



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO

**CEETEPS – CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA “PAULO
SOUZA”**

ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL JÚLIO DE MESQUITA

Técnico em Administração AMS – ETEC Júlio de Mesquita

Jeferson Santos Peixoto

Luan Tavares Mendes

Maria Eduarda Rocha dos Santos

Matheus de Oliveira Machado

Priscilla Souza dos Santos

Sophia Gimenez Pereira

PLANO DE NEGÓCIOS PARA IMPLANTAÇÃO DA EMPRESA LÓTUS

Santo André / SP

2025

Jeferson Santos Peixoto

Luan Tavares Mendes

Maria Eduarda Rocha dos Santos

Matheus de Oliveira Machado

Priscilla Souza dos Santos

Sophia Gimenez Pereira

PLANO DE NEGÓCIOS PARA IMPLANTAÇÃO DA EMPRESA LÓTUS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Estadual Júlio de Mesquita em Santo André, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Professora Orientadora: Renata Improta

Santo André / SP

2025

FICHA DE AVALIAÇÃO DO TCC

AVALIAÇÃO DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO 2025.

Escola Técnica Estadual Júlio de Mesquita.

Integrantes:

JEFERSON SANTOS PEIXOTO
LUAN TAVARES MENDES
MARIA EDUARDA ROCHA DOS SANTOS
MATHEUS DE OLIVEIRA MACHADO
PRISCILLA SOUZA DOS SANTOS
SOPHIA GIMENEZ PEREIRA

Habilitação Profissional: Técnica de Nível Médio Técnico em Administração – Programa de Articulação da Formação Profissional Média e Superior – AMS

Professor Responsável: Renata Improta

Tema do Trabalho: **PLANO DE NEGÓCIOS PARA IMPLANTAÇÃO DA EMPRESA LÓTUS**

Itens a serem avaliados:

- Pertinência do tema do trabalho à Habilitação Profissional;
- Coerência e consistência teórico-metodológica (justificativa, objetivos, referencial teórico, metodologia, análises e resultados);
- Atendimento da forma (padrão definido);
- Nível de abrangência (profundidade, originalidade e aplicabilidade);
- Utilização de termos técnicos e da modalidade padrão da língua portuguesa.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos, primeiramente, às nossas famílias, que nos apoiaram em todos os momentos, oferecendo força, paciência e incentivo para que este trabalho fosse possível. Estendemos nossa gratidão aos nossos amigos, que estiveram ao nosso lado, motivando e torcendo por nós durante todo o processo.

Também queremos agradecer ao nosso grupo, composto por seis integrantes, Jeferson Santos Peixoto, Luan Tavares Mendes, Maria Eduarda Rocha dos Santos, Matheus de Oliveira Machado, Priscilla Souza dos Santos e Sophia Gimenez Pereira, que se dedicaram, colaboraram e trabalharam com compromisso para que este TCC acontecesse da melhor forma possível. Cada esforço, ideia e troca feita entre nós foi essencial para chegarmos até aqui.

A todos que contribuíram direta ou indiretamente, o nosso muito obrigada.



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO

“Não há ventos favoráveis para quem não sabe aonde vai” - Sêneca

RESUMO

Este trabalho tem como tema a gestão de uma empresa de eventos corporativos e de streaming, a Lotus Eventos, destacando a importância do planejamento e da administração para o bom funcionamento do negócio. O objetivo foi analisar como a aplicação de estratégias de gestão, marketing e finanças pode contribuir para o crescimento e a competitividade da empresa. A pesquisa foi realizada por meio de levantamento bibliográfico e análise do mercado de eventos. Os resultados mostraram que a organização e o uso de ferramentas administrativas adequadas são fundamentais para alcançar eficiência, inovação e satisfação dos clientes. Conclui-se que a administração eficiente é um fator decisivo para o sucesso e a sustentabilidade das empresas do setor.

Palavras-chave: Administração. Planejamento. Eventos corporativos. Streaming. Gestão empresarial.

ABSTRACT

This paper focuses on the management of a corporate and streaming events company, Lotus Eventos, highlighting the importance of planning and administration for the proper functioning of the business. The objective was to analyze how the application of management, marketing, and financial strategies can contribute to the company's growth and competitiveness. The research was conducted through a bibliographic review and market analysis of the events sector. The results showed that organization and the use of appropriate administrative tools are essential to achieve efficiency, innovation, and customer satisfaction. It is concluded that efficient management is a decisive factor for the success and sustainability of companies in this sector.

Keywords: Management. Planning. Corporate events. Streaming. Business administration.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	10
1.1. FICHA TÉCNICA	11
1.2. OBJETIVOS	11
1.2.1. Objetivo Geral.....	11
1.1.1. Objetivos Específicos	11
1.2. METODOLOGIA DE PESQUISA	12
2. DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE NEGÓCIO	13
2.1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	13
2.1.1. Conceito do Negócio	13
2.1.2. Análise Swot do Negócio.....	13
2.1.3. História	14
2.1.4. Missão, Visão e Valores	14
2.1.5. Localização.....	15
2.1.6. Logotipo.....	16
2.1.7. Slogan	16
2.2. PLANO ADMINISTRATIVO	17
2.2.1. Dados do Empreendimento	17
2.2.2. Dados dos Empreendedores	18
2.2.3. Enquadramento Tributário	20
2.2.4. Capital Social.....	21
2.2.5. Ramo de Atividade	21

2.2.6. Fontes de Recurso	21
2.3. PLANO DE MARKETING	22
2.3.1. Análise de Mercado	22
2.3.2. Os 4 P's do Marketing	22
2.3.3. Estudo dos Clientes.....	23
2.3.4. Estudo dos Concorrentes	24
2.3.5. Estrutura de Comercialização.....	26
2.4. PLANO OPERACIONAL	26
2.4.1. Fornecedores.....	26
2.5. PLANO FINANCEIRO	27
2.5.1. Recursos Fixos Necessários até o Longo Prazo	28
2.5.2. Recursos Necessários que Serão Comprados ou Repostos Mensalmente	30
2.5.3. Mão de Obra Necessária, que no Caso da Empresa, é Nula	30
2.5.4. Aquisições Fundamentais para o Escritório e os Futuros Eventos.....	31
2.5.5. Cálculo da Receita Operacional, que Define o Gasto Mensal da Empresa	33
2.5.6. Cálculo do Resultado Operacional, com o Objetivo de Identificar o Percentual de Lucratividade	33
2.6. APLICAÇÃO PRÁTICA	34
2.6.1. Execução.....	34
2.6.2. Resultados Obtidos	38
3. CONSIDERAÇÕES FINAIS	40
REFERÊNCIAS.....	41

1. INTRODUÇÃO

O setor de eventos tem se destacado como uma importante área da economia, movimentando diversos segmentos, como turismo, hotelaria, gastronomia e marketing. Além de gerar empregos e impulsionar o desenvolvimento local, esse setor desempenha um papel essencial na promoção de marcas, produtos e experiências que fortalecem o relacionamento entre empresas e público. A crescente demanda por eventos personalizados, criativos e bem planejados fez com que as empresas especializadas em organização de eventos se tornassem fundamentais para o sucesso de ações corporativas, culturais e sociais.

Diante desse cenário, compreender o funcionamento e a gestão de uma empresa de eventos torna-se essencial para identificar práticas administrativas eficientes, estratégias de marketing inovadoras e formas de se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

Neste contexto, este trabalho tem como tema a gestão de uma empresa de eventos, com foco na análise de seus processos administrativos e estratégias de marketing. A escolha do tema se justifica pela relevância do setor no mercado atual e pela necessidade de compreender como a administração pode contribuir para o desenvolvimento, a sustentabilidade e a competitividade dessas empresas.

1.1. FICHA TÉCNICA

- ✓ Tipo de negócio: Prestadora de eventos
- ✓ Setor da economia: Terciário
- ✓ Ramo de atividade: Organização de eventos para instituições corporativas e de streaming
- ✓ Serviços oferecidos: Planejamento, criação de conceito visual, gestão de fornecedores e coordenação completa do evento.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo Geral

Desenvolver uma empresa especializada na organização de eventos corporativos e promocionais oferecendo soluções personalizadas e estratégicas que atendam às necessidades específicas de cada cliente a fim de alcançar a satisfação em cada projeto.

1.1.1. Objetivos Específicos

A Lótus busca evoluir constantemente sempre com estratégias e parceria com os clientes, a Grande São Paulo e posteriormente com parceiros que se encontrem mais distantes, de forma a criar uma malha de networking para integrar a experiência adquirida e o nome no domínio desejado.

- ✓ Indicar e intermediar espaços ideais para eventos.
- ✓ Planejar, coordenar e executar eventos corporativos personalizados.
- ✓ Alcançar a fidelidade dos clientes através de bons resultados.
- ✓ Utilizar a localização no Itaim Bibi como diferencial estratégico.
- ✓ Estabelecer parcerias com fornecedores e espaços renomados (São Paulo Expo, Anhembi, Transamerica, Estanplaza, Rebouças).
- ✓ Investir em marketing digital e presença institucional sólida.

1.2. METODOLOGIA DE PESQUISA

O presente trabalho foi desenvolvido com base em uma pesquisa exploratória e descritiva, com abordagem qualitativa, buscando compreender o funcionamento e as oportunidades do setor de eventos na cidade de São Paulo, bem como justificar a criação da empresa Lótus.

Inicialmente, foi realizada uma pesquisa bibliográfica em livros, artigos e sites especializados na área de administração, empreendedorismo e gestão de eventos, com o objetivo de embasar teoricamente o estudo. Em seguida, foi feita uma pesquisa documental utilizando dados de instituições como o Sebrae e a Prefeitura de São Paulo, que disponibilizam informações sobre o crescimento e movimentação econômica do setor.

Também foram analisados casos de empresas atuantes no mercado de eventos, para identificar boas práticas e estratégias de posicionamento. Como por exemplo a TIME FOR FUN, focada mais em entretenimento ao vivo: shows, espetáculos, apresentações teatrais, grandes concertos, e carrega a fama de já ter sido uma das principais produtoras de shows no Brasil.

Além disso, a empresa apresenta como material de pesquisa a FITO AG, uma agência de eventos corporativos e live marketing, premiada e atuante tanto no Brasil como no exterior, organizando feiras, convenções e premiações para grandes empresas. A partir dessas análises, foi elaborado o plano de estruturação da empresa Lótus, incluindo seus diferenciais competitivos, público-alvo, serviços oferecidos e estratégias de marketing.

Por fim, os resultados foram organizados e interpretados de forma descritiva, relacionando as informações coletadas com a realidade atual do mercado de eventos e com os conceitos estudados ao longo do curso de Administração.

2. DESENVOLVIMENTO DO PLANO DE NEGÓCIO

2.1. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

2.1.1. Conceito do Negócio

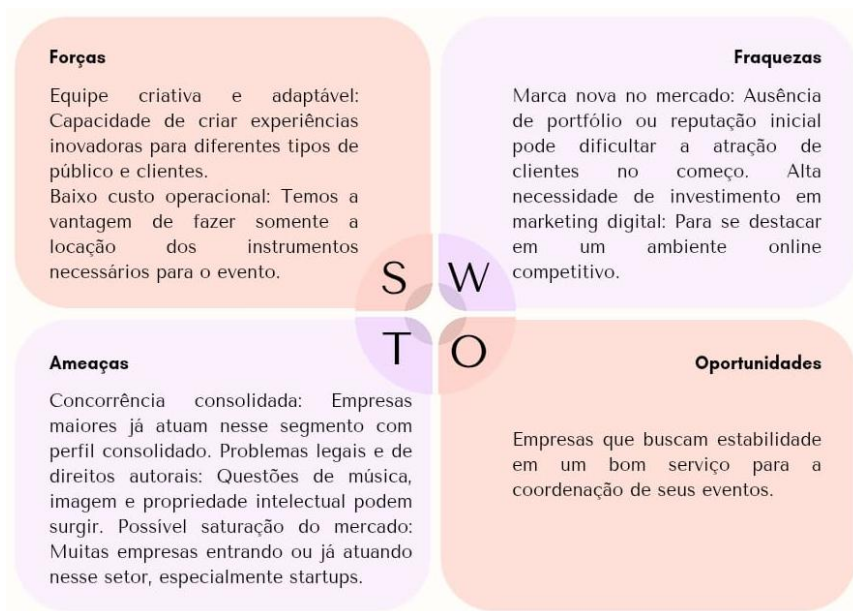
Um negócio é uma atividade planejada e efetuada com visando lucro através de alguma ação. Em um negócio, é necessário ter uma visão de curto, médio e longo prazo para que seja possível prever as prováveis ameaças e oportunidades do seu empreendimento.

Além da própria ideia para iniciar um negócio, é preciso consolidar esse ponto, analisando quem será o público alvo e como serão organizadas as práticas do comércio. Fundamentar um plano e um modelo de negócios são passos fundamentais para garantir uma segurança inicial em relação à sua área de atuação.

2.1.2. Análise Swot do Negócio

A análise SWOT, ou FOFA, é uma técnica que ajuda a identificar pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças de uma empresa ou projeto. A sigla SWOT é a abreviação de Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças).

Tabela 01 – Análise SWOT da Empresa



Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.1.3. História

A Lótus foi criada em 2025, durante o desenvolvimento do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), com o objetivo de transformar ideias em experiências inesquecíveis. A empresa nasceu da paixão por planejamento, criatividade e celebrações, oferecendo soluções completas em organização de eventos. Desde o conceito até a execução, a Lótus busca proporcionar momentos únicos, personalizados e cheios de significado para cada cliente, sempre prezando pela qualidade, inovação e atenção aos detalhes.

2.1.4. Missão, Visão e Valores

Missão: A missão da empresa é proporcionar um exercício às práticas culturais da população com seus eventos.

Visão: De Imediato – A corporação visa consolidar seu negócio no mercado da região.

Médio Prazo – O objetivo é expandir o perfil no campo nacional.

Longo Prazo – O planejado é chegar ao nível internacional na prática de eventos corporativos e também pessoais, de forma a serem referência com o nome.

Valores: Promover a cultura e o lazer com respeito e inclusão, valorizando clientes e parceiros independentemente de suas crenças e princípios. Atuar com foco nas necessidades do público, mantendo sempre a autenticidade e o compromisso em fazer acontecer.

2.1.5. Localização

Por que a empresa está localizada em Itaim Bibi?

O Itaim Bibi está localizado na cidade de São Paulo, considerada a maior metrópole industrial do Brasil. O bairro foi escolhido por sua infraestrutura moderna, fácil acesso e grande potencial para eventos culturais e de lazer. Além disso, a região se destaca por abrigar as sedes de grandes empresas de streaming, como Netflix, Amazon / Prime Video, Google Brasil, Microsoft Brasil e Adstream (Extreme Reach) que representam um público-alvo estratégico, já que são as que mais demandam eventos do tipo com o qual a empresa trabalha.

A empresa encontra-se no endereço: Praça Dom Gastão Liberal Pinto, 111 – Itaim Bibi, São Paulo.

2.1.6. Logotipo

A função do logotipo é identificar a empresa, produto ou serviço, de forma única. Ele deve traduzir a personalidade da marca e a essência do negócio em uma representação visual bonita, funcional e que se destaque dos concorrentes aos olhos do consumidor.

Figura 01 – Logotipo da empresa.



Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.1.7. Slogan

A função do slogan é representar a essência da empresa por meio de uma frase curta e marcante. Ele deve transmitir os valores, a missão e o propósito do negócio de forma clara e envolvente. Um bom slogan desperta emoções, fixa a marca na mente do público e reforça sua identidade, tornando-a facilmente reconhecida entre os concorrentes.

Figura 02 – Slogan da empresa.



Lotus Eventos
florescendo arte como primavera

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.2. PLANO ADMINISTRATIVO

2.2.1. Dados do Empreendimento

Os dados cadastrais são parte importante e indescritível para o registro e início das atividades de uma empresa, a empresa Lótus opera com as seguintes informações:

Tabela 02 – Dados da Empresa.

DADOS DO EMPREENDIMENTO
Nome da Empresa: Lótus
CNPJ: 40.504.272/0001-43

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.2.2. Dados dos Empreendedores

A Lótus conta uma equipe qualificada e de confiança, que compreende os fundadores e os investidores parceiros. Abaixo, os dados informativos de toda a equipe responsável pela parte social da empresa:

Tabela 03 – Primeiro Sócio

Jeferson Santos Peixoto	
D.N. 15/03/2008	
End. São Mateus / SP	
Contato: +55 11 97678-3165	E-mail: peixotojeferson72@gmail.com
RG: 63.765.109-1	
CPF: 083.640.513.-77	
Formação: Técnico em Administração – Etec Júlio de Mesquita	

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 04 – Segundo Sócio

Luan Tavares Mendes	
D.N. 01/03/2008	
End. Santo André / SP	
Contato: +55 11 95412-7965	E-mail: luantavaresmendes10@gmail.com
RG: 56.587.132-8	
CPF: 491.283.132-8	
Formação: Técnico em Administração – Etec Júlio de Mesquita	

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 05 – Terceiro Sócio

Maria Eduarda Rocha dos Santos	
D.N. 23/10/2007	
End. Santo André / SP	
Contato: +55 11 96079-7643	E-mail: eduarda.19895@gmail.com
RG: 56.164.543-7	
CPF: 538.150.828-03	
Formação: Técnico em Administração – Etec Júlio de Mesquita	

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 06 – Quarto Sócio

Matheus de Oliveira Machado	
D.N. 08/05/2008	
End. Mauá / SP	
Contato: +55 11 95907-9017	E-mail: matheus080508@gmail.com
RG: 55.277.955-6	
CPF: 525.862.408-04	
Formação: Técnico em Administração – Etec Júlio de Mesquita	

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 07 – Quinto Sócio

Priscilla Souza dos Santos	
D.N. 09/08/2007	
End. Santo André / SP	
Contato: +55 11 99684-7885	E-mail: priscillasouza9807@gmail.com
RG: 60.851.576-0	
CPF: 432.953.098-84	
Formação: Técnico em Administração – Etec Júlio de Mesquita	

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 08 – Sexto Sócio

Sophia Gimenez Pereira	
D.N. 07/05/2008	
End. Santo André / SP	
Contato: +55 11 99900-7356	E-mail: sophiapereiragimenez@gmail.com
RG: 58.041.594-6	
CPF: 517.630.618-25	
Formação: Técnico em Administração – Etec Júlio de Mesquita	

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.2.3. Enquadramento Tributário

A Lótus se enquadra no regime do Simples Nacional devido ao seu perfil de Empresa de Pequeno Porte (EPP).

Os fundadores terão a responsabilidade de cumprir as obrigações tributárias previstas para esse regime, onde os mesmos tributos serão recolhidos por meio de uma guia única, simplificando a burocracia e facilitando a gestão financeira da empresa.

2.2.4. Capital Social

É o investimento inicial que uma empresa precisa para começar a funcionar e manter-se até gerar lucro. São valores determinados pelo quanto é necessário para abertura e funcionamento. O ideal é considerar o dinheiro aplicado por cada sócio, a implementação de tecnologia e a carteira de clientes.

A Lótus conta com um Capital Inicial de mais de R\$ 33.000,00, valor acima do recomendado, que são R\$ 1.000,00.

Cada fundador terá uma porcentagem de 16,67%, tanto de investimento quanto de lucro.

2.2.5. Ramo de Atividade

Os setores ou ramos de atividade é o segmento de atuação de uma empresa, basicamente o que ela faz para gerar valor ao cliente. Leva em conta fatores como concorrência, investimentos, preferência pessoal, etc.

A Lótus atua no ramo de eventos e se destaca pela personalização e criatividade na organização de experiências únicas para seus clientes. A empresa gera um valor aos seus ao promover experiências culturais e sociais por meio de eventos que incentivam a arte, o lazer e a integração entre as pessoas, atuando em um segmento que valoriza a vivência e o bem-estar coletivo.

2.2.6. Fontes de Recurso

Como uma empresa de eventos, a Lótus organiza experiências personalizadas e culturais, com o objetivo de consolidar-se no mercado, além de oferecer aos clientes diversas formas de interação, tais como:

- ✓ Organização de eventos;
- ✓ Parcerias com artistas e instituições culturais;

- ✓ Oficinas e workshops;
- ✓ Atividades de lazer e convivência social;
- ✓ Eventos temáticos e bazares culturais.

2.3. PLANO DE MARKETING

2.3.1. Análise de Mercado

Tendo em vista o grande número de empresas no Itaim Bibi e cerca de oito concorrentes que oferecem serviços de eventos semelhantes aos da Lótus, a concorrência se apresenta como uma ameaça significativa. Apesar disso, a Lótus se diferencia pelo caráter personalizado e exclusivo de seus serviços, que podem ter um valor mais elevado em comparação a pacotes genéricos. A principal estratégia para superar essa diferença é demonstrar que a qualidade, a atenção aos detalhes e a experiência única proporcionada aos clientes compensam o investimento, reforçando que muitos clientes valorizam eventos memoráveis e personalizados em detrimento de opções padronizadas.

2.3.2. Os 4 P's do Marketing

- ✓ **Produto:** O produto consiste em identificar o que o cliente espera e quais atributos seu serviço precisa ter. Com nossas estratégias, a Lotus Eventos, busca fidelizar nossos parceiros com agilidade, qualidade, observação e facilidade na resolução dos obstáculos que aparecerem.

- ✓ **Preço:** Seguindo análises minuciosas sobre o mercado em volta da Lotus, criou-se uma base de valores para os serviços de acordando com os investimentos necessários em relação à médias de aluguéis de produtos,

envolvendo decorações e jurisdições. A faixa inicial enquadra-se em 16.000, a variar da magnitude do evento, do espaço e da duração.

- ✓ **Praça:** Iremos estar situados no bairro do Itaim Bibi, centro de São Paulo, escolhido como localização estratégica. Com nosso escritório físico, faremos acompanhamentos e orçamentos de forma presencial, mas também de forma digital. Com fácil acesso à ambos locais, a Lotus se tornará sua referência de comércio e de prestação de serviços, com sua estética inovadora da Grande São Paulo.

- ✓ **Promoção:** Anunciando nossos serviços e eventos de sucesso, utilizaremos plataformas digitais para um maior alcance de atendimento e de propaganda, oferecendo liberdade aos clientes do conforto de onde estiverem. De forma ampla, cobriremos todas as áreas das mídias digitais, com WhatsApp, de forma mais direta, e com outros nichos, como Instagram, para foco em marketing e E-mail, visando maior formalidade.

2.3.3. Estudo dos Clientes

O público-alvo da Lótus é composto por empresas localizadas no estado de São Paulo que desejam realizar eventos corporativos e de streaming, com o objetivo de promover entretenimento, engajamento e divulgação da própria marca.

Com o objetivo de compreender o perfil e as preferências dos clientes da empresa, foi realizada uma pesquisa voltada para esse público. O levantamento buscou identificar os fatores mais valorizados, os canais utilizados para

encontrar fornecedores, a média de investimento e as expectativas em relação ao serviço prestado.

Os resultados mostraram que as empresas valorizam principalmente a organização e o cumprimento de prazos, seguidos pela boa comunicação com a equipe responsável, criatividade nas propostas e qualidade técnica dos serviços, como som, iluminação e estrutura. O custo-benefício e a transparência nos orçamentos também foram apontados como aspectos decisivos na contratação.

Em relação à forma de busca por fornecedores, observou-se que a maioria das empresas recorre a indicações de outros clientes e parceiros, além de utilizar redes sociais, especialmente Instagram e LinkedIn, e pesquisas no Google. Algumas também participam de feiras e eventos corporativos para conhecer novas empresas do setor.

Quanto ao investimento, pequenas empresas costumam destinar valores entre R\$ 5 mil e R\$ 15 mil por evento, enquanto médias empresas investem entre R\$ 20 mil e R\$ 50 mil. Grandes corporações, por sua vez, podem ultrapassar R\$ 100 mil, dependendo da complexidade e do porte do evento.

Por fim, as empresas esperam um atendimento profissional e ágil, soluções criativas, cumprimento rigoroso do cronograma e resultados que fortaleçam a imagem da marca, gerando satisfação dos convidados e retorno positivo sobre o investimento realizado.

2.3.4. Estudo dos Concorrentes

Com o objetivo de compreender o cenário competitivo do setor, foi realizado um estudo de mercado voltado para identificar as principais empresas

concorrentes que atuam na área de eventos corporativos e de streaming no estado de São Paulo. A análise teve como foco observar os serviços oferecidos, público-alvo, estratégias de atuação, pontos fortes e fracos, além de possíveis oportunidades de diferenciação para a empresa.

Durante a pesquisa, foram identificadas empresas de destaque no segmento, como Fito Produções, Banco de Eventos e YBrasil Eventos, que se destacam pela experiência no mercado, portfólio diversificado e estrutura técnica avançada. Essas empresas oferecem soluções completas, incluindo planejamento, produção, transmissão online, gestão de convidados e suporte tecnológico para eventos híbridos e presenciais.

Entre os principais pontos fortes dos concorrentes estão o reconhecimento de marca, o uso de tecnologias modernas, a parceria com grandes empresas e o histórico de eventos de grande porte. Em contrapartida, foram observadas fraquezas como custos elevados, atendimento menos personalizado e foco em grandes projetos, o que pode afastar clientes de menor porte.

Essa análise permitiu identificar oportunidades para a empresa se destacar no mercado, como oferecer serviços mais personalizados, atendimento próximo ao cliente, planos acessíveis e soluções criativas voltadas para eventos de médio porte. Além disso, investir em divulgação digital e inovação tecnológica pode fortalecer a imagem da marca e atrair novos públicos.

Conclui-se que o mercado de eventos corporativos e de streaming em São Paulo é competitivo, mas ainda apresenta espaço para empresas que priorizem inovação, flexibilidade e qualidade no relacionamento com o cliente, fatores que se tornam diferenciais estratégicos frente aos concorrentes consolidados.

2.3.5. Estrutura de Comercialização

A Lótus vai trabalhar majoritariamente com o B2B (venda para empresas), por isso a manutenção dos sócios ligados com empresas e focados na maximização de tempo e qualidade para os compradores e vendedores externos devidamente especializados, para ajudar em suas necessidades.

O âmbito online é um grande trunfo da organização, onde a marca e portfólio de serviços serão divulgados. O maior expoente para o marketing e a comercialização serão as redes sociais, com foco principal no Instagram, divulgação com parcerias e anúncios oriundos do Google ADS e do Tráfego Pago.

2.4. PLANO OPERACIONAL

2.4.1. Fornecedores

Os fornecedores são aqueles (pessoa física ou jurídica), que comercializam produtos ou serviços e disponibilizarão a matéria-prima necessária para se chegar no resultado final, que é a plena realização dos eventos.

A busca por fornecedores contém vários passos e etapas, como a análise dos preços, flexibilidade logística, saúde financeira até o histórico da empresa no mercado. Tudo isso deve ser focado em fidelizar e licenciar as empresas, a fim de que trabalhem em regime de confiança em prol do crescimento da organização.

2.5. PLANO FINANCEIRO

Seguindo as pesquisas realizadas sobre as necessidades e recursos considerados essenciais para o desenvolvimento do projeto, foi necessário estabelecer e organizar as tabelas que compõem o plano financeiro. Nelas, estão detalhados os materiais, custos e demais fatores que envolvem a estrutura econômica da empresa, como a taxa de mark up e o cálculo da lucratividade.

2.5.1. Recursos Fixos Necessários até o Longo Prazo

I - QUADRO DE INVESTIMENTO FIXO							
ITEM	DESCRIÇÃO	QTD.	VALOR UNIT.	TOTAL	DEPRE %	ANO	TOTAL
1	Mesa Central	1	R\$ 2.459,00	R\$ 2.459,00	10%	R\$ 245,90	R\$ 20,49
2	Cadeira de Escritório	13	R\$ 223,89	R\$ 2.910,57	10%	R\$ 291,06	R\$ 24,25
3	Notebook	4	R\$ 1.515,00	R\$ 6.060,00	20%	R\$ 1.212,00	R\$ 101,00
4	Lixo	4	R\$ 22,80	R\$ 91,20	10%	R\$ 9,12	R\$ 0,76
5	Cortina	2	R\$ 36,99	R\$ 73,98	10%	R\$ 7,40	R\$ 0,62
6	Ar-condicionado	2	R\$ 1.579,00	R\$ 3.158,00	10%	R\$ 315,80	R\$ 26,32
7	Projektor	1	R\$ 349,99	R\$ 349,99	20%	R\$ 70,00	R\$ 5,83
8	Telão	1	R\$ 274,00	R\$ 274,00	10%	R\$ 27,40	R\$ 2,28
9	Lousa	2	R\$ 41,50	R\$ 83,00	10%	R\$ 8,30	R\$ 0,69
10	Microondas	1	R\$ 474,05	R\$ 474,05	10%	R\$ 47,41	R\$ 3,95
11	Kit Sofá e Poltronas	1	R\$ 545,83	R\$ 545,83	10%	R\$ 54,58	R\$ 4,55
12	Mesa de Recepção	1	R\$ 169,90	R\$ 169,90	10%	R\$ 16,99	R\$ 1,42
13	Impressora	2	R\$ 884,15	R\$ 1.768,30	20%	R\$ 353,66	R\$ 29,47
14	Lustre	2	R\$ 29,00	R\$ 58,00	10%	R\$ 5,80	R\$ 0,48
15	Tapete	1	R\$ 144,99	R\$ 144,99	10%	R\$ 14,50	R\$ 1,21
16	Filtro de Água	3	R\$ 399,00	R\$ 1.197,00	10%	R\$ 119,70	R\$ 9,98

17	Máquina de Café	1	R\$ 387,11	R\$ 387,11	10%	R\$ 38,71	R\$ 3,23
18	Kit Xícaras	1	R\$ 21,90	R\$ 21,90	10%	R\$ 2,19	R\$ 0,18
19	Kit Pote de Vidro	1	R\$ 27,00	R\$ 27,00	10%	R\$ 2,70	R\$ 0,23
20	Kit Cadeira de Recepção	1	R\$ 79,71	R\$ 79,71	10%	R\$ 7,97	R\$ 0,66
21	Mesa do Café	1	R\$ 87,48	R\$ 87,48	10%	R\$ 8,75	R\$ 0,73
22	Quadro Branco	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00	10%	R\$ 12,00	R\$ 1,00
23	Tinta da Impressora	1	R\$ 280,00	R\$ 280,00	10%	R\$ 28,00	R\$ 2,33
24	Extensão Elétrica	5	R\$ 40,00	R\$ 200,00	10%	R\$ 20,00	R\$ 1,67
25	Telefone fixo	1	R\$ 45,16		10%	R\$ 4,52	R\$ 0,38
TOTAL				R\$ 21.021,01			R\$ 243,70

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.5.2. Recursos Necessários que Serão Comprados ou Repostos Mensalmente

II - QUADRO DE DESPESAS FIXAS MENSAIS				
ITEM	DESCRIÇÃO	QNT.	VALOR	VALOR TOTAL
1	ALUGUEL / IPTU /CONDOMÍNIO	1	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
2	ÁGUA	1	R\$ 175,00	R\$ 175,00
3	LUZ	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
4	PRÓ-LABORE	6	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
5	CONTADOR	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
6	MARKETING	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
7	TARIFA BANCÁRIA	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
8	CARTÃO DE EMISSÃO DA NF	1	R\$ 29,17	R\$ 29,17
9	DEPRECIÇÃO	1	R\$243,70	R\$243,70
10	TELEFONE / INTERNET	1	R\$ 190,00	R\$ 190,00
11	SERVIÇOS DE LIMPEZA	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
12	LOCOMOÇÃO	1	R\$ 2.930,40	R\$ 2.930,40
TOTAL				R\$ 20.218,27

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.5.3. Mão de Obra Necessária, que no Caso da Empresa, é nula

III - QUADRO DE MÃO-DE-OBRA / COLABORADORES				
ITEM	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	SALÁRIO	TOTAL
0	OS SÓCIOS TRABALHARÃO ATÉ HOVER NECESSIDADE DE ALGUMA CONTRATAÇÃO	-	-	0

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.5.4. Aquisições Fundamentais para o Escritório e os Futuros Eventos

IV - QUADRO DE CUSTO DE AQUISIÇÃO DE MATERIAL				
ITEM	DESCRIÇÃO	QNTD	VALOR	TOTAL
1	Papel sulfite A4 (resma c/ 500 folhas)	2	R\$ 25,00	R\$ 50,00
2	Caneta esferográfica (azul/preta)	12	R\$ 1,50	R\$ 18,00
3	Bloco de anotações (post-it)	6	R\$ 7,00	R\$ 42,00
4	Pastas plásticas (com aba ou elástico)	10	R\$ 4,50	R\$ 45,00
5	Fita adesiva (transparente)	4	R\$ 3,00	R\$ 12,00
6	Grampos	1	R\$ 30,00	R\$ 30,00
7	Cartucho Tinta Impressora multifuncional	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
8	Copos descartáveis (100 unid.)	4	R\$ 7,00	R\$ 28,00
9	Guardanapos de papel (pacote 50 unid.)	4	R\$ 4,00	R\$ 16,00
10	Galão de água (20L)	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
11	Café em pó (500g)	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
12	Açúcar refinado (1kg)	2	R\$ 4,00	R\$ 8,00
13	Copos térmicos para café (50 unid.)	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
14	Álcool em gel (500ml)	6	R\$ 8,00	R\$ 48,00
15	Máscaras descartáveis (50 unid.)	2	R\$ 12,00	R\$ 24,00
			TOTAL	R\$ 1.001,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

AQUISIÇÕES DE EVENTO				
ITEM	DESCRIÇÃO	QNTD	VALOR	TOTAL
1	Cadeiras plásticas ou estofadas (aluguel)	200	R\$ 5,00	R\$ 1.000,00
2	Mesas (apoio, coffee break, credenciamento)	10	R\$ 30,00	R\$ 300,00
3	Aparelho de som com microfone (aluguel)	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
4	Projektor multimídia (aluguel)	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
5	Tela de projeção (aluguel)	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
6	Banners em lona	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
7	Totens de sinalização	4	R\$ 80,00	R\$ 320,00
8	Kit coffee break (comida e bebida)	200	R\$ 15,00	R\$ 3.000,00
9	Copos descartáveis (água/café – 100 unid.)	20	R\$ 7,00	R\$ 140,00
10	Pratos descartáveis (100 unid.)	10	R\$ 10,00	R\$ 100,00
11	Guardanapos de papel (pacote c/ 50 unid.)	20	R\$ 4,00	R\$ 80,00
12	Crachás com cordão	200	R\$ 2,00	R\$ 400,00
13	Bloco de anotações personalizados	200	R\$ 3,00	R\$ 600,00
14	Canetas personalizadas	200	R\$ 2,00	R\$ 400,00
15	Lixeiras com pedal	6	R\$ 50,00	R\$ 300,00
16	Álcool em gel (500ml)	20	R\$ 8,00	R\$ 160,00
17	Brindes simples (ex: squeeze, ecobag)	200	R\$ 10,00	R\$ 2.000,00
19	Iluminação complementar (aluguel)	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
20	Equipe de apoio (recepção, limpeza, etc.)	5	R\$ 150,00	R\$ 750,00
21	Kit primeiros socorros	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
			TOTAL	R\$ 10.890,00
			TOTAL GERAL	R\$ 11.891,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.5.5. Cálculo da Receita Operacional, que Define o Gasto Mensal da Empresa

IV - QUADRO DE RECEITA OPERACIONAL	
DFM (QUADRO 2) + MO (QUADRO 3) + MAT (QUADRO 4) + EI / MARK-UP	
EI = ESTOQUE INICIAL = 25% DO MAT	
MARK-UP = TAXA DE MARCAÇÃO	
[100 - (ÍNDICE COMERCIALIZAÇÃO + TX LUCRO)] / 100	
ESTOQUE INICIAL:	R\$ 2.972,75
MARK-UP:	0,2662
1º FÓRMULA:	R\$ 131.788,19

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.5.6. Cálculo do Resultado Operacional, com o Objetivo de Identificar o Percentual de Lucratividade

V - QUADRO DE RESULTADO OPERACIONAL	
RESULTADO OPERACIONAL	
RECEITA OP.	R\$ 131.788,19
CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 29.524,26
DESPESAS FIXAS	R\$ 20.218,27
CUSTOS TOTAIS	R\$ 49.742,53
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 82.045,66
IMPOSTOS	R\$ 12.717,08
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 69.328,58
MARGEM CONTRIBUIÇÃO	R\$ 102.263,93
PONTO DE EQUILÍBRIO	R\$ 26.055,42
LUCRATIVIDADE %	52,61%

Fonte: Do próprio autor. 2025.

2.6. APLICAÇÃO PRÁTICA

2.6.1. Execução

Para aplicar na prática os conhecimentos desenvolvidos ao longo do curso, o grupo, juntamente com o professor Jefferson Mota, realizou a organização completa do OSCARETE 2025, um evento de premiação destinado aos alunos que produziram filmes para a disciplina de Inglês. O projeto foi executado pela empresa fictícia Lotus Eventos, especializada em eventos corporativos e transmissões em streaming.

Durante o processo, a equipe planejou e estruturou todo o ambiente do evento, incluindo divulgação, decoração temática inspirada no Oscar, com estatuetas, iluminação adequada e ambientação visual. Também foram selecionadas e coordenadas as atrações, como apresentações de dança, uma performance musical e música ambiente para compor o clima da premiação.

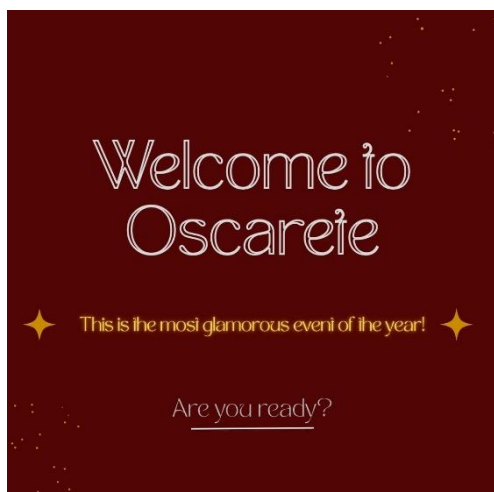
Além disso, o grupo organizou a dinâmica da cerimônia, garantindo fluxo, qualidade e experiência para o público. A realização do OSCARETE 2025 permitiu aplicar, de forma prática, conceitos de planejamento, gestão, comunicação e execução de eventos, demonstrando a capacidade da Lotus Eventos em gerenciar projetos reais dentro do contexto escolar.

Figura 01 – Divulgação



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 02 – Divulgação



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 03 – Evento



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 04 – Evento



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 05 – Evento



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 06 – Evento



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 07 – Evento (Cantora Bianca Azevedo)



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 08 – Evento (Grupo de dança Check Mate)



Fonte: Do próprio autor. 2025.

2.6.2. Resultados Obtidos

Ao término do evento, disponibilizamos um formulário com algumas perguntas para que os alunos pudessem registrar sua avaliação. Recebemos, de modo geral, feedbacks positivos acerca da organização e da experiência

proporcionada. Apesar de se tratar de um evento escolar, o que impôs certas limitações quanto ao espaço e aos recursos disponíveis, foi possível alcançar um resultado satisfatório e alinhado aos objetivos propostos.

Figura 09 – Gráfico

2. Em sua opinião, como foi a organização do evento em si? (Incluindo marketing da...

[Mais detalhes](#)



Fonte: Do próprio autor. 2025.

Figura 09 – Gráfico

1. Em sua opinião, como foi a organização do espaço utilizado? (Incluindo orientações do...

[Mais detalhes](#)



Fonte: Do próprio autor. 2025.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento deste trabalho permitiu compreender a importância da gestão administrativa e do planejamento estratégico para o sucesso de empresas do setor de eventos corporativos e de streaming. Ao longo da pesquisa, foi possível observar que esse segmento exige constante inovação, organização eficiente e boa comunicação com os clientes, especialmente diante das transformações tecnológicas e do aumento da demanda por eventos híbridos e digitais.

Conclui-se que uma administração bem estruturada, com foco na qualidade dos serviços e na experiência do cliente, é essencial para garantir competitividade e crescimento sustentável. Além disso, o estudo reforça a relevância de ferramentas de marketing, planejamento financeiro e gestão de pessoas como pilares fundamentais para o bom desempenho da empresa.

Por fim, o trabalho contribui para uma visão mais ampla sobre as oportunidades e desafios do mercado de eventos corporativos e de streaming e administrativo, servindo como base para futuras análises e aprimoramentos na área do empreendimento e sua gama de variedades.

REFERÊNCIAS

<https://cnm.org.br/comunicacao/noticias/quatro-estados-e-102-munic%C3%ADpios-concentram-mais-da-metade-das-empresas-do-brasil>

<https://vejasp.abril.com.br/cidades/itaim-vila-olimpia-destaques-curiosidades/>

[https://www.playcorpeventos.com.br/\]\(https://www.playcorpeventos.com.br/\)](https://www.playcorpeventos.com.br/](https://www.playcorpeventos.com.br/))

[https://conteudobrasilfeiras.com.br/\]\(https://conteudobrasilfeiras.com.br/\)](https://conteudobrasilfeiras.com.br/](https://conteudobrasilfeiras.com.br/))

[https://www.allpartyeventos.com.br/agencia-de-eventos-sp.php\]\(https://www.allpartyeventos.com.br/agencia-de-eventos-sp.php\)](https://www.allpartyeventos.com.br/agencia-de-eventos-sp.php](https://www.allpartyeventos.com.br/agencia-de-eventos-sp.php))

[https://www.ohub.com.br/empresas/organizacao-de-eventos/sp/sao-paulo\]\(https://www.ohub.com.br/empresas/organizacao-de-eventos/sp/sao-paulo\)](https://www.ohub.com.br/empresas/organizacao-de-eventos/sp/sao-paulo](https://www.ohub.com.br/empresas/organizacao-de-eventos/sp/sao-paulo))

https://www.wemakeeventos.com.br/?gad_source=1&gad_campaignid=8986727019&gbraid=0AAAAADjEwAdY9I_1PUhuxMNTtjrWXcs7&gclid=CjwKCAiAw9vIBhBBEiwAraSATixXS0EZDwLCz2s3_hgN9swYXoweWcF8jjYnGuwcPBjkisFZxtHYVhoCY5cQAvD_BwE

https://pt.wikipedia.org/wiki/Itaim_Bibi

<https://www.revistaebs.com.br/mice/capital-grandes-eventos-sp-mira-impacto-bilionario/>

<https://exame.com/brasil/sao-paulo-movimentou-r-222-bi-com-eventos-em-2024-e-setor-cresce-110-neste-ano/>

<https://www.sympla.com.br/eventos/sao-paulo-sp>

https://lp.fitoag.com.br/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=institucional&keyword=agencia%20fito&utm_term=agencia%20fito&gad_source=1&gad_campaignid=13433762115&gbraid=0AAAAADHMggDd9912rFU2Z5mjD0ac6g9pY&gclid=CjwKCAiAw9vIBhBBEiwAraSATijM6AleKoiqr5VAV5_szW5VHUWYy2U2ZfKLzDccem5xDImUoPwo5HhoCC60QAvD_BwE