

< Logo da empresa >

3D Fun Soluções

PLANO DE NEGÓCIOS

Endereço: Avenida Oscar Bercellos, 1977, Centro, CEP, Rio do sul

Telefone: (16) 99160-9156

Website: 3dFunSolucoes.com.br

E-mail da empresa: 3dFunSolucoes@gmail.com

Diretor: Felipe T. Greghi - Gerencia - (16) 99160-9156 - felipegreghi007@gmail.com

Diretor: Leonardo Scandura - Gestão de Tecnologia - (11) 988047727 -
leofelixscandura@gmail.com

Data: 18/07/2022

Responsável: Felipe T. Greghi - Gerencia - (16) 99160-9156 -
felipegreghi007@gmail.com

1. SUMÁRIO

1. SUMÁRIO	2
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	3
2.1 Breve descrição do negócio	3
2.2 O mercado alvo e as projeções de crescimento	3
2.3 A oportunidade e as estratégias	4
2.4 As vantagens competitivas e sustentabilidade do negócio	4
2.5 Ações para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa	4
2.6 A equipe envolvida no projeto	4
2.7 Potencial de lucratividade do negócio	5
3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
4. DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS	7
5. ANÁLISE DE MERCADO	8
6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA	10
7. ANÁLISE ESTRATÉGICA	12
8. PLANO FINANCEIRO	15
9. CRONOGRAMA	19
10. CONCLUSÃO	20
11. ANEXOS	21

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Breve descrição do negócio

Descrição da empresa

A 3D Fun é uma startup especializada na prestação de serviços para engenheiros, arquitetos e construtoras. Os seguintes serviços são oferecidos como foco:

- Criação de maquetes digitais.
- Criação de projetos reais e modelos de execução como impressões 3D ou protótipos para visualizações.

O nome se originou por trazermos soluções divertidas para nossos clientes utilizando a modelagem e impressão 3D.

A pretensão do início das atividades é para janeiro de 2023, logo após os preparativos de estrutura e planejamento acabarem. Atualmente contamos com 3 funcionários competentes em suas funções, com experiência na área e muita dedicação no que fazem. Queremos ao longo dos próximos 5 anos tornarmos referência na área em que atuamos, trazendo cada vez mais realismo ao modelo e evidenciando a personalidade de cada cliente no projeto.

Nosso objetivo é que as plantas apresentadas pelo profissional ao cliente final deixe de ser algo técnico, pois raramente o cliente irá entender, e tornar algo visual deixando mais fácil do cliente apresentar suas ideias e sugestões ao profissional responsável pela planta, conseqüentemente fechando mais projetos para a empresa que nos contratar.

Descrição dos produtos e serviços

A principais características dos nossos serviços é deixar tudo mais atraente esteticamente para o cliente que visualiza os modelos e facilitar a explicação do profissional que irá apresentá-los. Porém o objetivo principal é trazer a personalidade de cada cliente para dentro do projeto, utilizando suas referências pessoais para criar algo que gere uma experiência imersiva e satisfatória à maquete.

Tendo um atendimento personalizado a cada cliente a maquete final será única, fazendo com que o cliente se sinta especial. Vendemos também o pacote com a possibilidade de realizar alterações na maquete dentro de um prazo estipulado.

O diferencial da 3D Fun para os concorrentes é a preocupação com a identidade de cada modelo, tornando-os exclusivos.



01- exemplo de maquete 3d

2.2 O mercado alvo e as projeções de crescimento

Atuamos no mercado imobiliário e de construção civil. Segundo análise da Ademi (Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário) a estimativa é de que 2021 tenha movimentado cerca de R\$11 bilhões em vendas no Brasil, com um VGV (Valor Geral de Vendas) na faixa de R\$99 bilhões. Já no mercado de construção civil de janeiro a setembro de 2021, houve aumento de 37,6% nos lançamentos, na comparação anual, para 171.013 unidades, e 22,5% de crescimento das vendas, para 187.952 unidades, segundo levantamento da CBIC. Embora o mercado imobiliário tenha fechado o ano de 2020 com um crescimento de 32% em Salvador e de 17% na Bahia, e tenha registrado queda de 3% no primeiro semestre deste ano, as perspectivas para o segundo semestre e primeiro trimestre de 2023 são boas. Para atingir as o mercado alvo precisamos estudar e atualizar nossos conhecimentos para suprir as necessidades e tendência desse mercado que constantemente surge com novidades principalmente no design, trazendo capacitação e inovação para nossa startup.

A personalidade dos clientes que contratam nossos serviços é de serem sofisticados, buscando em nossos serviços para suprir a sua busca por estética.

Descrição da concorrência

Concorrentes :

Arquiteto de bolso - "Em apenas 2 horas e 100% online, você saberá o que cabe e combina dentro do seu orçamento. Navegue pelo seu novo ambiente, Veja em 3D Suas Combinações, Cores, Revestimentos e Móveis. Parcerias de Lojas. Satisfação Garantida."



02- Logo Concorrente 01

Gama Arquitetura - "O melhor da arquitetura agora pelo melhor preço. Somos o seu escritório de arquitetura 100% Online, atendemos todo o Brasil. Planta Humanizada. Memorial Descritivo."



03- Logo Concorrente 02

O diferencial para com os concorrentes está na preocupação com a experiência do cliente, evidenciando no projeto sua personalidade, já os concorrentes estão preocupados em entregar designs rápidos e padronizados. Já os produtos que são substitutos para tal finalidade são os móveis planejados, que são planejados individualmente e que muitas vezes não são pensados juntamente com o design e ambientação do local. Ou seja, enquanto os concorrentes oferecem rapidez nós oferecemos um atendimento totalmente personalizado.

2.3 A oportunidade e as estratégias

Pretendemos oportunizar o rápido crescimento do mercado imobiliário e de construção civil para aumentar a captação de clientes, alimentando cada vez mais nosso portfólio. Meios a serem utilizados para essa captação seriam principalmente as mídias sociais, divulgando e fazendo parceria com influenciadores locais, para gerar maior visibilidade da startup.

2.4 As vantagens competitivas e sustentabilidade do negócio

As vantagens da nossa empresa seria a facilidade e a competência em realizar o atendimento de nossos clientes e o crescimento excessivo do mercado alvo.

2.5 Ações para o alcance dos objetivos estratégicos da empresa

Lançamento da solução, apresentar a ideia para investidores e grande investimento em adsense de plataformas digitais (google, instagram, linkedin, entre outras).

2.6 A equipe envolvida no projeto

Felipe Taioque Gregghi e Leonardo Felix Scandura

Leonardo possui experiência em análise de dados, programação e redes.

Felipe possui experiência em modelagem 3D, programação, data analytics.

2.7 Potencial de lucratividade do negócio

O esperado para o retorno do investimento(roi) é cerca de 1 ano e meio, após isso o ticket médio da startup será suficiente para mantê-la funcionando com lucro médio.

3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A 3D Fun é uma startup especializada na prestação de serviços para engenheiros, arquitetos e construtoras. Os seguintes serviços são oferecidos como foco:

- Criação de maquetes digitais.
- Criação de projetos reais e modelos de execução como impressões 3D ou protótipos para visualizações.

O nome se originou por trazermos soluções divertidas para nossos clientes utilizando a modelagem e impressão 3D.

A pretensão do início das atividades é para janeiro de 2023, logo após os preparativos de estrutura e planejamento acabarem. Atualmente contamos com 3

funcionários competentes em suas funções, com experiência na área e muita dedicação no que fazem. Queremos ao longo dos próximos 5 anos tornarmos referência na área em que atuamos, trazendo cada vez mais realismo ao modelo e evidenciando a personalidade de cada cliente no projeto.

Nosso objetivo é que as plantas apresentadas pelo profissional ao cliente final deixe de ser algo técnico, pois raramente o cliente irá entender, e tornar algo visual deixando mais fácil do cliente apresentar suas ideias e sugestões ao profissional responsável pela planta, conseqüentemente fechando mais projetos para a empresa que nos contratar.

4. DESCRIÇÃO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS

Acrescentar uma experiência pessoal e estética ao projeto aumenta consideravelmente as chances do cliente aprovar a planta final da construção ou reforma, então a 3D Fun auxilia os grandes arquitetos a trazerem essa experiência ao seu cliente utilizando modelos 3D. Fechando mais projetos, aumenta o número de clientes, conseqüentemente o faturamento mensal da empresa aumenta proporcionalmente.

Tendo um atendimento personalizado a cada cliente a maquete final será única, fazendo com que o cliente se sinta especial. Contamos com um pós atendimento pronto para assegurar que todos os pedidos do cliente foram atendidos e garantir a satisfação dele com a entrega do modelo.

Apresentando o catálogo de móveis de parceiros garantimos que qualidade e sofisticação serão entregues ao cliente, além de conseguirmos direcioná-lo para o lugar certo economizando seu tempo, que seria gasto com pesquisa e procura em busca do móvel indicado.

O grande diferencial da 3D Fun é o atendimento único e personalizado, trazendo uma inovação para esse mercado alvo.

5. ANÁLISE DE MERCADO

Análise do setor

O Mercado Imobiliário de 2021 surpreendeu os mais pessimistas. O advento da tecnologia nas transações imobiliárias, que desburocratiza diversas etapas da compra, e a alta procura pela casa própria, fez com que a venda de imóveis novos registrasse um aumento de mais de 46% no primeiro semestre do ano em relação ao período anterior.

Já quando olhamos para os números de 2021 como um todo, o crescimento de vendas de novas unidades foi de quase 13%. Ambos os dados são de levantamentos realizados pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção, a CBIC.

Em partes, esse movimento era esperado, ainda com o avanço da COVID-19 pelo Brasil. "O mercado imobiliário foi o que se recuperou mais rapidamente dos reflexos da pandemia nesses quase dois anos"

Análise do mercado alvo

O público alvo é a classe média alta com renda familiar de R\$2.9 mil a 7.1mil reais com interesse em artes e estética, com estabilidade financeira e imóveis adquiridos. Para ter acesso a este público algumas estratégias foram traçadas como presença em eventos para lançamentos de projetos imobiliários com intuito de captar clientes, criação do portfólio digital, divulgação em redes sociais e parceria com lojas e fabricantes de móveis.

Perfis:

- Perfil, homem e mulheres que gostariam de reformar ou construir com grande personalidade.
- Motivação, ter experiência e um lugar que será unico.

Forças:

Ótimo time de Desenvolvedores

Ótimo time de Marketing

Ideia de mercado Inexplorada

Fraquezas:

Tempo de projeto ser superior aos concorrentes

Oportunidades:

Área em constante crescimento

Networking

Ameaças:

Concorrência selvagem

6. ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Percepção do mercado em relação aos seus concorrentes

Arquiteto de bolso - "Em apenas 2 horas e 100% online, você saberá o que cabe e combina dentro do seu orçamento. Navegue pelo seu novo ambiente, Veja em 3D Suas Combinações, Cores, Revestimentos e Móveis. Parcerias de Lojas. Satisfação Garantida."

Gama Arquitetura - "O melhor da arquitetura agora pelo melhor preço. Somos o seu escritório de arquitetura 100% Online, atendemos todo o Brasil. Planta Humanizada. Memorial Descritivo."

Todos esses concorrentes vendem pacotes por cômodo, com determinado número de horas limites e atendimento online via chat. Usando biblioteca de Assets prontas e com projetos pré moldados. Sites Web pouco trabalhados e nada objetivos. Nenhum tipo de pacote com pós-venda caso o cliente quisesse mudar algo do modelo posteriormente.

Análise operacional dos concorrentes atuais

Empresas consolidadas no mercado, tem alto custo com mão de obra e baixo custo com manufatura, existe um grande déficit de mão de obra qualificada nessa área e todos os concorrentes prezam por entregas rápidas e poucas horas dedicadas a cada projeto. Pouca divulgação em meios de comunicação. Utilização de eventos gratuitos sobre modelagem para a captação de possíveis funcionários.

Análise de futuros concorrentes/ barreiras de entrada

O maior concorrente indireto são as fabricantes de móveis planejados, que suprem a necessidade de um móvel feito sob medida, mas não leva em consideração o planejamento do ambiente como um todo e nenhum toque pessoal do cliente.

Algumas barreiras de entrada para novos concorrentes são :

- Alta disponibilidade de tempo
- Conhecimento específico
- Desenvolvimento em softwares específicos
- Dificuldade em realizar marketing

7. ANÁLISE ESTRATÉGICA

A startup 3D Fun tem como ideal deixar o processo de construção e reforma com mais estética tornando mais fácil do cliente compreender o que está sendo entregue a ele, e facilitar a demonstração de suas ideias.

A comunicação da startup com o cliente será feita através das redes sociais, utilizando o facebook, instagram, linkedin e youtube, além disso vai ter um canal de atendimento no próprio site da 3D Fun para que o público possa entrar em contato com a equipe que ficará responsável pelo atendimento, e visualizar nosso portfólio.

A distribuição e divulgação de nossos serviços, além das plataformas digitais, também será feita através de parcerias com escritórios de arquitetura, divulgação em sindicatos ligados ao mercado imobiliário como o sinduscon - (Sindicato da Indústria da Construção) e durante a realização de algum projeto divulgaremos os resultados caso o cliente concorde.

produto

Buscaremos conhecimento e aprimoramento para que nossos serviços fiquem cada vez mais especializados, além de sempre cobrar um preço justo pelo nosso trabalho.

preço

Com relação a preço cada cliente terá um valor definido pelo tamanho do projeto e das horas gastas pelo profissional no atendimento, os descontos serão disponibilizados para o cliente que quiser trabalhar em vários ambientes, quanto maior o número de ambientes maior o desconto.

promoção/ comunicação

Promoções direcionadas para os eventos de lançamentos, com intuito de atrair novos clientes.

clientes

Os clientes serão captados por meio de propagandas direcionadas, rede de network, parcerias com empresas já consolidadas com o mesmo mercado alvo, traçando um perfil econômico e frequentando meios onde nossos serviços são necessários. O responsável por fazer essa prospecção de clientes será nosso setor de vendas.

os veículos disponíveis para nossos clientes nos contactar serão :

- Redes sociais (facebook, instagram, whatsapp, linkedin)
- Website
- E-mai
- Visita pessoal

pesquisa e desenvolvimento

Nossa equipe de desenvolvimento utiliza softwares para desenvolver esse modelo, para que o cliente tenha uma experiência personalizada ele passará por várias etapas durante o atendimento :

- **Primeira etapa** : Conversa técnica com o cliente, para entender o que ele necessita além da planta que já foi feita pelo profissional competente.
- **Segunda etapa** : Conversa para alinhar com o cliente alguns toques pessoais que ele deseja incluir assim como cores, estilos, hobbies, entre outros.
- **Terceira etapa** : Apresentação do projeto ao cliente para obter a confirmação, se necessário, fazendo alterações posteriores.
- **Quarta etapa** : Já no pós venda, assegurar que todos os pedidos do cliente foram atendidos e garantir a satisfação dele com a entrega do modelo.

INFRA-ESTRUTURA

Será necessário um espaço não muito grande porém com uma decoração que evidencie a personalidade da startup com bastante sofisticação, para dar ao cliente confiança em nosso trabalho. Quanto à localização estaríamos junto ao nosso público alvo em um bairro de classe média-alta.

PRODUÇÃO

A equipe de desenvolvimento cumprirá todos os passos do atendimento, e logo em seguida começará a desenvolver o modelo do cliente com toda dedicação e atenção aos detalhes pedidos por tal. Contamos com software de terceiros para que essa produção seja possível, então a equipe está bem capacitada e familiarizada com esta plataforma.

CONTROLE DE QUALIDADE

Todos os projetos serão supervisionados pelo gestor da equipe, somente sendo entregue ao cliente após sua aprovação.

PARCEIROS

As parcerias chave são os escritórios de arquitetura já consolidados no mercado, grandes construtoras, escritório de corretores e imobiliárias, todas elas estando ligadas ao nosso mercado alvo.

SERVIÇOS

A equipe de pós-venda ficará responsável por assegurar que todos os pedidos do cliente foram atendidos e garantir a satisfação dele com a entrega do modelo, se houver alguma alteração o modelo será encaminhado à equipe de desenvolvimento para realizar as mudanças necessárias.

10. ANEXOS

Site Tarjab

Disponível em:

<https://www.tarjab.com.br/blog/mercado-imobiliario/as-5-principais-tendencias-do-mercado-imobiliario-para-2022/>

Site Yahoo Finanças

Disponível em:

<https://br.financas.yahoo.com/noticias/metade-da-populacao-continuara-a-ser-classes-d-e-e-no-brasil-ate-2024-190458975.html/>

Site Info Money

Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/tudo-sobre/mercado-imobiliario/>

Currículo online

Currículo LinkedIn Felipe T. Greggi:

Disponível em: <https://www.linkedin.com/in/felipe-greggi-00462520a/>

Currículo LinkedIn Leonardo Felix Scandura:

Disponível em: <https://www.linkedin.com/in/leonardo-felix-scandura-7776b41a2/>