

Cash: um sistema de aprendizagem de educação financeira infantil gamificado

Aluno: Isabel Letícia Batista Dias Rumanski – Isabel.Rumanski@gmail.com

Juliana Gonçalves Silva – goncalvesjuliana@gmail.com

Lívia Vidal Silveira De Alcantara - liviasilveira21@outlook.com

Orientador: Prof^a Dr^a Eryka Eugenia Fernandes Augusto – eryka@greenenforcement.com.br

RESUMO

A presente pesquisa tem como objetivo avaliar a viabilidade de uma plataforma para o ensino financeiro infantil. Para elaboração da mesma, foram utilizadas pesquisas bibliográficas, documentais, entrevistas e pesquisa de mercado. Os dados foram analisados por meio de triangulação e análise individual, mostrando que é consensual a importância da educação financeira e que o público-alvo devem ser pessoas de classe B,C e D. Foi elaborado um plano financeiro com prospecções para os próximos 5 anos da empresa com os cenários: pessimista, conservador e otimista. Ao fim da pesquisa foi constatado a importância da educação financeira para pais e responsáveis, a percepção de valor acerca da, e a viabilidade financeira do negócio. Ao fim do trabalho foi respondida a pergunta de pesquisa apresentando que o projeto é viável socialmente e financeiramente.

Palavras-chave: Educação. Educação financeira. Educação financeira infantil. Gamificação. Finanças pessoais.

METODOLOGIA

A metodologia deste modelo de negócio foi baseada em pesquisas bibliográficas e documentais a fim de embasar o que é a educação financeira, o cenário brasileiro e global sobre o tema e a gamificação como metodologia. Posteriormente foram realizadas entrevistas semiestruturadas com pessoas de 30 a 50 anos afim de entender os principais pontos a serem observados na elaboração para elaboração da pesquisa de mercado, essa que foi desenvolvida em um formulário via Forms e obteve um total de 121 respostas.

Os principais resultados obtidos na entrevistas semiestruturadas foi que em geral, as pessoas reconhecem a importância da educação financeira mas não a ensinam ativamente, foi reconhecido também que não há uma correlação entre idade e facilidade de poupar, além de uma latente preocupação com o tempo gasto em telas pelas crianças.

Os principais resultados da pesquisa de mercado foram que a maior parte das pessoas tentam mas não conseguem poupar. As que mais conseguem possuem um nível de escolaridade mais elevado, além disso pessoas com pós graduação possuem menos interesse na aplicação pois já ensinam educação financeira, além disso notou-se a necessidade de ensinar valor do trabalho e do dinheiro e percepção de valor sobre a gamificação.

PLANO DE NEGÓCIO

A cash é uma plataforma voltada ao ensino da educação financeira infantil gamificada por meio de mesadas e tarefas, onde a criança possui um valor de mesada fixo e um variável em relação as tarefas realizadas, voltada para crianças de 7 a 11 anos. Atualmente existem três empresas atuantes nesse mercado, a Tindin que possui como principal diferencial o investimento prático, a Bankaroo, que possui metodologia de ensino tradicional e a Blu do banco B2, que possui como principal diferencial o fato de poder realizar atividades bancárias, como transferências.

O plano financeiro elaborado apresentou um lucro líquido de R\$96mil no primeiro ano e uma prospecção em um cenário otimista de R\$590mil em 5 anos.

Logo Cash



MVP

Com base nos resultados obtidos por meio da pesquisa e da entrevista, foi desenvolvido um aplicativo MVP com as principais funcionalidades do projeto, contendo uma área de pais com as funções de:

- Análise do perfil da criança com dados pessoais, saldo em conta e histórico de compras;
- Área voltada a seu próprio saldo, de onde será debitado o valor a ser destinado a conta da criança;
- Um histórico de utilização do aplicativo com tempo gasto na plataforma;
- Área para designação de tarefas.

No perfil da criança é possível navegar entre três áreas, cada uma com suas respectivas funções conforme abaixo:

Área financeira - Possível investir e sacar da poupança; realizar simulações de investimento; analisar seu histórico de utilização

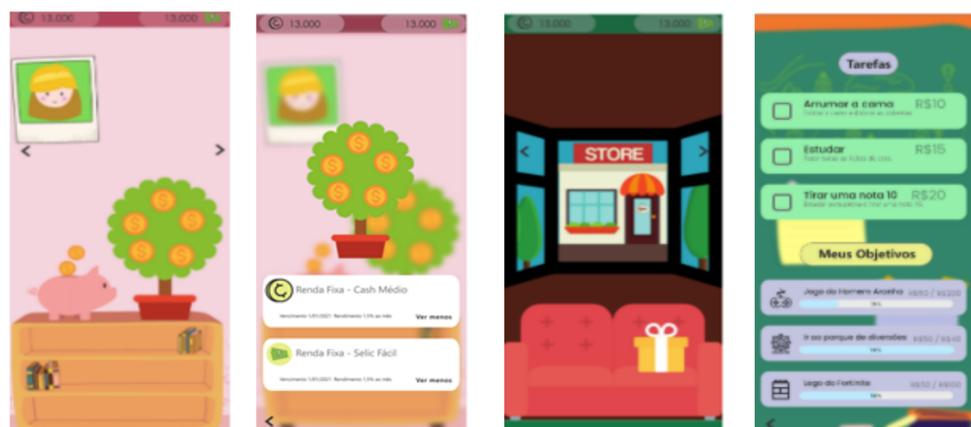
Área de compras/marketplace - visualizar loja de parceiros; analisar produtos disponíveis; controlar carrinho e inserir cupons.

Área de estudo - acesso a tarefas designadas; objetivos determinados; área de trilha do conhecimento com material teórico.

Telas dos pais: gestão do perfil da criança



Telas das crianças: Investimentos, marketplace e tarefas



CONCLUSÃO

As conclusões do presente modelo de negócio são que a cash atua em um mercado pouco explorado, tendo como ponto focal de crescimento o investimento em marketing, além disso o público focal devem ser as classes B, C e D, além disso a empresa apresenta lucro desde o primeiro ano com bons índices financeiros, mostrando assim que a Cash, é um serviço inovador e necessário no mercado brasileiro, o mesmo é bem aceito e se mostra rentável financeiramente.