

Plano de Negócios

Junho/2020

AlfaVest

Sumário

Sumário	2
1 - Sumário Executivo	4
1.1 - O Conceito do Negócio	4
1.2 - Problema	4
1.3 - Solução	4
1.4 - Mercado	4
1.5 - Previsões dos Resultados Financeiros e Investimentos	4
1.6 - Equipe de Gestão	4
2 - Conceito do negócio	5
2.1 - O negócio	5
2.2 - O Produto	5
3 - Equipe de Gestão	6
4 - Mercado e competidores	8
4.1 - Necessidades do cliente	8
4.1.1 - Questões para o vestibulando	8
4.1.2 - Questões para o universitário	8
4.1.3 - Conclusões	8
4.2 - Benefícios do Produto	9
4.3 - Competidores	9
5 - Marketing e Vendas	10
5.1 - Produto	10
5.1.1 - Como o nosso programa funciona	10
5.1.2 - Depoimentos	11
5.1.3 - Vídeo explicativo	11
5.1.4 - Fale com a gente	12
5.1.5 - Localização	12
5.1.6 - Fóruns	13
5.1.7 - Agende um horário	13
5.1.8 - Matérias	13
5.1.9 - Matérias e dúvidas consultadas	14
5.1.10 - Membros	14
5.2 - Preço	15
5.3 - Praça	16

5.4 - Promoção	18
5.5 - Identidade Visual	18
6 - Estrutura Operacional	19
6.1 - Capacidade produtiva	19
6.2 - Processos operacionais	19
6.2.1 - Professores	19
6.2.1 - Alunos	19
7 - Análise financeira	21
7.1 - Investimentos totais	21
7.1.1 - Investimentos fixos	21
7.1.2 - Investimentos pré-operacionais	21
7.1.3 - Capital de Giro	22
7.2 - Fluxo de Caixa e Lucratividade	23
7.2.1 - Faturamento mensal	24
7.2.2 - Receitas	24
7.2.3 - Despesas	25
7.2.4 - Mão de obra mensal	25
7.2.5 - Comercialização anual	26
7.3 - Lucro/prejuízo em 3 anos	26
7.4 - Possibilidades	26

1 - Sumário Executivo

1.1 - O Conceito do Negócio

A AlfaVest faz a conexão entre os vestibulandos e os universitários para contribuir com o acesso à educação de qualidade em todo o Brasil.

1.2 - Problema

- Dificuldade no acesso à educação de qualidade.
- Alto custo de plataformas educacionais voltadas para vestibulares.
- No Brasil, segundo o INEP, a taxa de evasão no ensino superior nos últimos 10 anos é de 21%, sendo causada principalmente pela falta de recursos para se manter.

1.3 - Solução

- Site para monitorias online.
- Disponibilidade 24h para tirar dúvidas com universitários.
- Baixo custo das mensalidades permitindo um amplo acesso.
- Geração de renda para os universitários.

1.4 - Mercado

- Em 2017 70% dos jovens brasileiros utilizavam a internet como fonte de estudos O Brasil possui cerca de 46,8 milhões de alunos.
- Espera-se que o mercado de cursos online da América Latina cresça para alcançar mais de US \$ 10 bilhões até 2025.
- ENEM DE 2020 possui mais de 4,3 milhões de inscritos.

1.5 - Previsões dos Resultados Financeiros e Investimentos

- Investimento inicial necessário: R\$16452,25
- Gasto fixo mensal: R\$4966,67
- Lucro Líquido mensal estimado: R\$8504,16
- Tempo estimado para retorno do investimento (média do lucro/prejuízo dos 3 primeiros anos) inicial: 22 meses

1.6 - Equipe de Gestão

A equipe de gestão é composta por universitários com experiências técnicas e administrativas em empresas e produtos do segmento de tecnologia e educação, que estão empenhados em fazer da AlfaVest uma empresa de sucesso.

2 - Conceito do negócio

2.1 - O negócio

A AlfaVest é uma forma inovadora de estudos, onde os vestibulandos podem se conectar diretamente com universitários, que acabaram de passar por todo o processo de vestibular, e trocar experiências para auxiliar em uma educação de qualidade.

Sem um espaço físico ou locomoção de professores conseguimos oferecer um valor muito mais baixo para um ensino personalizado e focado em cada aluno.

Com uma mão de obra tão abundante, universitários que necessitam de renda extra, com horários flexíveis, funcionamos 24 horas por dia, podemos responder às dúvidas de qualquer aluno com extrema rapidez, cerca de alguns minutos.

E para questões mais complexas ainda contamos com um agendamento de horário para uma conversa ao vivo entre o mentor e o aluno.

2.2 - O Produto

Trata-se de uma plataforma digital, inicialmente um site, posteriormente expandida para aplicativos para dispositivos móveis. Em que os clientes (vestibulandos) irão se conectar de forma fácil e rápida com os universitários que serão seu professores e mentores. Será realizada a venda de uma mensalidade para o acesso dos estudantes na plataforma.

O site é de fácil utilização, basta logar, contratar um plano ou experimentar nosso período gratuito, e enviar a dúvida. Para o professor o processo é semelhante, mas ao invés de contratar um plano irá cadastrar uma conta bancária para o depósitos dos pagamentos pelas dúvidas que ele responder, depois disso ele já começará a receber dúvidas pelo site e poderá respondê-las.

O produto da AlfaVest é simples, mas de maneira alguma simplório. Com a alta versatilidade de como o aluno pode se conectar com seu mentor, qualquer tipo de dúvida pode ser retirada.

Como nossa plataforma é especializada em dúvidas pontuais e resolução de exercícios, podemos garantir uma alta qualidade mesmo sem professores especializados com cursos de pedagogia ou didáticas avançadas, que são caros e escassos. Desta forma não teremos filas, como o modelo de monitorias atuais. Assim o aluno pode aproveitar seu tempo de forma mais eficaz e se preparar para o vestibular.

3 - Equipe de Gestão

A equipe de gestão da AlfaVest é composta por seis sócios fundadores, universitários com experiência em suas respectivas áreas.

❖ **Wilson Prado, 21 anos, CEO**

- Experiência:
 - Professor de Astronomia - Instituto Alpha Lumen (2017-2020)
 - Professor de Química - Curso Anglo Pindamonhangaba (2020)
 - Cofundador e Presidente da OPIM - Olimpíada Pindense de Matemática (2017-2018)
- Educação:
 - Iniciação Científica - Simulação numérica via método de galerkin e dos mínimos quadrados de problemas de velocidade, pressão, temperatura, concentração bi e tridimensional (2018-2019)
 - Intercâmbio para Universidade do Porto (2019)
 - Escola Olímpica de Química - USP (2014-2016)
 - Space Camp - Acrux (2015)
- Email: wrpjunior@usp.br

❖ **Mayara Correia, 20 anos, Marketing e Vendas**

- Experiências:
 - CRM - Enext Consulting
- Educação:
 - Curso: Gestão de Relacionamentos e Relacionamentos digitais - Saint Paul
 - Curso: Product masterclass: How to build digital products - Product school
 - Curso: Digital skills: digital marketing - Accenture
- Email: msc.mayara@usp.br

❖ **Francielle Souza, 20 anos, Marketing e Vendas**

- Experiência:
 - Assistente administrativa do Jurídico Financeiro da instituição estudantil Marie Curie Vestibulares (2018)
 - Diretora administrativa do Jurídico Financeiro da instituição estudantil Marie Curie Vestibulares (2019)
 - Presidente da instituição estudantil Marie Curie Vestibulares (2020)
- Educação:
 - Curso: Planejamento Estratégico - Bain & Company
 - Curso: Captação de recursos - Bain & Company
 - Curso: Liderança Situacional - Bain & Company
- Email: franciellesouza@usp.br

❖ **Marcos Martinez, 22 anos, Desenvolvimento**

- Experiência:
 - Auxiliar administrativo na área de Qualidade e Inspeção na empresa QG Tubos e Conexões em São Paulo (2017)
- Educação:
 - Iniciação Científica- Análise de desempenho dos filamentos termoplásticos Flexível e ABS sob forma de palmilhas obtidas por impressão 3D (2019)
- Email: marcosmartinez@usp.br

❖ **Nícolas Daher, 22 anos, Desenvolvimento**

- Experiência:
 - Assistente de tecnologia da informação da instituição estudantil Marie Curie Vestibulares; Presidente do Engenheiros Sem Fronteiras - Núcleo Lorena (2019)
 - Diretor de Inteligência de Dados da instituição estudantil Marie Curie Vestibulares (2020)
- Educação:
 - Intercâmbio para Universidade de Pretoria (2017)
 - Iniciação Científica - Machine Learning e Análise de Dados; Assessor administrativo do Engenheiros Sem Fronteiras - Núcleo Lorena (2018)
 - Curso Liderança na Prática 16h - Fundação Estudar
 - Curso Programação Python - UP
 - Curso Programação C++ - UP
- Email: nicolas.daher.silva@usp.br

❖ **Nayara Borsato, 20 anos, Financeiro**

- Experiências:
 - Voluntária do Grupo Educacional Anil do Projeto Criança Feliz, projeto social que busca despertar o protagonismo de crianças, jovens e adultos de comunidades periféricas. (2018)
 - Líder do Grupo Educacional Anil do Projeto Criança Feliz. (2019)
- Educação:
 - Curso Liderança na Prática - Fundação Estudar
 - Curso Excel Avançado - Udemy
- Email: nayara.kristina@usp.br

4 - Mercado e competidores

4.1 - Necessidades do cliente

Com o auxílio de entrevistas, através de um questionário pré-definido, feitas com indivíduos que em um primeiro momento acreditou-se ser nosso público alvo, conseguimos determinar o perfil dos nossos dois clientes, o estudante utilizador da plataforma de dúvidas e o professor universitário atuante no serviço de resolução de dúvidas.

Abaixo, segue algumas das questões elaboradas e feitas para os vestibulandos e os universitários em nossas entrevistas:

4.1.1 - Questões para o vestibulando

- Onde você estuda atualmente? (particular/ pública)
- Como você tira as suas dúvidas hoje em dia?
- Para você, qual a maior dificuldade em relação ao ensino à distância por meio de plataformas?
- Qual é a maneira (vídeo gravado, vídeo ao vivo ou teórica) mais didática para sanar as dúvidas?
- Por quanto você está disposto a pagar para obter o acesso ao aplicativo?
- Você possui outra recomendação para que o aplicativo auxilie de maneira eficaz as suas dúvidas?

4.1.2 - Questões para o universitário

- Você se interessaria em ser monitor de dúvidas e receber por isso?
- Qual é a maneira (vídeo gravado, vídeo ao vivo ou teórica) mais eficaz para responder as dúvidas dos estudantes?
- Por quanto você está disposto a receber para trabalhar na Alfavest?
- Você possui outra recomendação para que o aplicativo auxilie de maneira eficaz na resposta das dúvidas?

4.1.3 - Conclusões

Após as entrevistas, determinamos que as necessidades do clientes são, tanto para universitários como vestibulandos, uma maneira rápida e fácil de utilizar para se retirar dúvidas. A maior necessidade é ser simples de utilizar, sem a necessidade de baixar um programa ou configurar coisas complexas. Praticidade para ser utilizado no dia a dia de forma corriqueira por qualquer um.

4.2 - Benefícios do Produto

- Rapidez de respostas
- Diversidade nas maneiras de se enviar respostas
- Proximidade entre vestibulando/universitário
- Baixo custo

4.3 - Competidores

Ao verificarmos as empresas atuantes no mesmo negócio que buscamos e outras no mesmo nicho, ou seja, as concorrentes diretas e indiretas, analisamos seus aspectos fundamentais de fornecimento e gestão, como produtos e/ou serviços fornecidos, formas de pagamentos, garantias, a título de comparação para podermos traçar ações e melhorias estratégicas em nosso empreendimento, visando alcançar um maior número de clientes e um maior impacto no mercado consumidor.

Abaixo temos uma tabela de análise comparativa dos nossos principais concorrentes diretos, com objetivo de se obter melhorias em nosso negócio.

	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos Clientes	Garantias Oferecidas
Alfavest	Plataforma de dúvidas online	R\$24,90	À vista	Lorena - SP	Online	Acesso à professores para retirar dúvidas	Resolução completa das dúvidas dos clientes
Descomplica	Curso pré-vestibular online	R\$19,90	Parcelamento (12x)	Rio de Janeiro - RJ	Online	Aulas online e gravadas, material de apoio	Melhor desempenho nos vestibulares
Me Salva	Curso pré-vestibular online	R\$9,90	Parcelamento (12x)	Porto Alegre - RS	Online	Aulas online e gravadas, material de apoio	Melhor desempenho nos vestibulares

Concluimos que complementar nossa startup com novas ferramentas e serviços a tornará mais competitiva, atraindo um número maior de clientes.

5 - Marketing e Vendas

5.1 - Produto

O propósito da Alfavest é auxiliar os vestibulando por meio de monitoria com professores universitários. Logo, além de cobrar um preço justo para vestibulando e propor bolsas para vestibulando em vulnerabilidade social, o programa ainda irá auxiliar os universitários com pagamentos pela disponibilidade de tempo e esforço em fazer desse projeto.

O modo eficaz de disponibilizar esse serviço é por eletrônico pelo site <https://alfavestcontatos.wixsite.com/website>. Encontra-se disponível diversas funcionalidades na página principal, sendo elas:

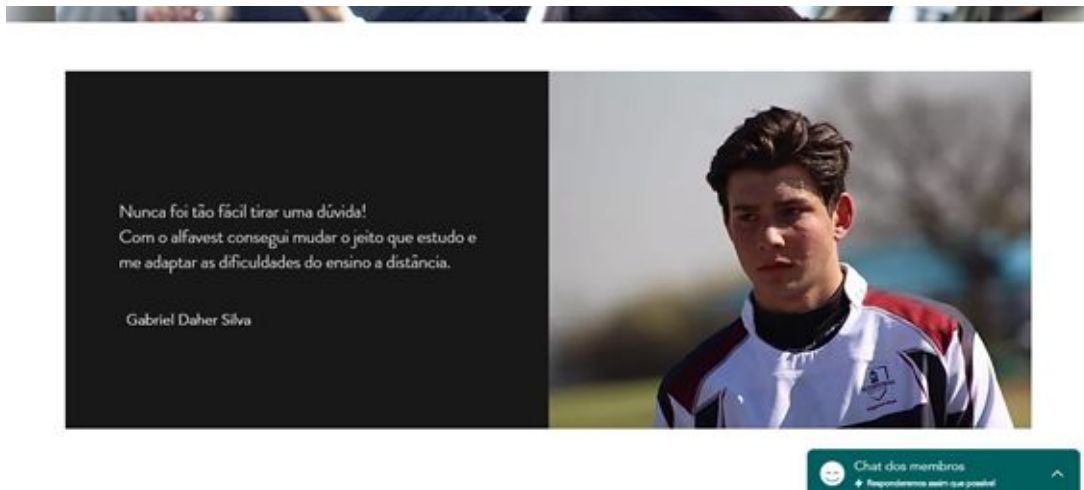
5.1.1 - Como o nosso programa funciona

Esse primeiro tópico mostra qual é o propósito do site e como ele funciona através do seguinte texto:



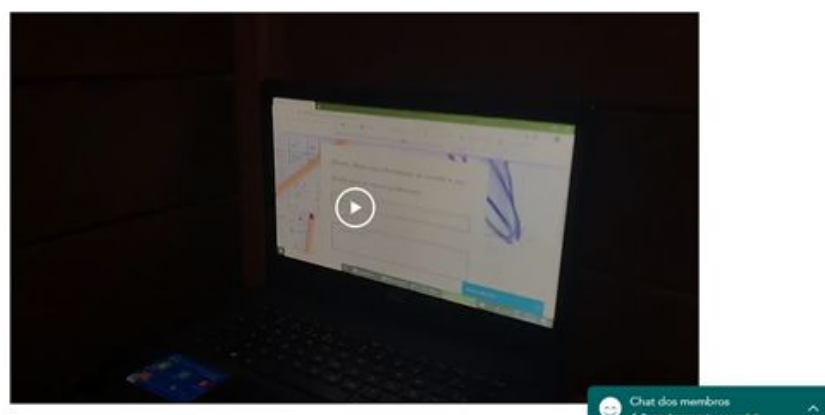
5.1.2 - Depoimentos

A fim de mostrar os benefícios da utilização do site, esse espaço é reservado tanto para os vestibulando quanto para os universitários. Sempre haverá depoimentos sobre a didática, rapidez e facilidade de uso da plataforma para que assim outros consumidores se sintam à vontade em fechar um pacote e virar membro para usufruir da monitoria de matérias.



5.1.3 - Vídeo explicativo

Nesse campo, há um vídeo sucinto, porém englobando as principais características do site e como ele deve ser utilizado. Obviamente, o contato direto com os fundadores também poderá ser utilizado através da aba "Fale com a gente", entretanto, para uma pesquisa rápida sobre alguma funcionalidade, esse será bem útil.



5.1.4 - Fale com a gente

Para manter uma boa gestão de relacionamento com o cliente, princípio da nossa startup, a criação desse espaço foi essencial. Não apenas para dúvidas sobre as monitorias e como elas funcionam, esse tópico é muito importante para sugestões e críticas. Dessa maneira, a Alfavest poderá sempre aprimorar o serviço e disponibilizar as ferramentas que os alunos e professores solicitarem. O foco é o bom atendimento para os consumidores, pois assim eles estarão ao lado de um site que busca um ensino de qualidade.

FALE COM A GENTE

Estrada Municipal do Campinho s/n, Lorena - SP, 12606-452

alfavestcontatos@gmail.com

+5512991315949

Nome _____ Email _____

Telefone _____ Endereço _____

Assunto _____

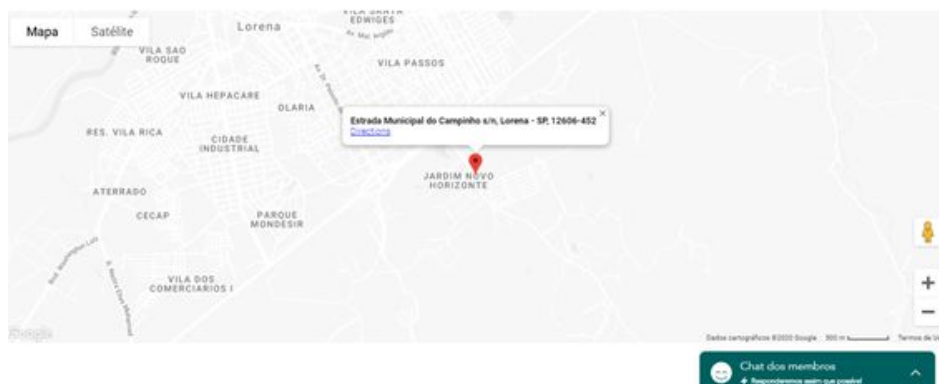
Escreva sua mensagem aqui

Enviar

Chat dos membros
+ Respostas mais rápidas

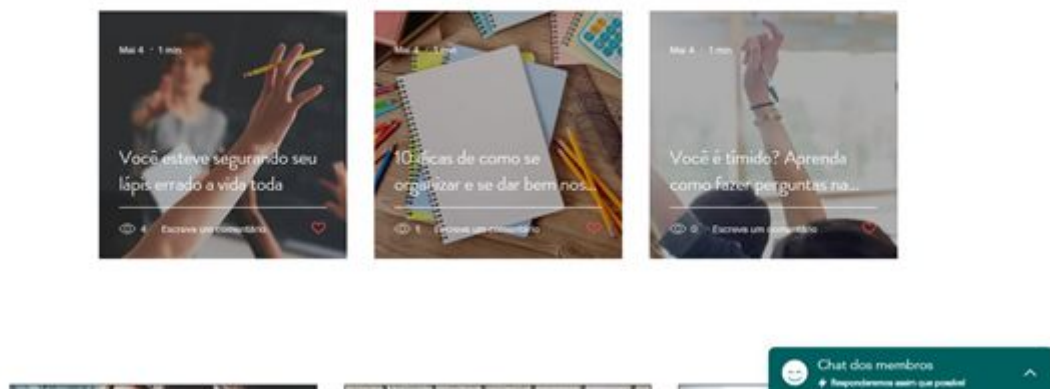
5.1.5 - Localização

Essa startup foi fundada por 6 estudantes da Escola de Engenharia de Lorena sediada na cidade de Lorena no estado de São Paulo. Por ser recém criada, ainda não existe um local físico para o trabalho. Todos os fundadores trabalham remotamente com reuniões constantes para melhoria do sistema. Como é importante identificar um local, foi decidido colocar a EEL-USP.



5.1.6 - Fóruns

Todo estudante precisa ter uma motivação na estudo para que ele seja mais produtivo. Pensando nisso, foi criado a aba “Fóruns” com postagens sobre temas relevantes em relação ao gerenciamento de estudos. Para deixar ainda mais divertido, os comentários estão ativos para que os vestibulandos consigam interagir com outros estudantes.



5.1.7 - Agende um horário

Nessa aba, o aluno poderá agendar um horário com o professor disponível para tirar dúvidas por videochamada.

5.1.8 - Matérias

A parte principal do site é a aba matérias, uma vez que nela o estudante tem acesso ao envio das dúvidas.

As matérias são divididas em áreas de conhecimentos:

- Exatas: matemática, física e química
- Humanas: história, geografia, filosofia e língua portuguesa
- Biológicas: biologia

Assim que o aluno entrar na aba de matérias e escolher a desejada, irá aparecer uma nova página com nome, e-mail e dúvida. O aluno deverá preencher esses campos e clicar em enviar. O professor é notificado por e-mail e por chat diretamente no site e haverá três possíveis tipos de respostas: em vivo gravado, vídeo ao vivo e teórica.



5.1.9 - Matérias e dúvidas consultadas

Como uma maneira de deixar o estudo do aluno mais organizado, essa aba foi elaborada para aglomerar todas as dúvidas já realizada com as respostas recebidas. Assim, o vestibulando pode retornar à dúvida sem a necessidade de fazer outra semelhante.

5.1.10 - Membros

Aqui, o aluno poderá ver as os horários reservados por ele, os textos que ele curtiu, poderá mudar as configurações de conta, as notificações e outras ferramentas.

Cada tópico mostrado acima possui uma finalidade e importância para a Startup e para os cliente.

5.2 - Preço

A partir das entrevistas realizadas com os clientes, compreendemos que nosso público está disposto a pagar pelo serviço, mas também temos pessoas em vulnerabilidade social que não possuem a renda necessária para arcar com esses custos. Desse modo, optamos pelo estabelecimento de um preço acessível que não gera prejuízo e nem muitos lucros para o negócio, sendo viável tanto para nossa startup quanto para o nosso consumidor. Além disso, com o objetivo de impactar pessoas em vulnerabilidade socioeconômica disponibilizamos acessos gratuitos mediante comprovação de renda inferior a meio salário mínimo por pessoa.

Respostas de entrevistados para a pergunta: **Por quanto você está disposto a pagar para obter o acesso ao aplicativo?**

“Acho que um valor fechado por mês acaba valendo mais a pena, ainda mais para um vestibulando que o que mais tem é dúvida.”

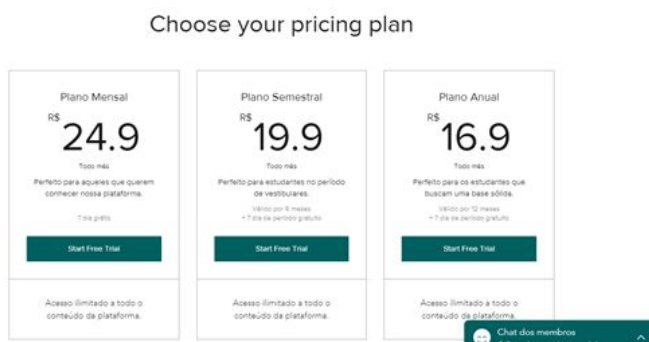
“Talvez uns 20, mas só se eu usasse bastante. Não pagaria mais que a minha Netflix.”

“Até 30 reais por mês, nada mais que isso.”

Como o cenário do Brasil é muito diverso, o preço definido para o serviço foi o mais justo possível que a Alfavest encontrou. Definiu-se três planos para que o aluno possa encontrar o mais adequado para a própria realidade financeira.

Os planos e valores são:

- Mensal: R\$ 24,90 por mês
- Semestral: R\$ 19,90 por mês
- Anual: R\$ 16,90 por mês



5.3 - Praça

De acordo com sessões de entrevistas e pesquisas de mercado elaboramos as personas da Alfavest. Temos uma persona para o perfil de estudantes de pré-vestibular que irão aderir às nossas monitorias online e para os universitários que prestaram serviço para nossa plataforma:



João

Universitário

Empresa: Estudante universitário

Idade: 21 anos

Gênero: Masculino

Educação: Ensino superior

Mídias: Instagram, Whatsapp, Facebook

Objetivos: Formar-se e receber uma renda extra pra suprir as necessidades durante a vida universitária.

Desafios: Dificuldade de conciliar a universidade com um estágio para receber um salário. Dificuldade em realizar tarefas extras pela falta de tempo durante o dia.

Como minha empresa pode ajudá-la: Fornecer uma plataforma com horário flexível de trabalho e com recompensa financeira.



Ana

Estudante Pré Vestibular

Empresa: Não trabalha

Idade: 17 anos

Gênero: Feminino

Educação: Ensino médio

Mídias: Instagram, Whatsapp, Facebook

Objetivos: Aprovação no vestibular

Desafios: Dificuldades em relação ao estudo e tirar dúvidas. Distração quando está navegando na internet. Dificuldade em sanar dúvidas em casa e com rapidez. Incapacidade de sair de casa devido a quarentena para tirar dúvidas na escola com o professor.

Como minha empresa pode ajudá-la: Fornecendo uma plataforma de monitoria de dúvidas online a qualquer momento e de qualquer matéria. O vestibulando pode escolher o melhor método para resposta, entre eles, teoria, vídeo gravado e vídeo ao vivo. Essa plataforma teria um baixo custo para acesso pensando em pessoas em vulnerabilidade social.

Pelo perfil dos nossos clientes, identificamos que a prioridade será o sistema de distribuição exclusiva sendo todas as vendas realizadas na nossa plataforma. O setor de marketing e vendas, será responsável pela realização de um planejamento estratégico para alcançar nossos perfis de clientes a partir das mídias sociais e anúncios online. Pelo fato do nosso serviço ser online, identificamos que atingiremos nossos clientes dessa forma também. O instagram atualmente é uma das maiores ferramentas para venda de produtos e serviços online. Deste modo, além do nosso site, teremos um instagram para atrair clientes.

5.4 - Promoção

Alfavest é uma plataforma de monitoria online, então para atrairmos mais clientes, precisamos estar alinhados com os períodos nos quais os alunos começam a intensificar os estudos. Nos meses de fevereiro e agosto são iniciados períodos letivos (1° e 2° semestre) e em outubro temos a intensificação dos estudos pela proximidade com os principais vestibulares do país como o ENEM (Exame Nacional do Ensino Médio).

Então nos meses de fevereiro, agosto e outubro oferecemos descontos para os planos semestrais e anuais que forem pagos à vista. Devido às ofertas promocionais, intensificaremos a divulgação do produto online, impulsionando publicações e anúncios. Além disso, também ofereceremos uma semana de teste grátis para as pessoas testarem a plataforma e aderirem aos planos.

Períodos	Promoção Programada	Promoção Programada
Fevereiro	Desconto 10% nos planos semestrais e anuais com pagamento à vista	Teste grátis por 7 dias
Agosto	Desconto 10% nos planos semestrais e anuais com pagamento à vista	Teste grátis por 7 dias
Outubro	Desconto 10% nos planos semestrais e anuais com pagamento à vista	Teste grátis por 7 dias

5.5 - Identidade Visual

A marca é formada pelas cores vermelho, preto e branco com o símbolo alfa. O símbolo alfa da marca remete a letra grega muito utilizada em matérias de cálculo, como a startup foi formada por estudantes de engenharia temos os símbolos remetendo aos fundadores. A identidade visual é utilizada no site, rede social e anúncios, mantendo as mesmas cores, padrões de tipografia e utilização das mesmas ferramentas para consolidação da marca.



6 - Estrutura Operacional

6.1 - Capacidade produtiva

É importante ter o controle da capacidade instalada da empresa, em nosso caso a capacidade depende muito do número de professores que apresentamos. Por conseguinte, é importante que, com o aumento de alunos, se estabeleçam estratégias de captação de profissionais qualificados para o atendimento da demanda. Tais estratégias podem variar de propagandas ao aumento de salário de professores, destarte ela deve sempre garantir a proporção de “X” alunos para cada professor, para que deste modo não haja filas e que a qualidade do serviço apresentado seja garantida. Essa quantidade “X” será estabelecida nos primeiros meses de funcionamento da empresa.

6.2 - Processos operacionais

A AlfaVest é primordialmente uma empresa de educação, nosso foco é em atender alunos e tirar suas dúvidas. Como uma escola nosso produto é conhecimento, nós completamos as lacunas deixadas pelas aulas que os alunos tiveram.

As atividades que a AlfaVest podem ser divididas em duas frentes:

6.2.1 - Professores

A primeira linha é a que conversa diretamente com os professores. Os processos envolvidos com um professor começam muito antes dele poder conversar com um aluno. inicialmente na durante a seleção garantimos que o candidato deve ter alguma filiação com a sua área de interesse, por exemplo, um universitário que faz química pode apenas tirar dúvidas nessa área. Caso o candidato passe pela fase de seleção ele passa por uma aula prática e, em seguida, recebe um treinamento de como se comportar em uma sessão de dúvidas. Outro ponto importante a se ressaltar é que todos os professores recebem junto com o treinamento um material online de estudo focado no vestibular, para que possa ser passado uma revisão ou passagem de exercícios.

6.2.1 - Alunos

Para garantir que os professores e alunos tenham a melhor experiência possível, o time de “sucesso do cliente” compõe a segunda frente. O sucesso do cliente foca na

personalização da aprendizagem dos alunos. O seu trabalho diário é: entender como estão os projetos dentro da plataforma, identificar suas dificuldades e pontos de melhoria, além de se preocupar com qual o próximo passo para ela se tornar maior, mais eficiente e melhor.

Faz parte também da vocação do Sucesso do Cliente ter uma facilidade de fazer amizades e ouvir verdadeiramente as dores tanto dos alunos quanto dos professores e repassar para o desenvolvimento. O time é fanático em querer resolver seus problemas e dar um jeito em qualquer obstáculo.

7 - Análise financeira

7.1 - Investimentos totais

O resumo dos investimentos totais para a startup AlfaVest estão descritos na tabela abaixo.

INVESTIMENTO TOTAL	
DESCRIÇÃO DO INVESTIMENTO	VALOR DO INVESTIMENTO
Investimentos Fixos	R\$ 5,100.00
Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 7,660.00
Capital de Giro	R\$ 3,692.25
TOTAL	R\$ 16,452.25

Para obter os investimentos totais, primeiramente foram estimados os investimentos fixos, os investimentos pré-operacionais e o cálculo do capital de giro, que podem ser analisados a seguir.

7.1.1 - Investimentos fixos

INVESTIMENTOS FIXOS				
ITEM	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	
Computador	2	R\$ 1,500.00	R\$	3,000.00
Telefone	1	R\$ 100.00	R\$	100.00
Celular	1	R\$ 1,000.00	R\$	1,000.00
Mesa	2	R\$ 200.00	R\$	400.00
Cadeiras	6	R\$ 100.00	R\$	600.00
TOTAL			R\$	5,100.00

7.1.2 - Investimentos pré-operacionais

INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS	
ITEM	VALOR
Contador	R\$ 800.00
Advogado	R\$ 800.00
Publicidade	R\$ 2,000.00
Web designer	R\$ 4,000.00
Domínio	R\$ 60.00
TOTAL	R\$ 7,660.00

7.1.3 - Capital de Giro

CÁLCULO DO CAPITAL DE GIRO			
EMPRESA:		Allinvest	
CAIXA MÍNIMO			
1º PASSO: CONTAS A RECEBER - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE VENDAS:			
PRAZO MÉDIO DE VENDAS	% DE VENDAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
A vista	61.67	1.00	0.62
A prazo	38.33	30.00	11.50
PRAZO MÉDIO DE VENDAS (DIAS) (SUBTOTAL 1)	100.00		12.12
2º PASSO: CONTAS A PAGAR - CÁLCULO DO PRAZO MÉDIO DE COMPRAS:			
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS	% DE COMPRAS	NÚMERO DE DIAS	MÉDIA PONDERADA EM DIAS
Serviço dos universitários	100.00	1.00	1.00
PRAZO MÉDIO DE COMPRAS (DIAS) (SUBTOTAL 2)	100.00		1.00
3º PASSO: ESTOQUES - ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE:			
ESTIMATIVA DO PRAZO MÉDIO DE ESTOQUE (SUBTOTAL 3)		NÚMERO DE DIAS	7.00
4º PASSO: CÁLCULO DA NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS:			
NECESSIDADE LÍQUIDA DE CAPITAL DE GIRO EM DIAS (SUBTOTAL 1 + SUBTOTAL 3 - SUBTOTAL 2)		NÚMERO DE DIAS	18.12
5º PASSO: CÁLCULO DO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO			
5.1 LEVANTAMENTOS DOS DESEMBOLSOS MENSAIS:			
Custo fixo mensal			4,966.67
Custo variável mensal			1,147.77
DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA			6,114.44
DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO (DESEMBOLSO TOTAL DA EMPRESA/30)			203.81
6º PASSO: CÁLCULO DO CAIXA MÍNIMO			
CAIXA MÍNIMO = (RESULTADO DO 4º PASSO X RESULTADO DO 5º PASSO DESEMBOLSO TOTAL DIÁRIO)			3,692.25
CAPITAL DE GIRO			
CAPITAL DE GIRO = ESTOQUE INICIAL (A) + CAIXA MÍNIMO (B)			3,692.25

7.2 - Fluxo de Caixa e Lucratividade

O fluxo de caixa e a lucratividade estimados para a criação da startup AlfaVest estão descritos na tabela abaixo.

	Ano 1			
FLUXO DE CAIXA	1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
Saldo Inicial	R\$ 0.00	-R\$ 12,214.86	-R\$ 21,058.75	-R\$ 27,588.80
Receitas	R\$ 7,857.00	R\$10,214.10	R\$13,278.33	R\$17,261.83
Despesas*	R\$20,071.86	R\$19,057.99	R\$19,808.39	R\$20,596.30
Lucro/Prejuízo	-R\$12,214.86	-R\$ 8,843.89	-R\$ 6,530.06	-R\$ 3,334.48
Acumulado	-R\$12,214.86	-R\$21,058.75	-R\$27,588.80	-R\$30,923.28
LUCRATIVIDADE	-155%	-87%	-49%	-19%

	Ano 2			
FLUXO DE CAIXA	1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
Saldo Inicial	-R\$ 30,923.28	-R\$ 29,906.52	-R\$ 23,026.33	-R\$ 8,306.51
Receitas	R\$22,440.38	R\$29,172.49	R\$37,924.24	R\$49,301.51
Despesas*	R\$21,423.62	R\$22,292.30	R\$23,204.42	R\$24,162.14
Lucro/Prejuízo	R\$ 1,016.76	R\$ 6,880.19	R\$14,719.82	R\$25,139.37
Acumulado	-R\$29,906.52	-R\$23,026.33	-R\$ 8,306.51	R\$16,832.87
LUCRATIVIDADE	5%	24%	39%	51%

	Ano 3			
FLUXO DE CAIXA	1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
Saldo Inicial	R\$ 16,832.87	R\$ 55,757.09	R\$ 112,853.01	R\$ 193,836.11
Receitas	R\$64,091.96	R\$ 83,319.55	R\$108,315.42	R\$140,810.04
Despesas*	R\$25,167.74	R\$ 26,223.63	R\$ 27,332.31	R\$ 28,496.43
Lucro/Prejuízo	R\$38,924.22	R\$ 57,095.92	R\$ 80,983.10	R\$112,313.61
Acumulado	R\$55,757.09	R\$112,853.01	R\$193,836.11	R\$306,149.73
LUCRATIVIDADE	61%	69%	75%	80%

Para obter o fluxo de caixa, primeiramente foi estimado o faturamento mensal, as receitas, as despesas, a depreciação, os custo de comercialização e a mão de obra mensal, que podem ser analisados a seguir.

7.2.1 - Faturamento mensal

ESTIMATIVA DE FATURAMENTO MENSAL			
Produto/Serviço	Quantidade estimada de vendas	Preço Unitário de Venda (R\$)	Faturamento Total (R\$)
Curso Mensal	R\$ 60.00	R\$ 24.90	R\$ 1,494.00
Curso Semestral (à vista)	R\$ 10.00	R\$ 19.40	R\$ 194.00
Curso Semestral (a prazo)	R\$ 30.00	R\$ 19.90	R\$ 597.00
Curso Anual (à vista)	R\$ 4.00	R\$ 15.90	R\$ 63.60
Curso Anual (a prazo)	R\$ 16.00	R\$ 16.90	R\$ 270.40
RECEITAS MENSAL			

7.2.2 - Receitas

RECEITAS ANUAIS				
	Ano 1			
Item/Trimestre	1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
Curso	R\$ 7,857.00	R\$10,214.10	R\$13,278.33	R\$ 17,261.83
TOTAL	R\$ 7,857.00	R\$10,214.10	R\$13,278.33	R\$17,261.83
RECEITAS ANUAIS	R\$	48,611.26		

PLANILHA DE RECEITAS				
	Ano 2			
Item/Trimestre	1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
Curso	R\$ 22,440.38	R\$29,172.49	R\$37,924.24	R\$ 49,301.51
TOTAL	R\$ 22,440.38	R\$29,172.49	R\$37,924.24	R\$49,301.51
RECEITAS ANUAIS	R\$	138,838.62		

RECEITAS ANUAIS				
	Ano 3			
Item/Trimestre	1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
Curso	R\$ 64,091.96	R\$83,319.55	R\$ 108,315.42	R\$ 140,810.04
TOTAL	R\$ 64,091.96	R\$83,319.55	R\$108,315.42	R\$140,810.04
RECEITAS ANUAIS	R\$	396,536.97		

7.2.3 - Despesas

Item/Trimestre		Ano 1			
		1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
PESSOAL (Mão de Obra)	VALOR	R\$14,293.32	R\$15,007.99	R\$15,758.39	R\$ 16,546.30
	ESCRITÓRIO (ADMINISTRATIVO)	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00
MATERIAL DE CONSUMO (MC)	INFORMÁTICA	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00
	ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 750.00	R\$ 750.00	R\$ 750.00	R\$ 750.00
SERVIÇO DE TERCEIROS (ST)	TI (ACESSO À INTERNET, NUVEM, ...)	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00
	MARKETING (PROPAGANDA, ...)	R\$ 800.00	R\$ 800.00	R\$ 800.00	R\$ 800.00
AMORTIZAÇÃO CAPITAL	VALOR	R\$ 0.00	R\$ 0.00	R\$ 0.00	R\$ 0.00
TOTAL		R\$18,343.32	R\$19,057.99	R\$19,808.39	R\$ 20,596.30
DESPESAS ANUAIS		R\$			77,806.00

Item/Trimestre		Ano 2			
		1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
PESSOAL (Mão de Obra)	VALOR	R\$ 17,373.62	R\$18,242.30	R\$19,154.42	R\$ 20,112.14
	ESCRITÓRIO (ADMINISTRATIVO)	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00
MATERIAL DE CONSUMO (MC)	INFORMÁTICA	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00
	ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 750.00	R\$ 750.00	R\$ 750.00	R\$ 750.00
SERVIÇO DE TERCEIROS (ST)	TI (ACESSO À INTERNET, NUVEM, ...)	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00
	MARKETING (PROPAGANDA, ...)	R\$ 800.00	R\$ 800.00	R\$ 800.00	R\$ 800.00
AMORTIZAÇÃO CAPITAL	VALOR	R\$ 0.00	R\$ 0.00	R\$ 0.00	R\$ 0.00
TOTAL		R\$ 21,423.62	R\$22,292.30	R\$23,204.42	R\$ 24,162.14
DESPESAS ANUAIS		R\$			91,082.47

Item/Trimestre		Ano 3			
		1º Tri	2º Tri	3º Tri	4º Tri
PESSOAL (Mão de Obra)	VALOR	R\$ 21,117.74	R\$22,173.63	R\$23,282.31	R\$ 24,446.43
	ESCRITÓRIO (ADMINISTRATIVO)	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00
MATERIAL DE CONSUMO (MC)	INFORMÁTICA	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00	R\$ 200.00
	ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 750.00	R\$ 750.00	R\$ 750.00	R\$ 750.00
SERVIÇO DE TERCEIROS (ST)	TI (ACESSO À INTERNET, NUVEM, ...)	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00	R\$ 2,100.00
	MARKETING (PROPAGANDA, ...)	R\$ 800.00	R\$ 800.00	R\$ 800.00	R\$ 800.00
AMORTIZAÇÃO CAPITAL	VALOR	R\$ 0.00	R\$ 0.00	R\$ 0.00	R\$ 0.00
TOTAL		R\$ 25,167.74	R\$26,223.63	R\$27,332.31	R\$ 28,496.43
DESPESAS ANUAIS		R\$			107,220.11

Depreciação				
item (do Investimento Fixo)	Valor (R\$)	Vida útil (anos)	ANNUAL (R\$)	Mensal (R\$)
Computador	3,000.00	5	R\$ 600.00	R\$ 50.00
Telefone	100.00	10	R\$ 10.00	R\$ 0.83
Celular	1,000.00	5	R\$ 200.00	R\$ 16.67
Mesa	400.00	10	R\$ 40.00	R\$ 3.33
Cadeiras	600.00	10	R\$ 60.00	R\$ 5.00
TOTAL			R\$ 910.00	R\$ 75.83

7.2.4 - Mão de obra mensal

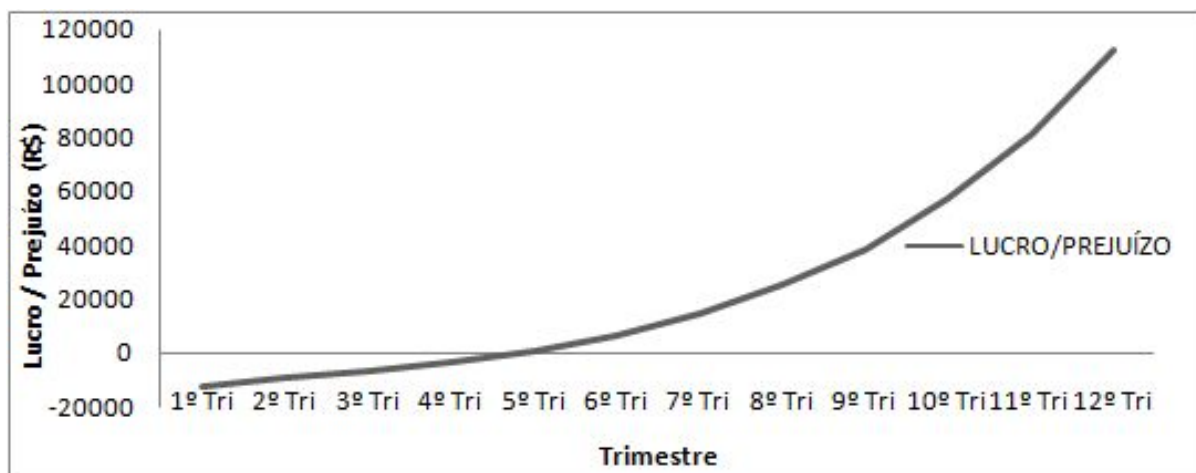
ESTIMATIVA DE MÃO DE OBRA MENSAL (Empresas Optantes pelo SIMPLES Nacional)								
Função	No. Empregados	Salário Mensal	SubTotal	FGTS (8%)	13o. Salário (Salário/12)	Abono Salarial (Salário/3)/12	Total Encargos Sociais	Total
Professores	20	100	2000	160	R\$ 166.67	R\$ 55.56	R\$ 382.22	R\$ 2,382.22
Profissional de TI	1	2000	2000	160	R\$ 166.67	R\$ 55.56	R\$ 382.22	R\$ 2,382.22
TOTAL					R\$ 333.33	R\$ 111.11	R\$ 764.44	R\$ 4,764.44

7.2.5 - Comercialização anual

ESTIMATIVA DE CUSTO DE COMERCIALIZAÇÃO ANUAL				
Item	TAXA	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Imposto Federal (Simples Nacional)	6.0%	R\$ 2,916.68	R\$ 8,330.32	R\$ 23,792.22
Imposto Estadual (ICMS)	17.0%	R\$ 8,263.91	R\$ 23,602.56	R\$ 67,411.29
Gastos com Vendas - Comissões	3.0%	R\$ 1,458.34	R\$ 4,165.16	R\$ 11,896.11
Gastos com Vendas - Publicidade	1.0%	R\$ 486.11	R\$ 1,388.39	R\$ 3,965.37
Taxa de Adm Cartão de Crédito	1.0%	R\$ 486.11	R\$ 1,388.39	R\$ 3,965.37
Outros	0%	R\$ -	R\$ -	R\$ -
TOTAL		R\$13,611.15	R\$38,874.81	R\$111,030.35

7.3 - Lucro/prejuízo em 3 anos

Para se visualizar em um aspecto mais amplo, o lucro/prejuízo da AlfaVest dos 3 primeiros anos foi representado em um gráfico.



7.4 - Possibilidades

Futuramente, poderemos adaptar a plataforma para que escolas possam utilizá-la com seus alunos, sendo este plano um novo produto da AlfaVest, exclusivo para os professores e estudantes de cada escola interagirem entre si. Dessa forma, o alcance da plataforma poderá ser ampliado e as receitas da empresa aumentarão, elevando, assim, o lucro.