; acompanha treinamentos da equipe; apoia na disseminação a cultura organizacional por meio de projetos desenvolvidos pela área de recursos humanos; apoia no acompanhamento de entrevistas; faz agendamento de exames admissionais e demais processos de admissão; faz compras de itens de onboarding; divulga as vagas abertas.
Analista de RH Pleno	Realiza o cálculo de folha de pagamento; analisa o setor e traz soluções para a área de Recursos Humanos; recruta e seleciona novos colaboradores; realiza entrevistas com candidatos das vagas; levanta necessidades de treinamento e aplica treinamentos definidos para equipe; realiza propostas salariais; faz entrevistas de desligamento.
Analista de RH Senior	Analisa as necessidade e elabora os projetos de treinamento; faz o alinhamento de perfis e requisitos para vagas; realiza a gestão de headcount; faz o fechamento e aprovação da folha de pagamento; faz gestão de orçamentos; acompanha as avaliações de desempenho; projeta e executa o planejamento de integrações e confraternizações.
Analista de Marketing Júnior	Acompanha e faz publicações dos conteúdos nas redes sociais da empresa; Coleta informações pelos meios de comunicação; Cria materiais de campanha.
Analista de Marketing Pleno	Analisa dados oriundos das redes sociais; analisar experiência do cliente no site e dos meios de comunicação; criar relatórios de acompanhamentos; cria e gerencia indicadores ; faz proposta de ações e conteúdos.
Analista de Marketing Senior	Define a estratégia da empresa junto a gestão; relaciona dados de diferentes canais de comunicação; aprova o conteúdo junto a equipe; acompanha o budget; apresenta relatórios para a gestão e propõe estratégias.
Analista Financeiro Júnior	Atualiza planilhas de gestão; organiza notas fiscais; realiza pagamentos simples, insere dados no sistema.
Analista Financeiro Pleno	Realiza pagamentos; organiza e cria planilhas de controle; gera relatórios da área.
Analista Financeiro Senior	Estrutura as provisões e gastos operacionais; realiza a estimativa de gastos; controla e acompanhar o budget da empresa; acompanha todas as áreas da empresa a fim de controlar gastos e gerar estimativas.
Gerente de Operação	Direciona demandas; define estratégias junto a gestão; acompanha as entregas da equipe; gerencia funcionários da equipe; cria e apresenta relatórios para a gestão; cria e aplica estratégias para garantir o melhor desempenho da equipe; resolve eventuais problemas da área.
Operador SAC	Registra e relata reclamações e sugestões de usuários, responde solicitações através de multicanais de atendimento; responde dúvidas sobre os serviços prestados e funcionamento da plataforma; apoia para o usuário com transações.
Auxiliar de TI	Auxilia usuários na conclusão da criação de conta, recuperação de senha, localização de dados e outros processos; resolver problemas de usabilidade da plataforma

Fonte: Do autor, 2022.

6.2 PLANO DE GESTÃO DE PESSOAS

O plano de gestão de pessoas foi estruturado de forma a oferecer um plano de carreira para os profissionais.

6.2.1 Remuneração

A remuneração dos profissionais da Decora + se baseia na remuneração de mercado para cada cargo, para assim ser compatível com o mercado. Para isso foi realizada uma pesquisa no *Glassdoor*²⁸ para cada nível de cargo, como apresentado na tabela 14.

Tabela 14 - Pesquisa de salários do mercado

Cargo	Salário mercado
Analista de RH Júnior	R\$ 3.235
Analista de RH Pleno	R\$ 4.500
Analista de RH Sênior	R\$ 6.741
Analista de Marketing Júnior	R\$ 3.419
Analista de Marketing Pleno	R\$ 4.992
Analista de Marketing Sênior	R\$ 6.995
Gerente de Operação	R\$ 11.457
Operador SAC	R\$ 1.180
UX/UI Designer	R\$ 4.000

Fonte: Do autor, 2022.

A Decora+ busca oferecer um plano de cargos e salários, possibilitando o crescimento do funcionário e incentivando-o a crescer não só no nível de cargo, mas também dentro do cargo em que está inserido, através das faixas salariais. Por isso, a maioria dos cargos possuem nível Junior, Pleno e Sênior. Para oferecer um crescimento salarial dentro do cargo em que o funcionário está inserido, seja por promoção ou por tempo de casa, foram criadas faixas salariais, como mostra na tabela 15.

²⁸ Disponível em: <https://www.glassdoor.com.br/Salários/index.htm> Acessado em: 16/05/2022

Tabela 15 - Faixa Salarial

Cargo	Salário mercado	Faixa Salarial		
		Inicial	Mediana	Máximo
Analista de RH Júnior	R\$ 3.235	R\$ 2.465	R\$ 2.900	R\$ 3.335
Analista de RH Pleno	R\$ 4.500	R\$ 3.698	R\$ 4.350	R\$ 5.003
Analista de RH Sênior	R\$ 6.741	R\$ 5.546	R\$ 6.525	R\$ 7.504
Analista de Marketing Júnior	R\$ 3.419	R\$ 2.465	R\$ 2.900	R\$ 3.335
Analista de Marketing Pleno	R\$ 4.992	R\$ 3.698	R\$ 4.350	R\$ 5.003
Analista de Marketing Sênior	R\$ 6.995	R\$ 5.546	R\$ 6.525	R\$ 7.504
Gerente de Operação	R\$ 11.457	R\$ 5.950	R\$ 7.000	R\$ 8.050
Operador SAC	R\$ 1.180	R\$ 2.380	R\$ 2.800	R\$ 3.220
UX/UI Designer	R\$ 4.000	R\$ 2.550	R\$ 3.000	R\$ 3.450

Fonte: Do autor, 2022.

O objetivo da criação de níveis de cargos e faixas salariais é incentivar o profissional a agregar mais conhecimento, podendo aumentar seu salário pela faixa salarial e gerar um plano de carreira.

Para completar a remuneração, será oferecido para o profissional o benefício de alimentação, que funcionará tanto para vale alimentação como vale refeição, no valor de R\$ 900,00.

6.2.2 Treinamento e Desenvolvimento

Todos os funcionários da Decora+, obrigatoriamente, terão que realizar treinamentos online e gratuitos de temas gerais, essenciais para garantir as boas práticas e um desempenho de qualidade na execução de funções. Os cursos obrigatórios são oferecidos pela plataforma da Fundação Getúlio Vargas (FGV), são eles: "Termos de Uso e Políticas de Privacidade"; "Ética Empresarial"; e "Proteção de dados".

Para o desenvolvimento dos funcionários, a Decora + adotará a estratégia de Rotação, permitindo que o colaborador experimente e aprenda diferentes funções na empresa, para desenvolver competências e adquirir experiências. Dessa forma, o colaborador se desafiará sempre e estará sempre em constante aprendizado.

Outra forma de desenvolvimento é a prática de feedbacks, formais e informais, de forma que o funcionário tenha a percepção dos demais colaboradores sobre suas entregas e que possa visualizar pontos de desenvolvimento.

Por fim, abordando o tema de desenvolvimento, para acompanhar o crescimento na carreira e a evolução das entregas dos funcionários com base no seu escopo de trabalho, serão realizadas as avaliações de desempenho anuais, possibilitando a identificação de pontos de desenvolvimento. Além disso, será solicitado ao funcionário que monte um plano de ação para ser desenvolvido até a próxima avaliação.

6.3 ESTIMATIVA DE GASTOS

6.3.1 Estimativa de gastos

Para estimar os custos com capital humano foram considerados os seguintes itens: Salário anual, Imposto de Renda, FGTS, INSS, Férias, $\frac{1}{3}$ das Férias, 13º salário e o benefício de alimentação, obtendo-se o total de R\$ 624.398,25 no primeiro ano, R\$ 693.203,25 no segundo ano, R\$ 743.337,05 no terceiro ano, R\$ 750.217,55 no quarto ano e R\$ 800.351,35 no quinto ano. A tabela com todos os valores calculados pode ser analisada no apêndice 1.

6.4 ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO NA ORGANIZAÇÃO

A Decora+ preza por relações mais humanas e em prestar o melhor atendimento e a melhor experiência possível para os usuários e, para isso, é imprescindível ter um time de profissionais qualificados e que tenham *fit* com a cultura da empresa. Portanto, os custos financeiros de funcionários competentes e engajados não é visto pela Decora+ como obrigação e sim como um investimento para um bom desenvolvimento e crescimento da empresa.

Visando valorizar os funcionários, a empresa oferece o benefício de vale alimentação, plano de cargos e salários atrelados aos níveis de complexidade e ainda remuneração paga acima da média do mercado.

Com base nos dados apresentados neste capítulo e em outras informações apresentadas ao longo deste plano de negócios, pode-se concluir que o investimento em capital humano é viável e totalmente em linha com os objetivos da empresa.

7 VIABILIDADE FINANCEIRA

Este capítulo aborda o planejamento financeiro da Decora+, o foco principal deste capítulo é estimar o capital necessário para abrir e manter a Decora+, além das projeções financeiras como investimento pré-operacional, faturamento, custos e despesas, demonstrativo do resultado do exercício, demonstrativo de fluxo de caixa e indicadores financeiros para o período projetado de 5 (cinco) anos.

7.1 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro foi estimado com base na previsão de demanda descrita no capítulo 5 e as estimativas de gastos descritas nos capítulos 4, 5 e 6.

7.1.1 Pressupostos da análise financeira

Os cálculos da estimativa de demanda possibilitaram definir a quantidade de assinantes com a finalidade da Decora+ projetar seu faturamento mensal e anual e calcular o capital de giro de acordo com o fluxo de caixa projetado.

7.1.2 Cálculo do investimento total

A tabela 16 apresenta o investimento total da Decora+.

Tabela 16 - Investimento Total

Plataforma	R\$ 36.330,00
Equipamentos	R\$ 40.250,00
Outros	R\$ 6.500,00
Investimentos	R\$ 200.000,00
Total	R\$ 283.080,00

Fonte: Do autor, 2022.

Investimento pré-operacional

O investimento pré-operacional é de R\$283.080,00. Este valor é composto por gastos com o desenvolvimento da plataforma, equipamentos, abertura de empresa, registro de marca e patentes e investimentos para capital de giro. A tabela 17 detalha todos os gastos com o investimento pré-operacional.

Tabela 17 - Investimento pré-operacional

Plataforma	Quantidade	Preço
Desenvolvimento plataforma	1	R\$ 36.330,00
Equipamentos	Quantidade	Preço
Notebook	7	R\$ 31.500,00
Telefone celular	7	R\$ 8.750,00
Outros	Quantidade	Preço
Abertura de empresa	1	R\$ 3.500,00
Registro da marca e/ou patentes - INPI	1	R\$ 3.000,00
Investimentos	Quantidade	Preço
Capital de giro	1	R\$ 200.000,00
Total		R\$ 283.080,00

Fonte: Do autor, 2022.

7.1.2.1 Capital de giro

O capital de giro foi definido a partir da análise do fluxo de caixa, para o cálculo foram considerados os gastos com equipamentos, fornecedores, publicidade e propaganda, folha de pagamento e tributos do regime Lucro Presumido.

7.1.3 Estimativa do faturamento mensal para os próximos 5 anos:

O faturamento projetado para o período de 5 (cinco) anos foi calculado com base nos preços e previsões de demanda apresentados no capítulo 5, conforme a tabela 18.

Tabela 18 - Faturamento Decora+

Mês	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Janeiro	R\$ 92.504,79	R\$ 138.757,19	R\$ 208.135,78	R\$ 312.203,67	R\$ 468.305,50
Fevereiro	R\$ 138.757,19	R\$ 208.135,78	R\$ 312.203,67	R\$ 468.305,50	R\$ 702.458,26
Março	R\$ 185.009,58	R\$ 277.514,37	R\$ 416.271,56	R\$ 624.407,34	R\$ 936.611,01
Abril	R\$ 231.261,98	R\$ 346.892,97	R\$ 520.339,45	R\$ 780.509,17	R\$ 1.170.763,76
Mai	R\$ 277.514,37	R\$ 416.271,56	R\$ 624.407,34	R\$ 936.611,01	R\$ 1.404.916,51
Junho	R\$ 323.766,77	R\$ 485.650,15	R\$ 728.475,23	R\$ 1.092.712,84	R\$ 1.639.069,26
Julho	R\$ 508.776,35	R\$ 763.164,52	R\$ 1.144.746,79	R\$ 1.717.120,18	R\$ 2.575.680,27
Agosto	R\$ 786.290,72	R\$ 1.179.436,08	R\$ 1.769.154,13	R\$ 2.653.731,19	R\$ 3.980.596,78
Setembro	R\$ 1.387.571,86	R\$ 2.081.357,80	R\$ 3.122.036,69	R\$ 4.683.055,04	R\$ 7.024.582,56
Outubro	R\$ 1.526.329,05	R\$ 2.289.493,57	R\$ 3.434.240,36	R\$ 5.151.360,54	R\$ 7.727.040,81
Novembro	R\$ 1.803.843,42	R\$ 2.705.765,13	R\$ 4.058.647,70	R\$ 6.087.971,55	R\$ 9.131.957,33
Dezembro	R\$ 1.988.853,00	R\$ 2.983.279,51	R\$ 4.474.919,26	R\$ 6.712.378,89	R\$ 10.068.568,33
Total	R\$9.250.479,09	R\$13.875.718,64	R\$20.813.577,95	R\$31.220.366,93	R\$46.830.550,39

Fonte: Do autor, 2022.

7.1.4 Estimativa mensal dos custos fixos e variáveis, despesas, tributação e investimentos para os próximos 5 anos

A tabela 19 apresenta os gastos mensais projetados para o período de 5 (cinco) anos com o custo da plataforma, marketing, tributos e despesas administrativas.

Tabela 19 - Estimativa de custos mensais

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Custos Plataforma	R\$ 9.750,00	R\$ 14.625,00	R\$ 21.937,50	R\$ 32.906,25	R\$ 49.359,38
Domínio e hospedagem site	R\$ 50,00	R\$ 75,00	R\$ 112,50	R\$ 168,75	R\$ 253,13
Infraestrutura de tecnologia	R\$ 500,00	R\$ 750,00	R\$ 1.125,00	R\$ 1.687,50	R\$ 2.531,25
Hospedagem servidor em nuvem	R\$ 2.400,00	R\$ 3.600,00	R\$ 5.400,00	R\$ 8.100,00	R\$ 12.150,00
Manutenção plataforma	R\$ 6.800,00	R\$ 10.200,00	R\$ 15.300,00	R\$ 22.950,00	R\$ 34.425,00
Marketing	R\$ 53.700,00	R\$ 80.550,00	R\$ 120.825,00	R\$ 181.237,50	R\$ 271.856,25
Publicidade e propaganda	R\$ 53.700,00	R\$ 80.550,00	R\$ 120.825,00	R\$ 181.237,50	R\$ 271.856,25
Tributos	R\$ 50.492,20	R\$ 54.531,57	R\$ 59.075,87	R\$ 64.293,40	R\$ 70.436,62
ISS	R\$ 22.355,32	R\$ 24.143,75	R\$ 26.155,73	R\$ 28.465,78	R\$ 31.185,68
PIS	R\$ 5.010,68	R\$ 5.411,53	R\$ 5.862,49	R\$ 6.380,26	R\$ 6.989,89
COFINS	R\$ 23.126,20	R\$ 24.976,29	R\$ 27.057,65	R\$ 29.447,36	R\$ 32.261,05
Despesas Administrativas	R\$ 75.790,57	R\$ 83.254,61	R\$ 85.085,54	R\$ 86.839,46	R\$ 88.865,89
Licença Google Workspace	R\$ 378,00	R\$ 415,80	R\$ 457,38	R\$ 503,12	R\$ 553,43
Plano telefonia móvel	R\$ 490,00	R\$ 539,00	R\$ 592,90	R\$ 652,19	R\$ 717,41
Aluguel coworking	R\$ 7.595,00	R\$ 8.354,50	R\$ 9.189,95	R\$ 10.108,95	R\$ 11.119,84
Salários	R\$ 37.625,00	R\$ 41.705,00	R\$ 41.705,00	R\$ 42.155,00	R\$ 42.155,00
Férias	R\$ 4.180,14	R\$ 4.633,43	R\$ 4.633,43	R\$ 4.683,42	R\$ 4.683,42
13º Salário	R\$ 3.134,16	R\$ 3.474,03	R\$ 3.474,03	R\$ 3.511,51	R\$ 3.511,51
INSS sobre Salários	R\$ 10.459,75	R\$ 11.593,99	R\$ 11.593,99	R\$ 11.719,09	R\$ 11.719,09
INSS sobre Férias	R\$ 1.162,08	R\$ 1.288,09	R\$ 1.288,09	R\$ 1.301,99	R\$ 1.301,99
INSS sobre 13º Salário	R\$ 871,30	R\$ 965,78	R\$ 965,78	R\$ 976,20	R\$ 976,20
FGTS	R\$ 3.010,00	R\$ 3.336,40	R\$ 3.336,40	R\$ 3.372,40	R\$ 3.372,40
FGTS sobre férias	R\$ 334,41	R\$ 370,67	R\$ 370,67	R\$ 374,67	R\$ 374,67
FGTS sobre 13º salário	R\$ 250,73	R\$ 277,92	R\$ 277,92	R\$ 280,92	R\$ 280,92
Benefícios	R\$ 6.300,00	R\$ 6.300,00	R\$ 7.200,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.100,00
Total	R\$189.732,77	R\$232.961,18	R\$286.923,91	R\$365.276,61	R\$ 480.518,13

Fonte: Do autor, 2022.

7.1.5 Demonstrativo do resultado para os próximos 5 anos

A tabela 20 apresenta o demonstrativo do resultado do exercício anual projetado para o período de 5 (cinco) anos.

Além disso, o Apêndice 2 apresenta o demonstrativo do resultado do exercício mensal projetado para o período de 5 (cinco) anos de maneira mais detalhada.

Tabela 20 - Demonstrativo do resultado do exercício

Demonstração do Resultado do Exercício					
DISCRIMINAÇÃO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
ROB - Receita Operacional Bruta	R\$ 9.250.479,09	R\$ 13.875.718,64	R\$ 20.813.577,95	R\$ 31.220.366,93	R\$ 46.830.550,39
(-) ISS	R\$ (268.263,89)	R\$ (402.395,84)	R\$ (603.593,76)	R\$ (905.390,64)	R\$ (1.358.085,96)
(-) PIS	R\$ (60.128,11)	R\$ (90.192,17)	R\$ (135.288,26)	R\$ (202.932,39)	R\$ (304.398,58)
(-) COFINS	R\$ (277.514,37)	R\$ (416.271,56)	R\$ (624.407,34)	R\$ (936.611,01)	R\$ (1.404.916,51)
ROL - Receita Operacional Líquida	R\$ 8.644.572,71	R\$ 12.966.859,06	R\$ 19.450.288,60	R\$ 29.175.432,89	R\$ 43.763.149,34
(-) CSV - Custo dos serviços vendidos	R\$ (117.000,00)	R\$ (175.500,00)	R\$ (263.250,00)	R\$ (394.875,00)	R\$ (592.312,50)
MCT - Margem de Contribuição Total	R\$ 8.527.572,71	R\$ 12.791.359,06	R\$ 19.187.038,60	R\$ 28.780.557,89	R\$ 43.170.836,84
(-) Despesas Administrativas	R\$ (1.000.616,83)	R\$ (1.007.105,32)	R\$ (1.029.076,48)	R\$ (1.050.123,53)	R\$ (1.074.440,63)
(-) Despesas Marketing	R\$ (644.400,00)	R\$ (966.600,00)	R\$ (1.449.900,00)	R\$ (2.174.850,00)	R\$ (3.262.275,00)
Resultado Operacional	R\$ 6.882.555,88	R\$ 10.817.653,75	R\$ 16.708.062,12	R\$ 25.555.584,37	R\$ 38.834.121,21
(+) Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Despesas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Resultado antes do IR e CSLL	R\$ 6.882.555,88	R\$ 10.817.653,75	R\$ 16.708.062,12	R\$ 25.555.584,37	R\$ 38.834.121,21
(-) Imposto de Renda	R\$ (1.778.033,21)	R\$ (2.709.129,36)	R\$ (4.174.023,52)	R\$ (6.373.845,95)	R\$ (9.684.530,30)
(-) Contribuição Social	R\$ (645.851,96)	R\$ (982.486,57)	R\$ (1.509.848,47)	R\$ (2.301.784,54)	R\$ (3.495.070,91)
Resultado Líquido	R\$ 4.458.670,71	R\$ 7.126.037,81	R\$ 11.024.190,13	R\$ 16.879.953,88	R\$ 25.654.520,00

Fonte: Do autor, 2022.

7.1.6 Estimativa do fluxo de caixa futuro para os próximos 5 anos

A tabela 21 apresenta o fluxo de caixa anual projetado para o período de 5 (cinco) anos.

Além disso, o Apêndice 3 apresenta o demonstrativo fluxo de caixa mensal projetado para o período de 5 (cinco) anos de maneira mais detalhada.

Tabela 21 - Demonstrativo do fluxo de caixa anual

DISCRIMINAÇÃO	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6 (Jan)
SALDO INICIAL	R\$ 283.080,00	R\$ 3.612.806,53	R\$ 10.159.426,68	R\$ 20.304.284,32	R\$ 35.860.559,43	R\$ 59.525.137,34
(+) Entradas Operacionais - Clientes	R\$ 7.261.626,09	R\$ 12.881.292,13	R\$ 19.321.938,20	R\$ 28.982.907,30	R\$ 43.474.360,95	R\$ 10.068.568,33
(-) Sairdas operacionais						
Fornecedores	R\$ (107.250,00)	R\$ (170.625,00)	R\$ (255.937,50)	R\$ (383.906,25)	R\$ (575.859,38)	R\$ (49.359,38)
ISS / PIS / COFINS	R\$ (475.636,51)	R\$ (843.724,63)	R\$ (1.265.586,95)	R\$ (1.898.380,43)	R\$ (2.847.570,64)	R\$ (659.491,23)
Pagamento de Despesas Administrativas	R\$ (1.507.476,26)	R\$ (1.931.341,28)	R\$ (2.428.820,55)	R\$ (3.154.757,11)	R\$ (4.236.020,46)	R\$ (360.722,14)
Despesas Financeiras / Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Imposto de Renda	R\$ (1.350.365,28)	R\$ (2.486.603,73)	R\$ (3.837.893,79)	R\$ (5.869.403,24)	R\$ (8.927.715,12)	R\$ (2.247.581,19)
Contribuição Social sobre Lucro	R\$ (491.171,50)	R\$ (902.377,34)	R\$ (1.388.841,77)	R\$ (2.120.185,16)	R\$ (3.222.617,44)	R\$ (809.849,23)
Total das Sairdas Operacionais	R\$ (3.931.899,55)	R\$ (6.334.671,99)	R\$ (9.177.080,56)	R\$ (13.426.632,19)	R\$ (19.809.783,03)	R\$ (4.127.003,16)
Resultado	R\$ 3.329.726,53	R\$ 6.546.620,15	R\$ 10.144.857,64	R\$ 15.556.275,11	R\$ 23.664.577,91	R\$ 5.941.565,18
SALDO FINAL	R\$ 3.612.806,53	R\$ 10.159.426,68	R\$ 20.304.284,32	R\$ 35.860.559,43	R\$ 59.525.137,34	R\$ 65.466.702,52

Fonte: Do autor, 2022.

Todas as entradas e saídas operacionais tem um descasamento de 1 (um) mês devido aos prazos de pagamento e recebimento de 30 (trinta) dias no fluxo de caixa.

Na conta fornecedores estão todos os gastos atrelados ao CSV - Custo dos serviços vendidos, e na conta despesas administrativas estão os gastos com investimento inicial, licença de uso de software, comunicações, aluguel, publicidade e propaganda e folha de pagamento.

7.1.7 Cálculo e análise dos Indicadores de viabilidade financeira

As tabelas 22 e 23 apresentam os indicadores de viabilidade financeira para o período de 5 anos.

Tabela 22 - Indicadores Financeiros

Ano	Fluxo	Varição	Saldo
0	R\$ (283.080,00)	R\$ (283.080,00)	R\$ (283.080,00)
1	R\$ 3.329.726,53	R\$ 2.774.772,11	R\$ 2.491.692,11
2	R\$ 6.546.620,15	R\$ 4.546.263,99	R\$ 7.037.956,10
3	R\$10.144.857,64	R\$ 5.870.866,69	R\$12.908.822,79
4	R\$15.556.275,11	R\$ 7.502.061,69	R\$20.410.884,48
5	R\$29.606.143,09	R\$11.898.044,90	R\$32.308.929,38

Fonte: Do autor, 2022.

Tabela 23 - Indicadores Financeiros

TMA	20%
Payback	0,10
VPL	R\$ 32.308.929,38
TIR	1267%

Fonte: Do autor, 2022.

De acordo com as tabelas 22 e 23, conclui-se que o projeto é viável, pois a TIR é muito superior à TMA, o VPL demonstra uma boa rentabilidade para o período de 5 anos e o *payback* do projeto se dá em 0,10 anos ou 2 meses.

7.1.8 Cenários

Cenário otimista: A Decora+ consegue entrar no mercado de forma certa, preenchendo todos os gaps do mercado, se tornando a nova referência em contratação e prestação de serviços de reforma a terceiros. O lucro da empresa cresce de forma acelerada, aumentando o quadro de colaboradores e seguindo os planos de expansão.

Cenário pessimista: a Decora+ não consegue ter a projeção de vendas esperada, não conseguindo preencher os gaps do mercado, acarretando estagnação de crescimento. Não conseguindo honrar com as folhas de pagamento gerando prejuízo para os próximos períodos.

7.2 ANÁLISE E DIAGNÓSTICO DA VIABILIDADE FINANCEIRA

De acordo com os valores apresentados nos itens acima, a Decora+ possui uma viabilidade financeira positiva, visto que os custos são menores que a receita, o que gera lucro para a empresa logo no primeiro ano e seguindo assim até o quinto ano. Isso torna o projeto viável e gera lucros para os acionistas e caixa para a empresa.

8 VIABILIDADE DO NEGÓCIO: CONCLUSÃO DO TRABALHO

A Decora+ surge no mercado para suprir uma necessidade em crescimento nos últimos anos, a dificuldade de encontrar profissionais qualificados e acessíveis que realizem design de interiores e reformas. Conforme apresentado nos capítulos acima, existe uma demanda pela busca de profissionais e embora existam plataformas similares, a experiência que a Decora+ visa trazer tanto para o profissional, quanto para o cliente é um diferencial.

De acordo com as análises apresentadas, é percebe-se que a Decora+ é um empreendimento viável, que possui baixo custo de implantação e irá gerar lucro logo em seu primeiro ano seguindo de um grande crescimento para os próximos quatro anos.

REFERÊNCIAS

BARBOZA, Joel. **APLICAÇÃO DA FERRAMENTA DE GESTÃO BALANCED SCORECARD.** Disponível em: http://fait.revista.inf.br/imagens_arquivos/arquivos_destaque/TyyzX44jUxWOkcK_2017-1-17-19-32-2.pdf acesso em 18/03/2022.

PORTER, Michael. **Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência.** 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

APÊNDICES

Apêndice 1 - Plano de Remuneração

Cargo	Salário Bruto Anual	IRPF	FGTS	INSS	13º Salário	IRPF - 13º	Provívio FGTS 13º	INSS 13º	Férias	1/3 Férias	IRPF - Férias	Provívio FGTS Férias	INSS - Férias	Refeição	Quilô funcionários	Custo total
Analista de RH Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Sênior	R\$ 86.400	R\$ 13.327,68	6912	R\$ 12.096,00	R\$ 7.200	R\$ 1.111	R\$ 1.800,00	R\$ 1.008	R\$ 7.200	R\$ 2.400,00	R\$ 1.111	R\$ 576,00	R\$ 1.008	R\$ 900	1	R\$ 110.988,00
Analista de Marketing Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Sênior	R\$ 89.100	R\$ 14.070,18	7128	R\$ 12.474,00	R\$ 7.425	R\$ 1.173	R\$ 1.866,25	R\$ 1.040	R\$ 7.425	R\$ 2.475,00	R\$ 1.173	R\$ 594,00	R\$ 1.040	R\$ 900	1	R\$ 114.428,25
Analista Financeiro Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Sênior	R\$ 86.400	R\$ 13.327,68	6912	R\$ 12.096,00	R\$ 7.200	R\$ 1.111	R\$ 1.800,00	R\$ 1.008	R\$ 7.200	R\$ 2.400,00	R\$ 1.111	R\$ 576,00	R\$ 1.008	R\$ 900	1	R\$ 110.988,00
Gerente de Operação	R\$ 138.000	R\$ 22.507,68	9000	R\$ 18.800,00	R\$ 10.000	R\$ 1.881	R\$ 2.500,00	R\$ 1.400	R\$ 10.000	R\$ 3.333,33	R\$ 1.881	R\$ 800,00	R\$ 1.400	R\$ 900	1	R\$ 153.800,00
Operador SAC	R\$ 33.600	R\$ 808,40	2688	R\$ 4.032,00	R\$ 2.800	R\$ 67	R\$ 700,00	R\$ 336	R\$ 2.800	R\$ 933,33	R\$ 67	R\$ 224,00	R\$ 336	R\$ 900	2	R\$ 87.424,00
LX UI Designer	R\$ 36.000	R\$ 1.142,40	2880	R\$ 4.320,00	R\$ 3.000	R\$ 95	R\$ 750,00	R\$ 360	R\$ 3.000	R\$ 1.000,00	R\$ 95	R\$ 240,00	R\$ 360	R\$ 900	1	R\$ 46.770,00
Total	R\$ 65.242,00	R\$ 36.128,00	R\$ 61.818,00	R\$ 37.425,00	R\$ 6.438,84	R\$ 9.406,25	R\$ 5.151,50	R\$ 37.625,00	R\$ 12.541,67	R\$ 6.438,84	R\$ 3.010,00	R\$ 5.151,50	R\$ 6.400,00	7	R\$ 624.398,25	

Cargo	Salário Bruto Anual	IRPF	FGTS	INSS	13º Salário	IRPF - 13º	Provívio FGTS 13º	INSS 13º	Férias	1/3 Férias	IRPF - Férias	Provívio FGTS Férias	INSS - Férias	Refeição	Quilô funcionários	Custo total
Analista de RH Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Analista de Marketing Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Sênior	R\$ 89.100	R\$ 14.070,18	7128	R\$ 12.474,00	R\$ 7.425	R\$ 1.173	R\$ 1.866,25	R\$ 1.040	R\$ 7.425	R\$ 2.475,00	R\$ 1.173	R\$ 594,00	R\$ 1.040	R\$ 900	1	R\$ 114.428,25
Analista Financeiro Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Gerente de Operação	R\$ 138.000	R\$ 22.507,68	9000	R\$ 18.800,00	R\$ 10.000	R\$ 2.293	R\$ 2.875,00	R\$ 1.610	R\$ 10.000	R\$ 3.833,33	R\$ 2.293	R\$ 900,00	R\$ 1.610	R\$ 900	1	R\$ 176.735,00
Operador SAC	R\$ 38.640	R\$ 1.184,40	3091,2	R\$ 4.636,80	R\$ 3.220	R\$ 99	R\$ 805,00	R\$ 386	R\$ 3.220	R\$ 1.073,33	R\$ 99	R\$ 257,60	R\$ 386	R\$ 900	2	R\$ 100.267,60
LX UI Designer	R\$ 36.000	R\$ 1.142,40	2880	R\$ 4.320,00	R\$ 3.000	R\$ 95	R\$ 750,00	R\$ 360	R\$ 3.000	R\$ 1.000,00	R\$ 95	R\$ 240,00	R\$ 360	R\$ 900	1	R\$ 46.770,00
Total	R\$ 77.696,02	R\$ 48.036,80	R\$ 68.971,60	R\$ 41.705,00	R\$ 6.474,84	R\$ 10.426,25	R\$ 5.714,30	R\$ 41.705,00	R\$ 13.909,67	R\$ 6.475	R\$ 3.336,40	R\$ 5.714	R\$ 6.400	7	R\$ 699.203,25	

Cargo	Salário Bruto Anual	IRPF	FGTS	INSS	13º Salário	IRPF - 13º	Provívio FGTS 13º	INSS 13º	Férias	1/3 Férias	IRPF - Férias	Provívio FGTS Férias	INSS - Férias	Refeição	Quilô funcionários	Custo total
Analista de RH Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Analista de Marketing Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Sênior	R\$ 89.100	R\$ 14.070,18	7128	R\$ 12.474,00	R\$ 7.425	R\$ 1.173	R\$ 1.866,25	R\$ 1.040	R\$ 7.425	R\$ 2.475,00	R\$ 1.173	R\$ 594,00	R\$ 1.040	R\$ 900	1	R\$ 114.428,25
Analista Financeiro Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Gerente de Operação	R\$ 138.000	R\$ 22.507,68	9000	R\$ 18.800,00	R\$ 10.000	R\$ 2.293	R\$ 2.875,00	R\$ 1.610	R\$ 10.000	R\$ 3.833,33	R\$ 2.293	R\$ 900,00	R\$ 1.610	R\$ 900	1	R\$ 176.735,00
Operador SAC	R\$ 38.640	R\$ 1.184,40	3091,2	R\$ 4.636,80	R\$ 3.220	R\$ 99	R\$ 805,00	R\$ 386	R\$ 3.220	R\$ 1.073,33	R\$ 99	R\$ 257,60	R\$ 386	R\$ 900	3	R\$ 150.401,40
LX UI Designer	R\$ 36.000	R\$ 1.142,40	2880	R\$ 4.320,00	R\$ 3.000	R\$ 95	R\$ 750,00	R\$ 360	R\$ 3.000	R\$ 1.000,00	R\$ 95	R\$ 240,00	R\$ 360	R\$ 900	1	R\$ 46.770,00
Total	R\$ 77.696,02	R\$ 48.036,80	R\$ 68.971,60	R\$ 41.705,00	R\$ 6.474,84	R\$ 10.426,25	R\$ 5.714,30	R\$ 41.705,00	R\$ 13.909,67	R\$ 6.475	R\$ 3.336,40	R\$ 5.714	R\$ 6.400	8	R\$ 743.397,65	

Cargo	Salário Bruto Anual	IRPF	FGTS	INSS	13º Salário	IRPF - 13º	Provívio FGTS 13º	INSS 13º	Férias	1/3 Férias	IRPF - Férias	Provívio FGTS Férias	INSS - Férias	Refeição	Quilô funcionários	Custo total
Analista de RH Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Analista de Marketing Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Sênior	R\$ 89.100	R\$ 14.070,18	7128	R\$ 12.474,00	R\$ 7.425	R\$ 1.173	R\$ 1.866,25	R\$ 1.040	R\$ 7.425	R\$ 2.475,00	R\$ 1.173	R\$ 594,00	R\$ 1.040	R\$ 900	1	R\$ 114.428,25
Analista Financeiro Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Gerente de Operação	R\$ 138.000	R\$ 22.507,68	9000	R\$ 18.800,00	R\$ 10.000	R\$ 2.293	R\$ 2.875,00	R\$ 1.610	R\$ 10.000	R\$ 3.833,33	R\$ 2.293	R\$ 900,00	R\$ 1.610	R\$ 900	1	R\$ 176.735,00
Operador SAC	R\$ 38.640	R\$ 1.184,40	3091,2	R\$ 4.636,80	R\$ 3.220	R\$ 99	R\$ 805,00	R\$ 386	R\$ 3.220	R\$ 1.073,33	R\$ 99	R\$ 257,60	R\$ 386	R\$ 900	3	R\$ 150.401,40
LX UI Designer	R\$ 36.000	R\$ 1.142,40	2880	R\$ 4.320,00	R\$ 3.000	R\$ 95	R\$ 750,00	R\$ 360	R\$ 3.000	R\$ 1.000,00	R\$ 95	R\$ 240,00	R\$ 360	R\$ 900	1	R\$ 46.770,00
Total	R\$ 77.696,02	R\$ 48.036,80	R\$ 68.971,60	R\$ 41.705,00	R\$ 6.474,84	R\$ 10.426,25	R\$ 5.714,30	R\$ 41.705,00	R\$ 13.909,67	R\$ 6.475	R\$ 3.336,40	R\$ 5.714	R\$ 6.400	8	R\$ 743.397,65	

Cargo	Salário Bruto Anual	IRPF	FGTS	INSS	13º Salário	IRPF - 13º	Provívio FGTS 13º	INSS 13º	Férias	1/3 Férias	IRPF - Férias	Provívio FGTS Férias	INSS - Férias	Refeição	Quilô funcionários	Custo total
Analista de RH Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de RH Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Analista de Marketing Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista de Marketing Sênior	R\$ 89.100	R\$ 14.070,18	7128	R\$ 12.474,00	R\$ 7.425	R\$ 1.173	R\$ 1.866,25	R\$ 1.040	R\$ 7.425	R\$ 2.475,00	R\$ 1.173	R\$ 594,00	R\$ 1.040	R\$ 900	1	R\$ 114.428,25
Analista Financeiro Júnior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Pleno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0	-
Analista Financeiro Sênior	R\$ 99.360	R\$ 16.891,68	7948,8	R\$ 13.910,40	R\$ 8.280	R\$ 1.408	R\$ 2.070,00	R\$ 1.159	R\$ 8.280	R\$ 2.760,00	R\$ 1.408	R\$ 662,40	R\$ 1.159	R\$ 900	1	R\$ 127.501,20
Gerente de Operação	R\$ 138.000	R\$ 22.507,68	9000	R\$ 18.800,00	R\$											

Apêndice 2 - Demonstrativo do resultado do exercício mensal

Demonstração do Resultado do Exercício												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 1											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ROB - Receita Operacional Bruta	R\$ 92.504,79	R\$ 138.757,19	R\$ 185.009,58	R\$ 231.261,98	R\$ 277.514,37	R\$ 323.766,77	R\$ 508.776,95	R\$ 786.290,72	R\$ 1.387.571,86	R\$ 1.526.329,05	R\$ 1.805.843,42	R\$ 1.988.853,00
(-) ISS	R\$ (2.682,64)	R\$ (4.023,96)	R\$ (5.365,28)	R\$ (6.706,60)	R\$ (8.047,92)	R\$ (9.389,24)	R\$ (14.754,51)	R\$ (22.802,43)	R\$ (40.239,58)	R\$ (44.283,54)	R\$ (52.311,46)	R\$ (57.676,74)
(-) PIS	R\$ (601,28)	R\$ (901,92)	R\$ (1.202,56)	R\$ (1.503,20)	R\$ (1.803,84)	R\$ (2.104,48)	R\$ (3.307,05)	R\$ (5.110,89)	R\$ (9.019,22)	R\$ (9.921,14)	R\$ (11.724,98)	R\$ (12.927,54)
(-) COFINS	R\$ (2.775,14)	R\$ (4.162,72)	R\$ (5.550,29)	R\$ (6.937,86)	R\$ (8.325,43)	R\$ (9.713,00)	R\$ (15.263,29)	R\$ (23.588,72)	R\$ (42.627,16)	R\$ (45.789,87)	R\$ (54.116,30)	R\$ (59.665,56)
ROL - Receita Operacional Líquida	R\$ 86.445,72	R\$ 128.667,59	R\$ 173.931,45	R\$ 216.113,89	R\$ 259.337,18	R\$ 302.560,04	R\$ 475.451,50	R\$ 724.789,64	R\$ 1.298.095,91	R\$ 1.426.822,94	R\$ 1.697.801,61	R\$ 1.858.533,13
(-) CSV - Custo dos serviços vendidos	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)	R\$ (9.750,00)
MCT - Margem de Contribuição Total	R\$ 76.695,72	R\$ 118.917,59	R\$ 163.181,45	R\$ 206.363,82	R\$ 249.587,18	R\$ 292.810,04	R\$ 465.701,50	R\$ 725.038,64	R\$ 1.286.345,91	R\$ 1.416.604,50	R\$ 1.678.041,61	R\$ 1.848.833,13
(-) Despesas Administrativas	R\$ (159.541,40)	R\$ (76.451,40)	R\$ (76.451,40)	R\$ (76.451,40)	R\$ (76.451,40)							
(-) Despesas Marketing	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)	R\$ (53.700,00)
Resultado Operacional	R\$ (136.545,68)	R\$ (10.242,81)	R\$ 32.980,05	R\$ 76.202,92	R\$ 119.425,78	R\$ 162.648,64	R\$ 335.540,10	R\$ 594.877,28	R\$ 1.156.774,50	R\$ 1.286.443,09	R\$ 1.545.780,28	R\$ 1.718.671,73
(+) Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Despesas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Resultado antes do IR e CSLL	R\$ (136.545,68)	R\$ (10.242,81)	R\$ 32.980,05	R\$ 76.202,92	R\$ 119.425,78	R\$ 162.648,64	R\$ 335.540,10	R\$ 594.877,28	R\$ 1.156.774,50	R\$ 1.286.443,09	R\$ 1.545.780,28	R\$ 1.718.671,73
(-) Imposto de Renda	R\$ (36.136,42)	R\$ (4.560,70)	R\$ (6.245,01)	R\$ (17.050,73)	R\$ (27.856,44)	R\$ (38.662,16)	R\$ (58.662,16)	R\$ (81.885,02)	R\$ (146.719,32)	R\$ (161.885,63)	R\$ (184.445,07)	R\$ (207.667,93)
(-) Contribuição Social	R\$ (12.289,11)	R\$ (921,85)	R\$ (2.968,20)	R\$ (6.888,26)	R\$ (10.748,32)	R\$ (14.638,38)	R\$ (20.198,61)	R\$ (28.538,95)	R\$ (50.109,71)	R\$ (55.779,88)	R\$ (64.120,22)	R\$ (71.580,46)
Resultado Líquido	R\$ (184.971,21)	R\$ (15.725,37)	R\$ 23.766,83	R\$ 52.293,92	R\$ 80.821,01	R\$ 109.348,10	R\$ 223.456,46	R\$ 394.619,00	R\$ 765.471,17	R\$ 851.052,44	R\$ 1.022.214,98	R\$ 1.136.323,34

Demonstração do Resultado do Exercício												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 2											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ROB - Receita Operacional Bruta	R\$ 138.757,19	R\$ 208.135,78	R\$ 277.514,37	R\$ 346.892,97	R\$ 416.271,56	R\$ 485.650,15	R\$ 763.164,52	R\$ 1.179.436,08	R\$ 2.081.357,80	R\$ 2.289.493,57	R\$ 2.705.765,13	R\$ 2.988.279,51
(-) ISS	R\$ (4.023,96)	R\$ (6.035,94)	R\$ (8.047,92)	R\$ (10.059,90)	R\$ (12.071,88)	R\$ (14.083,85)	R\$ (22.131,77)	R\$ (34.203,65)	R\$ (60.359,38)	R\$ (66.395,31)	R\$ (78.471,19)	R\$ (86.515,11)
(-) PIS	R\$ (901,92)	R\$ (1.352,88)	R\$ (1.803,84)	R\$ (2.254,80)	R\$ (2.705,76)	R\$ (3.156,72)	R\$ (4.960,07)	R\$ (7.390,10)	R\$ (12.583,33)	R\$ (13.581,71)	R\$ (15.897,47)	R\$ (17.391,32)
(-) COFINS	R\$ (4.162,72)	R\$ (6.244,07)	R\$ (8.325,43)	R\$ (10.406,79)	R\$ (12.488,15)	R\$ (14.569,50)	R\$ (22.894,94)	R\$ (35.383,88)	R\$ (62.440,73)	R\$ (68.884,81)	R\$ (81.172,95)	R\$ (89.458,39)
ROL - Receita Operacional Líquida	R\$ 129.668,59	R\$ 194.502,89	R\$ 259.337,18	R\$ 324.174,48	R\$ 389.007,77	R\$ 453.840,07	R\$ 713.177,25	R\$ 1.102.183,42	R\$ 1.945.028,86	R\$ 2.139.531,75	R\$ 2.528.537,52	R\$ 2.787.874,70
(-) CSV - Custo dos serviços vendidos	R\$ (14.625,00)	R\$ (14.625,00)	R\$ (14.625,00)	R\$ (14.625,00)	R\$ (14.625,00)	R\$ (14.625,00)						
MCT - Margem de Contribuição Total	R\$ 115.043,59	R\$ 179.877,89	R\$ 244.712,18	R\$ 309.549,48	R\$ 374.382,77	R\$ 439.215,07	R\$ 698.552,25	R\$ 1.087.558,02	R\$ 1.930.403,86	R\$ 2.124.906,75	R\$ 2.513.912,52	R\$ 2.773.249,70
(-) Despesas Administrativas	R\$ (83.925,44)	R\$ (83.925,44)	R\$ (83.925,44)	R\$ (83.925,44)	R\$ (83.925,44)	R\$ (83.925,44)						
(-) Despesas Marketing	R\$ (80.550,00)	R\$ (80.550,00)	R\$ (80.550,00)	R\$ (80.550,00)	R\$ (80.550,00)	R\$ (80.550,00)						
Resultado Operacional	R\$ (49.431,85)	R\$ 15.402,44	R\$ 80.236,74	R\$ 145.071,03	R\$ 209.935,33	R\$ 274.739,62	R\$ 534.076,81	R\$ 923.082,58	R\$ 1.765.928,42	R\$ 1.960.431,30	R\$ 2.349.437,07	R\$ 2.608.774,26
(+) Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -						
(-) Despesas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -						
Resultado antes do IR e CSLL	R\$ (49.431,85)	R\$ 15.402,44	R\$ 80.236,74	R\$ 145.071,03	R\$ 209.935,33	R\$ 274.739,62	R\$ 534.076,81	R\$ 923.082,58	R\$ 1.765.928,42	R\$ 1.960.431,30	R\$ 2.349.437,07	R\$ 2.608.774,26
(-) Imposto de Renda	R\$ (14.379,96)	R\$ (1.850,61)	R\$ (18.059,18)	R\$ (34.267,73)	R\$ (50.476,33)	R\$ (66.684,91)	R\$ (131.519,20)	R\$ (238.770,64)	R\$ (429.482,10)	R\$ (485.107,83)	R\$ (585.335,07)	R\$ (650.193,56)
(-) Contribuição Social	R\$ (4.448,87)	R\$ (1.386,23)	R\$ (7.221,31)	R\$ (13.056,39)	R\$ (18.921,64)	R\$ (24.786,57)	R\$ (42.726,57)	R\$ (80.077,43)	R\$ (158.933,56)	R\$ (176.438,82)	R\$ (211.429,34)	R\$ (234.789,68)
Resultado Líquido	R\$ (68.258,68)	R\$ 12.165,61	R\$ 54.956,25	R\$ 97.746,88	R\$ 140.537,32	R\$ 183.328,15	R\$ 354.890,69	R\$ 611.234,50	R\$ 1.167.512,75	R\$ 1.295.894,66	R\$ 1.532.628,47	R\$ 1.723.791,01

Demonstração do Resultado do Exercício												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 3											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ROB - Receita Operacional Bruta	R\$ 208.135,78	R\$ 312.203,67	R\$ 416.271,56	R\$ 520.339,45	R\$ 624.407,34	R\$ 728.475,23	R\$ 1.144.746,79	R\$ 1.760.154,43	R\$ 3.122.036,69	R\$ 3.424.240,56	R\$ 4.028.647,70	R\$ 4.478.919,26
(-) ISS	R\$ (6.035,94)	R\$ (9.053,91)	R\$ (12.071,88)	R\$ (15.089,84)	R\$ (18.107,81)	R\$ (21.125,78)	R\$ (33.179,67)	R\$ (51.305,47)	R\$ (90.359,60)	R\$ (99.527,77)	R\$ (117.700,70)	R\$ (129.772,86)
(-) PIS	R\$ (1.352,88)	R\$ (2.029,32)	R\$ (2.705,76)	R\$ (3.382,21)	R\$ (4.058,65)	R\$ (4.735,09)	R\$ (7.440,85)	R\$ (11.169,50)	R\$ (20.293,24)	R\$ (22.322,56)	R\$ (26.381,21)	R\$ (29.086,98)
(-) COFINS	R\$ (6.244,07)	R\$ (9.366,11)	R\$ (12.488,15)	R\$ (15.610,18)	R\$ (18.732,15)	R\$ (21.854,12)	R\$ (34.342,40)	R\$ (53.074,62)	R\$ (93.601,10)	R\$ (102.027,21)	R\$ (121.759,43)	R\$ (134.247,58)
ROL - Receita Operacional Líquida	R\$ 194.502,89	R\$ 291.754,33	R\$ 389.007,77	R\$ 486.257,21	R\$ 583.506,66	R\$ 680.760,10	R\$ 1.069.765,87	R\$ 1.653.274,53	R\$ 2.917.543,29	R\$ 3.209.297,62	R\$ 3.792.806,28	R\$ 4.181.812,05
(-) CSV - Custo dos serviços vendidos	R\$ (21.937,50)											
MCT - Margem de Contribuição Total	R\$ 172.565,39	R\$ 269.816,83	R\$ 367.069,27	R\$ 464.319,71	R\$ 561.571,16	R\$ 658.822,60	R\$ 1.047.828,37	R\$ 1.631.337,03	R\$ 2.895.605,79	R\$ 3.187.360,12	R\$ 3.770.866,78	R\$ 4.159.874,55
(-) Despesas Administrativas	R\$ (85.756,37)											
(-) Despesas Marketing	R\$ (120.825,00)											
Resultado Operacional	R\$ (34.015,99)	R\$ 63.235,46	R\$ 160.486,90	R\$ 257.738,34	R\$ 354.989,78	R\$ 452.241,23	R\$ 841.247,00	R\$ 1.424.755,66	R\$ 2.689.024,42	R\$ 2.980.776,75	R\$ 3.564.287,40	R\$ 3.953.293,16
(+) Receitas Financeiras	R\$ -											
(-) Despesas Financeiras	R\$ -											
Resultado antes do IR e CSLL	R\$ (34.015,99)	R\$ 63.235,46	R\$ 160.486,90	R\$ 257.738,34	R\$ 354.989,78	R\$ 452.241,23	R\$ 841.247,00	R\$ 1.424.755,66	R\$ 2.689.024,42	R\$ 2.980.776,75	R\$ 3.564.287,40	R\$ 3.953.293,16
(-) Imposto de Renda	R\$ (10.504,00)	R\$ (13.808,86)	R\$ (38.121,72)	R\$ (62.434,59)	R\$ (86.747,45)	R\$ (111.060,31)	R\$ (208.311,75)	R\$ (354.188,91)	R\$ (670.216,10)	R\$ (743.194,69)	R\$ (889.071,85)	R\$ (986.332,29)
(-) Contribuição Social	R\$ (3.061,44)	R\$ (5.691,19)	R\$ (14.443,82)	R\$ (23.196,45)	R\$ (31.949,08)	R\$ (40.701,71)	R\$ (75.121,23)	R\$ (128.228,01)	R\$ (242.012,20)	R\$ (267.209,09)	R\$ (312.469,83)	R\$ (345.789,68)
Resultado Líquido	R\$ (47.581,42)	R\$ 43.735,40	R\$ 107.921,35	R\$ 172.107,31	R\$ 236.299,26	R\$ 300.479,21	R\$ 557.223,02	R\$ 942.338,73	R\$ 1.776.756,41	R\$ 1.960.313,97	R\$ 2.354.429,69	R\$ 2.611.173,50

Demonstração do Resultado do Exercício												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 4											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
ROB - Receita Operacional Bruta	R\$ 312.203,67	R\$ 468.305,50	R\$ 624.407,34	R\$ 780.591,17	R\$ 936.611,01	R\$ 1.092.712,84	R\$ 1.717.120,18	R\$ 2.653.731,19	R\$ 4.688.055,04	R\$ 5.151.360,54	R\$ 6.087.971,55	R\$ 6.712.378,89
(-) ISS	R\$ (9.053,91)	R\$ (13.580,86)	R\$ (18.107,81)	R\$ (22.634,77)	R\$ (27.161,72)	R\$ (31.688,67)	R\$ (49.796,49)	R\$ (73.808,60)	R\$ (130.808,60)	R\$ (143.389,48)	R\$ (168.517,17)	R\$ (183.458,99)
(-) PIS	R\$ (2.029,32)	R\$ (3.043,99)	R\$ (4.058,65)	R\$ (5.073,31)	R\$ (6.087,97)	R\$ (7.102,63)	R\$ (11.161,28)	R\$ (17.249,25)	R\$ (30.439,86)	R\$ (33.483,84)	R\$ (39.571,82)	R\$ (43.630,46)
(-) COFINS	R\$ (9.366,11)	R\$ (14.049,17)	R\$ (18.732,15)	R\$ (23.415,28)	R\$ (28.098,33)	R\$ (32.781,38)	R\$ (50.889,15)	R\$ (74.996,94)	R\$ (133.601,61)	R\$ (146.542,82)	R\$ (171.670,43)	R\$ (186.707,37)
ROL - Receita Operacional Líquida	R\$ 291.754,33	R\$ 437.631,49	R\$ 583.506,66	R\$ 729.382								

Apêndice 3 - Demonstrativo do fluxo de caixa mensal

Demonstração do Fluxo de Caixa												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 1											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
SALDO INICIAL	RS 283.080,00	RS 200.000,00	RS 98.779,63	RS 83.725,09	RS 108.162,76	RS 161.127,52	RS 242.619,36	RS 352.638,30	RS 576.765,60	RS 972.055,44	RS 1.738.197,44	RS 2.589.920,72
(+) Entradas Operacionais - Clientes	RS -	RS 92.504,79	RS 138.757,19	RS 185.009,58	RS 231.261,98	RS 277.514,37	RS 323.766,77	RS 508.776,35	RS 788.290,72	RS 1.387.571,88	RS 1.528.329,05	RS 1.803.843,42
Saldo Disponível	RS 283.080,00	RS 292.504,79	RS 237.536,81	RS 268.734,67	RS 339.424,74	RS 438.641,89	RS 566.386,13	RS 861.414,65	RS 1.363.056,32	RS 2.369.627,30	RS 3.264.526,49	RS 4.393.764,14
(-) Saídas operacionais												
Fornecedores	RS -	RS (9.750,00)										
ISS / PIS / COFINS	RS -	RS (6.059,96)	RS (9.088,60)	RS (12.118,13)	RS (15.147,66)	RS (15.177,19)	RS (21.206,72)	RS (33.324,95)	RS (51.502,04)	RS (90.885,96)	RS (99.974,55)	RS (118.151,74)
Pagamento de Despesas Administrativas	RS (83.080,00)	RS (129.490,57)										
Despesas Financeiras / Receitas Financeiras	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -
Imposto de Renda	RS -	RS (36.136,42)	RS (4.560,70)	RS (6.245,01)	RS (17.050,73)	RS (27.856,44)	RS (38.662,16)	RS (81.885,02)	RS (148.719,32)	RS (287.193,63)	RS (319.610,77)	RS (384.445,07)
Contribuição Social sobre Lucro	RS -	RS (12.289,11)	RS (9.821,85)	RS (2.968,20)	RS (6.858,26)	RS (10.748,32)	RS (14.638,38)	RS (30.198,61)	RS (53.538,95)	RS (104.109,71)	RS (115.779,88)	RS (139.120,22)
Total das Saídas Operacionais	RS (83.080,00)	RS (193.725,16)	RS (153.811,72)	RS (180.571,91)	RS (178.297,22)	RS (196.022,53)	RS (213.747,83)	RS (284.649,05)	RS (391.000,89)	RS (621.429,86)	RS (674.605,77)	RS (780.957,61)
SALDO FINAL	RS 200.000,00	RS 98.779,63	RS 83.725,09	RS 108.162,76	RS 161.127,52	RS 242.619,36	RS 352.638,30	RS 576.765,60	RS 972.055,44	RS 1.738.197,44	RS 2.589.920,72	RS 3.812.806,53

Demonstração do Fluxo de Caixa												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 2											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
SALDO INICIAL	RS 3.612.806,53	RS 4.749.800,71	RS 4.882.232,86	RS 4.695.069,30	RS 4.750.696,38	RS 4.949.114,10	RS 4.990.322,45	RS 5.174.321,44	RS 5.529.482,96	RS 6.141.388,29	RS 7.309.571,88	RS 8.606.127,38
(+) Entradas Operacionais - Clientes	RS 1.888.853,00	RS 138.757,19	RS 208.135,78	RS 312.203,67	RS 416.271,56	RS 346.892,97	RS 485.650,15	RS 763.164,52	RS 1.179.348,08	RS 2.081.357,80	RS 2.289.493,57	RS 2.705.765,13
Saldo Disponível	RS 5.601.659,54	RS 4.888.557,89	RS 4.890.368,64	RS 4.972.583,68	RS 5.097.589,35	RS 5.265.385,66	RS 5.475.972,60	RS 5.937.485,96	RS 6.708.919,04	RS 8.222.746,09	RS 9.599.065,46	RS 11.311.892,51
(-) Saídas operacionais												
Fornecedores	RS (9.750,00)	RS (14.625,00)	RS (14.625,00)									
ISS / PIS / COFINS	RS (130.269,87)	RS (9.088,60)	RS (13.632,89)	RS (18.177,19)	RS (22.721,49)	RS (27.265,79)	RS (31.810,62)	RS (49.987,28)	RS (77.253,06)	RS (136.328,94)	RS (149.961,83)	RS (177.227,62)
Pagamento de Despesas Administrativas	RS (129.490,57)	RS (163.804,61)	RS (163.804,61)									
Despesas Financeiras / Receitas Financeiras	RS -	RS -										
Imposto de Renda	RS (427.667,93)	RS (14.357,96)	RS (1.850,61)	RS (18.059,18)	RS (34.267,76)	RS 150.476,33)	RS (66.684,91)	RS (131.519,20)	RS (228.770,64)	RS (439.442,10)	RS (488.107,83)	RS (585.359,27)
Contribuição Social sobre Lucro	RS (154.680,46)	RS (1.448,87)	RS (1.386,22)	RS (7.221,31)	RS (13.056,39)	RS (18.891,48)	RS (24.726,57)	RS (48.066,91)	RS (83.073,43)	RS (158.933,56)	RS (176.438,82)	RS (211.449,34)
Total das Saídas Operacionais	RS (851.858,83)	RS (206.325,04)	RS (195.299,33)	RS (221.887,29)	RS (248.475,25)	RS (275.063,21)	RS (301.651,17)	RS (408.003,00)	RS (567.530,75)	RS (992.938,08)	RS (1.152.465,83)	RS (1.412.465,83)
SALDO FINAL	RS 4.749.800,71	RS 4.882.232,86	RS 4.695.069,30	RS 4.750.696,38	RS 4.849.114,10	RS 4.990.322,45	RS 5.174.321,44	RS 5.529.482,96	RS 6.141.388,29	RS 7.309.571,88	RS 8.606.127,38	RS 10.159.426,68

Demonstração do Fluxo de Caixa												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 3											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
SALDO INICIAL	RS 10.159.426,68	RS 11.883.888,52	RS 11.836.977,93	RS 11.881.384,16	RS 11.989.976,35	RS 12.162.754,49	RS 12.399.718,58	RS 12.700.868,63	RS 13.258.762,48	RS 14.201.772,05	RS 15.979.198,99	RS 17.949.183,80
(+) Entradas Operacionais - Clientes	RS 2.983.279,51	RS 208.135,78	RS 312.203,67	RS 416.271,56	RS 520.339,45	RS 624.407,34	RS 728.475,23	RS 1.144.746,79	RS 1.769.154,13	RS 3.122.036,69	RS 4.434.240,36	RS 4.058.647,70
Saldo Disponível	RS 13.142.706,18	RS 12.092.024,30	RS 12.149.181,60	RS 12.297.655,72	RS 12.510.315,80	RS 12.787.161,83	RS 13.128.193,81	RS 13.845.615,41	RS 15.027.916,60	RS 17.323.808,74	RS 18.413.439,36	RS 22.007.831,50
(-) Saídas operacionais												
Fornecedores	RS (14.625,00)	RS (21.937,50)	RS (21.937,50)	RS (21.937,50)								
ISS / PIS / COFINS	RS (195.404,81)	RS (13.632,89)	RS (20.449,34)	RS (27.265,79)	RS (34.082,23)	RS (40.998,68)	RS (47.715,13)	RS (74.980,91)	RS (115.879,60)	RS (204.493,40)	RS (224.942,74)	RS (265.841,42)
Pagamento de Despesas Administrativas	RS (163.804,61)	RS (205.910,54)	RS (205.910,54)	RS (205.910,54)								
Despesas Financeiras / Receitas Financeiras	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -
Imposto de Renda	RS (850.193,56)	RS (10.504,00)	RS (13.808,86)	RS (38.121,72)	RS (62.434,59)	RS (86.747,45)	RS (111.060,31)	RS (208.311,75)	RS (354.188,91)	RS (670.256,10)	RS (743.194,69)	RS (889.071,85)
Contribuição Social sobre Lucro	RS (234.789,68)	RS (3.061,44)	RS (5.691,19)	RS (14.443,82)	RS (23.196,45)	RS (31.949,08)	RS (40.701,71)	RS (75.712,23)	RS (128.228,01)	RS (242.012,20)	RS (268.270,09)	RS (320.785,87)
Total das Saídas Operacionais	RS (1.258.817,66)	RS (256.046,37)	RS (267.797,44)	RS (307.679,37)	RS (347.561,31)	RS (387.443,25)	RS (427.325,18)	RS (598.852,93)	RS (828.144,56)	RS (1.464.609,74)	RS (1.464.255,56)	RS (1.703.547,18)
SALDO FINAL	RS 11.883.888,52	RS 11.836.977,93	RS 11.881.384,16	RS 11.989.976,35	RS 12.162.754,49	RS 12.399.718,58	RS 12.700.868,63	RS 13.258.762,48	RS 14.201.772,05	RS 15.979.198,99	RS 17.949.183,80	RS 20.304.284,52

Demonstração do Fluxo de Caixa												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 4											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
SALDO INICIAL	RS 20.304.284,52	RS 22.916.128,65	RS 22.901.533,86	RS 22.993.949,81	RS 23.182.644,69	RS 23.467.618,50	RS 23.848.871,23	RS 24.326.402,90	RS 25.189.050,23	RS 26.629.371,23	RS 29.321.318,25	RS 32.302.102,05
(+) Entradas Operacionais - Clientes	RS 4.474.919,28	RS 312.203,67	RS 468.305,50	RS 624.407,34	RS 780.598,17	RS 936.911,01	RS 1.092.712,84	RS 1.717.120,18	RS 2.853.731,19	RS 4.835.054,56	RS 5.151.360,54	RS 6.087.971,55
Saldo Disponível	RS 24.779.203,80	RS 23.228.332,32	RS 23.369.839,37	RS 23.618.357,15	RS 23.963.242,86	RS 24.404.529,51	RS 25.941.584,08	RS 26.043.523,08	RS 27.842.781,47	RS 31.464.425,79	RS 34.472.678,79	RS 38.390.073,60
(-) Saídas operacionais												
Fornecedores	RS (21.937,50)	RS (32.906,25)	RS (32.906,25)	RS (32.906,25)	RS (32.906,25)							
ISS / PIS / COFINS	RS (293.107,21)	RS (20.449,34)	RS (30.674,01)	RS (40.898,68)	RS (51.123,35)	RS (61.348,02)	RS (71.572,69)	RS (112.471,37)	RS (173.819,39)	RS (306.740,11)	RS (337.414,12)	RS (398.762,14)
Pagamento de Despesas Administrativas	RS (205.910,54)	RS (268.076,96)	RS (268.076,96)	RS (268.076,96)	RS (268.076,96)							
Despesas Financeiras / Receitas Financeiras	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -	RS -
Imposto de Renda	RS (968.323,29)	RS (4.474,93)	RS (31.994,36)	RS (68.463,85)	RS (104.932,94)	RS (141.402,24)	RS (177.871,53)	RS (323.748,69)	RS (542.564,44)	RS (1.016.665,22)	RS (1.126.073,10)	RS (1.344.888,84)
Contribuição Social sobre Lucro	RS (356.796,39)	RS (890,97)	RS (12.237,97)	RS (25.968,92)	RS (38.495,86)	RS (51.624,80)	RS (64.753,75)	RS (117.269,53)	RS (196.043,20)	RS (366.719,48)	RS (406.106,31)	RS (484.878,98)
Total das Saídas Operacionais	RS (1.863.074,93)	RS (326.798,45)	RS (375.889,55)	RS (435.712,46)	RS (495.535,37)	RS (555.358,27)	RS (615.181,18)	RS (854.472,80)	RS (1.213.410,24)	RS (1.991.108,02)	RS (2.170.574,74)	RS (2.529.514,17)
SALDO FINAL	RS 22.916.128,65	RS 22.901.533,86	RS 22.993.949,81	RS 23.182.644,69	RS 23.467.618,50	RS 23.848.871,23	RS 24.326.402,90	RS 25.189.050,23	RS 26.629.371,23	RS 29.321.318,25	RS 32.302.102,05	RS 35.860.559,43

Demonstração do Fluxo de Caixa												
DISCRIMINAÇÃO	Ano 5											
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
SALDO INICIAL	RS 35.860.559,43	RS 39.804.132,52	RS 39.824.543,60	RS 39.989.373,06	RS 40.280.620,92	RS 40.752.287,17	RS 41.350.371,81	RS 42.092.874,85	RS 43.413.051,45	RS 45.599.738,42	RS 49.663.864,49	RS 54.161.245,74
(+) Entradas Operacionais - Clientes	RS 6.712.378,89	RS 468.305,50	RS 702.458,25	RS 936.611,01	RS 1.170.763,76	RS 1.404.916,51	RS 1.639.069,26	RS 2.575.680,27	RS 3.960.596,78	RS 7.024.582,56	RS 7.727.040,81	RS 9.131.957,33
Saldo Disponível	RS 42.572.938,32	RS 40.272.438,03	RS 40.527.001,85	RS 40.925.984,07	RS 41.469.384,68	RS 42.157.293,68	RS 42.989.441,07	RS 44.668.555,12	RS 47.393.648,24	RS 52.624.320,98	RS 57.390.905,30	

ANEXOS

Anexo 1 - Orçamento de desenvolvimento e manutenção da plataforma



Orçamento para desenvolvimento e manutenção do sistema Decora+

Detalhamento				
Tarefa	Front	Back	HH	
1. Etapas iniciais	14	28	42	
1.1. Configurar projeto, repositório e templates	8	8	16	
1.2. Definir arquitetura do sistema	6	12	18	
1.3. Modelar de Banco de dados	0	8	8	
2. Infraestrutura	0	12	12	
2.1 Levantar recursos	0	12	12	
3. Design	70	0	70	
3.1. Design da página Principal	14	0	14	
3.2. Design da página Serviços	12	0	12	
3.3. Design Solicitar Serviço	8	0	8	
3.4. Design Landing Page	12	0	12	
3.5. Design Login, Cadastro etc.	10	0	10	
3.6. Demais Páginas.	14	0	14	
4. Desenvolvimento	124	26	150	
4.1. Implementar página Principal	24	5	29	
4.2. Implementar página Serviço	20	4	24	
4.3 Implementar Solicitação de Serviço	16	3	19	
4.4. Implementar Landing Page	20	4	24	
4.5. Implementar Login, Cadastro etc.	20	4	24	
4.6. Implementar Páginas	24	6	30	
7. Testes Integrados	-	-	40	
9. Deploy/Acompanhamento	-	-	32	
Total de Horas			346	
Total para desenvolvimento inicial*			R\$ 36.330,00	
Valores mensais para Suporte e Manutenção**			R\$ 6.800,00	

*Tecnologias: ReactJS, NodeJS (Strapi Framework) + Banco de dados MySQL

**Suporte 5x8 (2° nível de atendimento) + 40 horas mensais para melhorias

São Paulo, 29 de abril de 2022.

Adriane Sayuri Kamiya

AKA Tecnologia em Software LTDA

<<Este orçamento não possui validade comercial>>