

CENTRO PAULA SOUZA
Etec PADRE JOSÉ NUNES DIAS
Técnico em Administração

Letícia de Souza Dantas
Lucas da Silva Kranyak

**CONTROLADORIA: A Viabilização da *Invest Wise Business*, uma
controladoria empresarial e financeira digital.**

Monte Aprazível

2024

Letícia de Souza Dantas

Lucas da Silva Kranyak

CONTROLADORIA: A Viabilização da *Invest Wise Business*, uma controladoria empresarial e financeira digital.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Padre José Nunes Dias, orientado pela Prof^a Esp. Andréa Nunes e Orientador Prof. Heliton José Gonçalves Moia, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em administração.

Monte Aprazível

2024

Agradecimentos

Letícia de Souza Dantas:

Expresso minha profunda gratidão à Deus e aos meus guias por me sustentarem ao longo deste curso, mesmo diante de todas as adversidades que enfrentei.

Também desejo expressar minha imensa gratidão aos excelentes professores que nos orientaram, cujo apoio foi fundamental no desenvolvimento dos conteúdos para a criação do nosso site. Agradeço em especial aos meus pais, que estiveram ao meu lado em todos os momentos de ansiedade e estresse, oferecendo seu apoio incondicional e estimulando a realização dos meus sonhos.

Outro apoio crucial e emocional do meu namorado, que me fortaleceu, motivou-me a evoluir em meu potencial. Sua presença constante e encorajadora foi essencial para que eu pudesse superar os desafios e alcançar meus objetivos.

Lucas da Silva Kranyak:

Estendo meus sinceros agradecimentos às pessoas cujo apoio e orientação foram fundamentais para a conclusão deste trabalho acadêmico. Primeiramente, expresso minha profunda gratidão ao meu orientador e professor Heliton Moia pela sua orientação perspicaz, críticas construtivas e dedicação inabalável ao longo deste processo. Também agradecer à minha parceira pelo suporte incondicional, compreensão e encorajamento constantes, cujo apoio moral e incentivo foram inestimáveis durante esta jornada acadêmica.

Por fim, agradeço à instituição de ensino e a todas as fontes de conhecimento que contribuíram para a realização deste estudo.

“Apaixone-se pelo problema e não pela solução.”

Uri Levine

Sumário

1. SUMÁRIO EXECUTIVO	1
1.1 OBJETIVO GERAL.....	2
1.1.1 MISSÃO.....	2
1.1.2 VISÃO	2
1.1.3 VALORES	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	3
2.1 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	4
3. PRODUTOS/SERVIÇOS	5
3.1 PRINCIPAIS PRODUTOS E SERVIÇOS	5
3.2 PROPOSTA DE VALORES	6
4. ANÁLISE DE MERCADO.....	7
4.1 IDENTIFICAÇÃO DE ALGUNS POSSÍVEIS CONCORRENTES.....	8
4.2 ANÁLISE PEST	9
4.3 DEFINIÇÃO DO POSICIONAMENTO DE MERCADO.....	11
4.4 ANÁLISE SWOT EMPRESARIAL	12
4.5 PESQUISA DE MERCADO	14
5. PLANO DE MARKETING.....	17
5.1 DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS PARA RELACIONAMENTO COM O PÚBLICO-ALVO.....	17
5.2 Os 4 Ps DO MARKETING.....	19
5.2.1 PRODUTO (PRODUCT)	19
5.2.2 PREÇO (PRICE)	20
5.2.3 PRAÇA (PLACE)	20
5.2.4 PROMOÇÃO (PROMOTION).....	20
5.3 DEFINIÇÃO DE MARCA	21
5.3.1 ESCOLHA DA RAZÃO SOCIAL E NOME FANTASIA	21
5.3.2 CRIAÇÃO DA LOGO: PSICOLOGIA DAS CORES	21
5.4 SLOGAN	24
5.5 DEFINIÇÃO DE METAS E OBJETIVOS	25
5.6 PLANEJAMENTO DE CONTEÚDO	26
6. PLANO OPERACIONAL	28
6.1 FUNCIONAMENTO DA EMPRESA.....	28
6.1.1 ORGANOGRAMA	29

6.2 DISPOSIÇÃO DO AMBIENTE	29
6.2.1 LAYOUT VIRTUAL.....	30
6.2.2 CAPACIDADE.....	31
6.2.3 FLUXO DE TRABALHO	31
6.2.4 FLUXOGRAMA	32
6.2.5 ÁREA COMERCIAL	35
7. PLANO FINANCEIRO	37
7.1 INVESTIMENTO INICIAL	37
7.2 RECEITAS E DESPESAS.....	40
7.2.1 ORÇAMENTOS DE VENDAS	40
7.2.2 ORÇAMENTO DE CUSTOS.....	41
7.3 PROJEÇÃO DE RESULTADOS.....	43
7.3.1 PROJEÇÃO DE FLUXO DE CAIXA	45
7.3.2 PROJEÇÃO BALANÇO PATRIMONIAL	46
7.3.3 INDICADORES FINANCEIROS	46
8. CONCLUSÃO	47
9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	48
10. APÊNDICE	49

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Análise PEST	9
Figura 2 - Minha empresa VS Concorrências	11
Figura 3 - Escala	13
Figura 4 - Análise Interna.....	13
Figura 5 - Análise Externa.....	13
Figura 6 - Frequência de usuário em sites de finanças.....	15
Figura 7 - Preferência de usuário ao receber atualizações	15
Figura 8 - Porcentagem relacionada ao pagamento por conteúdo.....	16
Figura 9 - Preferência de tópicos financeiros	16
Figura 10 - Os 4Ps do Marketing	19
Figura 11 - Logomarca.....	22
Figura 12 - Modelo cartão de visita.....	22
Figura 13 - Página no Facebook.....	23
Figura 14 - Perfil no Instagram	23
Figura 15 - Perfil no LinkedIn.....	24
Figura 16 - Marketing.....	27
Figura 17 - Hierarquia.....	29
Figura 18 - Clientes	33
Figura 19 - Serviços.....	34
Figura 20 - Planta Baixa 2D do estúdio.....	35
Figura 21 - Layout do estúdio 3D – Visão 1	36
Figura 22 - Layout do estúdio 3D – Visão 2	36
Figura 23 - Tabela referente a origem dos recursos.....	37
Figura 24 - Tabela referente aos investimentos iniciais 1	38
Figura 25 - Tabela referente aos investimentos iniciais 2	39
Figura 26 - Tabela referente ao Capital de Giro e Outros Totais.....	39
Figura 27 - Tabela referente aos valores das receitas do 1º, 2º e 3º ano	40
Figura 28 - Tributação Simples Nacional	40
Figura 29 - Tabela do Custo Fixo Anual (1ºano).....	41
Figura 30 - Tabela do Custo Variável Anual (1ºano).....	42
Figura 31 - Demonstração do Resultado do Exercício Trimestral Análise Vertical.....	43
Figura 32 - Patrimônio Líquido Trimestral	43
Figura 33 - Indicadores Financeiros.....	44
Figura 34 - Operações de saída de caixa	46
Figura 35 - Fluxo de entrada e saída vs Resultado operacional	47

1. Sumário Executivo

Resumo

A elaboração de um planejamento é completamente essencial para a abertura de uma empresa, pois a partir dele é possível identificar os possíveis riscos do empreendimento. Dessa forma, este trabalho tem como objetivo analisar a viabilidade de abrir uma Controladoria Digital através de um Plano de Negócio, a fim de averiguar a previsão e a efetividade dos serviços de consultoria financeira e empresarial oferecidos. Para a realização do trabalho, foram utilizados métodos de pesquisa (entrevistas e questionários) para identificar as necessidades e expectativas dos clientes em potencial. Em seguida, foram realizadas análises desenvolvidas utilizando ferramentas como Canvas, Análise SWOT, Análise PEST e a elaboração de um Plano de Negócio. A partir desses processos, foi possível concluir que a *Invest Wise Business* está bem posicionada para atender pequenas e médias empresas, oferecendo soluções personalizadas que melhoram a eficiência operacional e o desempenho financeiro. Os resultados indicam que os serviços de controladoria têm um potencial significativo de retorno, evidenciado pela resposta positiva dos clientes em potencial e pela análise financeira robusta do negócio.

Palavras Chaves: Contabilidade, Gestão Financeira, Ferramentas, Controladoria, Empreendimento.

Apresentaremos a seguir um resumo dos principais pontos deste plano de negócio, os dados sobre o empreendimento, como missão, visão, valores, público alvo, cenário de mercado e os desafios atual no mercado.

1.1 Objetivo Geral

A concepção de um site direcionado exclusivamente a esse segmento representa uma verdadeira inovação, como demonstrado pela pesquisa de mercado realizada. Esse projeto não apenas oferece uma ampla gama de funcionalidades especializadas, mas também disponibiliza informações valiosas não apenas para empresas, mas também para indivíduos que buscam melhorar sua gestão financeira e queiram aprimorar seus conhecimentos em administração de empresas.

O diferencial deste projeto vai além da simples diversidade de funcionalidades em um único site. Ele também se destaca pela oferta de calculadoras integradas, consultoria empresarial e um plano estratégico exclusivo para cada usuário.

1.1.1 Missão

A empresa tem como objetivo é ser a principal fonte de informações contábeis confiáveis e acessíveis, capacitando indivíduos e empresas a tomarem decisões financeiras informadas. Buscamos democratizar o acesso ao conhecimento contábil, tornando-o compreensível e relevante para todos os públicos, desde empresários iniciantes até profissionais experientes.

1.1.2 Visão

A *Invest Wise* busca criar uma comunidade online próspera, onde pessoas de diferentes origens e níveis de experiência possam se reunir para aprender, trocar ideias e se capacitar na área contábil. O site será ofertado como o destino preferido para aqueles que buscam conhecimento contábil de qualidade, oferecendo uma variedade de recursos, desde artigos informativos e vídeos educacionais até fóruns de discussão.

1.1.3 Valores

Excelência: Comprometemo-nos a fornecer informações contábeis precisas, atualizadas e de alta qualidade, buscando constantemente melhorar e adaptar nossos recursos para atender às necessidades em constante evolução de nossa comunidade.

Confiabilidade: Valorizamos a transparência em todas as nossas interações e comunicações. Promovemos a clareza e a honestidade em nosso conteúdo, garantindo que nossos usuários possam confiar nas informações que fornecemos.

Empoderamento: Acreditamos no poder do conhecimento contábil para capacitar indivíduos e empresas a alcançar seus objetivos financeiros. Buscamos capacitar nossos usuários, fornecendo-lhes as ferramentas e o conhecimento necessários para tomar decisões informadas e bem-sucedidas.

Colaboração: Reconhecemos o valor da colaboração e do compartilhamento de conhecimento. Encorajamos a participação ativa de nossa comunidade, incentivando o intercâmbio de ideias e experiências entre os membros.

Acessibilidade: Estamos comprometidos em tornar o conhecimento contábil acessível a todos, independentemente de sua formação ou recursos financeiros. Buscamos remover barreiras ao aprendizado, oferecendo uma ampla gama de recursos gratuitos e acessíveis em nosso site.

2. Descrição da Empresa

A Controladoria *Invest Wise Business* ME Ltda é uma empresa especializada em oferecer soluções de consultoria empresarial e financeira para ajudar pequenas e médias empresas a alcançarem seus objetivos de negócios. Seu foco principal é fornecer orientação especializada, e estratégica para ajudar nossos clientes a identificar oportunidades de crescimento, otimizar seus processos operacionais, aumentar a eficiência financeira e desenvolver planos de negócios sólidos para impulsionar o sucesso a longo prazo.

A empresa é composta por uma equipe dedicada de consultores empresariais e estratégicos, cada um especializado em áreas-chave de negócios, como finanças, operações, *marketing* e desenvolvimento organizacional. A estrutura organizacional é plana e ágil, permitindo uma comunicação eficiente e uma resposta rápida às necessidades dos clientes.

O serviço de planejamento estratégico é baseado em uma abordagem centrada no cliente e orientada para resultados. Definimos metas claras e mensuráveis em colaboração com nossos clientes e desenvolvemos estratégias personalizadas para alcançá-las.

Nosso plano estratégico inclui os seguintes elementos:

- Realizamos uma análise abrangente da situação atual do cliente, avaliando suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.
- Trabalhamos com o cliente para definir objetivos claros e mensuráveis que estejam alinhados com sua visão de longo prazo e suas metas de curto prazo.
- Com base na análise da situação atual e nos objetivos definidos, desenvolvemos estratégias personalizadas para alcançar esses objetivos. Isso pode incluir iniciativas em áreas como *marketing*, vendas, operações, finanças e desenvolvimento de produtos.
- Criamos um plano de ação detalhado que define as atividades específicas, responsabilidades e prazos para implementar as estratégias identificadas. Isso inclui a alocação de recursos adequados e a definição de métricas de desempenho para monitorar o progresso.

2.1 Planejamento Estratégico

A empresa está segmentada na área de serviços, pois a controladoria se adapta as necessidades de cada cliente que a contrata. Ela está na atividade de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica.

Nosso diferencial está centrado em fornecer soluções personalizadas e orientadas para a geração de resultados que ajudem nossos clientes a superar desafios específicos de negócios e alcançar seus objetivos estratégicos com base em tecnologia de ponta para eliminar totalmente o uso de papéis na hora de trabalhar, ajudando o cliente a desenvolver uma empresa mais sustentável e eliminar os gastos desnecessários.

A *Invest Wise Business* está sob regime tributário Simples Nacional, sendo uma micro empresa do tipo Limitada, ou seja, os sócios fizeram a integralização de capital social e estes firmaram no Contrato Social e nele foram estabelecidas normas de acordo com o montante investimento de cada associado. A *Invest Wise Business* é composta pelos sócios:

- Sócia: Letícia de Souza Dantas – Desenvolvedora
- Sócio: Lucas da Silva Kranyak – Administrador

3. Produtos/Serviços

3.1 Principais Produtos e Serviços

A Controladoria Empresarial *Invest Wise Business* ME Ltda oferece um serviço altamente personalizado, projetado para atender às necessidades específicas de cada cliente. A abordagem começa com uma análise abrangente da situação atual do negócio, visando identificar áreas de oportunidade e desafios.

Com base nessa análise, são desenvolvidos estratégias e planos de ação adaptados às necessidades únicas de cada cliente. Isso pode abranger iniciativas para melhorar a eficiência operacional, otimizar processos de negócios, expandir para novos mercados ou reestruturar a organização. A ênfase na personalização garante que os clientes recebam soluções sob medida, gerando resultados tangíveis e mensuráveis.

Além disso, são oferecidos serviços de análise financeira abrangente e planejamento estratégico, fornecendo aos clientes informações e insights para tomadas de decisões informadas e orientadas por dados. Isso inclui avaliação do desempenho financeiro atual da empresa, identificação de áreas de melhoria e desenvolvimento de planos de ação para alcançar metas financeiras específicas.

A empresa também se compromete com a educação financeira, oferecendo programas de treinamento e educação para empresários e suas equipes. Esses programas abrangem uma variedade de tópicos, desde gerenciamento de caixa até planejamento financeiro pessoal e empresarial, visando capacitar os clientes com o conhecimento necessário para tomar decisões financeiras inteligentes.

Para complementar os serviços de consultoria, a empresa disponibiliza uma variedade de ferramentas e recursos online, como modelos de planilhas financeiras, guias e tutoriais, artigos e vídeos educacionais, além de acesso a uma comunidade online de empreendedores e especialistas. Essa plataforma online oferece aos clientes acesso conveniente a informações valiosas e suporte contínuo, permitindo que continuem aprendendo e crescendo em seu próprio ritmo.

A Controladoria Empresarial *Invest Wise Business* ME Ltda destaca-se no mercado por oferecer serviços de consultoria personalizados e orientados para resultados, combinados com educação financeira e recursos online. Sua proposta de valor está centrada em capacitar os clientes com conhecimento, habilidades e ferramentas para tomar decisões estratégicas sólidas que impulsionem o crescimento e o sucesso de seus negócios. Ao oferecer soluções adaptadas às necessidades individuais de cada cliente, a empresa está comprometida em criar um impacto positivo mensurável em seus resultados financeiros e operacionais.

3.2 Proposta de valores

Na *Invest Wise Business*, nosso compromisso é com a excelência em tudo o que fazemos. Oferecemos informações contábeis precisas, atualizadas e de alta qualidade, com o objetivo contínuo de melhorar e adaptar nossos recursos para atender às necessidades em constante evolução da nossa comunidade. A confiabilidade é um pilar fundamental em nossas interações e comunicações, promovendo a transparência, a clareza e a honestidade em todo o conteúdo que fornecemos, garantindo que nossos usuários possam confiar plenamente nas informações que disponibilizamos.

Acreditamos no poder transformador do conhecimento contábil, por isso, nosso foco está em empoderar indivíduos e empresas, oferecendo as ferramentas e o conhecimento necessários para que tomem decisões financeiras informadas e bem-sucedidas. Reconhecemos também a importância da colaboração e do compartilhamento de conhecimento, incentivando a participação ativa de nossa comunidade e o intercâmbio de ideias e experiências entre os membros.

Por fim, estamos profundamente comprometidos com a acessibilidade do conhecimento contábil. Nosso objetivo é remover barreiras ao aprendizado, oferecendo uma ampla gama de recursos gratuitos e acessíveis a todos, independentemente de sua formação ou recursos financeiros. Com essa proposta, buscamos criar um ambiente onde todos possam prosperar financeiramente, com o suporte de uma rede confiável, colaborativa e inclusiva.

4. Análise de Mercado

A *Invest Wise Business* está inserida no mercado de consultoria empresarial, financeira e estratégica, que é altamente dinâmico e competitivo. Este mercado oferece diversas oportunidades para empresas que oferecem soluções inovadoras e eficazes para os desafios enfrentados pelas organizações.

Com a crescente complexidade do ambiente de negócios, muitas empresas buscam consultores especializados para ajudá-las a enfrentar desafios específicos, como expansão para novos mercados, reestruturação organizacional, otimização de processos e adoção de tecnologias emergentes.

O aumento do número de startups e pequenas empresas cria uma demanda por serviços de consultoria para orientar esses empreendedores em áreas como planejamento estratégico, captação de recursos e desenvolvimento de modelos de negócios sustentáveis.

Empresas que buscam expandir internacionalmente enfrentam desafios únicos relacionados a diferenças culturais, regulatórias e de mercado. Consultorias especializadas podem ajudar essas empresas a navegar por esses obstáculos e maximizar suas oportunidades de crescimento global.

O mercado de consultoria empresarial é altamente competitivo, com a presença de grandes empresas globais, consultores independentes e outras firmas especializadas. O risco de perder clientes para a concorrência é uma preocupação constante.

Flutuações na economia global podem afetar a demanda por serviços de consultoria empresarial. Em tempos de recessão econômica, as empresas podem reduzir seus orçamentos de consultoria ou adiar projetos devido a restrições financeiras.

Os principais clientes da estratégia empresarial são pequenas e médias empresas de diversos setores industriais, incluindo tecnologia, manufatura, varejo, serviços financeiros e saúde. Essas empresas buscam orientação especializada para resolver desafios específicos e alcançar seus objetivos de negócios.

A empresa enfrenta concorrência de diversas outras firmas de consultoria empresarial, incluindo grandes empresas de consultoria global, consultores independentes e firmas especializadas em setores específicos.

Atualmente, o cenário econômico é marcado por desafios e oportunidades. A recuperação econômica pós-pandemia está impulsionando o crescimento de muitas empresas, ao mesmo tempo em que a incerteza econômica e política cria desafios adicionais para os negócios. A *Invest Wise* está posicionada para ajudar os clientes a navegar por esse ambiente volátil e capitalizar as oportunidades emergentes.

4.1 Identificação de alguns possíveis concorrentes

- A Fisconet

A Fisconet é uma plataforma destinada a atender às necessidades das empresas em estágios mais avançados, oferecendo soluções para desafios complexos em finanças e contabilidade. Embora contenha informações sobre diversas áreas empresariais, seu foco principal está na gestão financeira e tributária, fornecendo recursos e ferramentas especializadas para lidar com questões intrincadas. No entanto, reconhecemos que há espaço para expansão e aprimoramento de conteúdo nessa área, e estamos comprometidos em enriquecer constantemente nossa plataforma com informações relevantes e atualizadas.

- A InfoMoney

A InfoMoney é uma plataforma altamente especializada, com foco principal em investimentos. Com uma abordagem dedicada e detalhada, fornecem aos usuários as informações mais relevantes, análises profundas e insights valiosos para orientar suas decisões financeiras. Seu compromisso é capacitar investidores de todos os níveis de experiência, fornecendo conteúdo confiável e atualizado que os ajude a alcançar seus objetivos financeiros com confiança e segurança.

- *InvestNews*

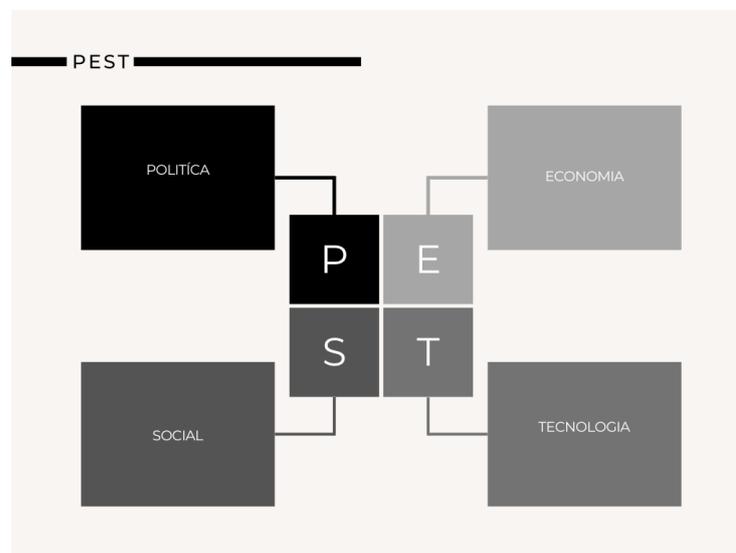
InvestNews é um site de investimentos. É uma plataforma abrangente, projetada para capacitar os investidores em sua jornada financeira. Além de fornecer informações atualizadas e análises de mercado, oferecem uma variedade de ferramentas e recursos exclusivos, incluindo calculadoras funcionais, para ajudar os usuários a tomar decisões informadas e maximizar seus investimentos. Sua missão é proporcionar uma experiência completa e enriquecedora, capacitando os usuários a alcançarem seus objetivos financeiros com confiança e segurança.

- Solides blog

O Solides Blog é uma plataforma online dedicada a oferecer soluções e insights valiosos para gestão empresarial. Aqui, você encontrará uma ampla gama de conteúdos especializados, incluindo artigos, guias, dicas e análises, elaborados por especialistas no campo da gestão e negócios. Nosso objetivo é fornecer informações relevantes e práticas que ajudem empreendedores, gestores e profissionais a impulsionar o crescimento e o sucesso de suas empresas. Explore nosso site para descobrir as melhores práticas em gestão empresarial, estratégias de liderança, inovação, recursos humanos e finanças.

4.2 Análise Pest

Figura 1 - Análise PEST



Fonte: Do próprio autor, 2024.

As eleições municipais estão marcadas para 6 e 27 de outubro, enquanto as eleições presidenciais ocorrerão em 4 de outubro de 2026. Os possíveis impactos incluem mudanças nas políticas econômicas, regulatórias e fiscais, afetando o ambiente de negócios e as decisões de investimento.

O governo implementa leis e regulamentos para proteger os direitos dos consumidores, garantindo transparência, segurança e qualidade nos produtos e serviços oferecidos.

Restrições governamentais ao setor podem incluir regulamentações financeiras, exigências de relatórios, normas contábeis específicas e impostos sobre serviços financeiros.

A identificação dos prováveis vencedores é complexa, mas as políticas econômicas e comerciais propostas pelos candidatos vitoriosos podem influenciar significativamente o ambiente de negócios e o comércio.

Atualmente, a economia está em crescimento, o que pode influenciar as decisões de investimento e as perspectivas de crescimento das empresas, enquanto a taxa de desemprego permanece estável, afetando a estabilidade financeira dos consumidores e suas decisões de investimento. Além disso, o acesso fácil ao crédito pelos consumidores está moldando os padrões de consumo e as estratégias de financiamento das empresas, enquanto as regiões metropolitanas, com sua alta densidade populacional, impactam a estratégia de expansão e distribuição geográfica da empresa. A cultura local exerce influência significativa sobre as decisões de compra, demandando adaptações nas estratégias de *marketing* e vendas. Questões sociais, como a sustentabilidade, podem criar oportunidades de mercado, enquanto várias tecnologias estão disponíveis para automatizar processos empresariais, incluindo inteligência artificial, blockchain e Internet das Coisas, que podem impactar diretamente a indústria. Ademais, os clientes estão demonstrando uma preferência crescente por produtos sustentáveis, oferecendo oportunidades de diferenciação no mercado, enquanto as operações empresariais podem gerar impactos ambientais, exigindo a implementação de práticas sustentáveis para reduzir danos ao meio ambiente, incluindo a adoção de energias renováveis.

A empresa está sujeita a uma variedade de regulamentações ambientais, cujas exigências podem variar significativamente. Além disso, a introdução de novas leis pode impactar as operações da empresa, exigindo adaptações e ajustes adequados.

No entanto, é importante ressaltar que a empresa opera estritamente em conformidade com todas as leis trabalhistas aplicáveis, garantindo condições de trabalho justas e respeitadas para todos os colaboradores. Além disso, a empresa assegura o cumprimento das normas da lei do consumidor, priorizando a transparência e a proteção dos direitos dos clientes em todas as suas atividades comerciais.

4.3 Definição do Posicionamento de Mercado

A figura apresentada abaixo realiza uma análise comparativa entre "Minha Empresa" e seus dois principais concorrentes, "Concorrente A" e "Concorrente B". Nela, são destacados elementos estratégicos e operacionais que permitem identificar os diferenciais competitivos, bem como as semelhanças e lacunas de cada organização. Essa comparação oferece uma visão clara sobre o posicionamento de "Minha Empresa" no mercado, auxiliando na identificação de pontos fortes que podem ser explorados para potencializar sua vantagem competitiva, além de áreas em que melhorias são possíveis para alcançar um desempenho superior frente à concorrência. Essa análise é fundamental para embasar as estratégias propostas no trabalho, alinhando-as às demandas do mercado e às oportunidades.

Figura 2 – Minha empresa VS Concorrências

INFORMAÇÕES	MINHA EMPRESA	CONCORRENTE A	CONCORRENTE B
ATUAÇÃO	ON-LINE E PRESENCIAL	ON-LINE	ON-LINE
PUBLICO-ALVO	Pequenas e médias empresas de setores comerciais, industriais e prestadora de serviços. Empresários individuais e investidores, com idade de 30 a 60 anos. Seu comportamento é de proatividade na busca por soluções, seus maiores interesses são por inovação, tecnologia, personalização, confiabilidade e resultados mensuráveis.	Microempreendedores individuais, pequenas e médias empresas de diversos setores, startups para aqueles empresários que querem inovação, e profissionais liberais.	Investidores individuais, profissionais do mercado financeiro, empresários e executivos interessados em finanças e economia.
PONTOS FORTES	Expertise em controladoria empresarial, capacidade de integrar dados financeiros com informações operacionais, abordagem exclusiva, oferta de vantagens competitivas aos clientes, compromisso com desenvolvimento profissional.	Plataforma digital, economia de custo, automação de processos, suporte especializado.	Conteúdo de qualidade, variedade de conteúdo, credibilidade e inovação.
PONTOS FRACOS	Desafios enfrentados pelos colaboradores por trabalho excessivo, possibilidade de falta de recursos, dependência de um mercado regulado e potencial de aumento de custos de produção, como a mão de obra dos honorários.	Limitação dos serviços personalizados, dependência de tecnologia, curva de aprendizado, atendimento em massa.	Excesso de informação, concorrência e complexidade.
ESTRATÉGIAS UTILIZADAS	Utilização de redes sociais, blog corporativo e newsletter para fornecer conteúdo relevante e educativo ao público-alvo, posicionando a empresa como uma autoridade no campo da consultoria empresarial e estratégica. Organização de eventos, webinars e seminários voltados para empresários e empreendedores, oferecendo oportunidades de networking, troca de conhecimentos e exposição da expertise da empresa. Desenvolvimento de programas de fidelização para clientes recorrentes, oferecendo benefícios exclusivos, descontos em serviços futuros e acesso prioritário a novos recursos e ferramentas.	Marketing digital, educação do cliente, parcerias, oferta de testes gratuitos, expansão de serviços e foco no suporte ao cliente.	Produção de conteúdo diversificado, personalização, engajamento com a comunidade, parcerias estratégicas e investimento em tecnologia.

Fonte: Elaborado pelo próprio autor, 2024.

4.4 Análise SWOT Empresarial

A controladoria empresarial se destaca na habilidade de analisar e interpretar dados financeiros para tomada de decisões estratégicas, além de desenvolver e implementar sistemas de controle interno e gestão de custos eficazes. Seu principal diferencial em relação ao mercado é a capacidade de integrar dados financeiros com informações operacionais, proporcionando uma visão abrangente e detalhada do desempenho da empresa. Sua abordagem integrada de controladoria combina expertise financeira com uma compreensão profunda das operações e estratégias de negócio, permitindo oferecer soluções personalizadas e eficazes para os desafios específicos de cada empresa. Oferece vantagens como análises financeiras detalhadas e precisas, controle interno robusto, planejamento estratégico orientado por dados e suporte eficiente à tomada de decisões gerenciais. Seus colaboradores têm acesso a treinamentos contínuos em controladoria empresarial e oportunidades de crescimento e desenvolvimento profissional dentro da empresa.

Os clientes apreciam sua capacidade de fornecer insights valiosos e soluções práticas para melhorar o desempenho financeiro e operacional de suas empresas. No entanto, algumas reclamações dos clientes incluem questões como falta de comunicação, atrasos na entrega de relatórios financeiros ou falta de clareza nas recomendações fornecidas. Os colaboradores podem enfrentar desafios como carga de trabalho excessiva, falta de recursos ou treinamento inadequado.

Identificam-se alguns possíveis impedimentos ao crescimento, como concorrência acirrada, instabilidade econômica, falta de inovação ou estratégias de *marketing* inadequadas. Além disso, pode-se enfrentar escassez de recursos financeiros, talentos qualificados, tecnologia ou infraestrutura adequada para suportar as operações e objetivos de crescimento. Mudanças na regulação que promovam maior transparência, simplificação de processos ou incentivos fiscais podem beneficiar o negócio. Observa-se tendências emergentes, como o fácil acesso a tecnologias avançadas, que podem representar desafios, mas também oportunidades de inovação e crescimento.

Figura 3 - Escala

ESCALA	
3	Muito importante: Refere-se ao fato de que é fundamental em termos de impacto no negócio da organização
2	Importante: Refere-se ao que guarda importância relativa com o impacto no negócio da organização
1	Pouco importante: Refere-se aos quesitos que, embora relacionados ao impacto na organização, não refletem significativamente na organização da empresa.

Fonte: Elaborado pelo próprio autor, 2024.

Figura 4 - Análise Interna

ANÁLISE INTERNA		
Nº	Pontos fortes	Grau de Importância
1	Expertise em controladoria empresarial, destacando-se na análise e interpretação de dados financeiros.	3
2	Capacidade de integrar dados financeiros com informações operacionais, proporcionando uma visão abrangente do desempenho.	3
3	Abordagem exclusiva e integrada de controladoria, combinando expertise financeira com compreensão das operações e estratégias.	2
4	Oferta de vantagens competitivas aos clientes, como análises detalhadas, controle interno robusto e suporte à tomada de decisões.	3
5	Compromisso com o desenvolvimento profissional dos colaboradores, oferecendo treinamentos e oportunidades de crescimento.	2
Nº	Pontos fracos	Grau de Importância
6	Possíveis reclamações dos clientes, como falta de comunicação ou atrasos na entrega de relatórios financeiros.	2
7	Desafios enfrentados pelos colaboradores, como carga de trabalho excessiva ou treinamento inadequado.	2
8	Possibilidade de falta de recursos, como financeiros, talentos qualificados, tecnologia ou infraestrutura adequada.	3
9	Dependência de um mercado regulado, podendo ser impactado por mudanças na regulação.	2
10	Potencial de aumento de custos de produção, como mão de obra ou matéria-prima.	3

Fonte: Elaborado pelo próprio autor, 2024.

Figura 5 - Análise Externa

ANÁLISE EXTERNA		
Nº	Ameaças	Grau de Importância
1	Concorrência acirrada de empresas estabelecidas no mercado.	3
2	Entrada de novos concorrentes no mercado, representando uma ameaça em potencial.	3
3	Tendências emergentes na indústria, como o fácil acesso à inteligência artificial, que podem alterar o panorama competitivo.	3
4	Possíveis mudanças na regulação que impactem as operações e custos do negócio.	2
5	Aumento dos custos de produção, que podem reduzir a margem de lucro e competitividade.	3
Nº	Oportunidades	Grau de Importância
6	Expansão para novos mercados ou segmentos de clientes.	3
7	Lançamento de novos produtos ou serviços para atender às demandas emergentes do mercado.	3
8	Parcerias estratégicas com outras empresas para ampliar a oferta de serviços ou alcance de mercado.	3
9	Exploração de tendências emergentes, como tecnologias inovadoras, para melhorar os serviços oferecidos.	3
10	Otimização de custos por meio de melhorias na eficiência operacional e negociações com fornecedores.	3

Fonte: Elaborado pelo próprio autor, 2024.

4.5 Pesquisa de Mercado

A *Invest Wise* se posiciona como uma consultoria ágil, focada no cliente e orientada para resultados. Realiza pesquisas de mercado regulares para entender as necessidades e prioridades dos clientes, identificar tendências emergentes e ajustar sua oferta de serviços para atender às demandas do mercado em constante mudança. Por meio de uma abordagem centrada no cliente e do compromisso com a excelência, a empresa busca se diferenciar da concorrência e criar valor tangível para seus clientes.

Abaixo estará uma das pesquisas realizadas no período de criação da empresa:

Após realizar uma pesquisa de mercado com o objetivo de entender as preferências e necessidades dos usuários ao visitarem sites de finanças. Recebemos um total de 22 respostas, que nos forneceram insights valiosos sobre o assunto:

Objetivos dos Usuários:

A maioria dos participantes indicou que seu principal objetivo ao visitar um site de controladoria empresarial e finanças é adquirir mais conhecimento e aprender a administrar seus gastos e dinheiro de forma eficiente. Eles também expressaram interesse em aprender a gerenciar negócios, aprender técnicas de *marketing*, organizar sua estrutura financeira e obter informações sobre investimentos e finanças.

Conteúdo Mais Desejado:

Simulações de Investimento: Os participantes demonstraram interesse em ter acesso a simulações relacionadas a investimentos. Essas simulações podem ajudá-los a tomar decisões mais informadas e a entender melhor os possíveis resultados de suas escolhas financeiras.

Dicas e Estratégias de Economia: Os usuários desejam receber dicas práticas e estratégias eficientes para economizar dinheiro e administrar suas finanças de forma inteligente. Essas informações podem incluir conselhos sobre como reduzir despesas, aumentar a poupança e investir de maneira inteligente.

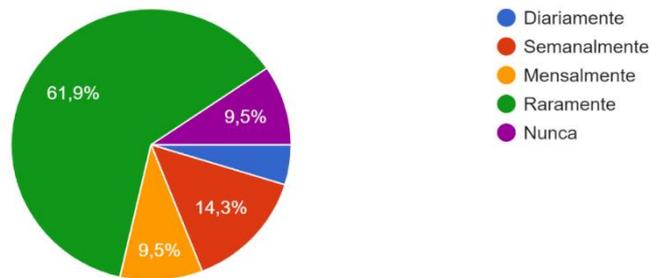
Planilhas e Ferramentas Financeiras: Muitos participantes expressaram interesse em ter acesso a planilhas e outras ferramentas financeiras que possam ajudá-los a organizar suas finanças pessoais e acompanhar seus gastos e receitas de forma mais eficiente.

Notícias e Atualizações Financeiras: Os usuários também desejam ficar atualizados sobre as últimas notícias e tendências do mercado financeiro. Eles valorizam informações relevantes que possam ajudá-los a tomar decisões informadas sobre seus investimentos e finanças pessoais.

Figura 6 - Frequência de usuário em sites de finanças

Com que frequência você visita sites de finanças?

21 respostas

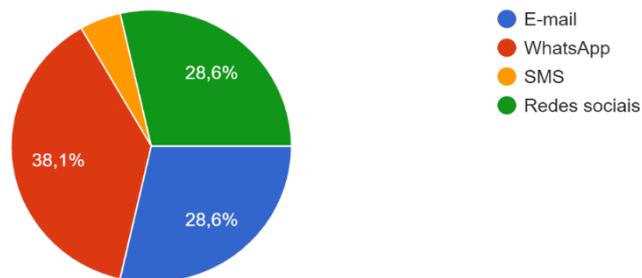


Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 7 - Preferência de usuário ao receber atualizações

Como você prefere receber atualizações e notificações de um site de finanças?

21 respostas

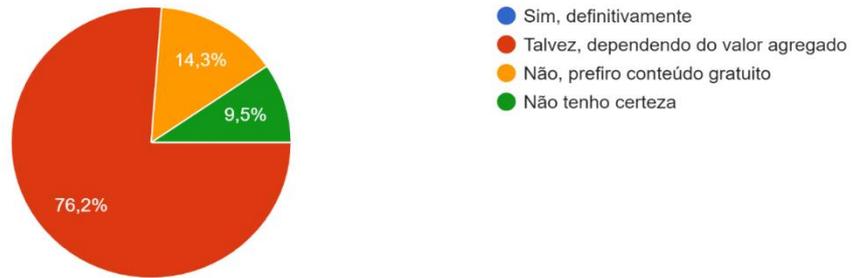


Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 8 - Porcentagem relacionada ao pagamento por conteúdo

Você estaria disposto a pagar por conteúdo premium em um site de finanças?

21 respostas

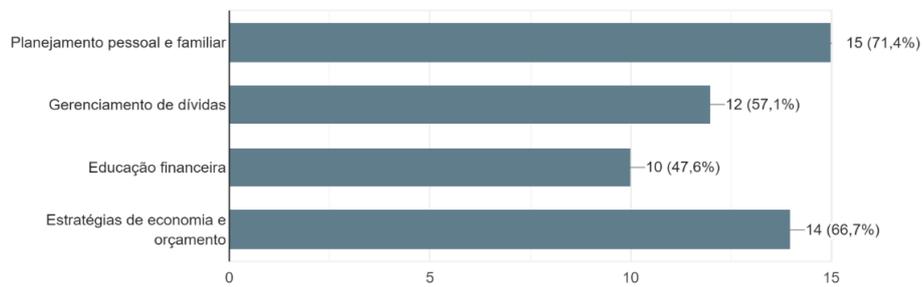


Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 9 - Preferência de tópicos financeiros

Quais tópicos financeiros são de maior interesse para você?

21 respostas



Fonte: Do próprio autor, 2024.

5. Plano De *Marketing*

5.1 Definição de Estratégias para Relacionamento com o Público-Alvo

Utilização de redes sociais, blog corporativo e newsletter para fornecer conteúdo relevante e educativo ao público-alvo, posicionando a empresa como uma autoridade no campo da consultoria empresarial e estratégica.

Organização de eventos, webinars e seminários voltados para empresários e empreendedores, oferecendo oportunidades de networking, troca de conhecimentos e exposição da expertise da empresa.

Desenvolvimento de programas de fidelização para clientes recorrentes, oferecendo benefícios exclusivos, descontos em serviços futuros e acesso prioritário a novos recursos e ferramentas.

- Estratégias de Venda

Adoção de uma abordagem consultiva durante o processo de vendas, focando em entender as necessidades específicas de cada cliente e oferecendo soluções personalizadas que agregam valor ao seu negócio.

Apresentação de estudos de caso, depoimentos de clientes e exemplos concretos dos resultados obtidos por meio dos serviços da empresa, demonstrando o retorno sobre o investimento e a eficácia das soluções oferecidas.

Lançamento de ofertas especiais e pacotes promocionais para novos clientes, incentivando-os a experimentar os serviços da empresa e construindo relacionamentos de longo prazo.

- Estratégias de Distribuição de Serviços

Disponibilização dos serviços da empresa através de canais de distribuição online, como o site oficial, plataformas de freelancers e marketplaces especializados em consultoria empresarial.

Estabelecimento de parcerias estratégicas com outras empresas complementares, como escritórios de contabilidade, agências de *marketing* e fornecedores de tecnologia, para expandir o alcance e a oferta de serviços.

Oferta de atendimento personalizado e consultivo aos clientes, garantindo um processo de distribuição eficiente e uma experiência positiva do início ao fim.

- Monitoramento e Avaliação

Monitoramento regular dos KPIs relacionados às estratégias de *marketing* e vendas, incluindo taxas de conversão, número de leads gerados, satisfação do cliente e retorno sobre o investimento em *marketing*.

Coleta de feedback regular dos clientes sobre a qualidade dos serviços, a eficácia das estratégias de *marketing* e vendas e a experiência geral com a empresa, utilizando essas informações para ajustar e melhorar as atividades de *marketing* e vendas.

Acompanhamento das estratégias de marketing e vendas dos concorrentes, identificando tendências do mercado, oportunidades de diferenciação e áreas de melhoria para a empresa.

- Investimento em *Marketing*

Alocação de recursos adequados para investimentos em *marketing* digital, publicidade online, participação em eventos do setor e desenvolvimento de materiais promocionais, garantindo uma presença robusta e impactante no mercado.

Realização de testes e experimentos para avaliar a eficácia de diferentes estratégias de *marketing* e vendas, otimizando continuamente os investimentos e maximizando o retorno sobre o orçamento de *marketing*.

5.2 Os 4 Ps do Marketing

Figura 10 - Os 4Ps do Marketing



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Os 4Ps representam os fundamentos da estratégia de *marketing*: preço, produto, praça e promoção. Essas iniciais correspondem às variáveis das ofertas que as empresas direcionam ao seu público-alvo para atingir seus objetivos de *marketing*.

5.2.1 Produto (Product)

Os serviços de consultoria empresarial e financeira oferecem consultoria personalizada para empresas de pequeno e médio porte, auxiliando-as na otimização de processos financeiros, melhoria da eficiência operacional e expansão dos negócios. Além disso, incluem a análise financeira e o planejamento estratégico, com uma avaliação detalhada do desempenho financeiro das empresas, a identificação de áreas de melhoria e o desenvolvimento de planos estratégicos. Também são oferecidos programas de treinamento e workshops para empresários e suas equipes, abordando tópicos como gerenciamento de caixa, análise de balanços e planejamento financeiro.

5.2.2 Preço (Price)

As estratégias de preço incluem consultoria personalizada, com valores baseados no escopo e na complexidade do projeto, podendo variar conforme a necessidade do cliente. Também são oferecidos pacotes de serviços, combinando diversos serviços a preços competitivos para incentivar a contratação de múltiplos serviços. Há a opção de assinaturas mensais ou anuais, proporcionando acesso contínuo a recursos online, webinars e suporte personalizado. Adicionalmente, os programas de educação financeira possuem preços acessíveis para treinamentos e workshops, com descontos disponíveis para grupos ou inscrições antecipadas.

5.2.3 Praça (Place)

Os canais de distribuição incluem opções online e presenciais, bem como parcerias estratégicas e participação em eventos. O acesso online é facilitado através do site oficial e do aplicativo móvel, que oferecem serviços de consultoria, recursos educacionais e ferramentas financeiras. No formato presencial, escritórios físicos localizados em áreas estratégicas proporcionam atendimento direto, além de sediar workshops e treinamentos. As parcerias com instituições financeiras, incubadoras de empresas e associações comerciais ampliam o alcance e a distribuição dos serviços. Além disso, a participação em eventos, feiras e conferências serve para promover os serviços e estabelecer contatos diretos com potenciais clientes.

5.2.4 Promoção (Promotion)

As estratégias de comunicação e *marketing* incluem diversas abordagens. O *marketing* de conteúdo envolve a produção de artigos, blogs, vídeos e webinars sobre temas relevantes para o público-alvo, como gestão financeira, estratégias de investimento e análise de mercado. Nas redes sociais, plataformas como LinkedIn, Instagram, Facebook e YouTube são utilizadas para compartilhar conteúdo, interagir com a comunidade e promover serviços. O e-mail *marketing* é empregado para o envio de newsletters com dicas financeiras, atualizações sobre serviços e informações sobre eventos e workshops. A otimização para motores de busca (SEO) e campanhas de publicidade paga (SEM), como Google Ads e Facebook Ads, aumentam a visibilidade online. As relações públicas são fortalecidas por parcerias com mídia especializada, publicação de artigos em jornais e

revistas financeiras, e participação em programas de entrevistas e podcasts. Testemunhos de clientes satisfeitos e estudos de caso são divulgados para demonstrar a eficácia dos serviços e construir credibilidade.

5.3 Definição de Marca

5.3.1 Escolha da Razão Social e Nome Fantasia

A empresa optou por selecionar sua razão social, *CONTROLADORIA INVEST WISE BUSINESS ME LTDA*, e nome fantasia, *INVEST WISE BUSINESS*, após cuidadosa consideração e análise de diferentes opções. A razão social foi escolhida levando em consideração os aspectos legais e estratégicos que melhor representam a identidade e os objetivos da empresa perante os órgãos reguladores e parceiros comerciais. Quanto ao nome fantasia, foi selecionado com base na sua capacidade de transmitir os valores, missão e visão da empresa de forma clara e impactante para o público-alvo. A escolha meticulosa desses elementos fundamentais reflete o compromisso da empresa em estabelecer uma presença sólida e positiva no mercado, alinhada com sua identidade corporativa e objetivos estratégicos.

5.3.2 Criação da Logo: Psicologia das Cores

A logo da empresa é mais do que apenas uma representação visual da marca; é a expressão visual do que a empresa é e representa. Cada elemento, cor e forma foram cuidadosamente selecionados para transmitir a essência da empresa e estabelecer uma conexão emocional com o público-alvo.

A cor predominante na logo, representada pelo hexadecimal #800000, semelhante ao bordô, corresponde ao conjunto de cores RGB (Red, Green, Blue), com 128 tons de vermelho, 0 de verde e 0 de azul. Essa tonalidade remete ao pôr do sol ou ao fim de tarde, transmitindo uma sensação de relaxamento, além de estar associada à sofisticação, classe, luxo e poder. Essa escolha não foi aleatória, sendo baseada em estudos de psicologia das cores que demonstram como diferentes tonalidades podem influenciar as emoções e percepções das pessoas.

Além do bordô, o branco também foi incorporado na logo. Essa cor representa tranquilidade e transmite luminosidade, criando uma harmonia visual que atrai e cativa o público.

Cada elemento do logo, desde o ícone até a tipografia, foi projetado para transmitir a mensagem da empresa e estabelecer uma conexão duradoura com aqueles que encontram a marca. A empresa está comprometida em criar uma identidade visual que não apenas seja esteticamente agradável, mas também comunicativa e impactante.

Por meio da logo e das cores que a compõem, a empresa busca transmitir confiança, profissionalismo e inovação, ao mesmo tempo em que desperta emoções positivas e inspira confiança na marca. A empresa está confiante de que sua identidade visual ressoará com o público-alvo e contribuirá para o sucesso contínuo do negócio.

Cada elemento da logo representa um aspecto do cotidiano empresarial, sendo o relógio uma representação do tempo, a lâmpada simbolizando as ideias de criação, o dinheiro representando o fluxo de caixa e a engrenagem indicando a manutenção constante dessas aplicações.

Figura 11 – Logomarca



Fonte: *Invest Wise Business*, 2024

Figura 12 - Modelo cartão de visita



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 13 - Página no Facebook



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 14 - Perfil no Instagram



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 15 - Perfil no LinkedIn



Fonte: Do próprio autor, 2024.

5.4 Slogan

A *Invest Wise* adota como slogan "Sua estabilidade em apenas um click". Esse slogan encapsula a essência da proposta de valor da empresa, que é proporcionar estabilidade financeira e operacional aos seus clientes de maneira acessível e eficiente.

A ideia central do slogan é transmitir a noção de que, com a ajuda da *Invest Wise*, as empresas podem alcançar uma estabilidade robusta em suas operações financeiras com facilidade e rapidez. O uso da expressão "em apenas um click" ressalta a praticidade e a modernidade dos serviços oferecidos, destacando a utilização de tecnologias avançadas e soluções digitais para facilitar o processo de gestão e controle financeiro.

A *Invest Wise* se dedica a transformar dados financeiros complexos em insights claros e acionáveis, permitindo que os clientes tomem decisões estratégicas de forma rápida e informada. A simplicidade sugerida pelo slogan reflete o compromisso da empresa em descomplicar a gestão financeira, tornando-a acessível a empresários e gestores, independentemente do tamanho da empresa.

Ao enfatizar a "estabilidade", o slogan destaca um dos principais benefícios dos serviços da *Invest Wise*: a capacidade de assegurar uma base financeira sólida e confiável para seus clientes. Isso é alcançado através de consultoria especializada, ferramentas de análise financeira avançadas e um atendimento personalizado que visa atender às necessidades específicas de cada cliente.

5.5 Definição de Metas e Objetivos

A Controladoria *Invest Wise* tem como objetivo geral aumentar a visibilidade e o engajamento nas redes sociais, além de atrair novos clientes para seus serviços de consultoria empresarial e financeira. Suas metas específicas incluem aumentar o número de seguidores no Instagram e LinkedIn em 80% até o final de novembro, publicando conteúdo relevante e de alta qualidade três vezes por semana, utilizando hashtags estratégicas e engajando com seguidores através de comentários e mensagens diretas. É crucial gerar pelo menos 50 leads qualificados por meio de campanhas de *marketing* digital, com foco em empresários e gestores financeiros, oferecendo conteúdos exclusivos como e-books e webinars gratuitos em troca de informações de contato. A meta também visa aumentar a taxa de engajamento nas postagens em 15% até o final do mês, promovendo enquetes, quizzes e perguntas interativas, e respondendo de forma personalizada e ágil a todos os comentários e mensagens diretas. Outra meta importante é converter 10% dos leads qualificados em clientes pagantes até o final de dezembro, implementando um processo eficiente de follow-up com e-mails personalizados e chamadas telefônicas, e oferecendo consultoria inicial gratuita para demonstrar o valor dos serviços da *Invest Wise*.

Além disso, busca-se melhorar o reconhecimento da marca em 25% até o final do trimestre, colaborando com influenciadores do setor financeiro e empresarial para ampliar seu alcance e participando ativamente de eventos online e físicos, como feiras de negócios e webinars, para aumentar sua exposição no mercado.

5.6 Planejamento de Conteúdo

Foi elaborado um relatório detalhado sobre o conteúdo publicado nas redes sociais da *Invest Wise Business* nos meses de abril e maio, com o objetivo de analisar a eficácia das postagens, compreender o engajamento do público e identificar oportunidades de melhoria para futuras estratégias de conteúdo.

Durante esse período, os principais objetivos foram aumentar a interação com o público-alvo, atingir a meta de 100 novos seguidores, fornecer informações valiosas e educar sobre controladoria empresarial e financeira, além de destacar os serviços oferecidos pela *Invest Wise Business*.

No mês de abril, foram realizadas as seguintes postagens:

Antes de iniciar as postagens no feed, foi feita uma breve apresentação da empresa nos stories, que se tornou um destaque chamado "Quem somos".

No dia 8 de abril, foi publicado um post com o tema "Saiba como organizar suas finanças", em formato de carrossel explicativo, na plataforma Instagram.

No dia 10 de abril, foi postada uma única imagem sobre os benefícios de ter uma controladoria, com o objetivo informativo e potencialmente gerar maior engajamento com a empresa.

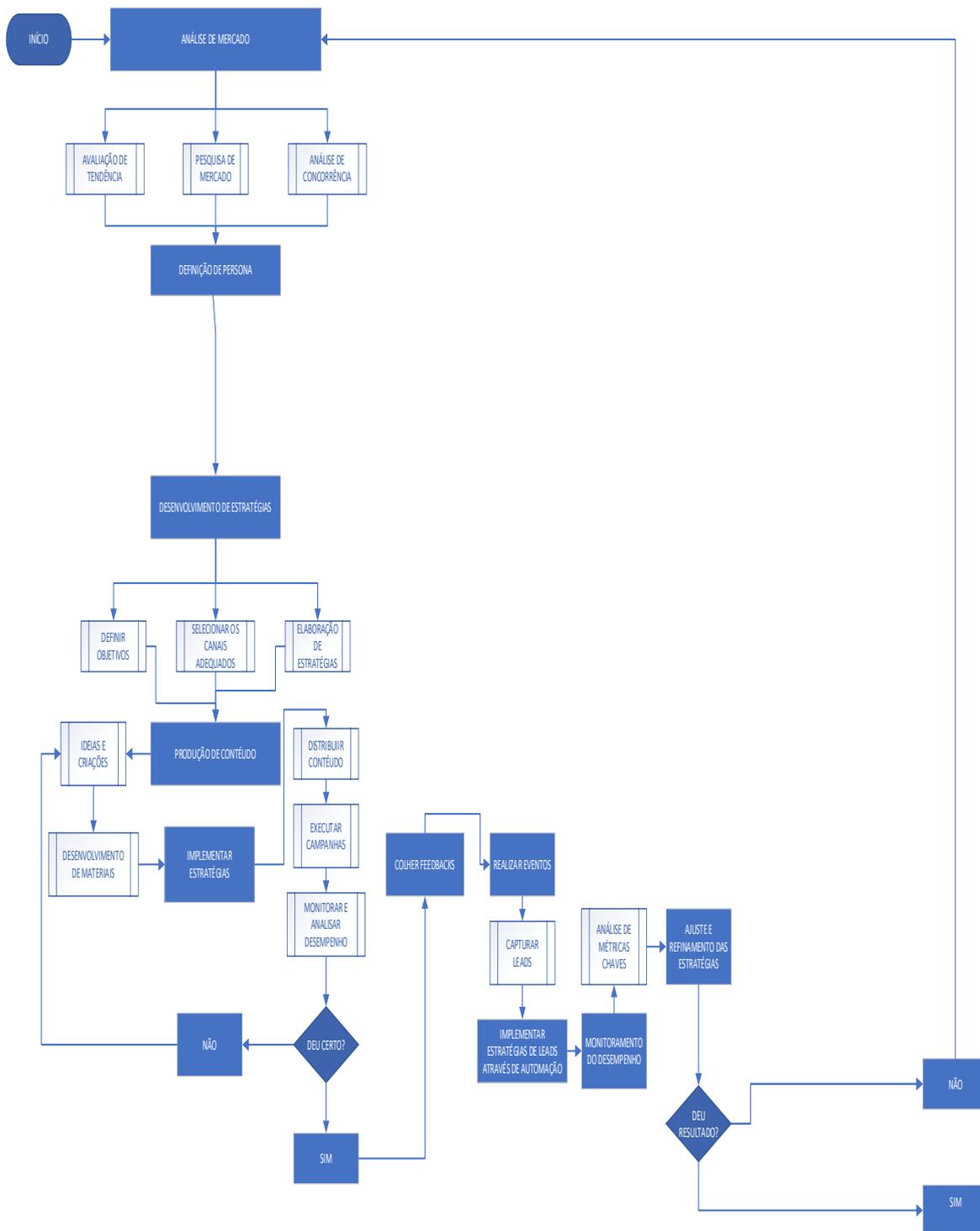
No dia 18 de abril, foram postadas duas imagens anunciando o método IKIGAI, com uma explicação na legenda sobre como realizá-lo.

No dia 23 de abril, aproveitando o Dia Mundial do Livro, foi feito um post com o tema "5 Livros que todo mundo deveria ler".

No dia 25 de abril, em comemoração ao Dia da Contabilidade, foi publicada uma única imagem como forma de homenagem.

5.7 Fluxo de Marketing

Figura 16 - Marketing



Fonte: Do próprio autor, 2024.

6. Plano Operacional

6.1 Funcionamento da Empresa

A *Invest Wise Business* é uma empresa especializada em controladoria que oferece soluções personalizadas para atender às necessidades únicas de cada cliente. Tudo começa com uma análise inicial detalhada, onde os consultores da *Invest Wise* se encontram com os clientes para entender suas situações financeiras e operacionais específicas. Durante essa etapa, são identificados desafios, oportunidades e áreas de melhoria, essenciais para o desenvolvimento de soluções eficazes.

Com base nessa análise, desenvolve estratégias personalizadas para resolver os problemas identificados. Isso pode incluir serviços de consultoria financeira, planejamento estratégico, análise de desempenho e muito mais. Cada solução é cuidadosamente adaptada às necessidades e objetivos individuais de cada cliente, garantindo resultados eficazes e tangíveis.

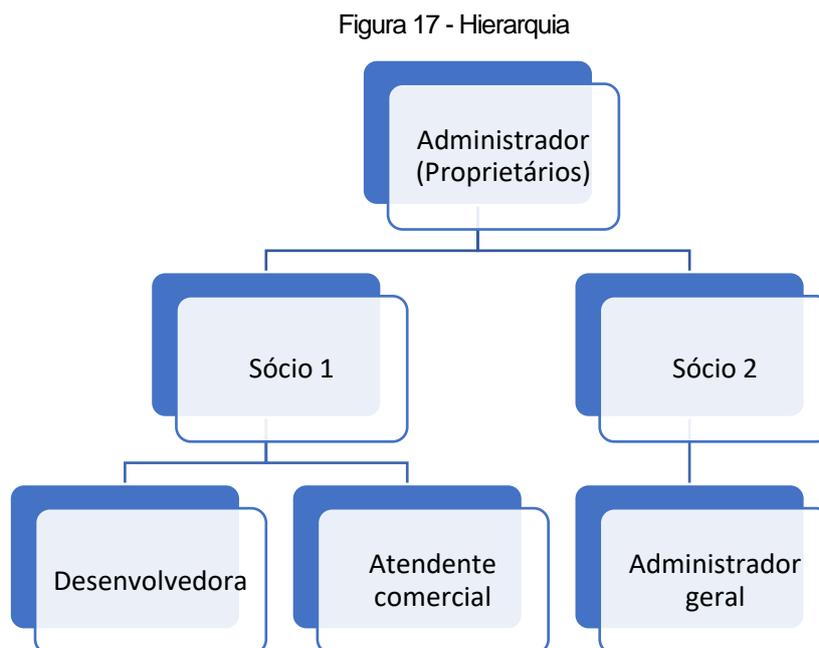
Após a definição das estratégias, a equipe inicia a implementação das soluções acordadas. Esse processo envolve a otimização de processos, introdução de novas tecnologias e reestruturação organizacional, conforme necessário. Durante todo o processo, a empresa mantém uma comunicação próxima com o cliente, garantindo que todas as etapas sejam compreendidas e executadas de acordo com as expectativas.

Após a implementação, a *Invest Wise Business* continua acompanhando de perto o progresso do cliente. São realizadas avaliações periódicas para garantir que as soluções estejam gerando os resultados esperados e, se necessário, são feitos ajustes e otimizações nas estratégias. O objetivo é garantir que o cliente esteja sempre no caminho certo para alcançar seus objetivos financeiros e operacionais.

Além dos serviços específicos, a *Invest Wise* oferece suporte contínuo aos clientes, incluindo treinamento da equipe, atualizações sobre melhores práticas do setor e acesso a recursos educacionais. Essa abordagem centrada no cliente e focada em resultados diferencia a *Invest Wise Business* no mercado de controladoria, garantindo a satisfação e o sucesso de seus clientes.

6.1.1 Organograma

O Organograma vertical representa claramente a hierarquia na empresa, conforme apresentado a seguir:



6.2 Disposição do Ambiente

A *Invest Wise Business* organiza seu ambiente *WorkFlow* em diversas áreas funcionais, cada uma desempenhando um papel fundamental no processo de consultoria empresarial e financeira.

Na Área de Análise Inicial, os consultores encontram-se com os clientes para realizar uma análise detalhada de suas situações financeiras e operacionais. Durante essa etapa, são identificados desafios, oportunidades e áreas de melhoria, essenciais para o desenvolvimento de soluções eficazes.

Após a análise inicial, a equipe se move para a Área de Desenvolvimento de Estratégias, onde são elaboradas estratégias personalizadas para resolver os problemas identificados. Nesse estágio, ocorre o planejamento detalhado das soluções, incluindo consultoria financeira, planejamento estratégico e análise de desempenho.

A implementação das soluções ocorre na Área de Implementação de Soluções, onde são colocadas em prática as estratégias desenvolvidas anteriormente. Isso envolve a otimização de processos, introdução de novas tecnologias e reestruturação organizacional conforme necessário, mantendo uma comunicação próxima com o cliente durante todo o processo.

Após a implementação, a *Invest Wise Business* continua acompanhando de perto o progresso do cliente na Área de Acompanhamento e Avaliação. Avaliações periódicas são realizadas para garantir que as soluções estejam gerando os resultados esperados e, se necessário, são feitos ajustes e otimizações nas estratégias.

Por fim, na Área de Suporte Contínuo, além dos serviços específicos, a empresa oferece suporte contínuo aos clientes, incluindo treinamento da equipe, atualizações sobre melhores práticas do setor e acesso a recursos educacionais. Esta área é dedicada a garantir que os clientes estejam sempre no caminho certo para alcançar seus objetivos financeiros e operacionais.

6.2.1 Layout Virtual

O layout virtual da *Invest Wise Business* é projetado para proporcionar uma experiência intuitiva e funcional aos clientes, facilitando o acesso aos serviços e informações oferecidos pela empresa. A página inicial apresenta uma interface limpa e moderna, com uma navegação simplificada que permite aos usuários encontrar facilmente o que estão procurando.

Na página inicial, os visitantes são recebidos com uma visão geral dos serviços oferecidos pela *Invest Wise Business*, bem como informações sobre a empresa e seus valores. Um menu de navegação claro e intuitivo permite que os usuários acessem rapidamente diferentes seções do site, como serviços, blog, recursos e contato.

A seção de serviços oferece uma descrição detalhada de cada serviço oferecido pela empresa, incluindo consultoria empresarial, financeira, treinamentos e recursos educacionais. Os clientes podem aprender mais sobre como a *Invest Wise Business* pode ajudá-los a alcançar seus objetivos financeiros e operacionais.

O Instagram da empresa fornece aos visitantes acesso a uma variedade de artigos e recursos educacionais sobre temas relevantes para a consultoria empresarial e financeira.

Os usuários podem explorar uma variedade de tópicos, desde dicas de gestão financeira até análises de tendências do mercado, ajudando-os a tomar decisões informadas sobre seus negócios.

Além disso, a página de contato permite que os clientes entrem em contato facilmente com a *Invest Wise Business* para agendar uma consulta ou fazer perguntas sobre os serviços oferecidos. Um formulário de contato simples e direto permite que os usuários enviem suas consultas diretamente para a equipe da empresa, garantindo uma comunicação eficaz e responsiva.

No geral, o layout virtual foi projetado para fornecer aos clientes uma experiência agradável e informativa, ajudando-os a tomar decisões financeiras e operacionais mais inteligentes para seus negócios.

6.2.2 Capacidade

A capacidade instalada varia de acordo com a demanda dos clientes e a disponibilidade de recursos da empresa. A empresa está equipada para atender a uma ampla gama de necessidades de consultoria empresarial e financeira, oferecendo serviços personalizados e soluções adaptadas às necessidades individuais de cada cliente. A capacidade instalada é continuamente avaliada e ajustada para garantir que a empresa possa atender às demandas do mercado de forma eficaz e eficiente. No mês inicial podemos atender de 10 a 20 clientes com serviços de diagnósticos iniciais, seguindo depois com acompanhamento contínuo, podendo pegar mais 20 clientes para diagnóstico.

6.2.3 Fluxo de Trabalho

O fluxo de trabalho da *Invest Wise Business* envolve várias etapas para garantir a entrega eficaz e eficiente de serviços de consultoria empresarial e financeira aos clientes.

O processo começa quando um cliente entra em contato com a empresa em busca de serviços de consultoria empresarial e financeira. Após o primeiro contato, a equipe da *Invest Wise Business* realiza uma reunião inicial para entender as necessidades específicas do cliente, seus objetivos e desafios.

Com base nas informações fornecidas pelo cliente, a equipe realiza uma análise abrangente da situação atual da empresa, identificando áreas de oportunidade e desafios a serem abordados. Com base na análise realizada, a equipe desenvolve estratégias e planos de ação personalizados para atender às necessidades específicas do cliente. Isso pode incluir iniciativas para melhorar a eficiência operacional, otimizar processos de negócios, expandir para novos mercados ou reestruturar a organização.

Uma vez que as estratégias e planos de ação são desenvolvidos e aprovados pelo cliente, a equipe da *Invest Wise Business* trabalha na implementação das soluções propostas.

Após a implementação, a equipe acompanha de perto os resultados e realiza avaliações periódicas para garantir que as estratégias estejam produzindo os resultados desejados. Se necessário, ajustes são feitos para garantir o sucesso contínuo do cliente.

A *Invest Wise Business* oferece suporte contínuo aos clientes, fornecendo orientação e assistência conforme necessário para garantir que eles alcancem seus objetivos empresariais e financeiros.

6.2.4 Fluxograma

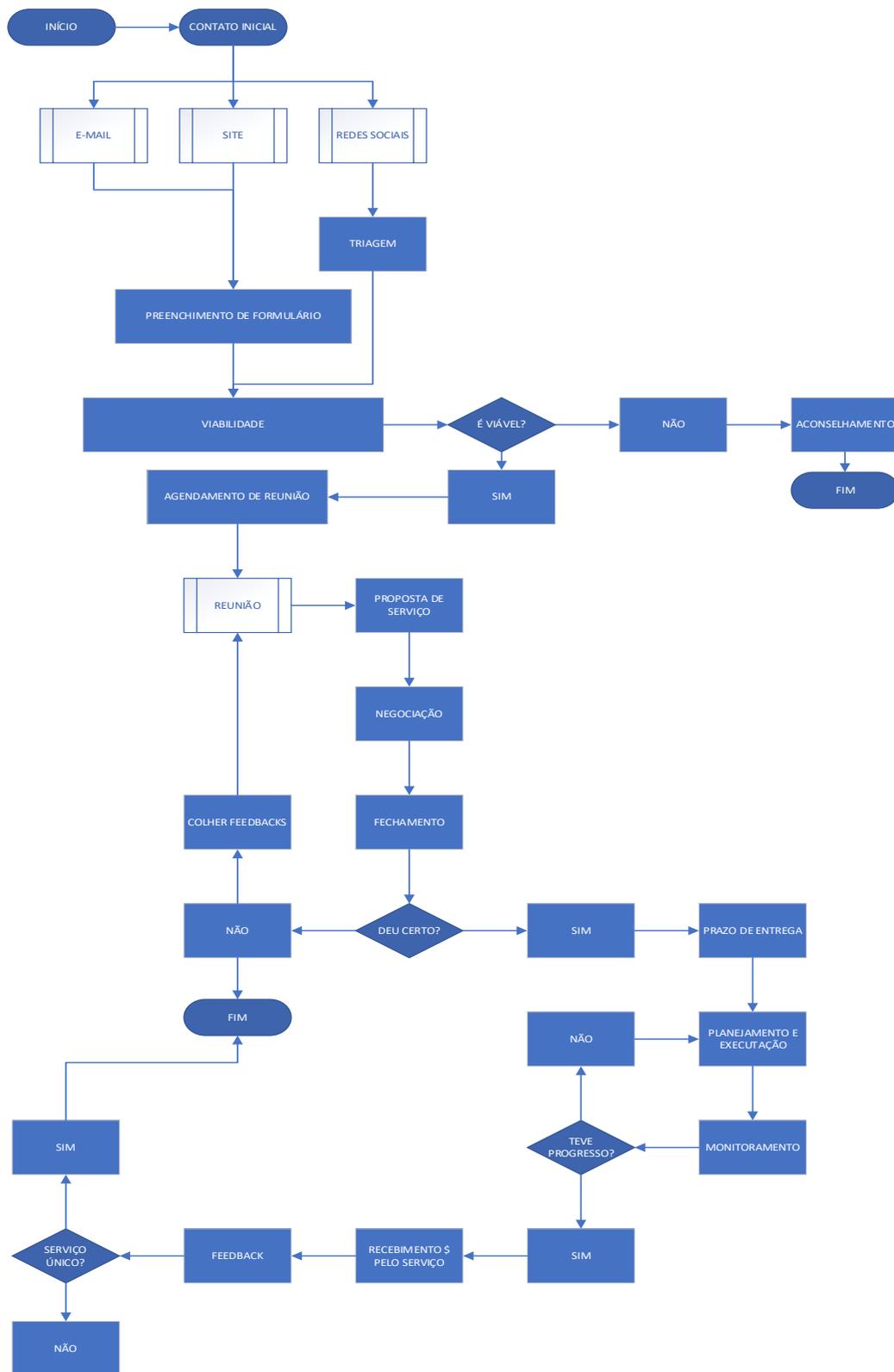
O fluxograma de serviços da *Invest Wise Business* detalha os diversos serviços oferecidos e o fluxo de trabalho associado a cada um deles. Inicialmente, é realizada uma análise abrangente da situação atual do cliente, identificando áreas de oportunidade e desafios. Os serviços são então divididos em categorias principais, como consultoria financeira, planejamento estratégico, otimização de processos e educação financeira.

Para cada categoria, há etapas específicas. Por exemplo, na consultoria financeira, o desempenho atual é avaliado, as áreas de melhoria são identificadas e desenvolvem-se planos de ação específicos. No planejamento estratégico, a empresa auxilia na definição de objetivos de longo prazo, estratégias de mercado e planos de execução. A otimização de processos envolve a análise e melhoria contínua das operações do cliente para aumentar a eficiência. Finalmente, na educação financeira, são oferecidos treinamentos e workshops personalizados.

Este fluxograma assegura que os serviços da *Invest Wise Business* sejam entregues de forma estruturada e eficiente, proporcionando o máximo de valor aos seus clientes.

6.2.4.1 Fluxo de Clientes

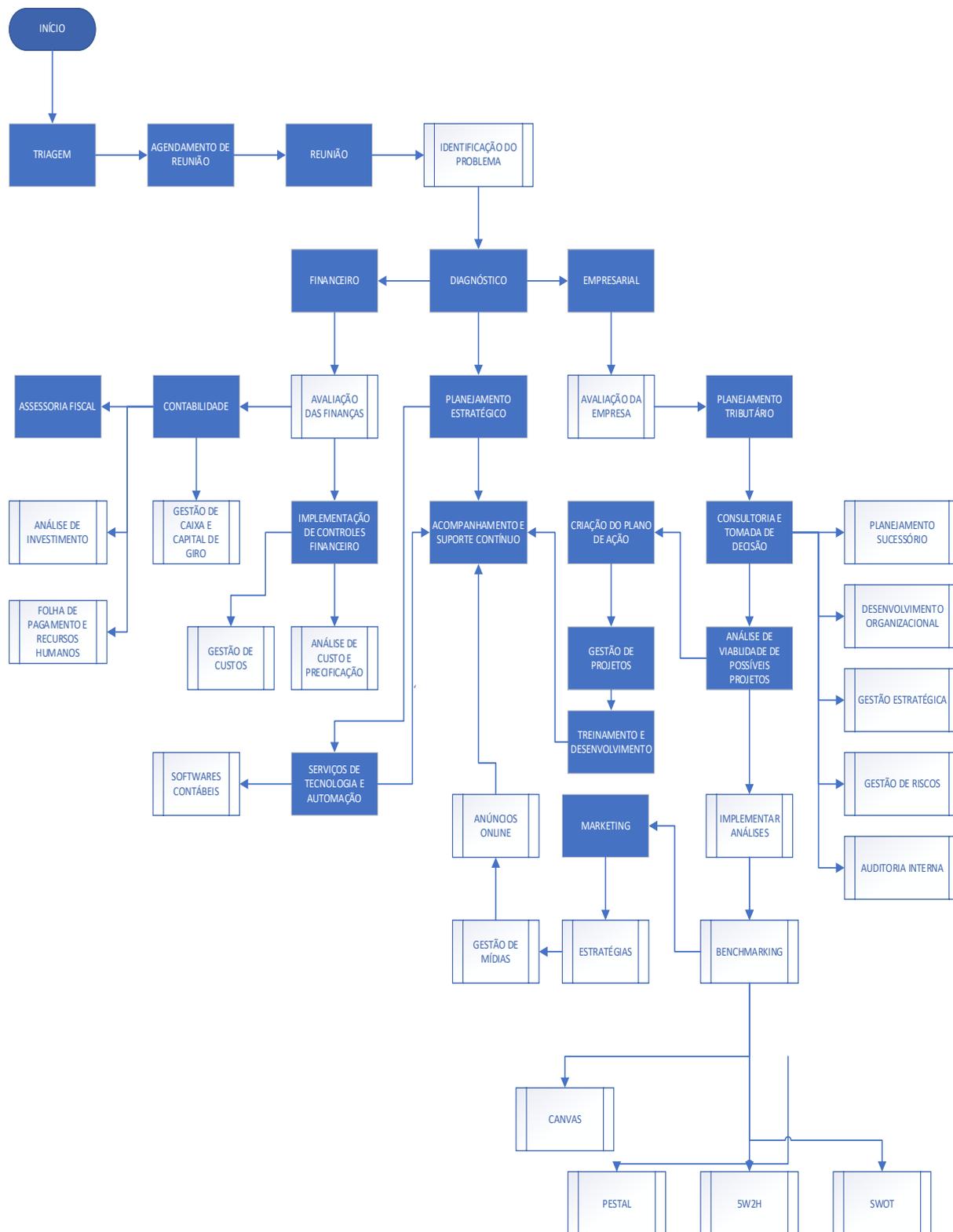
Figura 18 - Clientes



Fonte: Do próprio autor, 2024.

6.2.4.2 Fluxo de Serviços oferecidos

Figura 19 - Serviços



Fonte: Do próprio autor, 2024.

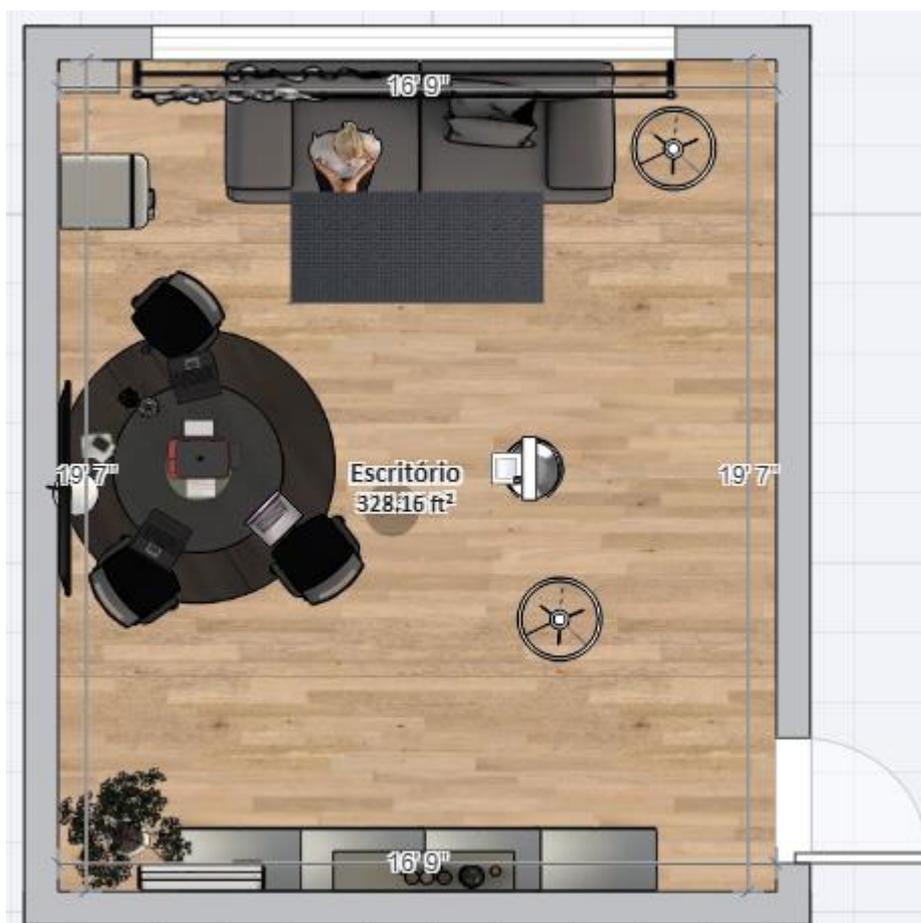
6.2.5 Área Comercial

6.2.5.1 Descrição da Unidade

As atividades empresariais presenciais serão realizadas em um estúdio alugado pela empresa, localizado na Rua Brasil, S/N, Bairro Centro, na Cidade de Monte Aprazível, Estado de São Paulo, CEP 15150-000, possui 3048,70 m² de área construída, ao valor de R\$ 300,00 mensais. O imóvel abarcará toda a parte de gravações de conteúdos, reuniões que possam surgir com clientes, entre outros.

6.2.5.2 Layout do Estúdio da Empresa

Figura 20 – Planta Baixa 2D do estúdio



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 21 – Layout do estúdio 3D – Visão 1



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 22 – Layout do estúdio 3D – Visão 2



Fonte: Do próprio autor, 2024.

7. Plano Financeiro

7.1 Investimento Inicial

Por ser uma empresa digital, ainda não há necessidade de investimentos altos em primeiro instante, apenas gastos essenciais para iniciar a operação.

Nas planilhas incluem todos os custos associados à estudo de mercado, registro de marcas e patentes, honorários, registro de empresa, máquinas e equipamentos, móveis, utensílios e capital de giro.

Os recursos foram 100% originados de recursos próprios, sendo creditado do capital social.

Outros custos englobam despesas relacionadas às operações do dia a dia da empresa, como aluguel de instalações, serviços públicos, *marketing* e ofertas de parcerias. Compreendem os gastos com atividades de vendas, como comissões de vendedores, material promocional, publicidade e eventos de *marketing*.

Figura 23 - Tabela referente a origem dos recursos

1.2 – Origem dos recursos (investimentos iniciais)		
	Valor Total	Recursos próprios (%)
R\$	25.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 24 - Tabela referente aos investimentos iniciais 1

1.1 – Investimentos iniciais	
Descrição	Valor
1. Estudo de mercado	R\$ 2.000,00
1.1 Administrador	R\$ 1.000,00
1.2 Desenvolvedora	R\$ 1.000,00
2. Registro de marcas e patentes	R\$ 936,00
2.1 Taxa de depósito inicial Marca	R\$ 142,00
2.2 Taxa de depósito inicial Patente	R\$ 70,00
2.3 Taxa de concessão Marca	R\$ 298,00
2.4 Registro de validade após 10 anos	R\$ 426,00
3. Honorários	R\$ 323,03
3.1 Administrador a hora	R\$ 157,80
3.2 Contador a hora	R\$ 54,43
3.3 Desenvolvedor de Software	R\$ 110,80
4. Registro da Empresa	R\$ 1.391,48
4.1 Junta Comercial	R\$ 201,55
4.2 Alvará de Funcionamento	R\$ 589,41
4.3 DARE-SP Posto Fiscal	R\$ 70,72
4.4 Regime tributário Simples Nacional	R\$ 79,80
4.5 Certificado Digital para Emissão de Nota Fiscal	R\$ 300,00
4.6 Domínio Google Cloud Web Hosting + E-mail Corporativo	R\$ 150,00

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 25 - Tabela referente aos investimentos iniciais 2

5. Máquinas e Equipamentos total			R\$	16.552,92
5.1 Notebook Acer Nitro 5 ANSIS-S7			R\$	5.000,00
5.2 Notebook Acer Aspire 131572	QUANT.	1	R\$	2.500,00
5.2 Kit Multilaser Teclado e Mouse sem fio	QUANT.	2	R\$	339,96
5.3 Camera profissional Miaoqian 4K Ultra HD			R\$	886,93
5.3 Chroma Key + Led+ Estande			R\$	205,00
5.4 Celular Iphone 13			R\$	4.400,00
5.5 Tripé 150cm			R\$	125,00
5.6 Tinta para impressora 5L			R\$	101,93
5.7 Impressora Epson EcoTank 1200L			R\$	809,10
5.8 Televisão Philco Led 32"			R\$	759,00
5.9 Ar coindicionado Split LG Voice 9000			R\$	1.266,00
5.10 Câmera de Segurança Onvif Visão Noturna 355			R\$	160,00
6. Móveis / Utensílios total			R\$	4.461,80
6.1 Mesa de escritório Plataforma 4 pessoas	QUANT.	1	R\$	1.860,00
6.2 Cadeira de escritório	QUANT.	3	R\$	387,00
6.3 Armários Conjunto	QUANT.	1	R\$	599,00
6.4 Prateleiras	QUANT.	3	R\$	78,90
6.5 Frigobar			R\$	600,00
6.6 Sofá 4 lugares Living	QUANT.	1	R\$	936,90

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 26 - Tabela referente ao Capital de Giro e Outros Totais

7. Capital de giro		R\$	684,77
7.1 Despesas com Aluguel		R\$	200,00
7.2 Despesa com Água e Esgoto		R\$	40,00
7.3 Despesa com Energia Elétrica		R\$	294,77
7.4 Domínio Google Cloud Web Hosting + E-mail Corporativo		R\$	150,00
8. Outros totais		R\$	644,89
8.1 Material de Escritório Kit com 16 itens		R\$	119,90
8.2 Material de Higiene e Limpeza básico		R\$	49,99
8.3 Cursos e aprendizados (comissões)		R\$	425,00
8.4 Decoração		R\$	50,00
9. Total		R\$	53.989,78

Fonte: Do próprio autor, 2024.

7.2 Receitas e Despesas

7.2.1 Orçamentos de Vendas

A *Invest Wise* efetuou suas projeções de receitas para três anos.

Figura 27 – Tabela referente aos valores das receitas do 1º, 2º e 3º ano

PLANEJAMENTO FINANCEIRO			
CAPITAL SOCIAL	R\$		25.000,00
RECEITA			
PRODUTOS	1ºANO	2ºANO	3ºANO
Apostilas de treinamento	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Planilhas	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
Sistema	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
TOTAL DE RECEITA	R\$ 13.320,00	R\$ 13.320,00	R\$ 13.320,00
SERVIÇOS	1ºANO	2ºANO	3ºANO
Consultoria Estratégica	R\$ 2.400,00	R\$ 2.520,00	R\$ 2.640,00
Marketing Estratégico	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Planejamento Estratégico	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Diagnóstico Empresarial	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Assessoria Financeira	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Gestão Empresarial	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
TOTAL DE RECEITA	R\$ 13.200,00	R\$ 13.320,00	R\$ 13.440,00

Fonte: Do próprio autor, 2024.

No final de cada período diante das receitas demonstradas nas tabelas acima, implicará uma alíquota do simples nacional, conforme o quadro a seguir:

Figura 28 - Tributação Simples Nacional

ANEXO III - TRIBUTAÇÃO DO SIMPLES NACIONAL		
Receita Bruta Total em 12 meses	Aliquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	R\$ -
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,50%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Fonte: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/>

7.2.2 Orçamento de Custos

A *Invest Wise Business* é uma empresa ME, e para alcançar seus objetivos buscou realizar um orçamento de custos bastante enxuto. Abaixo estará as tabelas referentes aos custos fixos e variáveis durante o 1º ano.

Custo fixo anual (1º ano)

Figura 29 - Tabela do Custo Fixo Anual (1ºano)

2.2 – Custo fixo anual (1º ano)	
Descrição	Valor Anual
1. Salários e encargos	R\$ 24.000,00
2. Taxas Diversas (Telefone, aluguel de Equipamentos,	R\$ 14.161,82
2.1 Internet	R\$ 960,00
2.2 Aluguel	R\$ 2.400,00
2.3 Conta de água	R\$ 480,00
2.4 Conta de luz	R\$ 10.321,82
2.4.1 Lâmpada	R\$ 357,70
2.4.2 Roteador de internet	R\$ 29,81
2.4.3 Notebooks	R\$ 7.500,00
2.4.4 Ar condicionado	R\$ 2.195,86
2.4.5 TV	R\$ 596,16
3. Manutenção e Conservação	R\$ 100,00
3.1 Diarista para limpeza	R\$ 1.200,00
4. Depreciação 18%	R\$ 1.350,00
5. Total	R\$ 39.611,82

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Valores referente aos salários e encargos trabalhistas, pró-labore dos sócios, taxas de internet, conta de água, conta de luz, materiais diversos, manutenção e conservação, seguros, depreciação e outros.

Custo variável (1º ano)

Figura 30 - Tabela do Custo Variável Anual (1ºano)

2.3 – Custo variável anual (1º ano)	
Descrição	Valor Anual
1. Kit de Materiais de Escritório	R\$ 1.919,90
1.2 Porta objetos em acrílico	
1.3 Régua fina e transparente de 30cm	
1.4 Esponja para umedecer os dedos	
1.5 Grampeador de metal 11,5cm	
1.6 Caixa de grampos galvanizados com 1000	
1.7 Caixa de clips metálicos n2/0 com 100 unidades	
1.8 Bloco adesivo com 100 folhas 76mm x 76mm amarelo	
1.9 Apontador com reservatório Faber-Castell	
1.10 Lápis de escrever preto	
1.11 Borracha branca grande	
1.12 Canetas esferográficas (2 azuis, 1 preta, 1 vermelha)	
1.13 Caneta corretiva	
1.14 Caneta grifa texto amarelo	
1.15 Tesoura com ponta arredondada	
1.16 Extrator de grampos espátula	
1.17 Calculadora de 12 dígitos MP1012	
1.18 Folhas A4 Chamex com 2500 folhas	
2. Outros (comissões, impostos, etc)	R\$ 3.957,60
2.1 Imposto relacionado ao regime tributário	R\$ 957,60
2.2 Comissões de parcerias	R\$ 1.200,00
2.3 Marketing e Publicidade	R\$ 1.800,00
6. Total	R\$ 5.877,50

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Valores referentes a matéria-prima, embalagens, comissões, impostos, entre outros.

7.3 Projeção de Resultados

Figura 31 – Demonstração do Resultado do Exercício Trimestral Análise Vertical

DRE	jan/25	A. V. %	fev/25	A. V. %	mar/25	A. V. %
Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços	R\$ 14.310,00	100%	R\$ 14.510,00	100%	R\$ 14.710,00	100%
Venda de produtos / serviços	R\$ 14.310,00	100%	R\$ 14.510,00	100%	R\$ 14.710,00	100%
Deduções da Receita Bruta	-R\$ 750,00	-5%	-R\$ 500,00	-3%	-R\$ 450,00	-3%
Devoluções	-R\$ 500,00	-3%	-R\$ 400,00	-3%	-R\$ 350,00	-2%
Cancelamentos	-R\$ 250,00	-2%	-R\$ 100,00	-1%	-R\$ 100,00	-1%
Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços	R\$ 13.560,00	95%	R\$ 14.010,00	97%	R\$ 14.260,00	97%
Custo de Bens e/ou Serviços Vendidos	-R\$ 4.844,87	-34%	-R\$ 4.867,44	-34%	-R\$ 4.890,01	-33%
Custo com a produção / serviço	-R\$ 1.504,73	-11%	-R\$ 1.527,30	-11%	-R\$ 1.549,87	-11%
Despesas com Salários e Encargos	-R\$ 2.000,00	-14%	-R\$ 2.000,00	-14%	-R\$ 2.000,00	-14%
Despesas com Aluguéis	-R\$ 200,00	-1%	-R\$ 200,00	-1%	-R\$ 200,00	-1%
Despesa com Energia	-R\$ 860,15	-6%	-R\$ 860,15	-6%	-R\$ 860,15	-6%
Despesa com Água	-R\$ 40,00	0%	-R\$ 40,00	0%	-R\$ 40,00	0%
Despesa com Internet	-R\$ 80,00	-1%	-R\$ 80,00	-1%	-R\$ 80,00	-1%
Custo com a mercadoria vendida	-R\$ 159,99	-1%	-R\$ 159,99	-1%	-R\$ 159,99	-1%
Resultado Bruto	R\$ 8.715,13	61%	R\$ 9.142,56	63%	R\$ 9.369,99	64%
Despesas totais	-R\$ 702,29	-5%	-R\$ 700,29	-5%	-R\$ 700,29	-5%
Despesa com Manutenção e Conservação	-R\$ 100,00	-1%	-R\$ 98,00	-1%	-R\$ 98,00	-1%
Depreciação	-R\$ 112,50	-1%	-R\$ 112,50	-1%	-R\$ 112,50	-1%
Despesas com Matérias de Escritório	-R\$ 159,99	-1%	-R\$ 159,99	-1%	-R\$ 159,99	-1%
Comissões e Impostos	-R\$ 329,80	-2%	-R\$ 329,80	-2%	-R\$ 329,80	-2%
Resultado Antes Tributação/Participações	R\$ 8.012,84	56%	R\$ 8.442,27	58%	R\$ 8.669,69	59%
Provisão para IR e Contribuição Social	-R\$ 1.963,14	-14%	-R\$ 2.068,11	-14%	-R\$ 2.124,08	-14%
Retirada sócios	R\$ -	0%	R\$ -	0%	R\$ -	0%
Distribuição de lucros	-R\$ 3.024,85	-21%	-R\$ 3.186,58	-22%	-R\$ 3.272,81	-22%
Lucro/Prejuízo do Período	R\$ 3.024,85	21%	R\$ 3.187,58	22%	R\$ 3.272,81	22%

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 32 – Patrimônio Líquido Trimestral

Patrimônio Líquido	jan/25	fev/25	mar/25
	R\$ 21.975,15	R\$ 21.812,42	R\$ 21.727,19
Capital Social	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00	R\$ 25.000,00
Resultado do Exercício	R\$ 3.024,85	R\$ 3.187,58	R\$ 3.272,81

Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 33 – Indicadores Financeiros

	jan/25	fev/25	mar/25
Margem bruta	61%	63%	64%
Margem Líquida	21%	22%	22%
ROE	12%	13%	13%

Fonte: Do próprio autor, 2024.

A análise da Demonstração de Resultados evidencia um desempenho consistente e positivo ao longo do primeiro trimestre de 2025. A Receita Bruta de Vendas e/ou Serviços apresentou crescimento contínuo, partindo de R\$ 14.310,00 em janeiro para R\$ 14.710,00 em março, o que representa um aumento de aproximadamente 3% no período. Esse resultado demonstra uma estratégia de vendas eficiente e uma base de receita estável. Já as deduções, que incluem devoluções e cancelamentos, corresponderam a um percentual controlado de -3% a -2%, refletindo uma gestão eficaz, mas com margem para aprimoramento, especialmente no pós-venda.

A Receita Líquida de Vendas e/ou Serviços, representando entre 95% e 97% da receita bruta, confirma a baixa incidência de deduções. Este indicador evoluiu de R\$ 13.560,00 em janeiro para R\$ 14.260,00 em março, com crescimento médio de 2,5% ao mês. A margem bruta apresentou uma melhora significativa, passando de 61% para 64% no período analisado, evidenciando maior eficiência no controle dos custos de produção e operacionais. Por outro lado, o Custo de Bens Vendidos (CBV) representou aproximadamente 33% a 34% da receita líquida, indicando a necessidade de ações para otimizar custos variáveis e negociar melhores condições com fornecedores.

As despesas operacionais, como salários, encargos e manutenção, foram mantidas sob controle, representando cerca de 5% da receita líquida. As despesas com salários e encargos permaneceram estáveis em 14%, evidenciando boa previsibilidade nos gastos. Adicionalmente, o Resultado Bruto cresceu gradualmente, alcançando R\$ 9.369,99 em março, um reflexo direto do aumento das receitas e do controle eficiente dos custos.

No que se refere à rentabilidade, os indicadores analisados destacam a evolução do negócio. A margem líquida cresceu de 21% em janeiro para 22% em março, reforçando a capacidade de transformar receitas em lucros. Já o ROE (Return on Equity) passou de 12% para 13% no mesmo período, confirmando a boa rentabilidade do capital investido. O patrimônio líquido apresentou leve variação, passando de R\$ 21.975,15 em janeiro para R\$ 21.727,19 em março, indicando uma distribuição de lucros bem administrada, sem comprometer os recursos próprios da empresa.

Em síntese, os resultados apresentados indicam um desempenho financeiro sólido e sustentável, com crescimento contínuo das receitas e melhoria nos indicadores de rentabilidade. Apesar do bom desempenho, há oportunidades de melhoria, como a redução de custos operacionais e o gerenciamento mais eficiente das deduções, o que poderia aumentar ainda mais a margem líquida e a competitividade do negócio. Esses fatores reforçam a viabilidade econômica da empresa e sua capacidade de gerar valor ao longo do tempo.

7.3.1 Projeção de Fluxo de Caixa

No período de abertura, a *Invest Wise Business* apresentou um desempenho financeiro sólido, refletido em um aumento do saldo de caixa de R\$ 25.000 para R\$ 26.620,94, resultando em um fluxo de caixa positivo. Este resultado demonstra a capacidade da empresa de gerar caixa a partir de suas operações.

As entradas de caixa totalizaram R\$ 47.000,00, provenientes principalmente da prestação de serviço de diagnóstico inicial. Esta receita evidencia o sucesso das estratégias de *marketing* e vendas implementadas pela empresa. Adicionalmente, outras receitas operacionais e não operacionais contribuíram para o incremento das entradas de caixa.

As saídas de caixa totalizaram R\$ 20.379,06, distribuídas entre custos operacionais e despesas administrativas. Os custos operacionais incluíram despesas com matérias-primas, mão-de-obra direta e outras despesas relacionadas à produção.

O fluxo de caixa operacional foi positivo em R\$ 6.241,88, demonstrando a eficiência da empresa em gerar caixa a partir de suas atividades principais. Este resultado positivo é um indicativo da capacidade da *Invest Wise Business* de manter operações lucrativas e sustentáveis.

Durante o período, a empresa realizou investimentos significativos, totalizando R\$ 25.000. Esses investimentos foram destinados à aquisição de novos equipamentos, com o objetivo de aumentar a capacidade produtiva e melhorar a qualidade dos produtos oferecidos. Embora esses investimentos tenham representado uma saída de caixa substancial, são considerados estratégicos para o crescimento de longo prazo da empresa.

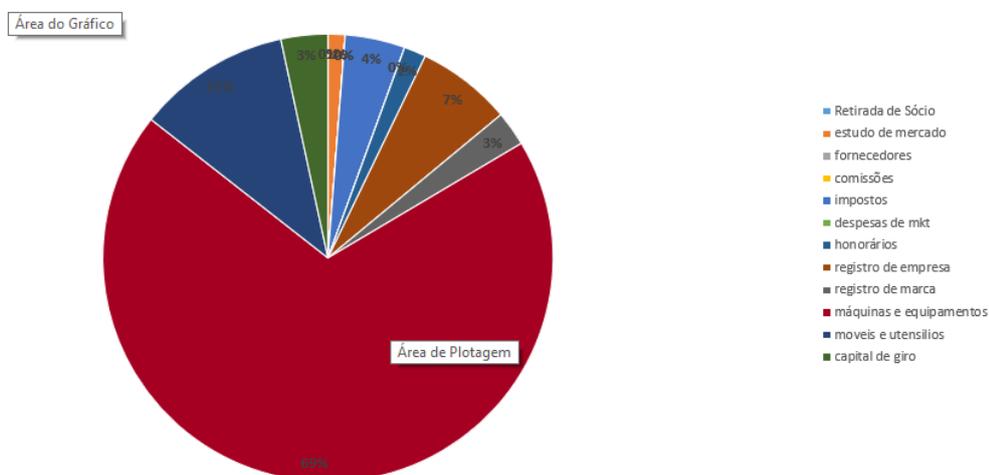
A análise do fluxo de caixa da *Invest Wise Business* revela uma empresa financeiramente saudável no seu período de abertura, com crescimento nas receitas e controle eficiente de custos. O fluxo de caixa positivo indica que a empresa está bem posicionada para continuar suas operações e investir em novas oportunidades de crescimento.

7.3.2 Projeção Balanço Patrimonial

7.3.3 Indicadores Financeiros

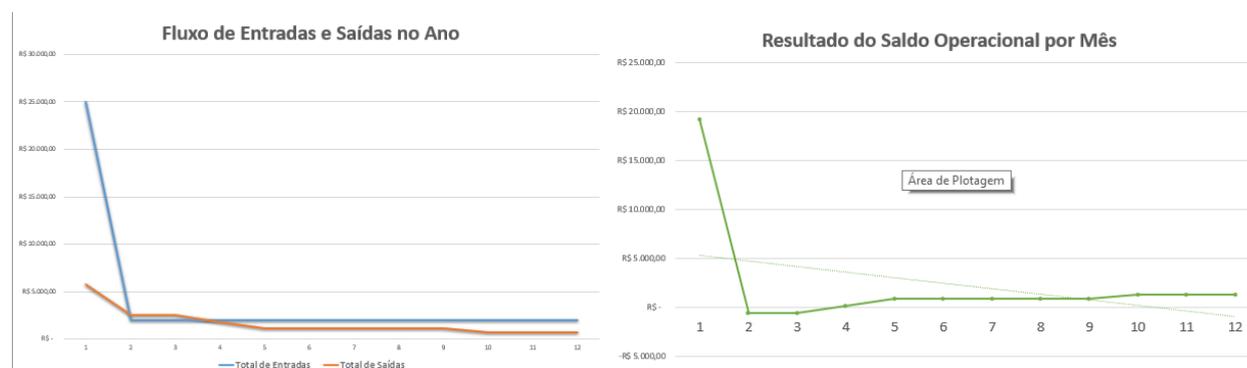
Figura 34 - Operações de saída de caixa

Relação entre as operações de saída de Caixa e suas Proporcionalidades



Fonte: Do próprio autor, 2024.

Figura 35 - Fluxo de entrada e saída vs Resultado operacional



Fonte: Do próprio autor, 2024.

8. CONCLUSÃO

Com base nas pesquisas detalhadas e na análise cuidadosa conduzida *pela Invest Wise Business*, estamos convencidos de que o plano de negócio apresentado oferece uma base sólida para o sucesso contínuo da nossa empresa. Identificamos oportunidades de crescimento sustentável, assim como estratégias eficazes para enfrentar desafios e maximizar o retorno sobre o investimento.

Através de uma combinação de excelência operacional, confiabilidade nos processos, empoderamento dos nossos clientes, colaboração ativa com parceiros estratégicos e um compromisso inabalável com a acessibilidade, estamos preparados para criar valor significativo tanto para nossos stakeholders quanto para a comunidade em geral.

A execução deste plano de negócio será guiada por esses valores fundamentais, garantindo que cada decisão tomada esteja alinhada com nossa visão de longo prazo e nossos objetivos estratégicos. Acreditamos firmemente que, com a implementação deste plano, a *Invest Wise Business* estará posicionada para alcançar novos patamares de sucesso e inovação, continuando a ser um líder confiável e transformador no mercado.

Estamos prontos para seguir em frente com confiança, sabendo que este plano de negócio reflete não apenas nossa ambição, mas também nossa capacidade de entregar resultados tangíveis e duradouros.

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ROCK CONTENT. Design Thinking: o que é, como fazer e qual sua importância. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/design-thinking/>. Acesso em: mar. 2024.

SERASA EXPERIAN. Pesquisa exploratória: para que serve e como fazer. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/marketing/pesquisa-exploratoria-para-que-serve-e-como-fazer/>. Acesso em: mar. 2024.

MINDMINERS. O que é desk research? Disponível em: <https://mindminers.com/blog/o-que-e-desk-research/#:~:text=A%20desk%20research%2C%20tamb%C3%A9m%20conhecida,%20artigos%20cient%C3%ADficos%20entre%20outros>. Acesso em: mar. 2024.

UNICAMP. Entrevista: o que é e como fazer. Disponível em: <https://periodicos.sbu.unicamp.br/blog/index.php/2018/08/15/entrevista/>. Acesso em: abr. 2024.

NUVEMSHOP. Nuvemcast: Persona e JTBD. Disponível em: <https://www.nuvemshop.com.br/blog/nuvemcast-persona-jtbd/>. Acesso em: abr. 2024.

ANALISTA MODELOS DE NEGÓCIOS. Mapa de empatia: o que é? Disponível em: <https://analistamodelosdenegocios.com.br/mapa-de-empatia-o-que-e/>. Acesso em: maio 2024.

RANK MY APP. Jornada do usuário: o que é, como mapear e melhorar a experiência. Disponível em: <https://rankmyapp.com/pt-br/jornada-do-usuario/>. Acesso em: maio 2024.

10. APÊNDICE

CONTRATO SOCIAL DE SOCIEDADE LIMITADA

INVEST WISE BUSINESS LTDA.

LETÍCIA DE SOUZA DANTAS, brasileira, solteira, nascida no dia 02 de junho de 2006, Desenvolvedora, inscrita no CPF nº 000.000.000-01, residente e domiciliado na Rua Alves Santos nº 1000, Bairro América, na Cidade de Monte Aprazível, Estado de São Paulo, CEP 15150-000.

LUCAS DA SILVA KRANYAK, brasileiro, solteiro, nascido no dia 28 de janeiro de 2005, Administrador, inscrito no CPF nº 000.000.000-02, residente e domiciliado na Rua Castro Alves nº 560, Bairro Areia Branca, na Cidade de Monte Aprazível, Estado de São Paulo, CEP 15150-000.

Declaram que tem justo e contratado uma sociedade empresarial limitada, que se regerá de acordo com as seguintes cláusulas e condições:

CLÁUSULA 1ª. A sociedade girará sob o seguinte nome empresarial: CONTROLADORIA EMPRESARIAL E FINANCEIRA INVEST WISE BUSINESS ME LTDA, CNPJ: 00.000.000/0001-02 e terá sua sede na Rua Brasil S/N, Bairro Centro, na Cidade de Monte Aprazível, Estado de São Paulo, CEP 15150-000.

CLÁUSULA 2ª. Os sócios declaram que a sociedade se enquadra como Microempresa - ME, nos termos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e que não se enquadra em qualquer das hipóteses de exclusão relacionadas no § 4º do art. 3º da mencionada lei. (art. 3º, I, da Lei Complementar nº 123, de 2006). Exercendo dois CNAEs, o primário sendo 7020-4/00 adquirindo atividade relacionada à consultoria em gestão empresarial e secundário 6920-6/20 sendo sua atividade relacionada à assessoria contábil.

CLÁUSULA 3ª. A sociedade terá por objeto o exercício das seguintes atividades econômicas:

- 1) Educação Financeira: Oferecer informações e recursos educacionais para ajudar os usuários a entender conceitos financeiros básicos, como orçamento, investimento, economia, crédito e planejamento financeiro.
- 2) Análise de Mercado: Fornecer análises e insights sobre o mercado financeiro, incluindo notícias econômicas e tendências de investimento.
- 3) Assessoria Financeira: Oferecer conselhos e orientações personalizadas sobre questões financeiras, como planejamento de aposentadoria, gestão de dívidas, investimentos e estratégias tributárias.
- 4) Ferramentas Financeiras: Disponibilizar calculadoras financeiras, aplicativos de gestão de orçamento, simuladores de investimento e outras ferramentas para ajudar os usuários a tomar decisões financeiras informadas.
- 5) Notícias e Atualizações: Fornecer notícias financeiras em tempo real, atualizações do mercado e análises de especialistas para manter os usuários informados sobre eventos relevantes que possam afetar suas finanças pessoais ou investimento.
- 6) Controladoria Empresarial: Oferece soluções para ajudar as organizações a melhorar seu desempenho, tais como: Análise e diagnóstico, Desenvolvimento de estratégia, Gestão de mudança, Otimização de processos, Gestão de projetos, Desenvolvimento organizacional, Estratégias de marketing e vendas, Gestão de talentos e recursos humanos, Tecnologia da informação e transformação digital.

CLÁUSULA 4ª. O capital é de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais), dividido em 25.000,00 (vinte e cinco mil) quotas, no valor de R\$ 1,00 (um real), cada uma, sendo integralizadas neste ato, em moeda corrente do País.

SÓCIO	QUOTAS	VALOR	%
LETICIA DANTAS	12.500,00	R\$12.500,00	50%
LUCAS KRANYAK	12.500,00	R\$12.500,00	50%

Parágrafo Único - A responsabilidade de cada sócio é limitada ao valor de suas quotas, mas todos os sócios respondem solidariamente pela integralização do capital, nos termos do artigo 1.052 da Lei nº 10.406, de 10/01/2002.

CLÁUSULA 5ª. As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do outro sócio, a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda, formalizando, se realizada a cessão delas, a alteração contratual pertinente.

CLÁUSULA 6ª. A sociedade iniciará suas atividades a partir de 04/03/2024 e seu prazo de duração indeterminado.

CLÁUSULA 7ª. A administração geral da sociedade caberá exclusivamente ao sócio LETÍCIA DE SOUZA DANTAS, já qualificada, que representará legalmente a sociedade e poderá praticar todo e qualquer ato de gestão pertinente ao objeto social.

Parágrafo único - Não constituindo o objeto social, a alienação ou a oneração de bens imóveis depende de autorização da maioria.

CLÁUSULA 8ª. A administradora da empresa declara, sob as penas da lei, que não está impedida de exercer a administração da empresa, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

CLÁUSULA 9ª. Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o administrador prestará contas justificadas de sua administração, procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

CLÁUSULA 10ª. Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

CLÁUSULA 11ª. A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

CLÁUSULA 12ª. Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de "pro labore", observadas as disposições regulamentares pertinentes.

CLÁUSULA 13ª. Falecendo ou interditado qualquer sócio, a sociedade continuará suas atividades com os herdeiros, sucessores e o incapaz. Não sendo possível ou inexistindo interesse destes ou do(s) sócio(s) remanescente(s), o valor de seus haveres será apurado e liquidado com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.

Parágrafo único - O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

CLÁUSULA 14ª. O(s) Administrador(es) declara(m), sob as penas da lei, de que não está(ão) impedidos de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

CLÁUSULA 15ª. Fica eleito o foro de Monte Aprazível para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E por estarem assim justos e contratados assinam o presente instrumento em duas vias.

Monte Aprazível, 24 de abril de 2024

aa) _____ aa) _____
Fulano de Tal Beltrano de Tal

Testemunhas

cc) _____ dd) _____
Ciclano 1 Ciclano 2
RG RG

Visto: _____ (OAB/MG 0987)

Nome: _____

		MUNICIPIO DE MONTE APRAZIVEL MUNICIPIO DE MONTE APRAZIVEL 53.221.701/0001-17 Praça São João, 117 – CENTRO		
		ALVARÁ DE LOCALIZAÇÃO E FUNCIONAMENTO		
Nº do Cadastro 000000001	Nº da Inscrição 01.0001/2024	Nº do Alvará 01/2024	Validade 31/12/2024	Exercício 2024
CPF/CNPJ 00.000.000/0001-02	Nome CONTROLADORIA INVEST WISE BUSINESS ME LTDA			
RG/Inscrição 000000001	Nome Fantasia INVEST WISE BUSINESS			
Logradouro RUA BRASIL			Número S/N	
Complemento S/C			CEP 15150-000	
Bairro CENTRO				
Cidade MONTE APRAZIVEL			Estado SP	
Atividade Principal 7020-4/00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica. 6920-6/20 - Atividades de consultoria e auditoria contábil e tributária.				
Horário de Funcionamento				
Meio da Semana		Sábado		Domingo
Das: 08:00 Até: 20:00		Das: 08:00 Até: 12:00		Das: Até: Feriado
Observações				
Detalhamento da Atividade Atividades de consultoria contábil e tributária Atividades de auditoria contábil e tributária Atividades de perícia técnica, relacionadas à contabilidade e à matéria tributária Serviços de assessoria, consultoria, orientação e assistência operacional para a gestão do negócio prestados a empresas e a outras organizações, em matéria de planejamento, organização, reengenharia, controle orçamentário, informação, gestão, etc. Atividades de definição de métodos e procedimentos de contabilidade geral, de contabilidade de custos, de controle de orçamentos Atividades de consultoria para a negociação entre empresas e seus trabalhadores Atividades de consultoria em relações públicas e comunicação, interna e externa Atividades de consultoria em logística de localização				

Data de Abertura 31/04/2024	Estabelecimento autorizado a exercer a atividade supra por período, a critério da Administração Pública	Código de Autenticidade 58D35F43593D14
---------------------------------------	--	--

IMPRESSO VIA INTERNET

AFIXAR EM LOCAL VISÍVEL NO ESTABELECIMENTO

01/05/2024, 09:52

about:blank

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL



**CADASTRO
NACIONAL DA PESSOA
JURÍDICA**

NÚMERO DE INSCRIÇÃO
00.000.000/0001-02
MATRIZ

**COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO
CADASTRAL**

DATA DE ABERTURA
31/04/2024

NOME EMPRESARIAL

CONTROLADORIA INVEST WISE BUSINESS ME LTDA

TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA)

INVEST WISE BUSINESS

P
ORTE

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL

7020-4/00 - Atividades de consultoria em gestão empresarial, exceto consultoria técnica específica.

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS

6920-6/20 - Atividades de consultoria e auditoria contábil e tributária.

6920-6/01 Atividades de contabilidade.

CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA

206-2 – Sociedade Empresária Limitada

LOGRADOURO

RUA BRASIL

N
ÚMERO

COMPLEMENTO

S/C

CEP

15150-000

BAIRRO/DISTRITO

CENTRO

MUNICÍPIO

MONTE APRAZÍVEL

F

ENDEREÇO ELETRÔNICO

INV3STWIS3@GMAIL.COM

TELEFONE

+55 (17) 9 9202-4422

ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR)

SITUAÇÃO CADASTRAL

ATIVA

DATA DA SITUAÇÃO
CADASTRAL

MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL

SITUAÇÃO ESPECIAL

DATA DA SITUAÇÃO
ESPECIAL