STRONG BUSINESS SCHOOL

Amanda Mendes Lima dos Santos

Luis Alexandre Zarco Daguano

Marcelo Henrique Minchiotti

Maria Liduina de Santana Alcântara

Matheus Simões de Souza

Victor Gazaffi da Costa

EASY INSIGHTS

Santo André 2022 Amanda Mendes Lima dos Santos

Luis Alexandre Zarco Daguano

Marcelo Henrique Minchiotti

Maria Liduina de Santana Alcântara

Matheus Simões de Souza

Victor Gazaffi da Costa

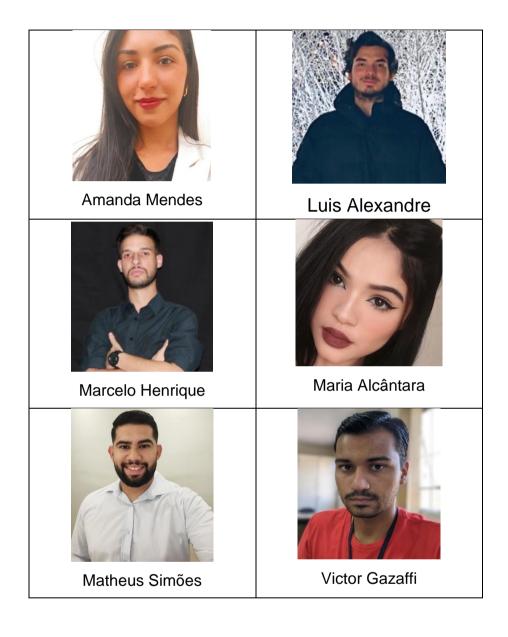
EASY INSIGHTS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado como exigência para a obtenção do grau de Bacharel em Administração, à STRONG BUSINESS SCHOOL

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Pinto Vilas Boas

Santo André 2022

COMPONENTES DO GRUPO



Amanda Mendes Lima dos Santos
Luis Alexandre Zarco Daguano
Marcelo Henrique Minchiotti
Maria Liduina de Santana Alcântara
Matheus Simões de Souza
Victor Gazaffi da Costa

EASY INSIGHTS

Trabalho de conclusão de curso (TCC)
Apresentado como exigência para
obtenção do grau de bacharel em
administração de empresas, à STRONG
BUSINESS SCHOOL

Santo André, 30 de maio de 2022.

BANCA EXAMINADORA:

Dr. Prof. Orientador, Eduardo Pinto Vilas Boas STRONG BUSINESS SCHOOL

Dr^a. Prof. Coordenadora do Curso Superior em Administração, Danielle Guglieri Lima STRONG BUSINESS SCHOOL

Dr. Prof. Mario Kuniy
STRONG BUSINESS SCHOOL

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho a nossos professores, familiares e amigos, pelo incentivo oferecido em todos os aspectos e por nos acompanharem nessa jornada acadêmica, sempre acreditando em nosso amadurecimento pessoal e profissional.

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de agradecer a todas as pessoas que contribuíram para que pudéssemos alcançar mais esse objetivo em nossas vidas. Aos professores e coordenadores, que muito acrescentaram em nossa formação acadêmica e humana, em especial ao nosso orientador Professor Dr. Eduardo pela paciência dedicação e assistência durante o semestre.

Aos amigos e colegas do curso, que de forma direta e indireta nos ajudaram e acompanharam durante a conquista desse objetivo. Gostaríamos de registrar também o nosso imenso agradecimento aos familiares por cada incentivo, que tornou possível chegarmos até aqui.

EPÍGRAFE

"A melhor maneira de prever o futuro é criá-lo."

(Peter Drucker)

RESUMO

O objetivo deste trabalho é a criação e desenvolvimento do plano de negócios da empresa Easy Insights, que enxergou uma oportunidade no mercado de Expert Network e Research. Com o objetivo de levar o poder do insight para cada decisão profissional, oferecendo os insights certos e mais aplicáveis a partir da expertise de especialistas e pesquisas. A Easy Insights acredita que oferecer insights dinâmicos, confiáveis, oportunos e bem direcionados, resulta em decisões de alta qualidade, que fazem a diferença entre o sucesso e o fracasso. O plano de negócios da empresa demonstrará a viabilidade do negócio, por meio da análise das áreas estratégica, operacional, mercadológica, financeira e de capital humano. Os dados e resultados apresentados foram recolhidos por meio de pesquisas primárias e secundárias realizadas pelos integrantes do grupo.

Palavras-chave: Insights. Expert. Decisões. Network. Especialistas.

ABSTRACT

The objective of this work is the creation and development of the business plan

of the company Easy Insights, which saw an opportunity in the Expert Network and

Research market. With the aim of bringing the power of insight to every professional

decision, offering the right and most applicable insights from the expertise of experts

and research. Easy Insights believes that delivering dynamic, reliable, timely and well-

targeted insights results in high quality decisions that make the difference between

success and failure. The company's business plan will demonstrate the viability of the

business, through the analysis of the strategic, operational, marketing, financial and

human capital areas. The data and results presented were collected through primary

and secondary research carried out by the members of the group.

Keyword: Insights. Expert. Decisions. Network. Experts.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo Canvas	18
Figura 2 - Analise Swot da Empresa <i>Easy Insight</i> s	34
Figura 3 - Fluxograma do Processo Operacional	41
Figura 4 - Matriz BGC <i>Easy Insights</i>	46
Figura 5 - Modelo da Página de Cadastro Para Usuários	47
Figura 6 - Layout <i>Easy Insight</i> s versão mobile	48
Figura 7 - Interface Para o Especialista Se Cadastrar	49
Figura 8 - Modelo de Banner para Especialistas	51
Figura 9 - Modelo de Banner para Clientes	52
Figura 10 - Paleta de cores <i>Easy Insights</i>	53
Figura 11 - Logomarca Easy Insights	53
Figura 12 - Disposição dos Cargos da <i>Easy Insight</i> s	58

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico	1 - Desempenho financeiro x Demanda	27
Gráfico	2 - Distribuição de empresas ativas no terceiro quadrimestre de 2021	28
Gráfico	3 - Número de Empresas Ativas por Região	29
Gráfico	4 - Cargos Ocupados pelos Respondentes	35
Gráfico	5 - Motivos para Contratar um Serviço de Networking	36
Gráfico	6 - Problemas Atuais Que As Empresas Possuem Por Área	37
Gráfico	7 - Empresas Dispostas a Pagar Pelo Servico	37

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - BSC <i>Easy Insight</i> s	.38
Tabela 2 - Gastos com a Operação	.42
Tabela 3 - Capacidade Máxima de Reuniões por Mês:	.43
Tabela 4 - Percentual Repassado ao Especialista	.44
Tabela 5 - Preços	.50
Tabela 6 - Formas de Pagamento	.50
Tabela 7 - Taxa de conversão	.54
Tabela 8 - Estimativa de gastos mensais	.55
Tabela 9 - Remuneração dos Sócios	.58
Tabela 10 - Headcount	.59
Tabela 11 - Competências	.60
Tabela 12 - Salários, Benefícios e Encargos	.61
Tabela 13 - Estimativa de gastos	.63
Tabela 14 - Investimento total	.64
Tabela 15 - Investimento pré-operacional	.65
Tabela 16 - Faturamento de planos	.66
Tabela 17 - Estimativa de custos fixos mensais para os próximos 5 anos	.67
Tabela 18 - Estimativa de custos variáveis mensais para os próximos 5 anos	.68
Tabela 19 - Tributação dos próximos 5 anos	.68
Tabela 20 - Demonstrativo do resultado do exercício (DRE) nos próximos 5 anos .	.69
Tabela 21 - Fluxo de caixa mensal	.70
Tabela 22 - Ponto de Equilíbrio Contábil	71

LISTA DE ABREVIATURAS

ABCO Associação Brasileira de Consultores BCG Boston Consulting Group

GLG Gerson Lehrman Group

IBCO Instituto Brasileiro dos Consultores de Organização

MEI Microempreendedor individual

MVP Minimum Viable Product

RH Recursos Humanos

TI Tecnologia da Informação

SUMÁRIO

1	VIABILIDADE DA IDEIA DO NEGÓCIO	. 17
1.1	Business Model Canvas	. 17
1.1.1	Proposta de valor	. 18
1.1.2	Segmentos de mercado	. 18
1.1.3	Canais	. 19
1.1.4	Relações Com Os Clientes	. 19
1.1.5	Fontes de Renda	. 19
1.1.6	Recursos principais	. 19
1.1.7	Atividades Chaves	. 20
1.1.8	Parcerias principais	. 20
1.2	Análise e diagnóstico da viabilidade da ideia do negócio	. 20
2	SUMÁRIO EXECUTIVO	. 22
2.1	Dados Gerais do Empreendimento	. 22
2.2	Dados dos Empreendedores	. 22
2.3	Missões da empresa e valores organizacionais	. 23
2.4	Forma jurídica e enquadramento tributário	. 23
2.5	Capital Social e Fonte de Recursos	. 23
3	VIABILIDADE ESTRATÉGICA	. 24
3.1	Estudo do Mercado Alvo	. 24
3.1.1	Mercado Atual	. 24
3.1.2	Histórico do Mercado	. 25
3.1.3	Projeções Futuras	. 26
3.1.4	Tendências de Mercado	. 27
3.2	Estudo Dos Clientes (Dados Secundários)	. 28
3.2.1	Identificação das características demográficas dos clientes:	. 28
3.2.2	Identificação dos motivos que levam os clientes a consumir os produtos	ou
serviç	os da empresa:	. 29
3.2.3	Estudo dos padrões de compras:	. 29
3.3	Análise do Ambiente Geral por meio do Modelo das Cinco Forças	
Comp	oetitivas de Porter	. 31
3.3.1	Estudo dos concorrentes:	. 31
3.3.2	Estudo dos fornecedores:	. 32

3.3.3	Estudo da barganha dos consumidores:	. 32
3.3.4	Estudo de novos entrantes:	. 32
3.3.5	Estudo de substitutos:	. 33
3.3.6	Analise Swot	. 33
3.4	Pesquisa De Campo	. 35
3.5	Balanced Scorecard	. 38
3.5.1	Perspectiva Financeira	. 38
3.5.2	Perspectiva Clientes:	. 39
3.5.3	Perspectiva Processos Internos	. 39
3.5.4	Perspectiva Aprendizagem e crescimento:	. 40
3.6	Análise E Diagnóstico Da Viabilidade Estratégica:	. 40
4	VIABILIDADE OPERACIONAL	. 41
4.1	Plano Operacional	. 41
4.1.1	Fluxograma dos processos operacionais	. 41
4.1.2	Máquinas e equipamentos necessários para prestação de serviços	. 42
4.1.3	Projeção da capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços	42
4.1.4	Principais fornecedores	. 43
4.1.5	Plano logístico e de distribuição	. 43
4.2	Estimativa de gastos	. 43
4.2.1	Estimativa de gastos com o plano operacional	. 43
4.3	Análise e diagnóstico da viabilidade operacional	. 44
5	VIABILIDADE MERCADOLOGICA	. 45
5.1	Plano de Marketing:	. 45
5.1.1	Produtos e Serviços	. 45
5.1.2	MVP – Produto Mínimo Viável	. 47
5.1.3	Preço	. 49
5.1.4	Praça	. 50
5.1.5	Promoção	. 51
5.1.6	Gestão da Marca	. 52
5.1.7	Posicionamento da Marca	. 54
5.2	Previsão e mensuração da demanda	. 54
5.2.1	Demanda corrente e futura	. 54
5.2.2	Estimativa de Gastos	
5.3	Análise e diagnóstico da viabilidade mercadológica	. 55

6	VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO	56
6.1	Projeção de colaboradores	56
6.1.1	Atividades	56
6.1.2	Organograma	57
6.1.3	Headcount	58
6.1.4	Competências	59
6.2	Plano de Gestão de Pessoas	60
6.2.1	Remuneração	60
6.2.2	Treinamento e desenvolvimento	61
6.3	Estimativa de gastos	62
6.4	Análise e diagnóstico da viabilidade do capital humano na organização	
	63	
7	VIABILIDADE FINANCEIRA	64
7.1	Plano financeiro	64
7.1.1	Pressupostos da Análise Financeira	64
7.2	Cálculo do investimento total	64
7.2.1	Investimento pré-operacional	65
7.3	Estimativa de faturamento mensal para os próximos 5 anos	65
7.4	Estimativa mensal dos custos para os próximos 5 anos	66
7.4.1	Estimativa de Custos Fixos para os próximos 5 anos	66
7.4.2	Estimativa de Custos Variáveis para os próximos 5 anos	67
7.4.3	Tributos	68
REFE	RÊNCIAS	74

VIABILIDADE DA IDEIA DO NEGÓCIO

Esta equipe de empreendedores pretende construir uma empresa no ramo de Expert Network e Research focado no mercado B2B2B e B2B, um segmento ainda pouco explorado no Brasil.

A empresa Easy Insights desenvolverá um banco de dados com milhares de especialistas do mercado, desde profissionais C-Level até coordenadores dos mais diversos setores da economia e conectará esses profissionais (por meio de reuniões) á executivos e tomadores de decisão, que são gestores que precisam chegar a uma solução para resolver determinado problema de uma empresa.

A proposta inicial é recrutar especialistas e executivos que atuam nas mais diversas áreas da economia, com o intuito de formar o banco de dados e fazer a divulgação do negócio por meio de palestras e workshops para atingir o público-alvo. O próximo passo será expandir o serviço para empresas e consultorias de gerenciamento.

No Brasil existem três empresas que atuam no ramo de Expert Network e Research, são elas: Maven Day, Wivenn e Trust Insights. Atualmente elas se encontram em um mercado em crescimento. Este serviço nos Estados Unidos e na Europa já tem grande espaço e continua crescendo cada vez mais, a maior empresa que oferece esse serviço no mundo, a Gerson Lehrman Group (ou GLG), obteve uma receita de 589 milhões de dólares em 20201, conforme balanço apresentado pela própria empresa no ano.

1.1 **Business Model Canvas**

A figura 1 ilustra o plano de negócio da empresa Easy Insights por meio do modelo Canvas.

Canvas PARCEIROS CHAVE ATIVIDADES CHAVE RELACION, CLIENTE SEGMENTO DE CLIENTES PROPOSTA DE VALOR Conectar executivos Site, e-mail, Criação de uma e tomadores de Plataformas de base de dados de redes sociais e Empresas que se videoconfência especialistas. decisão com marketing encontram em momentos Oferta de reuniões de dificuldade especialistas no Especialistas do Agendamento das mercado para troca reuniões. mercado de conhecimento e Empresários que geração de insights desejam insights para que auxiliam na gestão de negócios Empresas para a busca de contatos tomada de decisão Empreendedores CANAIS RECURSOS CHAVE Investidores Executivos Redes Sociais Indicações "boca a Consultores Banco de dados boca" Funcionários **Especialistas** Vídeo Conferência Plataformas de Google ADS Workshops videoconferência Site ESTRUTURA DE CUSTOS FLUXO DE RECEITAS Gastos com os Funcionários Gastos com especialistas Pagamento pelas reuniões Gastos com canais de comunicação Gastos com infraestrutura Gastos com vendas

Figura 1 - Modelo Canvas

Fonte: Os autores, 2022.

1.1.1 Proposta de valor

A proposta de valor da empresa *Easy Insights* consiste em conectar executivos e tomadores de decisão com especialistas do mercado para troca de conhecimentos e geração de *insights* que os ajudem na tomada de decisão, e oferecer reuniões com *insights* qualitativos e quantitativos. Esses *insights* geram uma maior confiabilidade e auxiliam efetivamente esses executivos nas tomadas de decisão, em reuniões não muito extensas eles teriam acesso às informações cruciais para gestão de seus negócios.

1.1.2 Segmentos de mercado

Pretende-se atingir e servir empresas e negócios que se encontram em momentos cruciais e/ou de dificuldade, empresários que desejam *insight*s para gestão de negócios, empreendedores, investidores, executivos, consultores.

1.1.3 Canais

Os canais de comunicação, em sua maioria, funcionarão por intermédio da internet, a equipe de recrutadores entrará em contato com os especialistas de mercado (por meio de redes sociais como LinkedIn) e apresentará o modelo de negócios da empresa. Os clientes serão captados por meio de ferramentas como Google ADS, como fonte de publicidade, workshops e palestras on-line e poderão contratar o serviço por meio do site.

1.1.4 Relações Com Os Clientes

Como a proposta da empresa é oferecer soluções de negócio por meio de reuniões e videoconferências com especialistas de mercado, transmitir credibilidade ao cliente e oferecer o melhor suporte é essencial. Em virtude disso, o relacionamento com os clientes, que se inicia desde a captação destes se dará por meio do site, email, redes sociais e marketing como forma de captar e reter os clientes. Essa comunicação com o cliente se estende por todo o processo de aquisição das horas de reuniões e vai até o pós-venda com canais para feedbacks.

1.1.5 Fontes de Renda

A empresa *Easy Insights* obterá sua remuneração por meio da cobrança por número de horas das reuniões entre os clientes e especialistas, nas quais é oferecido um serviço especializado. Os valores das horas de uma reunião podem variar de acordo com o grau de complexidade da demanda do cliente e também pelo grau de expertise do especialista contratado.

1.1.6 Recursos principais

Os principais recursos necessários para a operação da empresa são: banco de dados de especialistas, funcionários e a plataforma de videoconferência.

1.1.7 Atividades Chaves

As principais atividades da *Easy Insights* são a criação de uma base de dados de especialistas, a oferta de reuniões para os clientes, a busca por especialistas no banco de dados, o agendamento das reuniões e cuidado para que essas aconteçam e a manutenção da base de dados.

1.1.8 Parcerias principais

Os principais fornecedores e parceiros do negócio serão empresas que oferecem uma plataforma segura e de fácil acesso de videoconferência, para a comunicação entre especialistas e o cliente e empresas que forneçam dados com segurança que auxiliem na busca de clientes potenciais. Outra parceria essencial para o negócio serão os profissionais/especialistas em sua área, capazes de compartilhar e instruir e fornecer *insights* certos para ajudar os clientes com a tomada de decisão Estrutura de custo

1.1.9 Estrutura de custo

Os custos serão distribuídos entre pagamento de funcionários, remuneração dos especialistas, plataformas de comunicação e parceiras, infraestrutura, gastos com vendas, marketing, publicidade e comissão.

1.2 Análise e diagnóstico da viabilidade da ideia do negócio

Os profissionais que são responsáveis por tomar decisões em diferentes áreas de uma organização, quando o fazem, destinam um alto valor em capital que movimentam a economia global. Os *insights* certos, podem nestes casos possuir um valor inestimável, considerando o alto nível de incerteza quando estas decisões são tomadas. Oferecer *insights* de especialistas pode fazer a diferença entre ter sucesso e fracasso, como resultado de uma decisão.

O objetivo da *Easy Insights* é facilitar o acesso ao conhecimento profundo de especialistas e fazer a diferença em cada grande decisão profissional. As atividades

desenvolvidas pela empresa são realizáveis com um investimento inicial relativamente baixo, necessitando de poucos funcionários e um escritório com um pequeno espaço físico, de modo que o modelo de negócios proposto seja viável.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Dados Gerais do Empreendimento

A empresa *Easy Insights* será localizada na zona Sul, no bairro Itaim Bibi. O escritório e sede da empresa onde serão feitas todas as atividades comerciais em assessoria, planejamento, organização e gestão do negócio, comportará a equipe de trabalho e conta com salas para reuniões presenciais.

2.2 Dados dos Empreendedores

Os sócios da empresa *Easy Insights* cursam atualmente o último ciclo de bacharelado em Administração de Empresas na instituição de ensino Strong Business School. Os sócios entraram como investidores e administradores do negócio.

- Amanda Mendes: Atuando na área comercial há 1 ano e 7 meses na empresa
 Leo Pharma como Propagandista médica, com experiência em análise de mercado, atendimento ao cliente, Target e segmentação.
- Luís Alexandre: Atua há 2 anos como Gerente de Inteligência Comercial na Empresa Wivenn, empresa no setor de Consultoria, com foco na área de inteligência comercial.
- Maria Alcântara: Já atuou na área de vendas, tem experiência em marketing de mídia e comunicação, também já atuou como estagiária no setor administrativo prestando suporte em todas as atividades.
- Marcelo Henrique: atua há 1 ano e 6 meses como auxiliar administrativo e de operações no Travessa 03, renomado restaurante delivery do ABC. Tem foco de atuação nas áreas operacionais e de recursos humanos.
- Matheus Simões: Atuando na gestão da empresa VPA Seguros há mais de 5 anos como diretor estratégico, com experiência em vendas, análise de dados e das tendências do mercado e atendimento aos clientes.
- Victor Gazaffi : atua há 1 ano como estagiário administrativo na Scórpios Indústria Metalúrgica LTDA, com foco de atuação nas áreas de contas a pagar e receber

2.3 Missões da empresa e valores organizacionais

A missão da *Easy Insights* é fornecer aos clientes confiança para tomar decisões de alta qualidade. Por meio da conexão destes a especialistas que fornecem *insights* poderosos. A visão é ser a referência de excelência e número um no mercado nacional de *Expert Network* e *Research*. Os valores da empresa são: foco no cliente, excelência, integridade e confiabilidade.

2.4 Forma jurídica e enquadramento tributário

A forma jurídica aplicada será a Sociedade de Responsabilidade Limitada. A empresa será enquadrada no regime de tributação Simples Nacional nos dois primeiros anos – Lei Federal no 9.317/1996. Nos anos seguintes pelo regime do Lucro Presumido.

2.5 Capital Social e Fonte de Recursos

Para dar início às operações da *Easy Insights*, será necessário um montante no valor de R\$ 540.000,00 de capital social. A empresa possui seis sócios com quotas igualitárias de 16,6%, assim cada um contribuirá com o valor de R\$ 90.000,00. Os recursos para a manutenção e operação da empresa virão a partir das atividades futuras.

3 VIABILIDADE ESTRATÉGICA

3.1 Estudo do Mercado Alvo

O mercado-alvo da empresa *Easy Insights* será o setor de serviço de consultoria. O nicho da organização de *Expert Network* e *Research* é o segmento corporativo, mais especificamente de indivíduos que ocupam cargos que exigem tomada de decisão, tais como empreendedores, investidores, executivos e empresários.

O objetivo é conectar esses profissionais ou empresas que trabalham com importantes tomadas de decisão e/ou buscam manterem-se atualizadas a respeito de um setor específico com especialistas que oferecem *insight*s, para que tomem as melhores decisões para seu negócio.

3.1.1 Mercado Atual

No mercado brasileiro de *Expert Network* e *Research*, atuam apenas três empresas, são elas: *Maven Day, Wivenn* e *Trust Insight*. Elas possuem uma grande propensão de crescimento no mercado e, apesar do pouco tempo desde suas fundações, possuem um bom nicho de clientes e *stakeholders*. De acordo com informações obtidas por meio do site da *Wivenn*², a empresa conta com um time de mais de 250.000 especialistas cadastrados em sua plataforma, mostrando que o mercado nacional anseia cada vez mais por conhecimento para que sejam tomadas decisões de maneira rápida e assertiva.

Segundo informações da *Inex One* ³ em relação ao mercado mundial, que pode ser dividido em quatro segmentos: consultoria, gestão de ativos, *private equity* e empresas, em 2021 foi estimado que a consultoria seja o maior segmento com 33%. A indústria de *Expert Networking* e *Research* ultrapassou 1,9 bilhão de dólares em receitas em 2021, com mais de 100 empresas no setor, registrando um crescimento médio de 18% desde 2015 e em 2021 teve um crescimento anual superior a 20%.

Já o mercado de consultoria, mais semelhante ao de *Expert Network* e Research, irá crescer mais que 50% no Brasil até o ano de 2025, de acordo com uma

² Disponível em: https://wivenn.com.br/> Acesso em 28 de mai de 2022.

³ Disponível em: https://inex.one/blog/expert-network-market-size Acesso em 28 de mai de 2022.

pesquisa da ABCO⁴ realizada em 2019. São diversos fatores que indicam tamanho crescimento, tais como: crise econômica, mudanças na estrutura econômica e também uma crescente competitividade entre as empresas dos diferentes setores, tais fatores contribuem para que o mercado de consultoria esteja cada vez mais em evidência, sendo similar ao segmento de *Expert Network* e *Research*, consideram-se esses fatores como uma oportunidade de atuação.

Ainda de acordo com uma matéria da revista Exame em outubro de 2021⁵, no Brasil haviam 53 milhões de pessoas que realizavam algum tipo de atividade empreendedora, desde a criação de novos negócios à manutenção de empresas já estabelecidas. Isso representa cerca de 38% da população do país, mostrando que muitos desses empreendedores estão buscando a todo momento se atualizarem em relação ao seu setor de atuação e também buscam agregar novos conhecimentos aos seus negócios, gerando uma possível demanda pelo serviço de *Expert Network* e Research.

3.1.2 Histórico do Mercado

Mundialmente o mercado de *Expert Networking* e *Research* originou-se no início dos anos 2000, atendendo a comunidade de fundos de *hedge*. Como esse segmento ainda é pouco explorado no Brasil, existem apenas três organizações atuantes no país.

A Wivenn fundada em 2016, que presta serviço para bancos, fundos de Investimentos e corretoras independentes, a Maven Day também fundada em 2016, e a Trust Insight que atua há mais tempo no setor no país atendendo os maiores fundos de private equity, gestoras de ativos e bancos de investimento do Brasil, apesar de ter sido fundada em 2007, ainda é difícil reunir informações para descrever o histórico desse mercado, pois essas empresas ainda não divulgam maiores informações como faturamento anual, quantidade de funcionários, entre outras.

O mercado similar ao de *Expert Network* e que vem crescendo cada vez mais no Brasil é o de consultoria. Esse mercado está se expandindo desde a década de

⁵ Disponível em: https://exame.com/pme/dia-nacional-pequena-empresa-curiosidades-empreendedorismo-brasil/ Acesso em 22 fev, 2022.

⁴ Disponível em: https://www.agq.com.br/Artigos/31/Mercado-de-Consultoria-ira-Crescer-mais-de-50--Somente-do-Brasil-em-2025> Acesso em 22 fev, 2022.

1960, em razão do crescimento do setor industrial e da necessidade de atualização no conhecimento das técnicas e métodos de gestão empresarial. A principal tendência atualmente da consultoria empresarial é a automatização dos serviços e técnicas de trabalho. Essa é uma mudança que atingiu diferentes setores da economia e acabou por eliminar diferentes tarefas repetitivas e que antes eram feitas manualmente.

O mercado nacional está sofrendo com diversas transformações, e as empresas têm investido cada vez mais em pesquisa, desenvolvimento e consultoria para agregar valor aos seus negócios.

3.1.3 Projeções Futuras

A indústria de *Expert Network* está em constante evolução. Acredita-se que a facilidade de encontrar especialistas, atraia novos entrantes no mercado, aumentando a competitividade.

Segundo o IBCO⁶ nos últimos 40 anos o mercado global de consultoria cresceu e transformou-se em uma indústria multibilionária, tornando-se um dos campos mais desenvolvidos em serviços profissionais. Ainda de acordo com dados levantados pela Associação, a expectativa de crescimento das empresas de consultoria no Brasil em 2021 foi de 14%, um valor bem superior comparado ao crescimento do PIB que foi de 4,5% no ano em questão.

Em 2019, esse segmento movimentou cerca de 160 bilhões de dólares, segundo estimativas da *Consultancy* e da *Source Global Research*. O Brasil teve participação de cerca 0,8% cerca de 1,28 bilhão de dólares.

Uma pesquisa da ABCO⁷ de 2021 afirma que 67,5% das empresas demandam serviços de profissionais externos para melhorar planejamento, gestão dos negócios e estratégia. O cenário pandêmico dos últimos anos afeta o mercado, aumentando o interesse de empresas que estão à procura de um serviço de consultoria, para driblar as crises e melhorar a gestão para fugir da falência.

Disponível em: http://tradea3.com.br/blog/54189/5-motivos-para-contratar-uma-consultoria-empresarial-hoje-

mesmo#:~:text=Segundo%20pesquisa%20da%20Associa%C3%A7%C3%A3o%20Brasileira,uma%20consultoria%20empresarial%20agora%20mesmo!> Acesso em: 22 fev, 2022.

-

Disponível em: http://ibco.org.br/wp-content/uploads/2015/05/Pesquisa_IBCO_2016_Sum%C3%A1rio_Executivo_oficial.pdf Acesso em: 22 fev, 2022.

3.1.4 Tendências de Mercado

Crises econômicas aumentam a demanda pela resolução de problemas, ou seja, mesmo em momentos difíceis no mercado em geral, serviços de consultoria encontram oportunidades de crescimento e certa "imunidade" a crises. O Gráfico 1 mostra que, conforme o desempenho financeiro das organizações cai, cresce a demanda por serviços de consultoria.

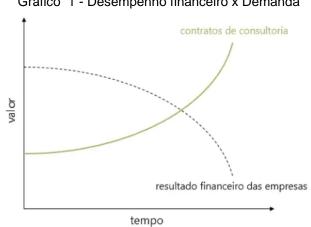


Gráfico 1 - Desempenho financeiro x Demanda

Fonte: Elaborada pelo grupo Voitto⁸

Como mostrado no gráfico, com a crise econômica enfrentada atualmente os resultados financeiros das empresas tendem a cair, e para melhorar esses resultados um serviço de consultoria e gestão de processos e mercados é interessante para reduzir custos, lançamento de produtos ou serviços, posicionamento estratégico e custo benefício.

Tais fatores estão totalmente ligados aos serviços prestados pela Easy Insights , que apesar de não ser uma empresa de consultoria, e sim uma organização de

Disponível https://www.voitto.com.br/?gclid=EAlalQobChMI--- em: r8ormJ9wIV6kJIAB3hqgMXEAAYASAAEgJ5APD_BwE#utm_source=google&utm_medium=cpc> Acesso em: 22 fev, 2022.

Expert Network, oferece um serviço similar, que faz a ligação entre especialistas de mercado e tomadores de decisões. O mercado de atuação possui expectativa de crescimento, levando em consideração que as pessoas e empresas estão buscando cada vez mais novas expertises para seus negócios.

3.2 Estudo Dos Clientes (Dados Secundários)

3.2.1 Identificação das características demográficas dos clientes:

Segundo o Mapa de Empresas⁹, ferramenta disponibilizada pelo Governo Federal, existem atualmente 18,8 milhões de empresas ativas no Brasil, considerando matrizes, filiais e microempreendedores individuais (MEI).

Das empresas ativas no terceiro quadrimestre de 2021 é possível perceber a predominância das empresas do setor terciário relacionadas a oferta de serviços e comércio, como mostra o gráfico 2.



Gráfico 2 - Distribuição de Empresas Ativas no Terceiro Quadrimestre de 2021.

Fonte: Mapa de Empresas

O gráfico 3 mostra a distribuição das empresas ativas no Brasil por região.

⁹ Disponível em: https://www.gov.br/governodigital/pt-br/mapa-de-empresas Acesso em 22 fev, 2022.

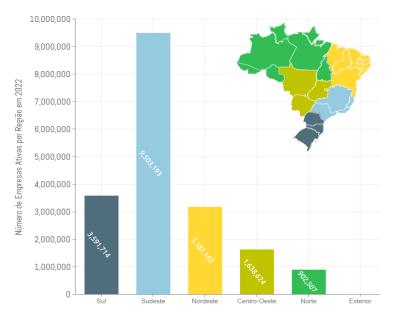


Gráfico 3 - Número de Empresas Ativas por Região

Fonte: Os autores, 2022.

Observa-se que a maior parte delas encontram-se localizadas na região Sudeste, onde estará localizada a sede da *Easy Insights*, o que pode representar uma grande oportunidade de demanda. Os números ajudam a estimar um número de potenciais clientes da empresa, do qual fazem parte, investidores, executivos corporativos e provedores de serviços, visto que esses não se limitam apenas à região em que a empresa se situa, os serviços podem alcançar todo território nacional e até o exterior.

3.2.2 Identificação dos motivos que levam os clientes a consumir os produtos ou serviços da empresa:

3.2.3 Estudo dos padrões de compras:

Seguindo o modelo de cinco estágios da decisão de compra de Kotler e Keller (2012), o consumidor passa por cinco etapas: reconhecimento do problema, busca de informações, avaliação de alternativas, decisão de compra e comportamento póscompra.

Reconhecimento do problema - o problema é identificado quando as empresas e tomadores de decisão se encontram diante de situações que precisam auxilio para encontrar soluções e tomar decisões.

Busca de informações – hoje os clientes potenciais da empresa buscam soluções para seus diversos problemas de gestão e alternativas para tomada de decisão na internet, por meio de artigos, palestras, redes de relacionamento, entre outros. Para tentar se fazer conhecida do cliente neste momento a empresa *Easy Insights* pretende ter anúncios com Google Ads e e-mails de marketing que o direcionem para o site.

A partir do momento em que o cliente entra no site da *Easy Insights* e realiza seu cadastro, a equipe comercial entra em contato com ele por meio de e-mail, telefone ou *newsletter*. Dessa maneira, é apresentada ao cliente as informações sobre as reuniões, a importância dos *insights* oferecidos no momento da tomada de decisão e quaisquer dúvidas são esclarecidas.

Avaliação de alternativas – O cliente pode encontrar informações que o ajudarão na tomada de decisão, algumas gratuitas e outras pagas. O intuito da *Easy Insight*s é mostrar por meio de propaganda e marketing que os serviços prestados pela empresa são de maior confiabilidade e trazem melhores soluções, de maneira eficaz e extremamente transparente.

Decisão de compra – assim que o cliente decide contratar o serviço da *Easy Insights*, o mesmo acessa o site e relata o tipo de especialista que deseja consultar, apresenta o seu problema ou anseio. Após isso, a equipe fica responsável por entrar em contato e em seguida o conectar ao especialista mais indicado para aquele setor e caso específico, agendando uma reunião (seja ela presencial ou por meio de uma plataforma on-line) atendendo da melhor forma ambas partes, em horários comerciais ou não.

Tal processo deve obter caráter de total confiabilidade e ética, para que o cliente se sinta cada vez mais convencido de que o serviço é de total importância e trará impacto positivo ao seu negócio.

Comportamento pós-compra – oferecer aos clientes um canal para publicação de *feedback*s, além de *workshops* e palestras com eventos abertos ao público geral, para que outros clientes potenciais possam ver como as reuniões com especialistas os auxiliaram na solução de seus problemas e passem a se interessar pela plataforma.

Nesse setor de atuação, o pós-venda é essencial pois ele mantém o cliente engajado para/com a organização, de forma que ao precisar de *insights* ou conhecimento agregado para seu negócio, o mesmo volte a contratar o serviço prestado pela *Easy Insights*.

3.3 Análise do Ambiente Geral por meio do Modelo das Cinco Forças Competitivas de Porter

As 5 Forças de Porter são um framework de análise de setor que permite compreender o nível de competitividade de um mercado especifico. O modelo apresenta os atores envolvidos (concorrentes, fornecedores, compradores, novos entrantes e substitutos) e como eles se relacionam entre si e como impactam no sucesso dos negócios.

3.3.1 Estudo dos concorrentes:

Dentre os principais concorrentes da *Easy Insights* estão: GLG, *Alphasights* e *Guide Point*. Essas têm forte atuação na América do Norte, Europa e Ásia. No Brasil, encontram-se apenas três empresas no setor, são elas: *Maven Day, Wivenn* e *Trust Insight*. O modelo de negócios delas consiste em promover reuniões entre especialistas e clientes das companhias. Além das reuniões, eles também oferecem serviço de pesquisa para obtenção de dados qualitativos e quantitativos para análise de determinado setor.

Segundo dados levantados pela equipe do trabalho sobre os concorrentes, o preço cobrado por essas empresas para uma reunião entre especialistas e o cliente é de aproximadamente 1.500 dólares por hora de conversa sendo cobrados adicionais em frações de 30 minutos. A forma de pagamento funciona por créditos que correspondem a um número x de horas a serem utilizadas por mês, sendo um mínimo de 1 hora por especialista, com o pagamento feito de maneira antecipada. As reuniões são feitas por meio de vídeo conferência ou presenciais, em horário comercial de segunda feira à sexta feira.

Para diferenciar-se de seus concorrentes, a *Easy Insights* buscará atender seus clientes de uma forma mais flexível, entendendo que nem sempre o horário comercial

é o melhor cronograma que o empreendedor ou executivo tem para a realização da reunião.

No quesito do preço cobrado, a empresa poderá ter preços diversificados, de maneira á estipular um valor por hora de reunião que varia de acordo com o caráter da reunião, a complexidade do problema apresentado e também pelo perfil do especialista, podendo assim atingir um número maior de clientes mantendo sua margem de lucratividade.

3.3.2 Estudo dos fornecedores:

Nesse tipo de serviço prestado, os fornecedores são os próprios especialistas de mercado. O que os diferencia é o valor cobrado por hora de reunião, que varia pelo grau de *expertise*, senioridade ou posição dentro das empresas. O valor cobrado por esses especialistas impactará diretamente na margem de lucro da empresa. Dessa forma é possível entender que o poder dos fornecedores é baixo, pois há vários especialistas nos mais diferentes setores de atuação e caso um não aceite as condições oferecidas pela empresa, outros poderão atendê-la.

3.3.3 Estudo da barganha dos consumidores:

No mercado de Expert Network no Brasil, o poder de barganha dos consumidores ainda é relativamente baixo, pois como são apenas três empresas atuantes no país, acabam sendo as únicas opções no mercado. Apesar disso, o valor cobrado pelas horas de reunião não pode ultrapassar o limite imposto pelas condições atuais do mercado brasileiro, pois isso pode ocasionar que o cliente desista da contratação do serviço.

3.3.4 Estudo de novos entrantes:

Por se tratar de um mercado ainda pouco explorado em âmbito nacional, poucas empresas atuam nesse nicho. A dificuldade da entrada de empresas de fora do país se dá pela regulamentação e pela diferença cultural do povo brasileiro. A barreira de novas empresas nacionais entrarem nesse mercado é baixa, porém as

mesmas encontram resistências como a confiabilidade por parte dos clientes e dos especialistas. Para superar tais barreiras, a empresa *Easy Insight*s deve buscar soluções em relação as regulamentações governamentais, com auxílio de auditores contábeis.

Para obter a confiança por parte dos futuros clientes e dos especialistas contratados, os esforços em publicidade e propaganda são essenciais, pois os mesmos devem promover uma imagem da empresa com transparência e ética para com seus *stakeholders* e clientes.

3.3.5 Estudo de substitutos:

Alguns dos serviços substitutos ao oferecido pela empresa são relatórios feitos por casas de análise e consultorias estratégicas e de gerenciamento. Esses entregam resultados semelhantes ao cliente, porém os mesmos por não se tratarem de profissionais atuantes do segmento que o cliente está estudando, o serviço prestado pela *Easy Insight*s acaba possuindo maior credibilidade, obtendo uma vantagem competitiva.

3.3.6 Analise Swot

A análise Swot é uma ferramenta de estratégia que auxilia a organização a identificar as forças, fraquezas, ameaças e oportunidades relacionadas a competitiva da empresa. A matriz apresentada na Figura 2 demonstra de forma detalhada a análise para o negócio.



Figura 2 - Analise Swot da Empresa Easy Insights

Fonte: Os autores, 2022

A definição da força da empresa é representada pelo grupo de especialistas, que são bem preparados e possuem um alto grau de experiência, sendo muitas vezes acadêmicos do setor que atuam, oferecendo grande confiabilidade e uma imagem positiva a empresa.

As plataformas para acesso às reuniões são de fácil acesso, para que o cliente consiga ter uma experiência leve e informal, para que isso facilite sua interação com os especialistas.

A fraqueza está relacionada ao comportamento dos consumidores B2B2B e B2B com a aceitação para esse serviço que está sendo oferecido. Os clientes corporativos possuem um grande poder de negociação e muitos deles têm uma aversão a negócios emergentes, como é o caso da Easy Insights.

Por se tratar de uma empresa que usa tecnologia para informação e comunicação, existe a necessidade de gerenciamento, processamento e proteção de dados para que a organização alcance o objetivo esperado.

No campo das oportunidades, por ser um mercado pouco explorado, a proposta de negócio inovadora da empresa Easy Insights possui grandes chances de se consolidar como uma marca forte no mercado de Expert Network e Research, unindo a inovação aos processos de captação dos especialistas e atração dos clientes potenciais.

Além disso, a empresa oferece soluções assertivas para cada tipo de negócio ou segmento de mercado, visto que existe uma flexibilidade de buscar o melhor especialista ou *expertise* para a solução de determinado problema apresentado pelo cliente. Em um cenário pós-pandemia as diversas organizações buscam soluções e ajuda nas tomadas de decisão para enfrentarem as dificuldades impostas pelo mercado, tal facilidade de adaptação se mostra como um diferencial em relação aos concorrentes.

3.4 Pesquisa De Campo

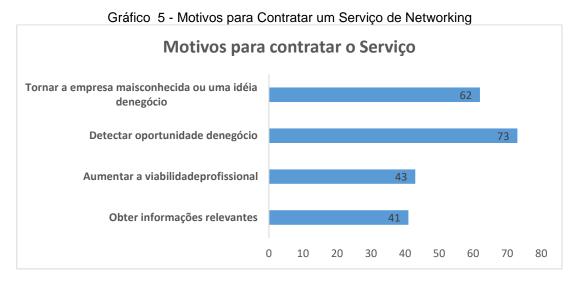
Com a pesquisa de campo foi possível coletar dados para entender a demanda para o serviço, e mensurar o interesse do cliente para áreas da empresa que ele tem um desafio a solucionar.

A pesquisa contou com uma amostra de 101 pessoas tomadoras de decisão, as quais foram categorizadas por cargos gerente, diretor, empreendedor e opção aberta. Dos respondentes 34% disseram ser empreendedores, 27,6% ocupam cargos de gerência, 17% ocupam cargos de diretor, e o restante demais cargos, como mostra o Gráfico 4.



Fonte: Os autores, 2022.

Entre os pesquisados os principais motivos para contratar o serviço seria detectar oportunidades para negócio e dar mais visibilidade para a empresa como mostra o Gráfico 5. A partir disso a *Easy Insight*s identifica a oportunidade de oferecer *expertise* nesses assuntos.



Fonte: Os autores, 2022.

A pesquisa mostrou também que 52,75% dos respondentes já fazem uso de serviços de consultoria estratégica, enquanto 47,5% não. Esses dados demonstram que existe um anseio por parte dos empresários e executivos para serviços que auxiliam os tomadores de decisão e geradores de *insights* no mercado nacional.

O Gráfico 6 mostra que as empresas possuem problemas a serem solucionados em uma e até mais áreas no âmbito empresarial, a parti disso a *Easy Insight*s deve buscar por meio de sua equipe de recrutadores, especialistas de mercado com diferentes graus de *expertise* em todas essas áreas de atuação, para atender às demandas propostas pelos clientes futuros.



Gráfico 6 - Problemas Atuais Que As Empresas Possuem Por Área

Fonte: Os autores. 2022.

A partir da pesquisa conclui-se que há oportunidade para o serviço oferecido, pois 91,1% dos que foram consultados pela pesquisa, acreditam que conversar com alguém que possui experiência em determinado setor poderia auxiliar na resolução dos problemas que sua empresa possui atualmente.

A partir do Gráfico 7 conclui-se que 73% das empresas estariam dispostas a contratar o serviço para solucionar um problema, criando uma demanda no mercado e gerando uma oportunidade para o negócio.



Fonte: Os autores. 2022.

Após o estudo da pesquisa realizada, conclui-se que existe hoje uma crescente demanda por serviços de consultoria e *Expert Network*, mesmo que ainda exista uma certa desconfiança por parte do público geral sobre o serviço.

Com a crise econômica que o país atravessa, muitas vezes as soluções para os problemas encontrados nas diversas áreas, seja operacional, recursos humanos, marketing e outras, são encontradas fora do âmbito da empresa, seja em reuniões one-on-one com um especialista do setor em questão ou em pesquisas de mercados voltadas para a solução dos problemas apresentados, sejam eles de melhoria operacional ou identificação de novas oportunidades de negócio.

3.5 Balanced Scorecard

Kaplan e Norton (2004) interpretam a missão e visão da organização em quatro planos ou perspectivas: financeira, do cliente, dos processos internos e da aprendizagem e crescimento. Estas quatro perspectivas compreendem áreas fundamentais para o sucesso de qualquer negócio, além de propor um desafio, que por meio de estratégias eficientes a organização busca atingir seus objetivos.

Na tabela 1 é apresentado o *Balance Scorecard* da empresa *Easy Insights*:

PERSPECTIVA Indicadores Objetivos Metas Iniciativas Crescimento Aumentar o lucro Ampliar a carteira de **Financeira** Lucro do ano X em 10% anual Financeiro clientes Índice de indicação Oferecer diversas Criar Ofertas Aumentar o Ticket / recompra / Cliente opções e canais de diversificadas para um médio em 15% satisfação do venda pacote de reuniões. cliente (pesquisa) Desenvolver um serviço 90% dos Análise estatística Captar os melhores de acordo com as **Processos internos** especialistas com do banco de dados especialistas do necessidades do dos especialistas. doutorado mercado mercado Treinar 100% da equipe com Disponibilidade das Aprendizado e Equipe engajada e Atrair profissionais técnicas de competências crescimento preparada capacitados atendimento ao necessárias cliente.

Tabela 1 - BSC Easy Insights

Fonte: Os autores, 2022.

3.5.1 Perspectiva Financeira

- Crescimento Financeiro: aumento do lucro a partir da captação de clientes.
- Receita / Funcionário: por intermédio de indicadores propostos pela área de recursos humanos, a Easy Insights analisará a viabilidade da manutenção de seus funcionários, fazendo uma análise baseada no retorno financeiro que o funcionário entrega e seu impacto operacional na receita da empresa.
- Redução de custos e despesas operacionais: identificar quais os recursos estão sendo desperdiçados como carga horária, energia elétrica e outros gastos excessivos nas atividades operacionais da empresa.

3.5.2 Perspectiva Clientes:

- Captação de Clientes: ações de marketing e uso de múltiplos canais de contato e vendas.
- Retenção de clientes: entregar um produto e/ou serviço eficaz.
- Satisfação do cliente: mensurar a experiência do cliente, manter o relacionamento durante e após a compra

3.5.3 Perspectiva Processos Internos

- Percentual de vendas gerados pelo serviço: estudar a viabilidade do mix de serviços prestados pela empresa, de maneira a identificar qual a principal fonte de retorno esperado.
- Entrega eficiente do serviço: ter uma equipe de alta performance para altos índices de satisfação.
- Serviço pós venda: auxiliar o cliente em eventuais dúvidas ou necessidades após a compra do produto ou serviço.

3.5.4 Perspectiva Aprendizagem e crescimento:

- Capacidade dos sistemas de informação: compreensão dos componentes relacionados (pessoas, *hardware, software*, rede de comunicação) informações que podem gerar mais oportunidades de vendas.
- Sugestões apresentadas e implantação: pesquisa interna com os colaboradores.
- Medidas de desempenho da equipe: usar estratégias de desempenho para elevar o negócio.
- Medidas de desempenho individual e organizacional: manter a performance dos colaboradores com índices de trabalho e satisfação.

3.6 Análise e Diagnóstico Da Viabilidade Estratégica:

Com o estudo de mercado, conclui-se que existe uma oportunidade em atuar no mercado de *Expert Network*. O resultado da pesquisa mostra que há tendência por parte das empresas em contratar um serviço de *networking* com o especialista de determinada área, para obter informações técnicas e discorrer sobre assuntos relacionados a área da empresa que precisa de solução.

O diferencial do plano de negócio apresentado é a troca de informações com uma *expertise* da área, um investimento mais acessível se comparado as concorrentes que prestam o serviço de consultoria ou semelhante. Com isso, a conclusão é que o mercado é promissor e as empresas demandam por esse serviço tornando o negócio viável.

4 VIABILIDADE OPERACIONAL

4.1 Plano Operacional

Neste capítulo serão apresentadas informações a respeito dos processos operacionais da *Easy Insights*.

4.1.1 Fluxograma dos processos operacionais

A Figura 3 representa o fluxograma dos processos operacionais para a contratação dos serviços da *Easy Insights*.

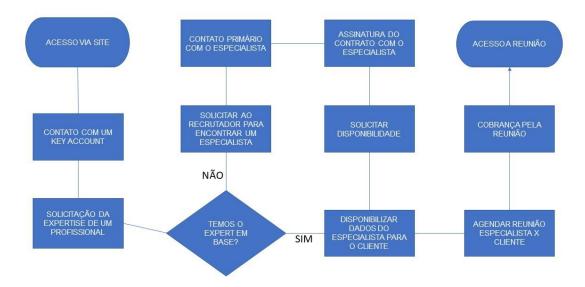


Figura 3 - Fluxograma do Processo Operacional

Fonte: Os Autores, 2022.

Na primeira etapa o cliente acessa o site da *Easy Insights*, após finalizar seu cadastro entrará em contato com um *Key Account* e poderá solicitar a *expertise* profissional desejada para sua situação. Na etapa seguinte, caso o site da *Easy Insights* tenha um profissional disponível com a expertise solicitada em sua base, serão disponibilizadas ao cliente informações sobre os especialistas disponíveis,

então este poderá agendar uma reunião com o especialista desejado e realizar o pagamento de acordo com o tipo de reunião desejada e tempo de reunião.

No caso de não constar na base de dados do site um especialista que possa atender as demandas do cliente, será acionado um recrutador para buscar um profissional com a *expertise* necessária. Após encontrar esse profissional que está apto e disposto a fazer parte da equipe da *Easy Insight*s, poderão ser seguidas as etapas já mencionadas.

4.1.2 Máquinas e equipamentos necessários para prestação de serviços

Para as operações de escritório da *Easy Insights*, serão necessários computadores para rodar toda a operação do dia a dia e ferramentas de escritório essenciais para as atividades. Os custos podem ser observados na Tabela 2.

Também será preciso uma equipe de TI, para prestação desse serviço será contratada uma empresa terceirizada, para dar soluções de tecnologia da informação e suporte na área administrativa.

Maguinas e Equipamentos Quantidade Valor UN. Valor Total Descrição 40.000,00 40.000,00 Desenvolvimento de Plataforma R\$ R\$ Impressora 1 R\$ 1.500,00 R\$ 1.500,00 Notebook 14 R\$ 3.000,00 R\$ 42.000,00 840,00 Telefone (Mesa) 14 R\$ 60,00 R\$ 560,00 Mouse 14 R\$ 40,00 R\$ Cadeira de escritório 14 R\$ 280,00 R\$ 3.920,00 7 Mesa de Escritório R\$ 520,00 R\$ 3.640,00 65 R\$ 92.460,00 Total 45.400,00 R\$

Tabela 2 - Gastos com a Operação

Fonte: Os Autores, 2022.

4.1.3 Projeção da capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços

As atividades desenvolvidas pela *Easy Insights* exercem papel de intermediária entre o cliente e o especialista que fornece a expertise.

A empresa conta com site que poderá ser acessado a qualquer momento, salas de reuniões e plataformas online para que os encontros aconteçam. Considerando que as reuniões com especialistas duram no mínimo uma hora, a *Easy*

*Insight*s tem capacidade de realizar até 152 reuniões no mês de acordo com trabalho da equipe comercial. A Tabela 3 representa a capacidade máxima inicial de reuniões por mês.

Tabela 3 - Capacidade Máxima de Reuniões por Mês:

Máx reuniões/Hora	Tempo Produtivo/Dia	Número de Reuniões por dia
1	8	8
Número de Reuniões por dia	Dias úteis Mês	Capacidade do Mês

Fontes: Os autores, 2022

4.1.4 Principais fornecedores

Os principais fornecedores são os especialistas, a tecnologia e empresas que forneçam canais de comunicação, plataformas de videoconferência como Zoom, Microsoft *Teams* e Google para realização de videoconferência e também o LinkedIn como mídia.

4.1.5 Plano logístico e de distribuição

As reuniões entre clientes e especialistas acontecem de forma virtual e presencial. No formato presencial, a *Easy Insights* arca com os custos de locomoção do especialista, e posteriormente, repassa para o cliente final. No formato virtual, a *Easy Insights* elabora o *invite* da reunião já com uma sala definida em uma plataforma de videoconferência.

4.2 Estimativa de gastos

4.2.1 Estimativa de gastos com o plano operacional

Para iniciar as atividades, os custos fixos e pré-operacionais são considerados são os mais elevados no planejamento financeiro da *Easy Insight*s e seus custos variáveis dependem da quantidade vendida do serviço. O especialista que faz parte da base da *Easy Insight*s, quando chamado para participar de uma reunião, recebe

16,5% da reunião cobrada pela *Easy Insights* de acordo com a média de mercado de empresas internacionais. A equipe da *Easy Insights* conversou com um profissional do segmento para chegar nos valores repassados ao especialista. A estimativa de custos por especialista é detalhada na Tabela 4.

Tabela 4 - Percentual Repassado ao Especialista

Estimativa de Percentual Repassado ao Especialista			
Valor por hora de reunião cobrado do cliente R\$ 5.00			
Percentual repassado ao Especialista		16,47%	
Valor médio repassado ao especialista		823,50	

Fontes os Autores 2022

4.3 Análise e diagnóstico da viabilidade operacional

A realização das atividades requer investimentos nos processos operacionais e de infraestrutura, mas considera-se que os gastos serão recuperados conforme o crescimento da empresa, os investimentos são considerados baixos em relação a empresas de produção, tornando o projeto operacionalmente viável.

5 VIABILIDADE MERCADOLÓGICA

5.1 Plano de Marketing:

Neste Capitulo será apresentado o plano de Marketing da *Easy Insights* tendo como base o modelo dos 4P's do Mix de Marketing, denominados: produto, preço, praça e promoção, criados por Jerome McCarthy e difundido por Kotler e Keller (2012).

5.1.1 Produtos e Serviços

Observando a crescente busca por um conhecimento especializado e a necessidade por informações confiáveis, a *Easy Insights* tem como objetivo oferecer um serviço que facilite o acesso a informações valiosas dados e assistência, para auxiliar profissionais a tomarem decisões por meio *insights* de especialistas certos para cada assunto, que podem compartilhar suas experiências e trazer confiança para cada tomada de decisão. Assim a *Easy Insights* terá como público-alvo empresas, empresários, empreendedores, investidores, executivos, consultores, entre outros, que desejam *insights* para gestão de negócios.

Para atingir este objetivo, a *Easy Insights* irá oferecer um serviço que conecta clientes a especialistas, por meio de interações diretas, chamadas. Os *insights* oferecidos podem abranger uma ampla gama de tópicos estratégicos e operacionais.

Nas interações os especialistas poderão compartilhar *insights*, direcionados a cada situação particular, com a finalidade de que os clientes possam tomar as melhores decisões profissionais. O objetivo é que haja a troca confiável de *insights*. O serviço funciona da seguinte maneira: a empresa X de médio porte precisa de auxílio para tomar uma decisão sobre sua expansão, ao entrar em contato com a empresa *Easy Insights* será localizado um especialista na base de dados para orientar a Empresa X, e então será agendada uma reunião. Cada *insight* será altamente direcionado para que corresponda à jornada de cada tomada de decisão.

Para atrair novos clientes potenciais, a *Easy Insight*s buscará meios no mercado para alavancar o nome da marca, como por exemplo *workshops* com entrada paga, nos quais os clientes assistirão palestras e seminários sobre alavancagem de vendas, técnicas da gestão, entre outros assuntos. Essas palestras e *workshops*

podem acontecer presencialmente ou on-line. O objetivo é alavancar o crescimento da empresa por meio de métodos de expansão da marca por intermédio de publicidade e propaganda, assim o público-alvo da empresa é alcançado por meio da internet e/ou palestras e *workshops* sobre diversos setores da economia.

A matriz BCG é uma forma de análise do portfólio de produtos que demonstra a taxa de crescimento e a participação do mercado. A matriz possui dois eixos. O primeiro se refere a taxa de crescimento do mercado. Enquanto o segundo é denominado de participação do produto no mercado. A Figura 4 ilustra a Matriz BCG da empresa *Easy Insights*.

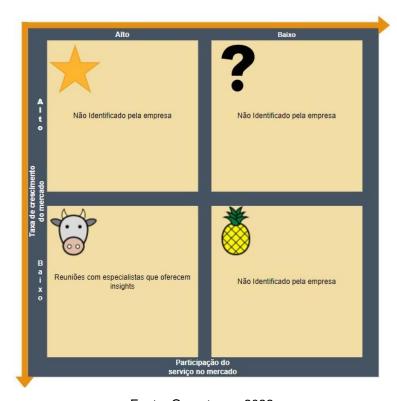


Figura 4 - Matriz BGC Easy Insights

Fonte: Os autores, 2022

- Estrela: n\u00e3o identificado pela empresa.
- Vaca leiteira: O serviço de reuniões não exige grandes investimentos e apresenta para empresa bom retorno financeiro. Ainda não possui grande participação no mercado, porém as reuniões one-on-one com especialistas de mercado têm um grande potencial de crescimento.
- Interrogação: não identificado pela empresa.

Cachorro: n\u00e3o foi identificado um servi\u00f3o em decl\u00ednio.

5.1.2 MVP – Produto Mínimo Viável

O produto mínimo viável ou MVP, *Minimum Viable Product*, é uma fase de aprendizagem, pois conta com pouco investimento para validar o potencial do produto em sua versão mais simples com o mínimo de recursos.

Nessas circunstâncias o MVP da *Easy Insights* contemplará um modelo de site para teste, previamente divulgado, serão avaliados a interação dos clientes, quantidade de usuários, se este fez o cadastro no site, serviços que o mesmo procurou e por fim os pontos de melhorias.

O site terá uma interface fácil e intuitiva para o usuário com um conteúdo bem estruturado, pois é importante que ele consiga estar à vontade em navegar e conseguir informações para contato.

A interface do site contará com informações primárias sobre a empresa, serviços, contatos e portal do cliente e do especialista. As informações para cadastro do usuário contam com nome, endereço, telefones e campo para solicitação, como mostram as Figuras 5 e 6.

Primeiro nome

E-mail

Telefone

Companhia

Anúncio

Fonte de referencia

Cidade

Mensagem

Figura 5 - Modelo da Página de Cadastro Para Usuários

Fonte: Os autores. 2022.

ENVIAR



Figura 6 - Layout Easy Insights versão mobile

Fonte: Os autores, 2022.

O site também contará com uma área para cadastro dos especialistas. Para se tornar um membro da equipe de especialistas da *Easy Insights* as informações precisam ser abrangentes, pois serão analisadas de forma rigorosa, o site se mantém de forma intuitiva e fácil acesso, mas a empresa preza por uma reputação de excelência e busca profissionais qualificados para se juntar à equipe. Na Figura 7 a seguir temos o modelo de Interface para os especialistas que desejam fazer parte da equipe se cadastrarem.

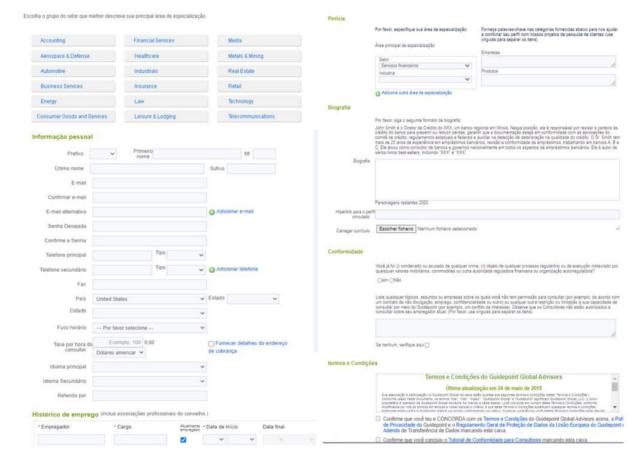


Figura 7 - Interface Para o Especialista Se Cadastrar

Fonte: Os autores. 2022.

5.1.3 Preço

A principal fonte de pagamentos da *Easy Insights* é o valor cobrado pelas reuniões, serviço contratado pelo cliente no momento que ele aciona um especialista pelo site. Não existe um limite para o cliente acionar o serviço. Para a definição dos preços cobrados, foi levado em consideração o preço praticado pelos concorrentes(1.500 dólares por hora) e será dado um desconto de 15% a partir da terceira hora de reunião, como mostra a Tabela 5 de preços.

Tabela 5 - Preços

Tempo de Reunião	Valor	Valor Total
1 hora	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
2 horas	R\$ 5.000,00	R\$ 10.000,00
3 horas	R\$ 4.250,00 (15% de desconto)	R\$ 14.250,00

Fonte: Os autores. 2022.

Após o contato da área comercial serão disponibilizadas quatro formas de pagamento para o cliente como apresentado na Tabela 6.

Tabela 6 - Formas de Pagamento

Formas de Pagamentos
Cartão de Crédito
Cartão de Débito
Boleto Bancário
Pix

Fonte: Os autores, 2022.

5.1.4 Praça

A empresa *Easy Insights* estará localizada na zona Sul da cidade de São Paulo, no bairro Itaim Bibi. Nesse local, estarão situados o escritório e sede da empresa onde serão feitas todas as atividades comerciais como assessoria, planejamento, organização e gestão do negócio, e também comportará a equipe de trabalho e operação, contando com salas equipadas com computadores, notebooks e outras ferramentas, além de espaços para a realização de reuniões presenciais.

O serviço será oferecido para todo o Brasil, pois as soluções de negócio da empresa *Easy Insights* possuem oportunidades de alcançar diversas regiões do país, uma vez que a tecnologia proporciona que os clientes interajam com a empresa e também com os especialistas de mercado de maneira virtual, por meio de reuniões on-line e o contato seja mantido por meio de redes sociais ou e-mail.

5.1.5 Promoção

Por ser um mercado pouco explorado a empresa conta com uma estratégia de marketing para atrair clientes e para encontrar parceiros que desejam fazer parte da equipe de especialistas, com objetivo de ser uma empresa de credibilidade, colaborativa e de caráter investigativo. Diante disso, a *Easy Insights* contará com uma equipe comercial e de *Key Accounts* que possui o foco principal em:

Montar um banco de dados com especialistas dos mais diversos setores, despertando o interesse de profissionais capacitados para se cadastrarem na plataforma e se tornarem parte da equipe de especialistas, mostrando o potencial de crescimento da empresa e o retorno financeiro oferecido em troca das horas de reunião. Atrair os clientes que anseiam por soluções assertivas e com determinado grau de expertise a fazer um cadastro na plataforma e contratar o serviço.

Para isso, a equipe comercial contará com um investimento, a ser aplicado em marketing digital, utilizando ferramentas como Google ADS, e-mails de marketing, newsletter e redes sociais. Essas ferramentas deverão transmitir informações relevantes sobre a empresa e serviços oferecidos afim de captar os clientes. As Figuras 8 e 9 apresentam modelos de banners para divulgação do serviço para atrair clientes e especialistas.



Figura 8 - Modelo de Banner para Especialistas

Fonte: Os autores, 2022.



Fonte: Os autores, 2022.

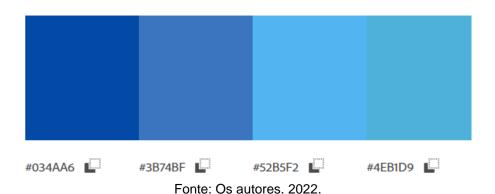
Com a finalidade de aumentar o *networking* e fortalecer o negócio no mercado, a empresa pretende participar de feiras de negócios, como por exemplo a Feira do Empreendedor, que é promovida pelo SEBRAE e acontece todos os anos em diversos estados do país. Estes eventos reúnem figuras importantes do mercado, com a finalidade de apresentar as principais tendências e tudo que há de novo e relevante em determinado setor, criando assim a oportunidade de encontrar novos parceiros e clientes. Para mais, a participação da *Easy Insight*s em feiras de negócios e semelhantes possui um custo relativamente baixo e pode aumentar significativamente o conhecimento da marca por parte do público-alvo.

5.1.6 Gestão da Marca

A logomarca de uma empresa é um ponto fundamental no desenvolvimento da sua identidade visual, com capacidade de transmitir o que a empresa deseja passar aos seus consumidores e influenciar os sentimentos destes em relação a marca.

Levando em consideração a psicologia das cores, que tem como objetivo entender como os indivíduos percebem, se comportam e reagem emocionalmente em relação as cores, a equipe da *Easy Insights* optou por tons azuis, conforme Figura 10, que reforçam a sensação de confiança e confiabilidade da marca.

Figura 10 - Paleta de cores Easy Insights



O nome Easy Insights, Insights, do inglês: fácil, e insight do inglês: percepção, visão, conhecimento, foram pensados como alusão ao conhecimento e entendimento que a empresa deseja passar de forma fácil e ágil por meio de seus serviços. Além disso a imagem de um cérebro surge como complemento fazendo alusão aos insights, as ideias que serão transmitidas pelos especialistas por meio da interação.

A ideia é transmitir por meio do logo, apresentado na Figura 11, o quanto a empresa acredita no poder do insight e o quanto esses *insights* podem ser poderosos na hora da tomada de decisão.

Figura 11 - Logomarca Easy Insights



Fonte: Os autores. 2022.

5.1.7 Posicionamento da Marca

As estratégias genéricas de Michael Porter são liderança em custos, diferenciação e foco ou enfoque. A estratégia utilizada pela *Easy Insights* é a de foco, pois se trata de um nicho de segmento estreito no qual o serviço prestado é personalizado e segmentado, excluindo empresas de consultoria que tenham um serviço semelhante.

5.2 Previsão e mensuração da demanda

5.2.1 Demanda corrente e futura

Para definir uma demanda atual do mercado, foi considerada a estimativa de clientes que serão captados por intermédio das ferramentas de marketing, Google ADS, e-mails de marketing, newsletter, redes socais e as feiras de negócios anual. Diante dessa informação, a previsão da demanda foi definida com o objetivo de impactar aproximadamente 152 clientes no mês pelas ferramentas de marketing com a taxa de conversão como mostra a Tabela 7.

Tabela 7 - Taxa de conversão

Ação	Periocidade	Publico atingido	Convers	ão
Redes Sociais	Mensal	1000	4%	40
Email Marketing	Mensal	1000	2%	20
Feira de Negócios	Ano	1000	5%	50
Newsletter	Mensal	1000	2%	22
Google ADS	Mensal	400	5%	20
Total				152

Fonte os autores 2022

5.2.2 Estimativa de Gastos

Os gastos de marketing da Empresa *Easy Insights*, são gastos com as ferramentas para atrair novos clientes. Como mostra a Tabela 8, foram estimados gastos mensais de cada ferramenta. Para estimar os gastos com a feira de negócios

anual foram considerando custos médios do mercado com itens como: stand, locação de espaço, custos com a equipe, materiais de marketing, locações, taxas, buffet, totalizando um gasto estimado de R\$ 8.000.

Tabela 8 - Estimativa de gastos mensais

Estimativa de Gastos Mensais			
Ferramenta		Custo	
Google ADS	R\$	879,00	
E-mails de Marketing	R\$	1.400,00	
Redes Sociais	R\$	12.600,00	
Newsletter	R\$	380,00	

Fonte: Os autores. 2022.

5.3 Análise e diagnóstico da viabilidade mercadológica

O cenário pós pandemia trás mudanças para diversas áreas dos setores empregatícios, e antecipou a chegada de novas tendências, comportamentos humanos em relação ao consumo e ao trabalho, com esse cenário entende-se uma boa oportunidade para atuação da *Easy Insights*, também como um agente para previsão e resolução de problemas no mercado atual.

Considera-se que a *Easy Insights* tem viabilidade mercadológica, pois após análise do mix de marketing conclui-se que as estratégias serão eficientes para alcançar os clientes, transmitindo uma imagem de credibilidade e confiança com grande chance de adesão do serviço, com um investimento baixo e sustentável.

6 VIABILIDADE DO CAPITAL HUMANO

Neste capítulo será abordado o capital humano da empresa Easy Insights.

6.1 Projeção de colaboradores

O número de colaboradores foi definido com o objetivo atingir as metas de vendas, o objetivo da empresa é oferecer um atendimento de qualidade para que os clientes figuem satisfeitos com o serviço prestado.

6.1.1 Atividades

Foram projetadas para cada cargo atividades que atendam às necessidades da empresa e as demandas do mercado. Divididas da seguinte forma:

- CEO: liderar a empresa, definir a estratégia e os objetivos, ter uma visão clara de todas as áreas, definir a missão e visão da companhia, e supervisionar a operação com uma visão holística.
- Diretor Financeiro: responsável por definir e acompanhar as estratégias financeiras da empresa.
- Diretor de Operações: responsável pela criação do planejamento operacional da organização, garantindo o alcance dos objetivos da empresa.
- Diretor Comercial e Marketing: responsável por liderar o departamento de vendas e marketing, criando estratégias para o aumento do faturamento da empresa e acompanhar os resultados obtidos.
- Diretor de RH: responsável pela determinação dos valores da empresa e sua cultura, e pelo acompanhamento do departamento de recursos humanos. Está dentro de suas funções a elaboração de estratégias para o desenvolvimento humano.

- Gerente Financeiro: responsável por controlar os recursos financeiros da empresa e gerenciar o departamento financeiro.
- Gerente de Operações: responsável por suportar os recrutadores, elaborar e garantir o atingimento das métricas da equipe.
- Gerente Comercial e Marketing: liderar as equipes de key account's e marketing, responsável pelo atingimento das metas.
- Gerente de RH: responsável por garantir o clima organizacional saudável da companhia, treinamento e desenvolvimento dos colaboradores e pelo processo de recrutamento e seleção.
- Analista Financeiro: suportar com atividades operacionais o departamento financeiro.
- Recrutadores: responsável por contactar os especialistas e convidá-los a participar de reuniões remuneradas com o mercado para compartilharem suas expertises e experiências com tomadores de decisão.
- Key Account's: contatar potenciais clientes para oferecer os serviços e fechar novas vendas, manter o relacionamento com clientes atuais e entregar as respectivas demandas.
- Analista de Marketing: planejar estratégias de divulgação da marca, elaborar ações, campanhas e materiais de publicidade e suportar com atividades operacionais o departamento de marketing.
- Analista de RH: elaborar folha de pagamento, documentação de admissão e demissão de colaboradores, e suportar com atividades operacionais o departamento de recursos humanos.

6.1.2 Organograma

Figura 12 - Disposição dos Cargos da Easy Insights

CEO

Diretor Financeiro

Diretor de Operações

Diretor Comercial e Marketing

Diretor de RH

Gerente Financeiro

Gerente de Operações

Gerente Comercial e Marketing

Gerente de RH

Analista Financeiro

Recrutadores

Key Account's

Analista de Marketing

Analista de RH

A figura 11 a seguir representa como será a disposição dos cargos da Easy Insights.

6.1.3 Headcount

A Tabela 9 apresenta o os cargos ocupados pelos sócios na empresa e suas remunerações.

Fonte: Os autores. 2022.

Tabela 9 - Remuneração dos Sócios

CARGO	NOME DO SÓCIO	REMUNERAÇÃO
CEO	Marcelo Henrique	R\$ 6.437,22
DIRETOR FINANCEIRO	Luis Alexandre	R\$ 5.142,53
DIRETOR DE OPERAÇÕES	Amanda Mendes	R\$ 5.142,53
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING	Maria Alcântara	R\$ 5.142,53
DIRETOR DE RH	Matheus Simões	R\$ 5.142,53
GERENTE FINANCEIRO	Victor Gazaffi	R\$ 3.237,27

Fonte: Os autores, 2022

A quantidade de profissionais foi elaborada de acordo com a projeção de demanda esperada pela empresa, demonstrada de acordo com a tabela 10.

Tabela 10 - Headcount

HEADCOUNT					
CARGOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CEO	1	1	1	1	1
DIRETOR FINANCEIRO	1	1	1	1	1
DIRETOR DE OPERAÇÕES	1	1	1	1	1
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING	1	1	1	1	1
DIRETOR DE RH	1	1	1	1	1
GERENTE FINANCEIRO	1	1	1	1	1
GERENTE DE OPERAÇÕES	1	1	1	1	1
GERENTE COMERCIAL E MARKETING	1	1	1	1	1
GERENTE DE RH	1	1	1	1	1
ANALISTA FINANCEIRO	1	1	2	2	3
RECRUTADORES	1	2	3	4	5
KEY ACCOUNT	1	2	3	4	5
ANALISTA DE MARKETING	1	1	2	2	3
ANALISTA DE RH	1	1	1	1	1
TOTAL	14	16	20	22	26

Fonte: Os autores. 2022.

6.1.4 Competências

As competências necessárias para realizar as atividades propostas para cada cargo estão descritas na Tabela 11.

Tabela 11 - Competências

Tabela 11 - Competências COMPETÊNCIAS				
CARGOS	FORMAÇÃO	COMPETÊNCIAS		
CEO	Graduação em Administração, Economia ou afins.	Visão estratégica, gestão de pessoas, foco em resultados, bom relacionamento e comunicação.		
DIRETOR FINANCEIRO	Graduação em Administração ou Economia com especialização em finanças.	Visão estratégica, gestão de pessoas, bom relacionamento com números, foco em resultado e experiência anterior com gerenciamento de departamento financeiro.		
DIRETOR DE OPERAÇÕES	Graduação em Administração, Logística ou afins com especialização em gestão operacional.	Visão estratégica e analítica, gestão de pessoas, organização e experiência com gerenciamento de departamento de operações.		
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING	Graduação em Administração, Marketing ou Publicidade com especialização vendas ou comunicação.	Visão estratégica, gestão de pessoas, bom relacionamento e comunicação, foco em resultados e gerenciamento de departamento comercial ou marketing.		
DIRETOR DE RH	Graduação em Administração com ênfase em Recursos Humanos e especialização em RH.	Visão estratégica, gestão de pessoas, boa comunicação e experiência prévia com gerenciamento de departamento de Recursos Humanos.		
GERENTE FINANCEIRO	Graduação em Administração ou Economia.	Visão estratégica, gestão de pessoas, bom relacionamento com números e foco em resultado.		
GERENTE DE OPERAÇÕES	Graduação em Administração, Logística ou afins.	Visão estratégica e analítica, gestão de pessoas, organização e foco em resultados.		
GERENTE COMERCIAL E MARKETING	Graduação em Administração, Marketing ou Publicidade.	Visão estratégica, gestão de pessoas, bom relacionamento e comunicação e foco em resultados.		
GERENTE DE RH	Graduação em Administração.	Visão estratégica, gestão de pessoas, organização e boa comunicação.		
ANALISTA FINANCEIRO	Cursando bacharelado em Administração, Economia ou Gestão Financeira.	Bom relacionamento com números, foco em resultado e vontade de aprender.		
RECRUTADORES	Cursando bacharelado.	Organização de processos, proatividade e vontade de aprender.		
KEY ACCOUNT	Cursando bacharelado em Administração, Marketing, Publicidade ou Gestão Comercial.	Bom relacionamento e comunicação, foco em resultados, organização e vontade de aprender.		
ANALISTA DE MARKETING	Cursando bacharelado em Administração, Marketing, Publicidade ou Tecnólogo em Marketing.	Bom relacionamento e comunicação, foco em resultados, organização e vontade de aprender.		
ANALISTA DE RH	Cursando bacharelado em Administração ou Tecnólogo em Gestão de Pessoas.	Organização, boa comunicação e vontade de aprender.		

Fonte: Os autores. 2022.

6.2 Plano de Gestão de Pessoas

6.2.1 Remuneração

A elaboração do plano de remuneração dos funcionários é de acordo com a receita que estes trazem para a empresa e a média salarial de cada cargo no Brasil. As funções de caráter estratégico (como CEO e Diretores), por exemplo, possuem remuneração maior por conta do grau de expertise necessário para ocupar o cargo. Na Tabela 12, são apresentados os valores compostos por: benefícios, encargos e salário.

Tabela 12 - Salários, Benefícios e Encargos

SALÁRIO, BENEFÍCIOS E ENCARGOS				
CARGOS MÊS				
CEO	R\$ 6.437,22			
DIRETOR FINANCEIRO	R\$ 5.142,53			
DIRETOR DE OPERAÇÕES	R\$ 5.142,53			
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING	R\$ 5.142,53			
DIRETOR DE RH	R\$ 5.142,53			
GERENTE FINANCEIRO	R\$ 3.237,27			
GERENTE DE OPERAÇÕES	R\$ 3.237,27			
GERENTE COMERCIAL E MARKETING	R\$ 3.237,27			
GERENTE DE RH	R\$ 3.237,27			
ANALISTA FINANCEIRO	R\$ 1.636,72			
RECRUTADORES	R\$ 1.636,72			
KEY ACCOUNT	R\$ 1.636,72			
ANALISTA DE MARKETING	R\$ 1.636,72			
ANALISTA DE RH	R\$ 1.636,72			
TOTAL	R\$ 48.140,02			

Fonte: Os autores. 2022.

6.2.2 Treinamento e desenvolvimento

A *Easy Insights* irá desenvolver um modelo próprio de treinamento e desenvolvimento dos seus colaboradores por se tratar de um modelo de negócio pouco explorado no Brasil.

Os profissionais da área de recursos humanos serão responsáveis por criar e desenvolver formas de treinamento e desenvolvimento de acordo com o modelo de negócio da empresa. Será disponibilizado pela empresa cursos gratuitos para seus funcionários se desenvolverem profissionalmente.

Por se preocupar com a formação pessoal e profissional do seu capital humano, a *Easy Insight*s entende que um profissional qualificado é de extrema importância para a organização, e os custos de desenvolvimento pessoal faz parte do processo para o atingimento das metas e objetivos da companhia, além de ajudar com a questão de retenção de talentos, já que o profissional percebe seu crescimento contínuo, e atribui isso aos programas de treinamento e desenvolvimento que a empresa oferece.

6.3 Estimativa de gastos

A tabela de estimativa de gastos foi desenvolvida com base nos salários, benefícios e encargos de cada colaborador da empresa, com o aumento percentual de 4% ao ano, de acordo com a média percentual dos dissídios dos últimos anos, atrelados a inflação. A tabela 12, representa a evolução das estimativas de gastos para os próximos 5 anos.

Tabela 13 - Estimativa de gastos

ESTIMATIVA DE GASTOS					
CARGOS	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CEO	R\$ 77.246,64	R\$ 80.336,51	R\$ 83.549,97	R\$ 86.891,96	R\$ 90.367,64
DIRETOR FINANCEIRO	R\$ 61.710,36	R\$ 64.178,77	R\$ 66.745,93	R\$ 69.415,76	R\$ 72.192,39
DIRETOR DE OPERAÇÕES	R\$ 61.710,36	R\$ 64.178,77	R\$ 66.745,93	R\$ 69.415,76	R\$ 72.192,39
DIRETOR COMERCIAL E MARKETING	R\$ 61.710,36	R\$ 64.178,77	R\$ 66.745,93	R\$ 69.415,76	R\$ 72.192,39
DIRETOR DE RH	R\$ 61.710,36	R\$ 64.178,77	R\$ 66.745,93	R\$ 69.415,76	R\$ 72.192,39
GERENTE FINANCEIRO	R\$ 38.847,24	R\$ 40.401,13	R\$ 42.017,17	R\$ 43.697,86	R\$ 45.445,78
GERENTE DE OPERAÇÕES	R\$ 38.847,24	R\$ 40.401,13	R\$ 42.017,17	R\$ 43.697,86	R\$ 45.445,78
GERENTE COMERCIAL E MARKETING	R\$ 38.847,24	R\$ 40.401,13	R\$ 42.017,17	R\$ 43.697,86	R\$ 45.445,78
GERENTE DE RH	R\$ 38.847,24	R\$ 40.401,13	R\$ 42.017,17	R\$ 43.697,86	R\$ 45.445,78
ANALISTA FINANCEIRO	R\$ 19.640,64	R\$ 20.426,27	R\$ 42.486,63	R\$ 44.186,10	R\$ 68.930,31
RECRUTADORES	R\$ 19.640,64	R\$ 40.852,53	R\$ 63.729,95	R\$ 88.372,20	R\$ 114.883,85
KEY ACCOUNT	R\$ 19.640,64	R\$ 40.852,53	R\$ 63.729,95	R\$ 88.372,20	R\$ 114.883,85
ANALISTA DE MARKETING	R\$ 19.640,64	R\$ 20.426,27	R\$ 42.486,63	R\$ 44.186,10	R\$ 68.930,31
ANALISTA DE RH	R\$ 19.640,64	R\$ 20.426,27	R\$ 21.243,32	R\$ 22.093,05	R\$ 22.976,77
TOTAL	R\$ 577.680,24	R\$ 641.639,98	R\$ 752.278,84	R\$ 826.556,10	R\$ 951.525,42

Fonte: Os autores. 2022.

A primeira coluna da tabela representa o total do primeiro ano dos salários, encargos e benefícios recebidos por cada profissional e seus respectivos cargos. Nas demais colunas, foi adicionado um aumento percentual de 4% nos custos, já levando em consideração a quantidade de funcionários determinada na tabela 10 - Headcount.

6.4 Análise e diagnóstico da viabilidade do capital humano na organização

A Easy Insights considera seus profissionais como o maior valor para a operação da empresa, e preza pela capacidade e habilidade dos mesmos. Desta forma, os seus custos com o capital humano são relativamente altos, porém, necessários para o crescimento e atingimento dos objetivos da empresa.

Os gastos com os colaboradores são compatíveis com o esperado pela empresa, e tem a possibilidade de os valores aumentarem de acordo com o crescimento da organização e com o surgimento de novas demandas que aparecerão no caminho.

7 VIABILIDADE FINANCEIRA

7.1 Plano financeiro

O Plano de negócios da *Easy Insights* teve como base a previsão de demanda e estimativas de custos. A informação desses indicadores permitiu definir uma estratégica econômica para a empresa, auxiliando nas projeções de demanda, receita, custos e entre outros, a fim de auxiliar no planejamento financeiro da empresa para os próximos anos.

Os objetivos do plano financeiro é demonstrar por meio de valores monetários o capital para iniciar a empresa *Easy Insights* e também seu desenvolvimento ao longo dos anos seguintes.

7.1.1 Pressupostos da Análise Financeira

A identificação dos principais custos da companhia como fixos e varáveis, cálculo de imposto, ponto de equilíbrio e faturamento são informações que avaliam a situação financeira do negócio.

A análise de cada indicador, possibilitou determinar uma projeção de demanda para o serviço, identificando os investimentos necessários, estimativa de custos, DRE, fluxo de caixa e ponto de equilíbrio do negócio.

7.2 Cálculo do investimento total

O investimento total da empresa *Easy Insights* demostra os investimentos préoperacional somado ao capital de giro essencial para que a empresa gere resultados.

A tabela 14, descreve os investimentos totais da *Easy Insights*.

Tabela 14 - Investimento total

INVESTIMENTO TOTAL			
DESCRIÇÃO	VALOR		
Investimento Pré-Operacional	R\$ 99.160,00		
Capital de Giro	R\$ 440.840,00		
TOTAL	R\$ 540.000,00		

Fonte: Os autores, 2022

7.2.1 Investimento pré-operacional

O investimento pré-operacional da *Easy Insights* será de \$99.160,00. Neste cálculo foi levado em consideração os investimentos necessários para que a operação da empresa se inicie. A tabela 15 demonstra investimentos em tecnologia, materiais de escritório, equipamentos para o trabalho e abertura da empresa e alvará.

Tabela 15 - Investimento pré-operacional

INVESTIMENTO	INVESTIMENTO PRÉ-OPERACIONAL										
DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	V	ALOR UN.	VALOR TOTAL							
Desenvolvimento de Plataforma	1	R\$	40.000,00	R\$	40.000,00						
Impressora	1	R\$	1.500,00	R\$	1.500,00						
Notebook	14	R\$	3.000,00	R\$	42.000,00						
Telefone (Mesa)	14	R\$	60,00	R\$	840,00						
Mouse	14	R\$	40,00	R\$	560,00						
Aluguel	1	R\$	4.700,00	R\$	4.700,00						
Cadeira de Escritório	14	R\$	280,00	R\$	3.920,00						
Mesa de Escritório	7	R\$	520,00	R\$	3.640,00						
Abertura de CNPJ e Alvará	1	R\$	2.000,00	R\$	2.000,00						
		TO	OTAL:	R\$	99.160,00						

Fonte: Os autores, 2022

A quantidade de materiais para escritório como Notebook, Telefone, Mouse, Cadeira e Mesa de escritório foi considerando o tamanho da operação e número de funcionários. O valor de R\$ 4.700,00 de aluguel estimado do escritório é baseado em pesquisas feitas na Internet, levando em consideração a estrutura do ambiente e o tamanho do espaço para permitir a ocupação dos funcionários.

7.3 Estimativa de faturamento mensal para os próximos 5 anos

O faturamento estimado para os primeiros 5 anos de operação da empresa, foi considerando a previsão de demanda com o crescimento da operação e seus preços. A Tabela 16 demonstra a projeção de receita levando em consideração a demanda atendida no período e utilizando como parâmetro o valor mínimo de R\$ 4.250,00 cobrado pela *Easy Insights* para os seus clientes.

Tabela 16 - Faturamento de planos

					FAT	URAMENTO				
MÊS	QNT.	ANO 1	QNT.	ANO 2	QNT.	ANO 3	QNT.	ANO 4	QNT.	ANO 5
Janeiro	4	R\$ 17.000,00	55	R\$ 233.750,00	116	R\$ 493.000,00	181	R\$ 769.250,00	255	R\$ 1.083.750,00
Fevereiro	7	R\$ 29.750,00	59	R\$ 250.750,00	123	R\$ 522.750,00	188	R\$ 799.000,00	261	R\$ 1.109.250,00
Março	12	R\$ 51.000,00	64	R\$ 272.000,00	127	R\$ 539.750,00	194	R\$ 824.500,00	267	R\$ 1.134.750,00
Abril	16	R\$ 68.000,00	68	R\$ 289.000,00	131	R\$ 556.750,00	201	R\$ 854.250,00	271	R\$ 1.151.750,00
Maio	19	R\$ 80.750,00	75	R\$ 318.750,00	136	R\$ 578.000,00	207	R\$ 879.750,00	276	R\$ 1.173.000,00
Junho	22	R\$ 93.500,00	81	R\$ 344.250,00	141	R\$ 599.250,00	212	R\$ 901.000,00	279	R\$ 1.185.750,00
Julho	25	R\$ 106.250,00	88	R\$ 374.000,00	147	R\$ 624.750,00	220	R\$ 935.000,00	283	R\$ 1.202.750,00
Agosto	29	R\$ 123.250,00	92	R\$ 391.000,00	152	R\$ 646.000,00	228	R\$ 969.000,00	287	R\$ 1.219.750,00
Setembro	33	R\$ 140.250,00	97	R\$ 412.250,00	157	R\$ 667.250,00	234	R\$ 994.500,00	290	R\$ 1.232.500,00
Outubro	39	R\$ 165.750,00	100	R\$ 425.000,00	163	R\$ 692.750,00	239	R\$ 1.015.750,00	292	R\$ 1.241.000,00
Novembro	44	R\$ 187.000,00	105	R\$ 446.250,00	169	R\$ 718.250,00	244	R\$ 1.037.000,00	296	R\$ 1.258.000,00
Dezembro	50	R\$ 212.500,00	110	R\$ 467.500,00	175	R\$ 743.750,00	250	R\$ 1.062.500,00	300	R\$ 1.275.000,00
Total	300	R\$ 1.275.000,00	994	R\$ 4.224.500,00	1737	R\$ 7.382.250,00	2598	R\$ 11.041.500,00	3357	R\$ 14.267.250,00

Fonte: Os autores, 2022

7.4 Estimativa mensal dos custos para os próximos 5 anos

Como citado anteriormente foram analisados os custos variáveis com os especialistas das reuniões e o cálculo para chegar na projeção de demanda. Os custos fixos, como aluguel, energia elétrica, telefones, internet e salários, e os custos variáveis de acordo com a quantidade vendida serão demostrados nas tabelas 17 e 18 a seguir.

7.4.1 Estimativa de Custos Fixos para os próximos 5 anos

De acordo com SEBRAE (2019), os custos fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos demonstrados na tabela 17 englobam os custos necessários para a operação acontecer, como custos de internet, aluguel, salários, energia elétrica, marketing e telefone.

Tabela 17 - Estimativa de custos fixos mensais para os próximos 5 anos

				CUS	STOS	FIXOS					
MÊS		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4	ANO 5		
Janeiro	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Fevereiro	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Março	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Abril	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Maio	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Junho	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Julho	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Agosto	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Setembro	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Outubro	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Novembro	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Dezembro	R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45	
Total	R\$	832.868,24	R\$	743.178,52	R\$	871.302,50	R\$	960.785,27	R\$	1.102.020,70	

Fonte os autores 2022

7.4.2 Estimativa de Custos Variáveis para os próximos 5 anos

Os custos variáveis demonstrados na Tabela 18 são aqueles que se alteram no tempo e variam de acordo com a quantidade de serviço vendido pela empresa. A *Easy Insight*s utilizou como custo variável médio R\$ 700,00 por reunião vendida de acordo com a média de mercado da remuneração do especialista por uma hora.

Tabela 18 - Estimativa de custos variáveis mensais para os próximos 5 anos

				CUS	TOS \	/ARIÁVEIS		об ртохитов с			
MÊS		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4	ANO 5		
Janeiro	R\$	2.800,00	R\$	38.500,00	R\$	81.200,00	R\$	126.700,00	R\$	178.500,00	
Fevereiro	R\$	4.900,00	R\$	41.300,00	R\$	86.100,00	R\$	131.600,00	R\$	182.700,00	
Março	R\$	8.400,00	R\$	44.800,00	R\$	88.900,00	R\$	135.800,00	R\$	186.900,00	
Abril	R\$	11.200,00	R\$	47.600,00	R\$	91.700,00	R\$	140.700,00	R\$	189.700,00	
Maio	R\$	13.300,00	R\$	52.500,00	R\$	95.200,00	R\$	144.900,00	R\$	193.200,00	
Junho	R\$	15.400,00	R\$	56.700,00	R\$	98.700,00	R\$	148.400,00	R\$	195.300,00	
Julho	R\$	17.500,00	R\$	61.600,00	R\$	102.900,00	R\$	154.000,00	R\$	198.100,00	
Agosto	R\$	20.300,00	R\$	64.400,00	R\$	106.400,00	R\$	159.600,00	R\$	200.900,00	
Setembro	R\$	23.100,00	R\$	67.900,00	R\$	109.900,00	R\$	163.800,00	R\$	203.000,00	
Outubro	R\$	27.300,00	R\$	70.000,00	R\$	114.100,00	R\$	167.300,00	R\$	204.400,00	
Novembro	R\$	30.800,00	R\$	73.500,00	R\$	118.300,00	R\$	170.800,00	R\$	207.200,00	
Dezembro	R\$	35.000,00	R\$	77.000,00	R\$	122.500,00	R\$	175.000,00	R\$	210.000,00	
Total	R\$	210.000,00	R\$	695.800,00	R\$	1.215.900,00	R\$	1.818.600,00	R\$	2.349.900,00	

Fonte: Os autores. 2022.

7.4.3 Tributos

A empresa *Easy Insights* será enquadrada no Simples Nacional nos dois primeiros anos de operação e passará para lucro presumido a partir do terceiro ano, as informações estão demonstradas na Tabela 19.

Tabela 19 - Tributação dos próximos 5 anos

	SIMPLES NACIONAL											
ANO	ALÍQUOTA	TOTA	AL A RECOLHER									
ANO 1	10,7%	R\$	136.425,00									
ANO 2	19,0%	R\$	802.655,00									
	LUCRO PRESUMIDO											
	cs	LL										
ANO 3		R\$	212.608,80									
ANO 4	32%	R\$	317.995,20									
ANO 5		R\$	410.896,80									
	IRPJ											
ANO 3		R\$	354.348,00									
ANO 4	32%	R\$	529.992,00									
ANO 5		R\$	684.828,00									
	PI	S										
ANO 3		R\$	47.984,63									
ANO 4	0,65%	R\$	71.769,75									
ANO 5		R\$	92.737,13									
	COF	INS										
ANO 3		R\$	221.467,50									
ANO 4	3%	R\$	331.245,00									
ANO 5		R\$	428.017,50									

Fonte: Os autores. 2022.

7.5. Demonstrativo de resultado para os próximos 5 anos

A importância do demonstrativo de resultado do exercício é evidenciar o resultado líquido da companhia, por meio do confronto com receitas, custos e resultados.

A DRE da empresa *Easy Insights* demostra um lucro líquido positivo e significa que a empresa projeta um contínuo crescimento para próximos 5 anos

Tabela 20 - Demonstrativo do resultado do exercício (DRE) nos próximos 5 anos

	DRE RESUMIDA - PRÓXIMOS 5 ANOS													
DRE		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4	ANO 5					
(+) Vendas	R\$	1.275.000,00	R\$	4.224.500,00	R\$	7.382.250,00	R\$	11.041.500,00	R\$	14.267.250,00				
Receita Operacional Bruta	R\$	1.275.000,00	R\$	4.224.500,00	R\$	7.382.250,00	R\$	11.041.500,00	R\$	14.267.250,00				
(-) Imposto	R\$	136.425,00	R\$	802.655,00	R\$	836.408,93	R\$	1.251.001,95	R\$	1.616.479,43				
Receita Operacional Líquida	R\$	1.138.575,00	R\$	3.421.845,00	R\$	6.545.841,08	R\$	9.790.498,05	R\$	12.650.770,58				
(-) Custo Serviço Vendido	R\$	210.000,00	R\$	695.800,00	R\$	1.215.900,00	R\$	1.818.600,00	R\$	2.349.900,00				
Lucro Bruto	R\$	928.575,00	R\$	2.726.045,00	R\$	5.329.941,08	R\$	7.971.898,05	R\$	10.300.870,58				
(-) Despesas	R\$	832.868,24	R\$	896.827,98	R\$	1.007.466,84	R\$	1.081.744,10	R\$	1.206.713,42				
Lucro Líquido	R\$	95.706,76	R\$	1.829.217,02	R\$	4.322.474,23	R\$	6.890.153,95	R\$	9.094.157,15				

Fonte: Os autores. 2022.

7.6. Estimativa do fluxo de caixa mensal para os próximos 5 anos

O fluxo de caixa é um instrumento simples para acompanhar a situação financeira da empresa que detalha as entradas e saídas do caixa.

A tabela 21, representa a situação do caixa da companhia levando em consideração seus investimentos, entrada e saídas de receitas.

Tabela 21 - Fluxo de caixa mensal

	DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA													
	DFC		Inve	stimentos		ANO 1		ANO 2		ANO 3		ANO 4		ANO 5
	Saldo Inicial				-R\$	99.160,00	R\$	132.971,76	R\$	2.764.843,78	R\$	7.923.726,93	R\$	16.064.882,84
		Janeiro			R\$	17.000,00	R\$	233.750,00	R\$	493.000,00	R\$	769.250,00	R\$	1.083.750,00
		Fevereiro			R\$	29.750,00	R\$	250.750,00	R\$	522.750,00	R\$	799.000,00	R\$	1.109.250,00
E		Março			R\$	51.000,00	R\$	272.000,00	R\$	539.750,00	R\$	824.500,00	R\$	1.134.750,00
N		Abril			R\$	68.000,00	R\$	289.000,00	R\$	556.750,00	R\$	854.250,00	R\$	1.151.750,00
т	_	Maio			R\$	80.750,00	R\$	318.750,00	R\$	578.000,00	R\$	879.750,00	R\$	1.173.000,00
R	, TII	Junho			R\$	93.500,00	R\$	344.250,00	R\$	599.250,00	R\$	901.000,00	R\$	1.185.750,00
A	RECEITA	Julho			R\$	106.250,00	R\$	374.000,00	R\$	624.750,00	R\$	935.000,00	R\$	1.202.750,00
D	œ	Agosto			R\$	123.250,00	R\$	391.000,00	R\$	646.000,00	R\$	969.000,00	R\$	1.219.750,00
A		Setembro			R\$	140.250,00	R\$	412.250,00	R\$	667.250,00	R\$	994.500,00	R\$	1.232.500,00
S		Outubro			R\$	165.750,00	R\$	425.000,00	R\$	692.750,00	R\$	1.015.750,00	R\$	1.241.000,00
		Novembro			R\$	187.000,00	R\$	446.250,00	R\$	718.250,00	R\$	1.037.000,00	R\$	1.258.000,00
		Dezembro			R\$	212.500,00	R\$	467.500,00	R\$	743.750,00	R\$	1.062.500,00	R\$	1.275.000,00
	Saldo Total de I	ntradas			R\$	1.275.000,00	R\$	4.224.500,00	R\$	7.382.250,00	R\$	11.041.500,00	R\$	14.267.250,00
	Investimento Pré	-Operacional	R\$	99.160,00										
	Custos Fixos	Janeiro			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis	Janeno			R\$	2.800,00	R\$	38.500,00	R\$	81.200,00	R\$	126.700,00	R\$	178.500,00
	Custos Fixos	Fevereiro			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis	reveiend			R\$	4.900,00	R\$	41.300,00	R\$	86.100,00	R\$	131.600,00	R\$	182.700,00
	Custos Fixos	Março			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis	Iviaiço			R\$	8.400,00	R\$	44.800,00	R\$	88.900,00	R\$	135.800,00	R\$	186.900,00
	Custos Fixos	Abril			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis	Abiii			R\$	11.200,00	R\$	47.600,00	R\$	91.700,00	R\$	140.700,00	R\$	189.700,00
s	Custos Fixos	Maio			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
A	Custos Variáveis	Iviaio			R\$	13.300,00	R\$	52.500,00	R\$	95.200,00	R\$	144.900,00	R\$	193.200,00
í	Custos Fixos	Junho			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
D	Custos Variáveis	, dillio			R\$	15.400,00	R\$	56.700,00	R\$	98.700,00	R\$	148.400,00	R\$	195.300,00
A	Custos Fixos	Julho			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
s	Custos Variáveis				R\$	17.500,00	R\$	61.600,00	R\$	102.900,00	R\$	154.000,00	R\$	198.100,00
	Custos Fixos	Agosto			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis				R\$	20.300,00	R\$	64.400,00	R\$	106.400,00	R\$	159.600,00	R\$	200.900,00
	Custos Fixos	Setembro			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis				R\$	23.100,00	R\$	67.900,00	R\$	109.900,00	R\$	163.800,00	R\$	203.000,00
	Custos Fixos	Outubro			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis		_		R\$	27.300,00	R\$	70.000,00	R\$	114.100,00	R\$	167.300,00	R\$	204.400,00
	Custos Fixos	Novembro			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis				R\$	30.800,00	R\$	73.500,00	R\$	118.300,00	R\$	170.800,00	R\$	207.200,00
	Custos Fixos	Dezembro			R\$	69.405,69	R\$	74.735,67	R\$	83.955,57	R\$	90.145,34	R\$	100.559,45
	Custos Variáveis				R\$	35.000,00	R\$	77.000,00	R\$	122.500,00	R\$	175.000,00	R\$	210.000,00
	Saldo Total de		R\$	99.160,00	R\$	1.042.868,24	R\$	1.592.627,98	R\$	2.223.366,84	R\$	2.900.344,10	R\$	3.556.613,42
	Saldo Total do		-R\$	99.160,00	R\$	132.971,76	R\$	2.764.843,78	R\$	7.923.726,93	R\$	16.064.882,84	R\$	26.775.519,41
	Saldo Fin	al	-R\$	99.160,00	R\$	132.971,76	R\$	2.764.843,78	R\$	7.923.726,93	R\$	16.064.882,84	R\$	26.775.519,41

Fonte: Os autores. 2022.

7.7. Cálculo e análise dos indicadores de viabilidade financeira

Os indicadores financeiros descritos neste capítulo, passa-se a ser possível analisar e projetar resultados para identificar a viabilidade do negócio.

Encontrar o ponto de equilíbrio da empresa indica exatamente a quantidade de vendas que serão necessárias para a empresa começar a lucrar.

A Tabela 22, representa os custos, a projeção de demanda para cada ano, o valor de venda e isso resulta no ponto de equilíbrio da companhia, indicando assim o momento de *payback* do capital investido.

Tabela 22 - Ponto de Equilíbrio Contábil

	PONTO DE EQUILÍBRIO												
Período	Custo Fixo + Pré Receitas Necessárias												
Periodo	О	peracional	Reuniões		Preço de Venda Custo de Venda Quantidade de Reuniões Necessária								
ANO 1	R\$	932.028,24	300	R\$	4.250,00	R\$	700,00	263					
ANO 2	R\$	743.178,52	994	R\$	4.250,00	R\$	700,00	253					
ANO 3	R\$	871.302,50	1737	R\$	4.250,00	R\$	700,00	284					
ANO 4	R\$	960.785,27	2598	R\$	4.250,00	R\$	700,00	305					
ANO 5	R\$	1.102.020,70	3357	R\$	4.250,00	R\$	700,00	340					

Fonte: Os autores. 2022

A Tabela 22 mostra que a *Easy Insights* identificou que no primeiro ano, serão necessárias 263 reuniões para pagar toda sua operação e os custos pré-operacionais do negócio e a partir deste momento começar a lucrar. É possível identificar na tabela a quantidade de reuniões necessárias por ano para pagar os custos fixos e variáveis, e assim mantei a empresa viável.

De acordo com a Tabela 16 e Tabela 22, o momento do *Payback* da *Easy Insight*s será em 263 reuniões, alcançado isso no décimo segundo mês do primeiro ano de operação, de acordo com a previsão do faturamento.

Com base na Tabela 21 de fluxo de caixa anual, a *Easy Insights* chegou em uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 624,08% no período de 5 anos de operação, sendo essa uma taxa muito atrativa para os investidores. Por meio da Tabela 21, também chegamos em um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 20.854.158,66, utilizando uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 20%, usado em média no mercado.

7.8. Cenários

Cenário otimista: A *Easy Insights* está inserida em um mercado com baixo nível de conhecimento no mercado brasileiro, porém com grande relevância em países como Estados Unidos e Inglaterra, e com a empresa desenvolvendo o mercado e ser uma das primeiras empresas no Brasil, seu potencial de crescimento é muito grande, e conseguindo alcançar suas projeções de faturamento, a empresa alcança seu *payback* em cerca de 12 meses e continua nos anos seguintes com uma projeção de crescimento.

Cenário pessimista: Por se tratar de um serviço desconhecido no mercado brasileiro, a *Easy Insights* possui um risco de não conseguir trabalhar sua área comercial e prospectar novos clientes, pois estes podem não saber como utilizar, e

nesse caso não conseguir pagar seus investimentos e custos durante o tempo de operação.

7.9. Análise e Diagnóstico da Viabilidade Financeira

Com as informações apresentadas no capítulo de viabilidade financeira diante das análises dos relatórios, conclui-se que a empresa consegue se manter, ou seja, o faturamento cobre os custos da companhia, tornando o modelo de negócio financeiramente viável e apresentando um retorno positivo para os sócios.

8. ANÁLISE DA VIABILIDADE GERAL DO NEGÓCIO

A Easy Insights apresentou como proposta na área de Expert Network oferecer um serviço de reuniões como soluções assertivas para cargos de tomadores de decisão dentro de suas organizações, a partir de especialistas capazes de oferecer Insights aos clientes que podem contratar o serviço para diversas áreas. As reuniões são acordadas com o cliente conforme a necessidade de mais bate-papo de acordo com seu interesse em receber mais insights para áreas que ele deseja desenvolver uma solução.

A Construção do plano de negócio, ocorreu com a ferramenta Canvas para tornar o projeto mais visível e compreender o modelo de negócios. Diante dessas informações obtidas pelo Canvas foram estudadas viabilidade estratégica, análise ambiental, viabilidade operacional, viabilidade mercadológica, viabilidade do capital humano e financeira, informações que demostram a viabilidade do negócio. Com isso, a conclusão da empresa *Easy Insights* é viável, os custos operacionais são baixos e realistas e as receitas financeiras cobrem os gastos tornando sustentável o negócio.

REFERÊNCIAS

Dia da Pequena Empresa: 7 dados para entender o empreendedorismo no Brasil. [S. I.], 5 out. 2021. Disponível em: https://www.agq.com.br/Artigos/31/Mercado-de-Consultoria-ira-Crescer-mais-de-50--Somente-do-Brasil-em-2025. Acesso em: 24 fev. 2022.

EXPERT Network Market Size. [S. I.], 1 fev. 2022. Disponível em: https://inex.one/blog/expert-network-market-size. Acesso em: 10 mar. 2022.

G GERSON Lehrman Group, Inc. - **Prospect.** [S. I.], 18 out. 2021. Disponível em: https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1661123/000119312521301055/d161028ds1.htm. Acesso em: 3 maio 2022.

IBCO, pesquisa ibco de honorários e tendências da consultoria no brasil. Pesquisa ibco, [S. I.], p. 01-32, 1 maio 2015. Disponível em: http://ibco.org.br/wpcontent/uploads/2015/05/Pesquisa_IBCO_2016_Sum%C3%A1rio_Executivo_oficial.pdf. Acesso em: 24 fev. 2022.

KAPLAN, Robert; NORTON, David. **Mapas Estratégicos**. 1ª edição. Rio de Janeiro: Alta Books, 2004.

KOTLER, P.; KELLER. K. L. **Administração de Marketing**. 12 ^a edição. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

Mapa de Empresas. [S. I.], 1 jan. 2022. Disponível em: https://www.gov.br/governodigital/pt-br/mapa-de-empresas. Acesso em: 23 abr. 2022.

Mercado de Consultoria irá Crescer mais de 50% Somente do Brasil em 2025!. [S. I.], 1 mar. 2019. Disponível em: https://www.agq.com.br/Artigos/31/Mercado-de-Consultoria-ira-Crescer-mais-de-50--Somente-do-Brasil-em-2025. Acesso em: 5 abr. 2022.

5 motivos para contratar uma consultoria empresarial hoje mesmo. [S. I.], 1 abr. 2021. Disponível em: http://tradea3.com.br/blog/54189/5-motivos-para-contratar-uma-consultoria-empresarial-hoje-

mesmo#:~:text=Segundo%20pesquisa%20da%20Associa%C3%A7%C3%A3o%20B rasileira,uma%20consultoria%20empresarial%20agora%20mesmo!.> Acesso em: 26 mar. 2022.

Saiba o que são custos fixos e custos variáveis. [S. I.], 1 ago. 2019.

Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/saiba-o-que-sao-custos-fixos-e-custos-

variaveis,7cf697daf5c55610VgnVCM1000004c00210aRCRD.> Acesso em: 30 abr. 2022.

WIVENN - União de Conhecimentos. [S. I.], 3 jan. 2022. Disponível em: https://wivenn.com.br/. Acesso em: 16 mar. 2022.