



UNIVERSIDADE FEDERAL DE VIÇOSA  
PROJETOS DE EMPREENDEDORISMO E CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS



# RELATÓRIO:

## APLICATIVO ECONOMIAQUI

Bárbara Luiza de Souza - 90947

Gabriel Werneck - 82566

João Pedro Costa e Silva - 90020

Leonardo Souza - 82027

Yago Machado Lopes Pena - 87268

VIÇOSA-MG

2019

## **Sumário**

Sumário Executivo.....	3
Análise Estratégica .....	3
Descrição do Negócio.....	5
Serviços .....	5
Plano Operacional.....	7
Equipe .....	7
Análise de mercado.....	9
Estratégia de Marketing.....	14
Plano Financeiro.....	15
Anexos.....	18

## **Sumário Executivo**

Atualmente, vive-se em uma geração altamente imediatista, que está acostumada a realizar inúmeras atividades ao mesmo tempo, de forma rápida e prática. Isso, devido aos avanços tecnológicos, que proporcionam a esses indivíduos tais privilégios, os quais são responsáveis pela redução do tempo gasto na realização de seus afazeres diários, diante da sobrecarga que acabam dispostos dia após dia.

Diante dessas características populacionais, que são principalmente observadas em regiões nas quais há grande número de jovens, como é no caso de Viçosa – MG (cidade universitária), desenvolver um aplicativo caracteriza-se uma atitude ainda mais promissora, contudo, deve-se atentar para as questões que o mesmo irá atuar e problemas que se propõe a resolver.

Partindo do pressuposto de que economia de tempo e dinheiro é algo desejado pela grande maioria dos indivíduos, sendo eles jovens ou não, e que cerca de 30% dos valores totais gastos mensalmente por eles são com a alimentação, um aplicativo que fornece dados de melhor custo-benefício para realização desse tipo de compras é uma ideia promissora e em função disso, precisa ser adequadamente analisada sob todos os âmbitos que a circundam.

Logo, neste documento, será desenvolvido um plano de negócio do aplicativo *EconomiAqui*, com a descrição de sua análise estratégica, do negócio, do serviço oferecido, do plano operacional, análise de mercado, estratégia de marketing e plano financeiro. Ao final, tem-se o Anexo I, com as imagens referentes à pesquisa de mercado realizada durante a validação do negócio.

### **Análise Estratégica**

A oportunidade de mercado a ser seguida é a constante demanda de informação rápida e prática pela população e a inexistência de uma plataforma digital na região de atuação que ofereça os recursos do *EconomiAqui*, como também a falta de tempo para pesquisa de preços em estabelecimentos e a economia em compras que é um fator determinante para a viabilização do produto.



Na principal região de atuação do aplicativo que no caso é a cidade de Viçosa MG, não existe concorrência, assim possibilitando uma margem alta de aderência da população por ser além de uma novidade também e uma ferramenta que tem grandes chances de se popularizar devido aos descontos ofertados e a praticidade.

Para uma possível expansão para outras regiões do estado e do país há aplicativos semelhantes que podem apresentar concorrência, porém nenhum dos aplicativos concorrentes analisados contém todas as ferramentas do EconomiAqui que fazem o diferencial para os clientes.

	Dados da Localização	Cupom de desconto	Notificações de promoções	Histórico de economias	Listas personalizadas
	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO
	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO
	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO

## **Descrição do Negócio**

O EconomiAqui é um aplicativo que foi desenvolvido em 2019 para satisfazer as necessidades dos consumidores de Viçosa em uma parceria com estabelecimentos como supermercados, padarias e mercearias viçosenses. O aplicativo oferece aos consumidores principalmente praticidade e formas de economia, e aos parceiros uma fonte de marketing e expansão da rede de consumidores. O aplicativo funciona da seguinte forma: Você cria sua lista de compras e poderá analisar qual será seu melhor custo benefício, com base em estabelecimentos presentes na sua região que estão cadastrados na plataforma do aplicativo. Ao fazer suas escolhas, você recebe um cupom de desconto que poderá ser utilizado no momento que suas compras forem realizadas.

Para a criação do aplicativo são exigidos conhecimento em design e desenvolvimento de software. Além disso, a criação de aplicativos utiliza tecnologias diferentes das usadas para a criação de sites. Um aplicativo de celular de pequeno porte consome de 150 a 500 horas para ser desenvolvido. Tem o custo aproximado entre R\$ 25 mil e R\$ 80 mil. Aplicativos mais complexos podem custar entre R\$ 150 mil e R\$ 300 mil. Depois de pronto, o aplicativo ainda terá outros custos: manutenção, evolução e hospedagem em um servidor. Como a criação de um aplicativo é um trabalho muito complexo, são necessários vários profissionais especializados, como: Designer, Webdesigner, Analista de Sistemas, Arquiteto de Software, Desenvolvedor/Programador, Analista de banco de dados (DBA), Analista de Testes, Gerente de Projetos ou Coordenador.

## **Serviços**

Nosso aplicativo permite que o cliente crie sua lista de compras e analise qual é seu melhor custo-benefício, com base em estabelecimentos presentes na sua região que estão cadastrados na plataforma do aplicativo. Ao fazer suas escolhas, o cliente recebe um cupom de desconto que poderá ser utilizado no momento que as compras forem realizadas.

O aplicativo funciona como uma vitrine, pois não realiza as compras, ele serve para a exposição dos produtos dos estabelecimentos cadastrados, induzindo e facilitando

a compra dos consumidores. Esse tipo de App tem total aderência com o momento que passamos atualmente, no qual as pessoas desejam realizar suas atividades da forma mais imediatista possível.

Os jovens da geração Z, nascidos no século XXI, estão começando a entrar no mercado de trabalho e, conseqüentemente, aumentando o poder de consumo. A maior participação desse público no mercado está levando a uma transformação na relação entre o e-commerce e o consumidor. O símbolo deles é o smartphone por garantir a mobilidade e agilidade que tanto almejam, uma vez que com esse recurso eles conseguem visualizar seus e-mails, entrar em suas redes sociais, se informar e comprar na hora que desejarem e aonde estiverem. O EconomiAqui, será mais uma forma de facilitar as atividades dessa geração, visto que evita o desgaste da procura de melhores preços, poupando tempo e dinheiro dos usuários.

## Plano Operacional

### - LOCALIZAÇÃO

A sede da EconomiAqui estará localizada na rua doutor Brito 276, centro de Viçosa – MG.

Por se tratar de um aplicativo, a ECONOMIAQUI não conta com uma estrutura física para receber os clientes, porém contamos com todo o aparato para oferecer um aplicativo com rapidez, comodidade e segurança aos nossos clientes.

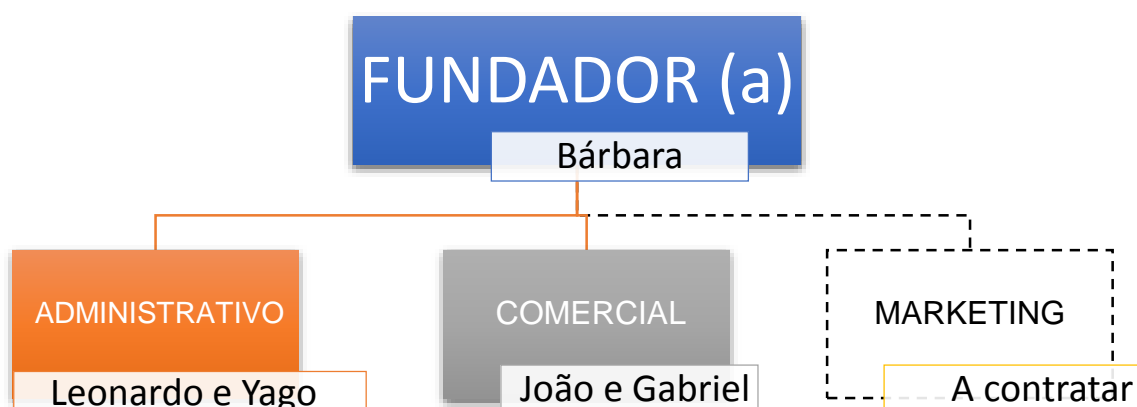
A estrutura interna é composta por uma sala com o tamanho de 20 m<sup>2</sup> onde irá comportar o nosso servidor, duas estações de trabalho para os computadores, um computador suplente.

### - CAPACIDADE PRODUTIVA

A startup ECONOMIAQUI terá a função de intermediar os parceiros com o consumidor final, ela contará com um aplicativo que apresentará capacidade de atender a demanda dos clientes, oferecendo toda a segurança, economia e praticidade.

Estaremos sempre observando o empenho do aplicativo para que não haja nenhum dano aos parceiros e clientes da ECONOMIAQUI.

## Equipe



O quadro operacional de colaboradores da EconomiAqui é formado por:

- ✓ 1 – Fundador (a);
- ✓ 4 – Co – Fundadores;

- ✓ 1 – Diretor (a) de Marketing;
- ✓ 2 - Diretor Comerciais;
- ✓ 2 – Diretor Administrativo;

- FUNDADOR (a): Bárbara Souza

- Formação: Graduada em Nutrição – UFV

Fundadora da EconomiAqui, Bárbara será responsável por todos os diretores e funcionários da startup, além de contribuir no dia a dia com a execução dos projetos, acompanhando e auxiliando nas atividades a serem executadas. Além disso, será responsável pelo recrutamento de novos talentos juntamente com os diretores administrativos.

- CO – FUNDADOR e Diretor Administrativo: Leonardo Souza e Yago Pena

- Formação: Graduando em Economia e Zootecnia – UFV

Co – fundadores da EconomiAqui, Leonardo e Yago ficarão responsáveis pelo gerenciamento da startup, como contratos, contabilidade, treinamento da equipe, recrutamento de novos membros.

- CO – FUNDADOR e Diretor Comercial: Gabriel e João Pedro Costa

- Formação: Graduando em Agronomia – UFV

Co – fundadores da EconomiAqui, Gabriel e João Pedro ficarão responsáveis por toda logística em analisarem e captarem futuros clientes, elaborar estratégia de vendas. Além disso, realizar o agendamento dos clientes e parceiros, negociando prazos e condições de pagamentos, pacotes promocionais que podem ser oferecidos.

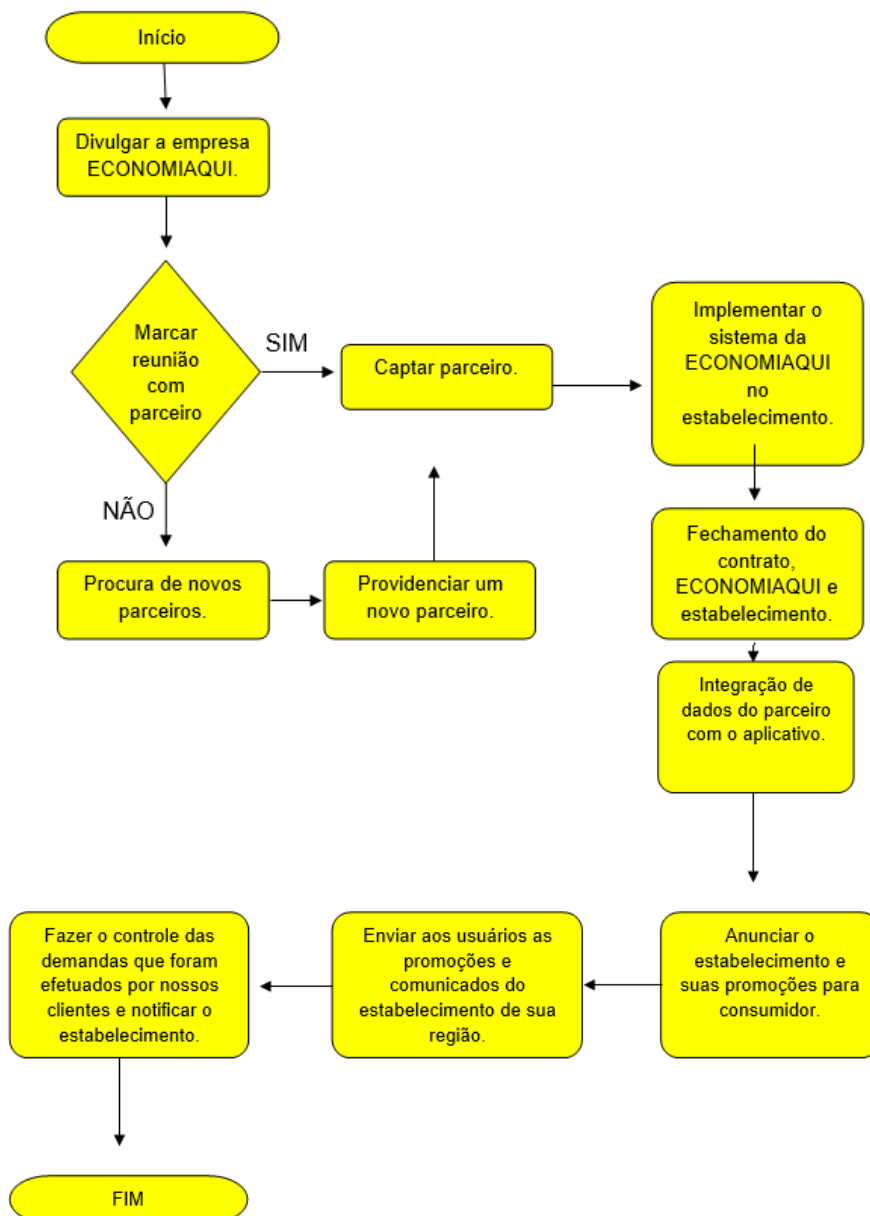
- Diretor de Marketing: A contratar

- Formação: Especialista em Marketing Digital

O diretor de Marketing será responsável por estudar o comportamento e as necessidades dos parceiros e consumidores, além de adequar às exigências dos mesmos objetivando o benefício de ambos. Além disso, elaboração de campanhas publicitárias com foco em valorizar a marca e por fim o acompanhamento no processo de negociações de futuros parceiros juntamente com EconomiAqui



## - FLUXOGRAMA



## Análise de mercado

O mercado de vendas via aplicativo móvel, ou marketplace, é atualmente um dos mercados que mais crescem no mundo, além do aumento constante de compras realizadas através dessa ferramenta, constatou-se também que o valor dos tíquete gasto em compras por meio dos dispositivos moveis estão se aproximando rapidamente aos gastos em comprar feitas através de desktops, a tendência é que valor gasto em compras via aplicativos móveis ultrapasses as realizadas em desktops até 2022. No Brasil, isso não é diferente, o mercado atualmente está muito favorável para quem está disposto em investir neste segmento, no marketplace.

O celular está monopolizando as entradas para o comércio eletrônico em todo o mundo. O eMarketer indica que as vendas por smartphones representaram mais de 25% das transações na América Latina em 2018.

O Liftoff apresenta o Relatório dos Aplicativos Móveis de Compras, o mais recente levantamento mostra que esse será o maior ano do e-commerce de todos os tempos. O relatório revela as principais tendências de comportamento de compras em dispositivos móveis. Sugere a ascensão do Mobile Window Shopping (observar lojas virtuais como vitrines de lojas físicas) na América Latina, na Ásia-Pacífico e na América do Norte. A pesquisa ainda mostra que, consumidores da “Geração Z” preferem procurar ofertas em celulares e concluir a compra na loja. Além disso, mostra que a América Latina se destaca por ter as maiores taxas de registros em aplicativos de compras, 56% dos usuários que chegam neles se cadastram.

Outro fato que se evidenciou nesse segmento de mercado é que, a tradicional “estação de compras” não existe mais, à medida que os usuários de dispositivos móveis consomem produtos o ano todo. Com um número crescente de gigantes varejistas globais estabelecendo suas próprias datas para promoções sazonais, os usuários não precisam mais do Natal ou Dia das Mães como desculpa para comprar. Agora é mais atrativo fazê-lo o ano todo. Os dados mostram que os consumidores gastam continuamente o ano todo.

Uma prova da efetividade desta estratégia são os dados apontados pelo Ebit Nielsen. Mostrou, por exemplo, que o e-commerce voltou a crescer, registrando um aumento de 12% em 2018. O Brasil alavancou a média da América Latina, que cresceu 17,9% no ano passado, em comparação com 2017. 58 milhões de usuários realizaram compras online no período analisado. Desses, 10 milhões as realizaram pela primeira vez no período.

No Brasil, em março de 2019, 61% dos usuários acessaram sites de compras por meio de smartphones, segundo pesquisa do eMarketer.

Atualmente o celular é mais utilizado do que computador para acessar internet no Brasil. Quase metade dos brasileiros que acessam a internet o fazem pelo smartphone, diz pesquisa do CGI (Comitê Gestor da Internet no Brasil). Pela primeira vez na série histórica (a pesquisa é realizada desde 2005) o uso exclusivo de celulares para acessar a web ultrapassou o uso misto (computador e smartphone). Segundo o IBGE, a penetração

de smartphones é maior que a de computadores nos lares brasileiros. Um em cada cinco domicílios brasileiros tem acesso à internet sem ter um computador.

O último estudo sobre Mobile Commerce da Criteo apontou que os aplicativos já são responsáveis, pelo menos, por 50% de todas as vendas mobile. Além disso, os aplicativos dobraram as conversões de visitas em vendas comparados com o desktop e alcançaram tickets médios mais altos por transação do que os mobile browsers e desktop

A mais recente pesquisa Panorama Mobile Time Opinion Box sobre comércio móvel no Brasil aponta que o uso do celular como ferramenta para compras de mercadorias físicas e serviços continua a avançar no país. O estudo constatou que, em três anos, a proporção de internautas brasileiros que já experimentaram o chamado comércio móvel cresceu 20 pontos percentuais, saltando de 62%, em março de 2016, para 82%, agora em março de 2019. Roupas, eletroeletrônicos e refeições são as categorias de produtos mais comprados via no Brasil.

Vendas online aumentam 23% no primeiro trimestre de 2019, afirma Compre&Confie De acordo com dados apurados pela companhia, houve aumento de 28% nas vendas online realizadas por esses dispositivos em 2018, na comparação com o ano anterior. Os dispositivos já concentram 43% do mercado, enquanto o desktop é responsável pelos demais 57%. As compras realizadas com esses dispositivos ainda têm ticket médio 17% menor do que as realizadas com PCs. No entanto, esse é um número que tende a mudar no futuro, principalmente com o aumento da confiança das operações via celular.



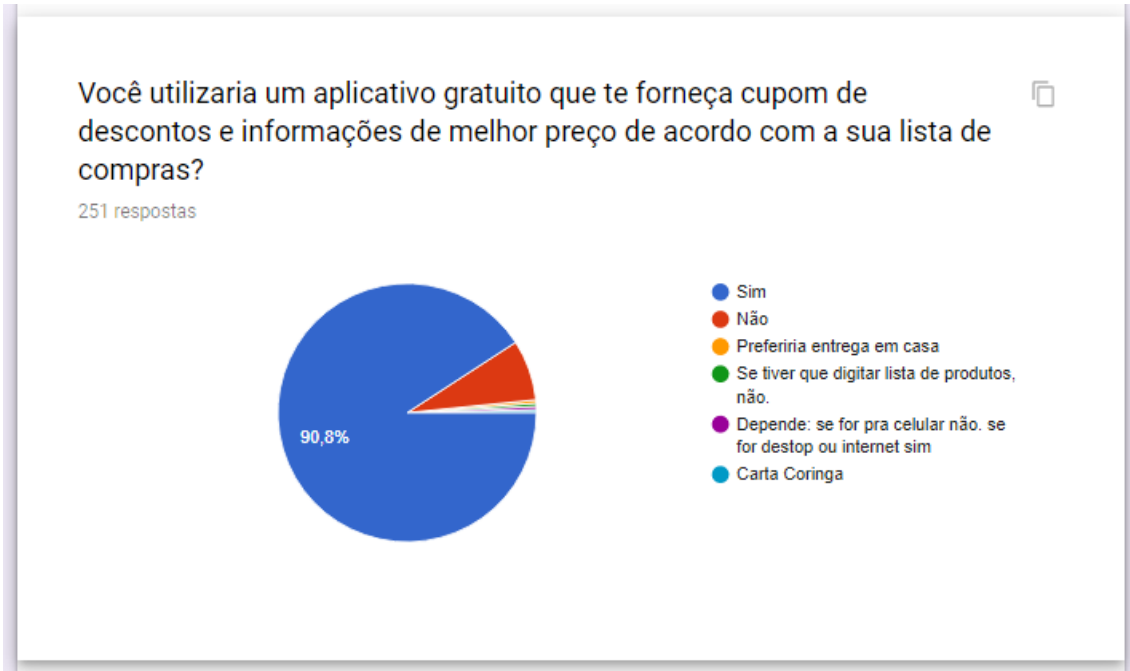
Fonte: <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/compras-realizadas-em-dispositivos-mobile-aumentam-28-em-2018-afirma-compreconfie/>

Acompanhando esse movimento, a expectativa é que as vendas totais no varejo cheguem aos US\$ 2.354 trilhões até 2022, tendo o Brasil como maior mercado na região latina.

Tendo como base os resultados apresentados sobre esse seguimento no Brasil, sabendo desta tendência positiva, e pensando em Viçosa-MG, uma cidade universitária, composta por uma geração mais jovem ( a Geração Z), surgiu a ideia de criação do aplicativo EconomiAqui. Foi detectada a oportunidade de inserção neste mercado de marketplace, visto que os aplicativos semelhantes que figuram atualmente no mercado não atendem a cidade, e nem mesmo a sua microrregião. Além do mais, a nossa proposta é um produto único, inovador, diferente dos que já operam no mercado.

Foi realizada uma pesquisa de mercado referente ao nosso aplicativo, que contou com 251 entrevistados na cidade de Viçosa-MG, o formulário continha cinco perguntas referentes ao uso de aplicativo para montar listas de compras, comparar preços e promoções, receber cupons de descontos, localizações de estabelecimentos e informações sobre o total economizado ao usar o aplicativo.

O resultado foi bastante satisfatório, onde 90,8% das pessoas disseram que usariam o nosso aplicativo, 7,6% responderam que não usariam, e o restante respondeu de forma sugestiva.



A imagem a seguir, traz uma pequena comparação dos aplicativos no mercado que identificamos como possíveis concorrentes a nível nacional.

	Dados da Localização	Cupom de desconto	Notificações de promoções	Histórico de economias	Listas personalizadas
 EconomiAqui	SIM	SIM	SIM	SIM	SIM
 Economize BR	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO
 Pinngo	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO
 Aondeconvém	SIM	NÃO	SIM	NÃO	NÃO

A proposta do EconomiAqui é entregar ao cliente, uma plataforma mais completa, fácil e prática, com uma quantidade superior de serviços em relação aos nossos prováveis concorrentes. E aos parceiros a possibilidade de elevação nas vendas, visibilidade, e crescimento.

## **Estratégia de Marketing**

O Serviço referente ao aplicativo EconomiAqui que se baseia em informação a respeito dos preços e ofertas mais baixas dos supermercados, padarias e mercearias parceiras, melhor viabilidade de compra de acordo com o local e média da lista de compras realizada e disponibilização de cupons de desconto para os usuários do aplicativo. A venda dos serviços oferecidos para o aplicativo será feita das seguintes formas:

- Para o estabelecimento parceiro:
  1. Propor a utilização do aplicativo como meio de divulgação dos produtos e ofertas.
  2. Evidenciar os benefícios para o estabelecimento em questão como por exemplo o aumento de vendas e de fluxo no mercado.
  3. Acordar o desconto oferecido para usuários do aplicativo
  
- Para os Usuários do aplicativo:
  1. Divulgação da plataforma em mídias sociais (instagram,facebook e whatsapp).
  2. Divulgação por panfletagem.
  3. Salientar os benefícios que o cliente irá usufruir tendo o aplicativo instalado em seu smartphone, como os cupons de desconto, listas personalizadas, ofertas dos estabelecimentos e valores economizados mensalmente com a utilização do aplicativo.

Para manutenção e aumento do número de pessoas que utilizarão o aplicativo o ponto principal é o histórico de economias gerado, também será uma estratégia a constante divulgação e depoimentos de clientes satisfeitos.

O público alvo será em suma os habitantes da cidade de Viçosa em geral tais como estudantes, professores e trabalhadores que no caso consolidam a grande porcentagem consumidora de serviços e produtos de supermercados ,mercearias e padarias da cidade.

## **Plano Financeiro**

O processo de criação de um novo aplicativo é um pouco demorado, assim como todo estudo que é necessário por parte dos desenvolvedores a respeito da plataforma a ser criada, e conseqüentemente do custo que esse aplicativo terá.

Nos reunimos com um desenvolvedor aqui da cidade para conversar sobre o projeto, ele achou interessante a ideia, nos animou muito quando falou que tudo que queremos que componha nosso aplicativo é possível implantar na nossa plataforma, porém, ele nos falou que para passar um orçamento ou até mesmo um estimativa de custo, precisaria estudar mais o projeto, o que demanda um tempo maior do que o que temos para a entrega deste relatório.

Face a isto, decidimos procurar informações na internet, sobre os custos para desenvolver um aplicativo como o nosso. Encontramos dois sites que fornecem orçamentos online, em ambos as opções para a criação do aplicativo foram: Compatibilidade com Android e IOS; As pessoas precisaram de um login via e-mail para acessar; Os usuários terão perfis individuais; Não haverá cobranças aos usuários via App; Integração com um sistema externo para atualizações; Interface e layout básicos e simplificados; Icone para o aplicativo. De acordo com o site “Como Criar Um App”, o custo para criação do aplicativo seria de R\$14.926,00. Segundo o site, “Quanto Custa Um Aplicativo”, o custo estimado para a criação do aplicativo é de R\$71.400,00.

← Empezar de nuevo

Como criar um App

Português

COMPARTILHE ESTE ORÇAMENTO

O total estimado para realizar o seu aplicativo

**R\$ 14926**

Ver Detalhes

Encontre os melhores desenvolvedores freelance de Aplicativos Móveis para te ajudar a realizar este projeto.

Publicar projeto na Workana

✉ f 🐦

Fonte: <https://www.comocriarumapp.com/orcamento>

← Recomeçar

Muito bem... já terminamos!

Compartilhe se desejar!

f Share In Share G Google+ 🐦 Tweet

O custo estimado da sua APP é de

**R\$ 71.400**

Editar respostas

Em YeePLY selecionamos os melhores programadores de APP's e de WEB's para o seu projeto. Publique o seu projeto em YeePLY ou veja alguns dos nossos projetos exitosos.

Crie o seu projeto

Fonte: <https://www.quantocustaumaplicativo.com/>

Nota-se que há uma grande diferença entre os dois orçamentos, isso mostra o quão complexo é a criação de um produto como este, por esse motivo é imprescindível o estudo mais aprofundado e elaborado da equipe responsável pelo projeto e do profissional responsável pela produção e programação do sistema, além disso, há a exigência de uma demanda de tempo muito elevada de ambas as partes.

Além do custo de produção do aplicativo, existem outros custos, tanto fixos, quanto variáveis para a sua manutenção. Nos custos fixos estão inseridos, por



exemplo, o aluguel do servidor, o aluguel dos espaços físicos de trabalho, salários e impostos (por exemplo, o Simples Nacional). Nos custo variáveis, podemos citar como exemplos, os dispêndios com materiais indiretos que serão consumidos, prestação de serviço de terceiros e insumos produtivos (Energia elétrica, água), transporte. Como já dito anteriormente, ainda não possuímos estas informações financeiras sobre o nosso projeto.

Dessa forma, ainda não temos o necessário para realizar uma análise financeira mais detalhada, uma análise de viabilidade do projeto contendo o investimento inicial, lucro esperado, fluxo de caixa, nem a montagem dos paybacks simples e descontado, e consequentemente, a análise da taxa interna de retorno (TIR).

#### - TRIBUTOS:

Os próximos passos financeiros para o nosso projeto serão, a elaboração de orçamentos, a busca de parceiros que estejam dispostos a investir no projeto.

A constituição jurídica da empresa será Economia Aqui LTDA, e o enquadramento tributário serão de uma empresa optante pelo SIMPLES NACIONAL (2019), com alíquota de 15,50% sobre o faturamento anual.

<b>Receita Bruta Total em 12 meses</b>	<b>Alíquota</b>	<b>Quanto descontar do valor recolhido</b>
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

## Anexos

### ANEXO I

Questionário da Pesquisa de mercado aplicado a professores e servidores da Universidade Federal de Viçosa - UFV

PERGUNTAS    RESPOSTAS    251

---

## Formulário EconomiAqui

---

Olá!

Nós somos um grupo de 5 estudantes da UFV, da disciplina PRE414 - Projetos de Empreendedorismo e Criação de Novos Negócios e estamos desenvolvendo um plano de negócio. Nosso empreendimento se chamará EconomiAqui, e a ideia é criar um App no qual os estabelecimentos (supermercados, padarias e mercearias) de Viçosa cadastram todos os seus produtos e em tempo real você poderá criar sua lista de compras e ver em qual deles ela sairá com um menor preço. Com o EconomiAqui você economiza tempo e dinheiro! Desde já, muito obrigado.

---

**Endereço de e-mail \***

Endereço de e-mail válido

Este formulário coleta endereços de e-mail. [Alterar configurações](#)

---

Dos fatores abaixo, qual(is) você leva em consideração ao realizar compras em supermercado, padaria ou mercearia? \*

- Preço
- Qualidade
- Atendimento
- Tradição
- Localização/Comodidade
- Variedade de produtos
- Outros...

Você gostaria de conhecer os produtos disponíveis e em promoção antes de ir ao estabelecimento (supermercado, padaria ou mercearia)? \*

- Sim
- Não
- Outros...

Você utilizaria um aplicativo gratuito que te forneça cupom de descontos e informações de melhor preço de acordo com a sua lista de compras? \*

- Sim
- Não
- Outros...

Você estaria disposto(a) a apresentar o cupom gerado pelo aplicativo (letras e números) no ato da compra para adquirir descontos? \*

- Sim
- Não
- Outros...

Obter informação do quanto já economizou com os cupons de desconto te motivaria a continuar usando o aplicativo? \*

- Sim
- Não
- Outros...

Além disso, gostaria de deixar alguma sugestão que considere relevante?

Texto de resposta longa

---