



## ***Capítulo 5***

---

# **PLANO DE NEGÓCIO: PERSONAL CURSOS E TREINAMENTOS LTDA.**

**DOI: 10.29327/5244036.1-5**

Aline Furtado Simões Barbosa  
Nelcilene Agostinho de Souza

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



## 1 - DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO<sup>1</sup>

### 1.1 - Qual é o negócio da empresa?

A Personal Cursos e Treinamentos Ltda. foi criada para proporcionar uma proposta personalizada de aprendizagem e qualificação, para profissionais que exercem atividades na esfera da administração pública. O negócio da empresa é ofertar Cursos de Formação Profissional EAD para líderes e gestores das organizações públicas, tendo como foco principal o “Curso de Formação Profissional EAD sobre Liderança e Oratória”, curso este que irá dispor de uma mentoria personalizada e individual, conforme o perfil de cada gestor, além disso, também serão oferecidos outros cursos avulsos com foco em planejamento estratégico e eficaz, inteligência emocional e gestão de equipes, bem como gestão da inovação e tendências tecnológicas na administração pública.

#### Missão da empresa

Promover políticas de ensino online/EAD que venham contribuir para a qualificação profissional dos servidores, bem como para a melhoria na qualidade de vida no trabalho, tendo como foco o bem-estar profissional dos agentes públicos.

#### Visão da empresa

Ser reconhecida pela excelência na efetivação de qualidade do ensino e capacitação EAD de alto nível e na valorização da gestão participativa e satisfação profissional no âmbito laboral.

#### Valores

Atuar com responsabilidade, transparência, comprometimento, ética e respeito pela diversidade humana e inovação quanto a valorização do relacionamento interpessoal.

### 1.2 - Qual o ramo do negócio?

A empresa está inserida no ramo de cursos no formato EaD, à distância, que se tratam de uma inovação no ramo da educação, e proporcionam a oferta de recursos que não serão encontrados em cursos presenciais, tais como: acesso a aparatos tecnológicos, interatividade com participantes de outras regiões e países, economia de recursos

---

<sup>1</sup> \*Trabalho produzido para obtenção de nota na disciplina Empreendedorismo em Setores Tecnológicos, do Programa de Pós-Graduação em Propriedade Intelectual e Transferência de Tecnologia para Inovação (PROFNIT), da Universidade Federal do Amapá (UNIFAP). Discentes: Aline Furtado Simões Barbosa e Nelcilene Agostinho de Souza. Professor: Dr. Robson Antonio Tavares Costa.

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

**NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.**



financeiros (geralmente são mais baratos do que os cursos tradicionais), e autonomia nos estudos (com flexibilidade de horário, uma vez que possuem aulas gravadas).

## **1.3 - Quais são os clientes? Perfil.**

Os principais clientes da Personal Cursos e Treinamentos Ltda. são aqueles responsáveis pela alta gestão de empresas e instituições públicas. São considerados potenciais clientes agentes públicos de nível intermediário que almejam ascensão profissional.

Observa-se que esses perfis de clientes necessitam se especializar/capacitar frequentemente, pois as atividades e funções que desempenham requerem uma qualificação profissional que possa gerar resultados com impactos positivos relacionados às questões como: planejamento estratégico, liderança, gestão de equipes e avaliação de desempenho. Considera-se ainda que é relevante a este perfil de cliente a expertise na promoção do bem-estar da cultura organizacional das empresas e instituições, que proporcionem a motivação e qualidade de vida no trabalho, não apenas das suas equipes, mais dos demais colaboradores que auxiliam para o bom funcionamento institucional. Esse aspecto torna-se um diferencial perfil de um gestor.

## **1.4 - Quais são as necessidades dos clientes?**

Diante dos desafios para se manter uma liderança de alto desempenho, os gestores públicos estão dispostos e sentem a necessidade de buscar uma melhor profissionalização, ou seja, precisam aumentar cada vez mais o seu nível de ensino e qualificação para dispor de uma atuação que representa habilidade e eficácia junto aos seus liderados.

Frente a essas demandas, a Personal Cursos e Treinamentos Ltda. além de representar uma formação profissional de qualidade para esses líderes de alto escalão, ainda dispõe de excelentes preços de mercado para investimento, proporcionando aos potenciais clientes, o desejo e o interesse de fazer a sua aquisição, seja por meio de um curso fechado ou de pacotes de serviços avulsos de treinamentos, que irão proporcionar um ensino-aprendizado didático e inovador para cada área de atuação, conforme o seu perfil de gestor.

Diferenciais atendidos:

- Capacitação em liderança de equipe para melhoria do relacionamento interpessoal
- Aperfeiçoamento das técnicas de falar em público.
- Customização dos serviços;
- Baixo curso de investimento.

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



- Certificação

## 1.5 - Qual será a forma de atender às necessidades dos clientes?

A Personal Cursos e Treinamentos Ltda. oferta cursos à distância, com foco nos tipos de lideranças mais comuns, que são: autocrática, democrática, liberal e motivadora, para atender as necessidades de seus clientes. Sendo possível, trabalhar estratégias pessoais de equipes, e aperfeiçoar a oratória dos gestores, recorrendo a técnicas de postura de voz, expressões faciais, gestos, movimentos, respiração, conteúdo, comunicação assertiva e storytelling (contação de histórias).

A empresa disponibiliza duas formas de investimento:

- A aquisição de uma modalidade de curso fechado;
- A aquisição de um pacote de serviços, contendo diferentes cursos do nosso portfólio de produtos.

## 2 - PLANO DE MARKETING

### 2.1 - Descrição do Produto.

A Personal Cursos e Treinamento Ltda., oferta produtos educacionais na modalidade online (à distância), de forma personalizada, considerando o perfil de cada aluno, gestor de empresa pública.

O produto principal é o “Curso de Formação Profissional EAD sobre Liderança e Oratória”, com mentoria, que consiste em 80 horas aula, que associam teorias e práticas, a partir da identificação do tipo de liderança do gestor (autocrática, democrática, liberal e motivadora). O curso é composto do **portfólio** completo de produtos, que são:

- Técnicas de gerenciamento de equipes presenciais, híbridas e virtuais, considerando o novo cenário de implementação do teletrabalho nas instituições públicas;
- Técnicas de planejamento estratégico, gestão de tempo e inteligência emocional;
- Métodos para a melhoria do relacionamento interpessoal, por meio da postura de voz, expressões faciais, gestos, movimentos, respiração e comunicação assertiva
- *Storytelling*, a arte da contação de histórias para encantar o público ouvinte.

**“Curso de Formação Profissional EAD sobre Oratória e Liderança” (com mentorias personalizadas e acompanhamentos individuais):**

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



Valor: R \$ 2.100,00 (dois mil e cem reais), por aluno.

Oferta: uma turma por mês (12 Turmas anuais).

Tempo de curso: 80 horas aulas (duas semanas) - manhã teórica e prática no período da tarde ou noite, conforme disponibilidade do aluno.

Quantitativo de alunos por turma: 10 alunos

**Portfólio com o pacote de cursos/produtos avulsos (o aluno poderá escolher quais os cursos desejam fazer e montar o seu pacote completo, nesse caso não haverá mentorias individuais):**

Valor: R\$ 800,000 (cada pacote)

Oferta: 10 pacotes por mês, cada pacote corresponderá a escolha de até quatro cursos de capacitação profissional pelo aluno.

Tempo de curso: 16 horas aulas (dois dias) - manhã teórica e prática no período da tarde

Quantitativo de alunos por pacotes fechados mensais: 10 alunos

Previsão de alunos por ano: 120 alunos, pois pretende-se ofertar e vender o total de 10 pacotes fechados por mês.

## 2.2 - Qual o diferencial, a vantagem competitiva?

O principal diferencial do produto está na personalização do curso conforme o perfil do gestor, com certificação e com valor de investimento que é bem acessível, considerando o produto completo ofertado. Além disso, há a possibilidade da aquisição de serviços avulso do portfólio de treinamentos. Outro ponto de destaque está no valor agregado ao aluno, que poderá participar das comunidades digitais da Personal Cursos e Treinamentos Ltda., disponíveis nas principais mídias digitais (Facebook, Instagram e WhatsApp), cujo objetivo é reunir os líderes e gestores que capacitados para compartilhar experiências, ideias e vivências relacionadas às questões de liderança e oratória nas organizações públicas. Um diferencial inovador que agrega gestores de diferentes lugares, nacional e internacional, em busca de objetivos em comum.

## 2.3 - Definição do preço.

A definição do preço será pela adoção considerada a mais simples e eficaz, que considera: **custos + lucro = preço de venda**. Desta maneira teremos:

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



- **“Curso de Formação Profissional EAD sobre Liderança e Oratória”:** R\$ 307,64 + R\$ 1.792,36 = R\$ 2.100,00. Considerando, custos de produtos mais despesas operacionais por aluno, sendo: R\$ 208,90 para taxa Hotmart; R\$ 5,83 para depreciação de equipamento de informática; R\$ 80,00 Técnico de suporte; R\$ 6,25 Encargos ME Ltda.; e R\$ 6,66 Contador.
- **Portfólio de serviços (avulso):** R\$ 98,94 + R\$ 701,06 = 800,00. Considerando, custos de produtos mais despesas operacionais por aluno, sendo: R\$ 80,20 para taxa Hotmart; R\$ 5,83 para depreciação de equipamento de informática; R\$ 6,25 Encargos ME Ltda.; e R\$ 6,66 Contador.

## 2.4 - Propaganda.

A estratégia de comunicação definida para atingir os potenciais clientes da empresa, será baseada na publicidade, utilizando diferentes canais para a oferta e venda do serviço personalizado. O principal meio de publicidade será a internet, via anúncios Google, de forma que se utilize tráfego pago para a página de inscrições do curso, para quando o usuário fizer buscas de pesquisas.

Haverá páginas comerciais e anúncios pagos nas mídias sociais: Instagram, Facebook e LinkedIn. E essas páginas levarão ao link de inscrições do curso.

Quando os clientes forem direcionados à página de inscrições, haverá a coleta de informações básicas para acesso, tais como: nome e e-mail. Isso gerará banco de dados de clientes, para serem encaminhados newsletters com notas sobre alguns conteúdos do curso, promoções, abertura de novas turmas, entre outros atrativos para inscrições.

## 2.5 - Escolha do ponto. Distribuição do produto.

A distribuição do produto será pela internet, via plataforma Hotmart.

A utilização do serviço de comissão da Hotmart, por assinatura, será distribuída pelas partes (produtor e Hotmart), ficando: taxa Hotmart (9,9% + 1,00), e restante produtor.

- Considera-se produtor: Personal Cursos e Treinamento Ltda., composta de dois sócios, profissionais com formação Superior em Administração e/ou correlatos;
- Cada oferta de curso terá o suporte de 3 técnicos de apoio.

O conteúdo programático e roteiro das aulas serão montados pelos produtores, para posterior gravação em estúdio alugado e edição dos vídeos para serem postados na plataforma. A montagem e submissão na plataforma também serão atribuição dos produtores.

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



Na oferta do curso, todos os envolvidos, produtores e equipe técnica de suporte, trabalharão home-office.

O contrato com os técnicos, será via MEI, com termo de compromisso para que o mesmo disponha de seu próprio equipamento para o suporte ao curso (computador e webcam) e internet, assim como pagamento de tributos. E caberá aos produtores disporem de internet própria para oferta do curso.

## 2.6 - Previsão de vendas.

A oferta do **“Curso de Formação Profissional EAD sobre Oratória e Liderança” (com mentoria individual)**, é um curso mensal, com turmas de 10 participantes. Totalizando 120 unidades de cursos vendidas anualmente.

A oferta do **Portfólio de Produtos de mentorias individuais, com atendimento de 10 alunos, por mês.** Totalizando 120 alunos atendidos ao ano.

## 3 - CONCORRÊNCIA

### 3.1 – Quem são os concorrentes mais fortes

Em função do público-alvo, os concorrentes mais fortes são a Escola Nacional de Administração Pública (ENAP), que possui uma vitrine de cursos online, com dois cursos com foco em liderança a considerar: “Liderança como Essência da Gestão”; e “A Prática Sistêmica do Gerente de Alto Desempenho”. Entretanto, nenhum dos dois cursos traz em seu conteúdo programático, uma abordagem personalizada do perfil do aluno-gestor.

Também verificam-se outras empresas/instituições com expertise e tempo de mercado, como: a Escola de Saberes, vinculada ao Instituto Legislativo Brasileiro e Senado Federal; a Fundação Getúlio Vargas (FGV); o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae); o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac); o Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), que oferecem cursos *online* com ou sem tutoria, no entanto, todas as instituições citadas acima não dispõem de um acompanhamento personalizado mediante mentorias individuais, o que é o diferencial da empresa Personal Cursos e Treinamentos Ltda., considerando as dificuldades de aprendizado de cada aluno, bem como o seu contexto para o desenvolvimento das habilidades de liderança no ambiente organizacional.

Observou-se também a variação no valor dos cursos compatíveis com a carga horária da Personal e disponíveis no mercado, sendo o valor máximo encontrado de cerca de R\$ 9.000,00 (nove mil reais), como a Insper. No

# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



entanto, nenhuma oferta como conteúdo programático, a técnica da contação de histórias como diferencial na oratória.

## 4 – INVESTIMENTOS INICIAIS (R\$ - Projeção para um ano de funcionamento 12 meses)

4.1 - Locação de estúdio com equipamentos de gravação das 10 video aulas (2 dias de gravação)	R\$ 1.400,00
4.2 - Edição de um pacote de 10 video aulas (R\$ 200,00 reais por edição)	R\$ 2.000,00
4.3 - Compra de dois equipamentos, para os produtores (computador com placa de vídeo webcam)	R\$ 7.000,00
4.4 - Despesas pré-operacionais (abertura da empresa) - ME Ltda.	R\$ 1.174,63
4.4 – Publicidade e propaganda (pacote anual de conteúdo e cinco dias de anúncios mensais pagos em cada plataforma para mídias sociais, assim como cinco dias de pagamento mensal no Ads Google)	R\$ 3.000,00
<b>TOTAL DE INVESTIMENTOS</b>	<b>R\$ 14.574,63</b>

## 5 - ANÁLISE FINANCEIRA (R\$ - Projeção para um ano de funcionamento – 12 meses)

### 5.1 - Custos dos produtos (definir o valor mensal e multiplicar por 12 meses)

a) Pagamento da assinatura Hotmart (9,9% + 1,00) por aluno (12 turmas de 10 alunos) para o <b>CURSO COMPLETO</b>	<b>R\$ 25.068,00</b>
b) Pagamento da assinatura Hotmart (9,9% + 1,00) por aluno (120 alunos) para o <b>CURSO AVULSO</b>	<b>R\$ 9.624,00</b>
c) Depreciação de equipamentos de informática (20% para cada equipamento)	R\$ 1.400,00
<b>TOTAL DE CUSTOS DE PRODUTOS</b>	<b>R\$ 36.092,00</b>

### 5.2 - Despesas operacionais (definir o valor mensal e multiplicar por 12 meses)

a) Pagamento de 3 técnicos de suporte na execução do curso (20% por turma, destinado ao pagamento): R\$ 800,00 por técnico a cada oferta de curso.	R\$ 28.800,00
b) Encargos ME Ltda.*	R\$ 1.500,00
c) Prestação de serviços (contador)	R\$ 1.600,00
<b>TOTAL DAS DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>R\$ 31.288,00</b>

### 5.3 – RECEITA DE VENDAS

a) Preço unitário de venda referente ao produto principal <b>CURSO COMPLETO</b>	R\$ 2.100,00
---	--------------



# PLANO DE NEGÓCIO SIMPLIFICADO

NOME DA EMPRESA: Personal Cursos e Treinamentos Ltda.



b) Preço unitário de venda referente ao produto principal <b>CURSO AVULSO</b>	R\$ 800,00
c) Previsão de Vendas em um ano (quantidade de 120 unidades de curso e 120 unidades de curso avulso)	120
<b>RECEITA BRUTA TOTAL (Preço Unitário X Previsão de Venda)</b>	<b>R\$ 600.000,00</b>

## 5.5 - DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS

DISCRIMINAÇÃO	VALOR
1 - Receita bruta de vendas	R\$ 600.000,00
2 - (-) Deduções da receita bruta (impostos 21%)	R\$ 126.000,00
3 - (=) Receita líquida de vendas	R\$ 474.000,00
4 - (-) Custos dos produtos vendidos (item 5.1)	<b>R\$ 36.092,00</b>
5 - (=) Margem de contribuição bruta	R\$ 437.908,00
6 - (-) Despesas operacionais	R\$ 31.288,00
7 - (=) Lucro operacional	R\$ 375.332,00
8 - (-) Imposto de renda (Lucro presumido calculado sobre a receita bruta: 1,2%)	R\$ 7.200,00
<b>9 – LUCRO LÍQUIDO DA EMPRESA EM UM ANO</b>	<b>R\$ 368.132,00</b>