

CENTRO ESTADUAL EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO
Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em
Administração

Ana Julia de Souza Aquino
Giovanna Dutra Farinelli
Júlia Soares de Lima
Maria Vitória dos Santos Alves

PSIQUE INOVARE CONSULTORIAS

São José do Rio Preto
2024

Ana Julia de Souza Aquino
Giovanna Dutra Farinelli
Júlia Soares de Lima
Maria Vitória dos Santos Alves

PSIQUE INOVARE CONSULTORIAS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
ao Curso Ensino Médio com Habilitação
Profissional de Técnico em Administração,
como requisito parcial para obtenção do título
de Técnico em Administração.

Orientador: Prof. Elton Roberto da Silva

São José do Rio Preto
2024

RESUMO

O plano de negócio propõe a criação da Psique Inovare, uma empresa de consultoria voltada para a implementação de estratégias de endomarketing focadas na prevenção da síndrome de *burnout*. A consultoria busca melhorar a saúde mental dos colaboradores, elevando a produtividade nas empresas. Com um diagnóstico detalhado e a oferta de soluções personalizadas, a empresa visa atuar diretamente em empresas que enfrentam dificuldades relacionadas ao bem-estar de seus funcionários. O plano financeiro demonstrará viabilidade, com retorno do investimento estimado em nove meses. A Psique Inovare se destaca pela abordagem inovadora e pelo atendimento direcionado, sendo uma solução eficaz para o combate ao *burnout* no ambiente corporativo.

Palavras-chave: *burnout*; endomarketing; corporação.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Arranjo Físico	19
---------------------------------	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Quadro Societário / Capital Social.....	11
Tabela 2 – Empresas Concorrentes.....	12
Tabela 3 – Descrição do Produto: material de escritório.....	13
Tabela 4 – Descrição do Produto: equipamentos de informática.....	13
Tabela 5 – Descrição do Produto: publicidades.....	14
Tabela 6 – Preços.....	16
Tabela 7 – Estratégias Promocionais.....	17
Tabela 8 – Necessidade de Pessoal.....	21
Tabela 9 – Necessidade de Capital de Giro.....	22
Tabela 10 – Investimentos Fixos.....	22
Tabela 11 – Faturamento Mensal.....	23
Tabela 12 – Custos de Comercialização.....	23
Tabela 13 – Custos Fixos Operacionais Mensais.....	24
Tabela 14 – Caixa Mínimo.....	24
Tabela 15 – Demonstrativo de Resultados.....	25
Tabela 16 – Indicadores de Viabilidade.....	25

LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Limitada (LTDA)

Microempreendedor Individual (MEI)

Pagamento Instantâneo (PIX)

Recursos Humanos (RH)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 SUMÁRIO EXECUTIVO	9
2.1 Resumo dos Principais Pontos do Plano do Negócio	9
2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições	9
2.3 Dados do Empreendimento	10
2.4 Missão da Empresa	10
2.5 Setores de Atividade	10
2.6 Forma Jurídica	11
2.7 Enquadramento Tributário	11
2.8 Capital Social	11
2.9 Fonte de Recursos	11
3 ANÁLISE DE MERCADO	12
3.1 Estudo dos Clientes	12
3.2 Estudo dos Concorrentes	12
3.3 Estudo dos Fornecedores	13
4 PLANO DE MARKETING	15
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	15
4.2 Preço	16
4.3 Estratégias Promocionais	17
4.4 Estrutura de Comercialização	18
4.5 Localização do Negócio	18
5 PLANO OPERACIONAL	19
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	19
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	19
5.3 Processos Operacionais	20
5.4 Necessidade de Pessoal	21

6 PLANO FINANCEIRO	22
6.1 Cálculo da Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias.....	22
6.2 Estimativa do Investimentos Fixos.....	22
6.3 Estimativa do Faturamento Mensal.....	23
6.4 Estimativa dos Custos de Comercialização	23
6.5 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	24
6.6 Caixa Mínimo	24
6.7 Demonstrativo de Resultados	25
6.8 Indicadores de Viabilidade	25
7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	26
7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.	26
7.1.1 Forças.....	26
7.1.2 Oportunidade	26
7.1.3 Fraquezas.....	26
7.1.4 Ameaças.....	27
8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	28
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	28
9 CONCLUSÃO	29
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	30
APÊNDICE A – Logo da Empresa.....	31
APÊNDICE B – Planejamento do Produto.....	32

1 INTRODUÇÃO

O plano de negócio se baseará na criação de uma empresa de prestação de serviços chamada Psique Inovare Consultorias.

O objetivo principal do modelo de negócio será oferecer estratégias de endomarketing para o combate a síndrome do esgotamento profissional, a síndrome de *burnout*.

Através de análises complexas sobre endomarketing em cada um dos setores da corporação, práticas terapêuticas serão incluídas por necessidade em cada um destes ramos e promoções profissionais dentro da empresa serão metodicamente criadas e aplicadas visando a construção e a conquista de metas lucrativas e agradáveis.

Estas que, assim, constituem a formação e o funcionamento conjunto da organização, e por consequência, evidenciam o objetivo principal do projeto: comprovar que a saúde mental dos colaboradores afeta diretamente no desempenho e crescimento da corporação em que estes atuam.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

O plano de negócio empreendedor será aplicado em empresas que encontram defasagem quanto a produtividade relacionada à saúde mental de seus funcionários.

Assim, um diagnóstico organizacional e preciso será realizado e, após o endomarketing atuará na solução da problemática para posterior resultado e coleta de *feedback* no andamento do contrato.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedora 1 - Ana Julia de Souza Aquino, residente na rua Antônio Pavanello, nº 271, na cidade de Bady Bassitt, estado de São Paulo, Telefone (17) 98826-0913, e-mail anaaquino934@hotmail.com. Graduada em Administração de Empresas, atuará como Diretora Administrativa.

Empreendedora 2 - Giovanna Dutra Farinelli, residente na rua Onofre Nery Barbosa, nº 114, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98182-8142, e-mail nanafarinelli@gmail.com. Realizou graduação em psicologia e doutorado nesta mesma área, atuará como Diretora Recursos Humanos.

Empreendedora 3 - Júlia Soares de Lima, residente na avenida dos Ipês, nº 1155, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99245-0034, e-mail juliasoaresdelima.2006@gmail.com. Graduada em Marketing, a empreendedora atuará como Diretora de Marketing.

Empreendedora 4 - Maria Vitória dos Santos Alves, residente na rua Rubião Júnior, nº 527, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99188-5295, e-mail mariavitoria060806@gmail.com. Realizou graduação em

Ciências Contábeis e mestrado neste mesmo componente, será Diretora do setor Financeiro.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Psique Inovare Consultorias Ltda.

Nome Fantasia: Psique Inovare.

Empresa inscrita no CNPJ 53.721.062/0009-41, com sede na avenida Presidente Juscelino Kubitschek de Oliveira, nº 4201, Jardim Moyses Miguel Haddad, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Cep 15093-225, Telefone (17) 98826-0913, e-mail psiqueinovareconsulta@gmail.com.

2.4 Missão da Empresa

A missão da empresa Psique Inovare é proporcionar uma melhoria na saúde mental do colaborador no que tange o rendimento da entidade em que este atua através da análise e aplicabilidade do endomarketing.

2.5 Setores de Atividade

O setor de atividade da empresa será de prestação de serviços em consultoria de endomarketing, com um foco específico em oferecer estratégias para combater a síndrome de *burnout*.

A empresa destaca-se pela experiência em promover práticas que visam o bem-estar dos colaboradores, através de ações de comunicação interna e suporte emocional. Seus serviços abrangem desde a análise das necessidades da empresa até a implementação de planos de ação personalizados, visando criar um ambiente de trabalho mais positivo e produtivo.

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Limitada (LTDA).

2.7 Enquadramento Tributário

Optante do Simples Nacional.

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Quadro Societário / Capital Social.

Sócios	Valor Investido	% Participação
Ana Julia de Souza Aquino	R\$ 12.500,00	25%
Giovanna Dutra Farinelli	R\$ 12.500,00	25%
Júlia Soares de Lima	R\$ 12.500,00	25%
Maria Vitória dos Santos Alves	R\$ 12.500,00	25%
Capital Social	R\$ 50.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2024.

2.9 Fonte de Recursos

A fonte de recursos para integralização do Capital Social da empresa no total de R\$ 50.000,00, será constituído com contribuição de R\$ 12.500,00 de recurso próprio de cada sócia. Esses recursos serão direcionados a estruturação do espaço físico, compra de equipamentos tecnológicos, móveis e utensílios necessários para o funcionamento da empresa.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

Nossos clientes são pessoas jurídicas de diversos ramos, exceto Microempreendedor Individual (MEI), oferecendo uma ampla gama de produtos e serviços. Em média, possuem cerca de 50 funcionários. Embora a imagem de mercado dessas empresas seja variada, geralmente elas buscam melhorias organizacionais.

A demanda por nossos serviços é alta, mas há poucas empresas inovadoras oferecendo serviços semelhantes. Nossos clientes nos contratam via WhatsApp, mas as vendas são fechadas em reuniões presenciais. O preço dos serviços varia amplamente, de 800 reais a 20 mil reais, dependendo da duração e da qualidade.

Os clientes escolhem nossa empresa pelo atendimento personalizado e pela alta qualidade dos serviços. Inicialmente, atuaremos em São José do Rio Preto, interior do estado de São Paulo, onde o mercado é pequeno e nossa consultoria se destaca entre as concorrentes.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes.

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Grupo Genty RH	Produtos de qualidade	Empresa baixo conhecimento
Fibra RH	Marketing atrativo	Descontrole de demanda

Fonte: Do próprio autor, 2024.

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 – Descrição do Produto: material de escritório.

Descrição dos Itens a Serem Adquiridos	Nome do Fornecedor	Preço	Condições de Pagamento
Papel Sulfite A4 (500 folhas)	Kalunga	R\$ 30,00	Pix ou dinheiro
Caneta (04 unidades)	Kalunga	R\$ 10,00	Pix ou dinheiro
Lápis (05 unidades)	Kalunga	R\$ 5,00	Pix ou dinheiro
Borracha (05 unidades)	Kalunga	R\$ 5,00	Pix ou dinheiro
Tesoura (01 unidade)	Kalunga	R\$ 4,00	Pix ou dinheiro
Grampeador (01 unidade)	Kalunga	R\$ 15,00	Pix ou dinheiro
Régua (04 unidades)	Kalunga	R\$ 4,00	Pix ou dinheiro
Agenda (04 unidades)	Kalunga	R\$ 40,00	Pix ou dinheiro
Marca Texto (04 unidades)	Kalunga	R\$ 10,00	Pix ou dinheiro

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Tabela 4 – Descrição do Produto: equipamentos de informática.

Descrição dos Itens a Serem Adquiridos	Nome do Fornecedor	Preço	Condições de Pagamento
Computador	Samsung	R\$ 2.000,00	Pix ou dinheiro
Computador	Samsung	R\$ 2.000,00	Pix ou dinheiro
Computador	Samsung	R\$ 2.000,00	Pix ou dinheiro
Computador	Samsung	R\$ 2.000,00	Pix ou dinheiro
Tablet	Samsung	R\$ 1.200,00	Pix ou dinheiro
Impressora	Kalunga	R\$ 1.300,00	Pix ou dinheiro
Projector	Kalunga	R\$ 500,00	Pix ou dinheiro

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Tabela 5 – Descrição do Produto: publicidades.

Descrição dos Itens a Serem Adquiridos	Nome do Fornecedor	Preço / Mensal	Condições de Pagamento
WhatsApp	Meta	R\$ 100,00	Pix ou cartão de débito
Instagram	Meta	R\$ 70,00	Pix ou cartão de débito
Facebook	Meta	R\$ 60,00	Pix ou cartão de débito
TikTok	Byte Dance	R\$ 100,00	Pix ou cartão de débito
Site	Google	R\$ 200,00	Pix ou cartão de débito
Canva	Canva	R\$ 20,00	Pix ou cartão de débito

Fonte: Do próprio autor, 2024.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

O produto oferecido pela empresa será um planejamento personalizado de consultoria em endomarketing que será dividido nos seguintes tópicos:

Diagnóstico Organizacional: o processo inicia-se com uma análise detalhada da organização para identificar sinais de *burnout* e áreas de melhoria. Este diagnóstico envolve a coleta de dados sobre a saúde mental dos colaboradores, o clima organizacional e os processos internos. Através de entrevistas, questionários e análises de dados, a empresa de consultoria mapeia os principais fatores que contribuem para o estresse e o desgaste emocional dos funcionários.

Desenvolvimento de Liderança: com base no diagnóstico, a consultoria desenvolve programas específicos de desenvolvimento de liderança. Líderes são capacitados a reconhecerem sinais de *burnout*, adotar práticas de gestão que promovam o bem-estar e criar um ambiente de trabalho saudável. O objetivo é equipar os líderes com habilidades para apoiar e motivar suas equipes de forma eficaz.

Treinamentos e Mentorias: para garantir uma abordagem prática e contínua, são oferecidos treinamentos e mentorias. Estes programas focam em técnicas de gerenciamento do estresse, estratégias de resiliência e boas práticas de comunicação. Através de sessões interativas, os colaboradores aprendem a lidar com situações estressantes e a promover um ambiente de trabalho positivo.

Reuniões Estratégicas: reuniões estratégicas são realizadas para alinhar as ações de endomarketing com os objetivos organizacionais. Nessas reuniões, são discutidas as iniciativas em andamento, avaliados os resultados das intervenções e ajustadas as estratégias conforme necessárias. O objetivo é garantir que as medidas adotadas estejam alinhadas com a missão e visão da empresa.

Elaboração e Organização de Hierarquia: a consultoria auxilia na revisão e otimização da estrutura hierárquica da empresa. A criação de um organograma claro e a definição de descrições de cargos são fundamentais para evitar sobrecarga de

trabalho e conflitos de responsabilidades. Uma hierarquia bem organizada contribui para um fluxo de trabalho mais eficiente e reduz a pressão sobre os colaboradores.

Feedbacks de Desempenho: implementar um sistema de *feedbacks* regulares e construtivos é essencial para o combate ao *burnout*. A consultoria estabelece processos para a realização de avaliações de desempenho que ajudem os colaboradores a reconhecerem suas conquistas e identificar áreas para melhoria. O *feedback* é estruturado para ser um instrumento de desenvolvimento, promovendo a motivação e o engajamento.

Recrutamento e Seleção: finalmente, a consultoria apoia o processo de recrutamento e seleção para garantir que novos talentos estejam alinhados com a cultura organizacional e as expectativas da empresa. Um recrutamento eficaz não só atrai candidatos qualificados, mas também contribui para a formação de um ambiente de trabalho onde o *burnout* é menos provável.

4.2 Preço

Os preços serão apresentados conforme tabela demonstrada abaixo:

Tabela 6 – Preços.

Tempo de Prestação de Serviço	Preço
01 semana	R\$ 825,00
01 mês	R\$ 3.300,00
02 meses	R\$ 6.600,00
03 meses	R\$ 9.900,00
04 meses	R\$ 13.200,00
05 meses	R\$ 16.500,00
06 meses	R\$ 19.800,00

Fonte: Do próprio autor, 2024.

A tabela de preços acima é composta por planos de venda: um semanal e os demais mensais, sendo o máximo de serviço prestado até 6 (seis) meses. Deste modo, a organização dos valores será fornecida diante de orçamentos para garantir a credibilidade, compromisso e honestidade com os clientes.

4.3 Estratégias Promocionais

Conforme a negociação com os clientes, será estabelecido meios estratégicos promocionais para atrair esses consumidores com bonificações e premiações específicas e adaptadas ao consumidor, além de oferecer bonificações incluídas em pacotes conforme a tabela de preço a seguir.

Tabela 7 – Estratégias Promocionais.

Mês de Serviço Prestado	Preço	Promoções Garantidas
Terceiro mês	R\$ 9.900,00	Bonificação à empresa
Quarto mês	R\$ 13.200,00	Curso de endomarketing aos funcionários
Quinto mês	R\$ 16.500,00	Curso de endomarketing aos funcionários + bonificação
Sexto mês	R\$ 19.800,00	Curso de endomarketing aos funcionários + bonificação + evento corporativo

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Além das estratégias promocionais apresentadas, outras demais formas de promoções (voltadas principalmente ao preço) serão conversadas e avaliadas perante reunião com os colaboradores e impressão de orçamento como garantia de serviço e consequente contribuição.

4.4 Estrutura de Comercialização

Em nossas campanhas de mídia social, compartilharemos conteúdos relevantes e informativos sobre os impactos do *burnout* e como nossos serviços podem ajudar as empresas a enfrentar esse desafio. Por meio de anúncios direcionados, buscamos alcançar gestores e profissionais de Recursos Humanos (RH) que estejam em busca de soluções para melhorar o bem-estar de suas equipes.

Para demonstrar nossa credibilidade e experiência no combate ao *burnout*, compartilhamos estudos de caso de clientes anteriores, depoimentos de clientes satisfeitos e certificações relevantes. Essas evidências ajudam a construir confiança e demonstram nosso compromisso em fornecer soluções eficazes e personalizadas para cada cliente.

Por fim, ofereceremos consultas iniciais e avaliações gratuitas para empresas interessadas em nossos serviços, para a produção e captação de clientes sem custos.

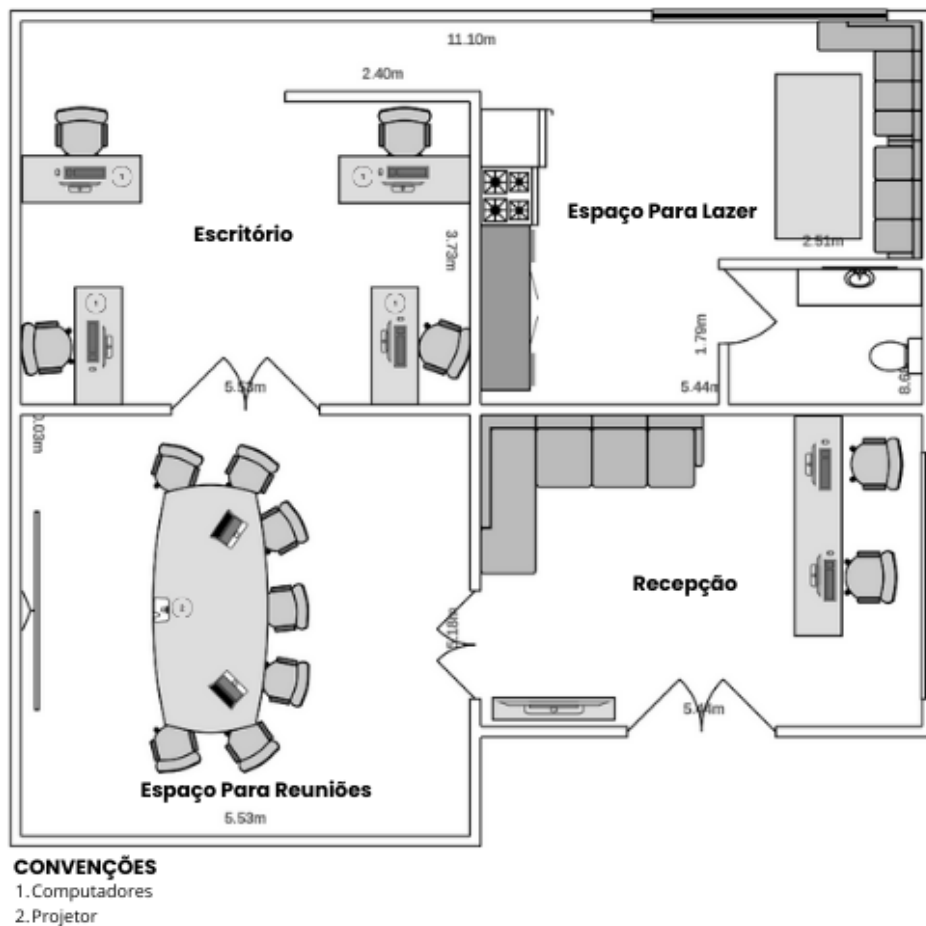
4.5 Localização

Para melhor atender nossos contratantes, estaremos à disposição na avenida Presidente Juscelino Kubitscheck de Oliveira, 4201, no bairro Jardim Moysés Miguel Haddad, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo. Pela análise da localização será possível captar e persuadir empresas que precisam dessa necessidade em algum de seus âmbitos, além de tornar cômoda e acessível a comunicação para fechamento de contrato por se situar na região administrativa da cidade. Todavia, ressalta-se que um dos propósitos principais do plano de negócio é oferecer atendimento híbrido com foco no uso de aplicativos para facilitar igualmente o contato constante com nossos clientes.

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 *Layout* ou Arranjo Físico

Figura 1 – Arranjo Físico.



Fonte: Do próprio autor, 2024.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

Recepção: será utilizada para recebimento dos clientes para posterior confirmação de seu agendamento de reunião com a empresa.

Espaço para reuniões: será voltada para reuniões com clientes, com capacidade máxima de atendimento até 5 pessoas e contará com projetores para a

transmissão de slides, sendo estrategicamente planejada para o aconchego e seriedade do fechamento de contrato com os compradores do plano.

Escritório: será unida em conjunto para o trabalho diário e contínuo, facilitando a comunicação e a convivência entre todos os setores e funcionários, utilizando-se principalmente de instrumentos *hardwares* e *softwares* para facilitar a corrente de ideias e informações, através de mapas, bilhetes e, especialmente, de diálogos.

Espaço para lazer: será voltada para o descanso e entretenimento das funcionárias para subsistência alimentícia e horário de almoço com sofás e puffs para o conforto.

5.3 Processos Operacionais

Por início de prestação de serviços, a gerente de marketing Júlia Soares atuará na captação e recepção dos clientes da Psique Inovare, agendando uma reunião e entrando em acordo com estes para resolver as demandas pré-consulta.

Por conseguinte, no andamento da reunião será estabelecido um dia para visita na empresa e estudo de caso, em que a psicóloga Giovanna Dutra atuará na observação e coleta de dados necessários para posterior criação do plano estratégico e direcionado ao cliente. Assim, a gerente do financeiro, Maria Vitória Alves será imprescindível para a precificação e mostruário de tabelas de acordo com os resultados obtidos no estudo de caso. Com os dados coletados e fechamento de contrato estabelecido com os preços destinados, será aplicado o plano específico para o cliente com pesquisas, dados operacionais, análises clínicas e estudo especializado para entendimento dos colaboradores sobre o endomarketing e seu funcionamento como prevenção da síndrome de *burnout*, toda esta etapa será mediada pela diretora geral, Ana Julia Aquino.

5.4 Necessidade de Pessoal

Tabela 8 – Necessidade de Pessoal.

Cargo/Função	Experiência Necessária
Diretora Administrativa	Graduação em Administração de Empresas. Capacidade de análise, raciocínio abstrato e aptidão numérica, espírito de liderança, ser sociável, ter autoconfiança, capacidade de adaptação a novas situações, capacidade de decisão. Comunicação, liderança, raciocínio lógico, inovação e bom relacionamento interpessoal.
Diretora Recursos Humanos	Graduação em Psicologia e Pós-graduação na Área de Gestão de Pessoas ou Negócios. Comunicação, liderança, raciocínio lógico, inovação e bom relacionamento interpessoal.
Diretora de Marketing	Graduação em Comunicação Social. Habilidades de liderança, criatividade, comunicação e negociação, conhecimentos das tendências do mercado.
Diretora do setor Financeiro	Graduação em Economia e Pós-graduação em Finanças. Gestão de contas a pagar e a receber, despesas fixas e variáveis, captação de recursos, prestação de contas, comprovantes de pagamento e amplo conhecimento financeiro.

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Cálculo da Necessidade Líquida de Capital de Giro em Dias

Tabela 9 – Necessidade de Capital de Giro.

	Número de dias
Recursos da empresa fora de seu caixa	
Contas a Receber (prazo médio de vendas)	40 dias
Subtotal 1	40 dias
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
Fornecedores (prazo médio de compas)	10 dias
Subtotal 2	10 dias
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30 dias

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.2 Estimativa dos Investimentos Fixos

Tabela 10 – Investimentos Fixos.

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 20.000,00
Móveis e Utensílios	R\$ 12.000,00
Investimento Pré Operacional	R\$ 3.000,00
Total	R\$ 35.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.3 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 11 – Faturamento Mensal.

	Estimativa de vendas	Preço de venda (Unidade)	Faturamento
1 semana	2	R\$ 825,00	R\$ 1.650,00
1 mês	3	R\$ 1.650,00	R\$ 4.950,00
2 meses	1	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00
3 meses	1	R\$ 2.475,00	R\$ 2.475,00
4 meses	1	R\$ 2.640,00	R\$ 2.640,00
5 meses	1	R\$ 2.750,00	R\$ 2.750,00
6 meses	1	R\$ 2.828,57	R\$ 2.828,57
Total do Faturamento			R\$ 19.493,57

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.4 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 12 – Custos de Comercialização.

Descrição	Quantidade sobre Receita	Valor	Total
Publicidade	2%	R\$ 389,87	R\$ 389,87
Imposto Simples	10%	R\$ 1.949,35	R\$ 1.949,35
Totais		R\$ 2.339,22	R\$ 2.339,22

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.5 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 13 – Custos Fixos Operacionais Mensais.

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 1.300,00
Água	R\$ 35,00
Energia elétrica	R\$ 750,00
Internet	R\$ 110,00
Material de limpeza	R\$ 70,00
Material de escritório	R\$ 60,00
Pró-labore	R\$ 8.000,00
Serviço de terceiros (mensal)	R\$ 500,00
Tributos	R\$ 389,87
Depreciação	R\$ 925,00
Total	R\$ 12.139,87

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.6 Caixa Mínimo

Tabela 14 – Caixa Mínimo.

Custo fixo mensal	R\$ 12.139,87
Custo variável mensal	R\$ 2.339,22
Custo total da empresa	R\$ 14.479,09
Custo total diário	R\$ 482,63
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	30 dias
Total	R\$ 14.478,90

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.7 Demonstrativo de Resultados

Tabela 15 – Demonstrativo de Resultados.

Receita Total com Vendas	R\$ 19.493,57
Custos de Comercialização	R\$ 2.339,22
Custos Fixos Operacionais Mensais	R\$ 12.139,87
Lucro Líquido	R\$ 5.014,48

Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.8 Indicadores de Viabilidade

Tabela 16 – Indicadores de Viabilidade.

Ponto de Equilíbrio	R\$ 13.795,30
Lucratividade	25% ao mês
Rentabilidade	10% ao mês
Prazo de retorno do investimento	9 meses

Fonte: Do próprio autor, 2024.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

7.1.1 Forças

Foco específico e diferenciado: a empresa tem um nicho claro, oferecendo consultoria em endomarketing com foco em combater a síndrome de *burnout*, o que pode atrair organizações preocupadas com o bem-estar de seus colaboradores.

Atendimento personalizado: os clientes escolhem a empresa pela alta qualidade dos serviços e pelo atendimento personalizado.

Mercado com pouca concorrência inovadora: existe uma demanda alta por serviços semelhantes, mas poucas empresas oferecem inovações nesta área, permitindo que a Psique Inovare se destaque.

7.1.2 Oportunidade

Expansão geográfica: a empresa pode expandir seus serviços para outras cidades ou regiões, explorando novos mercados e aumentando sua base de clientes.

Crescimento da conscientização sobre saúde mental: com o aumento do interesse por bem-estar corporativo, a demanda por consultorias que ajudem a combater o *burnout* deve crescer, proporcionando à empresa a chance de se tornar uma referência.

7.1.3 Fraquezas

Dependência de um mercado geograficamente limitado: a atuação inicial é restrita a São José do Rio Preto/SP, um mercado pequeno que pode limitar o crescimento se a empresa não expandir para outras regiões.

Variedade de preços dos serviços: a grande variação de preços pode causar confusão ou percepção negativa em potenciais clientes, dificultando a padronização da oferta de serviços.

7.1.4 Ameaças

Concorrência em crescimento: à medida que o mercado de saúde mental corporativa cresce, é possível que mais empresas inovadoras entrem no mercado, aumentando a competição.

Dependência de clientes B2B: a empresa atende apenas pessoas jurídicas, o que pode torná-la vulnerável a crises econômicas que afetam negócios e reduzem investimentos em consultoria.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

A avaliação do plano de negócio da Psique Inovare mostra que o projeto é viável e promissor, oferecendo estratégias inovadoras de endomarketing para combater o *burnout*. O foco em melhorar a saúde mental dos colaboradores para aumentar a produtividade nas empresas é um diferencial importante no mercado.

A empresa se destaca pelo diagnóstico organizacional detalhado e pela implementação de soluções personalizadas, o que a coloca à frente de concorrentes. Com indicadores financeiros positivos, como prazo de retorno de 9 meses, o plano demonstra que a Psique Inovare tem um bom potencial de crescimento.

Além disso, a localização estratégica e o atendimento híbrido ampliam o alcance do negócio, permitindo que a empresa ofereça seus serviços de maneira eficaz e acessível. Em resumo, o plano de negócio é avaliado como sustentável e vantajoso, com boas perspectivas de sucesso no mercado corporativo.

9 CONCLUSÃO

O trabalho de conclusão de curso foi criado com intuito de elaborar um plano de negócio no ramo de endomarketing que previna a síndrome de *burnout* nas empresas.

A proposta da ideia surgiu pelo consenso da equipe ao observar a problemática relacionada à insatisfação dos colaboradores e sua consequente desestabilização na execução de suas respectivas funções, que reflete intensificamente na produção e lucratividade de uma corporação.

Conforme pesquisas e coleta de dados, comprova-se a tese e sua disponibilidade para a criação de uma prestadora de serviços dentro da área de RH. Nesse ínterim, formula-se um mapa identificando os pontos a serem marcados e analisados de acordo com a necessidade interna das corporações, mapeando por fim, o serviço metódico a ser prestado.

Assim, através de contatos com especialistas da área de psicologia e RH, foi possível localizar empresas concorrentes e suas respectivas estruturas, além de evidenciar ao grupo uma relação de preços, estratégias de marketing que se destacassem no mercado e métodos viáveis necessários para o crescimento do plano de negócio.

Conclui-se a viabilidade do negócio pelos dados obtidos no plano financeiro com o lucro que será obtido. Desta forma, torna-se efetiva a finalização e posterior apresentação da Psique Inovare como uma empresa de consultoria que se destaca dentro do mercado de trabalho na área de endomarketing.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHRISTIAN, Alex. **É possível evitar o burnout?** BBC News Brasil. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/articles/c87vgedy160o>. Acesso em: 12 abr. 2024.

CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

HCOR. **Síndrome de burnout**: o que é, sintomas e como tratar. Hcor – Associação Beneficente Síria. Disponível em: <https://www.hcor.com.br/hcorexplica/outras/sindrome-de-burnout/>. Acesso em: 12 abr. 2024.

PIMENTA, Tatiana. **Burnout**: como evitar o esgotamento mental no trabalho? Vittude. Disponível em: <https://www.vittude.com/blog/burnout-como-evitar-esgotamento-mental-trabalho/>. Acesso em: 12 abr. 2024.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. E-book. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Disponível em: <https://promo.sebrae-sc.com.br/ebook-plano-de-negocio-v2>. Acesso em: 12 fev. 2024.

APÊNDICE A – Logo da Empresa



APÊNDICE B – Planejamento do Produto



Diagnóstico Organizacional

A CONSULTORIA ANALISA A ORGANIZAÇÃO, COLETANDO DADOS SOBRE A SAÚDE MENTAL DOS COLABORADORES, CLIMA ORGANIZACIONAL E PROCESSOS INTERNOS, PARA IDENTIFICAR FATORES DE ESTRESSE E BURNOUT.

Desenvolvimento de Liderança

COM BASE NO DIAGNÓSTICO, SÃO CRIADOS PROGRAMAS PARA CAPACITAR LÍDERES A RECONHECER SINAIS DE BURNOUT E PROMOVER UM AMBIENTE DE TRABALHO SAUDÁVEL.

Treinamentos e Mentorias

SÃO OFERECIDOS TREINAMENTOS PRÁTICOS SOBRE GESTÃO DE ESTRESSE E RESILIÊNCIA PARA MELHORAR O AMBIENTE DE TRABALHO E O BEM-ESTAR DOS COLABORADORES.

Reuniões Estratégicas

AÇÕES DE ENDOMARKETING SÃO ALINHADAS COM OS OBJETIVOS ORGANIZACIONAIS, E AS ESTRATÉGIAS SÃO AJUSTADAS CONFORME OS RESULTADOS DAS INTERVENÇÕES.

Elaboração de Hierarquia

A CONSULTORIA ORGANIZA A ESTRUTURA HIERÁRQUICA, CRIANDO UM ORGANOGRAMA CLARO E DEFININDO RESPONSABILIDADES PARA REDUZIR SOBRECARGA E CONFLITOS.

Feedbacks de Desempenho

A CONSULTORIA ANALISA A ORGANIZAÇÃO, COLETANDO DADOS SOBRE A SAÚDE MENTAL DOS COLABORADORES, CLIMA ORGANIZACIONAL E PROCESSOS INTERNOS, PARA IDENTIFICAR FATORES DE ESTRESSE E BURNOUT.

Recrutamento e Seleção:

O PROCESSO DE RECRUTAMENTO É APRIMORADO PARA ATRAIR TALENTOS ALINHADOS À CULTURA ORGANIZACIONAL, PROMOVENDO UM AMBIENTE DE TRABALHO MAIS SAUDÁVEL.