



FACULDADE DE TECNOLOGIA DO IPIRANGA “PASTOR ENÉAS TOGNINI”

CURSO DE GESTÃO COMERCIAL

ELIELBERTY MIRANDA DOS SANTOS, EROS MITSUO HARAKAWA FERREIRA,
GYOVANNA AVERSA DE ALBUQUERQUE, KELVYN DOS SANTOS XAVIER
SOARES, MATHEUS ESDRAS SILVA FERREIRA, VINICIUS FERNANDES
FERREIRA.

PLANO DE NEGÓCIO



JUST GO

**SÃO PAULO
2026**



FACULDADE DE TECNOLOGIA DO IPIRANGA “PASTOR ENÉAS TOGNINI”

CURSO DE GESTÃO COMERCIAL

ELIELBERTY MIRANDA DOS SANTOS, RA: 2040752323025; EROS MITSUO
HARAKAWA FERREIRA, RA: 2040752323024; GYOVANNA AVERSA DE
ALBUQUERQUE, RA: 2040752323019; KELVYN DOS SANTOS XAVIER SOARES,
RA: 2040752323051; MATHEUS ESDRAS SILVA FERREIRA, RA: 2040752323029;
VINICIUS FERNANDES FERREIRA, RA: 2040752323002

PLANO DE NEGÓCIO



JUST GO

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Faculdade de Tecnologia
do Ipiranga “Pastor EnéasTognini”, como
requisito parcial para a obtenção do grau
de Tecnólogo em Gestão Comercial.

Orientadores: Prof. Dr. Márcio Magalhães
Fontoura e Prof. Dr. Márcio Roberto.
Camarotto.

Coorientadores: Prof. Dr. Marcelo
Massahiti Yamauti e Prof. Me. Cláudio
Roberto Cândido.

**SÃO PAULO
2026**

RESUMO

A Just Go Consulting and Consignment consiste em uma empresa especializada em consultoria e intermediação de veículos premium e seminovos de luxo, desenvolvida com o propósito de oferecer atendimento personalizado, seguro e transparente ao público que busca praticidade na compra e venda de automóveis de alto padrão. O trabalho apresenta a estruturação completa do empreendimento, abordando aspectos administrativos, mercadológicos, operacionais e financeiros, com foco na criação de um modelo de negócio inovador e alinhado às tendências digitais do setor automotivo. O objetivo do estudo consiste em analisar a viabilidade da implantação da empresa no mercado, identificando oportunidades de crescimento e estratégias competitivas capazes de gerar diferenciação no segmento. A metodologia utilizada baseia-se em pesquisa exploratória, análise de mercado, levantamento bibliográfico e estudo financeiro fundamentado em dados reais do setor automotivo premium. O desenvolvimento do projeto contempla a definição do público-alvo, análise da concorrência, elaboração do plano de marketing, estrutura organizacional e projeções financeiras voltadas à sustentabilidade do negócio. Os resultados obtidos demonstram que a empresa apresenta potencial de crescimento devido ao modelo operacional enxuto, à baixa necessidade de estoque físico e à crescente demanda por serviços especializados de consultoria automotiva. As projeções financeiras indicam viabilidade econômica satisfatória, com capacidade de geração de lucro e retorno do investimento em curto prazo. Dessa forma, o estudo evidencia que a Just Go Consulting and Consignment possui condições favoráveis para atuação no mercado automotivo premium, oferecendo soluções diferenciadas e agregando valor à experiência do cliente.

Palavras-chave: automóveis premium; consultoria automotiva; intermediação veicular; planejamento empresarial; viabilidade financeira.

ABSTRACT

Just Go Consulting and Consignment is a company specialized in consulting and brokerage services for premium and luxury pre-owned vehicles, created with the purpose of providing personalized, secure and transparent service to customers seeking convenience in the purchase and sale of high-end automobiles. This study presents the complete business structure of the enterprise, addressing administrative, marketing, operational and financial aspects, focusing on the development of an innovative business model aligned with digital trends in the automotive sector. The objective of the research is to analyze the feasibility of implementing the company in the market, identifying growth opportunities and competitive strategies capable of generating differentiation within the segment. The methodology is based on exploratory research, market analysis, bibliographic review and financial study supported by real data from the premium automotive sector. The project development includes the definition of the target audience, competitor analysis, marketing plan preparation, organizational structure and financial projections aimed at business sustainability. The results demonstrate that the company has strong growth potential due to its lean operational model, low need for physical inventory and increasing demand for specialized automotive consulting services. Financial projections indicate satisfactory economic feasibility, with the capacity to generate profit and investment return in a short period of time. Therefore, the study shows that Just Go Consulting and Consignment has favorable conditions to operate in the premium automotive market, offering differentiated solutions and adding value to the customer experience.

Keywords: Automotive consulting; Business planning; Financial feasibility; Premium automobiles; Vehicle brokerage.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - LOGO Just Go Consulting and Consignment.....	41
Figura 2 - Planta/Layout Just Go Consulting and Consignment.....	50
Figura 3 - Fluxograma Geral da Just Go Consulting and Consignment	54
Figura 4 - Fluxograma da Área Comercial da Just Go Consulting and Consignment	55
Figura 5 - Fluxograma da Área de Marketing da Just Go Consulting and Consignment	56
Figura 6 - Fluxograma da Área Operacional da Just Go Consulting and Consignment	57
Figura 7 - Fluxograma da Área Administrativa da Just Go Consulting and Consignment	58
Figura 8 - Fluxograma da Área Estratégica da Just Go Consulting and Consignment	59
Figura 9 - Estrutura Organizacional Just Go Consulting and Consignment.....	61

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Análise Comparativa entre os Concorrentes	33
Quadro 2 – Comparativo entre o comportamento de venda	35
Quadro 3 - Análise SWOT	36
Quadro 4 - Objetivos e Metas dos três primeiros anos	39
Quadro 5 - Plano de Comunicação (2026–2028)	46
Quadro 6 - Projeção de Pessoal para a Empresa	60
Quadro 7 - Projeção de Cenários	64
Quadro 8 - Quadro de despesas pré-operacionais	66
Quadro 9 - Quadro de investimentos fixos.....	66
Quadro 10 - Custo de Abertura.....	69
Quadro 11 - Quadro de estimativa de gastos fixos mensais.....	69
Quadro 12 - Custos diretos dos Serviços Prestados	70
Quadro 13 - Print da ferramenta para cálculo da estimativa de capital de giro	72
.....	
Quadro 14 - Demonstração do Resultado do Exercício.....	73
Quadro 15 - Fluxos de caixa.....	73
Quadro 16 - Análise de Viabilidade Econômica.....	76

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Custos indiretos dos Serviços Prestados	70
Tabela 2 - Projeção de vendas.....	71
Tabela 3 - Estimativas de vendas	72

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CEETEPS	Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
UNESCO	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	10
1.1	OBJETIVOS.....	10
1.2	METODOLOGIA.....	10
1.3	ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO	11
2	ANÁLISE DE OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO.....	12
2.1	O QUE É UMA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS E QUAIS SUAS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS.....	12
2.1.2	<i>Breve descritivo da oportunidade de negócios que foi identificada para a realização do plano de negócios.....</i>	<i>14</i>
3	PLANO DE NEGÓCIOS	17
3.1	SUMÁRIO EXECUTIVO	17
3.2	CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	19
3.2.1	<i>Dados da empresa.....</i>	<i>19</i>
3.2.2	<i>Definição estratégica</i>	<i>20</i>
3.2.2.3	<i>Valores.....</i>	<i>20</i>
3.2.3	<i>Conceito de negócio e proposta de valor</i>	<i>20</i>
3.2.4	<i>Mercado alvo</i>	<i>21</i>
3.2.5	<i>Empreendedores e capital social.....</i>	<i>22</i>
3.3	PESQUISA E ANÁLISE DE MERCADO.....	23
3.3.1	<i>Macroambiente do negócio.....</i>	<i>23</i>
3.3.2	<i>Identificação e análise dos consumidores</i>	<i>28</i>
3.3.2.1	<i>Dados demográficos dos consumidores.....</i>	<i>28</i>
3.3.2.2	<i>Dados sobre hábitos de consumo dos consumidores</i>	<i>29</i>
3.3.2.3	<i>Dados sobre as variáveis que motivam as compras</i>	<i>29</i>
3.3.3	<i>Identificação e análise da concorrência</i>	<i>30</i>
3.3.4	<i>Identificação e análise dos fornecedores.....</i>	<i>34</i>
3.3.4.3	<i>Dados comparativos sobre o comportamento de vendas</i>	<i>35</i>
3.4	PLANO DE MARKETING	36
3.4.1	<i>Análise SWOT cruzada</i>	<i>36</i>
3.4.1.1	<i>Objetivos e metas dos três primeiros anos</i>	<i>39</i>

3.4.2 Identidade visual.....	41
3.4.3 Mix de marketing	41
3.4.3.1 Produto/Serviço	42
3.4.3.3 Distribuição (Praça)	43
3.4.3.4 Promoção	43
3.4.4 Previsão de vendas	44
3.4.5 Plano de comunicação	45
3.5 PLANO OPERACIONAL	49
3.5.1 Localização do negócio e estrutura de funcionamento.....	49
3.5.2 Layout e descrição da unidade física.....	50
3.5.3 Capacidade produtiva e/ou comercial.....	52
3.5.4 Fluxogramas das áreas da empresa	53
3.5.5 Estrutura organizacional	59
3.6 PLANO FINANCEIRO.....	61
3.6.1 Premissas financeiras.....	61
3.6.2 Projeção de cenários.....	62
3.6.3 Estimativa do investimento total	65
3.6.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa.....	71
3.6.6 Estimativa do Capital de Giro	72
3.6.7 Demonstração do resultado do exercício (DRE).....	72
3.6.8 Fluxos de caixa.....	73
3.6.9 Indicadores de viabilidade	74
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	78
REFERÊNCIAS.....	80
APÊNDICE.....	83

1 INTRODUÇÃO

A Just Go Consulting and Consignment surge como resposta a uma lacuna identificada no mercado brasileiro de veículos premium e seminovos de alto padrão: a ausência de serviços especializados que integrem segurança jurídica, curadoria técnica e conveniência em transações de alto valor. O presente trabalho apresenta o plano de negócios da empresa, estruturado a partir de pesquisa de mercado, análise estratégica e projeções financeiras que sustentam a viabilidade do empreendimento no segmento de consultoria automotiva premium na cidade de São Paulo.

1.1 Objetivos

Demonstrar a viabilidade econômica, mercadológica e operacional da Just Go Consulting and Consignment, empresa especializada em consultoria e intermediação de veículos premium seminovos, por meio da elaboração de um plano de negócios estruturado que contemple a análise do ambiente de mercado, o planejamento estratégico, o plano de marketing, o plano operacional e as projeções financeiras, evidenciando o potencial de crescimento sustentável do empreendimento no segmento automotivo de alto padrão na cidade de São Paulo.

1.2 Metodologia

A metodologia adotada neste trabalho caracteriza-se como exploratório-descritiva, combinando abordagens quantitativa e qualitativa para o levantamento e análise dos dados necessários à elaboração do plano de negócios da Just Go Consulting and Consignment.

Na pesquisa em fontes secundárias, foram consultados relatórios e publicações de entidades como a Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (FENAUTO), a Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores (ABEIFA), a K.Lume Consultoria, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a Rede Nossa São Paulo, o Boston Consulting Group (BCG) e o Banco Central do Brasil, além de plataformas especializadas do setor automotivo. Esses dados secundários permitiram

o diagnóstico do macroambiente, a identificação do perfil do consumidor e a análise do ambiente competitivo.

Na pesquisa em fontes primárias, foram utilizadas três abordagens complementares, conduzidas entre fevereiro e março de 2026: análise de cliente oculto nos canais digitais dos principais concorrentes; monitoramento de redes sociais do público-alvo nas plataformas Instagram, LinkedIn e Webmotors; e solicitação de orçamentos formais junto a fornecedores estratégicos.

1.3 Organização do Trabalho

Este trabalho é composto por quatro capítulos, incluindo esta introdução. No Capítulo 2 é apresentada a análise de oportunidade de negócio, com os indicadores de mercado e o descritivo da oportunidade identificada para a Just Go Consulting and Consignment. No Capítulo 3 é desenvolvido o plano de negócios completo, contemplando a caracterização da empresa, a pesquisa e análise de mercado, o plano de marketing, o plano operacional e o plano financeiro, com todas as projeções financeiras e indicadores de viabilidade. No Capítulo 4 são apresentadas as considerações finais do trabalho.

2 ANÁLISE DE OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

A base de qualquer empreendimento bem-sucedido reside na capacidade do empreendedor de identificar e analisar criticamente uma oportunidade de mercado. Conforme destaca Chiavenato (2004), a criação de um novo negócio não deve ser pautada apenas em uma intuição, mas sim em um processo estruturado que visa transformar uma ideia inicial em uma solução que gere valor real tanto para o consumidor quanto para a organização. Nesse sentido, a análise de oportunidades constitui uma etapa vital, permitindo que o empreendedor avalie o potencial de sucesso de sua proposta frente às demandas reais do mercado e à viabilidade econômica do setor.

A identificação de uma oportunidade, segundo a visão de Dornelas (2013), transcende o simples ato de inovar; trata-se de compreender profundamente uma lacuna ou um problema existente no mercado para o qual ainda não se oferece uma solução eficiente. Assim, este capítulo apresenta o conceito de oportunidade de negócio, suas principais características e os indicadores de mercado que comprovam a viabilidade da Just Go Consulting and Consignment. Para isso, será utilizado bases teóricas e dados reais do setor automotivo premium, mostrando como a ideia surgiu e foi validada por meio de ferramentas de diagnóstico de mercado.

2.1 O que é uma Oportunidade de Negócios e quais suas Principais Características

Neste item, a análise concentra-se na apresentação de dados e tendências que evidenciam a viabilidade da oportunidade de negócio proposta para a Just Go. Para isso, são priorizadas informações empíricas e indicadores do setor automotivo brasileiro que demonstram a relevância e o potencial do mercado em que a empresa pretende atuar.

O mercado de veículos usados e seminovos no Brasil tem apresentado crescimento significativo nos últimos anos. De acordo com a Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores (FENAUTO), o segmento registrou mais de 18,5 milhões de transferências em 2025, estabelecendo um recorde histórico no país. Esse volume expressivo evidencia a forte dinâmica do setor e indica

a busca do consumidor por alternativas mais acessíveis em relação aos veículos zero quilômetro, cujos preços sofreram aumentos relevantes nos últimos anos.

Esse cenário tem impulsionado a demanda por veículos seminovos de maior valor agregado, que oferecem melhor relação custo-benefício ao possibilitar acesso a modelos com elevado nível de tecnologia, conforto e desempenho, além de menor impacto de depreciação. No segmento premium, os indicadores também apontam desempenho positivo. Segundo a K.Lume Consultoria (2025), o mercado brasileiro registrou 54.564 emplacamentos de veículos de luxo, representando crescimento de 6,6% em relação ao ano anterior, o que demonstra a resiliência do público de alta renda mesmo em contextos econômicos adversos.

Adicionalmente, observa-se a expansão do mercado de veículos importados. No mesmo período, houve aumento significativo nos emplacamentos dessa categoria. Dados da Associação Brasileira das Empresas Importadoras e Fabricantes de Veículos Automotores (ABEIFA) indicam crescimento de 31,7% em 2025, totalizando 137.973 unidades, o que reforça a intensificação da demanda por veículos diferenciados e de alto padrão, especialmente de marcas consolidadas como BMW, Mercedes-Benz, Porsche e Audi.

Além dos indicadores quantitativos, verifica-se uma mudança relevante no comportamento do consumidor. Compradores de veículos de maior valor demonstram crescente preocupação com segurança, transparência e procedência, passando a exigir laudos técnicos, históricos de manutenção e verificação documental antes da conclusão da compra.

Esse contexto evidencia uma lacuna no mercado tradicional de vendas, no qual ainda há insegurança quanto à confiabilidade das informações apresentadas. Tal cenário abre espaço para empresas especializadas em consultoria e intermediação automotiva, capazes de oferecer maior credibilidade, suporte técnico e segurança nas transações.

Outro aspecto relevante é a digitalização da jornada de compra. Atualmente, grande parte dos consumidores inicia a busca por veículos em plataformas digitais,

comparando preços, características e reputação de vendedores antes do contato presencial. Essa tendência reforça a importância de modelos de negócio que integrem atendimento consultivo com soluções tecnológicas, proporcionando maior praticidade ao usuário.

Diante desse conjunto de indicadores, observa-se um ambiente favorável ao desenvolvimento de serviços especializados no setor. De forma sintética, destacam-se como principais fatores que comprovam a oportunidade identificada:

- a) recorde histórico de transferências no mercado de veículos usados e seminovos no Brasil;
- b) crescimento sustentado do segmento de veículos de luxo e importados;
- c) existência de lacunas relacionadas à confiança e transparência nas negociações tradicionais;
- d) aumento da demanda por curadoria técnica e segurança jurídica em transações de alto valor;
- e) tendência de digitalização da jornada de compra e busca por conveniência no atendimento.

Portanto, os dados apresentados demonstram que a proposta da Just Go Consulting and Consignment está alinhada às transformações do mercado automotivo brasileiro, evidenciando uma oportunidade consistente para a oferta de serviços especializados de intermediação e consultoria na compra e venda de veículos premium.

2.1.2 Breve descritivo da oportunidade de negócios que foi identificada para a realização do plano de negócios

A oportunidade de negócio que fundamenta a criação da Just Go Consulting and Consignment foi identificada a partir da percepção de uma lacuna existente no mercado brasileiro de veículos premium e seminovos de alto padrão. Embora esse segmento apresente crescimento consistente e alta demanda por parte de consumidores com elevado poder aquisitivo, observa-se a ausência de serviços especializados que integrem segurança, transparência e conveniência durante o processo de compra e venda de veículos de alto valor.

A ideia surgiu a partir da observação do comportamento do público-alvo da empresa, composto principalmente por empresários e executivos. Esse perfil de consumidor possui alto poder aquisitivo e interesse por veículos de luxo e tecnologia avançada, porém enfrenta limitações relacionadas ao tempo disponível para conduzir pesquisas detalhadas, avaliar a procedência dos veículos e realizar negociações complexas. Além disso, esses consumidores apresentam elevada preocupação com riscos associados a fraudes, problemas mecânicos ocultos ou irregularidades documentais em transações automotivas.

Nesse contexto, percebeu-se que o modelo tradicional de vendas de veículos seminovos nem sempre oferece o nível de confiança e personalização esperado por esse público. Por outro lado, negociações realizadas diretamente entre particulares podem envolver processos burocráticos, riscos financeiros e falta de garantias quanto à procedência dos veículos. Essa situação evidencia a necessidade de serviços especializados que atuem como intermediadores qualificados, oferecendo maior segurança e suporte técnico durante todo o processo de negociação.

A validação da oportunidade de negócio foi realizada por meio de uma análise mercadológica estruturada, baseada em diferentes ferramentas de diagnóstico e avaliação estratégica. Inicialmente, foi realizado um diagnóstico situacional, que permitiu avaliar o ambiente interno e externo do negócio, identificando as principais forças e fraquezas da proposta, bem como as oportunidades e ameaças presentes no mercado, por meio da utilização da análise SWOT.

Outro instrumento utilizado foi o estudo do público-alvo, que possibilitou definir com maior precisão o perfil demográfico e comportamental dos consumidores potenciais da empresa. Essa análise considerou fatores como faixa de renda, estilo de vida, hábitos de consumo e motivações de compra, permitindo compreender as expectativas e necessidades específicas desse segmento de mercado.

Também foi realizado o mapeamento da concorrência, identificando empresas que atuam direta ou indiretamente no mercado de veículos premium e seminovos. Essa etapa incluiu a análise dos serviços oferecidos, dos modelos de atendimento adotados e das estratégias de posicionamento utilizadas pelos concorrentes, possibilitando identificar lacunas e oportunidades de diferenciação competitiva para a Just Go Consulting and Consignment.

Além disso, foi conduzida uma análise de tendências do setor automotivo, observando transformações relevantes no comportamento do consumidor e na

estrutura do mercado. Entre as principais tendências identificadas destacam-se a crescente digitalização da jornada de compra de veículos, a valorização de experiências personalizadas e a busca por maior segurança e transparência em transações de alto valor.

Com base nesses estudos, a Just Go Consulting and Consignment foi concebida para atuar como uma ponte técnica e estratégica entre compradores e vendedores de veículos premium. A empresa oferece serviços de curadoria automotiva especializada, análise técnica de veículos, suporte jurídico nas negociações e acompanhamento completo do processo de compra e venda.

O foco da empresa está na intermediação de veículos de marcas reconhecidas no mercado de luxo, como BMW, Mercedes-Benz, Porsche e Audi, atendendo clientes que buscam veículos com alto padrão de qualidade, desempenho e tecnologia.

Outro diferencial estratégico do modelo de negócio da Just Go Consulting and Consignment é a ausência de estoque físico de veículos. A empresa opera por meio de uma estrutura enxuta, baseada em serviços digitais e parcerias estratégicas com fornecedores e especialistas do setor automotivo. Esse modelo permite reduzir custos operacionais, ampliar a flexibilidade da operação e oferecer um atendimento altamente personalizado aos clientes.

Dessa forma, a ideação e validação da oportunidade permitiram estruturar um modelo de negócio inovador, orientado à prestação de serviços especializados de consultoria e intermediação automotiva, capaz de atender de forma eficiente às demandas de um nicho específico do mercado de luxo.

3 PLANO DE NEGÓCIOS

O presente capítulo tem como objetivo apresentar o plano de negócios da empresa Just Go Consulting and Consignment Consulting, analisando sua viabilidade estratégica, mercadológica e financeira. Serão abordados os principais aspectos relacionados à caracterização da empresa, definição estratégica, conceito de negócio, mercado-alvo e perfil dos empreendedores. Dessa forma, busca-se demonstrar o potencial de crescimento da organização no segmento de consultoria automotiva premium, evidenciando sua proposta de valor e diferenciais competitivos.

3.1 Sumário Executivo

A Just Go Consulting and Consignment é uma empresa especializada em consultoria e intermediação de veículos premium e seminovos de alto padrão, criada com o objetivo de oferecer maior segurança, praticidade e transparência nas negociações automotivas. O empreendimento surge a partir da identificação de uma oportunidade no mercado de veículos de luxo, caracterizada pela crescente demanda por serviços personalizados, digitais e especializados na compra e venda de automóveis premium. O modelo de negócio da empresa baseia-se em uma operação enxuta, sem estoque físico próprio, utilizando parcerias estratégicas e atendimento consultivo para proporcionar uma experiência diferenciada aos clientes.

A empresa está localizada na cidade de São Paulo, região com elevada concentração de consumidores de alto poder aquisitivo e forte circulação de veículos premium. Seu público-alvo é composto por consumidores que buscam veículos de marcas como BMW, Mercedes-Benz, Porsche e Audi, valorizando fatores como exclusividade, confiabilidade, comodidade e suporte especializado durante todas as etapas da negociação.

A proposta de valor da Just Go Consulting and Consignment está centrada na prestação de serviços completos de consultoria automotiva, incluindo curadoria técnica de veículos, análise documental, suporte jurídico, negociação entre as partes, acompanhamento de vistoria e apoio logístico. O principal diferencial competitivo da empresa consiste na combinação entre atendimento altamente personalizado,

operação digital e ausência de estoque próprio, permitindo redução de custos operacionais e maior flexibilidade para atender demandas específicas dos clientes.

No aspecto estratégico, a empresa busca consolidar-se como referência em consultoria automotiva premium na Zona Sul de São Paulo e expandir sua atuação gradativamente para toda a Grande São Paulo e demais regiões do país. Entre os objetivos estabelecidos para os primeiros anos destacam-se o fortalecimento da marca, expansão da carteira de clientes, ampliação da presença digital e desenvolvimento de novas soluções voltadas ao segmento automotivo de luxo.

As análises mercadológicas e financeiras desenvolvidas no plano de negócios demonstram que a Just Go Consulting and Consignment apresenta viabilidade econômica e potencial de crescimento sustentável. O investimento inicial é integralmente próprio, no valor de R\$ 600.000,00, aportado pelos seis sócios fundadores em partes iguais de R\$ 100.000,00 cada. A receita bruta projetada é de R\$ 450.000,00 no primeiro ano, R\$ 1.050.000,00 no segundo e R\$ 2.100.000,00 no terceiro ano, com faturamento mensal médio de R\$ 37.500,00 (Ano 1), R\$ 87.500,00 (Ano 2) e R\$ 175.000,00 (Ano 3), baseado em intermediações de R\$ 12.500,00 por operação. O Ponto de Equilíbrio foi calculado em aproximadamente 32 intermediações anuais (R\$ 399.292,99), considerando a margem de contribuição líquida de R\$ 11.050,00 por unidade após o desconto da alíquota do Simples Nacional (6%). Os indicadores de viabilidade econômica apurados são: Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 937.362,74, Taxa Interna de Retorno (TIR) de 66,35% ao ano, superior em mais de quatro vezes à Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 14,75% ao ano (Taxa Selic, BCB 2026), Índice de Lucratividade (IL) de 2,56, representando retorno de R\$ 2,56 para cada R\$ 1,00 investido, e Payback Descontado (PBD) de 2 anos e 1 mês. O modelo operacional enxuto, aliado à crescente digitalização da jornada de compra de veículos e à valorização de experiências personalizadas, favorece a competitividade do empreendimento no mercado automotivo premium. Dessa forma, a empresa apresenta condições favoráveis para consolidação da marca e geração de resultados positivos nos primeiros anos de operação.

3.2 Caracterização da Empresa

Neste item será apresentada a caracterização da empresa Just Go Consulting and Consignment, contemplando seus principais aspectos estruturais e estratégicos. A análise inclui dados institucionais, definição da identidade organizacional, conceito do negócio, mercado-alvo e perfil dos empreendedores, permitindo uma compreensão ampla sobre o funcionamento, posicionamento e potencial de desenvolvimento do empreendimento no mercado automotivo premium.

3.2.1 Dados da empresa

A empresa possui como razão social Just Go Consulting and Consignment Ltda, nome fantasia Just Go, adotando a forma jurídica de sociedade empresária limitada, estrutura que permite maior segurança jurídica aos sócios e flexibilidade na gestão administrativa. O empreendimento está localizado na Rua Juruema, nº 4, bairro Indianópolis, na cidade de São Paulo, região estratégica devido à alta concentração de consumidores de alto poder aquisitivo e circulação de veículos premium.

A atividade econômica principal enquadra-se no CNAE 7490-1/04 – Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, com atuação no ramo de prestação de serviços especializados em consultoria e intermediação automotiva. Quanto ao regime tributário, a empresa opta pelo enquadramento no Simples Nacional, considerando seu porte inicial e a necessidade de simplificação fiscal e redução da carga tributária.

A Just Go Consulting and Consignment surge como uma empresa inovadora no mercado automotivo, com foco na assessoria completa para compra e venda de veículos premium seminovos. Seu modelo de negócio é baseado em operação digital e parcerias estratégicas, dispensando a necessidade de estoque próprio de veículos. Fundada em 2026, a empresa inicia suas atividades com o objetivo de oferecer maior segurança, transparência e comodidade aos clientes durante as negociações automotivas.

3.2.2 Definição estratégica

A definição estratégica da Just Go Consulting and Consignment está baseada na construção de uma identidade organizacional sólida, orientada por objetivos de crescimento sustentável e posicionamento premium no mercado.

3.2.2.1 Visão

Ser reconhecida, em até cinco anos, como uma das principais empresas de consultoria automotiva premium no Brasil, tornando-se referência em segurança, transparência e excelência na experiência do cliente.

3.2.2.2 Missão

Oferecer soluções especializadas em compra e venda de veículos premium, proporcionando segurança, praticidade e confiança aos clientes em todas as etapas da negociação.

3.2.2.3 Valores

A atuação da empresa é guiada pelos seguintes valores organizacionais:

- 1) transparência nas negociações;
- 2) ética e integridade;
- 3) foco no cliente;
- 4) excelência no atendimento;
- 5) inovação e melhoria contínua.

3.2.3 Conceito de negócio e proposta de valor

A Just Go Consulting and Consignment atua no segmento de consultoria automotiva premium, oferecendo serviços especializados de intermediação na compra e venda de veículos de alto padrão. O conceito do negócio está fundamentado na prestação de um serviço completo e personalizado, que visa reduzir riscos, otimizar tempo e proporcionar maior segurança nas transações automotivas.

Entre os principais serviços oferecidos estão a curadoria técnica de veículos, análise documental, negociação entre as partes, acompanhamento de vistoria e suporte logístico. A empresa atende à necessidade crescente de consumidores que desejam adquirir ou vender veículos premium com maior confiabilidade e comodidade.

Sua proposta de valor está centrada na combinação entre atendimento consultivo especializado, operação digital enxuta e rede de parceiros estratégicos, permitindo oferecer uma experiência diferenciada no mercado. O principal diferencial competitivo é a ausência de estoque próprio, o que reduz custos operacionais e possibilita maior flexibilidade na busca por veículos sob demanda.

Dessa forma, a existência da Just Go Consulting and Consignment se justifica pela lacuna existente entre compradores e vendedores que buscam segurança, transparência e eficiência em negociações de alto valor.

3.2.4 Mercado alvo

O mercado-alvo da Just Go Consulting é composto por consumidores de alto poder aquisitivo, como empresários, executivos e profissionais liberais, com idade entre 30 e 55 anos, residentes principalmente em grandes centros urbanos como a cidade de São Paulo. Esse público possui interesse em veículos premium e valoriza atributos como exclusividade, praticidade, segurança e economia de tempo.

Algumas pesquisas feitas pelo Insper nos mostram a viabilidade desse mercado, uma delas é a seleção adversa, conceito advindo da teoria de Akerlof, elas nos mostram que se o comprador não confia na informação entregue pelo fornecedor daquele produto ou serviço, ele simplesmente desiste da compra ou pede um desconto absurdo, a consultoria atenderia e supriria esse problema. Outro estudo do Insper fala sobre a relação elasticidade e renda, considerando pequenas oscilações na economia, como por exemplo juros, afetam fortemente pequenas com baixa renda, diminuindo suas compras, mas o mercado alvo, o mercado de luxo, mostra-se constante mesmo nessas oscilações, essas informações evidenciam o potencial de expansão para empresas que oferecem serviços especializados de intermediação.

Diante desse cenário, observa-se uma demanda crescente por soluções que reduzam riscos e aumentem a confiança nas negociações, reforçando a necessidade dos serviços oferecidos pela Just Go Consulting.

3.2.5 Empreendedores e capital social

A Just Go Consulting and Consignment é constituída por seis sócios empreendedores que possuem formação acadêmica na área de Gestão Comercial e conhecimentos relacionados ao mercado automotivo, negociação, atendimento ao cliente e estratégias de marketing. Essa formação contribui diretamente para a condução estratégica do negócio, possibilitando a tomada de decisões alinhadas às necessidades do mercado premium.

Os empreendedores apresentam perfil voltado à inovação, relacionamento interpessoal e visão de oportunidades, características fundamentais para o desenvolvimento de uma empresa de consultoria automotiva baseada em confiança, personalização e eficiência operacional.

No que se refere às competências individuais, cada sócio apresenta habilidades específicas que, de forma complementar, fortalecem a estrutura organizacional da empresa:

Elielberty Miranda dos Santos possui competências voltadas à gestão estratégica e planejamento de negócios, contribuindo para a definição de diretrizes organizacionais e análise de oportunidades de mercado.

Eros Mitsuo Harakawa Ferreira destaca-se na área de análise de mercado e processos operacionais, atuando na organização das atividades e na busca por eficiência nos serviços prestados.

Giovanna Aversa de Albuquerque possui competências voltadas à gestão de relacionamentos institucionais e desenvolvimento de parcerias estratégicas, contribuindo para a expansão da rede de contatos da empresa, prospecção de novos segmentos de mercado e fortalecimento da reputação da Just Go Consulting and Consignment junto a clientes, fornecedores e parceiros do setor automotivo premium.

Kelvyn dos Santos Xavier Soares apresenta habilidades relacionadas ao marketing digital e comunicação, sendo responsável pelo desenvolvimento de estratégias de divulgação, posicionamento de marca e relacionamento com o público.

Matheus Esdras Silva Ferreira contribui com competências na área administrativa e financeira, auxiliando no controle de recursos, organização financeira e viabilidade econômica do negócio.

Vinicius Fernandes Ferreira possui perfil voltado à negociação e relacionamento com clientes, atuando diretamente na intermediação de negociações e na construção de confiança junto ao público-alvo.

O capital social inicial da empresa é integralizado pelos sócios fundadores para viabilizar o início das operações, investimentos em marketing digital, estrutura tecnológica e capital de giro.

A participação societária foi definida de forma igualitária entre os seis sócios, representando 16,67% do capital social cada. Essa divisão busca garantir equilíbrio na gestão, compartilhamento de responsabilidades e comprometimento conjunto com o crescimento sustentável do empreendimento.

3.3 Pesquisa e Análise de Mercado

A pesquisa e análise de mercado constitui uma das etapas mais relevantes do plano de negócios, pois fornece dados concretos que subsidiam a tomada de decisão estratégica. Diferentemente de abordagens puramente teóricas, esta etapa prioriza a análise de indicadores reais do setor automotivo, comportamento do consumidor, concorrência e fornecedores, permitindo compreender a viabilidade e o potencial da Just Go Consulting and Consignment no mercado de veículos premium e seminovos.

A partir da coleta de dados em fontes secundárias, como relatórios de mercado, publicações da FENAUTO, ABEIFA, K.Lume Consultoria e estudos do Insper e do Boston Consulting Group, bem como da análise das informações já levantadas no plano de marketing desenvolvido anteriormente, torna-se possível identificar tendências, oportunidades e ameaças que impactam diretamente o negócio. Os dados obtidos orientam as decisões relacionadas ao macroambiente, ao perfil do consumidor, à concorrência e aos fornecedores, estruturando uma visão abrangente e fundamentada sobre o mercado em que a Just Go Consulting and Consignment pretende consolidar sua atuação.

3.3.1 Macroambiente do negócio

A análise do macroambiente constitui a primeira etapa da pesquisa de mercado e tem como objetivo apresentar um panorama do segmento de negócio em que a Just Go Consulting and Consignment está inserida, contemplando dados sobre o tamanho do mercado, perspectivas de crescimento e principais tendências. Além disso,

identifica os fatores externos que podem exercer influência direta ou indireta sobre a operação da empresa, considerando especialmente o contexto regional da Zona Sul de São Paulo uma área de abrangência prioritária do negócio, onde se concentra o público de alto poder aquisitivo e a maior circulação de veículos premium no país.

Para essa análise, foram utilizados dados secundários extraídos de relatórios setoriais da FENAUTO, ABEIFA, K.Lume Consultoria, Banco Central do Brasil e IBGE, coletados entre janeiro e março de 2026, além do Mapa da Desigualdade 2024 da Rede Nossa São Paulo. A ferramenta PESTEL foi adotada como estrutura metodológica para organizar os fatores Políticos, Econômicos, Sociais, Tecnológicos, Ecológicos e Legais capazes de representar oportunidades ou ameaças ao desenvolvimento da Just Go Consulting and Consignment nos próximos anos.

3.3.1.1 Dados sobre o segmento do negócio

Os dados sobre o segmento de negócio foram levantados a partir de relatórios publicados pela FENAUTO, ABEIFA e K.Lume Consultoria, bem como de publicações especializadas do setor automotivo consultadas entre janeiro e março de 2026.

O mercado brasileiro de veículos usados e seminovos registrou desempenho histórico em 2025. Segundo dados consolidados pela FENAUTO (2026), o setor comercializou 18.508.929 unidades ao longo do ano, estabelecendo o recorde histórico absoluto desde o início da série, em 2011, representando crescimento de 17,3% em relação a 2024, ano que já havia sido considerado recorde para o segmento. Esse volume evidencia a forte dinâmica do setor e reflete a busca crescente do consumidor por alternativas de melhor custo-benefício frente ao encarecimento dos veículos zero quilômetro.

No segmento de veículos de luxo, os indicadores também apontam crescimento consistente e acima da média do mercado. Segundo a K.Lume Consultoria (2026), o mercado de luxo passou de 51.191 unidades em 2024 para 54.564 unidades em 2025, avanço de 6,6%, crescimento quase três vezes superior ao do mercado geral, que avançou 2,4% no mesmo período. A concentração do mercado premium é expressiva: BMW, Mercedes-Benz e Volvo somam aproximadamente dois terços das vendas do segmento e, quando se incluem Porsche e Audi, as cinco maiores marcas representam 86,4% do mercado premium nacional (AUTOENTUSIASTAS, 2026), confirmando a relevância das marcas trabalhadas pela Just Go Consulting and Consignment.

O mercado de veículos importados também apresentou expansão expressiva. Segundo a ABEIFA (2026), as associadas registraram crescimento de 31,7% no número de automóveis e comerciais leves emplacados em 2025, totalizando 137.973 unidades, reforçando o potencial do mercado no qual a empresa está inserida.

Em termos de perspectivas, o setor automotivo premium brasileiro apresenta tendências favoráveis para os próximos anos. A digitalização da jornada de compra ganha força, com consumidores realizando pesquisas online detalhadas antes de qualquer contato presencial. A crescente valorização de laudos técnicos, históricos de manutenção e segurança jurídica nas transações evidencia a demanda por serviços especializados de consultoria e intermediação. O avanço da eletrificação no segmento premium, com crescimento expressivo de modelos híbridos e elétricos de marcas como Volvo, BMW e Mercedes-Benz, amplia ainda mais as perspectivas de atuação da Just Go Consulting and Consignment nos próximos anos.

3.3.1.2 Dados sobre o PESTEL

A análise dos fatores do macroambiente foi estruturada com base em dados secundários coletados entre janeiro e março de 2026, a partir de fontes como o Banco Central do Brasil, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a Rede Nossa São Paulo, o Departamento Estadual de Trânsito de São Paulo (DETRAN-SP) e publicações especializadas do setor automotivo. Os fatores foram organizados conforme a ferramenta PESTEL, considerando especialmente o contexto regional da Zona Sul de São Paulo, área de abrangência prioritária da Just Go Consulting and Consignment.

Fator Político: A regulação do setor automotivo brasileiro é conduzida pelo DETRAN-SP e pelo Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN), que estabelecem normas para transferência de propriedade, vistorias obrigatórias e regularização de documentação veicular. Para a Just Go Consulting and Consignment, eventuais mudanças nessas regulamentações impactam diretamente os prazos e custos do processo de intermediação. Em âmbito federal, o governo brasileiro vem discutindo políticas de incentivo à mobilidade elétrica, com propostas de redução do IPI para veículos eletrificados, o que tende a ampliar o portfólio de veículos premium de interesse do público-alvo da empresa. A estabilidade das regras de importação e dos acordos comerciais com países como Alemanha e Estados Unidos também afeta

diretamente a disponibilidade e o preço de marcas como BMW, Mercedes-Benz, Porsche e Audi no mercado nacional.

Fator Econômico: O cenário econômico brasileiro em 2026 apresenta desafios relevantes para o setor automotivo. Segundo o Banco Central do Brasil (2026), a taxa Selic encontra-se em 14,75% ao ano, o maior nível desde julho de 2006, encarecendo o crédito para aquisição de veículos novos e impulsionando a migração do consumidor para o mercado de seminovos premium como alternativa de melhor custo-benefício. O IPCA acumulado em 12 meses está em 4,14% (IBGE, 2026), pressionando os preços dos veículos zero quilômetro e tornando o mercado de usados de alto padrão ainda mais atrativo. O PIB brasileiro cresceu 2,3% em 2025, com projeção de crescimento de 1,85% para 2026 (Banco Central do Brasil, 2026), indicando desaceleração que, no entanto, não compromete o consumo do segmento de luxo, historicamente mais resiliente a oscilações macroeconômicas.

Fator Social: A região de atuação da Just Go Consulting and Consignment concentra os maiores índices de qualidade de vida e renda da capital paulista. Segundo o Mapa da Desigualdade 2024, elaborado pela Rede Nossa São Paulo com base em 45 indicadores temáticos aplicados aos 96 distritos da cidade, Moema lidera o ranking geral com 75,68 pontos de 96 possíveis, seguida por Butantã (74,00), Vila Mariana (71,91) e Itaim Bibi (71,16), todos distritos da Zona Sul e região de abrangência prioritária da empresa. Esses distritos apresentam os maiores índices de remuneração média do emprego formal e menor proporção de domicílios em favelas da cidade (Rede Nossa São Paulo, 2024), confirmando a viabilidade socioeconômica da região como mercado prioritário para serviços de consultoria automotiva premium. Adicionalmente, segundo o IBGE (2025), o rendimento mensal domiciliar per capita do estado de São Paulo é de R\$ 2.956,00, valor significativamente superior à média nacional de R\$ 1.625,00.

Fator Tecnológico: A digitalização da jornada de compra de veículos é uma realidade consolidada no Brasil. Segundo a Pesquisa sobre Intenção de Compra 2025 da Webmotors, realizada com 2.499 usuários em janeiro de 2025, 68% dos brasileiros desejam comprar ou trocar de carro em 2025, sendo que 66% dos que pretendem trocar afirmaram que devem buscar por um seminovo ou usado (Webmotors, 2025). Esse dado evidencia que o consumidor moderno inicia e conduz grande parte de sua jornada de compra em plataformas digitais antes de qualquer contato presencial com o vendedor. Entre os principais atrativos apontados para a compra de um veículo

seminovo, os respondentes destacaram preço mais acessível, opção por um seminovo mais completo e facilidade na negociação (Webmotors, 2025), fatores diretamente atendidos pelo modelo de atuação da Just Go Consulting and Consignment.

Esse comportamento reforça a necessidade de empresas do setor automotivo investirem em presença online qualificada e atendimento consultivo multicanal. A análise dos perfis digitais dos concorrentes diretos, realizada em março de 2026, confirmou que empresas com maior frequência de publicação, conteúdo educativo e tempo de resposta ágil nas redes sociais obtêm maior engajamento e credibilidade junto ao público-alvo. Para a Just Go Consulting and Consignment, ferramentas como CRM, assinatura digital de contratos, agendamento online e inteligência artificial para recomendações personalizadas representam diferenciais operacionais que reduzem custos e elevam a experiência do cliente. A dependência de sistemas digitais, no entanto, exige investimentos contínuos em segurança cibernética e redundância tecnológica, aspectos que devem ser priorizados desde o início das operações da empresa.

Fator Ecológico: O avanço dos veículos elétricos e híbridos no segmento premium representa uma tendência crescente no Brasil. Segundo dados da ABEIFA (2026), os veículos eletrificados das marcas associadas totalizaram expressivo crescimento em 2025, com destaque para modelos de BMW, Volvo e Mercedes-Benz. O crescimento de 31,7% nos emplacamentos de veículos das associadas à ABEIFA em 2025 reflete, em parte, o aumento da demanda por modelos sustentáveis e tecnologicamente avançados (ABEIFA, 2026). Esse movimento representa uma oportunidade estratégica para a Just Go Consulting and Consignment, que pode ampliar seu portfólio de consultoria para incluir especialização em veículos eletrificados premium, atendendo a um público que alia status e responsabilidade ambiental.

Fator Legal: O ambiente legal que regula a atuação da Just Go Consulting and Consignment envolve o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078/1990), as normas do DETRAN-SP para transferência de propriedade veicular e as regulamentações do Banco Central sobre financiamento automotivo. A empresa enquadra-se no Simples Nacional, regime tributário simplificado que reduz a carga fiscal e facilita a gestão de obrigações acessórias para empresas de pequeno porte. O CNAE 7490-1/04, Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e

negócios em geral, regula especificamente a atividade da empresa, exigindo atenção contínua a eventuais alterações regulatórias que possam impactar a remuneração por comissão na intermediação de negócios.

3.3.2 Identificação e análise dos consumidores

Para a elaboração do perfil dos consumidores da Just Go Consulting and Consignment, foram utilizadas duas fontes de pesquisa: dados secundários extraídos do Censo Demográfico 2022 do IBGE, do Mapa da Desigualdade 2024 da Rede Nossa São Paulo e do relatório True-Luxury Global Consumer Insights 2024, do Boston Consulting Group; e dados primários coletados por meio de análise das redes sociais e plataformas digitais mais utilizadas pelo público-alvo, como Instagram, LinkedIn e Webmotors, com o objetivo de identificar padrões de comportamento, preferências e percepções sobre o mercado de veículos premium, realizada em março de 2026.

3.3.2.1 Dados demográficos dos consumidores

A área de abrangência prioritária da Just Go Consulting and Consignment compreende os distritos de Moema, Itaim Bibi e Vila Mariana, na Zona Sul de São Paulo. Segundo o Mapa da Desigualdade 2024, elaborado pela Rede Nossa São Paulo com base em 45 indicadores temáticos aplicados aos 96 distritos da capital, Moema ocupa a 1ª posição no ranking geral de qualidade de vida com 75,68 pontos, seguida por Vila Mariana na 3ª posição (71,91 pontos) e Itaim Bibi na 4ª posição (71,16 pontos). Esses distritos apresentam a maior remuneração média do emprego formal da cidade e nenhum domicílio em favela registrado, confirmando o elevado perfil socioeconômico da população local (Rede Nossa São Paulo, 2024).

O rendimento mensal domiciliar per capita do estado de São Paulo é de R\$ 2.956,00, conforme dados do IBGE (2025), valor significativamente superior à média nacional de R\$ 1.625,00. Nos distritos nobres da Zona Sul, esse índice é historicamente superior à média estadual, com famílias residentes em Moema e Itaim Bibi registrando renda média familiar mensal próxima a R\$ 10.000,00, segundo levantamento da Rede Nossa São Paulo (2020). Esse perfil de renda reforça a viabilidade do mercado-alvo da Just Go Consulting and Consignment, composto por consumidores com real capacidade de investimento em veículos premium entre R\$ 150.000,00 e R\$ 600.000,00.

3.3.2.2 Dados sobre hábitos de consumo dos consumidores

Os dados sobre hábitos de consumo foram levantados por meio de análise das plataformas Webmotors, iCarros e Instagram, realizada em março de 2026, com foco no comportamento de usuários que interagem com conteúdos de veículos premium das marcas BMW, Mercedes-Benz, Porsche e Audi. A análise observou padrões de pesquisa, tipos de conteúdo mais consultados e frequência de interação com perfis de consultoria automotiva.

Os resultados indicam que o consumidor de veículos premium realiza pesquisas em três ou mais plataformas antes de tomar qualquer decisão de compra, com interesse concentrado em conteúdos sobre histórico do veículo, laudos cautelares e comparativos de preço. Esse comportamento é corroborado pela Pesquisa sobre Intenção de Compra 2025 da Webmotors, que aponta que 66% dos consumidores que pretendem adquirir um veículo buscam por um seminovo ou usado (Webmotors, 2025), evidenciando a relevância das plataformas digitais na jornada de decisão. A frequência de troca de veículos nesse segmento gira em torno de dois a quatro anos, e o volume de compra é unitário por transação, com ticket médio estimado entre R\$ 150.000,00 e R\$ 600.000,00. O público demonstra forte interesse por lançamentos de edições especiais e modelos com tecnologia embarcada avançada, valorizando desempenho, exclusividade e conectividade.

3.3.2.3 Dados sobre as variáveis que motivam as compras

As variáveis que motivam a decisão de compra foram identificadas com base na análise de avaliações e comentários publicados em plataformas digitais como Google Meu Negócio, Reclame Aqui e redes sociais de concorrentes diretos, realizada em março de 2026, além de dados do relatório True-Luxury Global Consumer Insights 2024, do Boston Consulting Group. Segundo o BCG (2024), 89% dos consumidores de luxo valorizam os produtos pela qualidade excepcional, e o serviço impecável e personalizado é fator decisivo na fidelização, sendo que o atendimento não profissional impacta negativamente a decisão de compra em mais de 50% dos casos. Adicionalmente, 85% dos grandes consumidores de luxo apontam exclusividade e

reconhecimento como aspectos fundamentais de seu comportamento de compra (BCG, 2024).

Esses dados validam diretamente os principais fatores motivadores identificados na pesquisa: qualidade e procedência do veículo, comprovada por laudos cautelares e histórico de manutenção; segurança jurídica na transação; conveniência e economia de tempo; atendimento personalizado; e credibilidade do intermediador, pilares sobre os quais a Just Go Consulting and Consignment estrutura sua proposta de valor.

3.3.3 Identificação e análise da concorrência

A análise da concorrência permite à Just Go Consulting and Consignment compreender o ambiente competitivo em que está inserida, identificando os principais agentes que disputam o mesmo público-alvo e mapeando seus pontos fortes, fracos e estratégias de atuação. Esse conhecimento é fundamental para definir diferenciais competitivos consistentes e posicionar a empresa de forma destacada em um mercado marcado pela forte presença de concessionárias, revendas multimarcas e plataformas digitais.

A coleta de dados para esta análise foi realizada por meio de três abordagens complementares, conduzidas entre fevereiro e março de 2026. A primeira consistiu em pesquisa nas plataformas Google, Instagram e LinkedIn, utilizando os termos de busca "consultoria automotiva São Paulo", "assessoria para compra de carro de luxo" e "intermediação de veículos premium SP", permitindo identificar os principais concorrentes diretos e indiretos atuantes no mercado. A segunda abordagem envolveu análise dos sites institucionais e perfis nas redes sociais dos concorrentes identificados, com avaliação do portfólio de serviços divulgados, diferenciais comunicados, depoimentos de clientes e estratégias de posicionamento de marca. Complementarmente, foram analisados os perfis profissionais dos consultores de vendas no LinkedIn e os endereços e informações cadastrais disponíveis no Google Meu Negócio, permitindo mapear a estrutura física e operacional de cada empresa analisada.

A avaliação considera aspectos como portfólio de serviços, processos de atendimento e vendas, estratégias de divulgação, estrutura operacional e qualidade do relacionamento com o cliente, organizados nas subseções a seguir.

3.3.3.1 Identificação dos principais concorrentes da empresa

O mercado de consultoria automotiva premium conta com concorrentes diretos e indiretos relevantes. Entre os concorrentes diretos, destacam-se: CarChase, Consulting Cars, GTO Car Specialists, Car Hunters (Assessoria Automotiva) e Titanium Motors, empresas que atuam no mesmo segmento de intermediação e consultoria automotiva especializada. Como concorrentes indiretos figuram as concessionárias de marcas premium (Audi, BMW, Mercedes-Benz, Porsche), revendas multimarcas de seminovos premium, plataformas digitais como Webmotors e Kavak, empresas de vistoria e inspeção veicular, além de marketplaces e importadoras de veículos de luxo.

3.3.3.2 Dados sobre os produtos/serviços do concorrente

Os dados sobre produtos e serviços dos concorrentes foram coletados por meio de análise dos sites institucionais e perfis no Instagram de CarChase, Consulting Cars, GTO Car Specialists, Car Hunters e Titanium Motors, realizada em março de 2026. A análise verificou o portfólio de serviços divulgados, os diferenciais comunicados ao mercado, os depoimentos de clientes publicados e a forma de apresentação dos veículos disponíveis. Identificou-se que todos os concorrentes diretos oferecem serviços de consultoria e intermediação, porém com diferentes níveis de profundidade técnica, suporte jurídico e personalização do atendimento, sendo que nenhum deles apresenta suporte jurídico completo integrado ao processo de intermediação, diferencial exclusivo da Just Go Consulting and Consignment.

3.3.3.3 Dados sobre os processos de produção/vendas

Os concorrentes diretos operam predominantemente de forma digital, com atendimento consultivo via canais online e presencial por agendamento. A capacidade de atendimento simultâneo varia conforme o porte de cada empresa. Já as concessionárias possuem estruturas físicas robustas, com showrooms e equipes dedicadas, operando com processos padronizados e foco em volume de vendas. A Just Go Consulting diferencia-se pela flexibilidade de seu modelo sem estoque, que permite atender demandas específicas do cliente com maior agilidade e personalização.

3.3.3.4 Dados sobre os processos de divulgação

Os concorrentes diretos utilizam, majoritariamente, redes sociais (Instagram e YouTube), Google Ads e parcerias com influenciadores do universo automotivo para divulgação de seus serviços. As concessionárias e grandes revendas investem em campanhas de mídia tradicional e digital, com orçamentos mais elevados. A estratégia de inbound marketing, baseada em conteúdo educativo sobre o mercado de veículos premium, é uma das abordagens que a Just Go Consulting adota para se posicionar com autoridade no setor.

3.3.3.5 Dados sobre o pessoal de vendas

Os concorrentes diretos contam com equipes enxutas de consultores especializados, com conhecimento técnico sobre veículos premium e habilidades de negociação. Nas concessionárias, o pessoal de vendas é mais numeroso e segmentado por linha de produto, com treinamentos regulares fornecidos pelas montadoras. A Just Go Consulting posiciona seus sócios como consultores diretos, transmitindo credibilidade e vínculo pessoal com o cliente, o que representa um diferencial de relacionamento.

3.3.3.6 Dados sobre a estrutura física e de funcionamento

No que se refere à estrutura física e ao modelo de funcionamento, os concorrentes diretos da Just Go Consulting and Consignment operam predominantemente de forma digital, sem a necessidade de showrooms ou estoques físicos de veículos, o que caracteriza o modelo de negócio típico das consultorias automotivas especializadas. Empresas como CarChase, Consulting Cars e GTO Car Specialists mantêm escritórios em regiões nobres de São Paulo, com atendimento realizado por agendamento e forte presença nas redes sociais e plataformas digitais.

As concessionárias de marcas premium, por sua vez, possuem estrutura física robusta, com showrooms amplos, iluminação especializada para exposição dos veículos, equipes segmentadas por linha de produto e horários de funcionamento comerciais regulares. Essa estrutura confere credibilidade e visibilidade à marca, porém implica custos operacionais elevados que se refletem na margem de negociação oferecida ao cliente.

A Just Go Consulting and Consignment está sediada na Rua Juruema, nº 4, bairro Indianópolis, Zona Sul de São Paulo — região estratégica pela alta

concentração de consumidores de alto poder aquisitivo e pela proximidade de bairros como Moema, Itaim Bibi e Vila Olímpia. A empresa opera em modelo híbrido, com atendimento presencial por agendamento e canais digitais integrados, dispensando a manutenção de estoque físico de veículos. Esse modelo reduz significativamente os custos fixos operacionais e permite maior flexibilidade na busca e seleção de veículos sob demanda, representando um diferencial competitivo relevante frente aos concorrentes que dependem de estruturas físicas mais onerosas.

Quadro 1 - Análise Comparativa entre os Concorrentes

Crítérios	Just Go Consulting	CarChase	Consulting Cars	GTO Car Specialists	Concessionárias Premium
Modelo de negócio	Consultoria e intermediação sem estoque	Consultoria e intermediação	Consultoria automotiva	Consultoria especializada	Venda direta com estoque
Atendimento	Consultivo, híbrido (digital + presencial)	Digital e presencial	Digital e presencial	Presencial	Presencial com showroom
Especialização	Veículos premium e seminovos de luxo	Veículos premium	Veículos premium	Veículos de alto padrão	Por marca (BMW, Mercedes etc.)
Laudo cautelar	Sim, incluso no serviço	Sim	Sim	Sim	Certificação própria da marca
Segurança jurídica	Sim, suporte completo	Parcial	Parcial	Parcial	Sim
Estoque físico	Não	Não	Não	Não	Sim
Presença digital	Alta	Média	Média	Baixa	Alta
Localização	São Paulo	São Paulo	São Paulo	São Paulo	Diversas regiões
Nível de personalização	Alto	Médio	Médio	Médio	Baixo
Preço do serviço	Premium (baseado em valor)	Médio-alto	Médio-alto	Médio	Incluso na margem do veículo

Fonte: adaptado de Fontoura (2023).

3.3.4 *Identificação e análise dos fornecedores*

A identificação e análise dos fornecedores representa uma etapa estratégica para a Just Go Consulting and Consignment, uma vez que o modelo de negócio da empresa é fundamentado em parcerias externas especializadas, dispensando a manutenção de estoque próprio de veículos. Nesse contexto, a qualidade, a confiabilidade e as condições comerciais dos fornecedores impactam diretamente a experiência do cliente e a eficiência operacional da empresa.

Por operar como intermediadora especializada, a Just Go Consulting depende de uma rede de parceiros que viabilizem cada etapa do processo de consultoria e intermediação automotiva, desde a avaliação técnica do veículo até a formalização jurídica da transação. A capacidade de selecionar, negociar e manter relacionamentos sólidos com fornecedores de qualidade constitui, portanto, um dos pilares do sucesso operacional do negócio e um fator determinante para a entrega de valor ao cliente final.

3.3.4.1 Principais fornecedores

Por operar com um modelo sem estoque físico, a Just Go Consulting and Consignment estabelece parcerias estratégicas com fornecedores especializados que viabilizam a prestação de seus serviços. Os principais parceiros são: empresas de vistoria e laudo cautelar (como Apcar e Carvistoria), despachantes automotivos credenciados junto ao DETRAN-SP, empresas de transporte e logística de veículos, fotógrafos especializados em veículos premium, e advogados especializados em direito automotivo e contratos de compra e venda.

3.3.4.2 Dados comparativos sobre a política de preços

Os preços praticados pelos fornecedores foram obtidos por meio de solicitação de orçamentos formais realizados entre fevereiro e março de 2026. Segundo dados de empresas especializadas do setor, como Perito Automotivo e Super Visão, os laudos cautelares em São Paulo têm custo a partir de R\$ 400,00, podendo chegar a R\$ 500,00 para veículos premium conforme a abrangência da análise (Perito Automotivo, 2026; Super Visão, 2025). Serviços de despachante para transferência de propriedade variam entre R\$ 500,00 e R\$ 1.200,00, conforme a complexidade documental. O transporte especializado de veículos premium na Grande São Paulo

custa entre R\$ 300,00 e R\$ 800,00 por serviço. Os serviços fotográficos variam entre R\$ 400,00 e R\$ 900,00 por sessão, e o suporte jurídico é precificado entre R\$ 500,00 e R\$ 1.500,00, dependendo da modalidade contratada.

3.3.4.3. Dados comparativos sobre o comportamento de vendas

Os fornecedores da Just Go Consulting não estabelecem lote mínimo de contratação, operando por demanda e sob pedido. Essa característica é alinhada ao modelo de negócio da empresa, que atua por intermédio de transações individuais e personalizadas. A política de retorno e renegociação de serviços é definida contratualmente em cada caso. O prazo de entrega dos laudos cautelares gira em torno de 24 a 48 horas, e a disponibilidade dos despachantes parceiros permite atendimento ágil e confiável, garantindo fluidez ao processo de intermediação.

Quadro 2 – Comparativo entre o comportamento de venda

Critérios	Empresas de Laudo Cautelar	Despachantes Automotivos	Empresas de Transporte de Veículos	Fotógrafos Especializados	Advogados Especializados
Serviço oferecido	Vistoria e laudo técnico completo do veículo	Transferência de propriedade e regularização documental	Transporte especializado de veículos premium	Fotografia profissional para divulgação dos veículos	Suporte jurídico em contratos de compra e venda
Localização	São Paulo – SP				
Prazo de entrega	24 a 48 horas	3 a 7 dias úteis	1 a 3 dias úteis	24 a 48 horas	Conforme demanda
Preço médio	R\$ 300,00 a R\$ 600,00	R\$ 500,00 a R\$ 1.200,00	R\$ 300,00 a R\$ 800,00	R\$ 400,00 a R\$ 900,00	R\$ 500,00 a R\$ 1.500,00
Lote mínimo	Não exige				
Forma de pagamento	À vista ou por transação	Por serviço realizado	Por serviço realizado	Por sessão fotográfica	Por hora ou por contrato
Qualidade do serviço	Alta	Alta	Alta	Alta	Alta
Parceria estratégica	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim

Fonte: adaptado de Fontoura (2023).

3.4 Plano de marketing

O Plano de Marketing da Just Go Consulting and Consignment estrutura as estratégias necessárias para posicionar a empresa de forma competitiva no mercado de consultoria automotiva premium. A partir dos resultados obtidos na pesquisa e análise de mercado, este capítulo apresenta a análise SWOT cruzada, a identidade visual da marca, o mix de marketing composto pelos 4Ps, a previsão de vendas para os três primeiros anos de operação e o plano de comunicação integrada. As decisões estratégicas aqui descritas foram fundamentadas nos dados coletados sobre o macroambiente, o perfil dos consumidores, a concorrência e os fornecedores, garantindo coerência entre o diagnóstico realizado e as ações planejadas.

3.4.1 Análise SWOT cruzada

A análise SWOT cruzada foi elaborada com base nos dados coletados na pesquisa de mercado realizada entre janeiro e março de 2026, considerando o horizonte dos três primeiros anos de operação da empresa (2026–2028). Os fatores internos, Forças e Fraquezas, foram identificados por meio da análise comparativa dos recursos, capacidades e fatores críticos de sucesso da Just Go Consulting and Consignment em relação aos concorrentes diretos mapeados. Os fatores externos, Oportunidades e Ameaças, foram extraídos diretamente dos dados do macroambiente (PESTEL), do segmento de negócio e do comportamento do consumidor apresentados na seção 3.3. Cada fator foi classificado quanto ao seu grau de impacto (alto, médio ou baixo) e horizonte temporal (curto, médio ou longo prazo), conforme apresentado no Quadro 3

Quadro 3 - Análise SWOT

	FORÇAS (Strengths)	FRAQUEZAS (Weaknesses)
Fatores Internos	F1. Modelo sem estoque físico, reduzindo custos operacionais (<i>Impacto: Alto / CP</i>)	Fr1. Empresa em fase inicial, sem histórico e reputação consolidados (<i>Impacto: Alto / CP</i>)
	F2. Atendimento consultivo personalizado	Fr2. Dependência de fornecedores externos

	conduzido pelos sócios (<i>Impacto: Alto / CP</i>)	para laudos, transporte e suporte jurídico (<i>Impacto: Médio / CP</i>)
	F3. Suporte jurídico completo integrado à intermediação (<i>Impacto: Alto / CP</i>)	Fr3. Equipe reduzida nos primeiros anos, com capacidade de atendimento limitada (<i>Impacto: Médio / MP</i>)
	F4. Especialização em marcas premium (BMW, Mercedes-Benz, Porsche e Audi) (<i>Impacto: Alto / MP</i>)	Fr4. Ausência de carteira de clientes estabelecida no início das operações (<i>Impacto: Alto / CP</i>)
	F5. Localização estratégica na Zona Sul de São Paulo (<i>Impacto: Médio / CP</i>)	Fr5. Baixo reconhecimento de marca nos primeiros meses (<i>Impacto: Alto / CP</i>)
	OPORTUNIDADES (Opportunities)	AMEAÇAS (Threats)
Fatores Externos	O1. Recorde de 18,5 milhões de transferências em 2025 (FENAUTO, 2026) (<i>Impacto: Alto / CP</i>)	A1. Entrada de novos concorrentes no nicho de consultoria premium (<i>Impacto: Médio / MP</i>)
	O2. Crescimento de 6,6% no segmento de luxo e 31,7% nos importados (ABEIFA, 2026) (<i>Impacto: Alto / CP</i>)	A2. Expansão de plataformas digitais como Webmotors e Kavak para intermediação consultiva (<i>Impacto: Alto / MP</i>)
	O3. Taxa Selic em 14,75% a.a. desestimulando a compra de veículos novos (BCB, 2026) (<i>Impacto: Alto / CP</i>)	A3. Instabilidade econômica reduzindo volume de transações de alto valor (<i>Impacto: Médio / CP</i>)

	O4. Crescente desconfiança do consumidor em revendas tradicionais (BCG, 2024) (Impacto: Alto / MP)	A4. Mudanças regulatórias no DETRAN-SP impactando prazos e custos de intermediação (Impacto: Médio / LP)
	O5. Digitalização da jornada de compra: 68% dos brasileiros planejam comprar/trocar veículo (Webmotors, 2025) (Impacto: Alto / MP)	A5. Dependência de fornecedores sujeitos a aumentos de preço por pressão inflacionária (Impacto: Médio / MP)

Fonte: os autores com base na pesquisa de mercado (2026).

CP = Curto Prazo (até 12 meses) / MP = Médio Prazo (13 a 24 meses) / LP = Longo Prazo (25 a 36 meses).

Estratégias SO — Forças x Oportunidades: aproveitar o crescimento recorde do mercado de seminovos e do segmento premium (O1, O2) aliado à taxa Selic elevada (O3) para posicionar a Just Go, por meio de seu suporte jurídico completo e especialização nas marcas mais demandadas (F3, F4), como a principal referência em consultoria automotiva na Zona Sul de São Paulo — região com o maior perfil de renda da cidade (F5).

Estratégias ST — Forças x Ameaças: utilizar o modelo sem estoque (F1) e o atendimento personalizado pelos sócios (F2) como diferenciais difíceis de replicar por plataformas digitais de massa (A2), reforçando o posicionamento premium e a proposta de valor centrada na experiência individual do cliente frente a possíveis novos entrantes (A1).

Estratégias WO — Fraquezas x Oportunidades: acelerar a construção de reputação (Fr1, Fr5) aproveitando a alta demanda do mercado (O1, O2) e a desconfiança do consumidor nas revendas tradicionais (O4), por meio de depoimentos de clientes, avaliações no Google e conteúdo técnico no YouTube e Instagram, compensando a ausência de histórico com prova social e autoridade de marca.

Estratégias WT — Fraquezas x Ameaças: profissionalizar a rede de fornecedores desde o início (Fr2), garantindo redundância operacional com ao menos

dois parceiros por categoria de serviço e contratos com valores fixos (A5), protegendo as margens mesmo em cenários de instabilidade econômica (A3) e reduzindo a vulnerabilidade operacional da equipe reduzida nos primeiros meses (Fr3).

3.4.1.1 Objetivos e metas dos três primeiros anos

Os objetivos e metas da Just Go Consulting and Consignment foram definidos para os quatro principais eixos estratégicos do negócio, com horizonte de três anos (2026–2028). Os objetivos expressam as pretensões da empresa, onde se deseja chegar, enquanto as metas traduzem esses objetivos em etapas quantificadas e com prazos definidos para seu alcance, conforme apresentado no Quadro 4.

Quadro 4 - Objetivos e Metas dos três primeiros anos

Eixo	Objetivo	Metas	Prazo
Crescimento Comercial	Consolidar a Just Go como referência em consultoria automotiva premium na Zona Sul de São Paulo	Realizar 36 intermediações com receita bruta de R\$ 450.000,00	Dez/2026
		Ampliar para 84 intermediações com receita bruta de R\$ 1.050.000,00	Dez/2027
		Atingir 168 intermediações com receita bruta de R\$ 2.100.000,00	Dez/2028
		Conquistar NPS superior a 80 pontos	Dez/2026
Posicionamento e Marca	Construir reconhecimento de marca e autoridade técnica no segmento premium	Lançar o Selo de Procedência Just Go	Jun/2026
		Alcançar 5.000 seguidores no Instagram e 1.000 inscritos no YouTube	Dez/2026

		Atingir avaliação média de 4,8 estrelas no Google Meu Negócio	Dez/2026
		Realizar ao menos 4 eventos presenciais "Donuts and Cars"	Dez/2027
Eficiência Operacional	Garantir qualidade, agilidade e segurança em todos os processos de intermediação	Estruturar rede com ao menos 2 fornecedores por categoria de serviço	Mar/2026
		Reduzir o tempo médio de conclusão de uma intermediação para até 15 dias úteis	Dez/2026
		Implementar sistema de CRM para gestão de clientes e leads	Jun/2026
		Implementar serviços de pós-venda premium (blindagem e manutenção programada)	Dez/2027
Expansão	Ampliar a área de atuação da empresa para além da Zona Sul de São Paulo	Iniciar atendimentos em toda a Grande São Paulo	Dez/2027
		Expandir logística de transporte para abrangência nacional	Dez/2028
		Iniciar consultoria de importação direta de veículos premium	Dez/2028

Fonte: os autores (2026).

3.4.2 Identidade visual

Figura 1 - LOGO Just Go Consulting and Consignment



Fonte: os autores (2026).

A identidade visual da Just Go Consulting and Consignment foi desenvolvida para refletir os atributos centrais da marca: modernidade, confiança, exclusividade e sofisticação, em plena consonância com o segmento de veículos premium em que a empresa atua.

A logomarca utiliza fonte sem serifa, característica que confere modernidade e facilita a leitura em diferentes formatos digitais e impressos. As letras J e G são apresentadas de forma conectada, criando um símbolo único que remete à fluidez do atendimento, à integração dos serviços e ao movimento contínuo sugerido pelo próprio nome "Just Go". Essa união visual reforça a ideia de um processo simples, seguro e descomplicado, conceito central do posicionamento da marca. O design em branco sobre fundo escuro cria forte contraste, transmitindo elegância e aspecto premium, alinhado ao segmento de veículos de alto padrão. A forma arredondada dos traços demonstra proximidade e acessibilidade, enquanto a composição robusta reforça a confiabilidade e a seriedade do serviço prestado.

O slogan da empresa é "Confiança que move", uma frase direta e memorável que sintetiza a essência do negócio: segurança e transparência em cada etapa da negociação automotiva.

3.4.3 Mix de marketing

O mix de marketing da Just Go Consulting and Consignment foi estruturado com base nos 4Ps, Produto, Preço, Praça e Promoção, com ações diretamente

alinhadas aos objetivos e metas definidos para os três primeiros anos de operação (2026–2028). Cada dimensão contempla ações específicas por ano, garantindo coerência entre o posicionamento da marca e as estratégias de entrega de valor ao cliente.

3.4.3.1 Produto/Serviço

O produto da Just Go Consulting and Consignment é o serviço especializado de consultoria e intermediação automotiva premium. O portfólio compreende: consultoria técnica especializada; consignação digital sem estoque; curadoria de veículos premium sob demanda; acompanhamento de laudo cautelar; intermediação completa no processo de compra e venda; e suporte jurídico na formalização das transações.

As ações por horizonte temporal, alinhadas às metas do eixo de posicionamento e eficiência operacional, são:

- 2026 (curto prazo): consolidar o processo de inspeção técnica (PPI) e lançar o Selo de Procedência Just Go, como diferencial técnico frente aos concorrentes diretos, contribuindo diretamente para a meta de 36 intermediações no ano;
- 2027 (médio prazo): implementar serviços de pós-venda premium como gestão de blindagem e manutenção programada, ampliando o portfólio e aumentando o ticket médio por cliente, em suporte à meta de 84 intermediações;
- 2028 (longo prazo): expandir para consultoria de importação direta de veículos premium, alinhado à meta de expansão nacional e às 168 intermediações projetadas.

3.4.3.2 Preço

A estratégia de preço é baseada em valor, refletindo o alto nível de segurança, conveniência e especialização entregues ao cliente. A taxa de serviço média praticada é de R\$ 12.500,00 por intermediação, posicionando a empresa acima de plataformas digitais de massa e de transações particulares sem suporte especializado.

As ações por horizonte temporal, alinhadas à meta de crescimento de receita, são:

- 2026 (curto prazo): manter taxa média de R\$ 12.500,00 por operação, com foco em penetração e construção de reputação, gerando receita bruta de R\$ 450.000,00;
- 2027 (médio prazo): avaliar reajuste da taxa média para R\$ 13.000,00 conforme consolidação da marca e lançamento do Selo de Procedência Just Go, sustentando receita de R\$ 1.050.000,00;
- 2028 (longo prazo): criar pacotes de serviços de maior valor agregado, incluindo pós-venda e importação direta, com ticket médio superior a R\$ 15.000,00 por operação, em linha com a meta de R\$ 2.100.000,00 em receita bruta.

3.4.3.3 Distribuição (Praça)

A praça da Just Go Consulting and Consignment é predominantemente digital, o que representa um dos principais diferenciais do modelo de negócio. Os canais compreendem: ambiente digital (site institucional, Instagram, WhatsApp Business) e atendimento presencial por agendamento no escritório da Rua Juruema, nº 4, Indianópolis.

As ações por horizonte temporal, alinhadas à meta de expansão geográfica, são:

- 2026 (curto prazo): consolidar operações na Zona Sul de São Paulo, com atendimento híbrido digital e presencial, e transporte via caminhão prancha fechado na região metropolitana;
- 2027 (médio prazo): ampliar atendimentos para toda a Grande São Paulo, estabelecendo parcerias com showrooms e garagens de luxo em outras regiões da cidade;
- 2028 (longo prazo): expandir logística de transporte para abrangência nacional, viabilizando intermediações entre estados para clientes de alto poder aquisitivo.

3.4.3.4 Promoção

A estratégia de promoção utiliza abordagem integrada de marketing digital com ênfase em inbound marketing e construção de autoridade de marca. As ações contemplam todos os objetivos e metas dos três primeiros anos:

- 2026 (curto prazo): lançar perfis otimizados no Instagram, YouTube e Facebook; iniciar campanhas no Google Ads e Meta Ads; ativar o Marketplace do Facebook para captação orgânica; realizar os primeiros dois eventos "Donuts and Cars"; e atingir 5.000 seguidores no Instagram até dezembro de 2026;
- 2027 (médio prazo): ampliar investimento em Meta Ads e Google Ads em 30%; consolidar estratégia de conteúdo no YouTube com publicações semanais; realizar ao menos quatro eventos presenciais no ano; e iniciar campanhas de remarketing para clientes já atendidos;
- 2028 (longo prazo): desenvolver campanhas segmentadas para novas regiões de atuação; ampliar presença em eventos automotivos premium nacionais; e lançar programa de indicações com benefícios para clientes recorrentes.

3.4.4 Previsão de vendas

A previsão de vendas da Just Go Consulting and Consignment foi estruturada em três fases, diretamente alinhadas às metas de crescimento comercial definidas no eixo 1 dos objetivos estratégicos (seção 3.4.1.1), considerando o ciclo de desenvolvimento do negócio nos primeiros três anos de operação.

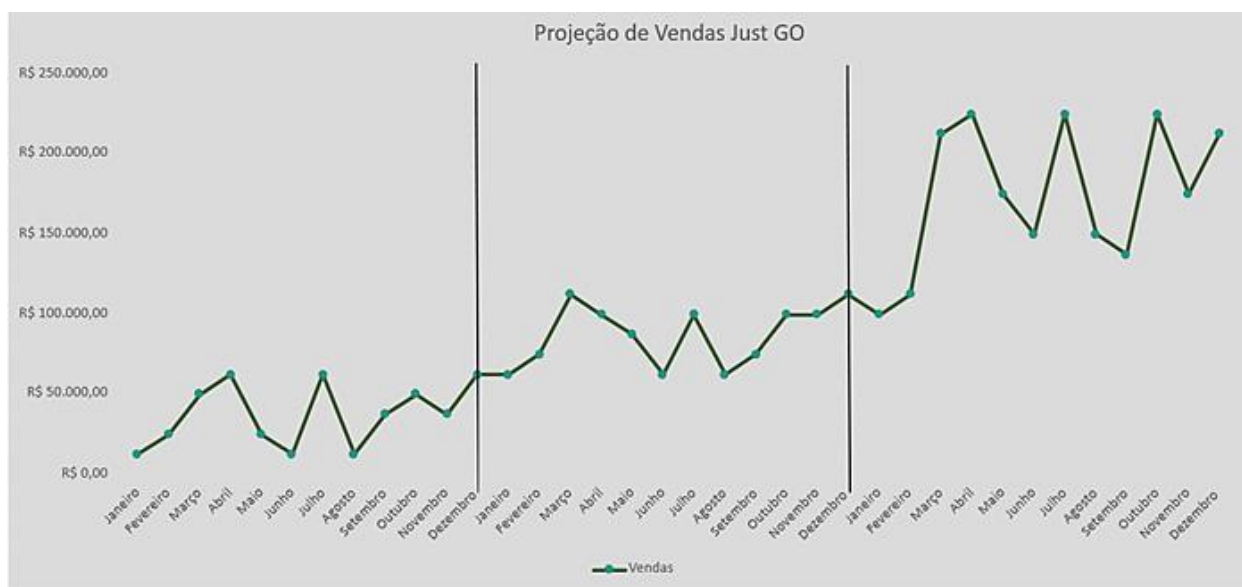
No primeiro ano (2026), a operação concentra-se na implementação dos processos, na construção da reputação e no estabelecimento das primeiras relações de confiança com os clientes, em linha com as metas de posicionamento e eficiência operacional. A meta é de 3 intermediações mensais, totalizando 36 operações ao ano, com taxa de serviço média de R\$ 12.500,00 por operação e receita bruta de R\$ 450.000,00.

No segundo ano (2027), prevê-se expansão acelerada, impulsionada pelo aumento do investimento em marketing digital, pelo lançamento do Selo de Procedência Just Go e pelo início das indicações de clientes satisfeitos, ações previstas nas metas de posicionamento e expansão. A meta sobe para 7 intermediações mensais, totalizando 84 operações no ano e receita bruta de R\$ 1.050.000,00, consolidando a viabilidade operacional do modelo sem estoque.

No terceiro ano (2028), a empresa atinge a fase de maturidade estratégica, com rede de relacionamentos estabelecida, operação expandida para a Grande São Paulo e serviços de pós-venda implementados, em pleno alinhamento com as metas dos

eixos de expansão e eficiência operacional. A projeção é de 14 intermediações mensais, totalizando 168 operações anuais e faturamento bruto de R\$ 2.100.000,00. Esse volume representa penetração realista no mercado premium, considerando que o setor movimentou mais de 18,5 milhões de unidades em 2025 (FENAUTO, 2026).

Gráfico 1 - Projeção de vendas Just GO 2026 a 2028



Fonte: os autores (2026).

3.4.5 Plano de comunicação

A comunicação empresarial é uma área sensível e extremamente importante para o planejamento estratégico de qualquer organização. O plano de comunicação da Just Go Consulting and Consignment foi estruturado para abranger tanto o público externo, potenciais compradores e vendedores de veículos premium, quanto ações de relacionamento e fortalecimento de marca, contemplando os três primeiros anos de operação (2026–2028). As ações foram definidas com base nos objetivos e metas estratégicas estabelecidos na seção 3.4.1.1, garantindo alinhamento entre comunicação e crescimento comercial, conforme apresentado no Quadro 5.

Quadro 5 - Plano de Comunicação (2026–2028)

Ação	Canal	Objetivo	Público-alvo	Período	Investimento mensal	Métrica de avaliação
Anúncios de busca	Google Ads	Captar leads com alta intenção de compra/venda	Compradores e vendedores de veículos premium em SP	Jan/2026 em diante	R\$ 3.000,00	CAC, taxa de conversão de leads
Anúncios segmentados e remarketing	Meta Ads (Instagram e Facebook)	Construir reconhecimento de marca e gerar leads qualificados	Público 30–55 anos, classes A e B, Zona Sul de SP	Jan/2026 em diante	R\$ 2.500,00	CPL, engajamento, alcance
Anúncios e listagens orgânicas	Marketplace do Facebook	Captação orgânica de compradores e vendedores ativos	Consumidores em busca ativa de veículos premium	Jan/2026 em diante	Gratuito	Contatos gerados, conversões
Produção de conteúdo técnico	YouTube	Construir autoridade técnica e reduzir barreira de confiança	Potenciais clientes em fase de consideração	Jan/2026 em diante	R\$ 1.500,00	Inscritos, visualizações, leads gerados
Conteúdo educativo e lifestyle	Instagram	Construir desejo, engajamento e reconhecimento de marca	Público premium 30–45 anos	Jan/2026 em diante	Incluso no Meta Ads	Seguidores, engajamento, stories
Eventos presenciais "Donuts and Cars"	Evento próprio	Humanizar a marca e fechar contratos de alto ticket	Entusiastas e colecionadores de veículos premium	Trimestral	R\$ 4.000,00/ evento	Contratos fechados, novos leads
Programa de	WhatsApp e e-mail	Fidelizar clientes e ampliar	Clientes já atendidos	A partir de 2027	Incluso no operacional	Indicações geradas, taxa de recompra

indicações		carteira por indicação				
Campanhas regionais de expansão	Google Ads e Meta Ads	Ampliar presença para novas regiões de atuação	Público premium em outras regiões de SP e Brasil	A partir de 2028	R\$ 2.000,00 adicionais	Leads por região, novos clientes

Fonte: os autores (2026).

Google Ads: por meio do Google Ads, a Just Go será posicionada exatamente quando o cliente busca por termos relacionados à consultoria automotiva ou a modelos específicos de veículos premium. O investimento mensal estimado é de R\$ 3.000,00, com foco na captura de leads qualificados que já possuem alta intenção de compra ou venda. As campanhas serão segmentadas por palavras-chave como "consultoria automotiva São Paulo", "comprar BMW seminovo SP" e "assessoria venda carro de luxo", garantindo relevância e precisão na entrega dos anúncios.

Meta Ads/Instagram e Facebook o Instagram e o Facebook serão utilizados de forma complementar como vitrines de lifestyle e prestígio, alinhados à identidade visual moderna e ao posicionamento premium da marca. O Instagram, por seu caráter mais visual e aspiracional, será o canal principal para apresentação dos veículos, bastidores das intermediações e construção de desejo junto ao público mais jovem da faixa etária de 30 a 45 anos. O Facebook, por sua vez, será utilizado para alcançar o público mais maduro da faixa etária de 45 a 55 anos, com campanhas voltadas à geração de leads qualificados por meio de formulários nativos da plataforma e remarketing para usuários que já interagiram com o perfil ou o site da empresa.

Adicionalmente, o Marketplace do Facebook será utilizado como canal de captação orgânica de clientes, tanto compradores quanto vendedores de veículos premium. Por se tratar de uma das maiores plataformas de compra e venda de veículos usados do Brasil, com milhões de usuários ativos mensalmente, o Marketplace representa uma oportunidade estratégica para a Just Go ampliar sua visibilidade de forma orgânica e gratuita, anunciando veículos consignados e direcionando interessados para o atendimento consultivo especializado da empresa. Essa presença no Marketplace reforça o modelo de negócio sem estoque da Just Go,

permitindo captar demanda espontânea de consumidores que já estão ativamente em busca de veículos premium, convertendo-os em clientes da consultoria.

Por meio de anúncios segmentados via Meta Ads para o público de São Paulo com interesse declarado em marcas de luxo, veículos importados e alto padrão de vida, o foco será a construção simultânea de desejo, reconhecimento de marca e conversão de leads. O investimento previsto é de R\$ 2.500,00 mensais, distribuídos entre as plataformas conforme o desempenho de cada canal, com métricas de acompanhamento de engajamento, alcance, custo por lead (CPL) e taxa de conversão.

YouTube: dado que o modelo de negócio da Just Go exige alto nível de confiança por parte do cliente, o YouTube será o canal para demonstrar a excelência técnica dos laudos cautelares e do processo de intermediação. A produção semanal de vídeos técnicos detalhando a procedência de veículos específicos, os bastidores das vistorias e os diferenciais do serviço servirá como prova social e construção de autoridade, reduzindo a barreira de entrada de novos clientes. O orçamento estimado para produção e edição de conteúdo é de R\$ 1.500,00 por mês.

Eventos e encontros presenciais: para humanizar a marca e criar conexão direta com o público-alvo, a Just Go promoverá encontros presenciais periódicos no formato "Donuts and Cars", eventos voltados a entusiastas e colecionadores de veículos premium, que permitem aos sócios exercerem a consultoria pessoalmente e estabelecerem relações de confiança em ambiente descontraído e exclusivo. O custo estimado é de R\$ 4.000,00 por evento realizado, com frequência trimestral no primeiro ano.

Métricas de avaliação e ajuste: o impacto de todas as ações será mensurado por meio do Custo de Aquisição de Cliente (CAC) e da taxa de conversão de leads em contratos fechados. O CAC representa o valor total investido em comunicação dividido pelo número de clientes efetivamente conquistados no período, sendo um indicador essencial para garantir que o custo de captação de cada cliente não comprometa a margem operacional da empresa.

A meta de retorno sobre o investimento em comunicação adotada é o ROAS (Return on Advertising Spend) de 5:1, ou seja, para cada R\$ 1,00 investido em ações

de marketing e publicidade, a meta é gerar R\$ 5,00 em receita de consultoria. Na prática, considerando o investimento mensal total previsto de R\$ 7.000,00 em comunicação, distribuídos entre Google Ads (R\$ 3.000,00), Meta Ads/Instagram e Facebook (R\$ 2.500,00) e produção de conteúdo para YouTube (R\$ 1.500,00), a meta é que esse investimento gere ao menos R\$ 35.000,00 em receita mensal, equivalente a aproximadamente três intermediações com taxa média de R\$ 12.500,00 cada. Esse resultado é totalmente compatível com a previsão de vendas do primeiro ano, que projeta média de três operações mensais.

O monitoramento será realizado mensalmente, com ajustes nas campanhas conforme o desempenho de cada canal, garantindo a alocação eficiente dos recursos e a sustentabilidade financeira da estratégia de comunicação nos primeiros anos de operação da Just Go Consulting and Consignment.

3.5 Plano Operacional

O plano operacional da Just Go Consulting and Consignment apresenta a estrutura necessária para o funcionamento das atividades da empresa, contemplando aspectos relacionados à localização do negócio, organização da unidade física e capacidade operacional. Essa etapa é importante para demonstrar como a empresa pretende executar seus serviços de forma eficiente, garantindo suporte adequado às operações e ao atendimento dos clientes.

3.5.1 Localização do negócio e estrutura de funcionamento

A Just Go Consulting and Consignment está localizada na Rua Juruema, nº 4, no bairro Indianópolis, na cidade de São Paulo. A escolha da localização foi feita de forma estratégica, devido à proximidade com bairros como Moema e Itaim Bibi, regiões com grande circulação de veículos premium e público de alto poder aquisitivo.

A empresa funcionará de segunda a sexta-feira, das 9h às 18h, podendo realizar atendimentos agendados em horários diferenciados conforme a necessidade de cada cliente.

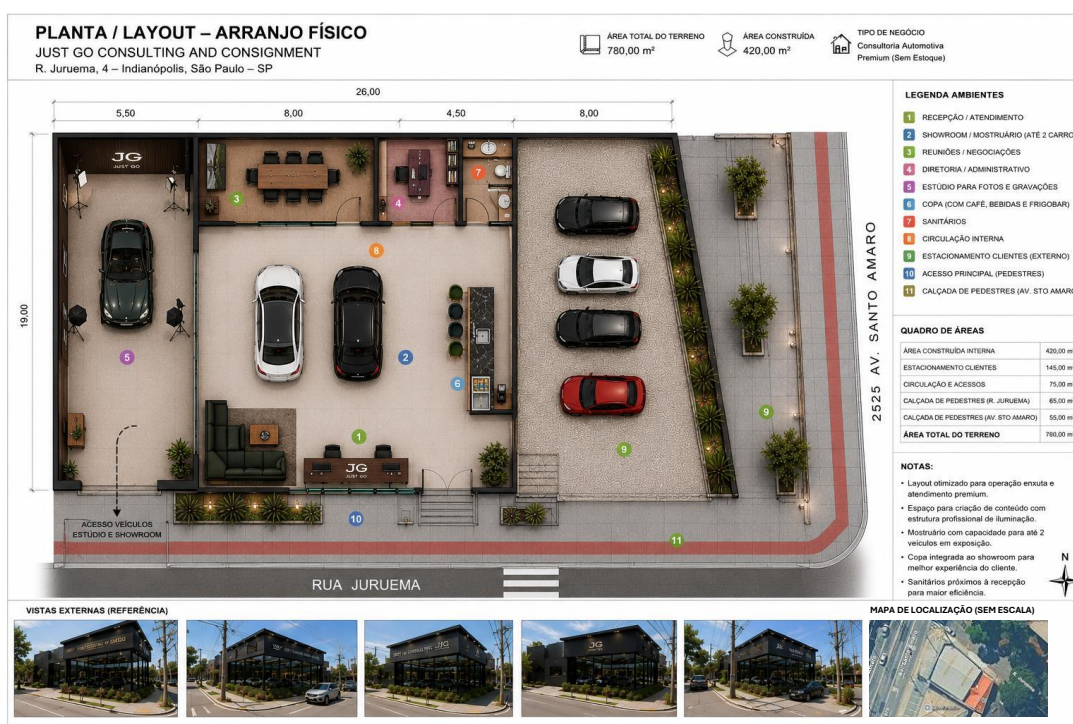
A estrutura de funcionamento da empresa será baseada em um modelo enxuto e digital, sem a necessidade de manter estoque físico de veículos. O espaço será utilizado para atendimento aos clientes, reuniões, negociações, análise documental e atividades administrativas.

Além disso, a Just Go contará com parcerias estratégicas com empresas de vistoria cautelar, despachantes, fotógrafos automotivos e outros serviços especializados, permitindo oferecer mais segurança e praticidade durante o processo de compra e venda dos veículos.

3.5.2 Layout e descrição da unidade física

A unidade física da Just Go Consulting and Consignment está localizada na Rua Juruema, nº 4, bairro Indianópolis, São Paulo – SP, em esquina com a Av. Santo Amaro (nº 2525), região nobre da Zona Sul da capital. O imóvel possui área total do terreno de 780,00 m² e área construída interna de 420,00 m², distribuída de forma estratégica para atender às exigências de uma consultoria automotiva premium, conforme apresentado na Figura 2 — Planta/Layout – Arranjo Físico.

Figura 2 - Planta/Layout Just Go Consulting and Consignment



Fonte: os autores (2026).

O layout foi desenvolvido para otimizar a operação enxuta da empresa, eliminando a necessidade de estoque físico de veículos e priorizando a experiência premium do cliente em cada ponto de contato com a marca. A unidade é composta pelos seguintes ambientes, identificados na planta pelo quadro de legenda:

A Recepção/Atendimento (ambiente 1) é o ponto de entrada e primeiro contato presencial do cliente com a Just Go, posicionada estrategicamente próxima ao acesso principal de pedestres para garantir acolhimento imediato e profissional. O Showroom/Mostruário (ambiente 2), com capacidade para exposição de até dois veículos simultaneamente, ocupa posição central na área interna, funcionando como vitrine da curadoria automotiva da empresa e reforçando o posicionamento premium da marca. A sala de Reuniões/Negociações (ambiente 3) é um ambiente reservado e sofisticado, destinado à condução das consultorias, apresentação de laudos cautelares e formalização das negociações de alto valor, garantindo privacidade e conforto ao cliente.

A Diretoria/Administrativo (ambiente 4) concentra a gestão operacional da empresa, com estrutura para os sócios fundadores conduzirem as atividades de back-office, CRM e acompanhamento das intermediações em andamento. O Estúdio para Fotos e Gravações (ambiente 5) é um diferencial operacional relevante: dotado de estrutura profissional de iluminação, o espaço permite a produção de conteúdo fotográfico e audiovisual de alta qualidade para divulgação dos veículos nas plataformas digitais e para o canal no YouTube da empresa. A Copa (ambiente 6), integrada ao showroom e equipada com café, bebidas e frigobar, foi projetada para elevar a experiência do cliente durante as visitas presenciais, reforçando o atendimento consultivo e acolhedor que diferencia a Just Go de seus concorrentes. Os Sanitários (ambiente 7) estão posicionados próximos à recepção para maior eficiência e comodidade dos clientes e colaboradores.

A Circulação Interna (ambiente 8) garante fluxo seguro e organizado de veículos e pessoas entre os ambientes internos e o acesso ao estúdio e showroom. O Estacionamento de Clientes (ambiente 9), com área de 145,00 m², acomoda os veículos dos clientes durante as visitas presenciais, com acesso pela Rua Juruema e saída pela Av. Santo Amaro, oferecendo praticidade e segurança. O Acesso Principal de Pedestres (ambiente 10) e a Calçada de Pedestres da Av. Santo Amaro (ambiente 11) completam a infraestrutura de acesso, com área de calçada de 65,00 m² pela Rua Juruema e 55,00 m² pela Av. Santo Amaro, garantindo visibilidade e acessibilidade à unidade a partir de duas das principais vias do bairro.

A localização em esquina entre a Rua Juruema e a Av. Santo Amaro confere à unidade elevada visibilidade e fácil acesso a partir de dois importantes eixos viários da Zona Sul de São Paulo, região com a maior concentração de consumidores de alto

padrão da cidade. O layout, aliado à proposta de atendimento consultivo e à estrutura de produção de conteúdo digital, posiciona a unidade física da Just Go Consulting and Consignment como um ambiente de referência no mercado automotivo premium paulistano.

3.5.3 Capacidade produtiva e/ou comercial

A capacidade operacional da Just Go Consulting and Consignment foi planejada com base na estrutura física projetada, no quadro de pessoal e nas ferramentas digitais disponíveis para a operação.

A unidade física da empresa, localizada na Rua Juruema, nº 4, Indianópolis, dispõe de área construída de 420,00 m², com showroom para até 2 veículos em exposição simultânea, sala de reuniões e negociações com capacidade para atendimento individual por agendamento e estúdio para produção de conteúdo digital. Considerando que cada processo de intermediação envolve, em média, 3 a 5 reuniões presenciais ou digitais distribuídas ao longo de 10 a 15 dias úteis, a estrutura comporta o atendimento simultâneo de até 6 processos de intermediação ativos por mês, totalizando uma capacidade instalada de até 72 intermediações por ano.

No primeiro ano, a meta de 36 intermediações representa 50% da capacidade instalada, garantindo folga operacional para absorver variações de demanda e o período natural de aprendizado e consolidação da marca. No segundo ano, com meta de 84 intermediações, a empresa operará próxima ao limite da capacidade atual, sinalizando a necessidade de revisão da estrutura operacional e possível ampliação da equipe a partir do terceiro ano, quando a meta de 168 intermediações superará a capacidade instalada com o quadro atual, demandando a contratação de consultores especializados.

Adicionalmente, a utilização de ferramentas digitais como CRM, assinatura eletrônica de contratos e plataformas de agendamento online ampliam a eficiência operacional de cada sócio, permitindo maior paralelismo no acompanhamento dos processos sem comprometer a qualidade do atendimento premium. A empresa contará inicialmente com os seis sócios-diretores atuando nas áreas administrativa, comercial, financeira, marketing, operacional e parcerias e desenvolvimento de negócios, garantindo suporte adequado para a demanda prevista nos primeiros anos de funcionamento.

3.5.4 Fluxogramas das áreas da empresa

O fluxo operacional da Just Go Consulting and Consignment inicia-se com a entrada do cliente na área Comercial e Relacionamento, responsável pela prospecção, atendimento inicial e negociação dos serviços de consultoria automotiva premium após a captação de leads feita pela área de Marketing. Posterior a identificação da necessidade do cliente, as informações seguem para a Diretoria Estratégica e Planejamento, que avalia oportunidades de negócio, direcionamento estratégico e alinhamento com o mercado premium, paralelo a Diretoria Operacional com curadoria dos veículos. Na sequência, a Diretoria Operacional e Processos realiza a execução técnica do serviço, incluindo:

- contato com fornecedores;
- solicitação de laudos cautelares;
- logística;
- acompanhamento documental.

Essa área possui integração direta com parceiros estratégicos, como:

- empresas de vistoria;
- despachantes;
- transportadoras;
- suporte jurídico.

Após a validação operacional, o processo segue para a Diretoria Administrativa e Financeira, responsável pelo:

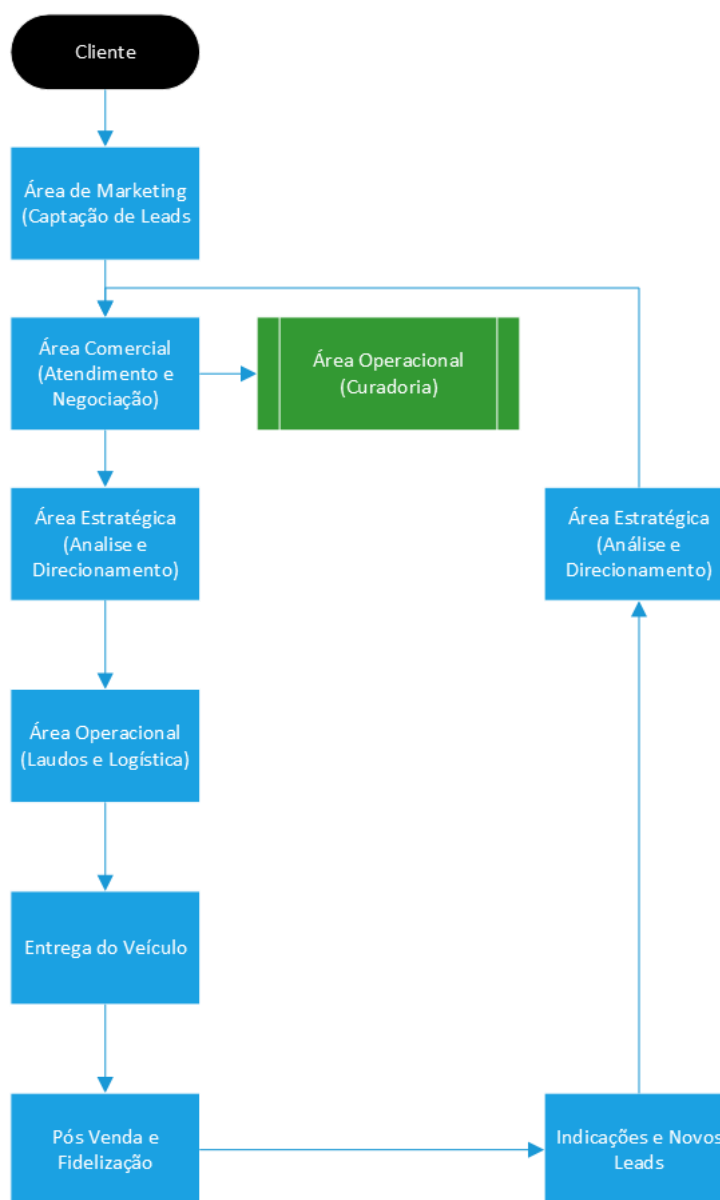
- controle financeiro;
- emissão contratual;
- pagamentos;
- gestão do pró-labore;
- fluxo de caixa;
- controle administrativo da operação.

Paralelamente, a Diretoria de Marketing e Comunicação atua continuamente na:

- geração de leads;
- fortalecimento da marca;
- campanhas digitais;
- gestão das redes sociais;
- produção de conteúdo educativo.

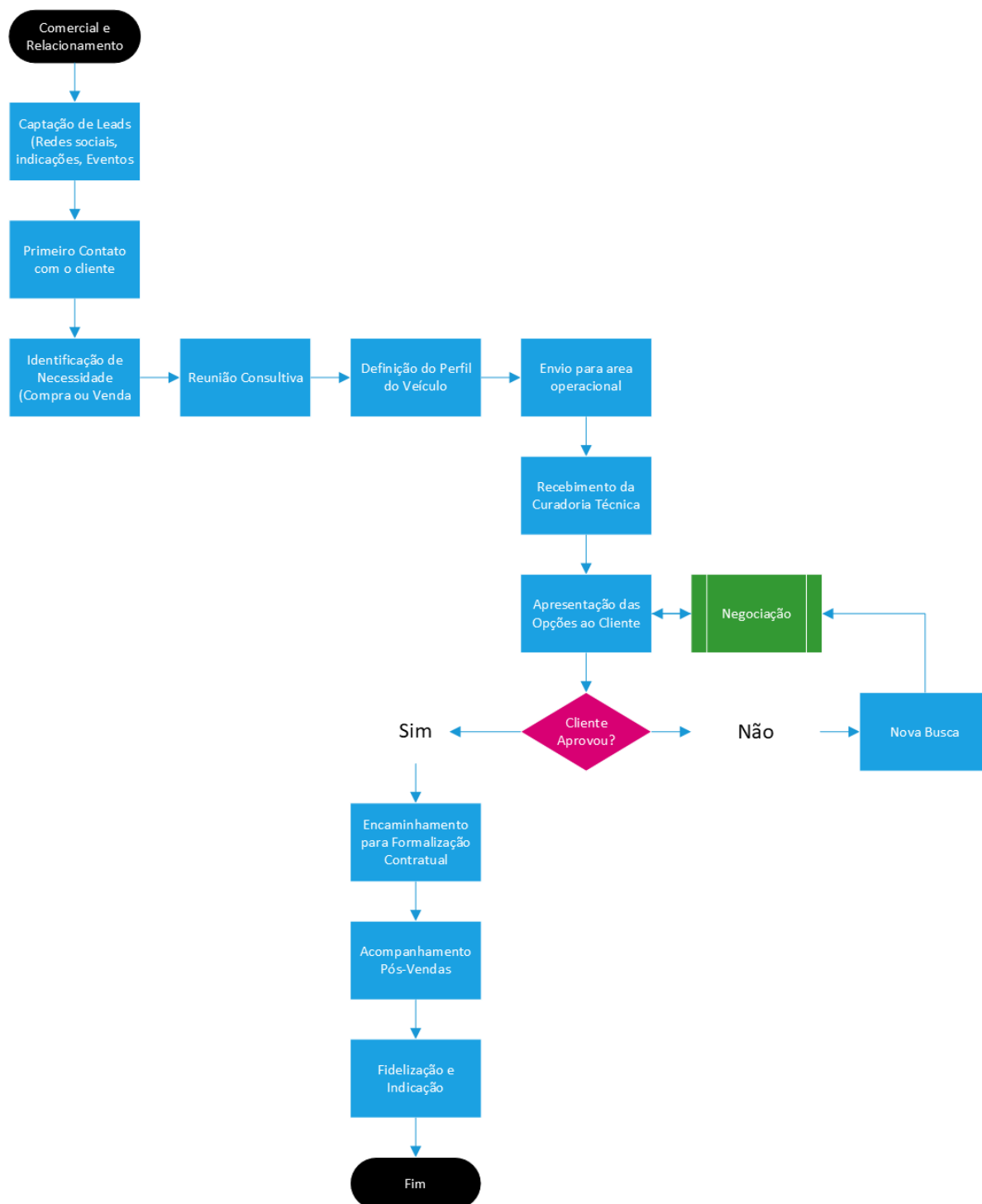
O processo finaliza no pós-venda, etapa estratégica voltada à fidelização, relacionamento contínuo e geração de indicações futuras, fundamentais para o crescimento sustentável da Just Go Consulting and Consignment.

Figura 3 - Fluxograma Geral da Just Go Consulting and Consignment

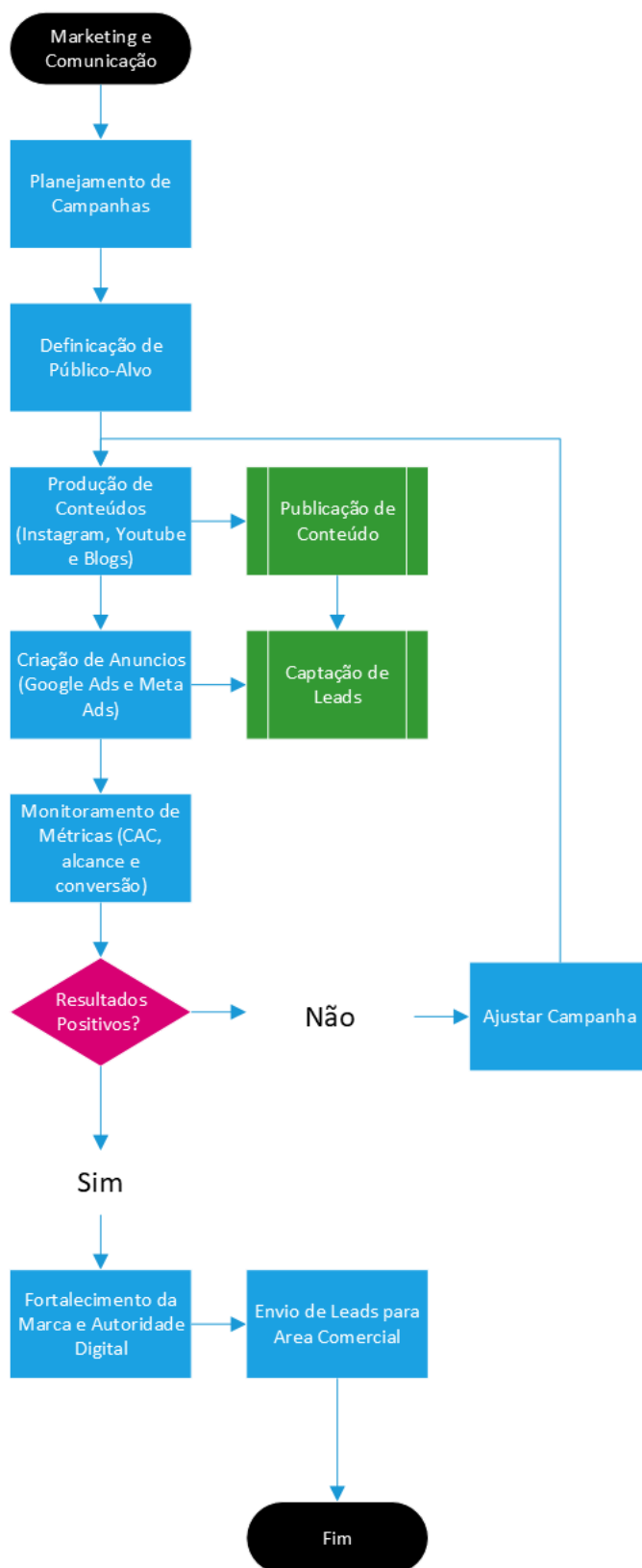


Fonte: os autores (2026).

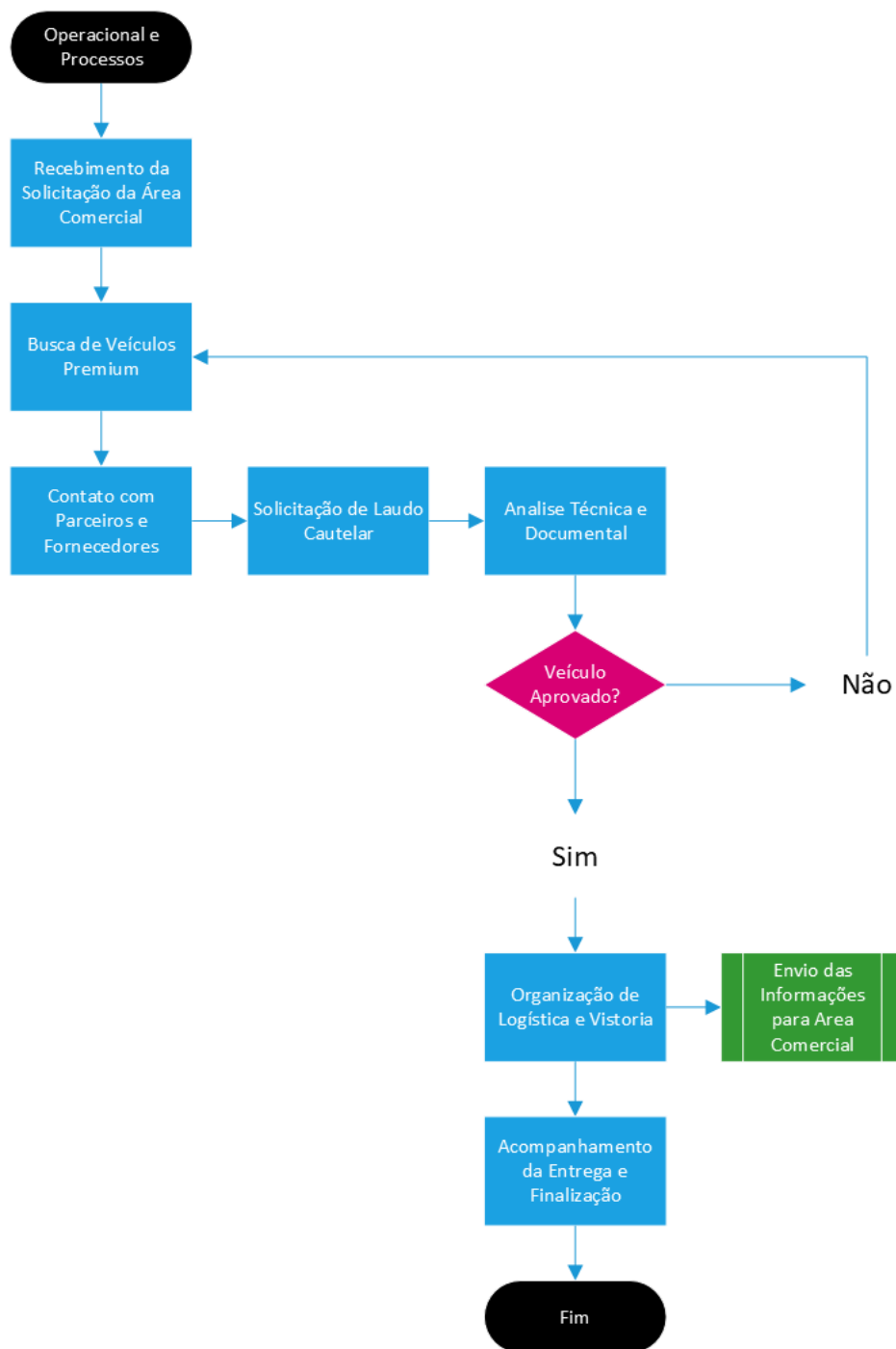
Figura 4 - Fluxograma da Área Comercial da Just Go Consulting and Consignment



Fonte: os autores (2026).

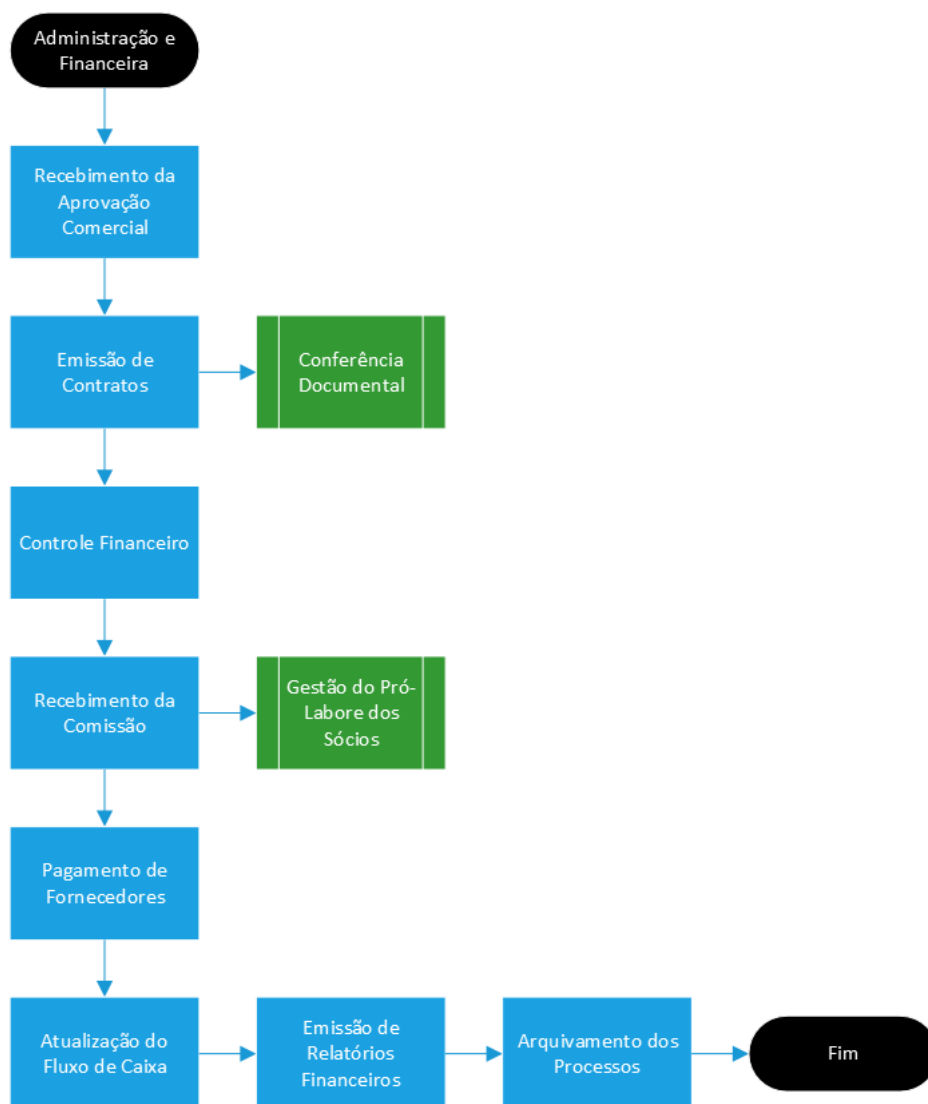
Figura 5 - Fluxograma da Área de Marketing da Just Go Consulting and Consignment

Fonte: os autores (2026).

Figura 6 - Fluxograma da Área Operacional da Just Go Consulting and Consignment

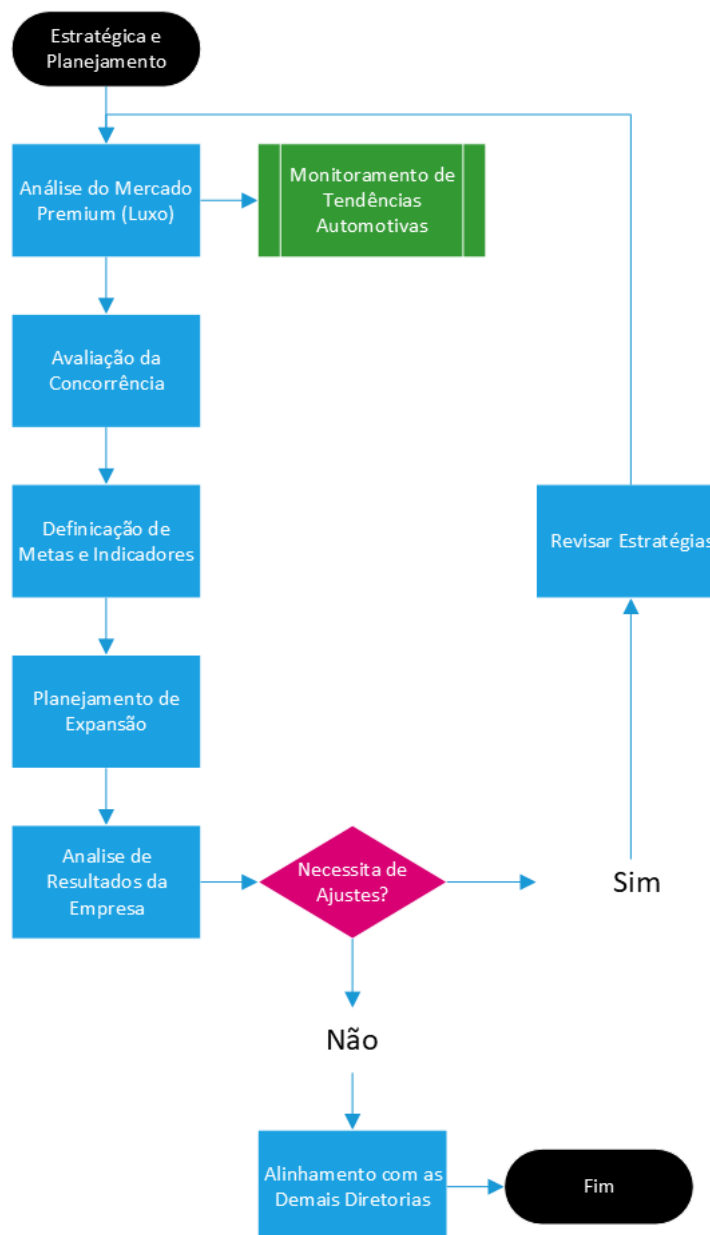
Fonte: os autores (2026).

Figura 7 - Fluxograma da Área Administrativa da Just Go Consulting and Consignment



Fonte: os autores (2026).

Figura 8 - Fluxograma da Área Estratégica da Just Go Consulting and Consignment



Fonte: os autores (2026).

3.5.5 Estrutura organizacional

A estrutura organizacional da Just Go Consulting and Consignment é do tipo horizontal e funcional, adequada ao modelo enxuto da empresa. Cada sócio atua em uma área estratégica específica, permitindo divisão clara das responsabilidades e maior agilidade na tomada de decisão. Esse modelo favorece integração entre os setores, atendimento personalizado ao cliente e flexibilidade operacional, alinhando-se à proposta *premium* e digital da empresa.

Quadro 6 - Projeção de Pessoal para a Empresa

CARGO	QUANTIDADE	ATRIBUIÇÕES	SALÁRIO	ENCARGOS	TOTAL
Diretora de Parcerias e Desenvolvimento de Negócios	1	Gestão de relacionamentos institucionais; prospecção de parcerias estratégicas; expansão da rede de contatos; desenvolvimento de novos segmentos de mercado.	R\$3.500	R\$2.038,40	R\$5.538,40
Diretor de Administração e Finanças	1	Controle financeiro; fluxo de caixa; contratos; gestão administrativa.	R\$3.500	R\$2.038,40	R\$5.538,40
Diretor Comercial e Relacionamento	1	Atendimento ao cliente; negociação; consultoria comercial; pós-vendas.	R\$3.500	R\$2.038,40	R\$5.538,40
Diretor de Marketing e Comunicação	1	Gestão de redes sociais; marketing digital; campanhas e eventos.	R\$3.500	R\$2.038,40	R\$5.538,40
Diretor Estratégico	1	Planejamento estratégico; expansão do negócio; análise de mercado.	R\$3.500	R\$2.038,40	R\$5.538,40
Diretor Operacional	1	Gestão operacional; controle de processos; fornecedores; logística e vistoria	R\$3.500	R\$2.038,40	R\$5.538,40
TOTAL	6		R\$ 21.000,00	R\$ 12.230,40	R\$ 33.230,40

Fonte: os autores (2026).

Figura 9 - Estrutura Organizacional Just Go Consulting and Consignment



Fonte: os autores (2026).

3.6 Plano Financeiro

Este plano financeiro tem como objetivo avaliar a viabilidade econômica e a sustentabilidade operacional do modelo de negócios da Just Go Consulting. Para isto, este planejamento será fundamentado por meio de demonstrativos financeiros estratégicos, incluindo a projeção de cenários, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o cronograma de investimentos iniciais. A partir dos resultados consolidados nessas ferramentas, serão calculados os indicadores essenciais de atratividade e riscos do projeto.

3.6.1 Premissas financeiras

As premissas financeiras da Just Go Consulting and Consignment foram estruturadas com base nas condições do mercado automotivo premium, nas projeções econômicas para o período de 2026 a 2028 e no comportamento esperado do setor de intermediação e consultoria automotiva. As principais premissas adotadas são apresentadas a seguir.

Premissas gerais: Início das atividades: janeiro de 2026, após conclusão das obras de adequação do espaço físico e regularização documental da empresa. Horizonte de projeção: 3 anos (2026, 2027 e 2028). Regime tributário: Simples Nacional, com alíquota constante de 6% sobre a receita bruta de vendas, conforme Anexo III da LC 123/2006, adotada de forma uniforme nos três anos para garantir consistência com a planilha financeira. Moeda: Real brasileiro (R\$), sem correção monetária entre períodos.

Premissas de reajuste: Reajuste do aluguel: IGPM, projetado em 5% ao ano, conforme tendência do mercado imobiliário comercial da Zona Sul de São Paulo. Reajuste de pró-labore e salários: IPCA, projetado em 5% ao ano, alinhado à meta de

inflação do Banco Central do Brasil. Reajuste de demais despesas fixas (água, luz, telefone, materiais): IPCA de 5% ao ano. Reajuste do ticket médio de serviço: previsto para 4% ao ano a partir do Ano 2, com base no crescimento do segmento premium e no fortalecimento da autoridade da marca.

Premissas de vendas: Ticket médio por intermediação: R\$ 12.500,00 no Ano 1. Volume de intermediações: 36 no Ano 1 (3/mês), 84 no Ano 2 (7/mês) e 168 no Ano 3 (14/mês). Crescimento baseado em: expansão da presença digital, programa de indicações de clientes e fortalecimento da autoridade de marca por meio do Selo de Procedência Just Go. Sazonalidade: o setor automotivo apresenta menor volume de transações nos meses de janeiro, fevereiro e julho, o que foi considerado na distribuição mensal das metas de vendas.

Premissas de despesas: Custo variável por intermediação (CSP): R\$ 700,00, composto por laudos cautelares, transporte do veículo, fotografia e despesas jurídicas variáveis por operação. Despesas fixas de marketing: R\$ 7.000,00/mês no Ano 1, com reajuste de 1,05% no Ano 2. Pró-labore dos sócios: não ativado no Ano 1, com ativação gradual a partir do Ano 2, após o atingimento do ponto de equilíbrio operacional. Depreciação: calculada pelo método linear, com base nos investimentos em equipamentos e benfeitorias, conforme taxas da Receita Federal do Brasil.

Premissas macroeconômicas: IPCA projetado: 4,5% ao ano para 2026–2028, conforme relatório Focus do Banco Central do Brasil (BCB, 2026). Taxa Selic: mantida em 14,75% ao ano durante o período, favorecendo a migração do consumidor de veículos novos para seminovos premium. Taxa Mínima de Atratividade (TMA): 14,75% ao ano (Taxa Selic vigente), adotada como taxa de desconto dos fluxos de caixa para cálculo dos indicadores de viabilidade econômica. Crescimento do PIB: projetado em 1,85% para 2026 (BCB, 2026), com impacto limitado sobre o segmento de luxo, historicamente resiliente a oscilações macroeconômicas.

3.6.2 *Projeção de cenários*

Visando analisar a viabilidade econômico-financeira da Just Go Consulting and Consignment, foram elaborados três cenários projetivos: pessimista, realista e otimista. A construção desses cenários permite avaliar os possíveis impactos das oscilações de mercado sobre o desempenho operacional e financeiro da empresa, contribuindo para um planejamento estratégico mais consistente e alinhado à gestão de riscos.

O cenário pessimista considera um ambiente econômico desfavorável, caracterizado por elevação das taxas de juros, aumento do custo de aquisição de clientes (CAC), redução da demanda por veículos premium e crescimento mais lento da consolidação da marca. Nesse contexto, projeta-se menor volume de intermediações e expansão operacional reduzida durante os três primeiros anos.

O cenário realista foi utilizado como base principal do planejamento financeiro, considerando condições normais de mercado, crescimento gradual da empresa e desempenho moderado das estratégias de marketing digital. Nesse cenário, projeta-se evolução sustentável da operação, ampliação progressiva da carteira de clientes e fortalecimento da autoridade da marca no segmento premium.

Por sua vez, o cenário otimista considera condições econômicas favoráveis, elevada eficiência das estratégias de marketing, fortalecimento acelerado da marca e aumento expressivo da demanda pelos serviços especializados da empresa. Nesse cenário, projeta-se crescimento superior ao esperado no volume de intermediações, aumento do ticket médio e redução do prazo de retorno do investimento inicial.

Quadro 7 - Projeção de Cenários

Ano 1			
Descrição	Cenário Realista	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Bruta	R\$ 450.000,00	R\$ 900.000,00	R\$ 250.000,00
(-) CSP	R\$ 25.200,00	R\$ 50.400,00	R\$ 14.000,00
(-) Imposto Sobre Venda	R\$ 27.000,00	R\$ 54.000,00	R\$ 15.000,00
Margem de Contribuição	R\$ 397.800,00	R\$ 795.600,00	R\$ 221.000,00
(-) Depreciação	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00
(-) Marketing	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00	R\$ 84.000,00
(-) Despesas Fixas Gerais	R\$ 225.700,20	R\$ 225.700,20	R\$ 225.700,20
Custos Fixos Finais	R\$ 352.975,00	R\$ 352.975,00	R\$ 352.975,00
Resultado Operacional	R\$ 44.824,80	R\$ 442.625,00	-R\$ 131.975,00
(-) Distr. de Lucros (30% Total)	R\$ 13.447,44	R\$ 132.787,50	R\$ 0,00
Lucro Retido	R\$ 31.377,36	R\$ 309.837,50	-R\$ 131.975,00

Ano 2			
Descrição	Cenário Realista	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Bruta	R\$ 1.050.000,00	R\$ 2.160.000,00	R\$ 525.000,00
(-) CSP	R\$ 58.800,00	R\$ 120.960,00	R\$ 29.400,00
(-) Imposto Sobre Venda	R\$ 63.000,00	R\$ 129.600,00	R\$ 31.500,00
Margem de Contribuição	R\$ 928.200,00	R\$ 1.909.440,00	R\$ 464.100,00
(-) Depreciação	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00
(-) Marketing	R\$ 88.200,00	R\$ 88.200,00	R\$ 88.200,00
(-) Despesas Fixas Gerais	R\$ 236.985,00	R\$ 236.985,00	R\$ 236.985,00
Custos Fixos Finais	R\$ 368.460,00	R\$ 368.460,00	R\$ 368.460,00
Resultado Operacional	R\$ 559.739,79	R\$ 1.540.980,00	R\$ 95.640,00
(-) Distr. de Lucros (30% Total)	R\$ 167.921,94	R\$ 462.294,00	R\$ 28.692,00
Lucro Retido	R\$ 391.817,85	R\$ 1.078.686,00	R\$ 66.948,00

Ano 3			
Descrição	Cenário Realista	Cenário Otimista	Cenário Pessimista

Receita Bruta	R\$ 2.100.000,00	R\$ 3.960.000,00	R\$ 900.000,00
(-) CSP	R\$ 117.600,00	R\$ 221.760,00	R\$ 50.400,00
(-) Imposto Sobre Venda	R\$ 126.000,00	R\$ 237.600,00	R\$ 54.000,00
Margem de Contribuição	R\$ 1.856.400,00	R\$ 3.500.640,00	R\$ 795.600,00
(-) Depreciação	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00
(-) Marketing	R\$ 92.610,00	R\$ 92.610,00	R\$ 92.610,00
(-) Despesas Fixas Gerais	R\$ 248.834,25	R\$ 248.834,25	R\$ 248.834,25
Custos Fixos Finais	R\$ 384.719,25	R\$ 384.719,25	R\$ 384.719,25
Resultado Operacional	R\$ 1.471.680,75	R\$ 3.115.920,75	R\$ 410.880,75
(-) Distr. de Lucros (30% Total)	R\$ 441.504,23	R\$ 934.776,23	R\$ 123.264,23
Lucro Retido	R\$ 1.030.176,53	R\$ 2.181.144,53	R\$ 287.616,53

Fonte: os autores (2026).

3.6.3 Estimativa do investimento total

A consolidação do investimento total constitui uma etapa fundamental do planejamento financeiro, pois determina o montante global de capital necessário para dar início às atividades da empresa de forma segura e estruturada. Para a Just Go Consulting, o investimento total foi planejado e fixado em R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais), quantia que será integralizada de maneira equitativa por meio de aportes individuais de R\$ 100.000,00 de cada um dos seis sócios fundadores, eliminando a necessidade de captação de recursos de terceiros ou endividamento bancário inicial.

Com isso os recursos serão direcionados para três grandes pilares estratégicos, os Investimentos Fixos que são recursos destinados à infraestrutura física e tecnológica necessária para a operação, as Despesas Pré-Operacionais que englobam gastos indispensáveis para a formalização jurídica e legalização do negócio antes da abertura das portas, incluindo registros na JUCESP, taxas municipais, alvarás de funcionamento, honorários contábeis e as estratégias iniciais de marketing e sinalização de fachada para o lançamento da marca, e por último temos o Capital de Giro que é uma Alocação de uma reserva de liquidez estratégica de curto prazo, essencial para suportar qualquer problema de caixa nos primeiros meses e garantir a total solvência e continuidade das operações da empresa diante das oscilações de mercado projetadas nos cenários fina. Diferente de modelos de negócios tradicionais

no setor automobilístico, a Just Go adota o modelo asset-light que trabalha com estoque zero, por isso não será necessário investimentos milionários.

Quadro 8 - Quadro de despesas pré-operacionais

DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS	R\$
Atividade	R\$ 0,00
Jurídicos	R\$ 4.500,00
Custos de Registro (Taxas JUCESP, Certificado Digital e INPI)	R\$ 847,00
Serviços de Advogado (Contador para abertura do Contrato Social dos 6 sócios)	R\$ 1.653,00
Regulamentações Legais (Alvará da Prefeitura e Licença do Corpo de Bombeiros)	R\$ 2.000,00
Marketing	R\$ 7.500,00
Cartão de visita (Papelaria Premium Inicial, pastas e blocos)	R\$ 800,00
Logo da Empresa (Softwares, CRM e Configurações Iniciais de TI)	R\$ 1.500,00
Folheto da empresa, pastas, blocos, etc. (Coquetel de Inauguração do Showroom)	R\$ 2.000,00
Sinalização: placa identificação da empresa (Letreiro e Fachada Comercial)	R\$ 3.200,00
Total	R\$ 12.000,00

Fonte: os autores (2026).

Quadro 9 - Quadro de investimentos fixos

Descrição do					
Item / Categoria	Levantamento Técnico	Qtd Est.	Unid.	Custo Unit.	Custo Total
(Layout Just Go)					
Escritório					
Primeiro Aluguel	Depósito caução / adiantamento locação comercial (Rua Juruema, 4)	1,00	mês	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
REFORMA					
Civil	Demolições pontuais, adequação de acessos,	1,00	Verba	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00

	rampas e soleiras (420 m²)				
Pintura (parede, forros)	Pintura completa interna e externa em tons premium (cinza/preto acetinado)	1.250,00	m²	R\$ 45,00	R\$ 56.250,00
Instalações elétricas	Reforço de carga, novos circuitos, tomadas de piso e luminárias embutidas/trilhos LED	1,00	Verba	R\$ 32.000,00	R\$ 32.000,00
Instalações dados de voz: interfone, rede, aparelhos	Cabeamento estruturado Cat6 para salas, recepção e estúdio, racks e roteadores corporativos	1,00	Verba	R\$ 14.000,00	R\$ 14.000,00
Gesso: parede / divisórias e forro	Forro de gesso acartonado no Showroom e salas + divisórias de drywall acústico	420,00	m²	R\$ 110,00	R\$ 46.200,00
Piso: carpete ou outro revestimento	Piso vinílico comercial de alta resistência (Showroom/Salas) e porcelanato premium	420,00	m²	R\$ 160,00	R\$ 67.200,00
Marcenaria (armários e divisórias)	Painéis de fechamento ripados, armários sob medida para Diretoria, Reuniões e Copa	1,00	Verba	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
Móveis	Mesas de escritório, cadeiras ergonômicas, poltronas da recepção e mesa de reunião	1,00	Verba	R\$ 38.000,00	R\$ 38.000,00
Ar-condicionado	Sistema Split Inverter Cassete para Showroom (36k BTUs) e Hi-Wall para salas (12k BTUs)	5,00	Unid	R\$ 6.500,00	R\$ 32.500,00

Assento para banheiro, papelreira, lixo, espelho	Acessórios e louças para banheiros e lavabos (Área 7 do layout)	2,00	Conj	R\$ 1.800,00	R\$ 3.600,00
Seguro: imóvel e equipamentos	Apólice anual contra incêndio, roubo de veículos em exposição e danos elétricos	1,00	Ano	R\$ 8.500,00	R\$ 8.500,00
TECNOLOGIA & COMUNICAÇÃO					
Web Site (Elaboração Inicial)	Criação de portal institucional com catálogo integrado para veículos consignados	1,00	Unid	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
Hospedagem Inicial	Servidor VPS de alta performance, SSL e e-mails corporativos (anual)	1,00	Ano	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Rede	Switch gerenciável, Patch Panels, Firewall e 3 Access Points de alta densidade	1,00	Verba	R\$ 9.500,00	R\$ 9.500,00
PCs (Computadores)	Desktops/Notebooks de alta performance para recepção, administrativo e edição de fotos	5,00	Unid	R\$ 4.800,00	R\$ 24.000,00
TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS					R\$ 418.950,00

Fonte: os autores (2026).

Quadro 10 - Custo de Abertura

Recursos	Valor (R\$)
Escritório	18.000,00
Reforma	358.250,00
Tecnologia e Comunicação	42.700,00
Despesas Pré-Operacionais	12.000,00
Capital de Giro	169.050,00
TOTAL GERAL	600.000,00

Fonte: os autores (2026).

3.6.4 Estimativa dos gastos fixos mensais

A estimativa dos gastos fixos mensais demonstra todos os desembolsos necessários para manter a estrutura operacional da empresa em funcionamento, independentemente do volume de serviços de intermediação e consultoria. Para a Just Go Consulting, essa análise é fundamental para determinar o "ponto de equilíbrio" (break-even point) e subsidiar as projeções de fluxo de caixa de longo prazo.

Como pilar estratégico inicial, foi determinado que os seis sócios-diretores abdicarão de qualquer pró-labore ou retirada fixa mensal, vinculando sua remuneração de forma estrita à participação sobre o lucro líquido gerado no fechamento dos exercícios. Adicionalmente, o modelo de negócios asset-light desonera a necessidade de contratação de grandes equipes funcionais ou estoques próprios na fase pré-operacional, resultando em uma estrutura de gastos fixos enxuta e focada na qualidade do posicionamento de mercado.

Os desembolsos fixos concentram-se primordialmente na manutenção da infraestrutura física do showroom premium localizado em Indianópolis (Aluguel, contas de consumo de água e energia, internet e manutenção predial), na contratação de pacotes corporativos de seguros patrimoniais.

Quadro 11 - Quadro de estimativa de gastos fixos mensais

SEGUROS	R\$	5.000,00
MATERIAL DE EXPEDIENTE	R\$	700,00
ALUGUEL	R\$	18.000,00

ÁGUA	R\$	350,00
LUZ	R\$	800,00
TELEFONE	R\$	199,95
MANUTENÇÃO E CONSERVAÇÃO	R\$	3.000,00
PROPAGANDA	R\$	7.000,00
DEPRECIACÃO	R\$	3.606,25
TOTAL	R\$	38.656,20

Fonte: os autores (2026).

Quadro 12 - Custos diretos dos Serviços Prestados

Produtos	Laudo Cautelar	Deslocamento	Preparação	Total
Consultoria	R\$ 350,00	R\$ 150,00	R\$ 200,00	R\$ 700,00

Fonte: os autores (2026).

Como a Just Go Consulting atua na prestação de serviços, a estrutura substitui os custos tradicionais de produção pelo Custo dos Serviços Prestados (CSP). Os custos variáveis englobam o laudo cautelar pago à empresa parceira para garantir a procedência do veículo, a logística de deslocamento que representa o custo para trazer o carro até o showroom e a preparação estética operacional que são serviços rápidos de lavagem e polimento para a entrega ao cliente.

Tabela 1 - Custos indiretos dos Serviços Prestados

Custos indiretos	Ano 1 (R\$)	Ano 2 (R\$)	Ano 3 (R\$)	Ano 4 (R\$)
Aluguel	18.000,00	18.900	19.845,00	20.837,25
Seguros	5.000,00	5.250,00	5.512,50	5.788,15
Depreciação	3.606,25	3.606,25	3.606,25	3.606,25
Manutenção	3.000,00	3.150,00	3.307,50	3.472,90
Luz	800,00	840,00	882,00	926,10
Água	350,00	367,50	385,90	405,20
Material de Expediente	700,00	735,00	771,80	810,40
Telefone	200,00	210,00	220,50	231,55
Propaganda	7.000,00	7.350,00	7.718,00	8.104,00
Total	38.656,25	40.408,75	42.249,45	44.181,80

Fonte: os autores (2026).

3.6.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

A estimativa do faturamento mensal mostra a projeção das receitas brutas da Just Go Consulting, servindo como base para medir a viabilidade comercial e a capacidade de geração de caixa do negócio. O faturamento vem da monetização dos serviços de curadoria e taxa de sucesso cobrada sobre cada negociação concluída.

As projeções foram estruturadas a partir de metas realistas de conversão de contratos, considerando a sazonalidade do mercado de alta renda e o ticket médio estabelecido para o portfólio de serviços. A evolução dessas receitas ao longo dos períodos subsequentes reflete o ganho de tração da marca e o aumento da participação de mercado na região de Indianópolis.

Tabela 2 - Projeção de vendas

Mês	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Janeiro	1	5	8
Fevereiro	2	6	9
Março	4	9	17
Abril	5	8	18
Maio	2	7	14
Junho	1	5	12
Julho	5	8	18
Agosto	1	5	12
Setembro	3	6	11
Outubro	4	8	18
Novembro	3	8	14
Dezembro	5	9	17
Total	36	84	168

Fonte: os autores (2026).

Essa projeção tem como base principal a sazonalidade de meses “fortes” e “fracos” para o negócio, segundo a FENABRAVE, a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, meses como janeiro e fevereiro são “fracos” por serem considerados travados por contas como IPVA e IPTU, e também mostra

meses “fortes” como julho que é o mês de férias o momento clássico onde o cliente de luxo tem tempo livre para buscar assessorias.

Tabela 3 - Estimativas de vendas

	Volume de Vendas (Unidades)			
Produtos	Preço Unitário (R\$)	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Consultoria	12.500,00	36	84	168
Total		36	84	168

Fonte: os autores (2026).

3.6.6 Estimativa do Capital de Giro

Quadro 13 - Print da ferramenta para cálculo da estimativa de capital de giro

ATIVO CIRCULANTE OPERACIONAL		PASSIVO CIRCULANTE OPERACIONAL	
Valores a Receber	R\$ 18.750,00	Fornecedores	R\$ 1.050,00
Estoque	R\$ 0,00	Impostos	R\$ 2.250,00
Créditos Impostos	R\$ 0,00	Salários e Encargos	R\$ 0,00
Outros Créditos Operacionais	R\$ 0,00	Outras Despesa Operacionais a Pagar	R\$ 25.808,33
Total Ativo Circulante	R\$ 18.750,00	Total Passivo Circulante	R\$ 29.108,33

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO (NCG)	- R\$ 10.358,33
---	------------------------

Fonte: os autores (2026).

3.6.7 Demonstração do resultado do exercício (DRE)

A demonstração do resultado do exercício serve para mostrar se no final daquele período a empresa teve lucro ou não, após deduções de todo o valor bruto arrecadado pela empresa. Por sermos optantes do Simples Nacional, todos os impostos são cobrados de forma conjunta no valor de 6% da receita bruta de vendas, conforme a primeira faixa de tributo do Anexo III da LC 123/2006, alíquota adotada de forma constante ao longo dos três anos projetados, garantindo consistência com a planilha financeira e facilitando a análise comparativa dos períodos.

Quadro 14 - Demonstração do Resultado do Exercício

DRE PROJETADA	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita Operacional Bruta	R\$ 450.000,00	R\$ 1.050.000,00	R\$ 2.100.000,00
(-) Imposto Sobre Venda	R\$ 27.000,00	R\$ 63.000,00	R\$ 126.000,00
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 423.000,00	R\$ 987.000,00	R\$ 1.974.000,00
(-) Custo Dos Serviços Prestados	R\$ 25.200,00	R\$ 58.800,00	R\$ 117.600,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 397.800,00	R\$ 928.200,00	R\$ 1.856.400,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 268.975,20	R\$ 280.260,21	R\$ 292.109,47
Depreciação	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00
Despesa Administrativas Gerais	R\$ 225.700,20	R\$ 236.985,00	R\$ 248.834,25
(-) Despesas Comerciais	R\$ 84.000,00	R\$ 88.200,00	R\$ 92.610,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 44.824,80	R\$ 559.739,79	R\$ 1.471.680,53

Fonte: os autores (2026).

Para a tabela de cenários e para a Demonstração do Resultado do Exercício, adotou-se a alíquota constante de 6% do Simples Nacional em todos os três anos, garantindo consistência entre as duas demonstrações e fidedignidade com os valores utilizados no Fluxo de Caixa e nos indicadores de viabilidade.

3.6.8 Fluxos de caixa

Os Fluxos de Caixa projetam as movimentações financeiras da Just Go Consulting, evidenciando todas as entradas e saídas efetivas de capital ao longo de 3 anos. Enquanto a DRE mensura o resultado económico entre lucro ou prejuízo, o Fluxo de Caixa avalia a liquidez e a viabilidade financeira do negócio, demonstrando a capacidade da empresa em cumprir as suas obrigações de curto prazo, sustentar a operação e remunerar o capital próprio investido pelos sócios. As projeções financeiras desta seção, servem de subsídio fundamental para o cálculo dos indicadores de viabilidade económica do projeto, tais como o Valor Presente Líquido (VPL) e a Taxa Interna de Retorno (TIR).

Quadro 15 - Fluxos de caixa

	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Lucro Líquido	R\$ 0,00	R\$ 44.824,80	R\$ 559.739,79	R\$ 1.471.680,75
(+) Depreciação	R\$ 0,00	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00	R\$ 43.275,00
Investimento Inicial	-R\$ 600.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Fluxo de Caixa Operacional	-R\$ 600.000,00	R\$ 88.099,80	R\$ 603.014,79	R\$ 1.514.955,53
-----------------------------------	------------------------	----------------------	-----------------------	-------------------------

Fonte: os autores (2026).

3.6.9 Indicadores de viabilidade

A avaliação da viabilidade econômico-financeira da Just Go Consulting foi realizada por meio da mensuração de indicadores estratégicos que determinam a capacidade do modelo de negócios *asset-light* de cobrir seus custos fixos, gerar valor real aos investidores e retornar o capital social aportado. Para o desconto dos fluxos temporais, adotou-se a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) equivalente à Taxa Selic vigente de 14,75% ao ano (BCB, 2026), patamar que reflete o custo de oportunidade do investimento integralmente próprio de R\$ 600.000,00 aportado pelos 6 sócios fundadores.

Ponto de Equilíbrio Operacional: Diferente do exemplo didático do mercado calçadista, a Just Go opera com foco na prestação de serviço unificado de curadoria automotiva premium. O preço de venda fixado é de R\$ 12.500,00 por contrato, gerando uma receita bruta prevista de R\$ 450.000,00 no Ano 1 com base na meta de 36 unidades comercializadas.

- Margem de Contribuição %: O Custo dos Serviços Prestados (CSP) variável é de R\$ 700,00 por atendimento. Logo, a margem de contribuição unitária líquida (descontando imposto 6%) é de R\$ 11.050,00, resultando em uma taxa percentual de 88,40% sobre a receita bruta:

Margem de contribuição%

$$= \frac{\text{R\$ 12.500,00} - \text{R\$ 700,00}}{\text{R\$ 12.500,00}} = 88,40\%$$

- **Gastos Fixos Totais:** Com base no levantamento de custos indiretos e comerciais do primeiro ano operacional, os gastos fixos desembolsáveis totalizam **R\$ 352.975,00** (sendo R\$ 225.700,20 de despesas administrativas gerais, R\$ 43.275,00 de depreciação e R\$ 84.000,00 de despesas comerciais), considerando todos os custos fixos do período, incluindo a depreciação como representação do desgaste real dos ativos investidos.
- **Ponto de Equilíbrio Financeiro e em Unidades:**

Ponto de Equilíbrio (R\$)	Gastos Fixos totais	=	R\$352.975,00 =	R\$ 399.292,99
	Margem de contribuição			
	%		0,9440	

Ponto de Equilíbrio				
(Unidade)	Gastos Fixos totais	=	R\$ 352.975,00	≈ 32 Intermediações/ Ano
	Margem de contribuição Unitária	R\$	11.050,00	

Análise de Viabilidade Econômica (VPL, TIR, IL e Payback Descontado)

Para a estruturação do Fluxo de Caixa Descontado (FCD), os fluxos líquidos foram constituídos a partir do Lucro Líquido acrescido do reajuste da depreciação

contábil anual (mecanismo de ajuste para apuração de caixa real). A Tabela 5 apresenta o comportamento financeiro temporal da Just Go ao longo dos três primeiros anos da operação.

Quadro 16 - Análise de Viabilidade Econômica

Ano	Fluxo de Caixa Nominal (R\$)	Fluxo de Caixa Descontado (14,75% a.a.)	Saldo Acumulado Descontado (R\$)
0	-R\$ 600.000,00	-R\$ 600.000,00	-R\$ 600.000,00
1	R\$ 88.099,80	R\$ 76.775,42	-R\$ 523.224,58
2	R\$ 603.014,79	R\$ 457.954,76	-R\$ 65.269,82
3	R\$ 1.514.955,53	R\$ 1.002.632,56	R\$ 937.362,74

Fonte: os autores (2026).

A partir dos dados financeiros apurados na modelagem, consolidaram-se os indicadores de atratividade e retorno do projeto:

- **Valor Presente Líquido (VPL):** O indicador apresentou resultado positivo de R\$ 937.362,74. Sob a ótica financeira, como o VPL é superior a zero ($VPL > R\$ 0$), o projeto demonstra plena capacidade de recuperar o capital investido ajustado no tempo, remunerar a taxa de atratividade definida e agregar quase R\$ 1 milhão em riqueza real ao patrimônio dos sócios fundadores.
- **Taxa Interna de Retorno (TIR):** A rentabilidade intrínseca calculada para a Just Go atingiu o patamar de 66,35% ao ano. Confrontando este valor com a Taxa Mínima de Atratividade de 14,75% ao ano (Taxa Selic vigente), conclui-se que

o projeto é altamente viável, entregando um prêmio de rentabilidade mais de quatro vezes superior ao custo de oportunidade do capital próprio investido.

- Índice de Lucratividade (IL): O resultado apurado foi de 2,56. Este dado indica que para cada R\$ 1,00 aportado pelos sócios no negócio, a operação retorna R\$ 2,56 em termos de valor presente líquido ao longo dos três primeiros anos, consolidando uma taxa de eficiência de criação de valor equivalente a 156% sobre o capital investido.
- Payback Descontado (PBD): O tempo de recuperação do capital investido sob o efeito da desvalorização cambial foi estimado em 2,09 anos (aproximadamente 2 anos, 1 mês e 2 dias). A amortização total do aporte financeiro ocorre no início do terceiro ano de funcionamento, prazo considerado excelente para o segmento de consultoria corporativa e de intermediação de ativos premium de alto valor.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo desenvolver a estruturação da Just Go Consulting and Consignment, empresa voltada à consultoria e intermediação de veículos premium e seminovos de luxo, buscando analisar sua viabilidade mercadológica, operacional e financeira no segmento automotivo. A partir dos estudos realizados, foi possível identificar que o mercado de automóveis premium apresenta crescimento contínuo e consumidores cada vez mais exigentes em relação à qualidade do atendimento, segurança nas negociações e personalização dos serviços oferecidos.

Durante o desenvolvimento do projeto, foram elaboradas análises estratégicas relacionadas ao mercado, concorrência, público-alvo, estrutura organizacional, plano operacional, marketing e planejamento financeiro, permitindo compreender os fatores necessários para implantação e sustentabilidade do empreendimento. Os resultados obtidos demonstraram que a Just Go Consulting and Consignment possui um modelo de negócio diferenciado, baseado em atendimento especializado, utilização de ferramentas digitais e operação enxuta, fatores que contribuem para redução de custos e aumento da competitividade no setor automotivo premium.

No aspecto financeiro, as projeções desenvolvidas confirmaram a viabilidade econômica do negócio. O Ponto de Equilíbrio foi atingido com aproximadamente 32 intermediações anuais, equivalente a 88,9% da meta do primeiro ano. A fórmula corrigida considera o impacto do Simples Nacional (6%) sobre a receita, utilizando a MC unitária líquida de R\$ 11.050,00 como denominador, garantindo que a substituição do volume de PE na DRE resulte em Lucro Líquido igual a zero, conforme orientação do Prof. Dr. Marcelo Massahiti Yamauti (28/05/26). O Valor Presente Líquido (VPL) calculado com a Taxa Mínima de Atratividade de 14,75% ao ano (Taxa Selic, BCB 2026) resultou em R\$ 937.362,74, positivo e robusto. A Taxa Interna de Retorno (TIR) de 66,35% ao ano supera em mais de quatro vezes a TMA adotada. O Payback Descontado de 2 anos e 1 mês demonstra a agilidade de recuperação do investimento inicial de R\$ 600.000,00. O Índice de Lucratividade (IL) de 2,56 confirma que para cada R\$ 1,00 aportado pelos sócios, o projeto retorna R\$ 2,56 ao longo dos três primeiros anos. Além disso, a empresa demonstra condições favoráveis para

consolidação da marca no mercado, principalmente pela proposta de oferecer maior praticidade, transparência e exclusividade aos clientes durante o processo de compra e venda de veículos.

O trabalho também permitiu ampliar os conhecimentos dos autores sobre gestão empresarial, planejamento estratégico, análise financeira e desenvolvimento de novos negócios, contribuindo para formação acadêmica e profissional dos integrantes do grupo. A elaboração do projeto possibilitou compreender a importância do planejamento estruturado para redução de riscos e tomada de decisões mais assertivas no ambiente empresarial.

Por fim, conclui-se que a Just Go Consulting and Consignment apresenta potencial para atuação competitiva no mercado automotivo premium, reunindo características inovadoras e alinhadas às novas exigências dos consumidores. Como perspectivas futuras, destaca-se a possibilidade de expansão da atuação para outras regiões, ampliação dos serviços prestados e fortalecimento das estratégias digitais, visando aumentar a participação da empresa no mercado e consolidar sua marca no segmento automotivo de luxo.

REFERÊNCIAS

ABEIFA. **Associadas à Abeifa fecham o ano de 2025 com crescimento de 31,7%.** Balcão Automotivo, 23 jan. 2026. Disponível em: <https://www.balcaoautomotivo.com/2026/01/23/associadas-a-abeifa-fecham-o-ano-de-2025-com-crescimento-de-317/>. Acesso em: 25 mar. 2026.

AUTOENTUSIASTAS. **Mercado de luxo no Brasil: 2025 maior, mas a melhor análise está nas entrelinhas.** Autoentusiastas, 10 jan. 2026. Disponível em: <https://autoentusiastas.com.br/2026/01/mercado-de-luxo-no-brasil-2025-maior-mas-a-melhor-analise-esta-nas-entrelinhas/>. Acesso em: 26 abr. 2026.

AKERLOF, George A. **The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism.** The Quarterly Journal of Economics, v. 84, n. 3, p. 488-500, 1970.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Boletim Focus — **Relatório de Mercado.** Brasília: BCB, abr. 2026. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/publicacoes/focus>. Acesso em: 26 abr. 2026.

BARON, Robert A.; SHANE, Scott A. **Empreendedorismo:** uma perspectiva de processo. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.

BONDE. **O carro novo virou luxo?** O que explica o ‘boom’ dos usados no Brasil. Disponível em: <https://www.bonde.com.br/automotivo/o-carro-novo-virou-luxo-o-que-explica-o-boom-dos-usados-no-brasil>. Acesso em: 10 mar. 2026.

BOSTON CONSULTING GROUP; ALTAGAMMA. **True-Luxury Global Consumer Insights 2024:** The Way Forward Starts at the Core. 11. ed. [S. l.]: BCG, 2024. Disponível em: <https://www.bcg.com>. Acesso em: 24 mar. 2026.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo:** dando asas ao espírito empreendedor. 5. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2004.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e espírito empreendedor:** prática e princípios. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

FENAUTO. **Mercado de seminovos e usados caminha para novo recorde.** Disponível em: <https://www.fenauto.org.br/news/mercado-de-seminovos-e-usados-caminha-para-novo-recorde>. Acesso em: 10 mar. 2026.

FILION, Louis Jacques. Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios. **Revista de Administração da USP**, v. 34, n. 2, p. 5-28, 1999.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

IBGE. IPCA — Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. São Paulo: **IBGE**, 2026. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/inflacao.php>. Acesso em: 26 abr. 2026.

IBGE. São Paulo: **rendimento mensal domiciliar per capita**. São Paulo: IBGE, 2025. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/sp.html>. Acesso em: 26 abr. 2026.

INSPER. Relatório de Inteligência: **Comportamento do Consumidor e Estratégia de Mercado no Brasil**. São Paulo: Centro de Gestão e Políticas — Insper, 2025.

NUNES, Lucia Camargo. **Mercado de carros de luxo cresce 6,6% em 2025, mas concentrado em poucos vencedores**. Monitor Mercantil, 14 jan. 2026. Disponível em: <https://monitormercantil.com.br/mercado-de-carros-de-luxo-cresce-66-em-2025-mas-concentrado-em-poucos-vencedores/>. Acesso em: 25 mar. 2026.

PERITO AUTOMOTIVO. **Quanto custa uma vistoria cautelar automotiva?** Disponível em: <https://www.peritoautomotivo.com.br/post/quanto-custa-uma-vistoria-cautelar-automotiva>. Acesso em: 26 abr. 2026.

REDE NOSSA SÃO PAULO. **Mapa da Desigualdade 2024: moradores da periferia de São Paulo vivem 24 anos a menos de quem mora em área nobre**. São Paulo: Rede Nossa São Paulo, 27 nov. 2024. Disponível em: <https://nossasaopaulo.org.br/2024/11/27/mapa-da-desigualdade-moradores-da-periferia-de-sao-paulo-vivem-24-anos-a-menos-de-quem-mora-em-area-nobre/>. Acesso em: 26 abr. 2026.

SUPER VISÃO. **Lauda Cautelar: Valor, Importância e Dicas Úteis**. Disponível em: <https://supervisao.com/laudo-cautelar-valor/>. Acesso em: 26 abr. 2026.

TIMES BRASIL. **Venda de carros importados pode crescer 24% no Brasil puxada pela China, veja os números**. Disponível em: <https://timesbrasil.com.br/brasil/economia-brasileira/venda-de-carros-importados-pode-crescer-24-no-brasil-puxada-pela-china-veja-os-numeros/>. Acesso em: 10 mar. 2026.

GLOSSÁRIO

Fluxo de Caixa: é um Instrumento de gestão financeira que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros da empresa, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado.

Business Model Canvas: ou "Quadro de modelo de negócios" é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios.

Mercado: lugar onde as empresas vendem seus produtos e os consumidores os compram, ou seja, o meio onde acontece às relações comerciais.

APÊNDICE

Questionário de Pesquisa de Mercado

Este questionário foi elaborado com o objetivo de identificar o perfil do público-alvo, hábitos de consumo, preferências e necessidades relacionadas ao mercado de veículos premium e seminovos de luxo, contribuindo para o desenvolvimento da Just Go Consulting and Consignment.

Questionário Aplicado ao Público-Alvo

1. Qual é sua faixa etária?

- ☐ 18 a 25 anos
- ☐ 26 a 35 anos
- ☐ 36 a 45 anos
- ☐ 46 a 55 anos
- ☐ Acima de 55 anos

2. Qual é sua renda mensal aproximada?

- ☐ Até R\$ 5.000,00
- ☐ De R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00
- ☐ De R\$ 10.001,00 a R\$ 20.000,00
- ☐ Acima de R\$ 20.000,00

3. Você possui ou já possuiu veículo premium?

- ☐ Sim
- ☐ Não

4. Qual fator você considera mais importante na compra de um veículo premium?

- ☐ Segurança
- ☐ Conforto
- ☐ Status
- ☐ Tecnologia
- ☐ Valorização da marca
- ☐ Atendimento personalizado

5. Você enfrentou dificuldades durante a compra ou venda de veículos?

☐ Sim

☐ Não

Se sim, quais?

6. Você utilizaria uma empresa especializada em consultoria automotiva para auxiliar na compra ou venda de veículos?

☐ Sim

☐ Não

☐ Talvez

7. Qual serviço você considera mais importante em uma consultoria automotiva?

☐ Avaliação técnica do veículo

☐ Verificação documental

☐ Intermediação da negociação

☐ Suporte jurídico

☐ Divulgação do veículo

☐ Atendimento personalizado

8. Como você prefere realizar o atendimento?

☐ Presencial

☐ Online

☐ Híbrido

9. Qual meio digital você mais utiliza para buscar veículos?

☐ Instagram

☐ Facebook

☐ Sites especializados

☐ YouTube

☐ TikTok

☐ Indicação de conhecidos

10. Você considera importante que a empresa ofereça transparência e segurança em todas as etapas da negociação?

☐ Sim

☐ Não