



FRANQUIA DIGITAL



# PLANO DE NEGÓCIOS

O Negócio.....	3
Dados da Empresa.....	3
Definição do Negócio.....	3
Fonte de receita.....	3
Visão.....	4
Missão.....	4
Valores.....	4
Análise S.W.O.T.....	5
Ambiente Externo.....	5
Ambiente Interno.....	6
Estrutura física necessária.....	7
Recursos tecnológicos.....	8
O mercado.....	9
As Finanças.....	11
Público Alvo.....	14
Diferenciais competitivos.....	15
Publicidade.....	16
Cronograma.....	17

# O Negócio

---

## Dados da Empresa :

Razão Social : **André Queiroz Santos Publicidade ME**

CNPJ : 13.276.033/0001-00

Endereço : AV. Cula Mangabeira, 210 Sala 308 – Montes Claros - MG

Telefone : 38 99173-6049

Email : [Suporte@franquiadigital.net](mailto:Suporte@franquiadigital.net)

## Definição do Negócio

A Cursos Mania é uma empresa que comercializa cursos virtuais através de sua plataforma com recursos profissionais e que dispõe de um acervo de cursos com licença para venda dos mesmos dentro da plataforma durante o período de vigência do contrato.

## São as principais fontes de receita da plataforma Cursos Mania:

- ✚ **Venda de Cursos Virtuais inclusos:** São mais de 200 cursos inicialmente disponibilizados para venda virtual dentro da plataforma própria de cursos que é personalizada com a logomarca e domínio do franqueado e também integrada a sua conta de pagamento onde 100% das vendas realizadas através da mesma é do franqueado, sem pagamento de comissões e nem mensalidades, tendo apenas o custo de manutenção anual.
- ✚ **Venda de seus próprios cursos:** A plataforma disponibiliza os recursos necessários para que o franqueado disponibilize seus cursos e de terceiros com a devida autorização dos mesmos dentro de sua plataforma podendo vende-los conforme desejar.
- ✚ **Venda de Certificado:** A plataforma possibilita a cobrança pela emissão de cada certificado solicitado e gerado automaticamente após conclusão do curso pelo aluno, sendo assim além dos valores obtidos com a venda dos cursos terá também ganhos com o pagamento da taxa de emissão do certificado para cada curso vendido e concluído.

## Missão

Levar a toda população utilizando o alcance da internet, aprendizagem através de cursos virtuais, com conteúdo objetivo e que possibilite o conhecimento e a certificação para suas necessidades pessoais e profissionais.

## Visão

Ser a empresa com a maior variedade em cursos virtuais, destacando-se pela entrega de resultados e inovação constante

## Valores

Resultados, Inovação, Conhecimento, Tecnologia, Respeito.

# Análise SWOT

## Ambiente Externo

Oportunidades	Ameaças
<p><b>1. Ambiente propício.</b> Mais de 130 milhões de brasileiros estão conectados a internet, e a web influencia diretamente no cotidiano das pessoas em todos os aspectos, principalmente no fator consumo. O mercado EAD cresce de forma acelerada, um estudo aponta que em 2023 teremos mais pessoas estudando em cursos virtuais do que em cursos presenciais.</p>	<p><b>1. Concorrência.</b> Embora o mercado é amplo, e o Brasil hoje é uma das Potencias mundiais, o número de empresas que oferecem cursos digitais também cresce a cada dia. É fundamental que o franqueado siga rigorosamente a metodologia desenvolvida pela franqueadora para ser percebida com diferencias e atingir resultados de alta performance.</p>
<p><b>2. Comportamento de compras.</b> o EAD no Brasil, hoje, representa uma área extremamente fértil e em expansão. Ainda segundo o CENSO, no último ano, o número de alunos matriculados nesse mercado <b>creceu 7,2%. Este comportamento vem aumentando a cada ano.</b></p>	<p><b>2. Cenário em constante mutação.</b> Hoje em dia estima-se que a cada 18 meses a vida humana é alterada pelo digital, com as mudanças rápidas de cenário, é fundamental que o franqueado acompanhe essa evolução e que adote o modelo de educação continuada estabelecido pela franqueadora, para se reciclar para não se tornar obsoleto.</p>
<p><b>3. Experiência.</b> A rotina é corrida para praticamente todo mundo hoje, certo? Especialmente em cidades grandes, nas quais temos que lidar não só com a distância, mas o trânsito na hora de se deslocar de uma parte para a outra. Imagine então a oportunidade de estudar diretamente de casa, no seu tempo livre. Isso é um outro fator importantíssimo que ajudou a impulsionar o EAD no Brasil.</p>	<p><b>3. Investimento contínuo em publicidade.</b> O investimento em marketing para captação de novos alunos é essencial para esse tipo de negócio, o marketing deve ser contínuo para que haja o sucesso.</p>

# Análise SWOT



## Ambiente Interno

Forças	Fraquezas
<p><b>1. Baixo custo de operação.</b> Nosso modelo de negócio permite que os nossos custos de operação sejam menores pois não necessita de funcionários e nem de grande estrutura física pois todo o processo de venda é feito de forma automatizado e online Isso é muito importante se você levar em consideração que o capital de giro é um dos principais motivos do fechamento pré-maturo de novos negócios.</p>	<p><b>1. Atualização de conteúdo.</b> Para esse modelo de negócio, é importante está sempre em busca de cursos com conteúdo atualizado e novidades. É fundamental que o franqueado foque em atingir o público alvo correto, maximizar os resultados e garantir uma boa taxa de conversão.</p>
<p><b>2. Fácil contratação de mão de obra.</b> Nosso modelo de negócio não exige mão de obra técnica especializada pois oferecemos o suporte técnico necessário na plataforma e disponibilizamos um acervo de cursos para que já possa iniciar sua entrada no mercado, tendo também caso queira um investimento baixo para disponibilizar novos cursos pois qualquer pessoa pode através de seu conhecimento transforma-lo em um curso virtual e disponibilizado na plataforma.</p>	<p><b>2. Franqueado Operador.</b> É fundamental o envolvimento intenso, direto e constante do franqueado em seu negócio. E essa presença deve ser 100% pró-ativa e nunca passiva diante dos obstáculos.</p>

# **Estrutura Física Necessária**

---

## Recursos para instalação da unidade Home Office

-  1 computadores desktop ou notebook
-  Internet de qualidade

# Recursos Tecnológicos Necessários

## Descrição dos recursos humanos para a operação em home office

### Gestor (franqueado)

- ✓ Atribuições – Tenha facilidade e clareza para se comunicar, pois é ele quem lidará com os seus clientes, além disso, é importante que tenha “tino comercial”, ou seja, saiba como lidar com o comércio, desde a divulgação dos produtos. Ter iniciativa para buscar conhecimentos em marketing digital e poder promover melhor a venda de seus produtos dentro das mídias digitais.

## Itens essenciais para executar a operação da unidade

**Site** – Será fornecida uma plataforma completa individual, sendo o site personalizado E hospedado em um servidor também individual da franqueadora e registrado como um domínio próprio escolhido pelo franqueado, como no exemplo: **www.seusitedecursos.com.br**

**E-mail** – Será fornecido pela franqueadora 1 conta de e-mail para a unidade de negócio

**Whatsapp** - O franqueado deverá criar uma conta no whatsapp com o nome da marca / unidade

**Acervo de mídias** – A franqueadora disponibilizará um acervo de conteúdo para auxílio no marketing digital da franqueada nas redes sociais.

**Área do cliente** – Espaço onde o franqueado poderá criar tickets de atendimento para os departamentos de suporte técnico e financeiro da franqueadora, gerenciar suas faturas, solicitar orçamentos e atualizações entre outros.

**Blog** – Encontrar dicas passo a passo de como executar tarefas essenciais para operação de sua plataforma e negócio digital como um todo.

**Painel administrativo** – Para gerenciamento completo de todos os recursos de sua plataforma, gerencie cursos, alunos, matrículas e certificados, personalize seu site, confira relatórios, gerencie seus usuários administrativo, gerencie seus banners e muito mais de forma fácil e rápida.

**Tutorial e treinamento** – Um tutorial completo e passo a passo para aprender usar de maneira fácil e intuitiva todos os recursos de sua plataforma e se ainda restar dúvidas o nosso suporte técnico estará a disposição.

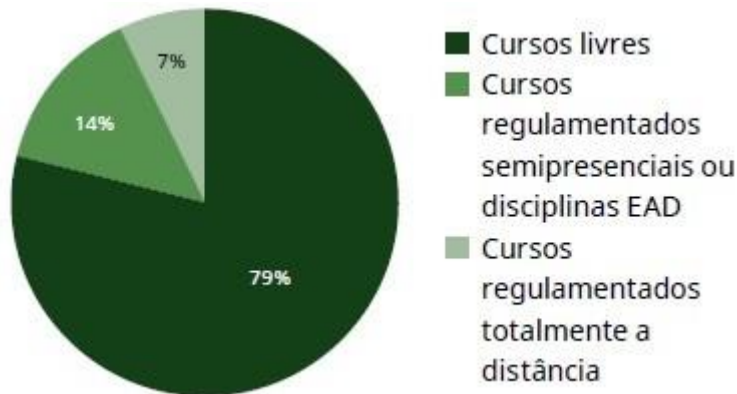


# Finanças

## Investimento

De acordo com o último Censo de **Mercado EAD**, os cursos livres foram os mais comercializados, com um total de 79. Logo em seguida temos os cursos regulamentados semipresenciais ou disciplinas EAD, que somaram 14%, além de 7% cursos regulamentados totalmente a distância.

Confira os dados percentuais no gráfico a seguir:



## #Matrículas

Com relação ao número total de matrículas, podemos dizer que são números surpreendentes. Só em 2014, os cursos EAD somaram 3.868.706 novas matrículas, sendo (75%) nos cursos livres.

Podemos melhor visualizar esses resultados a partir do gráfico abaixo:

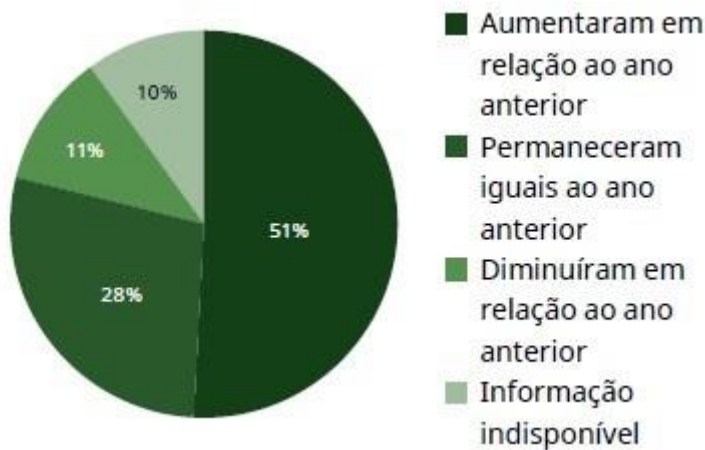


# Finanças

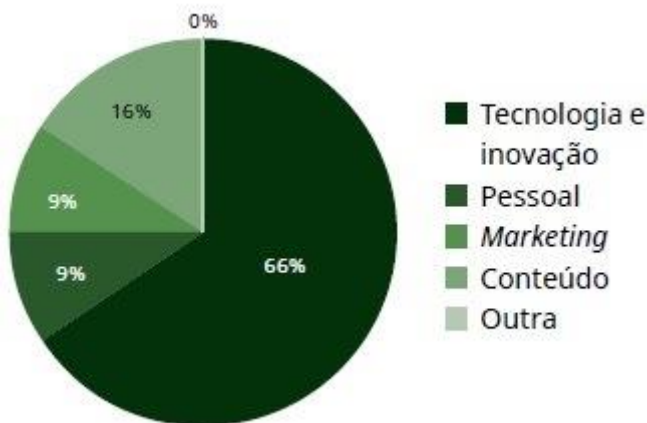
## Investimento

No que se refere aos investimento realizados no setor de EAD, a maioria das instituições aumentaram os recursos direcionados a melhorias e/ou implementação da modalidade EAD com relação ao ano anterior: 51% do total.

Confira os dados completos no gráfico:



Para fechar essa questão de investimento, a expectativa de evolução de investimentos em EAD entre 2015 e 2016 também são otimistas:



O aumento dos investimentos no setor apenas comprovam que o negócio como um todo dá resultados e cada vez mais as empresas investem em inovação para proporcionar a melhor experiência para os alunos, visando o sucesso de seus cursos online.

Como podemos comprovar com os números aqui exibidos, o **mercado EAD** hoje já se tornou realidade no Brasil. A evolução no número de cursos e matrículas apenas comprova que a EAD se mostra extremamente eficiente e importante para a educação do país como um todo.

Além disso, o aumento significativo da demanda gera novas excelentes oportunidades de negócios para o **mercado EAD**. Em tempos de crise, é importante ter um negócio bem estruturado e saudável em um segmento que tem uma perspectiva de crescimento ainda maior nos próximos anos, como é o caso da EAD.

# Finanças

---

## Investimento

### Capital para instalação

O capital para instalação é uma previsão do valor que o franqueado investirá para comprar os equipamentos necessários e todos os utensílios para montar a sua estação de trabalho. Segue itens necessários para iniciar o negócio em sua casa ou escritório.

## Recursos para instalação da unidade

O capital de instalação previsto é de R\$ 1.000,00 (mil reais) a R\$ 2.000,00 (dois mil reais)

# Finanças

---

## Investimento

### Capital de giro

O capital de giro é a previsão de valor que o franqueado investirá para iniciar o negócio, este recurso é destinado para fazer frente aos compromissos nos primeiros dois a quatro meses de operação, bem como: despesas gerais, publicidade, etc.

**O capital de giro previsto é de R\$ 1000,00 (hum mil reais) a R\$ 2.000,00 (dois mil reais)**

# Finanças

---

## Investimento

### Taxa de aquisição

Trata-se do valor que o contratante da plataforma, remunera a franquia digital empresa responsável pelo produto Cursos Mania para receber, licença de uso da plataforma, licença de venda dos cursos, e todo o suporte para implantação do negócio.

**O valor da taxa de aquisição é de R\$ 1.000,00 (hum mil reais) + manutenção anual de R\$ 200,00 (Duzentos Reais) corrigido anualmente.**

## **Público-Alvo**

---

**O público-alvo trata-se de um segmento específico, um nicho que uma determinada empresa deseja atingir**

O foco da plataforma de Cursos – Cursos Mania está estudantes em geral, trabalhadores em geral, profissionais liberais e profissionais autônomos entre outros, no geral pessoas que possuam acesso a internet e podem estar apto ao uso do ensino a distância para obter conhecimento e certificação.

# Diferenciais competitivos

---

No mercado em que a Cursos Mania atua hoje, concorreremos com muitas outras empresas que geralmente oferecem cursos no modelo tradicional com conteúdo mais longo e requer um tempo de dedicação maior por parte do aluno para obter o conhecimento buscado. Muitas pessoas têm a necessidade de cursos mais objetivos e que vão direto ao ponto e por isso buscam os chamados sites de cursos rápidos, na qual nosso modelo de negócio se enquadra.

Basicamente a plataforma Cursos Mania atende as principais necessidades existentes no mercado hoje, são elas :

- + Cursos com duração rápida.
- + Certificação rápida
- + Preço ideal
- + Variedade de temas dos cursos

**A franquia Cursos Mania possui diferenciais em sua operação, conheça alguns:**

- + Suporte técnico para a plataforma
- + Plataforma amigável, fácil de operar
- + Não há necessidade de conhecimento técnico
- + Metodologia própria de gestão e desenvolvimento do negócio
- + 100% das vendas são do franqueado
- + Baixo custo operacional
- + Cursos de grande procura
- + Ferramentas para criar seus próprios cursos e vendê-los.
- + Atualização da plataforma e Cursos de forma periódica

# **PUBLICIDADE**

## **Publicidade na esfera digital**

✚ Facebook ✚

Instagram ✚

Google

✚ E-mail marketing

✚ Whatsapp



# **CRONOGRAMA**

---

## **Prazos para início das atividades**

<b>Ações</b>	<b>1 Dia útil</b>	<b>2 Dias uteis</b>	<b>3 Dias uteis</b>	<b>4 Dias uteis</b>	<b>5 Dias uteis</b>
Registro do domínio e no gateway de pagamento	<b>X</b>				
Entrega de informações para implantação da plataforma		<b>X</b>			
Instalação da plataforma			<b>X</b>		
Liberação de acessos a área administrativa				<b>X</b>	
Treinamento Através de Tutorial					<b>X</b>
Início das atividades					<b>X</b>