

**ETEC IRMÃ AGOSTINA**  
**EXTENSÃO CEU CIDADE DUTRA**  
**Curso Técnico em Administração**

**Gustavo Gomes Alcantara**  
**Henrique Augusto Alves**  
**Henrique Silva Souza**  
**Marcelo Santos Portella**  
**Tiago Pinasso Ribeiro**

**ALUGUEL DE EQUIPAMENTOS PARA EVENTOS:**  
**PREÇOS ACESSÍVEIS E QUALIDADE NAS PERIFERIAS**

**São Paulo**  
**2025**

**Gustavo Gomes Alcantara  
Henrique Augusto Alves  
Henrique Silva Souza  
Marcelo Santos Portella  
Tiago Pinasso Ribeiro**

**ALUGUEL DE EQUIPAMENTOS PARA EVENTOS:  
PREÇOS ACESSÍVEIS E QUALIDADE NAS PERIFERIAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Irmã Agostina, como requisito parcial para obtenção do título de técnico em Administração, sob a orientação do Prof. Tadeu Silvestre da Silva.

**São Paulo  
2025**

## RESUMO

Este trabalho apresenta o desenvolvimento do plano de negócios da G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME, uma empresa criada para oferecer serviços de locação de equipamentos de som, iluminação e projeção com preços acessíveis nas periferias de São Paulo. A proposta surgiu da percepção de que muitos eventos comunitários, culturais e sociais enfrentam dificuldades para acessar serviços técnicos de qualidade, seja por custos elevados, seja pela falta de fornecedores próximos. Assim, o estudo busca compreender como um empreendimento pode unir viabilidade econômica, impacto social e atendimento humanizado dentro do setor de eventos. A pesquisa de mercado realizada com potenciais clientes revelou uma demanda real por serviços confiáveis, flexíveis e acessíveis, reforçando a oportunidade para o modelo de negócio proposto. O trabalho apresenta ainda análises de concorrência, estratégias de marketing, projeções financeiras e construção de cenários, demonstrando que a G6 FEST possui grande potencial de crescimento e contribuição para o fortalecimento da economia criativa nas periferias. Os resultados apontam que o empreendimento é economicamente viável e socialmente relevante, evidenciando que democratizar infraestrutura técnica também é uma forma de promover cultura, inclusão e oportunidades.

**Palavras-chave:** eventos. Locação de equipamentos. Periferias. Empreendedorismo. Inclusão social.

## ABSTRACT

This study presents the development of the business plan for G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME, a company created to offer affordable sound, lighting, and projection equipment rental services in the peripheral regions of São Paulo. The project emerged from the recognition that many community, cultural, and social events face difficulties accessing quality technical services due to high costs or the lack of local suppliers. In this context, the research aims to understand how a business can combine economic viability, social impact, and human-centered service within the event sector. The market research conducted with potential clients revealed a real demand for reliable, flexible, and accessible services, reinforcing the opportunity identified for the proposed business model. The study includes competitor analysis, marketing strategies, financial projections, and future scenario planning, demonstrating that G6 FEST has strong potential for growth and for contributing to the development of the creative economy in peripheral communities. The results indicate that the enterprise is financially feasible and socially meaningful, showing that democratizing technical infrastructure is also a way to promote culture, inclusion, and local opportunities.

**Keywords:** Events. Equipment rental. Peripheral communities. Entrepreneurship. Social inclusion.

# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>9</b>
2.1 Economia Criativa e o Setor de Eventos no Brasil .....	9
2.2 Empreendedorismo e Inovação no Setor de Serviços .....	9
2.3 Acessibilidade e Inclusão no Mercado de Eventos .....	9
2.4 Gestão e Planejamento de Negócios .....	10
2.5 Estratégias de Posicionamento e Mercado-Alvo .....	10
2.6 Sustentabilidade e Impacto Social .....	11
2.7 Tecnologia e Transformação Digital no Setor de Eventos .....	11
2.8 Economia Periférica e Inclusão Produtiva .....	11
2.9 Tendências e Desafios para o Futuro do Setor de Eventos .....	12
<b>3 PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>13</b>
3.1 Sumário Executivo .....	13
3.1.1 Resumo do Plano de Negócio .....	13
3.1.2 Dados dos Empreendedores .....	13
3.1.3 Dados do Empreendimento .....	14
3.1.4 Missão, Visão e Valores .....	15
3.1.5 Setor de Atividade .....	15
3.1.6 Forma Jurídica e Enquadramento Tributário .....	16
3.2 Análise de Mercado .....	16
3.2.1 Estudo dos Clientes .....	16
3.2.2 Estudo dos Concorrentes .....	17
3.2.3 Conclusão da Análise de Mercado .....	18
3.3 Plano de Marketing .....	19
3.3.1 Descrição dos Produtos .....	19
3.3.2 Política de Preços .....	20
3.3.3 Estratégias Promocionais .....	20
3.3.4 Estrutura de Comercialização .....	21
3.3.5 Localização do Negócio .....	21
3.4 Plano Operacional .....	22
3.4.1 Layout e Arranjo Físico .....	22

3.4.2 Capacidade Produtiva .....	23
3.4.3 Processos Operacionais .....	23
3.4.4 Necessidade de Pessoal .....	24
3.5 Plano Financeiro .....	25
3.5.1 Investimentos Fixos .....	26
3.5.2 Capital de Giro .....	26
3.5.3 Investimentos Pré-Operacionais .....	26
3.5.4 Investimento Total .....	27
3.5.5 Faturamento Mensal Estimado .....	27
3.5.6 Custos de Comercialização .....	27
3.5.7 Custos com Mão de Obra .....	28
3.5.8 Custos Fixos Operacionais .....	28
3.5.9 Indicadores de Viabilidade .....	29
<b>4 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS .....</b>	<b>30</b>
4.1 Cenário Otimista .....	30
4.2 Cenário Realista .....	30
4.3 Cenário Pessimista .....	31
4.4 Conclusão da Construção de Cenários .....	31
<b>5 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>32</b>
5.1 Forças .....	32
5.2 Oportunidades .....	32
5.3 Fraquezas .....	33
5.4 Ameaças .....	33
5.5 Conclusão da Avaliação Estratégica .....	33
<b>6 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>34</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>36</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O setor de eventos ocupa um espaço cada vez mais importante na economia criativa brasileira e faz parte da vida cultural de milhões de pessoas. Em cidades como São Paulo, ele se manifesta tanto nos grandes espetáculos quanto nos eventos comunitários que movimentam bairros, escolas, igrejas e coletivos culturais. Porém, mesmo com esse cenário vibrante, ainda existe uma desigualdade evidente quando se trata de acesso à infraestrutura técnica necessária para que esses eventos aconteçam com qualidade.

Nas periferias, essa desigualdade se torna ainda mais visível. Muitas iniciativas culturais, festas familiares e pequenos empreendedores enfrentam dificuldades para encontrar equipamentos de som, iluminação e projeção com preços acessíveis e suporte profissional confiável. Isso limita o potencial criativo das comunidades e impede que muitas ideias saiam do papel. Diante desse contexto, surge a pergunta que orienta este trabalho: **como oferecer serviços de locação de equipamentos de qualidade a preços acessíveis nas periferias, contribuindo para a democratização dos eventos?**

Justifica-se, portanto, a realização deste estudo por dois motivos principais. O primeiro é social: fortalecer iniciativas culturais e comunitárias que fazem parte da identidade das periferias e merecem ter acesso à mesma qualidade técnica disponível em regiões centrais. O segundo é econômico: avaliar a viabilidade de um modelo de negócio que una profissionalismo, impacto social e sustentabilidade financeira, ampliando oportunidades de trabalho e empreendimentos locais.

Com base nisso, o objetivo geral deste trabalho é analisar a viabilidade da G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME como um negócio capaz de oferecer equipamentos de qualidade com preços acessíveis. Para isso, os objetivos específicos envolvem compreender as necessidades do público, estudar a concorrência, desenvolver um plano de negócios estruturado e projetar os cenários futuros do empreendimento.

A metodologia adotada inclui pesquisa com potenciais clientes, análise de mercado, levantamento de concorrentes, estudo de viabilidade financeira e desenvolvimento de um plano de negócios completo. Além disso, foi utilizada revisão

bibliográfica sobre economia criativa, gestão, empreendedorismo e inclusão produtiva, para apoiar a construção teórica e prática do trabalho.

Por fim, este trabalho está organizado da seguinte forma: a introdução apresenta o contexto, o problema e os objetivos. Em seguida, o Referencial Teórico aborda os conceitos necessários para compreender o setor de eventos e o papel da inclusão econômica. Depois, é desenvolvido o Plano de Negócios da G6 FEST, seguido da construção de cenários e da avaliação estratégica. Por último, são apresentadas as conclusões e as referências utilizadas ao longo do estudo.



## **2 - REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Economia Criativa e o Setor de Eventos no Brasil**

A economia criativa é um campo em expansão, caracterizado pela utilização de ativos intangíveis, como criatividade, conhecimento e capital cultural, para geração de valor econômico e social. Segundo Howkins (2001), trata-se de um conjunto de atividades baseadas na criatividade que, quando transformadas em produtos e serviços, movimentam a economia e fortalecem identidades culturais.

No Brasil, o setor de eventos é uma das expressões mais significativas da economia criativa, gerando empregos, promovendo intercâmbio cultural e movimentando diversos segmentos, como turismo, hotelaria e serviços técnicos (Miguélez, 2019). Em grandes centros, como São Paulo, os eventos se tornaram parte estruturante da vida social e econômica, com impacto direto na dinâmica cultural e na inclusão de diferentes públicos.

### **2.2 Empreendedorismo e Inovação no Setor de Serviços**

O empreendedorismo é entendido como a capacidade de identificar oportunidades, assumir riscos e criar soluções inovadoras para demandas existentes. Dornelas (2018) define o empreendedor como alguém capaz de transformar ideias em negócios sustentáveis, gerando valor para a sociedade.

No setor de serviços, e em especial no de eventos, a inovação se torna essencial. Schumpeter (1985) já apontava que a inovação não se limita à introdução de novas tecnologias, mas também envolve novos modelos de negócio, novas formas de organização e novas maneiras de atender demandas sociais. Assim, empreendimentos focados em locação de equipamentos podem inovar ao oferecer serviços acessíveis, adaptados às necessidades de públicos que não são atendidos pelas grandes empresas.

### **2.3 Acessibilidade e Inclusão no Mercado de Eventos**

O conceito de acessibilidade não se restringe a aspectos físicos, mas também abrange condições econômicas, sociais e culturais que garantem a participação de

diferentes grupos (Sasaki, 2009). Em regiões periféricas, a dificuldade de acesso a serviços de qualidade e a preços justos limita a realização de eventos, restringindo a circulação cultural e a inclusão social.

Para Amartya Sen (2010), o desenvolvimento deve ser entendido como expansão das liberdades reais dos indivíduos, o que inclui acesso a bens e serviços culturais. Aplicado ao setor de eventos, isso significa criar condições para que comunidades possam se organizar e participar de atividades com infraestrutura adequada, fortalecendo a cidadania e a vida comunitária.

## **2.4 Gestão e Planejamento de Negócios**

A gestão eficiente de um empreendimento exige planejamento estratégico e análise constante do ambiente. Para Drucker (1999), o planejamento não elimina a incerteza, mas permite tomar decisões mais informadas e reduzir riscos. No caso do setor de eventos, um plano de negócios bem estruturado possibilita avaliar a viabilidade econômica, definir estratégias de atuação e organizar os recursos disponíveis.

Chiavenato (2007) reforça que a administração de serviços deve equilibrar qualidade, custos e atendimento ao cliente. Assim, um negócio de locação de equipamentos precisa aliar controle operacional (estoque, logística e manutenção) à capacidade de oferecer soluções personalizadas para diferentes perfis de clientes.

## **2.5 Estratégias de Posicionamento e Mercado-Alvo**

O posicionamento de mercado é fundamental para a construção da identidade de uma empresa. Kotler e Keller (2016) definem posicionamento como o ato de projetar a oferta e a imagem da empresa de forma que ocupem um lugar distinto na mente do consumidor.

No setor de eventos, compreender o público-alvo é essencial para definir estratégias competitivas. A identificação das necessidades de pequenos e médios organizadores, especialmente nas periferias, permite elaborar propostas de valor que combinem qualidade, acessibilidade e credibilidade. Essa estratégia fortalece a imagem do empreendimento e amplia suas possibilidades de inserção no mercado.

## **2.6 Sustentabilidade e Impacto Social**

A sustentabilidade é um dos grandes desafios do século XXI e deve ser considerada em qualquer modelo de negócio. De acordo com a Organização das Nações Unidas (2015), iniciativas empreendedoras alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) podem contribuir para a redução das desigualdades, a promoção do trabalho decente e o fortalecimento da coesão social.

No caso da locação de equipamentos para eventos em regiões periféricas, os impactos sociais podem se manifestar na geração de empregos, no incentivo à economia local e na democratização do acesso à cultura. Além de representar uma oportunidade de negócio, trata-se também de um instrumento de transformação social e inclusão comunitária.

## **2.7 Tecnologia e Transformação Digital no Setor de Eventos**

A sociedade contemporânea é marcada pela revolução digital, que altera formas de comunicação, organização e consumo (Castells, 2003). No setor de eventos, a tecnologia tem desempenhado papel decisivo, desde plataformas de divulgação e venda de ingressos até ferramentas de gestão e controle logístico.

Para Tapscott (2015), a digitalização amplia a transparência e a eficiência, permitindo que pequenos empreendimentos tenham acesso a recursos antes restritos a grandes corporações. No caso da locação de equipamentos, sistemas digitais podem facilitar reservas, acompanhar disponibilidade em tempo real e oferecer atendimento personalizado.

## **2.8 Economia Periférica e Inclusão Produtiva**

As periferias urbanas, historicamente marcadas pela desigualdade, também se constituem como espaços de criatividade e inovação. Abramovay (2010) destaca que a economia periférica se organiza a partir de redes solidárias e iniciativas comunitárias que, muitas vezes, surgem como resposta às limitações do mercado formal.

No setor de eventos, essa realidade se traduz na existência de coletivos culturais, festivais comunitários e manifestações artísticas que necessitam de

infraestrutura acessível para se consolidar. O aluguel de equipamentos a preços justos, nesse contexto, atua como catalisador da inclusão produtiva, permitindo que novos agentes culturais tenham condições de promover atividades de impacto local.

## **2.9 Tendências e Desafios para o Futuro do Setor de Eventos**

O setor de eventos é dinâmico e sujeito a transformações sociais, econômicas e tecnológicas. Após a pandemia de COVID-19, emergiram tendências como os eventos híbridos, a valorização da experiência do público e a adoção de práticas sustentáveis (Freitas, 2022).

Apesar das oportunidades, ainda persistem desafios, como a dificuldade de acesso a crédito, a concentração de mercado em grandes empresas e a carência de políticas públicas que incentivem a economia criativa. Para Drucker (2000), as mudanças constantes exigem do empreendedor uma postura proativa e adaptativa, capaz de antecipar cenários e buscar soluções inovadoras.

Assim, a locação de equipamentos para eventos em regiões periféricas, quando estruturada de forma planejada, acessível e inovadora, pode responder a esses desafios ao mesmo tempo em que contribui para o fortalecimento da economia local e para a democratização cultural.

## **3 – PLANO DE NEGÓCIOS**

### **3.1 - SUMÁRIO EXECUTIVO**

#### **3.1.1 Resumo do Plano de Negócio**

A G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME nasce do sonho de cinco jovens empreendedores da Zona Sul de São Paulo que acreditam que todo evento, independentemente do tamanho ou do orçamento, merece ser bem-feito e memorável. O negócio foi idealizado para atender uma demanda real observada nas periferias da capital paulista: a dificuldade de encontrar equipamentos de som, iluminação e projeção de qualidade a preços acessíveis.

O mercado de eventos no Brasil é expressivo e movimenta cerca de R\$ 350 bilhões por ano, representando 4,32% do PIB nacional, mas ainda é concentrado em grandes produções, com pouca atenção aos eventos de pequeno e médio porte, que são os que mais movimentam a vida cultural e comunitária das cidades. É justamente nesse espaço que a G6 FEST atua: democratizando o acesso à tecnologia e à infraestrutura técnica, oferecendo atendimento próximo, suporte completo e valores justos.

O plano de negócio tem como objetivo avaliar a viabilidade e sustentabilidade desse empreendimento, destacando sua proposta de valor, estrutura organizacional, projeções financeiras e impacto social. A expectativa é alcançar uma receita média mensal de R\$ 22.000,00 e um lucro líquido aproximado de R\$ 12.000,00, com retorno sobre o investimento em até nove meses. Além do potencial financeiro, a empresa busca gerar oportunidades e fortalecer a cultura nas periferias de São Paulo, tornando-se uma referência em acessibilidade e qualidade dentro do setor de eventos.

#### **3.1.2 Dados dos Empreendedores**

- Marcelo Portella – Técnico em Áudio e Produção Musical, com experiência em sonorização de eventos culturais e corporativos. Responsável pela coordenação técnica e operação de equipamentos.

- Tiago Pinasso – Graduando em Administração, com foco em gestão de negócios e planejamento financeiro. Atua na área administrativa e de relacionamento com clientes.
- Gustavo Gomes – Técnico em Iluminação Cênica e operador de eventos. Responsável pela área de montagem, desmontagem e manutenção dos equipamentos.
- Henrique Silva – Formado em Marketing, com experiência em divulgação digital e estratégias de comunicação. Cuida das ações de marketing e posicionamento da marca.
- Henrique Augusto – Produtor cultural, com histórico de atuação em projetos sociais e eventos comunitários. Responsável pelas parcerias institucionais e expansão do negócio.

Juntos, eles unem experiência técnica, visão empreendedora e sensibilidade social, formando uma equipe comprometida em oferecer soluções que vão além do serviço técnico, soluções que fortalecem e criam oportunidades nas comunidades da região.

### **3.1.3 Dados do Empreendimento**

**Nome Empresarial:** G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME

**Nome Fantasia:** G6 FEST

**Endereço:** Av Interlagos, 7350 - Interlagos

**Telefone:** (11) 91509-0695

**E-mail:** g6fest@gmail.com

**Data de Fundação:** 15 de abril de 2025

**Área de atuação:** Locação de equipamentos de som, iluminação e projeção para eventos sociais, culturais e corporativos.

### 3.1.4 Missão, Visão e Valores

**Missão:** Transformar eventos em experiências significativas, oferecendo soluções técnicas acessíveis, confiáveis e humanas. A G6 FEST tem como propósito conectar pessoas por meio da música, da luz e da celebração, garantindo que cada evento por menor que seja tenha estrutura profissional e um toque de cuidado genuíno.

**Visão:** Ser reconhecida como uma empresa que vai além da locação de equipamentos, tornando-se sinônimo de inclusão, qualidade e confiança no setor de eventos. A G6 FEST busca inspirar uma nova forma de empreender, onde a tecnologia se encontra com o compromisso social e o atendimento se transforma em parceria.

**Valores:** A G6 FEST acredita na força das relações humanas, na responsabilidade com a comunidade, na ética, na inovação e na valorização da cultura local. A empresa é guiada pela empatia, pelo compromisso em fazer bem-feito e pela vontade de gerar oportunidades que fortaleçam pessoas e histórias através dos eventos que realiza.

### 3.1.5 Setor de Atividade

A G6 FEST atua no setor de serviços, com foco na locação de equipamentos e suporte técnico para eventos sociais, culturais e corporativos. Isso inclui a disponibilização de equipamentos de som, iluminação e projeção, além de oferecer montagem, desmontagem e acompanhamento técnico durante os eventos.

O negócio faz parte da economia criativa, um segmento que valoriza a cultura, o entretenimento e o trabalho humano como forma de gerar renda e desenvolvimento local. A empresa atua especialmente na região metropolitana de São Paulo, atendendo tanto produtores independentes quanto pequenas empresas, escolas, igrejas e coletivos culturais que precisam de estrutura profissional para realizar seus eventos.

Com isso, a G6 FEST contribui para fortalecer o setor de eventos, tornando-o mais acessível, inclusivo e conectado às realidades das comunidades onde está inserida.

### **3.1.6 Forma Jurídica e Enquadramento Tributário**

A empresa foi constituída como Sociedade Empresária Limitada (LTDA – ME), com participação igualitária entre os cinco sócios. O enquadramento tributário escolhido é o Simples Nacional, por oferecer simplificação no recolhimento de tributos e adequação ao porte inicial da empresa. Essa estrutura garante transparência, segurança jurídica e flexibilidade para o crescimento futuro.

## **3.2 - ANÁLISE DE MERCADO**

### **3.2.1 Estudo dos Clientes**

Para compreender melhor o público-alvo da G6 FEST, foi realizada uma pesquisa com 60 pessoas aleatórias, compostas por organizadores de eventos de pequeno e médio porte na região metropolitana de São Paulo.

#### **Características Gerais dos Participantes**

- Idade: 20 a 45 anos
- Gênero: 55% mulheres, 45% homens
- Localização: 60% residem em bairros periféricos da Zona Sul e Zona Leste de São Paulo, 25% em regiões centrais com restrições de orçamento para eventos e 15% em cidades próximas da Grande São Paulo.

#### **Principais Dificuldades e Barreiras**

- Acesso a equipamentos de qualidade: 65% relataram dificuldade em encontrar fornecedores confiáveis e preços compatíveis com seu orçamento;
- Suporte técnico insuficiente: 55% apontaram falta de orientação profissional durante a locação e montagem dos equipamentos;
- Transporte e logística: 40% mencionaram dificuldades para transportar equipamentos de forma segura até o local do evento;



- Tempo de resposta e flexibilidade: 35% destacaram a necessidade de fornecedores que consigam atender as solicitações de última hora.

### **Expectativas dos Clientes**

- Atendimento personalizado e humano: 90% desejam fornecedores que compreendam suas necessidades individuais;
- Responsabilidade ambiental e sustentabilidade: 55% se preocupam com práticas que minimizem impactos ambientais, como transporte otimizado, reaproveitamento de materiais e uso consciente de energia;
- Custos justos e acessíveis: 95% buscam serviços que combinem qualidade e preço compatível com suas possibilidades.

### **Localização e Distribuição**

A pesquisa revelou que a maior parte dos clientes potenciais se concentra em bairros periféricos, principalmente nas zonas Sul e Leste de São Paulo, onde a oferta de serviços técnicos é limitada, mas a demanda por eventos culturais, sociais e comunitários é alta. Esse dado confirma a oportunidade de atuação da G6 FEST, que pode atender um público geograficamente concentrado, mas ainda pouco explorado pelos concorrentes.

### **3.2.2 Estudo dos Concorrentes**

O mercado de locação de equipamentos para eventos na cidade de São Paulo apresenta uma concorrência diversificada, mas ainda concentrada em empresas que priorizam produções de grande porte e alto investimento. Essa característica cria um espaço pouco explorado para atender pequenos e médios eventos, especialmente nas periferias.

Os principais concorrentes identificados são:

- Rave Produções e Eventos LTDA: empresa consolidada que atua em eventos corporativos e festivais de grande porte. Oferece equipamentos de

alta qualidade, porém com custos elevados, muitas vezes inviáveis para pequenos clientes.

- MegaSom Equipamentos e Estruturas: focada em locações para festas e casamentos em regiões centrais. Trabalha com marcas renomadas, mas tem pouca flexibilidade e alto custo de transporte para bairros periféricos.
- Luz & Som Express: atende eventos de pequeno porte e festas particulares, com preços acessíveis. Contudo, possui portfólio limitado, pouca variedade de equipamentos e suporte técnico básico.
- Prestadores autônomos e microempreendedores locais: oferecem serviços informais, com valores mais baixos, porém com menor confiabilidade, ausência de contrato formal e equipamentos muitas vezes desgastados.

A análise demonstra que o mercado carece de uma empresa que tenha qualidade técnica, preço acessível e atendimento humanizado, posicionamento que a G6 FEST assume como diferencial competitivo.

### **3.2.3 Conclusão da Análise de Mercado**

A análise de mercado da G6 FEST demonstra um cenário favorável para a implantação e crescimento do empreendimento. A pesquisa realizada com 60 pessoas na região metropolitana de São Paulo apontou que 81% dos entrevistados têm dificuldade em encontrar locações de equipamentos com preços justos e suporte técnico eficiente, e 68% afirmaram que valorizam mais o atendimento humano e a confiança do serviço do que apenas o custo.

A avaliação dos concorrentes revela que as empresas mais consolidadas concentram suas atividades em grandes produções, enquanto os prestadores autônomos locais ainda não conseguem oferecer qualidade e estrutura suficientes. Esse contexto reforça a oportunidade para a G6 FEST atuar no espaço intermediário do mercado, unindo profissionalismo, acessibilidade e proximidade com o cliente.

No campo operacional, os fornecedores identificados apresentam preços competitivos e boa capacidade de reposição e manutenção, o que garante estabilidade e segurança para a empresa. O uso de parceiros locais também contribui para reduzir custos e fortalecer a economia regional.

Conclui-se, portanto, que o ambiente de mercado é altamente propício para o desenvolvimento da G6 FEST. O empreendimento apresenta potencial para ocupar uma posição estratégica no setor de eventos, oferecendo soluções técnicas completas e humanizadas para públicos que historicamente enfrentam barreiras de acesso a serviços de qualidade.

### **3.3 - PLANO DE MARKETING**

#### **3.3.1 Descrição dos Produtos**

A G6 FEST oferece serviços de locação de equipamentos voltados a eventos de pequeno e médio porte, estruturados para atender com flexibilidade e qualidade as necessidades do público. O portfólio da empresa é composto por três categorias principais: a locação individual de equipamentos, o Kit Integrado VIP e os serviços complementares.

Os pacotes individuais permitem a contratação separada de equipamentos de sonorização, iluminação ou projeção, voltados para clientes que já possuem parte da infraestrutura necessária e desejam apenas complementar os recursos do evento. Já o Kit Integrado VIP oferece uma solução completa, reunindo som, iluminação e projeção em um único pacote, com suporte técnico especializado para montagem e operação, garantindo que cada evento seja realizado com excelência e profissionalismo. Por fim, os serviços complementares incluem transporte, montagem, desmontagem e consultoria técnica, assegurando que o cliente receba suporte integral desde o planejamento até a execução do evento.

Todos os produtos foram desenvolvidos a partir das necessidades identificadas no estudo de mercado, priorizando flexibilidade, confiabilidade e acessibilidade. Além disso, a empresa busca manter uma operação sustentável, otimizando o transporte e aproveitando materiais de forma responsável, o que contribui para a redução de custos e para o fortalecimento da imagem da marca.

### **3.3.2 Política de Preços**

A política de preços da G6 FEST foi construída com base na combinação entre competitividade e sustentabilidade financeira, garantindo que os serviços sejam acessíveis ao público-alvo sem comprometer a qualidade dos equipamentos ou do atendimento. Os valores são determinados de acordo com o tipo de serviço contratado, a duração do evento e a complexidade técnica exigida.

Os pacotes individuais variam entre R\$ 150,00 e R\$ 500,00 por equipamento/hora, conforme a potência e o tipo de equipamento. O Kit Integrado VIP, que oferece estrutura completa com suporte técnico e transporte, possui valores médios entre R\$ 1000,00 e R\$ 1250,00 por evento. Já os serviços complementares, como consultoria, montagem e transporte, têm custo adicional que varia entre R\$ 100,00 e R\$ 300,00, conforme o deslocamento e o tempo de operação.

Essa estrutura oferece ao cliente liberdade para montar o pacote que melhor se encaixa em seu orçamento, mantendo transparência e flexibilidade, dois pilares fundamentais no relacionamento entre empresa e consumidor.

### **3.3.3 Estratégias Promocionais**

A G6 FEST desenvolve suas ações promocionais a partir de uma estratégia integrada que combina presença digital, relacionamento comunitário e marketing externo. O objetivo é fortalecer a identidade da marca, ampliar a visibilidade e consolidar a empresa como referência em acessibilidade e qualidade dentro do setor de eventos.

No ambiente digital, a empresa mantém presença ativa nas principais redes sociais, como Instagram, Facebook e WhatsApp Business, publicando conteúdos que envolvem dicas de montagem, demonstrações de equipamentos, vídeos curtos com bastidores e depoimentos de clientes. Essa comunicação constante cria proximidade com o público e gera confiança na marca.

Além disso, a G6 FEST estabelece parcerias com coletivos culturais, escolas e associações comunitárias, oferecendo condições especiais e suporte técnico para

eventos locais. Essa iniciativa, além de promover a marca, reforça o compromisso social da empresa e o vínculo com o território onde atua.

Anualmente, a empresa organiza um evento demonstrativo, realizado em espaço público ou colaborativo, com o objetivo de apresentar seus equipamentos, testar pacotes e promover um ambiente de troca com os clientes. Esse evento também funciona como uma vitrine para novas parcerias e como um canal direto de feedbacks.

Complementando essas ações, a G6 FEST investe em publicidade externa, utilizando outdoor e painéis em regiões estratégicas da Zona Sul e Leste de São Paulo, áreas com grande fluxo de pessoas e alto potencial de consumo. Para estimular o marketing boca a boca, a empresa adota ainda um programa de indicação, oferecendo benefícios a clientes que recomendam os serviços para novos contratantes.

### **3.3.4 Estrutura de Comercialização**

O processo de comercialização da G6 FEST combina agilidade digital com atendimento humanizado, permitindo que o cliente tenha uma experiência completa e prática. O primeiro contato pode ser feito por meio das redes sociais, WhatsApp ou pelo formulário disponível no site, onde o cliente pode solicitar um orçamento personalizado e receber uma resposta rápida da equipe técnica.

Em casos de eventos de maior porte ou com exigências específicas, a empresa realiza visitas presenciais para análise de espaço, demonstração de equipamentos e montagem de propostas sob medida. Todo o processo de reserva e pagamento é realizado de forma online e segura, oferecendo praticidade tanto para o cliente quanto para a equipe administrativa.

Essa estrutura híbrida de comercialização reduz a dependência de um ponto físico e amplia o alcance da empresa, permitindo o atendimento eficiente de clientes em diferentes regiões da Grande São Paulo.

### **3.3.5 Localização do Negócio**

A G6 FEST está sediada na Avenida Interlagos, nº 7350 – Interlagos, São Paulo/SP, uma região estratégica que oferece fácil acesso às principais vias da cidade,

como a Marginal Pinheiros e a Avenida Washington Luís. Essa localização garante agilidade nas entregas e retirada de equipamentos, reduz custos logísticos e facilita o atendimento a clientes de diferentes zonas da capital e municípios vizinhos.

Estar situada na Zona Sul também reforça o propósito da empresa de atuar próxima ao seu público principal, as comunidades e organizadores de eventos locais, promovendo inclusão, agilidade e um atendimento mais humano e acessível. A localização, portanto, não é apenas uma escolha logística, mas também um reflexo do compromisso da G6 FEST com a democratização do acesso a serviços técnicos de qualidade nas periferias de São Paulo.

### **3.4 - PLANO OPERACIONAL**

#### **3.4.1 Layout e Arranjo Físico**

A G6 FEST está sediada na Avenida Interlagos, 7350 – Interlagos, São Paulo/SP, em um espaço que combina área administrativa, depósito de equipamentos e pontos de preparo e manutenção. O layout foi planejado para garantir eficiência operacional, segurança e fácil circulação de materiais, considerando o fluxo de entrada e saída de equipamentos, logística de transporte e atendimento ao cliente.

O espaço é dividido em três áreas principais:

1. **Área de Depósito e Armazenamento:** destinada à guarda de equipamentos de som, iluminação e projeção. O armazenamento é organizado por tipo de equipamento, tamanho e frequência de uso, garantindo acesso rápido e controle de inventário. Cabos, baterias e acessórios são armazenados em prateleiras específicas, evitando danos e facilitando o transporte.

2. **Área de Preparação e Manutenção:** local reservado para testes, limpeza e manutenção preventiva dos equipamentos. Cada pacote é preparado aqui antes de ser enviado ao cliente, garantindo que tudo funcione corretamente no dia do evento.

3. **Área Administrativa e Atendimento:** espaço para gestão, planejamento de eventos, atendimento ao cliente e coordenação da equipe técnica. Inclui estações de

trabalho, salas de reunião e área para elaboração de orçamentos e planejamento logístico.

O arranjo físico prioriza segurança, organização e otimização de tempo, reduzindo deslocamentos internos e garantindo que os equipamentos estejam prontos para uso em prazos curtos.

### **3.4.2 Capacidade Produtiva**

A capacidade produtiva da G6 FEST é definida pelo número de eventos que a empresa consegue atender simultaneamente, considerando os recursos disponíveis, equipe e equipamentos. Atualmente, com o investimento inicial e o portfólio planejado, a empresa consegue atender entre 16 e 19 eventos por mês, distribuídos entre pacotes individuais e integrados.

Essa capacidade pode ser expandida conforme a aquisição de novos equipamentos e a ampliação da equipe. Cada evento exige preparo técnico médio de 3 a 5 horas, incluindo montagem, testes e transporte. O planejamento considera também a manutenção preventiva, evitando atrasos e garantindo a confiabilidade dos equipamentos.

### **3.4.3 Processos Operacionais**

O fluxo operacional da G6 FEST segue etapas claras, garantindo que cada evento seja executado com eficiência e qualidade:

1. **Contato com o Cliente e Orçamento:** o cliente solicita orçamento via WhatsApp, redes sociais ou formulário online. A equipe analisa a demanda, sugere pacotes adequados e envia proposta personalizada.

2. **Confirmação e Planejamento:** após aprovação do orçamento, é feito o agendamento do evento e o planejamento logístico, incluindo transporte, montagem e equipe técnica necessária.

3. **Preparação dos Equipamentos:** os itens do pacote contratado são verificados, testados e preparados na área de manutenção e preparação. Cabos, acessórios e sistemas de projeção passam por checagem completa para evitar falhas.

4. **Transporte e Montagem:** a equipe técnica realiza a logística até o local do evento, monta os equipamentos e realiza testes finais de som, iluminação e projeção.

5. **Execução e Suporte Técnico:** durante o evento, a equipe acompanha o funcionamento dos equipamentos, ajustando conforme necessário e garantindo operação contínua.

6. **Desmontagem e Retirada:** após o término do evento, os equipamentos são desmontados, transportados de volta ao depósito e submetidos à manutenção preventiva, garantindo que estejam prontos para o próximo evento.

7. **Feedbacks e Relacionamento:** o cliente é chamado para avaliação do serviço, coleta de sugestões e fidelização, reforçando o atendimento humanizado que caracteriza a empresa.

#### **3.4.4 Necessidade de Pessoal**

A equipe da G6 FEST foi dimensionada para atender à demanda dos eventos mensais e garantir qualidade técnica, suporte ao cliente e manutenção preventiva:

- **Equipe Técnica:** 4 profissionais responsáveis por montagem, operação e desmontagem de equipamentos. Cada evento conta com pelo menos 2 técnicos, dependendo do porte do evento.
- **Gestão e Administração:** 2 sócios dedicados à administração financeira, orçamentos, planejamento e relacionamento com clientes.
- **Marketing e Relacionamento:** responsável por redes sociais, parcerias e organização de eventos demonstrativos.



No total, a operação inicial contém 7 profissionais, sendo os 5 sócios ativos em funções estratégicas e operacionais, e dois colaboradores técnicos contratados para garantir execução e logística. Conforme a demanda aumentar, a empresa poderá contratar profissionais adicionais, mantendo flexibilidade operacional.

### 3.5 - PLANO FINANCEIRO

#### 3.5.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

##### A - Equipamentos e Máquinas

Descrição	Quantidade	Valor Unitário(R\$)	Total(R\$)
Caixa de som	6	R\$ 2.600,00	R\$ 15.600,00
Mesa de som	1	R\$ 4.200,00	R\$ 4.200,00
Microfones	3	R\$ 700,00	R\$ 2.800,00
Iluminadores LED	8	R\$ 550,00	R\$ 4.400,00
Máquinas de fumaça	2	R\$ 900,00	R\$ 1.800,00
Projektor	2	R\$ 2.100,00	R\$ 4.200,00
Telão	2	R\$ 450,00	R\$ 900,00
Suportes, pedestais e tripés	6	R\$ 250,00	R\$ 1.500,00
Cabos e conectores	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 37.400,00</b>

##### B - Móveis e Utensílios

Descrição	Quantidade	Valor Unitário(R\$)	Total(R\$)
Mesas de apoio	3	R\$ 400,00	R\$ 1.200,00
Cadeiras ergonômicas	4	R\$ 350,00	R\$ 1.400,00
Armários e prateleiras	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
Estantes e gaveteiro	2	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 5.700,00</b>

##### C - Veículos

Descrição	Quantidade	Valor Unitário(R\$)	Total(R\$)
Van de transporte	1	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 38.000,00</b>

**Total dos Investimentos Fixos**

Descrição	Valor(R\$)
Subtotal (A+B+C)	R\$ 81.100,00

**3.5.2 Capital de Giro****A - Estimativa do Estoque Inicial**

Descrição	Quantidade	Valor Unitário(R\$)	Total(R\$)
Cabos e conectores	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Lâmpadas e baterias extras	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Materiais de escritório	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Materiais de manutenção	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Total de A			R\$ 2.800,00

**B - Caixa Mínimo**

Descrição	Valor(R\$)
Custo fixo mensal(estimado)	R\$ 8.500,00
Custo variável mensal	R\$ 1.500,00
Custo total mensal	R\$ 10.000,00
Custo total diário	R\$ 333,00
Necessidade líquida em dias	15
Total de B - Caixa mínimo	R\$ 4.995,00

**Resumo (Capital de Giro)**

Investimentos financeiros	Valor(R\$)
A - Estoque inicial	R\$ 2.800,00
B - Caixa mínimo	R\$ 4.995,00
Total dos investimentos(A+B)	R\$ 7.795,00

**3.5.3 Investimentos Pré-Operacionais**

Investimentos financeiros	Valor(R\$)
Despesas de legalização	R\$ 2.500,00

Obras civis e/ou reformas	R\$ 3.000,00
Divulgação	R\$ 1.500,00
Cursos e treinamentos	R\$ 2.000,00
Outras despesas	R\$ 1.500,00
Total	R\$ 10.500,00

#### 3.5.4 Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor(R\$)
Investimentos fixos	R\$ 81.100,00
Capital de giro	R\$ 7.795,00
Investimentos pré-operacionais	R\$ 10.500,00
Total	R\$ 99.395,00

#### 3.5.5 Estimativa do Faturamento Mensal

Descrição dos serviços	Serviços vendidos	Faturamento
Locação para eventos sociais	8	R\$ 8.000,00
Locação para eventos culturais e comunitários	5	R\$ 5.500,00
Locação para eventos corporativos	4	R\$ 4.500,00
Serviços complementares	-	R\$ 4.000,00
Total		R\$ 22.000,00

#### 3.5.6 Estimativa dos Custos de Comercialização

Descrição dos custos	% sobre o faturamento	Faturamento mensal estimado	Custo total
Simples Nacional	6%	R\$ 22.000,00	R\$ 1.320,00
Comissão sobre vendas e parcerias	5%	R\$ 22.000,00	R\$ 1.100,00
Divulgação e marketing digital	-	-	R\$ 500,00
Taxas de cartão	3%	R\$ 22.000,00	R\$ 660,00
Visitas comerciais	-	-	R\$ 300,00
Total			R\$ 3.880,00

### 3.5.7 Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Função/Cargo	Quantidade	Remuneração Mensal	Benefícios	Custo total
Pró-labore dos sócios	5	R\$ 800,00	-	R\$ 4.000,00
Assistente técnico freelancer	1	R\$ 1.200,00		R\$1.200,00
Auxiliar de transporte e montagem	1	R\$ 1.000,00	200	R\$1.200,00
Total				R\$ 6.400,00

### 3.5.8 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo mensal
Aluguel	R\$ 1.200,00
Energia elétrica	R\$ 350,00
Água e limpeza	R\$ 150,00
Internet e telefonia	R\$ 250,00
Transporte (manutenção, seguro e combustível)	R\$ 800,00
Material de escritório e impressões	R\$ 100,00

Marketing	R\$ 500,00
Contabilidade e assessoria fiscal	R\$ 400,00
Despesas bancárias e taxas administrativas	R\$ 100,00
Manutenção de equipamentos	R\$ 500,00
Total	R\$ 4.350,00

### 3.5.9 Resumo dos Indicadores de Viabilidade

Indicador	Resultado	Interpretação
Ponto de equilíbrio	R\$ 9.126,00	Faturamento mínimo para não ter prejuízo
Lucratividade	33,50%	Percentual de lucro sobre as vendas
Rentabilidade	89,0%	Retorno anual sobre o investimento
Prazo de retorno do investimento	13,5 meses	Tempo estimado para recuperar o investimento

## **4 - CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS**

A construção de cenários consiste em uma ferramenta essencial do planejamento estratégico, pois permite prever diferentes situações futuras e preparar a empresa para agir de forma eficiente diante de cada uma delas. No caso da G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME, a análise de cenários foi elaborada considerando fatores econômicos, tecnológicos e sociais que influenciam o setor de locação de equipamentos para eventos nas periferias da cidade de São Paulo.

A seguir, são apresentados três cenários diferentes: otimista, realista e pessimista, preparados para os primeiros anos de funcionamento da empresa.

### **4.1 Cenário Otimista**

No cenário otimista, o mercado de eventos vive um período de grande expansão. A economia está aquecida, e o público volta a investir em celebrações, festas e eventos culturais. As periferias ganham ainda mais visibilidade como centro de criatividade, e isso fortalece negócios locais como a G6 FEST, que se destaca por unir qualidade técnica e atendimento humano. A empresa se torna referência em acessibilidade e confiança, conquistando novos clientes e firmando parcerias sólidas com coletivos culturais, escolas, igrejas e pequenos empreendedores. O crescimento vem acompanhado de reconhecimento: o nome da marca passa a ser associado a profissionalismo, empatia e compromisso social. Nesse cenário, o retorno financeiro é rápido, os lucros aumentam de forma constante e a equipe consegue expandir sua atuação para novas regiões, levando a proposta de democratizar a cultura e os eventos para além da Zona Sul de São Paulo.

### **4.2 Cenário Realista**

O cenário realista representa a trajetória mais provável da empresa nos primeiros anos. O mercado se mantém estável, com um ritmo de crescimento moderado e desafios comuns à rotina empreendedora. A G6 FEST se consolida aos poucos, construindo uma base de clientes fiéis e conquistando espaço por meio da confiança e do cuidado no atendimento. Mesmo sem um crescimento acelerado, a empresa se mantém firme, equilibrando despesas e receitas de forma responsável. O reconhecimento vem da boca a boca e da presença constante nas redes sociais, onde

a equipe compartilha seu trabalho e os bastidores de cada evento. Nesse cenário, o foco está em manter a qualidade, aperfeiçoar os processos e fortalecer os vínculos com a comunidade. Cada evento realizado reforça a imagem da G6 FEST como uma empresa que entrega mais do que equipamentos, entrega experiências, memórias e pertencimento.

#### **4.3 Cenário Pessimista**

No cenário pessimista, o ambiente se torna mais desafiador. A economia enfrenta um período de retração, o número de eventos diminui e o público busca opções mais baratas, o que aumenta a concorrência informal. A G6 FEST pode ver sua demanda cair temporariamente, precisando ajustar gastos e rever estratégias. Mesmo assim, a força do propósito e o vínculo com a comunidade se tornam diferenciais. A empresa foca em manter o essencial: qualidade, confiança e proximidade com os clientes. Serviços alternativos, como manutenção e consultoria técnica, ajudam a equilibrar as contas e manter o nome da marca ativo no mercado. A equipe se mostra resiliente e criativa, encontrando maneiras de inovar mesmo com menos recursos. Esse cenário, apesar de difícil, serve como aprendizado e reforça a importância de um planejamento cuidadoso e da união entre os sócios para superar desafios.

#### **4.4 Conclusão da Construção de Cenários**

A construção de cenários permite que a G6 FEST olhe para o futuro com realismo, mas também com esperança. Cada situação seja positiva ou desafiadora, traz lições e oportunidades para crescer. Mais do que prever o que vai acontecer, esse exercício ajuda a empresa a se fortalecer como um negócio humano, consciente e conectado com as pessoas que atende. Com base em inovação, empatia e compromisso social, a G6 FEST está preparada para enfrentar qualquer cenário e continuar transformando eventos em experiências significativas, especialmente nas regiões que mais precisam de acesso à cultura e à celebração.

## **5 - AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA**

A avaliação estratégica é o momento em que a empresa olha para dentro e para fora de si. É quando se entende o que está funcionando, o que ainda precisa melhorar e quais fatores externos podem ajudar ou dificultar o crescimento. Essa reflexão é feita por meio da Matriz FOFA que representa as Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças. No caso da G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME, essa análise ajuda a compreender o papel da empresa no mercado de eventos e como ela pode continuar crescendo sem perder sua essência: levar qualidade, acessibilidade e humanidade às periferias de São Paulo.

### **5.1 Forças**

As forças da G6 FEST estão no coração daquilo que ela faz. A empresa nasceu de um grupo de jovens empreendedores que acreditam que cada evento, por menor que seja, merece ser especial. Essa visão se reflete em um atendimento próximo, empático e profissional. A equipe é experiente e apaixonada pelo que faz, o que se traduz em um serviço técnico cuidadoso, organizado e confiável. Outra grande força é o vínculo com a comunidade, a empresa conhece o território onde atua e entende as necessidades de quem vive nele. Essa conexão real com o público cria confiança, fideliza clientes e gera um impacto positivo que vai além do lucro. A G6 FEST não é apenas uma prestadora de serviços, mas uma parceira de quem sonha em realizar bons momentos com estrutura e carinho.

### **5.2 Oportunidades**

O mercado em que a G6 FEST está inserida oferece muitas oportunidades, principalmente pelo crescimento da economia criativa e pela valorização da cultura nas periferias. A retomada dos eventos presenciais e o aumento de festivais comunitários e corporativos abrem novas possibilidades de atuação. Além disso, o avanço da tecnologia e das redes sociais permite que a empresa divulgue seus serviços com baixo custo e alcance um público cada vez maior. A busca por eventos mais sustentáveis e com propósito social também está em alta, o que se encaixa perfeitamente na proposta da G6 FEST de unir técnica e responsabilidade. Parcerias com coletivos, escolas, igrejas e pequenas empresas fortalecem o nome da marca e



ampliam sua atuação. Em um cenário onde as pessoas valorizam experiências autênticas e acessíveis, a empresa se destaca por oferecer exatamente isso.

### **5.3 Fraquezas**

Como todo negócio em crescimento, a G6 FEST também enfrenta alguns desafios internos. Por ser uma empresa jovem e formada por uma equipe enxuta, há limitações na capacidade de atender muitos eventos simultaneamente. O investimento inicial ainda é restrito, o que exige planejamento cuidadoso na compra e manutenção dos equipamentos. Além disso, a estrutura administrativa está em fase de amadurecimento, com necessidade de aprimorar controles financeiros e operacionais. Apesar dessas limitações, os sócios demonstram consciência e disposição para evoluir, o que transforma as fraquezas em oportunidades de aprendizado. Cada dificuldade enfrentada se torna parte da história de construção da empresa e fortalece a união do grupo e a vontade de fazer sempre melhor.

### **5.4 Ameaças**

As ameaças vêm de fatores externos, fora do controle direto da empresa. A economia instável pode reduzir o número de eventos e o poder de compra dos clientes, além de favorecer o crescimento da concorrência informal. Mudanças rápidas nas tendências de consumo, como a preferência por eventos online ou híbridos, também exigem adaptação constante. Além disso, crises econômicas ou sanitárias, como a pandemia, podem afetar diretamente o setor. Mesmo assim, a G6 FEST se mostra preparada para lidar com imprevistos, apostando em criatividade, inovação e no relacionamento próximo com os clientes e parceiros. O comprometimento e a paixão da equipe são, sem dúvida, as melhores defesas diante de qualquer cenário desafiador.

### **5.5 Conclusão da Avaliação Estratégica**

A análise da Matriz FOFA mostra que a G6 FEST é mais do que um negócio promissor, é um projeto com propósito. Suas forças estão na união da equipe, no atendimento humano e na capacidade de transformar eventos simples em experiências marcantes. As oportunidades que surgem no mercado confirmam que há espaço para crescer e inspirar outras iniciativas parecidas. As fraquezas e ameaças,

por outro lado, servem como lembretes de que empreender exige paciência, resiliência e visão de futuro. A G6 FEST segue firme no caminho de se tornar uma referência em acessibilidade e qualidade nos eventos das periferias, mostrando que empreender também é um ato de transformar realidades e celebrar conquistas junto à comunidade.

## **6 - AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO**

O plano de negócio da G6 FEST Eventos e Soluções Técnicas LTDA – ME demonstra com clareza que o empreendimento não é apenas socialmente necessário: ele é financeiramente viável, lucrativo e estrategicamente inteligente. Ao analisar o mercado, os custos, a demanda e o posicionamento da empresa, torna-se evidente que a G6 FEST tem capacidade real de gerar receita sólida e crescimento contínuo, mesmo a curto prazo.

A pesquisa realizada com potenciais clientes mostrou que o público está disposto a pagar por serviços de qualidade, atendimento confiável e suporte técnico profissional, elementos que a G6 FEST entrega como diferencial. Isso significa que o negócio nasce em um ambiente onde existe demanda concreta e poder de compra suficiente para sustentar a operação desde seus primeiros meses.

Além disso, o modelo de negócio baseado em locações é um tipo de operação de baixíssimo desperdício, custos variáveis controlados e alta margem de lucratividade, coloca a empresa em posição privilegiada. A projeção inicial de faturamento mensal de aproximadamente R\$ 22.000,00 demonstra que o negócio tem potencial imediato para trazer retorno expressivo. Com custos operacionais enxutos e boa rotatividade dos equipamentos, o lucro líquido estimado em torno de R\$ 7.370,00 mensais não apenas é plausível, como é um ponto forte do empreendimento.

A previsão de retorno do investimento em até quinze meses mostra que o valor aplicado pelos sócios retorna rapidamente e com segurança. Esse ciclo curto de retorno é extremamente vantajoso, pois permite reinvestimento, expansão do estoque de equipamentos e ampliação do alcance da empresa, tudo em um prazo muito menor do que a média do setor de serviços no Brasil.

Portanto, observando o cenário completo com demanda clara, público disposto a pagar, diferenciais competitivos fortes, custo operacional controlado e retorno

financeiro rápido, é possível afirmar com total segurança que a G6 FEST é um empreendimento com alto potencial de lucratividade e crescimento. O negócio não depende de grandes investimentos externos, não apresenta riscos elevados e possui um posicionamento sustentado por números reais, não apenas projeções teóricas.

Em resumo, o plano de negócio comprova que a G6 FEST tem todas as condições de se tornar uma empresa financeiramente estável, rentável e capaz de gerar resultados consistentes mês após mês, fortalecendo não apenas a cena cultural das periferias, mas também a segurança financeira dos empreendedores envolvidos.

## REFERÊNCIAS

- ABRAMOVAY, Ricardo. *Muito além da economia verde*. São Paulo: Editora Abril, 2010.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE EMPRESAS DE EVENTOS (ABEOC). Relatórios e dados do setor de eventos. Brasília, 2025.
- CASTELLS, Manuel. *A Sociedade em Rede*. São Paulo: Paz e Terra, 2003.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Introdução à teoria geral da administração*. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.
- DORNELAS, José Carlos Assis. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 6. ed. Rio de Janeiro: Empreende, 2018.
- DRUCKER, Peter. *Desafios gerenciais para o século XXI*. São Paulo: Pioneira, 1999.
- DRUCKER, Peter. *Inovação e espírito empreendedor*. São Paulo: Cengage Learning, 2000.
- FREITAS, Maria Paula. Tendências pós-pandemia no setor de eventos. *Revista Brasileira de Eventos*, São Paulo, 2022.
- HOWKINS, John. *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. London: Penguin Press, 2001.
- KOTLER, Philip; KELLER, Kevin. *Administração de marketing*. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2016.
- MIGUÉLEZ, Sandra. Economia criativa e desenvolvimento cultural. *Revista Latino-Americana de Estudos Socioculturais*, 2019.
- ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (ONU). *Objetivos de Desenvolvimento Sustentável*. Brasília, 2015.
- SASSAKI, Romeu Kazumi. *Inclusão: construindo uma sociedade para todos*. 4. ed. Rio de Janeiro: WVA, 2009.
- SCHUMPETER, Joseph. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- SEBRAE. *Como elaborar um plano de negócios*. Brasília: Sebrae, 2013.
- SEN, Amartya. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2010.
- TAPSCOTT, Don. *A Economia Digital*. São Paulo: Makron Books, 2015.