

Notas do curso Engenharia de Software – 13

Disciplina: Empreendedorismo e Plano de Negócios

Data: setembro de 2009



Escola Politécnica
<http://www.poli.ufrj.br/>



Professor: Sergio Barbosa Villas-Boas (sbVB)
sbvb@sbvb.com.br

Grupos

Os estão listados abaixo grupos abaixo. O título da seção é o título do trabalho do grupo

1) Agend@ – empresa de agendamento

1.1 Pessoas

Álvaro Toussaint
Aloysio Figueiredo
Danila Fernandes
Ebenezer Curvello
Marcia Souto Leite
Renata Barbosa
Roberto Campos

1.2 Comentários & notas por item

1.2.1 Significado de existência do negócio: 9,5

O negócio faz sentido existir. A idéia fundamental é desenvolver um sistema genérico (que possa ser usado e adaptado para várias atividades), que faça a agenda para um profissional que requer agendamento (tipicamente um médico). Com um sistema desse, reduz-se a necessidade de contratação de um secretário de apoio, e aumenta-se a qualidade do serviço para quem deseja interagir com a agenda do profissional.

O fato de haver uma empresa centralizando as agendas cria um valor que somente se obtém com a centralização.

1.2.2 Oportunidade de fazer esse negócio nesse momento: 9,0

Muitos profissionais evoluídos já estão usando sistemas de informação na web para controlar a agenda junto a clientes.

1.2.3 Inovação: 9,0

Existe concorrente estabelecido, portanto o produto “puro e simples” não é inovador.

Uma inovação relevante é desenvolver o sistema em 3 camadas, o que possibilita-se a integração de web com smartphone. Outra vantagem da arquitetura proposta é a centralização dos dados de agenda, o que cria um valor único para a empresa.

1.2.4 Apresentação oral: 8,5

Gostei da busca de matéria de imprensa (revista veja), confirmando com dados a característica de crescimento da Internet.

1.2.5 Financiar Proforma statement: 7,0

Na apresentação não apresentou o fluxo de caixa projetado. Mesmo tendo feito isso nos documentos, é preciso que se faça na apresentação.

Na documentação a seção ficou demasiadamente detalhada (e.g. cola: R\$ 2,50, lápis R\$ 0,30). Há alguns aspectos interessantes no documento, como o cálculo do VPL.

Valor definido para o marketing é pequeno.

1.2.6 Comentário geral:

A proposta é viável, apesar de a janela de oportunidade estar se fechando rapidamente. É indispensável fazer um sistema realmente fácil de se usar, e que integre web e celular.

1.3 Nota (igual para todos)

8,5 (oito e cinco)

2) Boa Troca – site para trocas e doações

2.1 Pessoas

Luiz Carlos Ferreira
Leonardo Rangel Coelho
Franklin Peixoto
Gustavo Sanchez
Robson Anderson M. de S. do Carmo

2.2 Comentários & notas por item

2.2.1 Significado de existência do negócio: 7,0

Para a sociedade o site é bastante valioso, mas o empreendimento pode ser bastante arriscado se visto pela perspectiva do investidor privado. Sites de

vendas podem incorporar facilmente o conceito de trocas. A receita com propaganda pura e simplesmente é uma proposta arriscada para o investidor.

Pode ser que se consiga algum tipo de apoio institucional para manter o site com essa proposta.

2.2.2 Oportunidade de fazer esse negócio nesse momento: 6,5

O mercado de doações já não é inovador, com atores estabelecidos.

Sites de compras e trocas podem incorporar parte da finalidade de um site de doações.

2.2.3 Inovação: 6,0

Seria bom acrescentar melhorias na arquitetura de software. Porque apenas web? Porque não incorporar smartphone? Que tal a inclusão de agentes inteligentes para facilitar a busca de itens de interesse?

2.2.4 Apresentação oral: 9,0

Boa apresentação, abordando a audiência como investidores.

2.2.5 Financial Proforma statement: 8,0

Na apresentação não apresentou o fluxo de caixa projetado. Mesmo tendo feito isso nos documentos, é preciso que se faça na apresentação.

Valor definido para o marketing é bom.

2.2.6 Comentário geral:

A proposta é arriscada, mas ainda há oportunidade de se realizar esse negócio no Brasil, com a incorporação da classe C entre os usuários de web.

É indispensável fazer um sistema realmente fácil de se usar, de preferência que integre web e celular.

2.3 Nota (igual para todos)

8,0 (oito e zero)

3) SisGEAD – Sistema para Aprendizagem Colaborativa à Distância

3.1 Pessoas

Andreza Cristina Rosa da Silva
Francislene Madeira Máximo Ferreira
Izabela Salotti Braga Gago
Raphael Pereira Mascarenhas de Lima
Thiago Nunes Brandão
Wallace Reis

3.2 Comentários & notas por item

3.2.1 Significado de existência do negócio: 8,0

A idéia de se promover a educação, e de fazer um sistema para acumular e distribuir material útil para educação é basicamente uma idéia boa para a sociedade. Contudo, pela perspectiva do investidor há um certo risco de que poucas pessoas estejam dispostas a colaborar financeiramente para a manutenção do site. Pode ser que se consiga apoio institucional para uma iniciativa como essa.

3.2.2 Oportunidade de fazer esse negócio nesse momento: 9,5

O mercado está muito interessado em educação, e ainda falta muito o que fazer na produção de materiais úteis para educação na web, especialmente no Brasil.

3.2.3 Inovação: 8,5

Não creio que seus concorrentes sejam “Moodle”, por exemplo. Pelo que entendi, o negócio é fazer um site para acumular e distribuir material de interesse de educação. O Moodle é uma tecnologia que pode ser usada para dar suporte a isso, e não ele próprio um site para distribuir material.

A idéia de se colocar propaganda dentro das aulas-video dos colaboradores é interessante. Mas é preciso que se lembre da necessidade de gasto de recursos para essa finalidade (tempo, dinheiro, estrutura).

3.2.4 Apresentação oral: 8,5

Boa apresentação, abordando a audiência como investidores.

Usou bem as ferramentas de análise estratégica.

3.2.5 Financial Proforma statement: 8,0

Valor definido para o marketing é bom.

Há um valor caro para salários. Isso aumenta o risco para o investidor. Mas isso é característica do negócio proposto.

3.2.6 Comentário geral:

A proposta é um conceito inovador, que traz benefício para a sociedade, mas é um tanto arriscado se analisado pela perspectiva do investidor privado.

Com a incorporação da classe C entre os usuários de web, e a crescente valorização da educação, o empreendimento tem boas chances.

Um elemento chave é desenvolver um sistema e conteúdos realmente fácil de se usar, de forma a efetivamente criar valor para os usuários.

É preciso que se tenha um sistema eficaz para atrair anunciantes.

3.3 Nota (igual para todos)

8,0 (oito e zero)

4) IGPE – Interface Genérica para Pagamento Eletrônico

4.1 Pessoas

Adriano Rocha Campos
Anderson Moura da Silva
Bruno Araújo dos Santos
Gabriel Martinez Prata
Jaqueline Machado Figueira
Leandro Lucio Coelho

4.2 Comentários & notas por item

4.2.1 Significado de existência do negócio: 10,0

Um sistema para integrar pagamentos é altamente lucrativo, e apesar de todas as opções já existentes ainda tem muito espaço para crescer.

Existem várias inovações no cenário, sendo a mais relevante os smartphones, e ainda são muito pouco usados como meio de pagamento.

4.2.2 Oportunidade de fazer esse negócio nesse momento: 10,0

É muito oportuno fazer esse negócio agora, pois ainda não estão plenamente exploradas as possibilidades de integração de meios de pagamento com as inovações recentes do século 21. Por exemplo: os smartphones ainda não estão plenamente incorporados ao meio de pagamento.

4.2.3 Inovação: 10,0

A concorrência nesse setor será duríssima, pois já existem empresas muito sólidas estabelecidas. Mas essas empresas não exploram completamente as inovações possíveis.

Justamente por isso, a inovação proposta é muito relevante, pois incorpora todas as novidades relevantes. Mais que isso, a arquitetura do sistema permite infinita expansão, incluindo até segmentos que ainda não estão disponíveis para serem usados, mas que estarão no futuro, tal como tv digital.

4.2.4 Apresentação oral: 9,0

Boa apresentação, abordando a audiência como investidores.

Usou bem as ferramentas de análise estratégica.

4.2.5 Financial Proforma statement: 8,0

O projeto requer investimento substancial. A opção de terceirizar o data-center reduz os custos, mas traz outros problemas. Um deles é como garantir a alta confiabilidade do serviço (absolutamente necessário). Outro é que os concorrentes vão ter acesso aos dados e sistemas da empresa.

4.2.6 Comentário geral:

O projeto é de “alta adrenalina”, do tipo que tem potencial para dominar o mundo. Os competidores são empresas sólidas e muito capitalizadas. Se um projeto desse tipo efetivamente for realizado, imagino que seja feito em parceria com uma empresa já sólida no setor.

4.3 Nota (igual para todos)

9,5 (nove e cinco)

5) 2M – Mobile Marketing, marketing aproximação

5.1 Pessoas

Gabriel Dantonio
 José Martins das Chagas
 Michell Souza
 Paula Leite de Araujo
 Vanêssa Santana
 Wagner Caminha

5.2 Comentários & notas por item**5.2.1 Significado de existência do negócio: 9,0**

O marketing é uma necessidade. A idéia de se customizar o marketing, com elementos de tecnologia do século 21, e introduzindo a aproximação física é uma combinação interessante.

5.2.2 Oportunidade de fazer esse negócio nesse momento: 9,5

Com a maturidade dos dispositivos smartphome, aparece a oportunidade para esse negócio.

5.2.3 Inovação: 9,0

Já existem iniciativas de uso de marketing de aproximação. Mas ainda há muito a ser explorado, especialmente com a integração com smartphome.

5.2.4 Apresentação oral: 5,0

Evite ironia sarcástica na apresentação. Eventualmente essa linguagem pode ser considerada agressiva e ruim. Por exemplo: evite a frase “existem formas mais ecológicas de se incomodar as pessoas”. Você deseja enfatizar que seu produto tem apelo ecológico. Uma frase melhor seria: “pode-se atender a necessidade estrutural de realização de propaganda usando agredindo pouco a natureza, e de forma integrada com as expectativas do século 21”.

Outras frases a serem evitadas:

- “nosso investidor não precisa ser rico”. Substituir por “nosso plano não requer aporte demasiado grande por parte do investidor, sendo portando de alto fator custo/benefício”.
- “colar com empresa de publicidade para fazer um escambo aí . . .” (linguagem demasiadamente popular). Substituir por: “é possível, conveniente e adequado que façamos uma associação ganha-ganha com empresas de publicidade).

Outra coisa: diferencie usuário de cliente. Usuário apenas usa o sistema. Cliente paga para a empresa. Pense no Google e seu produto principal.

5.2.5 Financial Proforma statement: 8,0

É interessante a planilha que você obteve como referência para o fluxo de caixa. Eu confesso que achei complexa demais, e não entendi várias das coisas que lá estão escritas. Prefiro ter primeiro uma idéia geral mais simples do negócio, para somente depois ter uma idéia com um nível maior de detalhe.

5.2.6 Comentário geral:

O negócio em si tem várias qualidades. A apresentação oral foi muito ruim, em função da linguagem usada. Isso colaborou para abaixar a nota final.

5.3 Nota (igual para todos)

8,0 (oito e zero)

6) VPN by Mobile

6.1 Pessoas

Ana Paula Ferreira
Edgar Vaccani
Evaldo Porto
Leandro Di Lauro
Leandro Martins
Rodrigo Achilles

6.2 Comentários & notas por item

6.2.1 Significado de existência do negócio: 10,0

VPN é uma necessidade. Associar isso com tecnologia do século 21 (smartphone) é uma idéia excelente.

6.2.2 Oportunidade de fazer esse negócio nesse momento: 10,0

Com a maturidade dos dispositivos smartphone, aparece a oportunidade para esse negócio.

6.2.3 Inovação: 10,0

Associar VPN com tecnologia do século 21 (smartphone) é uma idéia excelente. Fica melhor ainda pelo fato de se introduzir um datacenter como camada intermediária. Dessa forma simplifica-se o software, aumenta-se a escalabilidade, a segurança e o controle da empresa sobre o sistema.

6.2.4 Apresentação oral: 9,0

Procure aproveitar a apresentação para enfatizar as características boas da arquitetura proposta. Por exemplo: não diga que “fazendo um software em java resolvemos as necessidades de todos os smartphones (o que não é verdade)” ao invés, diga “a concepção superior de nossa arquitetura, que tem uma camada no datacenter, simplifica a tarefa de fazer programas nativos para cada smartphone que existe e que ainda vai existir”.

6.2.5 Financial Proforma statement: 9,5

Bem feita a planilha, contendo bom gasto com marketing e fazendo a integralização dos resultados anuais após os primeiros 12 meses.

6.2.6 Comentário geral:

O negócio em si tem várias qualidades. Trata-se de negócio de TI com alta tecnologia. O fator crítico de sucesso é fazer toda a mágica efetivamente funcionar. Para jogar esse jogo de verdade, é preciso fazer algum protótipo funcionar antes de chamar o investidor.

6.3 Nota (igual para todos)

9,5 (nove e cinco)