

UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA
PRE 414 - PROJETO DE EMPREENDEDORISMO E
CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

PLANO DE NEGÓCIO: APLICATIVO Ei,Chefia!

VIÇOSA
MINAS GERAIS
NOVEMBRO 2017

Conteúdo

1. TÍTULO DO PROJETO	3
2. TIME DO PROJETO	3
3. OBJETIVOS	4
3.1. Que problema o projeto visa resolver (cenário)	4
3.2. Qual o produto ou serviço a ser gerado pelo projeto (descrição do produto)	4
3.3. Qual o público alvo (visão inicial do mercado alvo)	6
4. RESTRIÇÕES	6
5. ANÁLISE SETORIAL	6
5.1. Sobre a concorrência	6
5.2. Sobre os compradores	8
5.3. Sobre os fornecedores	9
5.4. Sobre os órgãos reguladores	10
6. CONCEITO PRELIMINAR DO PRODUTO	11
7. PLANO DE MARKTING	11
7.1. Missão	11
7.2. Visão	11
7.3. Valores	12
7.4. Marca	13
7.5. Objetivo de preço	13
8. ANÁLISE DE MERCADO	16
9. ANÁLISE DE S.O.W.T	17
10. CONCLUSÃO	18

1. TÍTULO DO PROJETO

Elaboração do aplicativo: Ei, Chefia!

2. TIME DO PROJETO

Nome	Brendow Roberto Rodrigues Martins
Matrícula	84966
Curso	Agronomia
Email	brendow.roberto@gmail.com
Telefone	(31) 99208-0328

Nome	Juliana Cardoso Castor
Matrícula	77370
Curso	Arquitetura e Urbanismo
Email	brendow.roberto@gmail.com
Telefone	(32) 98484-7524

Nome	Layna Santos
Matrícula	83828
Curso	Secretariado Executivo Trilíngue
Email	laynaa.santos@gmail.com
Telefone	(31) 97123-9798

Nome	Maiana Sette de Oliveira
Matrícula	72135
Curso	Agronomia
Email	maianasette@gmail.com
Telefone	(33) 98447-6522

3. OBJETIVOS

3.1. Cenário

O cenário para o aplicativo em desenvolvimento são estabelecimentos em que existem alta demanda por empregos rotativos sem vínculo com a empresa (*freelancer*), ou até mesmo o famoso “bico”. O aplicativo irá considerar a necessidade de um sistema que possibilite um ‘encontro’ virtual entre contratante e contratado, sendo o contratante proprietários de estabelecimentos que envolvem os gêneros: Bares, Restaurantes, *Pub's*, Organizadores de Festas, Lojas de venda em Varejo, ou qualquer outro tipo de negócio que envolvem os seguintes contratados: Garçom, Barman, Bartender, Segurança, Batedor de Gelo/ Descarregador, Panfleteiro, Ajudante de Cozinha, Bilheteria e Backstage.

Para fase de testes, ou *beta*, o aplicativo irá cobrir a região da cidade de Viçosa-MG. A cidade universitária, conta hoje com grande quantidade de estabelecimentos que seguem os ramos citados anteriormente. Além disso, existe uma alta oferta de pessoas que queiram trabalhar como freelancer e obter uma renda extra. Essa demanda existe tanto pelos nativos da cidade, mas principalmente pelo abundante número de universitários existentes na cidade.

O aplicativo irá sanar os problemas existentes no momento de procura tanto de contratante como contratado, que hoje é realizada na maioria das vezes via redes sociais como Facebook e grupos de WhatsApp. Esse tipo de serviço não oferece uma organização para a contratação pois não possui essa finalidade. Outro problema que o aplicativo poderia resolver, uma organização de datas e horários disponíveis para que possa contratar um serviço, além de um gerenciamento das pessoas já contactadas para trabalhar no estabelecimento. Todos esses instrumentos que estarão disponíveis no aplicativo devem com certeza ajudar a criar uma melhor logística para esse tipo de serviço.

3.2. Descrição do produto

O produto irá fornecer dois modos de acesso ao público usuário: Um tipo de acesso para empresa e outro para quem procura um *job*. Os perfis serão diferenciados e irão ofertar recursos diferenciados.

Perfil *Job*: O aplicativo utilizará os dados de algum perfil pessoal de rede social, como *Facebook* para criar seu perfil do aplicativo com base nos seus empregos anteriores e habilidades citadas, mostrando vagas que possam lhe interessar. Cada oportunidade oferecida aparecerá com mais detalhes caso o cliente se interesse, como: os requisitos da vaga, quais habilidades você tem que combinam com ela e quais pessoas da sua rede de contato já trabalharam na empresa. Se o usuário se interessar ele aceita a proposta e demonstra interesse na oferta da empresa.

Perfil *Company*: Para a empresa se cadastrar no aplicativo ela deverá fornecer algumas informações que passarão por uma análise prévia dos administradores do aplicativo antes de ficarem disponíveis para visualização. Entre essas informações estão localização, descrição do serviço oferecido, CNPJ, foto do local entre outros. Assim que a empresa for aprovada ela entra como nova oportunidade de *job* dentro do aplicativo, de acordo com as competências exigidas. Feito isso, o procedimento para a empresa se assemelha ao do usuário *job*, ela poderá navegar pelo aplicativo e tem acesso aos possíveis candidatos para a vaga e pode também manifestar interesse quando um usuário chama atenção da mesma.



Se ocorrer um *match*, ou seja, se ambos aprovarem o conteúdo descrito no perfil, o aplicativo permite que os dois conversem via chat no próprio app. Dessa forma será possível encaixar o contratado em algum horário disponível na empresa de acordo com o serviço oferecido. Assim que o contratante adequar o *freelancer* à data e horário de trabalho o aplicativo se encarregará de encaminhar essas informações para a página de gerenciamento da empresa usuária.

3.3. Público alvo

Entendendo que é preciso começar pequeno e primeiramente crescer dentro de um nicho menor para posteriormente criar estratégias de expansão, o público alvo para esse aplicativo serão empresas e comércios que procuram empregados rotativos sem vínculo (*freelancer*), e pessoas comuns que estão à procura de “bicos” para um renda extra.

4. RESTRIÇÕES

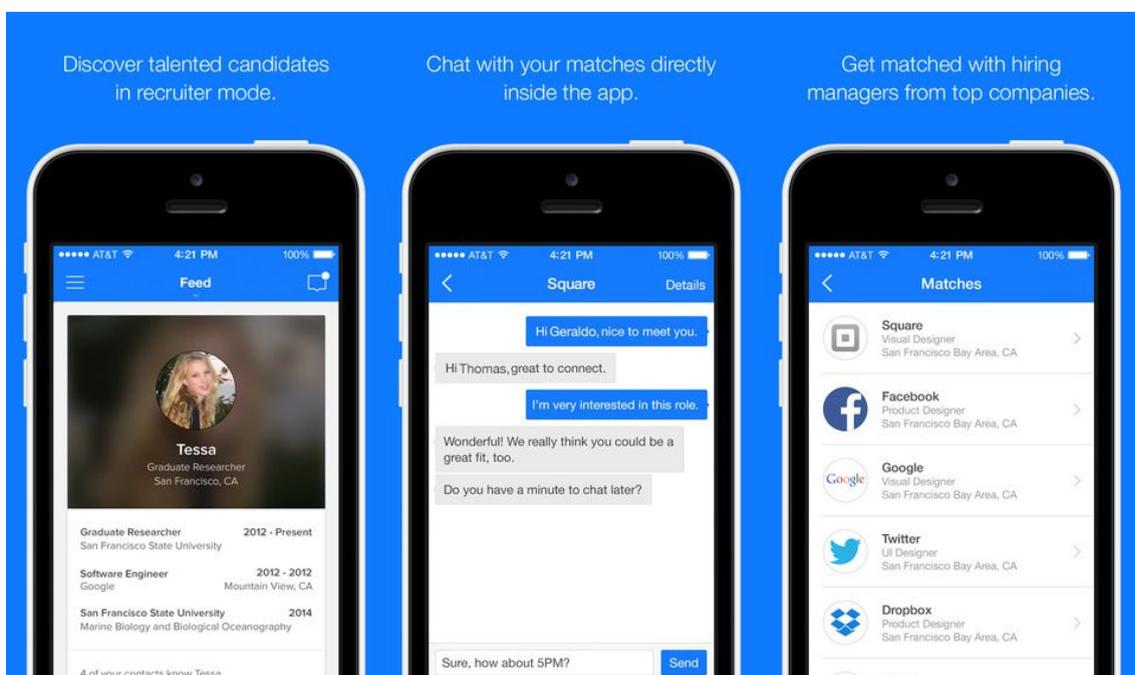
Falta de recursos financeiros para investimentos iniciais; investimentos em T.I (Tecnologia da Informação); curto prazo de execução e desenvolvimento do aplicativo; recurso humano limitado e uma equipe de cursos variados e horários diversos e previsão de formatura breve.

5. ANÁLISE SETORIAL

5.1. Concorrência

Foi feita uma análise sobre as empresas que já atuam no mercado com objetivo de compreender as linhas e características dos produtos, seus pontos fortes e fracos e sobre a possibilidade de entrada de produtos ou serviços substitutos. Assim algumas empresas que já atuam no mercado com proposta de serviço similar a nossa proposta são:

Jobr: Utilizando metodologia de funcionamento semelhante ao Tinder, os candidatos analisam vagas e deslizam para a esquerda para rejeitar ou para a direita para se candidatar ao emprego. Logando com perfil cadastrado no LinkedIn, carregar dados como currículo, experiências anteriores e áreas de interesse. Baseado nessas e em outras informações, como faixa salarial, localização, campo de atuação, formação acadêmica e outras habilidades, o Jobr busca oferecer apenas vagas relevantes para o candidato. Além de descrever o cargo e as funções e informar dados básicos como salário e localização, as vagas trazem informações da empresa, fotos do local de trabalho e 10 requisitos da vaga. Caso o empregado e a empresa demonstrem interesse mútuo os dois podem conversar em tempo real para decidir como vão manter contato. A plataforma possui site próprio para recrutadores, sendo possível também usar o Recruiter Mode no aplicativo para mobile. A seleção dos candidatos é semelhante à feita por eles, deslizando para a esquerda ou direita, rejeitar ou recrutar respectivamente, ou ainda deslizando para baixo caso achem que um candidato se encaixa melhor em outra vaga da empresa.



Freelancer.com: é a maior plataforma de interação entre profissionais autônomos e empregadores do mundo. O Freelancer.com oferece milhares de projetos e oportunidades de empresas nacionais e estrangeiras, que podem ser executados online. É possível conversar diretamente com quem anunciou o trabalho e negociar os termos ali mesmo. Além do site, os freelancers também podem contar com o aplicativo para Android e iOS. Esta chegou ao mercado brasileiro no final de 2012 e atualmente conta com 150 mil usuários cadastrados no país. Mundialmente, a plataforma está presente em mais de 240 países com a sua versão para web e acaba de alcançar a marca de 10,6 milhões de internautas.

The screenshot shows a user profile on the Freelancer.com website. The profile is for Cristina Emilia (Aishah), a Romanian freelancer based in Malaysia. Her profile includes a profile picture, a bio, and a 4.9 rating based on 59 reviews. She has a rate of \$10.00 USD per hour. Her skills are listed as Magento, Data Entry, Research, Excel, and SEO. A pie chart shows the distribution of her skills: Data Entry (23.4%), Research (11.2%), Data Processing (8.4%), Excel (2.4%), Internet Marketing (2.4%), and Other Skills (42.1%). She has completed 59 jobs and has 19 jobs in progress. The screenshot also shows a navigation menu at the top and a search bar.

Com a opção de site ou app para Android e IOS, a plataforma permite 2 tipos de usuários, o contratante e o contratado. Cadastrando o serviço desejado, sendo presencial ou não, os *freelancers*, de diversas áreas, enviam propostas para o mesmo. Entretanto, possui valores mínimos e máximos para serviços ou por hora e acréscimos de acordo com a urgência do projeto. De

acordo com feedbacks das páginas do Google Play e Apple Store mesmo disponível para download no Brasil, não possui cobertura de serviços no país e não possui português como opção de idioma, é questionado também a diferença de performance do app mobile para o site, sendo no que no app são cobradas mais taxas. O site possui conteúdos além da venda/proposta de serviços, com uma área dedicada a troca de experiências entre usuários e postagem de artigos.

Em relação ao faturamento, um levantamento realizado em parceria entre a Parallaxis Economia e Ciências de Dados e o escritório jurídico especializado em startups Perrotti e Barrueco Advogados, entre julho e outubro de 2016, aponta que o faturamento de 70% das startups no Brasil não passa de R\$ 50 mil anuais. O estudo foi feito com 120 empresas e investidores, e trata sobre o mercado brasileiro de startups. Entretanto, dependendo do segmento, esse faturamento ainda pode ser superior ao valor relatado.

A consolidação no mercado das marcas citadas é o principal ponto forte dos nossos concorrentes. E os pontos fracos dos concorrentes deles seria diferença de serviço oferecido; direcionado apenas para grandes cidades; Jobr não possui opção para android ainda.

Os serviços que podem ser substitutos por nossos serviços podem ser o uso do WhatsApp para comunicação; uso do Facebook para divulgação e procura de vagas;

5.2. Sobre os compradores

Esse tópico visa a análise de dados sobre os futuros clientes, onde foi levantados a distribuição geográfica, poder aquisitivo, sazonalidade das compras.

Nosso serviço será lançado para atender o município de Viçosa-MG, primeiramente, pois visa conectar uma demanda de funcionários *freelancer* a empresários que necessitam desses serviços.

Não há limitação de público alvo em relação ao poder aquisitivo. (essa característica pode mudar em função aos custos que venhamos a ter realização e manutenção do projeto).

Levando em consideração sazonalidade que as férias dos alunos da UFV provoca no comércio local, o mercado de contratação de *freelancers* têm uma reduzida na contratação, devido ao baixo movimento do comércio, das festas e outros, nesse período. Assim, pode ocorrer uma baixa adesão do aplicativo durante esse período.

Segundo o Cadastro Central de Empresas (IBGE 2015) no município o número de empresas atuantes foi de 2.725 unidades e o número de unidades locais foi de 2.799 unidades. O Cadastro Central de Empresas é formado por empresas e outras organizações e suas respectivas unidades locais formalmente constituídas, registradas no CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica. A construção desses dados é com base na pesquisa nas áreas de Indústria, Comércio, Construção e Serviços, e de registros administrativos, como a Relação Anual de Informações Sociais - RAIS.

Com a escassez de dados sobre números de empresas fornecedores de empregos na área de garçons, barmans, bartender (Atendente/Freestyle), segurança, batedor de gelo/Descarregador e panfleteiros, torna o levantamento de dados sobre os clientes pouco efetivo. Assim, pode-se iniciar os testes com o aplicativo com os 50 principais estabelecimentos dos principais serviços que iremos fornecer.

5.3. Sobre os fornecedores

O fornecedor é qualquer entidade, pessoa ou setor que fornece insumos (produto, serviço, tecnologia ou informação) ao processo em questão. Com nosso produto final sendo a criação de um app que conecta empresários e *freelancers*, para construção, gerenciamento e monitoramento do aplicativo faz-se necessário uma equipe de colaboradores que atuem na área de manutenção de software, de administrativo-financeiro, de comercial e

marketing. Esse serão os principais fornecedores de serviços que precisaremos realizar para uma boa execução do app.

Os serviços de manutenção de software podem ser adquiridos através da contratação de um técnico de informática. O serviço de marketing, comercial e administrativo-financeiro, pode ser feito pelos próprios membros fundadores após uma capacitação adequada para trabalhar nesses setores. O preço de pagamento pode ser por porcentagem de lucro, onde o colaborador terá participação dos lucros gerados.

Em caso de emergência, ou se um fornecedor falhar, as alternativas são a contratação temporária de um T.I. para possíveis problemas com o app.

5.4. Sobre os órgãos reguladores

No caso de startups a regulamentação brasileira ainda é falha, existem leis que estabelecem bases, como o Marco Civil da Internet, a lei do e-commerce, o Código de Defesa do Consumidor, a lei de propriedade intelectual e a lei de direito autoral, entretanto ainda existem lacunas. Outro fator que atinge as startups, é a falta de incentivos fiscais específicos e a alta tributação de eventuais ganhos num negócio bem sucedido acabam deixando investidores mais cautelosos, tanto na hora de assinar cheques quanto de escolher empreitadas.

Um estudo feito entre, a Parallaxis Economia e Ciências de Dados e o escritório jurídico especializado em startups Perrotti e Barrueco Advogados, entre julho e outubro de 2016, analisou 120 empresas e investidores sobre o mercado brasileiro de startups apresentou números e questões significativas do segmento no País. De acordo com o levantamento, 81% das startups já estão formalizadas e 89,5% já desenvolveram seu plano de negócios. Os números mostram uma grande preocupação na regularização da atividade logo no início da operação, bem como na parte estratégica. Não à toa, 42,1% das startups já estão há mais de dois anos no mercado, tendo portanto sobrevivido à crise que assolou o País.

As novas políticas de incentivo do Governo, como a Lei do Microempreendedor Individual, o Simples Nacional e o recente programa Startup Brasil, que visa proteger o investidor, são progressos que vem incentivando o surgimento de novos empresários que criam mais empregos e soluções para um país ainda carente em diversas áreas. Com isso, além de arrecadar mais impostos, o governo auxilia essa nova classe de empreendedores. Entretanto, dificuldades decorrentes de um ambiente trabalhista e tributário complexo e oneroso, ainda dificultam um maior avanço das startups nacionais. Hoje a taxa de mortalidade de startups no país é de 25% ao ano.

6. CONCEITO PRELIMINAR DO PRODUTO

O conceito preliminar do produto seria promover a maior interação entre empresa e usuário, a ideia inicial é facilitar o encontro de vagas de emprego nas áreas pré-determinadas, tais como, garçom, barman, bartender, segurança, batedor de gelo/descarregador, bilheteria. As vagas surgirão de acordo com suas habilidades e habilidades requeridas pela empresa, causando assim, o chamado “match” entre ambos. O número de habilidades pode variar de acordo com o plano escolhido pelo usuário do produto, será possível ver também o histórico de experiências no perfil do usuário, dar um “superlike” nas vagas e receber alertas de novas vagas (dependendo do plano).

7. PLANO DE MARKETING

7.1. Missão

Diminuir cada vez mais as barreiras entre empregados e empregadores, tornando o processo contratual mais simples, ágil e seguro.

7.2. Visão

Se tornar a maior rede virtual de acesso a *Jobs* rotativos e serviços não contratuais no estado de Minas Gerais nos próximos cinco anos.

7.3. Valores

Confiança, Agilidade, Praticidade, Simplicidade, Flexibilidade

7.4. Marca

A marca foi criada com intuito de chamar a atenção de todos os *stakeholders* envolvidos. A lupa com a imagem de um garçom reflete a ideia inicial do aplicativo, em que donos de bares e pub's saem em busca de pessoas com as competências necessárias para trabalharem como freelancer em seus estabelecimentos.



A logo transparece uma imagem bem despojada com cores quentes, com um termo bastante utilizado em grandes capitais para solicitar garçons em mesas de bares, o famoso “Ei, Chefia!”. A logo chama a atenção por sua clareza em passar logo de cara o conteúdo que oferece.

7.5. Objetivo de preço

Não haverá custos para que o aplicativo seja baixado da loja online para o smartphone. Ele estará disponível para download gratuitamente em todas as plataformas disponíveis.

Para a monetização do app, serão oferecidos planos semanais e mensais de oportunidades de acordo com suas competências. Estes planos poderão oferecer recursos para aumentar as chances de um usuário job ser notado por uma determinada empresa através do recurso “SuperLike”.

Levando em consideração as taxas hoje de remuneração de freelancers no município de Viçosa, um preço muito elevado sobre estes planos poderia não dar retorno ao aplicativo pela baixa adesão. Pensando nisso, os valores iniciais cobrados com seus respectivos planos serão:

Para os usuários *jobs*:

- **R\$ 4,99 = Plano Iniciante**

O usuário *job* terá acesso no prazo de uma semana à todas as oportunidades em um raio de 100 KM do seu local. Terá direito a inserir 4 (quatro) competências. Direito à três “SuperLikes”, o que confere visualização do mesmo instantaneamente pela empresa.

- **R\$ 8,99 = Plano Júnior**

O usuário *job* terá acesso no prazo de duas semanas à todas as oportunidades em um raio de 100 KM do seu local. Terá direito a inserir 5 (cinco) competências. Direito à seis “SuperLikes”, o que confere visualização do mesmo instantaneamente pela empresa.

- **R\$ 15,99 = Plano Popular**

O usuário *job* terá acesso no prazo de um mês à todas as oportunidades em um raio de 100 KM do seu local. Terá direito a inserir 7 (sete) competências. Direito à 30 “SuperLikes”, o que confere visualização do mesmo instantaneamente pela empresa.

- **R\$ 39,99 = Plano Mestre**

O usuário *job* terá acesso no prazo de três meses à todas as oportunidades em um raio de 100 KM do seu local. Terá direito a inserir 9 (nove) competências. Direito ilimitado à “SuperLikes”, o que confere visualização do mesmo instantaneamente pela empresa.

Para usuários company (Empresas contratantes):

- **R\$ 9,99 = Plano Fast**

Gerenciamento de funcionários durante UMA SEMANA. Limite de 15 contratados na planilha de controle. Limite de 5 competências requeridas. Acesso ilimitado aos usuários *job*.

- **R\$ 29,99 = Plano Filial**

Gerenciamento de funcionários durante UM MÊS. Limite de 40 contratados na planilha de controle. Limite de 9 competências requeridas. Acesso ilimitado aos usuários *job*.

- **R\$ 299,90 Plano Multi**

Gerenciamento de funcionários durante UM ANO, com todas as funções do aplicativo disponíveis, sem limitações.

As empresas podem utilizar o APP no modo gratuito, porém com as seguintes limitações:

- Acesso somente aos usuários *job* com a competência selecionada;
- Não tem direito ao gerenciamento de funcionários;
- Limitação de uma única exigência de competência

Observação: Ambos os usuários terão uma semana de teste grátis após baixar o aplicativo, com todos os recursos disponíveis.

8. ANÁLISE DE MERCADO

Com o objetivo de obter informações relacionadas ao mercado de atuação foi realizada uma pesquisa através do questionário Tyform (Figura1).

1	<input checked="" type="checkbox"/> * Sexo
2	<input checked="" type="checkbox"/> * Qual sua faixa etária?
3	<input type="checkbox"/> * Você já trabalhou como freelancer?
4	<input checked="" type="checkbox"/> * Quais desses serviços você já trabalhou?
5	<input type="checkbox"/> * Quais lugares você já trabalhou como freelancer?
6	<input checked="" type="checkbox"/> * O quanto você estaria disposto a pagar por este aplicativo?
7	<input checked="" type="checkbox"/> * Qual a probabilidade de você utilizar este aplicativo?
8	<input type="checkbox"/> * Você conhece alguma empresa semelhante ou que realiza o mesmo tipo de serviço? Se sim, qual?
9	<input checked="" type="checkbox"/> Quando você deseja trabalhar como freelancer, onde você costuma procurar vagas?

Figura 1. Perguntas do questionário de análise de mercado

Cerca de 65% do público é do sexo feminino, com idade entre 22 a 25 anos, percebe-se que a faixa etária é a comum a universitário do meio do curso para o fim, onde 45% já teve uma experiência como freelancer e 17% sendo barman, panfleteiro ou trabalho na bilheteria e 27% em outras áreas. Majoritariamente, cerca de 85%, pagariam o valor mínimo do plano, de R\$8,99 e com 75% de probabilidade média-alta de utilização do aplicativo quando o mesmo fosse lançado. Percebe-se que a maioria do público, cerca de 95%, não tem conhecimento dos aplicativos na mesma vertente e quando necessitam trabalhar como freelancer procuram amigos (70%) ou Facebook (26%).

9. ANÁLISE DE S.O.W.T

	Contribui para estratégia da sua empresa	Dificulta a estratégia da sua empresa
Aspectos internos	<p>S: Quais são os pontos fortes do seu negócio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicativo inovador no mercado; - Facilidade de uso; - Promove maior contato entre empresa e consumidor; - Flexibilidade na escolha de planos 	<p>W: Quais são os pontos fracos do seu negócio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recursos humanos limitado; - Altos custos operacionais; - Limitação de tempo; - Falta de investimento em T.I.
Aspectos externos	<p>O: Quais são as oportunidades para o seu negócio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cenário favorável; - Mercado com demanda de profissionais; - Alta oferta de serviços "Freelancer". 	<p>T: Quais são as ameaças para o seu negócio?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Outros aplicativos do ramo; - Baixa adesão do usuário; - Sazonalidade do comércio local; - Banco de dados das empresas; - Alta taxa de "mortalidade" de startups;

10. CONCLUSÃO

Apesar de considerarmos a sazonalidade de férias na cidade de Viçosa/MG um ponto prejudicial, além dos custos operacionais, entre outras possíveis ameaças. Acreditamos ser um aplicativo inovador que oferece comodidade, flexibilidade e maior interação entre consumidor e contratante, o app também possui um cenário favorável devido à maior demanda por empregos do tipo “bicos”. Além da facilidade de uso, ao assemelhar-se com outros app do mercado.