

ESTUDO DE VIABILIDADE DE UM NOVO CANAL DE VENDA DE BILHETES

RODRIGO SOARES
REZENDE MEDEIROS



A EVOLUÇÃO
PASSA
POR AQUI

CURRICULUM VITAE

Nome: Rodrigo Soares Rezende Medeiros

Idade: 33 anos

Formação: Engenharia de Produção

MBA Gerenciamento de Projetos - Ibmec RJ

Pós Graduação Gestão em Negócio com ênfase em transporte – FDC

Engenheiro de Planejamento - Jan/13 a out/15

Engenheiro de Projeto – nov/15 até o momento

AGENDA

- Justificativa
- Cenário atual
- Relevância
- Objetivos
- Modelo conceitual
- Proposta de solução
- Premissas
- Resultados
- Conclusão

JUSTIFICATIVA



Modelo Atual Bilheterias



Filas

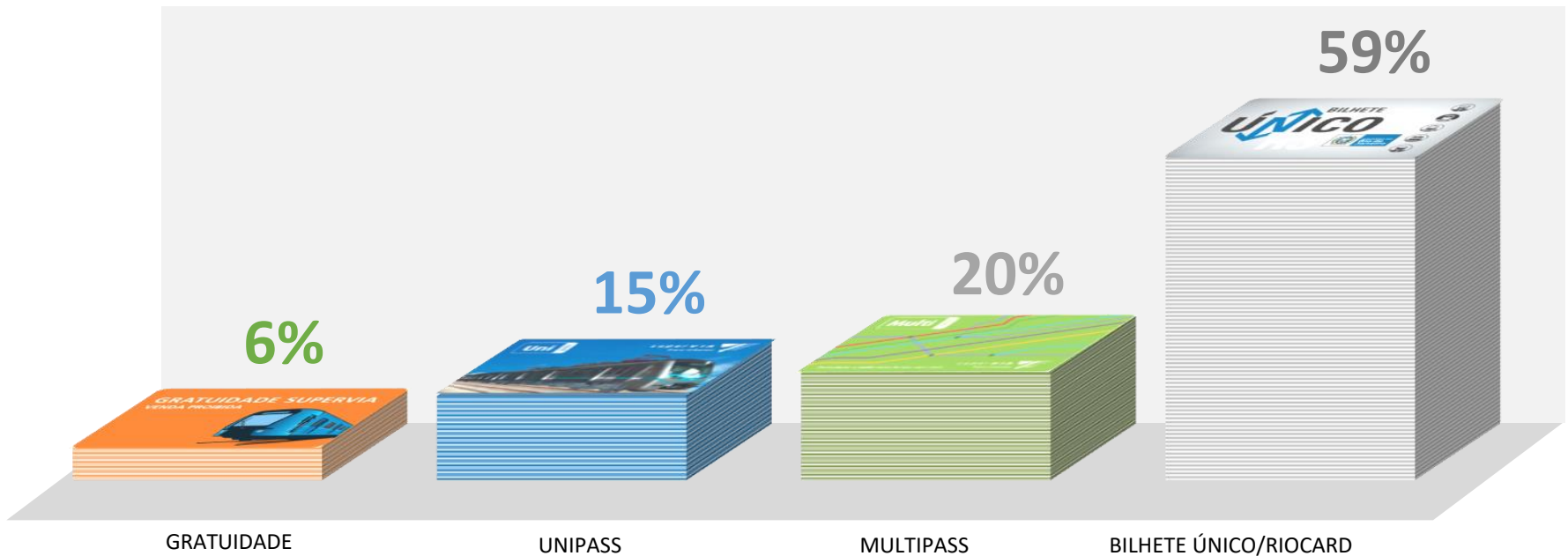


Custo Operacional



CENÁRIO ATUAL

CARTÕES SUPERVIA



RELEVÂNCIA

Ambiente Interno	<p style="text-align: center;">Forças</p> <ul style="list-style-type: none">• Força da Marca• Disponibilidade de Capital• Qualidade do Serviço• Reputação das empresas• Capacitação dos empregados	<p style="text-align: center;">Fraquezas</p> <ul style="list-style-type: none">• Lealdade do Cliente• <i>Lobbies</i> junto ao governo• Escalabilidade da tecnologia atual• Participação no mercado de venda de bilhetes (Bilhete próprio x RioCard)
Ambiente Externo	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none">• Facilidade de se adquirir um cartão de crédito.• Popularização do acesso à internet.• Utilização de smartphones pela maioria dos clientes.• Conceito de e-commerce difundido e aceito por grande parte da população.• Custo baixo da tecnologia disponível hoje para novos canais de venda.• Busca por conveniência e facilidade é uma tendência moderna.	<p style="text-align: center;">Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none">• Imposição de regras tarifárias do Governo do Estado como Bilhete Único.• Tarifa regulada pelos contratos de concessão.• Delegação da emissão de vale-transporte feita pelas concessionárias à RioCard.• Concorrência com produtos RioCard e seus canais de venda.• Regras do Procon para concessão de desconto em tarifas.• Necessidade de mudança de cultura.• Curva de aprendizado baixa dos usuários para novos processos.• Instabilidade da economia.

OBJETIVOS

Identificar os canais de venda de bilhetes existentes no sistema metroferroviário do Rio de Janeiro

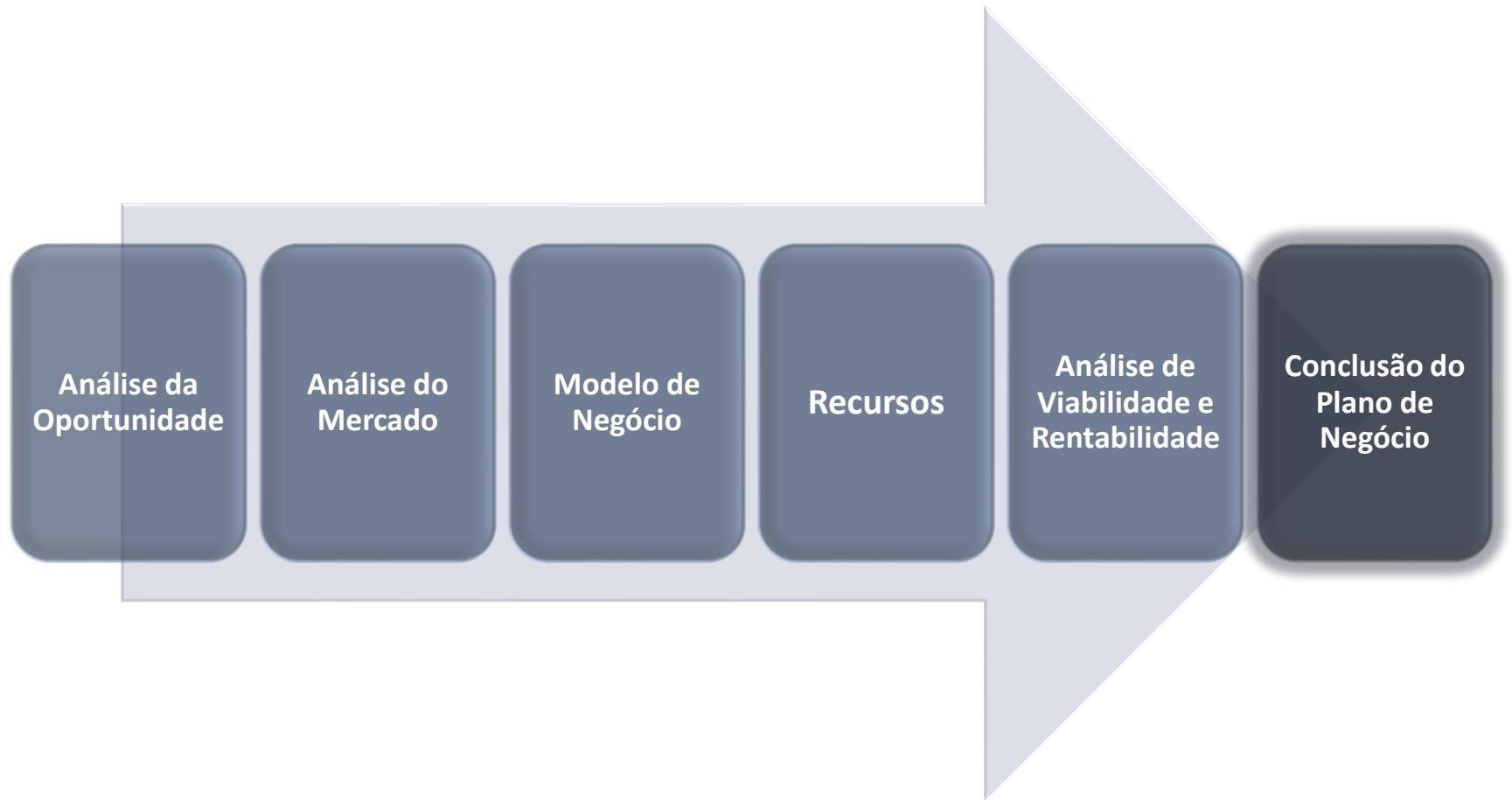
Propor uma nova alternativa de canais de venda de bilhetes para esse sistema

Identificar os fatores e atributos a serem considerados para desenvolver um plano de negócios para um novo canal de venda

Identificar os possíveis benefícios qualitativos do novo canal, para os clientes e para a concessionária

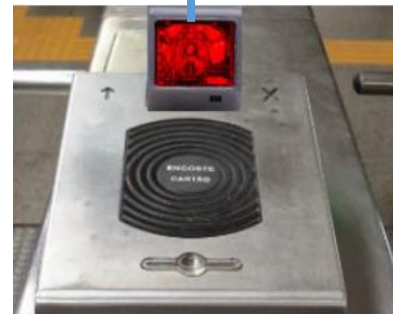
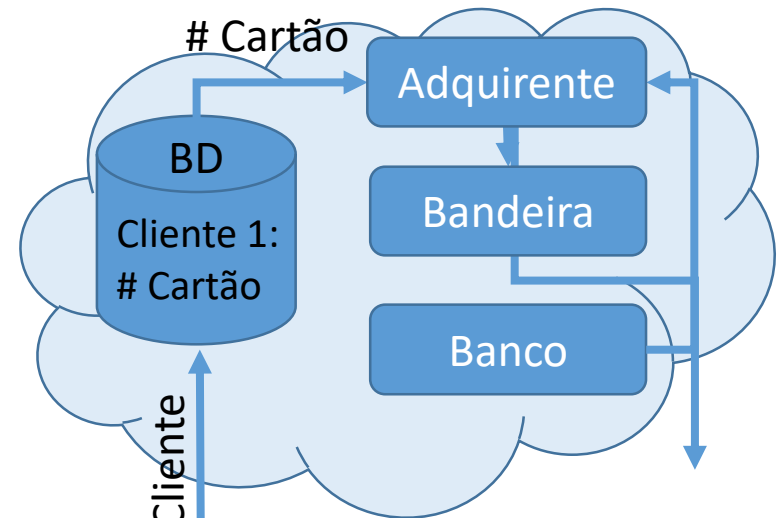
Verificar a viabilidade econômica do Plano de Negócios de implantação do novo canal de venda através dos indicadores VPL, TIR, *Payback* e Ponto de Equilíbrio.

MODELO CONCEITUAL



PROPOSTA DE SOLUÇÃO

Dados Básicos
Dados do Cartão de
Crédito



Libera Acesso



PREMISSAS

- **Investimentos**
 - Desenvolvimento do aplicativo e interfaces necessárias.
 - Desenvolvimento de software para os validadores.
 - Divulgação (marketing).
 - Aquisição de leitores, calculado de acordo com o fluxo de passageiros por estação.
- **Custos**
 - Manutenção do novo software.
 - Perda da receita operação cartão de crédito.
 - Custos com publicidade.
- **Receitas**
 - Redução custo operacional.
 - Oportunidade de locação de espaço.
 - Oportunidade de publicidade no aplicativo.
 - Redução na perda de cartões.

RESULTADOS

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA DO PLANO DE NEGÓCIO



Cenários Pessimista

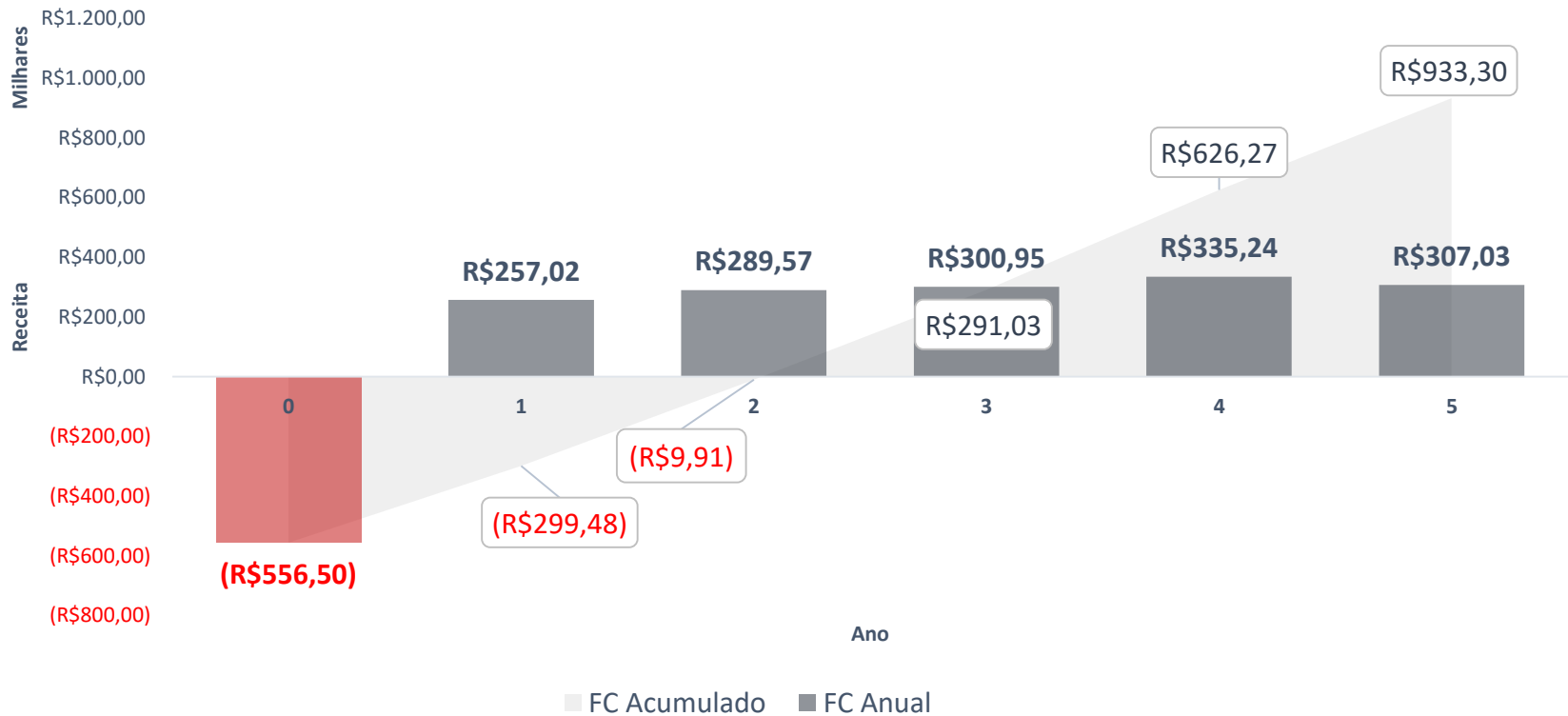
Realista

Otimista

RESULTADOS

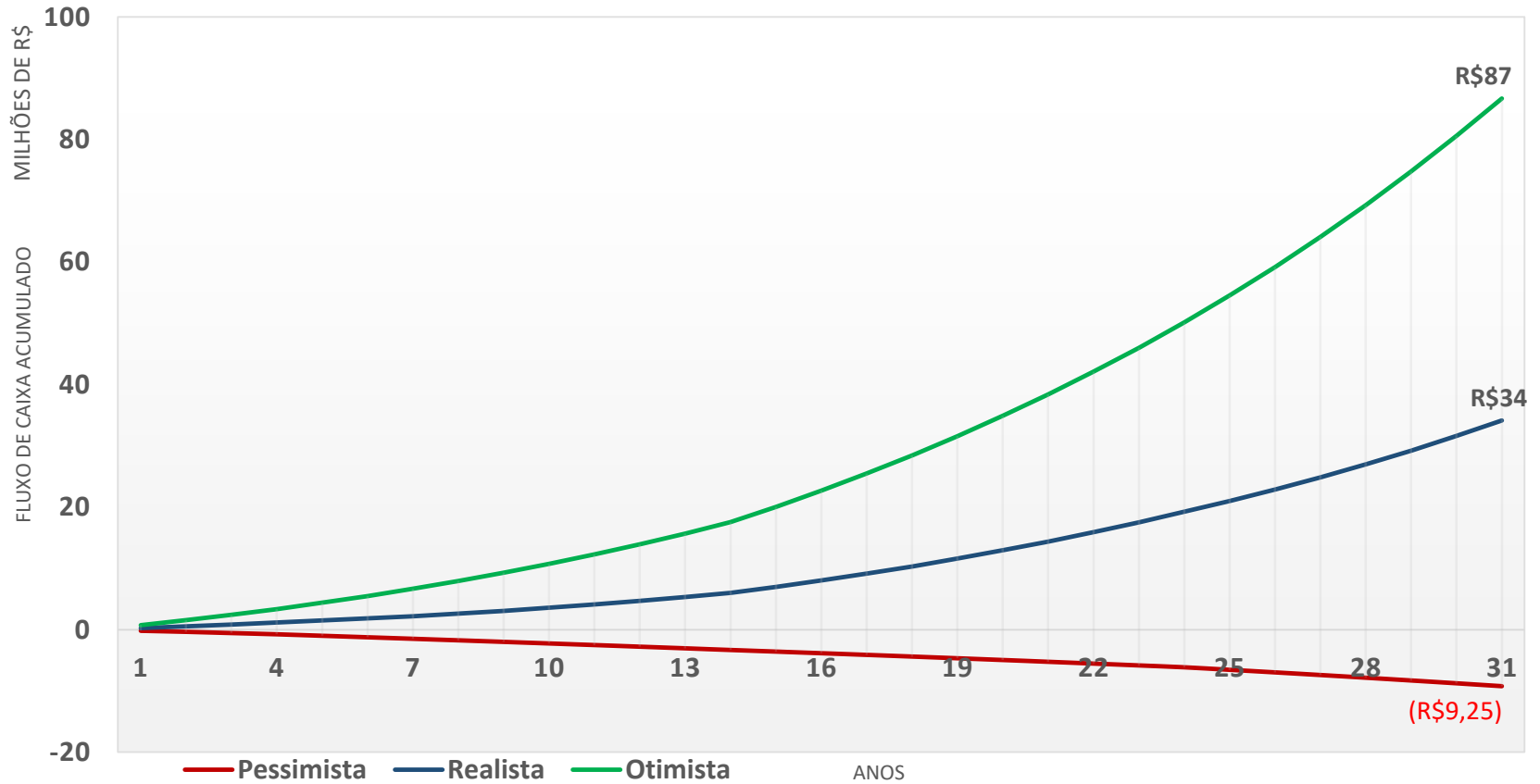
CENÁRIO REALISTA

Fluxo de Caixa Anual e Acumulado – 5 anos



RESULTADOS

COMPARAÇÃO ENTRE CENÁRIOS



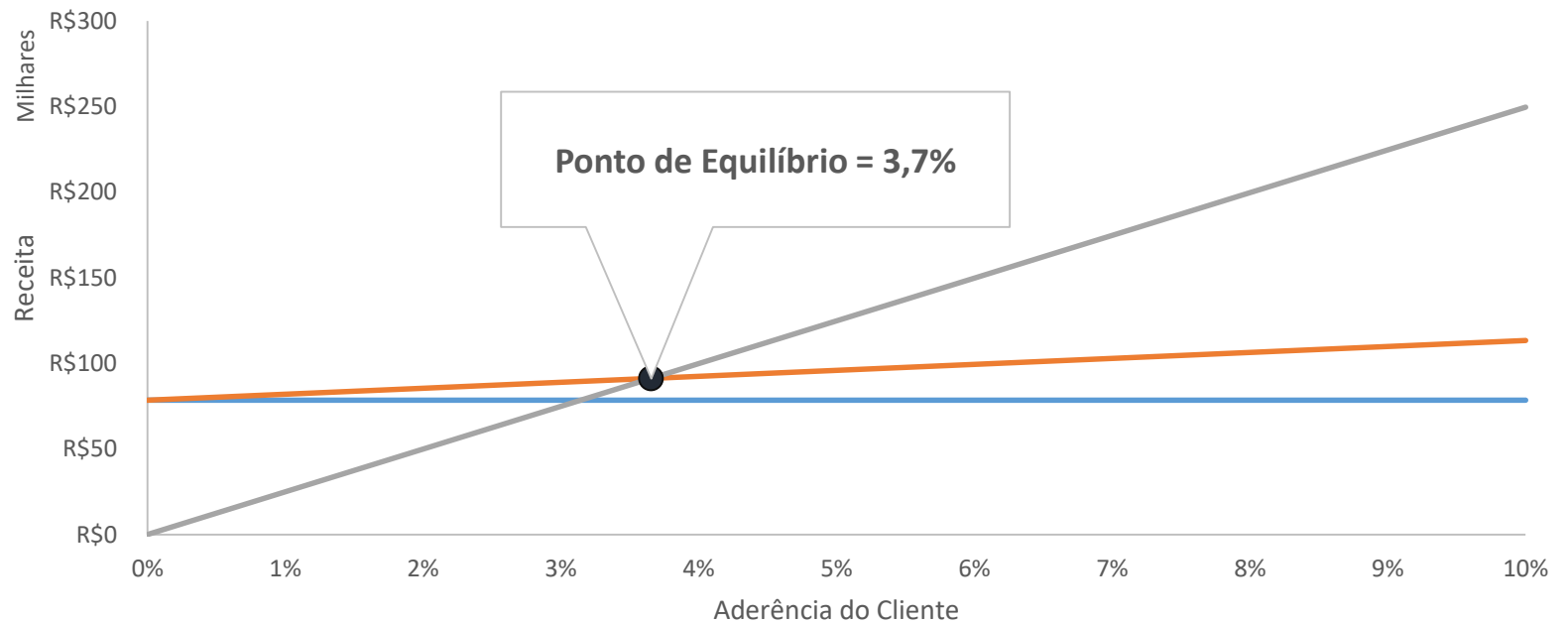
RESULTADOS

INDICADORES FINANCEIROS

	Pessimista	Realista	Otimista
Taxa de Desconto	20%	20%	20%
VPL	-R\$ 1.653.900,19	R\$ 1.537.022,59	R\$ 5.390.026,14
TIR	N/A	54%	141%
Payback (anos)	>31	2	1

RESULTADOS

PONTO DE EQUILÍBRIO



— Custo Fixo — Custo Variável — Receita

CONCLUSÕES

- **Indicadores financeiros positivos (cenários realista e otimista)**
- **Modelo matemático conservador**
- **Benefícios qualitativos para as empresas e clientes**

CLIENTES	CONCESSIONÁRIAS
Comodidade e praticidade	Redução da logística de troco
Redução do tempo total de viagem	Melhora no fluxo
Maior segurança	Oportunidade comercial
Novas formas de pagamento	Mais segurança
	Imagem positiva

- **Forte potencial de aderência ao negócio**

ESTUDO DE VIABILIDADE DE UM NOVO CANAL DE VENDA DE BILHETES

RODRIGO SOARES
REZENDE MEDEIROS



A EVOLUÇÃO
PASSA
POR AQUI