UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALAGOAS - UFAL
***CAMPUS* ARAPIRACA**
ADMINISTRAÇÃO - BACHARELADO

TATIANE BEZERRA DE OLIVEIRA

ATENA CONSULTORIA FINANCEIRA PESSOAL: PLANO DE NEGÓCIO PARA ANÁLISE DA VIABILIDADE DE IMPLANTAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO VIRTUAL

ARAPIRACA
2021

Tatiane Bezerra de Oliveira

Atena Consultoria Financeira Pessoal: plano de negócio para análise da viabilidade de implantação de um escritório virtual

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pela Universidade Federal de Alagoas, Campus Arapiraca.

Orientador: Prof. Dr. Egberto Pedro da Silva

Arapiraca

2021

Universidade Federal de Alagoas – UFAL
Biblioteca Campus Arapiraca - BCA
Bibliotecário Responsável: Nestor Antonio Alves Junior

CRB - 4 / 1557

O48a Oliveira, Tatiane Bezerra de
Atena Consultoria Financeira Pessoal: plano de negócio para análise da viabilidade de implantação de um escritório virtual / Tatiane Bezerra de Oliveira. – Arapiraca, 2021.
65 f.: il.

Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) - Universidade Federal de Alagoas, *Campus* Arapiraca, Arapiraca, 2021.

Orientador: Prof. Dr. Egberto Pedro da Silva.

Referências: f. 48-52
Apêndices: f. 53-65.

1. Educação financeira. 2. Finanças pessoas. 3. Empreendedorismo digital. I. Silva, Egberto Pedro da. II. Título.

CDU 658

Tatiane Bezerra de Oliveira

Atena Consultoria Financeira Pessoal: plano de negócio para análise da viabilidade de implantação de um escritório virtual

Trabalho de conclusão de curso (TCC), apresentado como parte dos requisitos necessários à obtenção do título de Bacharel em Administração, pela Universidade Federal de Alagoas, Campus Arapiraca.

Data de Aprovação: 29/07/2021

Banca Examinadora

Documento assinado digitalmente
gov.br
Egberto Pedro da Silva
Data: 13/08/2021 11:00:01-0300
Verifique em https://verificador.iti.br

Prof. Dr. Egberto Pedro da Silva
Universidade Federal de Alagoas – UFAL
Campus de Arapiraca
(Orientador)

Documento assinado digitalmente
gov.br
Emanuelle de Sales Oliveira Souza
Data: 13/08/2021 15:53:41-0300
Verifique em https://verificador.iti.br

Prof.ª Ma. Emanuelle de Sáles Oliveira Souza
Universidade Federal de Alagoas – UFAL
Campus de Arapiraca
(Examinadora)

Documento assinado digitalmente
gov.br
Ademaria Aparecida de Souza
Data: 14/08/2021 18:04:16-0300
Verifique em https://verificador.iti.br

Prof.ª Dr.ª Ademária Aparecida de Souza
Universidade Federal de Alagoas – UFAL
Campus de Arapiraca
(Examinadora)

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por ter me proporcionado a vida e me ajudado a superar os desafios ao longo do curso. À minha família, em especial a minha mãe Maria Rosa, por todo o incentivo desde a infância, por todo o esforço e ajuda que me deu, sem a qual nada disso seria possível. Ao meu estimado esposo Welder Phelipe Silva Tiriba por estar sempre ao meu lado, me incentivando nos momentos difíceis e vibrando com minhas realizações.

Agradeço também a todos os meus colegas e professores que contribuíram para o meu crescimento acadêmico, profissional e pessoal. Ao meu orientador Professor Dr. Egberto Pedro da Silva, pelo conhecimento transmitido em suas aulas, pelo acompanhamento e auxílio na realização deste trabalho de conclusão de curso. A todos que de alguma forma contribuíram para a minha formação, pessoas que estiveram presente nos momentos decisivos do meu dia-a-dia na universidade, meus agradecimentos.

A vida vale pelas experiências que o dinheiro nos proporciona, pelos encontros que temos pelo caminho e pela alegria de estarmos vivos todos os dias.

ARCURI, Nathália.

RESUMO

O presente plano de negócios tem por intuito analisar a viabilidade de implantação de um escritório virtual voltado à consultoria financeira pessoal. O escritório será virtual com estrutura física em Arapiraca-AL e poderá atender clientes em todo o país por meio de videoconferência, tendo como foco principal pessoas que não possuem um método de organização financeira. Este trabalho teve como base estudos realizados nas disciplinas de Pesquisa de marketing, na qual foi identificada e estruturada a ideia de negócio; e Plano de Negócio, na qual foi desenvolvido uma prévia do plano, juntamente com o Business Model Canvas. Esses estudos encontram-se nos apêndices A e B deste trabalho respectivamente, sendo recomendada a leitura prévia dos mesmos para um melhor entendimento do negócio. Para a elaboração deste foi utilizado o software livre "Plano de Negócio 3.0" desenvolvido e ofertado pelo SEBRAE/MG. Por meio deste plano será possível conhecer detalhadamente o empreendimento, o mercado de atuação, as estratégias de marketing, os procedimentos operacionais, bem como a viabilidade financeira do mesmo.

Palavras-chave: Educação financeira; Finanças pessoais; Empreendedorismo digital.

ABSTRACT

The purpose of this business plan is to analyze the viability of implementing a virtual office aimed at personal financial consulting. The office will be virtual with a physical structure in Arapiraca-AL and will be able to serve clients all over the country through videoconference, focusing mainly on people who do not have a method of financial organization. This paper was based on studies carried out in the Marketing Research disciplines, in which the business idea was identified and structured; and Business Plan, in which a preview of the plan was developed, together with the Business Model Canvas. These studies are researched in appendices A and B of this work respectively, being recommended the previous reading of them for a better understanding of the business. For the elaboration of this, the free software "Plano de Negócio 3.0" was developed and offered by SEBRAE/MG. Throughout this plan, it will be possible to know the details about this enterprise, the market in which it operates, the marketing strategies, the operating procedures, as well as the financial viability of it.

Keywords: Financial education; Personal finances; Digital entrepreneurship.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout Site 28
Figura 2 – Arranjo Físico 29
Figura 3 – Fluxograma de atendimento (consultoria) 31
Figura 4 – Fluxograma de atendimento (palestras e capacitações) 32
Figura 5 – Organograma da empresa 33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Indicadores de Viabilidade 14
Tabela 2 – Capital Social 15
Tabela 3 – Investimentos Fixos 35
Tabela 4 – Caixa Mínimo 36
Tabela 5 – Capital de giro (Resumo) 37
Tabela 6 – Investimentos Pré-operacionais 37
Tabela 7 – Investimento Total 37
Tabela 8 – Fontes de Recursos 37
Tabela 9 – Faturamento Mensal 38
Tabela 10 – Projeção das Receitas 38
Tabela 11 – Custos de Comercialização 39
Tabela 12 – Projeção dos Custos de Comercialização 39
Tabela 13 – Custos de Mão de Obra 40
Tabela 14 – Custos com Depreciação 40
Tabela 15 – Custos Fixos Operacionais Mensais 40
Tabela 16 – Projeção dos Custos Operacionais 41
Tabela 17 – Demonstrativos de Resultados 41
Tabela 18 – Projeção dos Resultados 42
Tabela 19 – Indicadores de Viabilidade 42
Tabela 20 – Construção de Cenários 43

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Dados dos empreendedores 14
Quadro 2 – Estudo dos Concorrentes 18
Quadro 3 – Estudo dos Fornecedores 21
Quadro 4 – Serviços 24
Quadro 5 – Localização do Negócio 26
Quadro 6 – Quadro de Funcionários 34
Quadro 7 – Matriz F.O.F. A 45

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO 12
2 SUMÁRIO EXECUTIVO 13
2.1 Resumo 13
2.2 Dados dos empreendedores 14
2.3 Missão da empresa 15
2.4 Setores de atividade 15
2.5 Forma jurídica 15
2.6 Enquadramento tributário 15
2.7 Capital social 15
3 ANÁLISE DE MERCADO 16
3.1 Estudo dos clientes 16
3.1.1 Público-alvo (perfil dos clientes) 16
3.1.2 Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar) 16
3.1.3 Área de abrangência (onde estão os clientes?) 17
3.2 Estudo dos concorrentes 18
3.3 Estudo dos fornecedores 21
4 PLANO DE MARKETING 24
4.1 Produtos e serviços 24
4.2 Preço 25
4.3 Estratégias promocionais 25
4.4 Estrutura de comercialização 26
4.5 Localização do negócio 26
5 PLANO OPERACIONAL 28
5.1 Layout 28
5.2 Capacidade instalada 30
5.3 Processos operacionais 30
5.4 Necessidade de pessoal 32
5.5 Quadro de funcionários 34
6 PLANO FINANCEIRO 35
6.1 Investimentos fixos 35
6.2 Caixa mínimo 36
6.3 Investimentos pré-operacionais 37

6.4 Investimento total 37
6.5 Faturamento mensal 38
6.6 Custos de comercialização 39
6.7 Custos de mão-de-obra 39
6.8 Custos com depreciação 40
6.9 Custos fixos operacionais mensais 40
6.10 Demonstrativo de resultados 41
6.11 Indicadores de viabilidade 42
7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS 43
7.1 Análise de Cenários 43
8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA 45
8.1 Análise da matriz F.O.F.A 45
9 AVALIAÇÃO DO PLANO 47
9.1 Análise do plano 47
REFERÊNCIAS 48
APÊNDICE A – REDAÇÃO DA IDEIA DE NEGÓCIO ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA FINANCEIRA PESSOAL: ATENA 53
APÊNDICE B – CANVAS ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA FINANCEIRA PESSOAL: ATENA 65

1 INTRODUÇÃO

O sucesso de um empreendimento se dá, em grande parte, pelo planejamento do mesmo. Não cabe apenas idealizar e pôr em prática de forma imprecisa, é essencial planejar detalhadamente os passos que a empresa deve seguir e fundar um alicerce firme em que ela possa se estruturar. Nesse sentido, o plano de negócio torna-se indispensável, pois permite analisar de forma geral as principais variáveis relacionadas ao funcionamento da empresa, além de mapear e gerar soluções para possíveis erros ainda na fase de preparação.

Para elaboração deste plano de negócio foi realizada uma pesquisa secundária, cujo objetivo foi identificar a viabilidade de implantação de uma empresa na área de consultoria financeira pessoal. Com base nos dados obtidos nesta pesquisa (presente no apêndice A – Redação da Ideia de Negócio), foi possível levantar as necessidades dos clientes, bem como indícios de crescimento da área, o público-alvo e o dimensionamento do mercado. A partir da ideia de negócio foi elaborado o Business Model Canvas, presente no apêndice B, no qual pôde-se visualizar de forma prática a estrutura do modelo de negócio escolhido.

A referida pesquisa revelou que a busca por aconselhamento financeiro está indo além das empresas, se expandido também a pessoas físicas, visto que cada vez mais pessoas estão preocupadas em melhorar a vida financeira. Sendo assim, verificou-se a oportunidade de implantação de um escritório de consultoria online, voltado a oferecer orientação financeira especializada, acessível e prática, entregando simultaneamente confiança, transparência, liberdade e comodidade através dos seus serviços.

Em sua metodologia a empresa usará conceitos da administração e da psicologia econômica, portanto a consultoria se voltará a entender a realidade financeira na qual o cliente está inserido, e a partir disso traçar as estratégias que possibilitem o alcance de seus objetivos. Nos serviços prestados serão disponibilizadas ferramentas adaptáveis para que o cliente possa analisar e acompanhar sua própria evolução, juntamente com o atendimento por meio de videoconferência.

As informações referentes à empresa serão apresentadas no decorrer do presente plano, organizado em: sumário executivo, análise de mercado, plano de marketing, plano operacional, plano financeiro, construção de cenários, avaliação estratégica e avaliação do plano. Este plano de negócio foi desenvolvido através do software “Plano de Negócio 3.0”, disponibilizado livremente pelo SEBRAE-MG[1], uma ferramenta que possibilita ao estudante ou empreendedor formular seu negócio de forma detalhada e intuitiva.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo

A Atena será uma empresa especializada em finanças pessoais, voltada a atender clientes em todo o Brasil e contará com excelentes profissionais na prestação de seus serviços. O atendimento se dará através da internet, por meio do site e plataforma de videoconferência. O empreendimento terá como diferencial módulos de consultoria especializados, direcionados aos objetivos do cliente, incluindo um módulo exclusivo de planejamento financeiro voltado para abertura de negócios.

A falta de controle financeiro é um problema que atinge centenas de brasileiros, sendo um dos responsáveis pelo endividamento da população, e isso atrelado às incertezas do atual contexto econômico, revela o quanto o planejamento financeiro é necessário para uma vida tranquila. Sendo assim, os possíveis clientes da empresa são pessoas que estejam desorganizadas financeiramente e se interessem por planejamento financeiro pessoal. A oportunidade de prestar esse tipo de consultoria surge pela deficiência no ramo, uma vez que o mercado está mais voltado à consultoria financeira empresarial, restando à pessoa física recorrer a escritórios de contabilidade, que oferecem um serviço mais generalizado em relação às movimentações financeiras.

A empresa oferecerá seus serviços através da internet e por isso contará com uma boa infraestrutura online, dispondo de site, plataforma de videoconferência e suporte de rede. Os preços praticados pela empresa seguirão o mercado de consultoria, com o diferencial de oferecer mensalmente duas reuniões. A empresa utilizará o marketing digital para atrair clientes, este voltado principalmente para as redes sociais, nas quais serão disponibilizados conteúdos de valor.

Em relação a sua estrutura, a empresa contará com sede física em sala comercial, de onde funcionará o escritório virtual, na qual será possível comportar todos os equipamentos e funcionários. A empresa terá cinco funcionários: um assistente administrativo, um analista de marketing e quatro consultores (sendo um destes também a idealizadora e administradora do negócio). Poderão ser atendidos por mês cerca de cento e vinte clientes, com reuniões quinzenais, e realizadas oito capacitações ou palestras mensais. Os clientes da consultoria serão atendidos por videoconferência e o agendamento das reuniões será feito através do site, redirecionado para WhatsApp.

Para a abertura da empresa será necessário um investimento total de aproximadamente R$ 87.535,16 adquirido de recursos próprios dos sócios, sobre o qual está previsto retorno em 1 ano. O empreendimento ainda possui um índice de lucratividade de 17,43%, demonstrando que a empresa consegue cobrir seus custos e ainda obter lucro.

Tabela 1 – Indicadores de Viabilidade

Indicadores	**Ano 1**
Ponto de Equilíbrio	R$ 389.846,96
Lucratividade	17,43 %
Rentabilidade	100,75 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

2.2 Dados dos empreendedores

Quadro 1 – Dados dos empreendedores

Sócio N° 1	
Nome:	Tatiane Bezerra de Oliveira
Endereço:	Rua João Fernandes da Costa
Cidade:	Arapiraca
Estado:	Alagoas
Perfil:	
Tatiane Bezerra de Oliveira, 22 anos, casada, natural do município de Arapiraca-AL, residindo atualmente neste mesmo município, Bacharel em Administração é uma pessoa determinada, criativa, organizada, com habilidade em planejamento e raciocínio lógico. Durante o curso decidiu atuar na área de Consultoria Financeira Pessoal, pois acredita que as soluções financeiras podem e devem ser aplicadas a vida pessoal e que a relação com o dinheiro deve ser trabalhada.	
Atribuições:	
Diretora e Consultora	
Sócio N° 2	
Nome:	Welder Phelipe Silva Tiriba
Endereço:	Rua João Fernandes da Costa
Cidade:	Arapiraca
Estado:	Alagoas
Perfil:	
Welder Phelipe Silva Tiriba 24 anos, casado, natural do município de Tupã-SP, residindo atualmente no município de Arapiraca-AL, Bacharel em Administração de Empresas é uma pessoa carismática, cordial, criativa e com facilidade no relacionamento interpessoal. Cursando Administração de Empresas, pela Universidade Federal de Alagoas, foi diretor Comercial da Consulti Jr, Empresa Júnior do Campus Arapiraca e possui grande interesse em empreender e admiração pela área.	
Atribuições:	
Sócio Investidor	

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

2.3 Missão da empresa

A missão da Atena é oferecer orientação financeira simplificada e acessível, prestando um serviço de qualidade e personalizado a cada cliente, fazendo-o alcançar o equilíbrio financeiro. A visão da Atena é ser referência no ramo de consultoria financeira pessoal até 2030. Os valores sustentados são de responsabilidade, otimismo, confiabilidade, transparência com cliente, respeito e ética.

2.4 Setores de atividade

Serviços

2.5 Forma jurídica

Sociedade Limitada

2.6 Enquadramento tributário

Âmbito federal

Regime Simples

2.7 Capital social

Tabela 2 – Capital Social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Tatiane Bezerra de Oliveira	R$ 61.274,61	70,00
2	Welder Phelipe Silva Tiriba	R$ 26.260,55	30,00
Total		**R$ 87.535,16**	**100,00**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

2.8 Fonte de recursos

Os recursos necessários à abertura da empresa advêm de fontes próprias, em que os dois sócios – Tatiane Bezerra de Oliveira e Welder Phelipe Silva Tiriba – contribuem com 70% e 30% cada um respectivamente.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos clientes

3.1.1 Público-alvo (perfil dos clientes)

A empresa terá como foco pessoas com idade entre 18 e 39 anos, financeiramente ativas e integrantes das classes B e C. De acordo com a pesquisa realizada (presente no Apêndice – A deste trabalho), os clientes que procuram um planejador financeiro são aqueles que querem assessoria com gestão de investimento, organização financeira e preparação para a longevidade. São pessoas que não se sentem seguras para fazer o próprio planejamento financeiro, e não têm o tempo ou o conhecimento necessário para gerir seus próprios recursos.

Neste grupo se enquadram os profissionais em fase de ascensão na carreira, os que estão construindo um negócio e também as famílias menos abastadas. Esses são os indivíduos que possuem o desejo de construir patrimônio maior e ter uma aposentadoria confortável e que sem assessoramento podem empregar estratégias financeiras inadequadas, que inviabilizem o alcance dos objetivos no médio e longo prazo. São pessoas que pensam no futuro, querem se organizar financeiramente para realizar metas e ter uma aposentadoria tranquila.

3.1.2 Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)

O cliente deste tipo de serviço busca a princípio se livrar das dívidas e se tornar um investidor. São pessoas que querem informações e orientações para organizar a vida financeira através de uma assessoria de profissionais que lhe passem confiança e seriedade no que fazem.

Conforme está descrito no Apêndice – A deste trabalho, atualmente, a maioria das pessoas que já investe costuma buscar orientação financeira na internet, escritório de contabilidade e instituições bancárias. No entanto, de acordo com os dados da pesquisa, esses meios não são exclusivamente de consultoria financeira e no caso das instituições bancárias, apesar de ser um serviço gratuito, o serviço é fornecido apenas para investidores de alta renda com mais de 1 milhão de reais investidos. Em contrapartida, os profissionais independentes oferecem um atendimento personalizado à demanda do cliente, livre de qualquer instituição financeira, para que o cliente não se sinta pressionado a comprar um produto que atenda o interesse da própria instituição.

3.1.3 Área de abrangência (onde estão os clientes?)

A empresa irá atuar remotamente, poderá atender clientes de todo o Brasil, via internet. Os clientes poderão entrar em contato através do site e o atendimento será totalmente online – trazendo comodidade e facilidade para os mesmos. Mediante os dados obtidos na pesquisa (presente no Apêndice - A deste trabalho), o tamanho do mercado será condicionado a partir da população com idade entre 18 e 39 anos, que possua ocupação e que faça parte das classes B e C. Considerando que a população encontrada na pesquisa com idade entre 18 e 39 anos corresponde a 32,3% da população geral do Brasil e o total de pessoas com ocupação profissional corresponde a 81.100.000, a população correspondente a essas condições é de 26.195.300. Ainda de acordo com a pesquisa, da população total brasileira, as classes B e C, que é o público focado pela consultoria, representam 24,3%. Assim, o tamanho do mercado se dará com 24,3% de 26.195.300, que equivale a 6.365.385 clientes potenciais.

Assim, a dimensão de mercado se dará entre o número de clientes potenciais e o faturamento médio anual da consultoria identificado na pesquisa. Sabendo que o valor médio anual pago na consultoria por cliente é de R$ 2.400,00, e multiplicando pelos clientes potenciais no mercado, estima-se a dimensão total de R$ 15.276.924.000,00 por ano.

3.2 Estudo dos concorrentes

Quadro 2 – Estudo dos Concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes
Atena	**Excelente, site claro e intuitivo, variedade de serviços**	**Mediano**	**Transferência ou cartão de crédito ou débito.**	**https://atenafinancaspessoais.com.br**	**Online**	**Gestão de ativos e investimentos Planejamento financeiro familiar Planejamento de Aposentadoria/Independência Financeira Planejamento de Negócio Palestras Capacitações**
Life FP	Boa, proposta de serviço abrangente, porém confusa, site intuitivo	A empresa pratica menor preço na maioria dos produtos em relação às demais	Transferência ou cartão.	https://www.lifefp.com.br/ R. Avelino Silveira Franco, 149 - Sousas, Campinas - SP	Online	Planejamento de qualidade de vida
W1 Consultoria	Boa, serviços variados e site intuitivo	A empresa pratica maior preço na maioria dos produtos em relação às demais	Transferência ou cartão de crédito/débito.	http://w1consultoria.com.br/ Rua Fidêncio Ramos, 100 - 4º Andar Vila Olímpia - 04551-010 / São Paulo - SP	Online	Assessoria Financeira para profissionais da saúde, Expansão Patrimonial, Planejamento de Aposentadoria, Planejamento de IR, Blindagem patrimonial, etc.
Futurarplan	Regular, site intuitivo	A empresa pratica menor preço na maioria dos produtos em relação às demais	Transferência ou cartão de crédito/débito.	http://www.futurarplan.com.br/	Online	Planejamento Financeiro, Mentoria.

(Continua)

(Conclusão)

LM Finanças Pessoais	Regular, variedade limitada de serviços e site simples.	A empresa pratica maior preço na maioria dos produtos em relação às demais	Transferência ou cartão de credito/débito	https://lmfinancaspessoais.com.br/ R. Apucarana, 513 - Tatuapé, São Paulo - SP, 03311-002	Online	Educação Financeira; saindo das dívidas; Organização de Orçamento; Independência Financeira; Organização financeira para casamentos.
Plano FP	Boa, serviços limitados e site intuitivo.	A empresa pratica maior preço na maioria dos produtos em relação às demais	Transferência ou cartão de crédito/débito.	https://planofp.com.br/ Rua Professor Filadelfo de Azevedo, 566 - Vila Nova Conceição, São Paulo - SP	Online, não exclusivo para finanças pessoais, atendendo também empresas.	Gerenciamento de dívidas, Organização Financeira, Planejamento de investimentos, Palestras, Diagnóstico e Gestão financeira para empresas.
Gestor FP	Regular, site simples e serviços limitados.	A empresa pratica maior preço na maioria dos produtos em relação às demais	Transferência ou cartão de crédito/débito.	https://gestorfp.com.br/	Online	Coaching Financeiro, Gestão de Crédito e Dívidas, Family Office, Controle de caixa, Planejamento de Aposentadoria, etc.,

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Conclusões

Para os potenciais concorrentes da Atena foram considerados aqueles que prestam consultoria por meio da internet e realizam atendimentos em todo o Brasil. A empresa W1 Consultoria é a que possui maior representatividade e abrangência no Brasil, apresenta uma grande variedade de serviços, conta com quatrocentos consultores por todo o país, e por isso se torna a maior concorrente para a Atena. Já as empresas Futurarplan e LM Finanças Pessoais, oferecem o serviço de consultoria através de um único consultor e por isso possuem capacidade de atendimento menor que as outras empresas.

As demais empresas possuem basicamente o mesmo perfil, com sites modernos, oferecem o serviço de consultoria com uma proposta dinâmica. Os diferenciais delas se dão por que a Life FP tem uma abordagem voltada ao planejamento de qualidade de vida, indo além do aspecto financeiro; e as empresas Gestor FP e Plano FP oferecem opções de palestras e outros tipos de serviços também para empresas.

Com o crescente interesse por finanças pessoais, dado às incertezas econômicas atuais, o mercado da consultoria nessa área, apesar de ser um novo ramo, tem se desenvolvido e se tornado cada vez mais democrático, abrindo oportunidades para empresas iniciantes. Posto isto, vê-se um potencial competidor para a Atena, tendo em vista que a empresa oferecerá um serviço de excelente qualidade com um preço acessível – em comparação a outras empresas. Além disso, o serviço de Planejamento de Negócio representa um diferencial competitivo para a empresa, pois é voltado para aqueles que querem organizar as finanças com o objetivo de abrir seu próprio negócio, sendo assim um meio de incentivo ao empreendedorismo.

3.3 Estudo dos fornecedores

Quadro 3 – Estudo dos Fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Móveis, computadores e eletroportáteis.	Magazine Luiza	Varia de acordo com o item.	Cartões Luiza e outros cartões, carnês, boleto bancário e à vista.	O cliente sai com o produto no momento da compra, ou a partir de 4 dias úteis é possível fazer a retirada ou ainda é feita a entrega pela loja virtual em até 16 dias úteis.	https://www.magazineluiza.com.br/
2	Contabilidade	Contabilix	R$ 238,00/mês	Cartão de crédito	O cliente recebe o serviço assim que for confirmado o pagamento.	https://www.contabilix.com.br/
3	Assistência Técnica em Informática	Inove	R$ 350/mês	Cartão de crédito/à vista	Até 1 dia depois de solicitado.	R. Prof. Domingos Rodrigues, 123 A - Centro, Arapiraca - AL
4	Internet Fibra 400mb/s + Fixo	Oi	R$139,90/mês	Débito ou Conta Digital	Até 1 dia depois de solicitado.	https://www.oi.com.br/empresas/
5	Google Workspace, e-mail profissional	Google	R$ 48,60/mês	Cartão de crédito	O cliente recebe o serviço assim que for confirmado o pagamento.	https://workspace.google.com/intl/pt-BR/
6	Plataforma do site	Wordpress.org	Gratuito	Gratuito	O cliente recebe o serviço na hora da contratação.	https://wordpress.org
7	Hospedagem de site	LocaWeb	R$ 15,90/ mês	Cartão de crédito	O cliente recebe o serviço assim que for confirmado o pagamento.	https://www.locaweb.com.br/

(Continua)

(Conclusão)

8	Domínio Site	RegistroBR	R$ 40,00/ano	Cartão de crédito	O cliente recebe o serviço assim que for confirmado o pagamento.	https://registro.br/
9	Equipamentos eletrônicos de áudio e vídeo. E itens de papelaria: agendas, blocos, grampos, canetas, papéis, pastas e etc.	Amazon	Varia de acordo com o item.	Cartão e boleto	Depende do item, em média 15 dias.	www.amazon.com.br
10	Plano de celular	Oi	R$ 25,00/mês	Cartão e Boleto	O cliente recebe o serviço na hora da contratação.	https://www.oi.com.br/celular-pre-pago/
11	Pagamentos	Mercado Pago	4,99%/ transação	Automático	O cliente recebe o serviço na hora da contratação.	https://www.mercadopago.com.br/
12	ERP de Gestão	Gestão Click	R$ 89,90/mês	Cartão de Crédito	O cliente recebe o serviço na hora da contratação.	https://gestaoclick.com.br/

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Conclusões

As informações expostas acima foram adquiridas por meio do site das empresas fornecedoras (as quais em sua maioria são virtuais), por conhecimento na cidade e contato por telefone. A partir dessas informações foi possível identificar quais os potenciais fornecedores para a Atena.

Como a empresa irá operar por meio da internet, faz-se necessários fornecedores fortemente ligados à tecnologia da informação, para que se tenha uma boa infraestrutura de rede. Os principais fornecedores que sustentarão a estrutura online, serão: o RegistroBR, um site no qual é possível comprar um domínio na internet, que é a localização do site; o LocaWeb que fornecerá a hospedagem do site, armazenando os dados do mesmo com segurança; o Wordpress.org que oferece uma plataforma gratuita para a instalação do site; e por fim, o Google, que oferece uma plataforma chamada Google Workspace, que conta com uma gama de serviços online para empresas, dentre elas o e-mail profissional e ferramenta de videoconferência.

Além desses fornecedores serão contratados também: O provedor de Internet e telefone Oi, que oferece uma excelente conexão para empresas à um preço justo; a empresa Inove Assistência de Informática, especializada em manutenção de equipamentos de informática em Arapiraca, que possui excelente atendimento, variedade de serviços e ótimos preços; a Contabilix, uma empresa de contabilidade online que cuidará, entre outras coisas, da folha de pagamento e obrigações legais da empresa; e o sistema de pagamento via cartão de crédito será através do Mercado Pago, pela segurança e agilidade nos serviços. Para a gestão do negócio como um todo será utilizado o sistema de ERP online da empresa Gestão Click, pelas funcionalidades e facilidades disponibilizadas.

Os materiais de escritório e equipamentos eletrônicos de áudio e vídeo, serão fornecidos pelo e-commerce da Amazon, pela facilidade de compra e agilidade na entrega. Outro fornecedor será o Magazine Luiza, que fornecerá computadores e móveis necessários para o funcionamento da empresa, pois oferece bons preços e condições de pagamento, tanto no site como na loja física. E para o plano de celular, o fornecedor será a operadora Oi, por oferecer o melhor custo benefício para a empresa.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Produtos e serviços

A Atena oferecerá um serviço especializado em finanças pessoais, totalmente online, voltado a atender clientes em todo o Brasil. Através do uso de conceitos da administração e da psicologia econômica, a consultoria se voltará a entender a realidade financeira na qual o cliente está inserido e a partir disso traçar as estratégias que possibilitem um crescimento econômico do mesmo. A respeito disto, é importante entender que cada cliente é um caso específico e por isso terá um atendimento personalizado.

O objetivo da consultoria é tornar o cliente consciente de suas finanças e fornecer o aparato para que ele alcance seus objetivos e o sonhado equilíbrio financeiro. Em todos os casos será realizado previamente um diagnóstico financeiro do cliente, no qual é feito um mapeamento da situação atual do cliente, formulados os objetivos almejados na consultoria e a partir de então definidas as estratégias para alcançá-los.

Em relação às capacitações ou palestras disponibilizadas pela empresa, considera-se temas relacionados a finanças pessoais, como orçamento, controle de dívidas, melhores investimentos do momento, aposentadoria, entre outros. O foco nesse caso serão principalmente empresas que queiram oferecer educação financeira a seus funcionários. Além de gerar um ganho para a empresa, também contribuirá para a divulgação do escritório.

Quadro 4 – Serviços

Nº	**Produtos / Serviços**
1	Gestão de ativos e investimentos
2	Planejamento financeiro familiar
3	Planejamento de Aposentadoria/Independência Financeira
4	Palestras
5	Capacitações
6	Planejamento de Negócio

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

4.2 Preço

O valor da consultoria será definido de acordo com os planos mostrados no site. Por se tratar de um ramo novo, o valor a ser cobrado pelo serviço ainda é discutido, mas gira em média de R$ 2.400,00 reais anuais por cliente, segundo os dados apresentados na redação da ideia (Apêndice – A do presente trabalho). O primeiro passo é o diagnóstico e a partir dele o cliente poderá contratar a empresa acordando a consultoria mais adequada aos seus objetivos. Cada plano de consultoria terá um valor específico, que considerando as atualizações do mercado e o público alvo, ficará entre R$ 200,00 e R$ 240,00 mensais.

Para as palestras e capacitações, os valores serão alinhados de acordo com o tema a ser apresentado, levando em conta o deslocamento até o local, materiais e equipe de apoio. Nesse sentido é estipulado um valor de R$ 3.000,00 por palestra ou capacitação.

4.3 Estratégias promocionais

Antes da abertura do negócio serão criadas campanhas de divulgação nas redes sociais para que o cliente saiba da existência da empresa. Visando atrair um fluxo de pessoas para a página da empresa serão disponibilizados ebooks gratuitos sobre educação financeira, além de pequenos vídeos sobre assuntos do momento envolvendo finanças pessoais. Também serão utilizados anúncios através da plataforma do google, que aparecerão em sites e buscas relacionadas a finanças pessoais.

A empresa apoiará eventos universitários com temas voltados a finanças pessoais, contribuindo com palestras e divulgação do evento. Também serão feitas parcerias com influenciadores do meio, fintechs e corretoras de valores, visando um maior alcance da empresa.

Para que uma empresa seja reconhecida no meio em que atua, um dos requisitos é possuir uma boa identidade visual que transpareça a essência da empresa. Na identidade visual da Atena, demonstrada na capa deste trabalho, a escolha das cores azul e amarelo foi baseada nos valores da empresa, pois são cores que transmitem confiança, seriedade e otimismo. O logotipo possui design claro e moderno. A tipografia utilizada se assemelha à escrita antiga, porém com um toque de modernidade, fazendo referência a cidade de Atena, que dá nome à empresa.

4.4 Estrutura de comercialização

A estrutura da empresa, por se tratar de uma operação online, terá como sustentação uma boa infraestrutura de rede e equipamentos, conhecimento especializado e atendimento personalizado. O espaço físico utilizado será articulado na forma de escritório em uma sala comercial alugada nas proximidades do centro da cidade de Arapiraca-AL. O ambiente contará com boa iluminação e aparatos tecnológicos para facilitar a interação com o cliente. Além disso, será investido ainda em uma estrutura de mini salas com isolamento para melhor atender o cliente via vídeo.

A empresa irá dispor de equipamentos que contribuam para a eficácia do serviço oferecido, boa conexão com a internet, além de utilizar plataformas que possibilitem um maior contato com o cliente. Para realizar os serviços, o escritório contará com quatro consultores, sendo um deles também a idealizadora e administradora do empreendimento; um analista de marketing; e um assistente administrativo.

O cliente será atendido por videoconferência, sendo necessário que entre em contato através dos canais de comunicação da empresa. O modelo de funcionamento se dará da seguinte forma: (1) o cliente entra em contato com o escritório, sendo redirecionado para o WhatsApp; (2) agenda um horário; e (3) a partir de então vão ser passadas todas as informações necessárias a ele. No caso das capacitações e palestras, o consultor se deslocará até o local previamente decidido, discutida as condições por ambas as partes. Em casos de dúvidas mais profundas o cliente conversa diretamente com a equipe da empresa, que as esclarecerá.

4.5 Localização do negócio

O quadro 5 apresenta a localização da sede física do negócio de onde será realizado o atendimento online.

Quadro 5 – Localização do Negócio

Endereço:	Rua Pedro Nunes de Albuquerque, Nº 141
Bairro:	Capiatã
Cidade:	Arapiraca
Estado:	Alagoas
Fone 1:	(82) 3521-1017
Fone 1:	(82) 98735-2848

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

A empresa poderá ser localizada através de mecanismos de busca, como o Google. Para isso contará com um site claro e transparente, para que o cliente sinta confiança e entre em contato. Além disso, serão trabalhadas estratégias e ferramentas de SEO para que o site seja posicionado e facilmente encontrado na web. O endereço do escritório na web será: www.atenafinancaspessoais.com.br.

Em relação ao espaço físico, a empresa utilizará o escritório montado em uma sala comercial, próxima ao centro, para facilitar o acesso e interação da equipe, além de um melhor desempenho quanto à rede de internet.

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout

Figura 1 – Layout Site

(Continua)

(Conclusão)

Fonte: A autora (2021).

Figura 2 – Arranjo Físico

Fonte: A autora (2021).

5.2 Capacidade instalada

Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

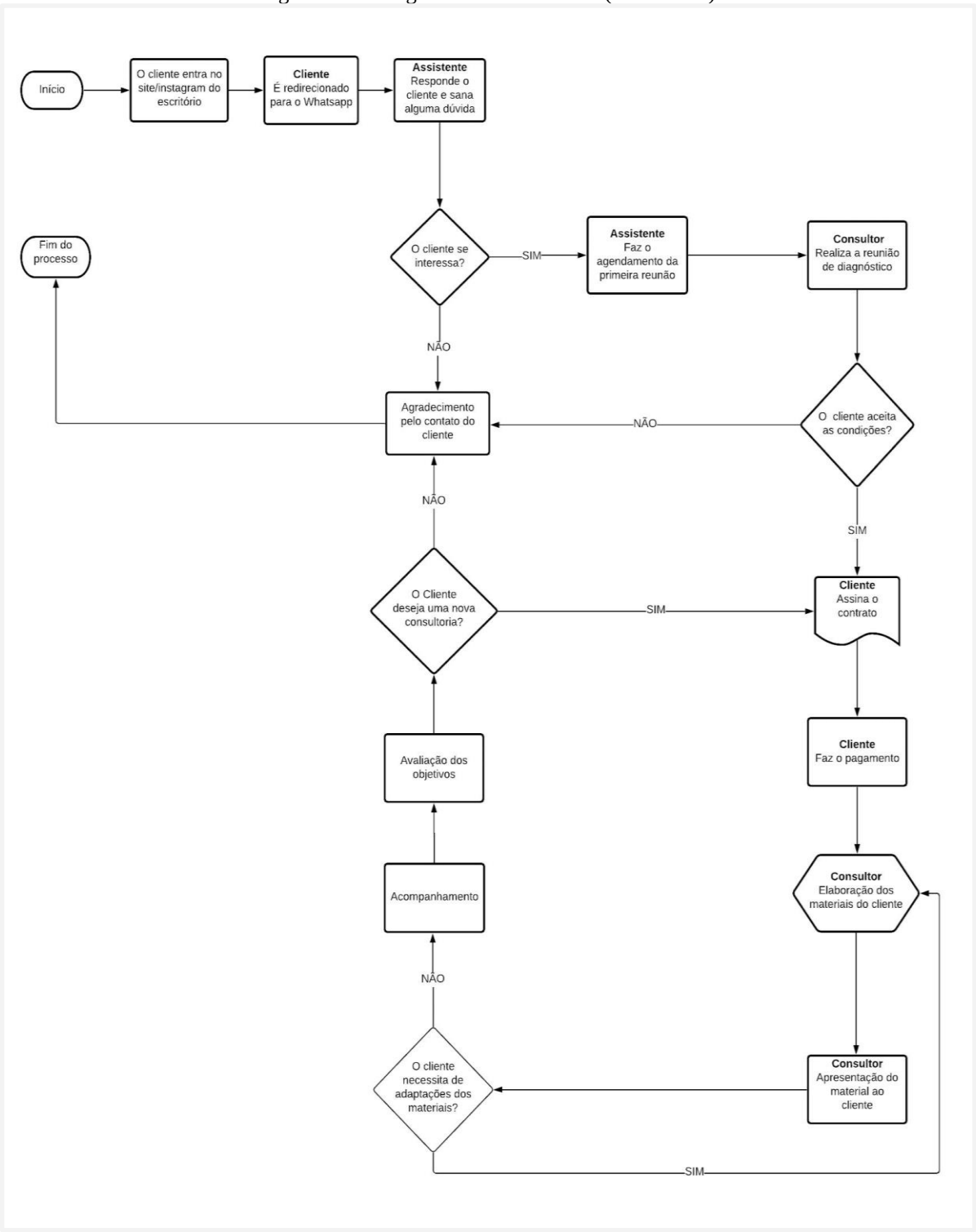
O escritório funcionará de segunda à sexta, das 8h às 18h, e no sábado de 8h às 12h com um total de 44 horas semanais, 220 horas mensais e 2.640 horas anuais disponíveis de capacidade máxima da empresa. Os atendimentos por videoconferência serão de segunda a sexta e cada consultor atenderá até três clientes por dia. O restante do expediente e o sábado serão destinados para elaboração de materiais e análise dos clientes. Sendo assim, o escritório poderá atender 12 clientes ao dia, e os encontros individuais serão a cada quinze dias, por mês poderão ser atendidos um total de até 120 clientes diferentes. Por ano a empresa pode atender a 48 capacitações e 48 palestras.

5.3 Processos operacionais

A Atena irá operar através da internet e por isso os processos operacionais irão depender da estrutura online. O contato inicial do cliente acontecerá por meio do site, onde o cliente é redirecionado ao WhatsApp e poderá agendar um horário ou tirar dúvidas. O assistente será responsável por responder os clientes nesse primeiro momento. Na primeira reunião é feito, pelo consultor, o diagnóstico do cliente, levantando quais as necessidades do mesmo e quais objetivos ele pretende alcançar, traçando assim o perfil de consultoria adequado a ele. O consultor será responsável também por tocar o restante das etapas, elaborando os materiais e fazendo as reuniões de acompanhamento e avaliação com o cliente.

Após o diagnóstico e assinatura do contrato, o consultor irá elaborar um plano de ação de acordo com o perfil do cliente, contendo as etapas previstas da consultoria. O plano é apresentado ao cliente e após aprovação, seguem-se as seguintes etapas: (1) Medidas inicias, ações prévias necessárias para determinar as metas do cliente; (2) Estruturação dos objetivos, com base no diagnóstico inicial, analisar os objetivos importantes do cliente e organizá-los; (3) Planejamento de metas, descrever o passo a passo da estratégia de alcance para cada objetivo; (4) Execução das metas, colocar em ação o que foi planejado previamente; (5) Avaliação dos objetivos, analisar o alcance dos objetivos e se necessário rever a estratégia; e (6) Autoavaliação final, o cliente se analisa em relação ao impacto da consultoria em todos os âmbitos da sua vida.

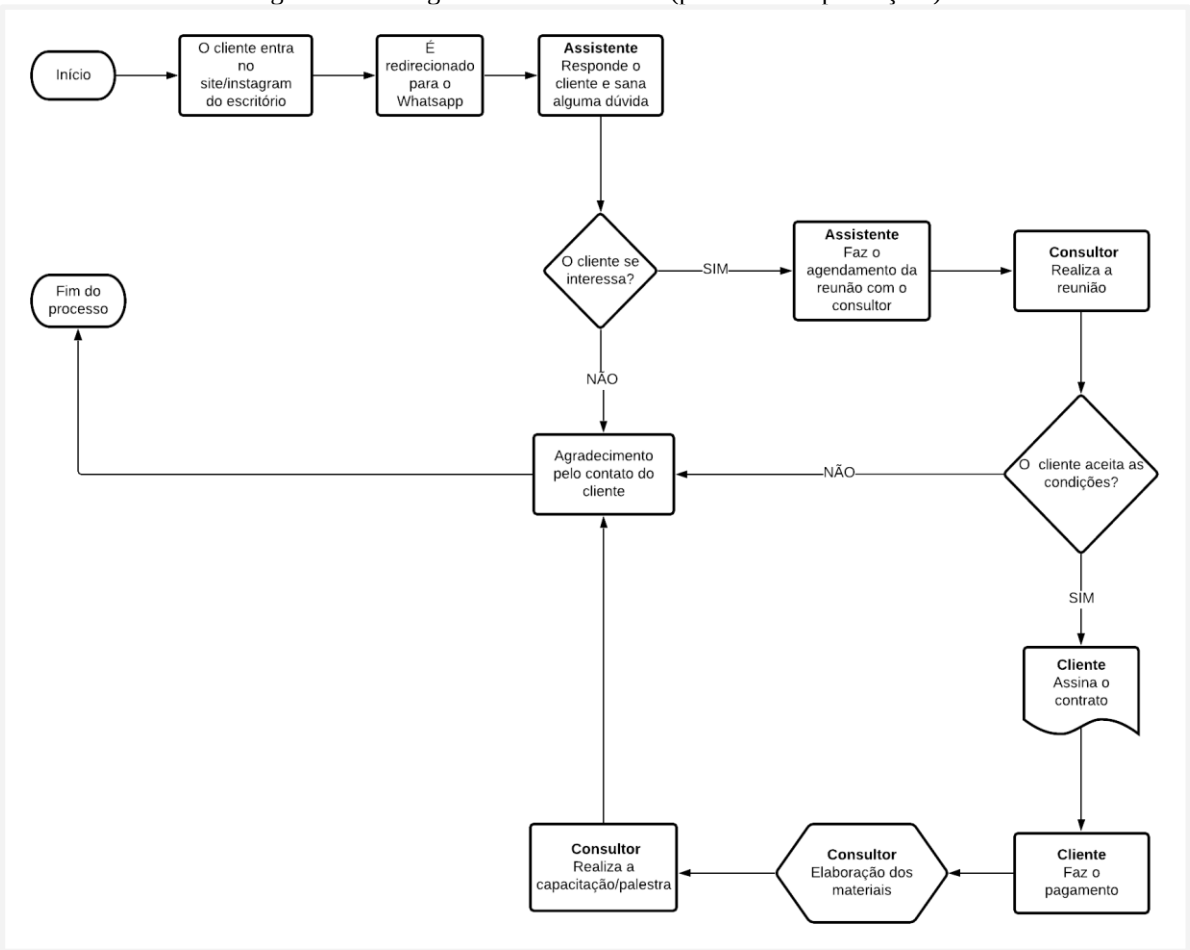
Figura 3 – Fluxograma de atendimento (consultoria)



Fonte: A autora (2021).

No caso das capacitações e palestras, o cliente entra em contato com a empresa através do site, é redirecionado ao WhatsApp e então é agendada uma reunião com um consultor. Nessa reunião serão discutidos os temas, o local e os materiais necessários. No dia da palestra ou capacitação, o consultor, juntamente com a equipe, se deslocará até o local previamente decidido.

Figura 4 – Fluxograma de atendimento (palestras e capacitações)



Fonte: A autora (2021).

5.4 Necessidade de pessoal

O organograma da Atena é composto pelos cargos: diretora (administradora), consultor, assistente administrativo e analista de marketing, sendo que estes três últimos são subordinados à diretora. O cargo de diretora e um dos cargos de consultor serão ocupados pela mesma pessoa – a idealizadora do empreendimento.

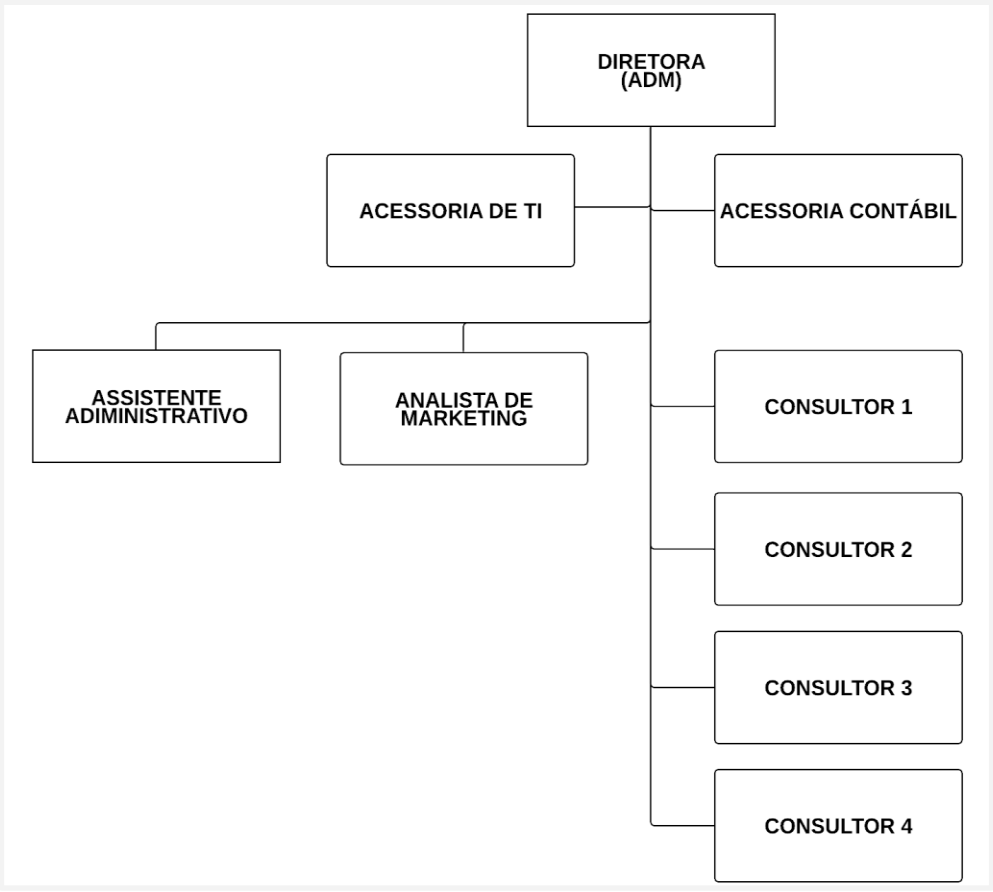
No topo do organograma está a diretora, a qual será responsável por toda a parte administrativa da empresa, além de cuidar do financeiro e recursos humanos. A diretora também acompanhará o trabalho dos colaboradores, repassando as normas, missão, visão,

valores e objetivos da empresa. Ela realizará reuniões mensais com a equipe para debater as estratégias da empresa no mercado.

Os consultores, serão responsáveis por prestar os serviços de consultoria, terão o contato maior com o cliente, também desenvolverão as ferramentas a serem usadas na consultoria. Os consultores terão que fomentar as soluções para cada cliente, valendo-se sempre da psicologia econômica e dos métodos da administração.

O assistente administrativo será o responsável pela organização da agenda dos consultores, por responder e-mails, esclarecer dúvidas e atender eventuais ligações. O analista de marketing, desenvolverá as estratégias de comunicação da empresa, cronograma de postagens nas redes sociais, pesquisas de mercado e planos promocionais.

Figura 5 – Organograma da empresa



Fonte: A autora (2021).

5.5 Quadro de funcionários

Quadro 6 – Quadro de Funcionários

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Administrador (a)	Ter graduação em Administração, facilidade em gestão, finanças e recursos humanos; capacidade de planejamento, solução de problemas e liderança; ter boa oratória, proatividade e ética.
2	Consultor (a)	Ter graduação em Administração, pós graduação em Gestão Financeira, conhecimentos em psicologia econômica, educação financeira e negócios; capacidade de solução de problemas, raciocínio lógico e analítico; ter boa oratória, ser prestativo com o cliente, atento, proativo e ético.
3	Assistente Administrativo	Ter ensino médio completo, possuir curso de auxiliar administrativo, conhecimento em pacote office; capacidade de solucionar problemas e boa comunicação escrita; ser prestativo com o cliente, proativo e ético.
4	Analista de Marketing	Ter graduação em Marketing ou Administração, conhecimentos em informática, marketing digital e análise de dados; capacidade de solução de problemas, raciocínio lógico e experiência na área de marketing (incluindo estágio, assistente ou analista júnior); ter postura proativa e ética.

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Investimentos fixos

Tabela 3 – Investimentos Fixos

A - Máquinas e Equipamentos				
Nº	**Descrição**	**Qtde**	**Valor Unitário**	**Total**
1	Ar Condicionado Ecoturbo	4	R$ 1.014,00	R$ 4.056,00
2	Cafeteira	1	R$ 120,00	R$ 120,00
3	Celular	1	R$ 1.200,00	R$ 1.200,00
4	Microondas	1	R$ 469,00	R$ 469,00
5	Refrigerador 2 Portas	1	R$ 1.655,00	R$ 1.655,00
6	Roteador wireless iwr3000n 300mbps	1	R$ 99,99	R$ 99,99
7	Telefone Fixo	1	R$ 99,00	R$ 99,00
SUBTOTAL (A)				**R$ R$ 7.698,99**
B - Móveis e utensílios				
Nº	**Descrição**	**Qtde**	**Valor Unitário**	**Total**
1	Cadeira de Escritório Giratória Diretor Nell - Preta	12	R$ 239,00	R$ 2.868,00
2	Lixeira Metal	3	R$ 35,89	R$ 107,67
3	Armário Office	1	R$ 210,00	R$ 210,00
4	Balcão para pia	1	R$ 267,00	R$ 267,00
5	Cuba Pia	1	R$ 99,90	R$ 99,90
6	Gabinete Pia Banheiro	1	R$ 169,00	R$ 169,00
7	Mesa Com banquetas	1	R$ 350,00	R$ 350,00
8	Mesa para escritório	7	R$ 210,00	1.470,00
9	Mesa Reunião	1	R$ 989,00	R$ 989,00
SUBTOTAL (B)				**R$ 6.530,57**
C – Computadores e Periféricos				
Nº	**Descrição**	**Qtde**	**Valor Unitário**	**Total**
1	Computador All In One	2	R$ 4.939,00	R$ 9.878,00
2	Desktop	5	R$ 3.715,00	R$ 18.575,00
3	Fone com microfone de Lapela	2	R$ 95,99	R$191,98
4	Multifuncional Impressora	1	R$ 1.115,00	R$ 1.115,00
5	Webcam	2	R$ 299,00	R$ 599,98

(Continua)

(Conclusão)

SUBTOTAL (C)	**R$ 30.359,96**
TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B+C):	**R$ 44.589,52**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6.2 Caixa mínimo

Tabela 4 – Caixa Mínimo

1º Passo: Contas a receber – Cálculo do prazo médio de vendas			
Prazo médio de vendas	**(%)**	**Número de dias**	**Média Ponderada em dias**
À vista	100,00	0	0,00
Prazo médio total			**0**
2º Passo: Fornecedores – Cálculo do prazo médio de compras			
Prazo médio de compras	**(%)**	**Número de dias**	**Média Ponderada em dias**
À prazo	70,00	30	21,00
À vista	30,00	0	0,00
Prazo médio total			**21**
3º Passo: Estoque – Cálculo de necessidade média de estoque			
Necessidade média de estoque			
Número de dias		30	
4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias			
Recursos da empresa fora do seu caixa		**Número de dias**	
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas		0	
2. Estoques – necessidade média de estoques		30	
Subtotal Recursos fora do caixa		30	
Recursos de terceiros no caixa da empresa			
3. Fornecedores – prazo médio de compras		21	
Subtotal Recursos de terceiros no caixa		21	
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias		9	
Caixa Mínimo			
1. Custo fixo		R$ 295.893,84	
2. Custo variável		R$ 121.931,84	
3. Custo total da empresa		R$ 417.825,68	
4. Giro de Caixa anual		40	
5. Custo total diário		R$ 1.160,62	

(Continua)

(Conclusão)

6. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias	9 dias
7. Reserva da Empresa	R$ 6.000
TOTAL – Caixa Mínimo	**R$ 16.445,64**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Tabela 5 – Capital de giro (Resumo)

Descrição	Valor
Estoque Inicial	R$ 0,00
Caixa Mínimo	R$ 16.445,64
TOTAL DO CAPITAL DE GIRO	**R$ 16.445,64**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6.3 Investimentos pré-operacionais

Tabela 6 – Investimentos Pré-operacionais

Descrição	Valor
Despesas de Legalização	R$ 1.500,00
Obras civis e/ou reformas	R$ 20.000,00
Divulgação de Lançamento	R$ 1.000,00
Criação do Website da Empresa	R$ 4.000,00
TOTAL	**R$ 26.500,00**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6.4 Investimento total

Tabela 7 – Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R$ 44.589,52	50,94
Capital de Giro	R$ 16.445,64	18,79
Investimentos Pré-Operacionais	R$ 26.500,00	30,27
TOTAL (1 + 2 + 3)	**R$ 87.295,98**	**100,00**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Tabela 8 – Fontes de Recursos

Fontes de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R$ 87.445,99	100,00
Recursos de terceiros	R$ 0,00	0,00
TOTAL (1 + 2 + 3)	**R$ 87.445,99**	**100,00**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6.5 Faturamento mensal

Tabela 9 – Faturamento Mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R$)	Faturamento Total (em R$)
1	Gestão de ativos e investimentos	24	R$ 200,00	R$ 4.800,00
2	Planejamento financeiro familiar	26	R$ 220,00	R$ 5.720,00
3	Planejamento de Aposentadoria/Independência Financeira	20	R$ 240,00	R$ 4.800,00
4	Palestras	3	R$ 3.000,00	R$ 9.000,00
5	Capacitações	3	R$ 3.000,00	R$ 9.000,00
6	Planejamento de Negócio	14	R$ 240,00	R$ 3.360,00
TOTAL				**R$ 36.680,00**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Projeção das Receitas:

Crescimento a uma taxa constante: 2,50 % ao mês para os 12 primeiros meses.

Tabela 10 – Projeção das Receitas

Período	Faturamento Total
Mês 1	R$ 36.680,00
Mês 2	R$ 37.597,00
Mês 3	R$ 38.536,93
Mês 4	R$ 39.500,35
Mês 5	R$ 40.487,86
Mês 6	R$ 41.500,05
Mês 7	R$ 42.537,55
Mês 8	R$ 43.600,99
Mês 9	R$ 44.691,02
Mês 10	R$ 45.808,29
Mês 11	R$ 46.953,50
Mês 12	R$ 48.127,34
Ano 1	R$ 506.020,88

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6.6 Custos de comercialização

Tabela 11 – Custos de Comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	15,50	R$ 36.680,00	R$ 5.685,40
Propaganda (Gastos com Vendas)	3,00	R$ 36.680,00	R$ 1.100,40
Taxas de Cartões (Gastos com Vendas)	4,99	R$ 36.680,00	R$ 1.830,33
Treinamentos Equipe (Gastos com vendas)	2,00	36.680,00	R$ 733,60
Total Impostos			**R$ 5.685,40**
Total Gastos com Vendas			**R$ 3.664,33**
Total Geral (Impostos + Gastos)			**R$ 9.349,00**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

Tabela 12 – Projeção dos Custos de Comercialização

Período	Custo Total
Mês 1	R$ 9.349,00
Mês 2	R$ 9.489,98
Mês 3	R$ 9.632,33
Mês 4	R$ 9.776,81
Mês 5	R$ 9.923,46
Mês 6	R$ 10.072,31
Mês 7	R$ 10.223,40
Mês 8	R$ 10.376,75
Mês 9	R$ 10.532,40
Mês 10	R$ 10.690,39
Mês 11	R$ 10.850,74
Mês 12	R$ 11.013,51
Ano 1	R$ 121.931,83

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

6.7 Custos de mão-de-obra

Os custos com mão-de-obra serão formados pelos funcionários dos seguintes cargos: assistente administrativo, analista de marketing e três consultores. A empresa no geral conta com quatro consultores, no entanto um deles é a idealizadora e administradora da empresa,

dessa forma a remuneração deste cargo será feita através do pró labore, visto que já são incididos sobre ele a cobrança de INSS e FGTS.

Tabela 13 – Custos de Mão de Obra

Função	Nº de Empregados	Salário Mensal	Subtotal	(%) de encargos sociais	Encargos sociais	Total
Assistente Administrativo	1	R$ 1.500,00	R$1.500,00	33,77	R$ 506,55	R$ 2.006,55
Analista de Marketing	1	R$ 1.967,00	R$ 1.967,00	33,77	R$ 664,26	R$ 2.631,26
Consultor (a)	3	R$ 2.973,00	R$ 8.919,00	33,77	R$ 3.011,94	R$ 11.930,94
TOTAL	**1**		**R$ 12.386,00**		**R$ 4.182,75**	**R$ 16.568,75**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

6.8 Custos com depreciação

Tabela 14 – Custos com Depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	R$ 7.578,99	10	R$ 675,50	R$ 56,30
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R$ 5.553,90	10	R$ 702,84	R$ 58,57
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	R$ 30.359,96	5	R$ 6.814,93	R$ 567,91
Total			**R$ 8.193,27**	**R$ 682,78**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

6.9 Custos fixos operacionais mensais

Tabela 15 – Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R$ 2.500,00
Energia elétrica	R$ 300,00
Telefone + internet	R$ 139,90
Honorários do contador	R$ 238,00
Pró-labore	R$ 3.000,00
Suporte TI	R$ 250,00
Salários + encargos	R$ 16.568,75
Material de limpeza	R$ 20,00
Material de escritório	R$ 120,00

(Continua)

(Conclusão)

Encargos sobre o Pró-Labore	R$ 330,00
Serviços de terceiros	R$ 150,00
Depreciação	R$ 682,77
Água	R$ 100,00
Google Workspace	R$ 24,30
Hospedagem	R$ 15,90
Domínio	R$ 3,30
Manutenção do Site	R$ 100,00
Plano Celular	R$ 25,00
Software Gestão	R$ 89,90
TOTAL	**R$ 24.657,82**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

Projeção de Custos:

Projeção de valores constantes.

Tabela 16 – Projeção dos Custos Operacionais

Período	Custo Total
Mês 1	R$ 24.657,82
Mês 2	R$ 24.657,82
Mês 3	R$ 24.657,82
Mês 4	R$ 24.657,82
Mês 5	R$ 24.657,82
Mês 6	R$ 24.657,82
Mês 7	R$ 24.657,82
Mês 8	R$ 24.657,82
Mês 9	R$ 24.657,82
Mês 10	R$ 24.657,82
Mês 11	R$ 24.657,82
Mês 12	R$ 24.657,82
Ano 1	R$ 295.893,84

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021).

6.10 Demonstrativo de resultados

Tabela 17 – Demonstrativos de Resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R$ 36.680,00	R$ 506.020,88	100,00
2. Custos Variáveis Totais			

(Continua)

(Conclusão)

2.1 (-) Impostos sobre vendas	R$ 5.685,40	R$ 78.433,24	15,50
2.2 (-) Gastos com vendas	R$ 3.664,33	R$ 43.498,60	9,99
Total de custos Variáveis	R$ 9.349,73	R$ 121.931,84	25,49
3. Margem de Contribuição	R$ 27.330,27	R$ 384.089,04	74,51
4. (-) Custos Fixos Totais	R$ 24.657,82	R$ 295.893,84	67,22
5. Resultado Operacional: LUCRO	**R$ 2.672,45**	**R$ 88.195,20**	**7,29**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

Tabela 18 – Projeção dos Resultados

Período	Resultado
Mês 1	R$ 2.672,45
Mês 2	R$ 3.449,20
Mês 3	R$ 4.246,78
Mês 4	R$ 5.065,72
Mês 5	R$ 5.906,57
Mês 6	R$ 6.769,91
Mês 7	R$ 7.656,33
Mês 8	R$ 8.566,42
Mês 9	R$ 9.500,79
Mês 10	R$ 10.460,08
Mês 11	R$ 11.444,93
Mês 12	R$ 12.456,01
Ano 1	R$ 88.195,21

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

6.11 Indicadores de viabilidade

Tabela 19 – Indicadores de Viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R$ 389.846,96
Lucratividade	17,43 %
Rentabilidade	100,75 %
Prazo de retorno do investimento	1 ano

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

7 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

7.1 Análise de Cenários

Tabela 20 – Construção de Cenários

Receita (pessimista) 4,00 %			**Receita (otimista) 4,00 %**			
Descrição	**Cenário provável**		**Cenário pessimista**		**Cenário otimista**	
	Valor	**(%)**	**Valor**	**(%)**	**Valor**	**(%)**
1. Receita total com vendas	R$ 36.680,00	100,00	R$ 35.212,8	100,00	R$ 38.147,20	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Impostos sobre vendas	R$ 5.685,40	15,50	R$ 5.457,98	15,50	R$ 5.912,82	15,50
2.2 (-) Gastos com vendas	R$ 3.664,33	9,99	R$ 3.517,76	9,99	R$ 3.810,90	9,99
Total de Custos Variáveis	R$ 9.349,73	25,49	R$ 8.975,74	25,49	R$ 9.723,72	25,49
3. Margem de contribuição	R$ 27.330,27	74,51	R$ 26.237,06	74,51	R$ 28.423,48	74,51
4. (-) Custos fixos totais	R$ 24.657,82	67,22	R$ 24.657,82	69,82	R$ 24.657,82	64,63
Resultado Operacional	**R$ 2.672,45**	**7,29**	**R$ 1.579,24**	**4,48**	**R$ 3.765,66**	**9,87**

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

Ações Preventivas e Corretivas:

Para se manter sempre atuante no mercado, a empresa adotará entre outros recursos, estratégias de marketing focadas na presença em redes sociais (gerando conteúdo de valor), otimização dos mecanismos de busca e parcerias de divulgação. Outra medida adotada será a análise constante do perfil do cliente, buscando sempre entender suas preferências para oferecer o melhor serviço. Além disso, a empresa contará com uma reserva de contingências, em que 15% dos lucros será destinado para sanar as necessidades da mesma em casos de emergência.

Será observada constantemente a demanda pelos serviços, em casos de aumento, a empresa poderá contratar mais consultores para supri-la. Nas situações em que os custos se elevarem, ou em casos excepcionais – como a pandemia por exemplo – a empresa poderá optar por prestar os serviços em formato home based, no qual os funcionários trabalharão de

casa, reduzindo os custos, sem interromper os atendimentos. Em situações emergenciais, nas quais ocorra um período de extrema queda nas vendas, a empresa também poderá reduzir o quadro de funcionários, de modo que sustente a demanda provisória. Nesse caso a empresa irá reestruturar suas estratégias para alcançar mais clientes e se restabelecer no mercado.

8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

8.1 Análise da matriz F.O.F.A

Quadro 7 – Matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	**FATORES EXTERNOS**
PONTOS FORTES	FORÇAS	OPORTUNIDADES
	Comodidade no atendimento; Preço acessível; Personalização do atendimento; Módulo de consultoria para abertura de negócio;	Crescimento do setor; Crescente interesse por finanças pessoais; Formação de parcerias;
PONTOS FRACOS	FRAQUEZAS	AMEAÇAS
	Pouco tempo de mercado; Contato indireto com fornecedores;	Aumento da concorrência; Desconfiança do público-alvo sobre o assunto; Falhas na infraestrutura de rede; Instabilidade na economia;

Fonte: SEBRAE (2016). Adaptado (2021)

Ações:

Sendo a Atena uma empresa nova no mercado, serão necessárias medidas de fortalecimento da marca para se destacar da concorrência, como por exemplo, a elaboração de conteúdos gratuitos, otimização de SEO, envio de e-mail marketing, formação de parcerias, análise de perfil do cliente e pesquisa de satisfação do atendimento. Estas medidas, aliadas ao uso das redes sociais como ferramentas de comunicação da marca, terão o papel de atrair e familiarizar com o mundo das finanças, possíveis clientes para a Atena.

Por se tratar de uma empresa de consultoria online, grande parte das atividades da Atena dependem da internet, incluindo a contratação de fornecedores. Nesse sentido, há uma praticidade maior para a empresa, em contrapartida há também pouca margem de negociação com estes fornecedores, já que os preços normalmente estão expostos nos sites e a empresa

contrata sem contato direto com os mesmos. Por isso, a Atena estará sempre pesquisando os fornecedores que ofereçam uma comunicação maior na contratação dos serviços, em que se torne possível até mesmo parcerias. As oscilações econômicas representam um risco para todo negócio, e para contorná-las a Atena pretende alinhar o propósito da empresa, que é ajudar as pessoas a ter equilíbrio financeiro, com a situação ocorrida, reforçando sempre a importância do controle financeiro.

Nos casos excepcionais, em que a Internet estiver indisponível por conta do provedor, o cliente será informado através do e-mail ou WhatsApp e terá a opção de remarcar a reunião. Caso o cliente deseje, a reunião poderá continuar via WhatsApp.

9 AVALIAÇÃO DO PLANO

9.1 Análise do plano

A busca por orientação financeira tem sido cada vez mais evidente e por isso tem se mostrado um mercado promissor. Diante de toda a insegurança financeira pela qual as pessoas passam diariamente, buscar controlar a situação e crescer economicamente é uma boa solução. Nesse sentido, a consultoria financeira pessoal vai fornecer os caminhos para que o cliente consiga sua independência financeira.

Ao analisar o presente plano, compreende-se que a oportunidade de negócio a ser explorada atende à uma demanda real do público-alvo e possui clientes potenciais em todo o país. A mesma está inserida em um mercado de crescente expansão, o que torna o serviço da consultoria financeira pessoal mais conhecido e atrativo. Além disso, o empreendimento aqui estudado apresenta bons indicadores de viabilidade, obtendo uma lucratividade de 19,32 % e retorno do investimento em 1 ano, e até mesmo em um cenário pessimista, o escritório se mantém com lucratividade positiva.

No modelo adotado pela empresa todos os agentes envolvidos se beneficiam. A sociedade tem a ganhar pois o negócio contribui para a saúde financeira das pessoas, diminuindo os riscos de inadimplência e incentivando a abertura de novos negócios; o cliente se beneficia por conseguir alocar melhor seus recursos financeiros e alcançar objetivos que realmente importam; o meio ambiente também ganha pois pessoas conscientes de suas finanças tornam-se menos consumistas e contribuem menos para o impacto ambiental causado pelo lixo, além de que, operar online reduz consideravelmente o impacto ao ambiente; e o empresário ganha por operar de forma econômica e inovadora auxiliando as pessoas a cuidar melhor do dinheiro, tendo ao mesmo tempo bons retornos financeiros.

Mediante os resultados obtidos com os estudos feitos no decorrer deste plano de negócio, nota-se que o escritório Atena encontra viabilidade de implantação e traz inovação para o mercado da consultoria financeira pessoal. Com o diferencial do planejamento de negócios e o método intimamente ligado à psicologia econômica, a Atena pretende se destacar no mercado, alcançando cada vez mais clientes e os tornando independentes financeiramente.

REFERÊNCIAS

1 SEBRAE. **Software plano de negócios**: versão 3.0. Belo Horizonte: SEBRAE Minas Gerais, 2016. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/solucoes_online/software-plano-de-negocio-30,2bc0fec6ffae5510VgnVCM1000004c00210aRCRD. Acesso em: 18 ago. 2019.

2 POR QUE o Brasil tem 62 milhões de endividados?. **Financeone**, 24 abr. 2018. Disponível em: https://financeone.com.br/endividados-por-que-brasil-25-milhoes/. Acesso em: 20 maio 2019.

3 BRASILEIROS começam 2019 mais endividados e inadimplentes, diz CNC. **Estadão**, 05 fev. 2019. Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2019/02/05/internas_economia,1027989/brasileiros-comecam-2019-mais-endividados-e-inadimplentes-diz-cnc.shtml . Acesso em: 23 maio 2019.

4 A INVERSÃO da pirâmide etária. **Portal Envelhecimento e Longeviver,** 05 mar. 2014. Disponível em: https://www.portaldoenvelhecimento.com.br/inversao-da-piramide-etaria/. Acesso em: 23 ago. 2021.

5 SORIMA NETO, João. Endividados recorrem a serviços de planejador financeiro. **Globo**, 20 out. 2013. Disponível em: https://oglobo.globo.com/economia/endividados-recorrem-servicos-de-planejador-financeiro-10444853. Acesso em: 24 maio 2019.

6 MARTINS, Danilo. Quer contratar alguém para cuidar do seu dinheiro? Veja dicas e alertas. **UOL**, 9 nov. 2017. Disponível em: https://economia.uol.com.br/financas-pessoais/noticias/redacao/2017/11/09/consultor-financeiro-dividas-financas-investimento.html Acesso em: 24 mai 2019.

7 COUTINHO, Thiago. Consultoria financeira: o que é e como funciona. **Voitto,** 13 abr. 2020. Disponível em: https://www.voitto.com.br/blog/artigo/consultoria-financeira. Acesso em: 25 maio 2020.

8 V10 INVESTIMENTOS. Por que brasileiros não investem?. **V10 Investimentos**, 26 abr. 2016. Disponível em: https://www.v10i.com.br/por-que-os-brasileiros-nao-investem/ . Acesso em: 23 maio 2019.

9 ALVES, Fábio. Escolha com cuidado o médico das suas finanças. **Folha de S. Paulo,** São Paulo, 21 fev. 2000. Disponível em: https://www1.folha.uol.com.br/fsp/invest/in2102200011.htm. Acesso em: 19 maio 2019.

10 BIGARELI, Bárbara. Crescem as contratações por projeto na pandemia. **Valor Econômico**, 20 jul. 2020. Disponível em: https://valor.globo.com/carreira/noticia/2020/07/20/crescem-as-contratacoes-por-projeto-na-pandemia.ghtml. Acesso em: 01 set. 2020.

11 LEWGOY, Júlia. Busca de empresas por educação financeira para funcionários dispara na crise. **Valor Investe**, São Paulo, 19 jun. 2020**.** Disponível em: https://valorinveste.globo.com/educacao-financeira/noticia/2020/06/19/busca-de-empresas-por-educacao-financeira-para-funcionarios-dispara-na-crise.ghtml. Acesso em: 01 set. 2020.

12 FRANQ OPEN BANKING. Cresce procura por investimentos durante a pandemia. **Franq Open Banking**, Florianópolis, SC, 17 jul. 2020. Disponível em: https://www.franq.com.br/blog/cresce-procura-por-investimentos-durante-a-pandemia. Acesso em: 05 set. 2020.

13 QUANTO custa ter um planejador financeiro? **Como Investir**, 24 jan. 2017. Disponível em: https://comoinvestir.anbima.com.br/noticia/quanto-custa-ter-um-planejador-financeiro/. Acesso em: 24 maio 2019.

14 SPC BRASIL. Inadimplentes brasileiros 2018: Perfil e comportamento frente às dívidas. **SPC BRASIL**, ago. 2018. Disponível em: https://www.spcbrasil.org.br/wpimprensa/wp-content/uploads/2018/08/analise_perfil_inadimplente_2018.pdf. Acesso em: 01 jun. 2019.

15 SOUZA, Ludimilla. Pesquisa revela que 58% dos brasileiros não se dedicam às próprias finanças. **Agencia Brasil EBC**, São Paulo, 28 mar. 2018. Disponível em: http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-03/pesquisa-revela-que-58-dos-brasileiros-nao-se-dedicam-proprias-financas. Acesso em: 23 maio 2019.

16 SPC BRASIL. Educação financeira dos brasileiros: gestão do orçamento pessoal. **SPC BRASIL**, 2017. Disponível em: https://www.spcbrasil.org.br/wpimprensa/wp-content/uploads/2017/01/An%C3%A1lise-Educa%C3%A7%C3%A3o-Financeira-_-Gest%C3%A3o-do-Or%C3%A7amento-Pessoal.pdf. Acesso em: 20 maio 2019.

17 OLIVEIRA, Cleiton. 5 erros comuns praticados por pessoas endividadas e como evitá-los. **Dinheirama**, 2016. Disponível em: https://dinheirama.com/5-erros-comuns-endividados/. Acesso em: 20 maio 2019.

18 COTIAS, Adriana. Metade da população tem intenção de investir. **Valor Econômico**, São Paulo, 27 jul. 2018. Disponível em: https://www.valor.com.br/financas/5688111/metade-da-populacao-tem-intencao-de-investir. Acesso em: 20 maio 2019.

19 FORDELONE, Yolanda. Serviço de consultoria financeira cresce, mas ainda é 'luxo' da alta renda. **Estadão**, 03 mar. 2014. Disponível em: https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,servico-de-consultoria-financeira-cresce-mas-ainda-e-luxo-da-alta-renda-imp-,1136764. Acesso em: 23 maio 2019.

20 ANBIMA. **Raio X do Investidor 2019**. Rio de Janeiro: Anbima, 2019. Disponível em:https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2019.htm.Acesso em: 01 set 2020.

21 TAKAR, Téo. Você tem R$ 5.000? Consultoria trata pequeno investidor como milionário. **UOL**, 28 out. 2018. Disponível em: https://economia.uol.com.br/financas-pessoais/noticias/redacao/2018/10/28/voce-tem-r-5000-consultoria-trata-pequeno-investidor-como-milionario.html. Acesso em: 23 maio 2019.

22 LIFE FINANÇAS PESSOAIS P. **Sobre a Life FP**. Campinas, SP: Life Finanças Pessoais, 2006. Disponível em: https://www.lifefp.com.br/sobre. Acesso em: 01 jun. 2019.

23 SERVIÇOS online vieram para ficar e estão crescendo ainda mais. **O Taboanense**, 22 set. 2020. Disponível em: https://www.otaboanense.com.br/servicos-online-vieram-para-ficar-e-estao-crescendo-ainda-mais/. Acesso em: 10 nov. 2020.

24 PRO LUCRO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL. Consultoria online ou consultoria à distância. **Pro Lucro**, Belo Horizonte, 2020. Disponível em: https://www.prolucro.com.br/sobre/consultoria-online-ou-consultoria-a-distancia/ Acesso em: 10 nov. 2020.

25 APLICATIVO conecta consultores a empresários precisando de orientação. **Mobilidade Sampa**, São Paulo, 18 maio 2020. Disponível em: https://mobilidadesampa.com.br/newsdino/?title=aplicativo-conecta-consultores-a-empresarios-precisando-de-orientacao&releaseid=238055&partnerid=1393. Acesso em: 19 nov. 2020.

26 SEBRAE. **Como montar um escritório de consultoria**. Brasília, DF: SEBRAE, [200?]. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-escritorio-de-consultoria,4c187a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD Acesso em: 25 maio 2019.

27 SEBRAE. **Como montar uma Empresa de consultoria virtual**. Brasília, DF: SEBRAE, [200?]. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-empresa-de-consultoria-virtual,ad197a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD. Acesso em: 10 set. 2020.

28 GULKO, Ricardo. Você já tem o que é preciso para vender serviços e consultoria, coloque em prática! **Dinheirama**, 2014. Disponível em: https://dinheirama.com/vender-servicos-consultoria/ Acesso em: 20 maio 2019.

29 CARNEIRO, Thiago Rodrigo Alves. Faixas salariais x classe social: qual a sua classe social?. **A vida é feita de desconto**, 4 ago. 2020. Disponível em: https://thiagorodrigo.com.br/artigo/faixas-salariais-classe-social-abep-ibge/. Acesso em: 15 set. 2020.

30 IBGE, classe média, antipetismo: tentando entender o caminho. **O Cafezinho**, 07 out. 2019. Disponível em: https://www.ocafezinho.com/2019/10/07/ibge-classe-media-antipetismo-tentando-entender-o-

caminhao/#:~:text=a%20classe%20baixa%2C%20formada%20por,%2C%20com%2024%25%20da%20popula%C3%A7%C3%A3o. Acesso em: 09 set. 2020.

31 IBGE. **Tabela 5918**: população, por grupos de idade. Rio de Janeiro: IBGE, 2020. Disponível em: https://sidra.ibge.gov.br/tabela/5918#resultado. Acesso em: 09 set. 2020.

32 BRASIL, Cristina Indio do. Brasil tem 12,2 milhões de pessoas sem trabalho, segundo IBGE, **Agência Brasil**, Rio de Janeiro: EBC, 31 jul. 2020. Disponível em: https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-07/brasil-tem-122-milh%C3%B5es-de-pessoas-sem-trabalho-segundo-ibge. Acesso em: 15 set. 2020.

33 IBGE. Coordenação de Trabalho e Rendimento. **Pesquisa de orçamentos familiares 2017-2018:** primeiros resultados. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101670.pdf. Acesso em: 15 set. 2020.

34 ANBIMA. **Pesquisa mostra que brasileiros economizaram mais no ano passado, mas a maioria entrou em 2020 sem reserva financeira**. Rio de Janeiro: Anbima, 09 jul. 2020. Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/pesquisa-mostra-que-brasileiros-economizaram-mais-no-ano-passado-mas-a-maioria-entrou-em-2020-sem-reserva-financeira-8A2AB2B1732BCCEE017334E54FA25EF5.htm. Acesso em: 01 out. 2020.

35 MIDORI, Cláudia. Estabilidade financeira: saiba como conquistá-la aos 20 e aos 30. *In*: **Blog Sofisa Direto**, 15 jan. 2020. Disponível em: https://blog.sofisadireto.com.br/como-conquistar-estabilidade-financeira. Acesso em: 25 maio 2020.

36 PEREIRA, Ricardo. É verdade! Mulheres poupam menos que os homens. **Dinheirama**, 2017. Disponível em: https://dinheirama.com/mulheres-poupam-menos-homens/. Acesso em: 19 maio 2019.

37 BLANCO, Sandra. Quem deve procurar consultoria financeira profissional?. **Dinheirama**, 2014. Disponível em:https://dinheirama.com/quem-deve-procurar-consultoria-financeira-profissional/. Acesso em: 20 set. 2020.

38 FEBRABAN. Como um consultor financeiro pode ajudar sua família a prosperar. **Meu Bolso em Dia**, São Paulo: FEBRABAN, 22 ago. 2019. Disponível em: https://www.meubolsoemdia.com.br/Materias/como-um-consultor-financeiro-pode-ajudar-sua-familia-a-prosperar. Acesso em: 09 set. 2020.

39 ONZE GESTORA DE INVESTIMENTOS. Consultoria financeira pessoal: como esse serviço pode ajudar você?. *In*: **Blog da Onze**, São Paulo. 2020. Disponível em: https://www.onze.com.br/blog/consultoria-financeira-pessoal/ Acesso em: 20 set. 2020.

40 STEFFEN, Emanuel Gutierrez. O que é uma consultoria financeira pessoal. **Campo Grande News**, 10 jan. 2014. Disponível em:

https://www.campograndenews.com.br/colunistas/financas-e-investimentos-sem-complicacao/o-que-e-uma-consultoria-financeira-pessoal. Acesso em: 23 ago. 2021.

41 NUNES, Vicente. Incertezas no mercado financeiro aumentam procura por consultorias. **Correio Braziliense**, 19 jun. 2018. Disponível em: https://blogs.correiobraziliense.com.br/vicente/incertezas-no-mercado-financeiro-aumentam-procura-por-consultorias/. Acesso em: 15 set. 2020.

APÊNDICE A – REDAÇÃO DA IDEIA DE NEGÓCIO
ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA FINANCEIRA PESSOAL: ATENA

INTRODUÇÃO

Uma pesquisa secundária foi realizada para estudar oportunidades de negócio no segmento de Consultoria Financeira Pessoal. Através da mesma procurou-se evidenciar questões relevantes para a formulação da ideia de negócio. Para isso, foram pesquisados em sites confiáveis referências do assunto que fundamentam a viabilidade do negócio.

A pesquisa foi dividida em seis tópicos importantes para a caracterização da ideia de negócio: (1) problema, no qual foi buscado identificar quais as necessidades e obstáculos que o segmento encontra atualmente; (2) cliente, identificando quem são os possíveis clientes do segmento e suas demandas; (3) solução, no qual foram encontrados soluções já existentes e indícios de quais melhorias poderiam ser feitas; (4) dimensão do mercado, buscando pesquisas que mensuram a quantidade de clientes que viabilizam a ideia; (5) perfil do mercado consumidor, almejando conhecer quais os comportamentos dos clientes no segmento e assim traçar seu perfil; e (6) a oportunidade de negócio, apresentando o modelo de negócio definido com base nas informações obtidas anteriormente.

Através da pesquisa secundária foi possível identificar um segmento que está em crescimento e vem trazendo uma série de inovações para o mercado. O ramo da consultoria financeira, que é amplamente buscado pelas empresas, está se expandindo também para pessoas físicas. Com o assunto educação financeira cada vez mais em alta, as pessoas têm buscado aconselhamentos para melhorar suas finanças e ter tranquilidade no futuro.

A Consultoria Financeira Pessoal tem por objetivo auxiliar o cliente na gestão de dívidas, planejamento familiar e de aposentadoria, além de identificar quais investimentos se adequam mais ao perfil de cada cliente. Vale ressaltar que este tipo de consultoria não fornece uma fórmula pronta para os clientes de modo geral, mas analisa e busca entender o padrão financeiro do cliente dentro das circunstâncias sociais, econômicas e psicológicas em que ele está inserido.

No presente trabalho serão abordados os aspectos do segmento de Consultoria Financeira Pessoal. O objetivo deste trabalho é definir com base nas informações levantadas por meio de pesquisa secundária qual oportunidade de negócio foi identificada e apresentá-la no modelo em que seja agregado valor para o cliente, que contribua com o meio ambiente e a sociedade, e gere lucro para o proprietário.

1 O PROBLEMA

A falta de controle financeiro é um problema que atinge centenas de brasileiros, e acaba por ser um dos responsáveis pelo endividamento da população, comprometendo a renda de muitas famílias e dificultando cada vez mais o crescimento do patrimônio das pessoas. Segundo o Serviço de proteção ao crédito (SPC) (2018), cerca de 62,1 milhões de brasileiros se encontram em situação de endividamento[2]. Entre as principais causas estão o cartão de crédito (78,4%), seguido por carnês (14,0%) e financiamento de carro (9,7%)[3].

Segundo dados do SPC (2018), os brasileiros com idade entre 30 e 39 anos representam o maior número de brasileiros endividados. A pesquisa aponta que cerca de 17,6 milhões, ou seja, 51% da população nesta faixa etária, estão nesta situação[2]. Em situações de endividamento geralmente a pessoa não se dá conta de quanto está se prejudicando e a situação vira uma bola de neve. Esses casos servem de indicador e mostram que grande parte da população ainda não consegue exercer um controle sobre suas finanças e ajuda profissional para sair das dívidas seria uma boa alternativa.

Além disso, em meio às incertezas que o atual contexto econômico brasileiro se encontra, é cada vez mais comum se pensar em planejamento financeiro e em formas de garantir a aposentadoria independente do governo. A pirâmide etária do Brasil nos últimos quarenta anos começou a se inverter, uma vez que a taxa de fecundidade teve uma queda considerável e a expectativa de vida do brasileiro aumentou. Isso quer dizer que em alguns anos existirão muitos idosos e poucos jovens, o que resultará no desequilíbrio dos fundos do Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), já que são os jovens que contribuem para o mesmo e quanto maior a população idosa, mais recursos precisam ser destinados ao setor[4]. Assim, o panorama da aposentadoria fornecida pelo governo não está muito favorável.

Diante disto, a figura do Consultor Financeiro vem crescendo no país. No entanto, oito em cada dez pessoas estão em busca de socorro e não de orientação para investir de imediato[5]. Segundo a Associação Brasileira de Planejadores Financeiros (Planejar), o número de profissionais certificados no Brasil saltou de 1.263, em 2013, para 3.338, até setembro do ano de 2017[5]. Nos EUA o Financial Planning Standards Board (FPSB), órgão similar ao Planejar, já certificou 120 mil desses profissionais[5]. Ainda, de acordo com a Bureau of Labor Statistics, o potencial de crescimento para este negócio é imenso, com projeção de crescimento de cerca de 30% entre 2014 e 2024 para esse ramo[7].

As principais razões do brasileiro não investir são: a cultura imediatista, o medo e a falta de conhecimento, além do querer estar na zona de conforto e não ter o hábito de dividir tarefas[8]. A Consultoria em Finanças Pessoais apesar de nova no Brasil, pode alcançar muitos clientes que almejam um atendimento diferenciado do prestado pelo banco[9]. No geral, as situações mais comuns em que as pessoas procuram ajuda de um consultor são: para sair das dívidas, para saber como gerenciar melhor o dinheiro ou escolher os investimentos mais adequados aos seus objetivos de vida. Também há casos de quem precisa de ajuda para transferir o patrimônio construído para os sucessores[6].

Diante das atuais circunstâncias, em decorrência da pandemia, alguns mercados sofreram um aumento, assim também o mercado de consultoria cresceu, havendo um aumento de 20% nas contratações de profissionais temporários[10]. Além disso, a procura de empresas por cursos de educação financeira para os funcionários aumentou durante a crise do coronavírus[11]. Isso só mostra o quanto se faz necessário a consultoria financeira para pessoas físicas.

A pandemia também acentuou a importância dos investimentos voltados para o futuro, já que muitas pessoas perderam seus empregos e quem não possuía nenhuma reserva financeira enfrentou dificuldades. Segundo pesquisa realizada pelo grupo NZN Intelligence (2020), cerca de 59% dos brasileiros passaram a usar mais aplicativos financeiros; 80% começaram a investir usando apps[12].

O planejamento financeiro é um dos principais fatores para condicionar a estabilidade financeira e garantir um futuro tranquilo. No atual cenário, isso só se provou mais importante, visto que a maioria das pessoas se deu conta da importância de se ter reservas diante de uma situação imprevisível. Desta forma, considerando também a crescente procura por este mercado, vê-se que este é um ramo de negócio que pode ser explorado.

2 CLIENTE

O Serviço de Consultoria Financeira Pessoal atende a um público relativamente amplo. O planejador financeiro tem capacidade de atender pessoas, casais ou famílias de diversas classes sociais, com ou sem liquidez. Normalmente, os clientes procuram um planejador para ajudar com gestão de investimento, organização financeira e preparação para a longevidade[13].

Em muitos casos a pessoa busca o auxílio do consultor quando está endividada. Casos frequentes em que a pessoa que está devendo no cartão de crédito, porém tem viagem marcada para o exterior, ou quando a pessoa faz o pagamento mínimo da fatura do cartão e, sem perceber

faz uma dívida gigantesca, ou ainda quando a pessoa deve no banco, mas tem um carro zero na garagem[5].

No ano de 2018, o número de brasileiros incluídos em cadastros de restrição ao crédito chegou a 63,6 milhões de indivíduos, o que corresponde a 41,6% da população adulta no país. De acordo com a pesquisa "Inadimplentes Brasileiros"(2018), realizada pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) e pelo SPC Brasil, o empréstimo pessoal, o empréstimo consignado e o cheque especial, representam as contas com maior tempo médio de atraso, com valor médio total de R$ 2.616[14].

Segundo dados do SPC (2017), seis em cada 10 brasileiros (58%) admitem que não dedicam tempo para realizar o controle financeiro pessoal, e 17% dos consumidores, sempre ou frequentemente, utilizam o cartão de crédito, cheque especial ou pedem dinheiro emprestado para conseguir pagar as contas do mês. Entre os mais jovens esse percentual sobe para 24%[15]. Além disso, o percentual de famílias brasileiras com algum tipo de dívida subiu de 59,8% em dezembro de 2018 para 60,1% em janeiro de 2019, apontou a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic)[3].

Geralmente são pessoas que não se sentem seguras de fazer o próprio planejamento. O profissional dá esse apoio, assim como um personal trainer[16]. Segundo pesquisa realizada pelo SPC (2017), cerca de 41,6% das pessoas admitem insegurança para gerenciar/organizar o próprio dinheiro, sendo que gostariam de ter mais informações, sobretudo as mulheres (49,5%)[17]. Há ainda 39% que nunca ou somente às vezes calculam o quanto pagam de juros ao parcelar uma compra e 53% que fazem esse cálculo com frequência. Quando parcelam alguma compra, um terço (33%) dos entrevistados nem sempre sabem se já têm outras prestações para pagar[15].

A Consultoria Financeira Pessoal também é voltada a quem pretende investir e busca orientação especializada no assunto. Segundo uma pesquisa encomendada pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima) ao Datafolha (2018), 6,2 milhões de pessoas têm vontade de fazer algum tipo de aplicação financeira. Entre a população economicamente ativa, 56% não fazem nenhum tipo de investimento em produtos financeiros. Isso corresponde a 53 milhões de pessoas[2]. É papel da consultoria encorajar também o cliente a investir.

Uma informação importante é que atualmente os jovens também estão demonstrando preocupação com o futuro, estando mais atentos ao planejamento financeiro, já pensando na aposentadoria[5]. A classe média é considerada o público-alvo do ramo. É cada vez maior o

número de profissionais que estão aconselhando as pessoas a controlar os gastos, reestruturar dívidas com bancos e cartão de crédito, fazer aplicações financeiras e investir para a aposentadoria, entre outros serviços[9].

Um alerta importante ao buscar orientação financeira é sobre empresas que tem como premissa tirar o cliente da negativação automaticamente, sem quitar dívidas. Trata-se puramente de um golpe, são empresas que se aproveitam do endividamento alheio, pois não há como quitar dívidas sem efetuar o pagamento das mesmas[17]. Informações sobre finanças pessoais estão disponíveis na internet ou em eventos como Expo Money que acontece durante dois dias no Rio de Janeiro[5], e são uma alternativa para esquivar-se de empresas fraudulentas.

3 SOLUÇÃO

O cliente que busca ajuda especializada em finanças pessoais a princípio quer se desfazer das dívidas e se tornar um investidor. Com isso, a consultoria pretende obter um diagnóstico financeiro e traçar junto com o cliente os objetivos para o futuro de suas finanças. Segundo pesquisa da Anbima (2018), 51% da população brasileira manifesta a vontade de guardar dinheiro, e 40% pretendem usar os recursos poupados para comprar ou reformar bens como imóveis ou carros. A abertura de um negócio ou a educação de filhos e netos são citadas, em igual proporção, por 11%[18].

A Consultoria Financeira Pessoal é um serviço hoje ofertado por instituições financeiras, e apesar de ser gratuito, é fornecido apenas para investidores de alta renda com mais de 1 milhão de reais investidos[19]. Como o ramo está em ascensão, algumas empresas já buscam se destacar e possuem consultoria tanto presencial, quanto online.

Atualmente a maioria das pessoas que já investem, costumam buscar informações sobre o produto financeiro na consultoria presencial da sua instituição. Segundo pesquisa da Anbima (2019), 42% sentem-se mais seguros em um bate-papo com gerente para tirar dúvidas sobre seus investimentos, 33% recorrem a amigos ou parentes e 28% vão buscar informações em sites de notícias ou blogs especializados no assunto[20]. As consultorias de investimento e os aplicativos de corretoras começaram a chamar a atenção dos investidores, passando de 17% para 20% e de 11% para 13%, respectivamente[20].

Em São Paulo, há uma empresa que oferece ao pequeno investidor o mesmo nível de tratamento dispensado aos milionários na hora de aplicar o dinheiro. Com R$ 5.000, é possível ter uma assessoria personalizada e investir em fundos que normalmente são acessíveis apenas

aos mais ricos. Essa é a promessa da Fiduc Planejamento Financeiro[21]. Uma outra empresa especializada em finanças pessoais no mercado é a Life FP, que atende através da internet e presta consultoria focada no planejamento financeiro familiar[22].

De acordo com pesquisa realizada pela TIC Domicílios (2018), 70% dos brasileiros usam a internet, ou seja, 1 a cada 4 brasileiros está conectado à rede[23]. Esse crescimento na utilização da internet, fez com que grande parte dos negócios existentes se adaptassem para operar também online. No ramo da consultoria, a internet possibilitou uma nova forma de atuação, com maior alcance e economia de recursos.

Um exemplo de negócio que opera desta forma é a empresa Pro Lucro, que presta serviço de consultoria a pequenas empresas através da internet. Nela os clientes são atendidos por um consultor sem reuniões presenciais. As sessões de trabalho são feitas utilizando aplicativos como o Skype, Hangouts ou Google Meet, além de aplicativos próprios, e as trocas de informações e arquivos utilizando e-mail, WhatsApp e o telefone[24].

Um outro negócio promissor que opera através da internet é o Evolutto. Uma plataforma de consultoria online na qual o usuário do aplicativo consegue escolher e se conectar com um especialista que poderá ser contratado. Estes especialistas garantem a entrega dos serviços de forma organizada, possibilitando aos clientes o acesso aos diversos materiais e a uma rede de atendimento ao vivo ou registro de solicitação 24 horas por dia. A plataforma permite que um consultor atenda mais de 80 clientes simultaneamente[25].

Em relação aos diferenciais que destacam esse tipo de empresa para o consumidor, são levados em conta: a estrutura, que para o funcionamento de uma empresa de consultoria virtual é considerada pequena, medindo de 60 à 80m^2 é recomendada[26], no qual pode-se utilizada uma sala comercial com espaços para as mesas e estações de trabalho ou ainda a empresa pode optar por não possuir nenhum espaço físico realizando os serviços a distância; a boa conexão, pois os serviços prestados terão como foco sua realização pela internet; o posicionamento de seu site em mecanismos de busca como o Google; um site claro e que transpareça confiança ao cliente, pois esta será a cara da empresa, onde serão ofertados os serviços; e investimento em propaganda, sendo essencial participar das redes sociais (Facebook, WhatsApp, Instagram, etc.)[27].

A oferta trazida pela Consultoria financeira Pessoal é fazer o cliente enxergar onde seus recursos estão alocados e investigar gastos desnecessários. Se o objetivo for se desfazer de dívidas, o profissional pode auxilia nisso[6]. O grande trunfo é realmente ajudar o cliente a

encontrar soluções reais e eficientes para suas necessidades, demonstrando sua alta qualidade desde o primeiro momento[28].

Além de auxiliar nesse sentido, a consultoria deve possibilitar ao cliente um equilíbrio emocional mediante suas dívidas. Uma prova de que a vida financeira equilibrada traz mais satisfação e tranquilidade é que 56% dos consumidores ouvidos por pesquisa do SPC (2017), disseram que se sentem melhor quando planejam as despesas para os próximos seis meses[15].

Por se tratar de um ramo novo, o valor a ser cobrado pelo serviço ainda é discutido, mas segundo o planejador financeiro Rodrigo Bussab (2017) gira em média de 2.400 reais anuais por cliente, podendo ser parcelados como mensalidade[13]. Há profissionais que cobram por atendimento ou por hora; outros, cobram como um percentual sobre o patrimônio; e, ainda, profissionais que cobram comissões sobre os investimentos feitos pelos clientes[6]. No atendimento por hora o valor cobrado irá variar de acordo com a complexidade do caso, por exemplo se for uma família que tem 8 pessoas, com seis contas correntes no banco, oito cartões de crédito, o valor da consultoria pode chegar a R$ 2,5 mil[5].

4 DIMENSÃO DO MERCADO

A Consultoria Financeira Pessoal, como dito anteriormente, é voltada a um público amplo. No entanto, a maioria das pessoas que buscam esses serviços são pessoas de classe média que querem retomar o controle da vida financeira antes de se tornar investidores. O critério do IBGE (2020) para estratificação por classe considera pessoas da classe B e C, pessoas que possuam renda entre R$ 10.450,01 a R$20.900,00[29]. Sobre isto, sabe-se que a classe média, com renda mensal entre R$ 5,7 mil e R$ 23,8 mil, é formada por 16,7 milhões de famílias, com 24% da população[30].

A possibilidade de implantação do negócio poderá atender a clientes de todo o Brasil, visto que a operação será pela internet. O tamanho do mercado será condicionado a partir da população com idade entre 18 e 39 anos, que possua ocupação e que faça parte das classes B e C. Segundo IBGE (2020), a população com idade entre 18 e 39 anos corresponde a 32,3%[31] da população geral do Brasil e o total de pessoas com ocupação profissional corresponde a 81.100.000[32]. Logo, a população correspondente a essas condições é de 26.195.300.

Da população total brasileira, as classes B e C, que é público focado pela consultoria, representam 24,3%[33], conforme o IBGE (2020). Assim, o tamanho do mercado se dará com 24,3% de 26.195.300, que equivale a 6.365.385 clientes potenciais. Muitas dessas pessoas não

possuem controle sobre suas finanças, acabam se perdendo em dívidas crescentes e sendo alvo constante de prestadoras de crédito, que em vez de ajudar, vêm a atrapalhar sua vida financeira.

Dessa forma, a dimensão de mercado se dará entre o número de clientes potenciais e o faturamento médio anual da consultoria encontrado na pesquisa. Sabendo que o valor médio anual pago na consultoria por cliente é de R$ 2.400,00[13], e multiplicando pelos clientes potenciais no mercado, obtém-se a dimensão total de R$ 15.276.924.000,00 por ano.

5 PERFIL DO MERCADO CONSUMIDOR

A Consultoria Financeira Pessoal pode atender a diversas pessoas, casais ou famílias de diversas classes sociais, com ou sem liquidez. No entanto, a classe média é considerada o público-alvo do ramo pelo Forex - Centro Brasileiro de Orientação de Finanças Pessoais[9]. Dessa forma a consultoria financeira pessoal encontra mais viabilidade nos públicos da classe B e C.

Segundo Anbima (2020), no Brasil, observa-se que a parcela investidora da população se divide entre investidores tradicionais, que investem através dos bancos, e os investidores digitais, que investem através da internet. Os primeiros têm em média 47 anos, são da classe C e com renda familiar mensal em torno de R$ 4,4 mil – 22% deste grupo são aposentados. Já os segundos, são mais jovens – em média 38 anos – e têm maior poder aquisitivo: pertencem à classe B com renda média mensal de R$ 7,4 mil.[34]

O desejo de conquistar a estabilidade financeira sem depender de terceiros vem crescendo com o tempo[35], porém, tanto homens, quanto mulheres apresentam dificuldades quando o assunto é gerir o próprio dinheiro. Nos dados do Banco Mundial (2014), a diferença na porcentagem de brasileiros maiores de 15 anos que pouparam nos 12 meses anteriores à entrevista foi de 7 pontos percentuais: 28% dos homens, 21% das mulheres. Em relação ao interesse em investimentos, as mulheres representam uma minoria[36].

Normalmente, os clientes procuram um planejador para ajudar com gestão de investimento, organização financeira e preparação para a longevidade[13]. São pessoas que não se sentem seguras para fazer o próprio planejamento financeiro[6], e não têm o tempo ou o conhecimento necessário para gerir seus próprios recursos[37]. Fazem parte deste grupo pessoas que estão crescendo na profissão ou criando um negócio próprios ou ainda famílias que possuem menos recursos. Essas pessoas sem aconselhamento financeiro acabam tomando

decisões inadequadas em relação ao seu patrimônio e o desejo de alcançar a independência financeira se torna mais distante[37].

Geralmente o grupo que necessita de consultoria do ramo é formado por pessoas que ganham bem, não sabem identificar a origem da própria desorganização e sentem dificuldade em formar patrimônio e por isso acabam fazendo dívidas[38]. São pessoas que tem um bom emprego, que rende um salário acima da média, mas não conseguem manter as contas em dia. Por causa disso, recorrem ao crédito rotativo do cartão e a empréstimos bancários. Se essa situação já dura por algum tempo, e a pessoa sozinha não consegue resolvê-la a consultoria pode ser uma forma de ter auxílio profissional para pensar em estratégias capazes de mudar a sua realidade em um período determinado de tempo[39]. A jogada é sair de devedor, controlar o orçamento e ir para o time de investidores.

O consultor financeiro também é útil para quem não tem tempo ou conhecimento para lidar com questões financeiras e quer cuidar do patrimônio com tranquilidade pensando no futuro[40]. Há também aqueles que buscam a consultoria para se informar sobre investimentos, pois, diante de mudanças no mercado, simplesmente não sabem o que fazer, mas querem sempre acertar "o investimento da moda"[41].

6 PERFIL DO MERCADO CONCORRENTE

Através de pesquisas realizadas pelos sites e redes sociais das empresas analisadas, foram obtidas informações sobre o perfil concorrente da Atena. Todas as empresas pesquisadas operam online e contam com clientes em todo o Brasil, porém apresentam algumas limitações quanto às ferramentas utilizadas para atender os clientes e não apresentam uma abordagem das finanças voltada ao empreendedorismo.

Entre os concorrentes encontrados, a empresa W1 Consultoria é a que possui maior representatividade e abrangência no Brasil, com uma gama de serviços que atendem as mais diversas situações e por isso é a maior concorrente para a Atena. Já as empresas Futurarplan e LM Finanças Pessoais, oferecem o serviço de consultoria através de um único consultor e por isso possuem capacidade mais limitada que as outras empresas.

Já as demais empresas possuem basicamente o mesmo perfil, com sites modernos e atraentes, oferecem o serviço de consultoria com uma proposta dinâmica. Os diferenciais delas se dão por que a Life FP tem uma abordagem voltada ao planejamento de qualidade de vida, indo além do aspecto financeiro; e as empresas Gestor FP e Plano FP oferecem opções de

palestras e outros tipos de serviços também para empresas.

7 PERFIL DO MERCADO FORNECEDOR

As informações aqui expostas foram adquiridas por meio do site e redes sociais das empresas fornecedoras. A partir dessas informações foi possível identificar quais os potenciais fornecedores para a Atena. Como a empresa irá operar por meio da internet, faz-se necessários fornecedores fortemente ligados à tecnologia da informação, para que se tenha uma boa infraestrutura de rede.

Os principais fornecedores que seguram a estrutura online, serão: o RegistroBR, um site no qual é possível comprar um domínio na internet, que é a localização do site; o LocaWeb que fornecerá a hospedagem do site, armazenando os dados do mesmo com segurança; o Wordpress.org que oferece uma plataforma gratuita para a instalação do site; e por fim, o Google, que oferece um pacote chamado Google Workspace, que conta com uma gama de serviços online para empresas, dentre elas o e-mail profissional e plataforma de videoconferência.

Além desses fornecedores, serão contratados também: O provedor de Internet, Oi, que oferece uma excelente conexão para empresas à um preço justo; a empresa Inove Assistência de Informática, especializada em manutenção de equipamentos de informática, que possui excelente atendimento, variedade de serviços e ótimos preços; a Contabilix, uma empresa de contabilidade online que cuidará, entre outras coisas, da folha de pagamento e obrigações legais da empresa; e o sistema de pagamento será através do Mercado Pago, pela segurança e agilidade nos serviços. Para a gestão do negócio como um todo será utilizado o sistema de ERP online da empresa Gestão Click pelas funcionalidades e facilidades disponibilizadas.

Os materiais de escritório e equipamentos eletrônicos de áudio e vídeo de qualidade, serão fornecidos pelo e commerce da Amazon, pela facilidade de compra e agilidade na entrega. Outro fornecedor será o Magazine Luiza, que fornecerá computadores e móveis necessários para o funcionamento da empresa, pois oferece bons preços e condições de pagamento, tanto no site, como na loja física. E para o plano de celular, o fornecedor será a operadora Oi, por oferecer o melhor custo benefício para a empresa.

8 A OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Com base no que foi pesquisado observou-se a oportunidade de implantação de um escritório de Consultoria Financeira Pessoal chamado “Atena”, localizado no município de Arapiraca. A ideia é oferecer um serviço especializado em finanças pessoais, totalmente online, voltado a atender clientes por todo o Brasil.

Através do uso de conceitos da administração e da psicologia econômica, a consultoria se voltará a entender a realidade financeira na qual o cliente está inserido e a partir disso traçar as estratégias que possibilitem o equilíbrio financeiro do mesmo. No entanto, é importante entender que cada cliente é um caso específico e por isso terá um atendimento personalizado. O objetivo da consultoria é tornar o cliente consciente de suas finanças e fornecer o aparato para que ele alcance seus objetivos.

Os serviços prestados pelo escritório serão ofertados através do site, divididos em módulos, os quais o cliente poderá ter a consultoria, são eles: Planejamento financeiro familiar; Gestão de ativos e investimentos; Planejamento de aposentadoria/Independência financeira; e Planejamento de Negócio. Em todos os casos será realizado previamente um diagnóstico financeiro do cliente, no qual será feito um mapeamento da situação atual do cliente, formulados os objetivos almejados na consultoria e a partir de então definidas as estratégias para alcançá-los.

Também serão disponibilizados no portfólio do escritório capacitações e palestras em educação financeira, ministradas a convite dos interessados. Essas capacitações serão sobre temas relacionados a finanças pessoais, como orçamento, controle de dívidas, melhores investimentos do momento, aposentadoria, entre outros; e se destinarão, principalmente, a empresas que queiram oferecer educação financeira a seus funcionários. Além de gerar um ganho para a empresa, também contribuirá para a divulgação do escritório.

O escritório será virtual com sede em Arapiraca e por isso poderá atender clientes em todo o Brasil. A consultoria terá foco principalmente em pessoas da classe média. O modelo de funcionamento se dará da seguinte forma: (1) o cliente entra em contato com o escritório, (2) agenda um diagnóstico e (3) a partir de então vão ser decididos quais os objetivos que a consultoria terá para o mesmo e qual plano de assinatura mais adequado.

O ramo da consultoria financeira pessoal ainda é muito novo no Brasil e por isso é desafiador. O mercado atual está mais voltado à consultoria empresarial, restando à pessoa física recorrer a escritórios de contabilidade, que oferecem um serviço mais abrangente de

descrição, registro e controle das movimentações financeiras e raramente possuem consultoria especializada em finanças pessoais.

Como o escritório será virtual, faz-se necessário bom investimento em estrutura online e equipamentos, como por exemplo site otimizado, webcams, boa conexão com internet, etc. A empresa ainda contará com uma estrutura física em sala comercial, de onde funcionará o escritório virtual, na qual será possível comportar todos os equipamentos e funcionários.

O valor da consultoria será definido de acordo com os planos mostrados no site. O primeiro passo é o diagnóstico, e a partir dele o cliente poderá contratar a empresa escolhendo o plano de consultoria mais adequado aos seus objetivos. Cada plano terá um valor específico, que considerando o mercado e o público alvo, ficará entre R$ 200,00 e R$ 240,00 mensais.

A missão da empresa é oferecer orientação financeira online acessível no Brasil. A visão da Atena é ser referência no ramo de consultoria financeira pessoal brasileira até 2030. Os valores sustentados são de responsabilidade, honestidade, proximidade e transparência com cliente, respeito e ética.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A busca por orientação financeira tem sido cada vez mais evidente e por isso tem se mostrado um mercado promissor. Diante de toda a insegurança financeira pela qual as pessoas passam diariamente, buscar controlar a situação e crescer economicamente é uma boa solução. Além disso, a consultoria financeira pessoal vai fornecer os caminhos para que o cliente consiga sua independência financeira. Assim, observa-se que nesse modelo de negócio todos os agentes envolvidos se beneficiam.

A sociedade tem a ganhar pois o negócio contribui para a saúde financeira das pessoas, diminuindo os riscos de inadimplência e incentivando a abertura de novos negócios; o cliente ganha por conseguir alocar melhor seus recursos financeiros e alcançar objetivos que realmente importam; o meio ambiente ganha pois pessoas conscientes de suas finanças tornam-se menos consumistas e contribuem menos para o impacto ambiental causado pelo lixo, além de que operar online reduz consideravelmente o impacto ao ambiente; e o empresário ganha por operar de forma abrangente e inovadora auxiliando as pessoas a cuidar melhor do dinheiro, tendo ao mesmo tempo bons retornos financeiros.

APÊNDICE B – CANVAS ESCRITÓRIO DE CONSULTORIA FINANCEIRA PESSOAL: ATENA

<table>
<tr><th>Rede de Parceiros</th><th>Atividades Chave</th><th>Proposta de Valor</th><th>Relacionamento com os Clientes</th><th>Segmentos de Clientes</th></tr>
<tr><td rowspan="3">Fintechs
Corretoras de valores
Influenciadores digitais</td><td>Consultoria Financeira Pessoal
Capacitações e palestras em educação financeira.</td><td rowspan="3">Orientação financeira online, didática e personalizada ao objetivo do cliente.</td><td>Atendimento por meio da internet
Assistência pessoal de suporte a decisões financeiras
Acompanhamento periódico e estipulação de metas
Aconselhamento embasado em psicologia econômica</td><td rowspan="3">Pessoas desorganizadas financeiramente e/ou com interesse em planejamento financeiro pessoal.</td></tr>
<tr><td>Recursos Chave</td><td>Canais de Distribuição</td></tr>
<tr><td>Plataforma
Provedor de internet
Manutenção de Computadores
Hospedagem do site
Especialização em finanças pessoais</td><td>Plataforma de videoconferência
Palestras e capacitações
Redes sociais
E-mail
WhatsApp</td></tr>
<tr><td colspan="3">Estrutura de Custos</td><td colspan="2">Fluxo de Receitas</td></tr>
<tr><td colspan="3">Marketing
Material de escritório
Salários
Infraestrutura de rede
Manutenção dos equipamentos
Impostos
Aluguel do espaço físico</td><td colspan="2">R$ / Módulo de consultoria
R$ / Capacitação ou palestras</td></tr>
</table>