



**PLANO DE NEGÓCIO:  
HALK CONSULTORIA**

**BELO HORIZONTE  
2020**

**GABRIELLA ROSMANINHO BHERING  
LUÍS FELIPE SANTOS DE CASTRO  
SAMUEL DE SANTOS ALMEIDA**

**PLANO DE NEGÓCIO:  
HALK CONSULTORIA**

Trabalho apresentado à disciplina de  
Elaboração de Projetos (TCC) do Curso de  
Administração da Faculdade Minas Gerais -  
FAMIG - como requisito parcial para  
conclusão do curso de Administração.

Orientador: Maximiliano F. de Oliveira.

**BELO HORIZONTE  
2020**

# SUMÁRIO

<b>1 - SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>6</b>
1.1 – PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO.....	6
1.2 – EMPREENDEDORES E EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL .....	6
1.3 – DADOS DO EMPREENDIMENTO.....	7
1.4 – MISSÃO.....	7
1.5 – VISÃO .....	7
1.6 – FORMA JURÍDICA.....	7
1.7 – ENQUADRAMENTO TRIBUTÁRIO .....	8
1.8 – CAPITAL SOCIAL .....	8
1.9 – FONTE DE RECURSOS.....	8
<b>2 – ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>9</b>
2.1 – CLIENTES .....	9
2.2 – CONCORRENTES .....	9
2.3 – FORNECEDORES .....	10
<b>3 – PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>11</b>
3.1 – PRODUTOS E SERVIÇOS.....	11
3.2 – PREÇO.....	12
3.3 – DIVULGAÇÃO E PROMOÇÃO .....	14
3.4 – DISTRIBUIÇÃO E VENDAS .....	15
3.5 – LOCALIZAÇÃO.....	15
<b>4 – PLANO ESTRATÉGICO.....</b>	<b>17</b>
4.1 – ANÁLISE DE SWOT .....	17
4.2 – BSC .....	18
<b>5 – PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>19</b>
5.1 – LAYOUT .....	19
5.2 – CAPACIDADE PRODUTIVA.....	19
5.3 – PROCESSOS OPERACIONAIS .....	19

5.4– PLANO DE PESSOAL .....	20
<b>6 – PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>22</b>
6.1 – INVESTIMENTO INICIAL .....	22
6.2 – GASTOS COM PESSOAL .....	27
6.3 – REMUNERAÇÃO DOS SÓCIOS .....	28
6.4 – PROJEÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS .....	28
6.5 – CUSTOS DO PRODUTO OU SERVIÇO .....	29
6.6 – PREVISÃO DE VENDAS .....	31
6.7 – IMPOSTOS SOBRE FATURAMENTO .....	32
6.8 – PROJEÇÕES FINANCEIRAS .....	32
6.9 – ANÁLISE DE INVESTIMENTO .....	35
<b>7 – ELEVATOR PITCH .....</b>	<b>39</b>
<b>8 – BUSINESS MODEL CANVAS .....</b>	<b>40</b>
<b>9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR .....</b>	<b>41</b>
<b>10 – CONCLUSÃO .....</b>	<b>42</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>44</b>
<b>11 – APÊNDICE .....</b>	<b>46</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>52</b>

## **1 - SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1 – Principais pontos do Negócio**

Baseado no modelo de consultoria, aconselhando as melhores ações rumo para que se possa alcançar as metas e objetivos no meio digital. E feito um diagnóstico completo das ações da empresa, analisando os pontos positivos e negativos, as oportunidades e ameaças traçando uma matriz SWOT. Com o principal objetivo de fornecer ao cliente uma melhor visão dos desempenhos nas estratégias, através de ferramentas adequadas e apropriadas para realizar todas as análises possíveis do mercado. Esta análise se faz necessária para apresentar as estratégias que ligam a empresa ao comportamento do mercado e de seus clientes.

A Halk Consultoria disponibilizará em seu portfólio de serviços prestados, a estruturação da presença digital personalizada para cada empresa, respeitando seu porte, potencial e objetivos/expectativas do cliente, juntamente com todo o acompanhamento dos resultados obtidos via Marketing digital, seguindo as seguintes etapas:

- Reunião inicial com Gestores
- Definição de ferramentas e custos
- Definição de indicadores de performance
- Controle de indicadores

### **1.2 – Empreendedores e experiência profissional**

O Samuel Almeida, Administrador por formação, com pós em Análise Financeira, dentro da organização irá exercer o cargo de gestor financeiro da empresa.

Gabriella Bhering, Formada em Administração, com especialização em RH e Departamento de Pessoal irá ocupar o cargo de gestão de pessoas.

O Luís Felipe Castro, bacharel em Administração, por graduado em Marketing Digital e Inteligência de Mercado, cuidará da gestão de marketing e vendas da empresa.

### **1.3 – Dados do empreendimento**

HALK Consultoria, com sua sede física, uma sala comercial alugada localizada na Rua Jacuí nº 1404, na altura do bairro Floresta em Belo Horizonte MG. Local escolhido devido a presença de várias empresas de pequeno e médio porte, também por ser próximo da região central de Belo Horizonte.

### **1.4 – Missão**

Fornecer soluções de consultoria em marketing digital destinado a pequena e média empresas para assim estabelecer com todos nossos clientes uma relação duradoura e contribuir para o desenvolvimento da organização juntos.

### **1.5 – Visão**

Ser reconhecida como uma empresa de reconhecimento no mercado mineiro local, por prestar serviços de alta qualidade, em todos os seus segmentos e marcas comerciais, de pequena e médias empresas, com o compromisso de aperfeiçoamento contínuo na prestação de nossos serviços, pensando sempre no desenvolvimento e rentabilidade de nossos negócios e de nossos clientes.

### **1.6 – Forma jurídica**

Baseado no faturamento anual, porte, número de colaboradores e serviço a ser prestado a Halk Consultoria será empresa de pequeno porte (EPP), podem ter receita de R\$ 360 mil até R\$ 4,8 milhões por ano.

Segundo um conceito sobre o Simples Nacional se trata de uma forma compartilhada de arrecadação de tributos para ME e EPP. O regime está previsto na Lei Complementar nº 123/06. Abrange em um único documento de arrecadação. Mais detalhes sobre a lei complementar sobre a forma de arrecadação está disponível na parte dos anexos em Anexo 2.

## 1.7 – Enquadramento tributário

Empresas de consultoria em Marketing ou Publicidade e propaganda, quando optantes pelo Simples Nacional, estão sujeitas a tributação do Anexo 5, para prestadoras de serviço, e alíquota de 18 % sobre o faturamento anual da empresa. Ver regras e percentuais das cobrado em Anexo 1.

## 1.8 – Capital social

Tabela 1 – Capital Social

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
Sócio 1	Gabriella Bhering	12.667	33,33%
Sócio 2	Luis Felipe S de Castro	12.667	33,33%
Sócio 3	Samuel Almeida	12.667	33,33%
<b>Total</b>		<b>38.000,00</b>	<b>100,00</b>

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

## 1.9 – Fonte de recursos

Para iniciar suas operações, a Halk Consultoria receberá um Capital Social Integralizado inicial de no valor de R\$ 33.000,00 e um capital de giro de R\$ 5.000,00 totalizando R\$ 38.000,00 em investimentos iniciais realizados por seus três sócios fundadores.

## **2 – ANÁLISE DE MERCADO**

### **2.1 – Clientes**

A Halk, prestara consultoria em Marketing Digital para as pequenas e microempresas. Segundo Ghermandi Filippo em uma pesquisa divulgada pela Associação Brasileira de Consultores – ABCO (2020), “o mercado de consultoria teve um crescimento significativo. Segundo pesquisas, houve um crescimento de 33,6% no setor público e 83,2% no setor privado”. Muitas pessoas têm visto a oportunidade de se investir numa consultoria. Principalmente as pequenas empresas tem buscado consultoria para todas as áreas da empresa. Por meio de pesquisas e estudos, fundamentados na questão de que eles possuem a necessidade de procurar maneiras de aumentar as vendas e ou divulgações de seus produtos e serviços, entretanto também precisam pensar em diminuir os custos em momentos difíceis em que estas empresas possam enfrentar como crises financeiras, dentre outras baixas e altas do mercado, com o serviço prestado visando facilitar a saúde financeira do negócio.

Halk considera que seu público-alvo são micro e pequenas empresas, que segundo o Sebrae(2019) com base na lei geral das Micro e Pequenas empresas, são empresas que faturam na modalidade de Microempreendedor individual “MEI” até R\$ 86.000,00 anualmente e na modalidade de Micro Empresa “ME” até R\$ 360.000,00 anualmente, o que resulta em empresas com baixo capital de giro e baixa capacidade de investimentos se comparado à empresas maiores

Por se tratar de uma consultoria a quantidade de clientes que podemos alcançar e bem vasta, pois nos dias atuais uma empresa que não possui ao menos uma divulgação em mídias online, ela será esquecida e não terá a visão para alcançar seus clientes e futuros possíveis cliente e conforme o seguinte dizer: quem não e visto não e lembrado.

### **2.2 – Concorrentes**

Possui concorrentes diretos e indiretos para o público específico o qual iremos trabalhar, mas existem diversas empresas na internet com segmentos de atuação semelhantes e que de alguma forma podem ver em nosso ramo uma possibilidade de mercado, sendo que são concorrentes

com grande potencial de fato , por já ter uma experiência e por já serem conhecidos no mercado, possuem uma estrutura de fato e capital já consolidado.

Um exemplo de concorrente é a Flamo consultoria, uma empresa de consultoria de marketing digital, localizada na Rua Guaicuí – nº 350/401 • Coração de Jesus • Belo Horizonte-MG, ela presta serviços para muitos clientes, mas para médias e grandes empresas. O primeiro contato é feito online através, onde cliente preencher alguns dados básicos para que eles possam gerar um orçamento que é devolvido para cliente em até dois dias úteis conforme informação disponível no site da empresa.

### **2.3 – Fornecedores**

Por se tratar de uma consultoria, não possuímos fornecedores de matéria prima, apenas prestadores de serviço como empresa de telefonia, internet e domínios de sites na web e moveis e equipamentos de informática.

Para todo suporte e funcionamento a internet que iremos utilizar são os serviços da Vivo, onde são ofertados aparelhos celulares com pacote de dados e ligações e mais serviços de internet dentro do nosso escritório por um valor fixo mensal de R\$ 500,00, valor do pacote ofertado disponível no site da VIVO

Pelo domínio do nosso site pagamos um valor fixo mensal de R\$ 49,90 mensais de acordo com serviços que a plataforma WIX oferece por um pacote de serviço VIP completo, onde estão inclusos: domínio do site, divulgação, campanhas mensais por e-mail, loja virtual dentre outros benefícios, disponível no site WIX para consulta.

Outros fornecedores estão papelarias e lojas de moveis para escritórios, onde serão comprados todo mobiliário necessário para estruturar a nossa organização. Os materiais de papelaria serão comprados de acordo com a necessidade que nosso estoque mínimo for acabando.

### 3 – PLANO DE MARKETING

#### 3.1 – Produtos e serviços

A Halk consultoria disponibilizará em seu portfólio de serviços prestados, a estruturação da presença digital personalizada para cada empresa, respeitando seu porte, potencial e objetivos/expectativas do cliente, juntamente com todo o acompanhamento dos resultados obtidos via Marketing digital, seguindo as seguintes etapas:

- Reunião inicial com Gestores

Definição dos objetivos e expectativas da empresa cliente em relação ao Marketing digital e orientação dos caminhos a serem traçados para alcance das metas estipuladas;

- Definição de ferramentas e custos

Definição de valores estipulados para investimento em Marketing digital e quais ferramentas serão adequadas para alcance dos objetivos dentro do orçamento da empresa;

A Halk consultoria utilizará as ferramentas de Marketing disponíveis, para criação de Site, e-mail personalizado, E-commerce (loja virtual), Redes Sociais, Landing Page, Blog (marketing de conteúdo), Anúncios patrocinados (impulsioneamento de publicações), parcerias com figuras públicas ou influenciadores, captação de depoimentos de clientes da empresa em vídeo e disponibilização em site.

- Definição de indicadores de performance

Criação de indicadores para mensuração de percentuais de conversão de vendas, visitas no site/página, *Likes e deslikes* (reações de pessoas que gostam ou desgostam do conteúdo), compartilhamentos, cadastros de e-mail, comentários (positivos e negativos) levando em consideração a relação do valor global investido em marketing digital e o retorno dessas ações;

- Controle de indicadores

Inserção de dados e acompanhamento semanal, mensal ou trimestral dos indicadores, geração e disponibilização de relatórios de fácil compreensão, sugestões de ações de melhoria contínua

e acompanhamento dos resultados durante o período estipulado no pacote contratado pela empresa.

### **3.2 – Preço**

A Halk adotará a estratégia de preços baseada em valor agregado, pois, se trata de serviços de consultoria personalizados, realizados por profissionais com vasta experiência de mercado e especializados em Marketing, com intuito de ofertar aos seus clientes serviços de qualidade e relevância, além de experiências que agreguem valor aos seus produtos e serviços e consequentemente aumentando seu faturamento.

A modalidade de cobrança a ser utilizada pela empresa será a de “Preço fechado” onde negocia-se um valor único por todo o projeto de consultoria, dessa forma, a Halk acredita que seja a melhor forma de acordo, pois, ambas as partes já saberão antecipadamente os valores a receber e a pagar. Os custos variáveis adicionais que porventura serão arcados pela empresa cliente, estão relacionados ao impulsionamento de publicações via redes sociais, parcerias, patrocínios e outras atividades de alcance de visibilidade que a empresa poderá adotar caso queira, além de outros serviços que não possuem os custos contemplados no escopo da proposta de consultoria como ,por exemplo, compra de domínios de Site e e-mail.

Foram estipuladas três opções de pacotes de Consultoria, denominadas (Prata, Ouro e Diamante) com as seguintes características:

- **Pacote Prata**

(Inclui Consultoria por até 02 meses) - Preço: R\$ 2.500,00 (Dois Mil e Quinhentos Reais)

- a) 03 Reuniões presenciais com o cliente com duração de até 02 horas (custos de deslocamento, alimentação e outros inclusos na proposta);
- b) Criação de até 02 Redes sociais à escolha do cliente e primeiras postagens com fotos profissionais (limitado a 10 postagens profissionais por rede social);
- c) Atração de seguidores para às páginas com impulsionamento inicial de 03 publicações por rede social da empresa e divulgação das páginas do cliente nas redes sociais da Halk consultoria;

- **Pacote Ouro**

(Inclui Consultoria por até 04 meses) - Preço: R\$ 4.500,00 (Quatro Mil e quinhentos Reais)

- a) 05 Reuniões presenciais com o cliente com duração de até 02 horas em datas definidas em comum acordo (custos de deslocamento, alimentação e outros inclusos na proposta);
- b) Criação de até 03 Redes sociais à escolha do cliente e primeiras postagens com fotos profissionais (limitado a 15 postagens profissionais por rede social) com periodicidade definida pelo cliente (publicações diárias ou a cada 02 ou 03 dias);
- c) Atração de seguidores para às páginas com impulsionamento inicial de 05 publicações por rede social da empresa, divulgação das páginas do cliente nas redes sociais da Halk consultoria e sorteio de brindes à definir pela Halk para seguidores (custos dos brindes inclusos na proposta)

- **Pacote Diamante**

(Inclui Consultoria por até 06 meses) Preço: R\$ 7.000,00 (Sete Mil Reais)

- a) 10 Reuniões presenciais com o cliente com duração de até 02 horas cada uma e em datas definidas de comum acordo (custos de deslocamento, alimentação e outros inclusos na proposta);
- b) Criação de até 04 Redes sociais à escolha do cliente e primeiras postagens com fotos e textos profissionais (limitado a 20 postagens profissionais por rede social) com periodicidade definida pelo cliente (publicações diárias ou a cada 02 ou 03 dias);
- c) Atração de seguidores para às páginas do cliente com impulsionamento inicial de 08 publicações por rede social da empresa, divulgação das páginas do cliente nas redes sociais da Halk consultoria e sorteio de brindes à definir pela Halk para seguidores (custos dos brindes inclusos na proposta);
- d) Criação de Site ou Landing Page com plataforma de E-commerce caso a empresa queira;
- e) Inserção de dados e acompanhamento semanal, mensal ou trimestral dos indicadores, geração e disponibilização de relatórios de fácil compreensão, sugestões de ações de melhoria contínua e acompanhamento dos resultados durante o período estipulado no pacote contratado pela empresa.

- **Formas e prazos de pagamento**

1º Pagamento 5 dias após o início das atividades = 30 %

2º Pagamento 30 dias após o primeiro pagamento = 20%.

3º Pagamento ao final do período de consultoria ou das atividades contratadas = 50%.

Obs.: Caso sejam necessárias visitas adicionais para treinamentos, será cobrado o valor de R\$ 500,00 por cada 8 horas.

Os valores devem ser pagos via transferência bancária

### **3.3 – Divulgação e promoção**

A Halk Consultoria, embasada por sua expertise em Marketing Digital, divulgará seus serviços principalmente, por meio, das plataformas digitais que podem demonstrar melhor alcance do seu público alvo, dentre as ferramentas de promoção dos serviços, a empresa terá um Site estruturado com o portfólio dos serviços disponíveis e formulários de contato e páginas nas Redes sociais (Instagram, LinkedIn, Facebook, WhatsApp/ Telegram).

Como estratégia para captação de Prospects (interessados no assunto) a Halk disponibilizará em seu Site, materiais gratuitos como E-book, Vídeo aula e Podcasts para Micro e Pequenos Empreendedores que queiram absorver conteúdo de qualidade sobre Marketing digital, para isso, os interessados deverão preencher um formulário simples com Nome/Razão social, e-mail e telefones válidos no site da empresa, de modo que, futuramente a Halk possa contatar esses prospects para entender se os conteúdos tem sido válidos para seus negócios e realizar a oferta dos serviços de Consultoria.

Para alcance do seu público alvo via Redes Sociais, a Halk investira em impulsionamento de publicações e anúncios patrocinados via Google Ads, Facebook Ads e inserção de palavras chaves relacionadas ao Marketing em seu site, de forma que o torne relevante, segmentando para Micro e pequenos empreendedores que buscarem esse conteúdo nos buscadores (Google, Bing, etc.) ou Redes Sociais. Além disso como estratégia de Marketing tradicional a empresa disponibilizará em sua sede física, cartões de visitas para que os clientes lembrem da marca em outros momentos.

### **3.4 – Distribuição e vendas**

A Halk Consultoria terá um fluxo de atividades estabelecido para entregar os serviços prestados aos seus clientes, inicialmente o relacionamento empresa/cliente se dará ,por meio, de um contato remoto inicial via telefone, e-mail ou aplicativos de mensagens, sendo contato ativo (empresa captando clientes) ou reativo/receptivo (cliente procurando a empresa), após isso evolui-se para uma reunião presencial, na sede da empresa cliente ou na sede da Halk, que posteriormente se for de interesse de ambas as partes inclui as etapas de negociação ou Venda Direta que resultam no fechamento de contrato de prestação de serviços.

Para cada entrega ou etapa estabelecida de acordo com o pacote de serviços contratados pelo cliente, terá um prazo máximo estabelecido em contrato, tanto para disponibilização das informações necessárias pelo cliente como também, para a execução e conclusão das atividades pela Halk, por exemplo, o serviço de criação de página em Redes Sociais e primeiras postagens deve ser concluído na primeira semana de consultoria após a assinatura do contrato, e os demais serviços seguirão os prazos estabelecidos de comum acordo, respeitando os períodos máximos de consultoria conforme os pacotes “Prata” até 02 meses de consultoria, “Ouro” até 04 meses de consultoria e “Diamante” até 06 meses de consultoria, sendo assim, cada atividade será programada em datas disponíveis dentro desses períodos e os serviços serão entregues aos clientes.

### **3.5 – Localização**

O endereço selecionado para estabelecimento da sede física da Halk Consultoria, foi a Rua Jacuí nº 1404, na altura do bairro Floresta em Belo Horizonte MG, o local foi escolhido levando em consideração primeiramente a grande concentração de pequenos comércios ao longo da Rua Jacuí e adjacentes, o que pode representar oportunidades de negócios com essas empresas que fazem parte do público alvo da Halk consultoria.

Outro fator relevante considerado na escolha do local, é a facilidade de acesso de veículos ou transporte público tanto para pessoas oriundas da região Central/Centro Sul de Belo Horizonte, como também, dos bairros que compõem as demais regiões da cidade.

A Halk Consultoria diante do fato de o local ser de grande movimentação de pedestres e veículos em períodos diurnos, cenário que pode ocasionar grandes ruídos, optou pelo aluguel de uma Sala comercial, no 6º Andar de um prédio comercial de 8 andares que inclui: Elevador, Portaria e 02 andares de estacionamento totalizando 12 vagas de estacionamento para Veículos e 08 vagas para Motocicletas, assim, a empresa pode proporcionar aos seus visitantes um ambiente tranquilo, bem estruturado e com mais segurança, seja no estacionamento de veículos dentro do prédio e até mesmo na portaria com recepcionista que realiza a identificação e confirmação de visita de cada visitante do prédio.

Em relação ao contato de aluguel, inicialmente foi acertado pela empresa e administração do prédio a condição de pagamento mensal no valor de R\$1.425,00 (Hum Mil Quatrocentos e Vinte e Cinco Reais) incluindo a taxa de condomínio, para o primeiro ano de operação da empresa e os subsequentes na modalidade de contrato anual, com reajustes pela alíquota do IGPM (Índice Geral de Preços Mercado), condições que são consideradas favoráveis em relação à manutenção da saúde financeira da empresa nos primeiros anos de atuação.

## 4 – PLANO ESTRATÉGICO

### 4.1 – Análise de SWOT

O que pode ser identificado no Quadro 1 a Swot da Halk é que a empresa que possui grande potencial de incentivo com o que se diz questão do público de mercado. Visto que a consultoria em MKT digital é serviço que vem se tornando popular entre as organizações presume-se que seu potencial de aceitação seja alto se associado a um preço acessível e justo.

Suas forças colaboraram para que as vendas de nossos pacotes de serviços personalizados de acordo com a necessidade do cliente para que possam ser efetivas de maneira rápida e eficaz. Prestar um serviço com qualidade e seriedade sempre, buscando fidelização e criação de vínculo com nossos clientes.

Pela análise de oportunidades observa-se que o número de vendas e a disseminação da marca podem ser elevados consideravelmente se bem divulgados e posto em prática ações de vendas, mas também de divulgação associados e inovações na prestação de nossos serviços, com auxílio de ferramentas como Wix para facilidade e interatividade de criação dos sites para diversos ramos de atividade.

Em relação às fraquezas com relação à concorrência e aos meios tecnológicos representam parte importante relativa à análise profunda delas. Empresas consolidadas e startups de consultoria que já possuem uma fatia de mercado podem intervir no desenvolvimento das vendas e possivelmente agregar a comparativos a nossos serviços. E por tratar-se de uma empresa recém criada, possíveis clientes não se possuem conhecimento da existência da organização. Devido à prestação de serviço ser destinada a pequenas e médias empresas, filtrando assim para que o serviço não seja prestado para todas as empresas que se desejam.

As Ameaças por possuir concorrentes diretos e indiretos, que detêm de um conhecimento e expertise no ramo de consultoria em marketing digital desta forma há a possibilidade de destaque frente a Halk.

Quadro1 – Matriz SWOT

<b>Fatores Internos</b>	<p>S: Forças</p> <p>Pacotes personalizados de acordo com a necessidade do cliente.</p> <p>Prestar serviço com qualidade e seriedade.</p>	<p>W: Fraquezas</p> <p>Desconhecimento de nossa empresa.</p> <p>Posicionamento de mercado, focado em pequenos negócios.</p>
<b>Fatores Externos</b>	<p>O: Oportunidades</p> <p>Novas tecnologias que possibilitam a redução dos custos.</p>	<p>T: Ameaças</p> <p>Concorrentes diretos e indiretos já posicionados no mercado.</p> <p>Empresas que já fazem prestação serviço de consultoria em marketing digital para empresas de todo porte.</p>

Fonte: Elaborado pelos Autores

#### 4.2 – BSC

Quadro2 – BSC

	<b>OBJETIVOS</b>	<b>METAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>INICIATIVAS</b>
<b>PERSPECTIVA FINANCEIRA</b>	Criar uma boa carteira de clientes.	Aumento de 20% no faturamento no prazo de 24 meses	Quantidade de serviços prestados pelo valor recebido	Investir em publicações em anúncios impulsionados
<b>PERSPECTIVA DE APRENDIZADO E CRESCIMENTO</b>	Todos consultores estejam devidamente treinados.	Treinar 100% e aperfeiçoar a capacitação de todos os consultores, num prazo máximo de 6 meses	Teste de conhecimentos específicos, para o time.	Compra de pacotes com treinamentos para todos os consultores
<b>PERSPECTIVA DOS PROCESSOS</b>	Ser referência em consultoria de Marketing digital na Grande BH e Regiões.	Aumentar o número de clientes em 15% no prazo de 36 meses	Análise estatística dos resultados parcial e final das consultorias prestadas	Remodelar os processos de atendimento e desenvolvimento da forma de consultoria
<b>PERSPECTIVA DO CLIENTE</b>	Melhor opção em custo benefício no mercado consultoria de Marketing digital.	Aumentar em 20% número de clientes no prazo máximo de 24 meses	Quantidade de consultoria prestadas	Criação de novos pacotes e novos modelos de serviços

Fonte: Elaborado pelos Autores

## **5 – PLANO OPERACIONAL**

### **5.1 – Layout**

A Halk Consultoria, terá um ambiente aconchegante e moderno, que será em uma sala alugada de um prédio de negócios, pois a empresa é de pequeno porte, sendo assim o número de fluxo de pessoas será mínimo por ser um negócio online. A sala terá um design moderno, com todos equipamentos necessários como: computadores, impressoras scanner, arquivos, hd's externos, pen drives, e entre outros materiais de escritórios.

A empresa terá um banheiro unissex, uma cozinha com refeitório para os demais sócios fazerem suas refeições. Por ser uma sala terá ar condicionado e janelas para manter a ventilação do local. Terá uma placa na sala identificando a Halk, com seu slogan. O layout da empresa pode ser visto em maior detalhes no final do trabalho nos apêndices.

### **5.2 – Capacidade produtiva**

A HALK por ser uma empresa de consultoria online e formada por 3 consultores terá uma quantidade máxima de clientes previsão mensal de 15 a 20. Pois assim ficará uma média de 5 empresas para cada consultor poder realizar de forma tranquila e com eficácia seu respectivo trabalho. Sendo assim ela não fabricará produtos, e como prestadora de serviços, conforme o perfil de cada cliente, o pacote será personalizado para melhor atender a necessidade da empresa.

### **5.3 – Processos operacionais**

A empresa funcionará da seguinte forma: o possível cliente que enxerga a necessidade de impulsionar suas vendas e divulgar sua marca nas mídias e redes sociais, sendo que nosso público inicialmente se destinara as micro e pequenas empresas. Ele entrará em nosso site, irá fazer um Pré-cadastro, onde será solicitado algumas informações básicas para quando então retornaremos contato, desta forma temos uma noção da melhor forma para atender a sua necessidade.

Após este ciclo, será enviado ao cliente um orçamento com todo o serviço a ser executado, prazo de execução, matérias e ferramentas a serem utilizados bem como condições e forma de pagamento, com seu aceite, começará os trabalhos de forma que todo trabalho a ser desenvolvido terá aprovação previa junto ao cliente, para sim após ser executado. Ver o fluxograma na página dos anexos, como Anexo 3.

Os trabalhos serão personalizados de acordo com a necessidade de cada empresa, podendo ser criados: perfil no Instagram, ou um site, para mesmo realizar divulgação e vendas de seus produtos, bem como uma página no facebook, poderá também fazer uma parceria para inserir a empresa em um dos aplicativos de entregas existente no mercado (Ifood, 99 food), e até mesmo desenvolver um aplicativo para empresa.

## **5.4 – Plano de pessoal**

### **5.4.1 – Atribuições dos sócios**

A Halk consultoria terá 3 sócios sendo eles respectivamente Gabriella Bhering, Luis Felipe Santos e Samuel Almeida.

Todos os sócios irão prestar o serviço de consultoria, porém cada um irá ocupar um respectivo cargo administrativo dentro da organização.

O Samuel irá exercer o cargo de gestor financeiro da empresa ele irá exercer em sua função o controle bancário e de contas, irá cuidar do fluxo de caixa, das cobranças e investimentos, emissão de relatórios e de contas a pagar e receber, lançamento de cheques e organização de documentos. A Gabriella irá ocupar o cargo de gestão de pessoas, ela irá trabalhar o envolvimento, capacitação e desenvolvimento dos colaboradores de uma organização, promovendo o bem-estar e a capacitação desses profissionais. O Luís cuidará da gestão de marketing e vendas da empresa, irá desenvolver pesquisas e estudos de mercado, elaborar estratégias de comunicação, qualificará leads, follow-up, apresentação e criação de novos serviços, e representara a empresa em feiras e eventos.

#### **5.4.2 – Pessoal**

A equipe da Halk será composta de 1 colaborador em regime de trabalho CLT, e os 3 sócios, trabalhando um período de 08h as 18h segunda a sexta feira.

Uma secretaria administrativa que cuidara de toda parte de fazer contato com os clientes e repassar os pedidos para os consultores, e retornando o fechamento do contrato, ou se por algum motivo não der certo a negociação ela procurar ter um retorno do real motivo de não termos sido escolhidos para prestação do serviço. Ela também fica responsável por atender todas as ligações e arquivamento e controle de documentação, cadastro de clientes, controlar a organização das agendas de todos os consultores.

Os três sócios quem além de exercerem funções administrativas, iram cuidar das consultoras a serem prestadas e pelas vendas e aquisição de novos contratos.

A Halk sabe o quanto o treinamento e desenvolvimento de conhecimentos e habilidades são fundamentais para o bom desempenho da empresa. Para isso, haverá investimento em cursos, a fim de aprimorar e agregar novos conhecimentos à equipe. Desta forma, todos os colaboradores irão realizar cursos de gestão de custos e orçamentos, noções de vendas, curso de marketing digital. Os cursos têm o objetivo de qualificarem as pessoas, para o contínuo desenvolvimento, permitindo o entendimento amplo e aprofundado sobre todos os serviços e as demandas da empresa.

## **6 – PLANO FINANCEIRO**

### **6.1 – Investimento inicial**

Para iniciar suas operações, a Halk Consultoria receberá um Capital Social Integralizado no valor de R\$ 33.000,00 e um capital de giro de R\$ 5.000,00 totalizando R\$ 38.000,00 em investimentos iniciais realizados por seus três sócios fundadores.

Esses valores foram mensurados com auxílio de levantamentos prévios, dos custos e despesas alocados ao negócio nascente, relacionados à abertura da empresa nos órgãos competentes e aquisição de equipamentos necessários para estruturação física da sede administrativa, como por exemplo, aquisição inicial de 04 Notebooks e 02 impressoras, mesas e cadeiras de escritório, aparelhos telefônicos fixos, balcão e poltronas de recepção, placa de identificação da empresa, Tv, Frigobar e Microondas. além da aquisição do estoque inicial de materiais de escritório.

A empresa também realizará uma antecipação de pagamentos no valor total de R\$ 4.275,00 (Quatro Mil Duzentos e Setenta e Cinco Reais) referentes ao período de 03 meses de aluguel da sala comercial no valor de R\$ 1.425,00 mensais.

Além desses itens, a empresa terá custos de pagamentos de salários e tributos incidentes sobre a folha de pagamento de 01 recepcionista contratada pelo salário bruto mensal de R\$ 1.250,00.

As atividades Administrativas, Financeiras e Comerciais da empresa serão desempenhadas pelos três sócios, que terão direito a pró-labore mensal estipulado inicialmente em um salário mínimo vigente, no ano de 2020 no valor de R\$ 1.045,00 para cada um dos sócios.

Para que a empresa exerça suas atividades, serão necessários gastos mensais com internet banda larga e linha telefônica, fixados em aproximadamente R\$ 500,00 mensais referentes ao pacote contratado pela empresa em uma operadora de telefonia, além disso o consumo de energia elétrica individual da empresa gerará outras despesas mensais a serem projetadas.

### 6.1.1 – Investimentos fixos

Conforme detalhado na Tabela 2, a empresa realizará a aquisição inicial de todos os equipamentos necessários para o seu pleno funcionamento, diante disso, os sócios realizaram pesquisas de preços em lojas físicas e E-commerce de Eletrodomésticos, Móveis e comércio de eletrônicos que oferecem descontos para compras no CNPJ. Diante das cotações de preços foi possível a mensuração do capital mínimo necessário para a realização destas aquisições.

Tabela 2 – Investimentos fixos

Item	Descrição	Qtd.	Vl. Uni.	Total
1	Notebook	4	R\$ 2.500,00	R\$ 10.000,00
2	Impressora	2	R\$ 1.000,00	R\$ 2.000,00
3	Tv 50 polegadas	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
4	Aparelho telefonia Fixa	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
5	Frigobar	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
6	Microondas	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
7	Mesa de escritório	3	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00
8	Mesa de Reunião (06 lugares)	1	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
9	Cadeira de escritório	08	R\$ 400,00	R\$ 3.200,00
10	Balcão Recepção	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
11	Armário de Arquivos	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
12	Placa de identificação (Recepção)	1	R\$ 900,00	R\$ 900,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 24.000,00</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.2 – Investimentos pré-operacionais

Conforme descrito na Tabela 3 a Halk realizará uma antecipação de pagamentos no valor total de R\$ 4.275,00 (Quatro Mil Duzentos e Setenta e Cinco Reais) referentes ao período de 03 meses de aluguel da sala comercial no valor de R\$ 1.425,00 mensais.

Para a instalação dos móveis e equipamentos adquiridos no escritório da empresa, o custo aproximado da mão de obra de técnicos terceirizados é de R\$ 725,00 para entrega do serviço em 01 dia.

O valor de abertura e legalização da empresa na modalidade LTDA, foram mensurados com apoio de pesquisas realizadas na internet que demonstram valores aproximados das taxas do poder público em Belo Horizonte e valores aproximados de mão de obra de contadores para a

execução do serviço, sendo assim, os sócios optaram por reservar um valor de R\$ 2.000,00 para esse processo.

Tabela 3 – Investimentos pré-operacionais

Item	Descrição	Valor
1	Adiantamento de Aluguéis	R\$ 4.275,00
2	Abertura e Legalização da empresa LTDA	R\$ 2.000,00
3	Montagem e instalação de móveis e equipamentos	R\$ 725,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 7.000,00</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.3 – Estoques iniciais

Levando em consideração a atividade de Consultoria empresarial é indispensável o uso de materiais de escritório nas atividades diárias, sendo assim, a Halk determinou a aquisição de estoque inicial desses materiais, para possibilitar a execução dos serviços desde o primeiro dia de operação da empresa, para isso, os sócios efetuaram pesquisas em Copiadoras e papelarias que vendem esses materiais na modalidade de Atacado, resultando em um menor custo previsto para compra conforme descrito na Tabela 4.

Tabela 4 – Estoques iniciais

Item	Descrição	Qtd.	Vi. Uni.	Total
1	Papel Sulfite (caixa)	5	R\$ 120,00	R\$ 600,00
2	Caneta esferográfica (caixa)	3	R\$ 28,00	R\$ 84,00
3	Grampeador	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
4	Grampos (caixa)	6	R\$ 18,00	R\$ 108,00
5	Tesoura	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
6	Agenda personalizada	4	R\$ 45,00	R\$ 180,00
7	Pasta p/ documentos	10	R\$ 7,00	R\$ 70,00
8	Cartão de visita	200	R\$ 1,00	R\$ 200,00
9	Post Its (bloco)	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
10	Caneta Marca texto	4	R\$ 5,00	R\$ 20,00
11	Clipes de Papel (caixa)	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 1.862,00</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.1.4 – Capital de Giro

O valor do Capital de Giro da Halk Consultoria foi mensurado a partir do levantamento dos custos e despesas necessários para a operação da empresa, porém, por ser uma empresa prestadora de serviços, não possui estoques de matéria prima e conseqüentemente não possui

produtos acabados, o que faz com os Ciclos Econômico, Financeiro e Operacional tenham como base de cálculo os seguintes períodos:

- Prazo médio a partir da assinatura do contrato de prestação de serviços até a primeira entrega ou entrega parcial ao cliente;
- Prazo médio de recebimento pelos serviços prestados;
- Prazo médio de pagamentos de despesas;

Para o cálculo do Ciclo Econômico, considera-se que a primeira entrega (entrega parcial) dos serviços contratados pelo cliente em qualquer um dos pacotes ofertados pela Halk, deve ser realizada em no máximo 15 dias corridos a partir da data da assinatura do contrato, sendo assim:

Ciclo Econômico = Prazo Médio da contratação até a entrega dos serviços = 15 dias

Para o levantamento do Ciclo Operacional, considera-se que o prazo médio de recebimento da empresa se dará conforme os prazos de pagamentos disponíveis ao cliente:

Primeira parcela em 5 dias, segunda parcela em 30 dias e última parcela no final do projeto que pode variar entre 60, 120 ou 180 dias conforme o pacote contratado.

Diante desses dados o prazo médio de recebimentos é calculado da seguinte forma:

5 dias + 30 dias + Prazo médio do último pagamento ( $60+120+180 = 360/3 = 120$  dias)

$5+30+120 = 155$  dias / 03 períodos = média de 52 dias para recebimento

Fórmula do Ciclo Operacional = Ciclo Econômico + Prazo Médio Recebimento

15 dias + 52 dias = Ciclo Operacional de 67 dias.

Para o levantamento do Ciclo Financeiro, considera-se que o prazo de pagamentos da Halk será a cada 30 dias, sendo assim:

Fórmula do Ciclo Financeiro (Ciclo de caixa) = Ciclo Operacional – Prazo Médio Pagamentos

67 dias – 30 dias = Ciclo financeiro de 37 dias

O valor de Capital de Giro é calculado, por meio, da necessidade líquida de Capital de Giro da empresa com a seguinte fórmula: NCG = Prazos Médios de Recebimento - Prazos Médios de Pagamento, ou seja, 52 dias - 30 dias = NCG (necessidade de Capital de Giro) de 22 dias.

Isso representa que a empresa deve ter um valor de capital de giro que suporte seus gastos por 22 dias, de modo que, se torna necessário a mensuração do custo mensal e diário da empresa com os seguintes cálculos:

Tabela 5 – Previsão de Custo Operacional Mensal

Item	Descrição	Valor
1	Aluguel/Condomínio (incluso abastecimento de Água)	R\$ 1.425,00
2	Telefonia	R\$ 500,00
3	Energia Elétrica	R\$ 700,00
4	Material de escritório	R\$ 200,00
5	Salário/benefícios + Encargos Recepcionista	R\$ 2.307,04
<b>Total</b>		<b>R\$ 5.132,04</b>

Fonte: Autores (2020)

Custo Operacional diário = Custo operacional mensal / 30 dias = (R\$ 5.132,04/30) = R\$ 171,07  
 NCG = Quantidade de dias X Custo diário da empresa, ou seja, (22 dias x R\$ 171,07 = R\$ 3.763,50

Considerando que o valor mínimo de Capital de giro da Halk deve ser de R\$ 3.763,50, a empresa optou por manter seu capital de giro em R\$ 5.000,00, para que tenha margem residual para despesas não programadas.

### 6.1.5 – Investimento total e fontes de recursos

Tabela 6 – Resumo dos investimentos

Item	Descrição	Valor
1	Investimentos fixos	R\$ 24.000,00
2	Investimentos pré-operacionais	R\$ 7.000,00
3	Estoques iniciais	R\$ 1.862,00
4	Capital de giro	R\$ 5.000,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 37.862,00</b>

Fonte: Autores (2020)

Conforme apresentado na Tabela 7, os sócios da Halk Consultoria optaram pelo investimento somente de capital próprio, sem a necessidade de busca de investimentos ou capital externo, o que proporciona um valor de capital mais “barato” e faz com que a empresa evite o endividamento e pagamento de juros altos já no início da sua abertura .

Tabela 7 – Fontes de Recursos

Item	Fontes de Recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	R\$ 38.000,00	100
2	Recursos de terceiros	0,00	0
<b>Total</b>			<b>100 %</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.2 – Gastos com pessoal

Tabela 8 – Gastos com pessoal

Item	Função	No. de Empregados	Salário	Total
1	Recepcionista	01	R\$ 1.250,00	R\$ 1.250,00
<b>Total</b>				<b>R\$ 1.250,00</b>

Fonte: Autores (2020)

Tabela 9 – Encargos, provisões e despesas com pessoal

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	...	Mês 12	Total
Salário	R\$ 1.250,00	R\$ 15.000,00				
Encargos sociais (28% INSS+FGTS)	R\$ 350,00	R\$ 4.200,00				
Provisão de 13º (8,33 %)	R\$ 104,17	R\$ 1.250,04				
Provisão de Férias (11,11 %)	R\$ 138,87	R\$ 1.666,44				
<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 1.843,04</b>	<b>R\$ 20.450,04</b>				
Desp. Alimentação	R\$ 350,00	R\$ 4.200,00				
Desp. Transporte	R\$ 114,00	R\$ 1.368,00				
<b>Total</b>	<b>R\$ 2.307,04</b>	<b>R\$ 27.864,48</b>				

Fonte: Autores (2020)

Conforme apresentado nas Tabelas 8 e 9, a Halk optou pela contratação de somente 01 colaboradora no cargo de Recepcionista, para auxiliar nas demandas de atendimento ao cliente, organização da agenda dos sócios e demais atividades pertinentes ao cargo.

Como remuneração inicial a empresa pagará o valor mensal de R\$ 1.250,00 mensais para a colaboradora, valor que está de acordo com o piso salarial da categoria, além do salário a funcionária terá direito ao vale transporte no valor aproximado de R\$ 9,00 por dia trabalhado, considerando que a colaboradora utilizará somente de 02 transportes públicos por dia, 01 pra ir

e 01 para voltar do local de trabalho no valor unitário de R\$ 4,50, a empresa realizará o desconto legal de 6% sobre valor do salário mensal da funcionária para arcar com o valor restante necessário para o vale transporte.

Como benefício adicional a colaboradora terá um vale alimentação disponibilizado pela empresa, no valor de R\$ 300,00 por mês, sem descontos, a fim de proporcionar auxílio financeiro a alimentação da colaboradora.

### 6.3 – Remuneração dos sócios

Os três sócios da Halk consultoria concordaram em receber mensalmente o valor referente a 1 salário mínimo vigente, como Pró-Labore, pelo desempenho de suas funções na empresa, valor que foi acordado, levando em consideração um cenário menos oneroso para a empresa que ainda irá se estabelecer no mercado conforme detalhado na tabela 10.

Tabela 10 – Remuneração dos sócios

Item	Sócio	Valor
1	SAMUEL ALMEIDA	R\$ 1.045,00
2	LUIS FELIPE	R\$ 1.045,00
3	GABRIELLA BHERING	R\$ 1.045,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 3.135,00 mensal</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.4 – Projeção de custos e despesas

A Tabela 11 detalha os custos e despesas fixos e variáveis projetados para os primeiros 05 anos de operação da empresa, todos os valores foram mensurados com projeção de ajuste (aumento) anual de:

5% ao ano para os salários da Recepcionista, 2% ao ano para o Pró-labore dos sócios, 5% ao ano para os aluguéis e serviços de limpeza terceirizados, 2% ao ano para o pacote de telefonia, 5% ao ano para os investimentos em Marketing nos dois primeiros anos de operação e 10 % ao ano nos demais anos, 5% ao ano para os gastos com energia elétrica, considerando os aumentos anuais de tarifas e 2 % ao ano para os gastos com materiais de escritório, todos esses acréscimos levaram e consideração uma projeção de mercado, podendo variar no decorrer dos anos.

Tabela 11 – Projeção de despesas

	Item	Gastos	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>CUSTOS E DESPESAS FIXAS</b>	SALÁRIOS + ENCARGOS SOCIAIS + DESPESAS COM PESSOAL	R\$ 2.307,04	R\$ 27.684,48	R\$ 29.068,70	R\$ 30.522,14	R\$ 32.048,25	R\$ 33.650,66
	PRÓ LABORE	R\$ 3.135,00	R\$ 37.620,00	R\$ 38.372,40	R\$ 39.139,85	R\$ 39.922,64	R\$ 40.721,10
	ALUGUÉL/ CONDOMÍNIO	R\$ 1.425,00	R\$ 17.100,00	R\$ 17.955,00	R\$ 18.852,75	R\$ 19.795,39	R\$ 20.785,16
	SERVIÇO DE LIMPEZA TERCEIRIZADO	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.780,00	R\$ 3.969,00	R\$ 4.167,45	R\$ 4.375,82
	TELEFONIA	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.120,00	R\$ 6.242,40	R\$ 6.367,25	R\$ 6.494,59
<b>CUSTOS E DESPESAS VARIÁVEIS</b>	AÇÕES DE MARKETING	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.040,00	R\$ 5.292,00	R\$ 5.821,20	R\$ 6.403,32
	ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 700,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.820,00	R\$ 9.261,00	R\$ 9.724,05	R\$ 10.210,25
	MATERIAIS DE ESCRITÓRIO	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.448,00	R\$ 2.496,96	R\$ 2.546,90	R\$ 2.597,84
<b>Total</b>			<b>R\$ 107.604,48</b>	<b>R\$ 111.604,10</b>	<b>R\$ 115.776,10</b>	<b>R\$ 120.393,13</b>	<b>R\$ 125.238,74</b>

Fonte: Autores (2020)

### 6.5 – Custos do produto ou serviço

A Halk consultoria terá em seu portfólio de serviços prestados três pacotes distintos, que incluirão visitas presenciais aos clientes e outras particularidades como por exemplo: aquisição de brindes para sorteios via Redes sociais. Essas atividades geram custos que foram projetados conforme as Tabelas 12, 13 e 14.

O custo da hora do consultor que executará os serviços da empresa, foi mensurado utilizando como base o Pró-labore mensal dos sócios, pois eles prestarão os serviços de consultoria e não possuem salários, todavia considera-se que trabalharão em média 220 horas por mês, sendo assim, divide-se o valor mensal por 220 horas para se chegar ao valor da hora, da seguinte forma  
 Pró labore R\$ 1.045,00/220 Horas = R\$ 4,75 por hora de serviço prestado.

Essas horas podem ser gastas em visitas e reuniões com os clientes e na execução dos serviços no escritório da empresa, de maneira exclusiva para cada projeto.

Para cada um dos três pacotes ofertados pela Halk, foram estipuladas aproximadamente o número de horas totais que podem ser gastas durante a execução dos projetos até a finalização e entrega, sendo: 44 horas para o pacote Prata, 88 horas para o pacote Ouro e 176 horas para o pacote Diamante, sendo que, em todos os contratos fechados, essas horas serão de dedicação exclusiva dos consultores a cada projeto vendido pela Halk.

Tabela 12 – Custo do serviço prestado “CSP” (Pacote Prata)

Item	Descrição dos custos	Valor
AUX. COMBUSTIVEL	03 visitas ao custo de R\$ 30,00 por visita	R\$ 90,00
AUX. ESTACIONAMENTO	03 visitas ao custo de R\$ 30,00 por visita	R\$ 90,00
AUX. ALIMENTAÇÃO	03 visitas ao custo de R\$ 35,00 por visita	R\$ 105,00
IMPULSIONAMENTO DE PUBLICAÇÕES	Verba disponível para impulsionamento de 03 publicações via Redes sociais	R\$ 100,00
CUSTO HORA/CONSULTOR	Custo de aproximadamente 44 horas de consultoria, divididos em visitas e horas dedicadas para o projeto	R\$ 209,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 594,00</b>

Fonte: Autores (2020)

Tabela 13 – Custo do serviço prestado “CSP” (Pacote Ouro)

Item	Descrição dos custos	Valor
AUX. COMBUSTIVEL	05 visitas ao custo de R\$ 30,00 por visita	R\$ 150,00
AUX. ESTACIONAMENTO	05 visitas ao custo de R\$ 30,00 por visita	R\$ 150,00
AUX. ALIMENTAÇÃO	05 visitas ao custo de R\$ 35,00 por visita	R\$ 175,00
IMPULSIONAMENTO DE PUBLICAÇÕES	Verba disponível para impulsionamento de 05 publicações via Redes Sociais	R\$ 250,00
CUSTO BRINDES	Verba disponível para aquisição de brindes promocionais	R\$ 600,00
CUSTO HORA/CONSULTOR	Custo de aproximadamente 88 horas de consultoria divididos em visitas e horas dedicadas para o projeto	R\$ 418,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 1.743,00</b>

Fonte: Autores (2020)

Tabela 14 – Custo do serviço prestado “CSP” (Pacote Diamante)

Item	Descrição dos custos	Valor
AUX. COMBUSTIVEL	10 visitas ao custo de R\$ 30,00 por visita	R\$ 300,00
AUX. ESTACIONAMENTO	10 visitas ao custo de R\$ 30,00 por visita	R\$ 300,00
AUX. ALIMENTAÇÃO	10 visitas ao custo de R\$ 35,00 por visita	R\$ 350,00
IMPULSIONAMENTO DE PUBLICAÇÕES	Verba disponível para impulsionamento de 08 publicações	R\$ 400,00

CUSTO BRINDES	Verba disponível para aquisição de brindes promocionais	R\$ 800,00
CUSTO HORA/CONSULTOR	Custo de aproximadamente 176 horas de consultoria divididos em visitas e horas dedicadas para o projeto	R\$ 836,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 2.986,00</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.6 – Previsão de vendas

Para mensuração da previsão de vendas da Halk, considera-se que a capacidade produtiva máxima da empresa é em média, de 15 empresas atendidas por mês ou 5 empresas atendidas por cada um dos consultores, porém, no início das operações da empresa, por ser uma marca nova no mercado, serão necessários esforços para captação de clientes e investimentos em Marketing de médio e longo prazo, para que a empresa se torne conhecida, inicialmente em sua região de atuação e atraia clientes que se interessem por seus serviços.

Devido ao posicionamento de mercado da Halk em relação as opções de pacotes de serviços prestados, inicialmente acredita-se que a demanda maior será do pacote de entrada “Pacote Prata” devido ao preço mais acessível e o fato da empresa estar formando sua carteira de clientes e gerando credibilidade com as entregas dos serviços prestados com qualidade e no prazo estabelecido.

Considerando o mercado consumidor e as particularidades da empresa que tem como público alvo PMEs (Pequenas e médias empresas) estima-se que a previsão de vendas inicial da Halk seja de 01 pacote no primeiro mês, 03 pacotes no segundo mês (considerando que cada sócio irá fechar 01 contrato) e do terceiro mês em diante a demanda tende a crescer devido aos esforços de divulgação e indicação de clientes já atendidos pela Consultoria, variando aproximadamente de 04 a 10 empresas atendidas por mês, no decorrer do primeiro ano de operação conforme a Tabela 15.

Tabela 15 – Previsão de vendas Ano 1

PREVISÃO DE VENDAS - ANO 1								FATURAMENTO TOTAL
PACOTE	PREÇO UNITÁRIO (R\$)	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	R\$
PRATA	2.500,00	1	3	3	4	3	2	234.000,00

OURO	4.500,00	0	0	1	1	1	2
DIAMANTE	7.000,00	0	0	1	0	1	1
<b>RECEITA MENSAL</b>	<b>R\$ 2.500,00</b>	<b>R\$ 7.500,00</b>	<b>R\$ 19.000,00</b>	<b>R\$ 14.500,00</b>	<b>R\$ 19.000,00</b>	<b>R\$ 21.000,00</b>	<b>R\$ 21.000,00</b>

PACOTE	PREÇO UNITÁRIO (R\$)	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
PRATA	2.500,00	3	3	4	3	4	5
OURO	4.500,00	2	1	3	3	3	3
DIAMANTE	7.000,00	0	1	0	1	0	2
<b>RECEITA MENSAL</b>	<b>R\$ 16.500,00</b>	<b>R\$ 19.000,00</b>	<b>R\$ 23.500,00</b>	<b>R\$ 28.000,00</b>	<b>R\$ 23.500,00</b>	<b>R\$ 40.000,00</b>	<b>R\$ 40.000,00</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.7 – Impostos sobre faturamento

Empresas de consultoria em Marketing ou Publicidade e propaganda, quando optantes pelo regime de tributação Simples Nacional, estão sujeitas a tributação do ANEXO V, para prestadoras de serviço, e alíquota de 18 % sobre o faturamento anual da empresa conforme detalhado na Tabela 16.

Tabela 16 – Impostos sobre faturamento

Período	Faturamento	Alíquota	Imposto a pagar
Ano 1	R\$ 234.000,00	18%	R\$ 42.120,00
Ano 2	R\$ 245.700,00	18%	R\$ 44.226,00
Ano 3	R\$ 262.899,00	18%	R\$ 47.321,82
Ano 4	R\$ 289.188,90	18%	R\$ 52.054,00
Ano 5	R\$ 318.107,79	18%	R\$ 57.259,40
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.349.895,69</b>	<b>18%</b>	<b>R\$ 242.981,22</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.8 – Projeções financeiras

### 6.8.1 – Fluxo de caixa

As projeções financeiras do Fluxo de Caixa da Halk Consultoria, foram calculadas considerando a projeção de vendas estipulada pela empresa para o primeiro ano de operação, nos demais anos, estima-se que a empresa terá uma base de clientes melhor estabelecida,

alcançada com crescentes investimentos em Marketing e captação ativa e clientes, de modo que, projeta-se um crescimento na Receita Bruta de 5% para o segundo ano, 7% para o terceiro ano e estabilizando o crescimento em 10% ao ano para o quarto e quinto ano de operação da empresa.

Da mesma forma o custo dos serviços prestados (CSP) foram projetados com acréscimos de 5%, 7% e 10% respectivamente para os mesmos anos em que se projeta aumento nas vendas conforme Tabela 17.

Tabela 17 – Fluxo de caixa

ITEM /PERÍODO	0	1	2	3	4	5
Investimento	R\$ 33.000,00					
Capital de Giro	R\$ 5.000,00					
Receita Bruta		R\$ 234.000,00	R\$ 245.700,00	R\$ 262.899,00	R\$ 289.188,90	R\$ 318.107,79
Impostos Deduções, Devoluções (Simples Nacional 18%)		R\$ 42.120,00	R\$ 44.226,00	R\$ 47.321,82	R\$ 52.054,00	R\$ 57.259,40
Receita Líquida		R\$ 191.880,00	R\$ 201.474,00	R\$ 215.577,18	R\$ 237.134,90	R\$ 260.848,39
CSP		R\$ 78.334,00	R\$ 82.250,70	R\$ 88.008,25	R\$ 96.809,07	R\$ 106.489,98
Lucro Bruto		R\$ 113.546,00	R\$ 119.223,30	R\$ 127.568,93	R\$ 140.325,82	R\$ 154.358,41
Custos Operacionais Fixos		R\$ 92.004,48	R\$ 95.296,10	R\$ 98.726,14	R\$ 102.300,98	R\$ 106.027,33
Custos Operacionais Variáveis		R\$ 15.600,00	R\$ 16.308,00	R\$ 17.049,96	R\$ 18.092,15	R\$ 19.211,41
Lucro Operacional = EBITDA		R\$ 5.941,52	R\$ 7.619,20	R\$ 11.792,83	R\$ 19.932,69	R\$ 29.119,67
Depreciação		R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Lucro Tributável		R\$ 1.141,52	R\$ 2.819,20	R\$ 6.992,83	R\$ 15.132,69	R\$ 24.319,67
IR/CS		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Lucro Antes da Depreciação		R\$ 1.141,52	R\$ 2.819,20	R\$ 6.992,83	R\$ 15.132,69	R\$ 24.319,67
Depreciação		R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
Valor Residual		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -

<b>Recuperação de Capital de Giro</b>		R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 5.000,00
<b>Fluxo de Caixa Operacional/Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 38.000,00</b>	<b>R\$ 5.941,52</b>	<b>R\$ 7.619,20</b>	<b>R\$ 11.792,83</b>	<b>R\$ 19.932,69</b>	<b>R\$ 29.119,67</b>

Fonte: Autores (2020)

Tabela 18 – Depreciação de equipamentos

ATIVOS	QUANT.	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	VIDA ÚTIL (ANOS)	DEPRECIÇÃO ANUAL (R\$)
Notebook	4	R\$2.500,00	R\$ 10.000,00	5	R\$ 2.000,00
Impressora	2	R\$1.000,00	R\$ 2.000,00	5	R\$ 400,00
Tv 50 polegadas	1	R\$2.000,00	R\$ 2.000,00	5	R\$ 400,00
Aparelho telefonia Fixa	1	R\$200,00	R\$ 200,00	5	R\$ 40,00
Frigobar	1	R\$700,00	R\$ 700,00	5	R\$ 140,00
Microondas	1	R\$500,00	R\$ 500,00	5	R\$ 100,00
Mesa de escritório	3	R\$600,00	R\$ 1.800,00	5	R\$ 360,00
Mesa de Reunião (06 lugares)	1	R\$1.500,00	R\$ 1.500,00	5	R\$ 300,00
Cadeira de escritório	8	R\$400,00	R\$ 3.200,00	5	R\$ 640,00
Balcão Recepção	1	R\$600,00	R\$ 600,00	5	R\$ 120,00
Armário de Arquivos	1	R\$600,00	R\$ 600,00	5	R\$ 120,00
Placa de identificação (Recepção)	1	R\$900,00	R\$ 900,00	5	R\$ 180,00
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>R\$ 11.500,00</b>	<b>R\$ 24.000,00</b>	<b>5</b>	<b>R\$ 4.800,00</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.8.2 – Projeção de resultados

Tabela 19 – Projeção de resultados DRE

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Vendas brutas	R\$ 234.000,00	R\$ 245.700,00	R\$ 262.899,00	R\$ 289.188,90	R\$ 318.107,79
(-) deduções e abatimentos (Simples Nacional)	R\$ 42.120,00	R\$ 44.226,00	R\$ 47.321,82	R\$ 52.054,00	R\$ 57.259,40
(-) Comissão sobre vendas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=) Vendas líquidas</b>	R\$ 191.880,00	R\$ 201.474,00	R\$ 215.577,18	R\$ 237.134,90	R\$ 260.848,39
(-) Custo de serviços prestados	R\$ 78.334,00	R\$ 82.250,70	R\$ 88.008,25	R\$ 96.809,07	R\$ 106.489,98
<b>(=) Lucro bruto operacional</b>	R\$ 113.546,00	R\$ 119.223,30	R\$ 127.568,93	R\$ 140.325,82	R\$ 154.358,41
(-) despesas administrativas	R\$ 107.604,48	R\$ 111.604,10	R\$ 115.776,10	R\$ 120.393,13	R\$ 125.238,74
(-) depreciação	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00	R\$ 4.800,00
<b>(=) Lucro líquido operacional</b>	R\$ 1.141,52	R\$ 2.819,20	R\$ 6.992,83	R\$ 15.132,69	R\$ 24.319,67
<b>Lucratividade (%) - ROI (Retorno sobre o investimento) = Lucro líquido / Investimento)</b>	<b>0,03 %</b>	<b>0,07 %</b>	<b>0,18 %</b>	<b>0,40 %</b>	<b>0,64 %</b>
<b>Rentabilidade (%) = (Lucro Líquido anual/ Vendas)</b>	<b>0,005 %</b>	<b>0,01 %</b>	<b>0,03 %</b>	<b>0,05 %</b>	<b>0,08 %</b>

Fonte: Autores (2020)

## 6.9 – Análise de Investimento

Os sócios da Halk Consultoria, consideram que, para que o projeto de investimentos na empresa seja viável, o retorno mínimo sobre o capital investido deve ser de 12 % ao ano como uma estratégia arrojada dos investidores, pois, poderiam optar por outros tipos de investimentos de médio e longo prazo em Bancos, Corretoras ou até mesmo em imóveis que apesar da rentabilidade menor, representam menor risco de perda de capital em relação à abertura de uma empresa, que será inserida em um cenário competitivo em relação aos fatores mercadológicos.

### 6.9.1 – Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido da Halk foi calculado considerando os valores de lucro líquido anual apresentados pelo fluxo de caixa, e uma taxa mínima de atratividade de 12 % ao ano, conforme descrito na análise de investimento item 6.9 acima, o projeto se tornou viável levando em consideração somente o VPL de R\$ 10.963,68

Esqueleto da calculadora HP:

38.000 CHS G CFo

5.941,52 G CFj

7.619,20 G CFj

11.792,83 G CFj

19.932,69 G CFj

29.119,67 G CFj

12 i

F NPV

### 6.9.2 – Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*)

Ano 1 - (R\$ 38.000 – R\$ 5.941,52 = R\$ 32.058,48)

Ano 2 - (R\$ 32.058,48 – R\$ 7.619,20 = R\$ 24.439,28)

Ano 3 - (R\$ 24.439,28 – R\$ 11.792,83 = R\$ 12.646,45)

Ano 4 - (R\$ 12.646,45 – 19.932,69 = - R\$ 7.286,24)

R\$ 12.646,45 / 19.932,69 = 0,63

0,63 + 3 anos = 3,63 anos = aproximadamente 3 anos e 8 meses serão necessários para o retorno dos investimentos feitos pelos sócios na empresa.

### 6.9.3 – Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno da Halk Consultoria resultou em 20,35%, levando em consideração que a taxa requerida pelos sócios é de 12 % ao ano sobre o valor investido na empresa, o resultado supera o percentual de retorno esperado.

Esqueleto da calculadora HP:

38.000 CHS G CFo

5.941,52 G CFj

7.619,20 G CFj

11.792,83 G CFj

19.932,69 G CFj

29.119,67 G CFj

12 i

F NPV

F IRR

TIR = 20,35%

#### 6.9.4 – Ponto de Equilíbrio (PE)

Para determinar o ponto de equilíbrio Contábil da Halk Consultoria, foi necessário identificar a Margem de Contribuição que cada serviço vendido possui, ou seja, a diferença entre o lucro bruto obtido com a venda dos serviços e os custos e despesas variáveis, sendo assim, foi utilizado como base, a projeção de vendas do fluxo de caixa do primeiro ano de operação da empresa, para a realização dos cálculos.

A fórmula utilizada para mensuração da Margem de contribuição é:

MC (Margem de contribuição) = PV (Preço de venda) – (CSP “Custo dos serviços prestados” + CV “Custos variáveis” + DV “Despesas variáveis”)

MC = PV - (CSP+CV+DV)

PV Ano 1 = R\$ 234.000,00

CV+DV Ano 1 = R\$ 15.600,00

CSP Ano 1 = R\$ 78.334,00

MC = R\$ 234.000,00 – R\$ 93.934,00 = R\$ 140.066,00

MC = R\$ 140.066,00 ou 59,86% do faturamento bruto

Fórmula PEC (Ponto de equilíbrio Contábil) = CF/ %MC

CF – Ano 1 = R\$ 92.004,48

Percentual da Margem de contribuição = 59,86/100 = 0,5986

PEC = R\$ 92.004,48/0,5986

PEC = R\$ 153.706,45

Quando a empresa atinge esse valor de Receita bruta, os custos e despesas se igualam às receitas e a empresa não tem prejuízos.

### **6.9.5 – Lucratividade (lucro líquido sobre a receita total)**

Conforme descrito na Tabela 19, o índice de lucratividade ROI (Retorno sobre investimento = Lucro líquido / Investimento), demonstra que a empresa terá retorno positivo de seu investimento no decorrer dos 05 primeiros anos de operação.

### **6.9.6 – Rentabilidade (lucro líquido sobre o investimento total)**

Conforme detalhado na Tabela 19, a análise do índice de rentabilidade sobre vendas (Lucro líquido / Vendas), aponta que a Halk Consultoria terá sua rentabilidade crescente ao longo dos primeiros anos, se caso houver, aumento real das receitas brutas de vendas conforme projetado.

## 7 – ELEVATOR PITCH

Existem micro e pequenas empresas que perdem vendas por não darem ampla visibilidade digital aos seus produtos e serviços. Para acabar com este problema criamos a Halk Consultoria que irá ajudar estas empresas a colocar seus produtos e serviços em evidência no mundo digital. Nosso público são micro e pequenas empresas da grande BH que desejam colocar seu produto ou serviço no mundo digital, para assim aumentar suas vendas.

As empresas ao fazer a contratação de nossos serviços terão um desembolso de min R\$2.500 a R\$7.000 de acordo com a sua necessidade, o diferencial está no atendimento customizado, visando à necessidade de cada empresa.

Como retorno do resultado do serviço prestado o cliente terá maior visibilidade no mercado, fortalecimento da marca e conseqüentemente um possível aumento das vendas.

Vamos obter nosso lucro a partir de pacotes de horas de consultoria + entrega em redes sociais. Retorno do investimento do nosso negócio temos o prazo estimado de 3 anos e 8 meses retorno total. A Halk fazendo o melhor digitalmente para seu empreendimento.

## 8 – BUSINESS MODEL CANVAS

É uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. As descrições formais do negócio se tornam os blocos para construir suas atividades. O Business Model Canvas pode ser impresso numa grande superfície para grupos de pessoas começarem a esboçar e discutir elementos do modelo de negócios com lembretes em Post-it ou marcadores para quadro branco. Sendo assim foi criado um modelo Canvas da empresa, para desta forma ter uma prévia de visualização da empresa. A seguir terá os tópicos do modelo Canvas criado para a Halk Consultoria.

Segmento de clientes: micro e pequenas empresas da grande BH que desejam impulsionar suas vendas por meio digital; O Modelo Canvas pode ser visto nos Apêndices, Figura 7.

Proposta de valor: ajudar micro e pequenas empresas a colocar seus produtos e serviços em evidência no mundo digital;

- Canais: pela internet, por indicações e por telefone;
- Relacionamento com o cliente: venda personalizada para a necessidade de cada empresa;
- Fontes de receitas: venda de consultoria de marketing digital;
- Recursos chaves: internet, telefone, computador;
- Atividades chaves: marketing digital;
- Parcerias chaves: Conforme mencionado no item 3.3 promoção e divulgação Instagram, LinkedIn, Facebook, WhatsApp, Telegram, Google Ads, Facebook Ads
- Estrutura de custos: alguns custos como pagamento aluguel sala comercial, salário da recepcionista entre outras despesas administrativas e comercial. Detalhe deste custo pode ser visto no texto do item 6 Plano Financeiro.

## **9 – FEIRA DO EMPREENDEDOR**

A feira do empreendedor da FAMIG, uma proposta do professor orientador Maximiliano F. de Oliveira como forma de divulgação e avaliação do nosso plano de negócio proposto apresentado a todos os alunos e professores da faculdade. Foi realizada no dia 09 de março de 2020, às 20:00, na sala de inovação.

Como forma de divulgação da nossa empresa, criamos um site que foi apresentado para todos que fizeram uma visita em nosso estande, para que todos possam conhecer um pouco mais sobre a nossa organização e como contratar a Halk Consultoria.

Como forma de explicação para todos os presentes, foi comentado sobre como funcionará a dinâmica nossa empresa, o que ela irá ofertar como forma de prestação do serviço consultoria para beneficiar a empresa de nossos clientes, foi apresentado os pacotes que ofertamos de acordo com a necessidade de cada empreendimento.

Como uma forma criativa e lembrança de nossa divulgação fizemos canetas personalizadas e um sorteio de 3 caixas de Bis. A foto de nossa divulgação está no Anexo X.

## 10 – CONCLUSÃO

O presente trabalho de conclusão do curso de bacharel em Administração abordou a questão da elaboração de um plano de negócio. Neste trabalho, podemos avaliar alguns tópicos de relevante questão sobre o trabalho de consultoria em marketing digital para pequenas e médias empresas

Primeiramente foi apresentado o cenário de mercado, clientes e fornecedores e a estratégia da criação da Halk Consultoria, além da escolha da localização do empreendimento, as formas de trabalho e a prestação de serviços que serão ofertados de acordo com cada tipo de cliente.

Num segundo momento o trabalho apresenta uma análise Swot dos fatores internos e externos da empresa, e uma matriz de prioridades matriz BSC abordou sobre os procedimentos e fatores importantes a ser trabalhado e construído para que se possa alcançar os objetivos.

Em seguida, foram discutidas algumas questões como os custos diretos e indiretos incidentes na criação da empresa e para início das atividades. Nesse tópico, o argumento utilizado foi o de que o valor de investimento inicial mais valor desembolsado para capital de giro, será suficiente para cobrir os custos e despesas da Halk. E ainda nesse tópico, foi relevante ressaltar que o caminho percorrido até o desenvolvimento do fluxo de caixa mais alguns indicadores que puderam mostrar que a empresa seria viável de se investir e que teríamos o retorno do investimento inicial no período de 3 anos e 8 meses.

Uma questão que deve ser analisada em todo tipo de negócio e mercado qual foi escolhido, é que, há possibilidade de aumentar ainda mais o número de concorrentes diretos e indiretos devido a necessidade cada vez mais das empresas estarem sendo divulgadas e realizando suas vendas no meio online, nos casos em a reestruturação da organização, tal caminho deve ser tomado como forma de evolução e crescimento.

Conclui-se que a Halk é um modelo de plano de negócio, com as mesmas características de diversas empresas de consultoria existentes no mercado. A diferença existente entre as demais, não é motivo para não darmos continuidade na empresa.

Havendo a possibilidade de se utilizar como forma de criar e trabalhar com pacotes de serviços e valores acessíveis e personalizados de acordo com cada tipo de mercado de nossos clientes,

pretendam construir juntos a melhor solução para o avanço e progresso da organização ,e dar condição do cliente poder dar opinião e coloca-la em pratica , e ter uma visão de futuro se tornando imprescindível para o desenvolvimento de qualquer empresa e ou organização nesta era digital o qual estamos vivendo.

## REFERÊNCIAS

VIVO Empresas. Pacotes de dados e serviços. Brasil, 2019. Disponível em: [https://www.vivoempresas.com.br/v2/v3/internet/index.html?gclid=Cj0KCQjwjoH0BRD6ARIsAEWO9DvsmKfhLN3VrasVV73ZLOZGPQxurv5\\_6j6ZFe38ZJWQMDkNMeqci5oaAmZCEALw\\_wcB](https://www.vivoempresas.com.br/v2/v3/internet/index.html?gclid=Cj0KCQjwjoH0BRD6ARIsAEWO9DvsmKfhLN3VrasVV73ZLOZGPQxurv5_6j6ZFe38ZJWQMDkNMeqci5oaAmZCEALw_wcB). Acesso em: 22/03/2020.

WIX. Upgrade do seu site. EUA, 2006-2020. Disponível em: <https://pt.wix.com/upgrade/website>. Acesso em 22/03/2020.

GHERMANDI Filippo. Como prospectar clientes de consultoria mesmo que você não seja conhecido?. Brasil, 2020. Disponível em: <https://academiadoconsultor.com.br/como-prospectar-clientes-de-consultoria>. Acesso em: 26/04/2020.

OPÇÃO Consultoria. Brasil, 2019. Disponível em: <https://www.opcaoconsultoria.com/>. Acesso em: 26/04/2020.

PEREIRA, Paulo Teixeira do Vale. SEBRAE. Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Microempreendedor Individual: diferenças e características. Santa Catarina, 2019. Disponível em: <https://blog.sebrae-sc.com.br/epp-microempresa-mei/>. Acesso em: 26/04/2020.

CEMIG, Aneel define reajuste das tarifas da Cemig, Minas Gerais, 2020. Disponível em: [http://www.cemig.com.br/sites/Imprensa/pt-br/Paginas/Reajuste\\_Tarifario.aspx](http://www.cemig.com.br/sites/Imprensa/pt-br/Paginas/Reajuste_Tarifario.aspx). Acesso em: 26/04/2020.

RECEITA, Federal, Anexo V Alíquotas e Partilha do Simples Nacional. Brasil, 2020. Disponível em: [normas.receita.fazenda.gov.br](https://normas.receita.fazenda.gov.br). Acesso em: 02/05/2020.

CONTABEIS, Tabelas Simples Nacional Anexo 5. Brasil, 2009 – 2020. Disponível em: <http://www.contabeis.com.br/tabelas/simples/anexo5>. Acesso em: 02/05/2020.

PRESIDÊNCIA, República, Casa Civil, Lei Complementar nº123, de 14 de Dezembro de 2006. Brasil, 2006. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm). Acesso em: 02/05/2020.

FLAMMO, Agência de Marketing Digital, Belo Horizonte, 2020. Disponível em: <https://flammo.com.br/>. Acesso em: 02/05/2020.

SILVA, Adolfo Felipe, Guia Empreendedor, O que é Business Model Canvas e como fazer um, Brasil, 2020. Disponível em: <https://guiaempreendedor.com/o-que-business-model-canvas/>. Acesso em: 02/05/2020.

## APÊNDICE A

Figura 1 - Espaço para Reuniões



Fonte – Autores (2020)

Figura 2 – Estação de Trabalho



Fonte – Autores (2020)

Figura 3 - Copa



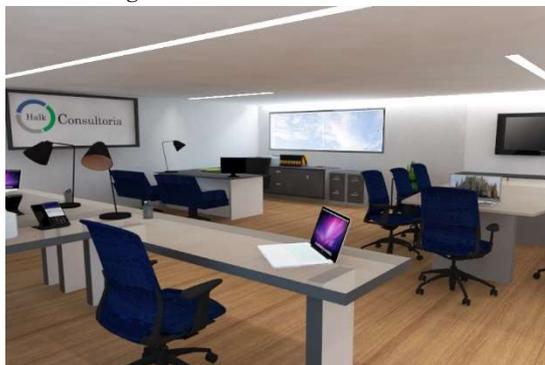
Fonte – Autores (2020)

Figura 4 - Banheiro



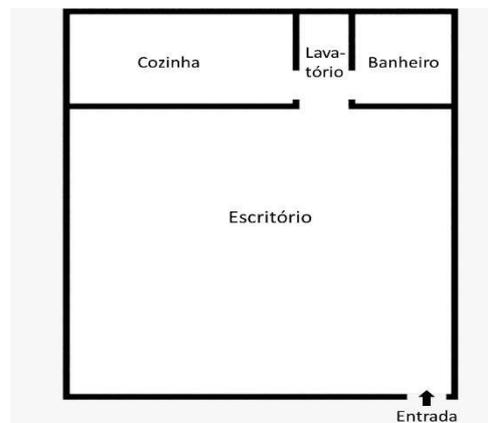
Fonte – Autores (2020)

Figura 5 – Visão Geral do Escritório



Fonte – Autores (2020)

Figura 6 – Planta



Fonte – Autores (2020)

## Apêndice B

Figura 7 – Business Model Canvas

 <b>Parcerias-chave</b>	 <b>Atividades-chave</b>	 <b>Proposta de valor</b>	 <b>Relacionamento com o consumidor</b>	<b>Segmentos de clientes</b> 
<p>Conforme mencionado no item 3.3 promoção e divulgação Instagram, LinkedIn, Facebook, WhatsApp, Telegram, Google Ads, Facebook Ads</p>	<p>Marketing digital.</p>	<p>Ajudar micro e pequenas empresas a colocar seus produtos e serviços em evidência no mundo digital;</p>	<p>Venda personalizada para a necessidade de cada empresa;</p>	<p>Micro e pequenas empresas da grande BH que desejam impulsionar suas vendas por meio digital;</p>
 <b>Recursos-chave</b> <p>Pela internet, por indicações e por telefone</p>	 <b>Custos</b> <p>Alguns custos como pagamento aluguel sala comercial, salário da recepcionista entre outras despesas administrativas e comercial. Detalhe deste custo pode ser visto no texto do item 6 Plano Financeiro.</p>			

Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

## ANEXO 1 – Normas da Receita Federal

### ANEXO V

Alíquotas e Partilha do Simples Nacional - Receitas de prestação de serviços descritos no inciso V do § 1º do art. 25, quando o fator "r" for inferior a 28%

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota Nominal	Valor a Deduzir (em R\$)
1ª Faixa	Até 180.000,00	15,50%	-
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	18,00%	4.500,00
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	9.900,00
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	17.100,00
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00%	62.100,00
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	540.000,00

Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos					
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS (*)
1ª Faixa	25,00%	15,00%	14,10%	3,05%	28,85%	14,00%
2ª Faixa	23,00%	15,00%	14,10%	3,05%	27,85%	17,00%
3ª Faixa	24,00%	15,00%	14,92%	3,23%	23,85%	19,00%
4ª Faixa	21,00%	15,00%	15,74%	3,41%	23,85%	21,00%
5ª Faixa	23,00%	12,50%	14,10%	3,05%	23,85%	23,50%
6ª Faixa	35,00%	15,50%	16,44%	3,56%	29,50%	-

(\*) Quando o percentual efetivo do ISS for superior a 5%, o resultado limitar-se-á a 5%, e a diferença será transferida para os tributos federais, de forma proporcional aos percentuais abaixo. Os percentuais redistribuídos serão acrescentados aos percentuais efetivos de cada tributo federal da respectiva faixa.

Quando o valor do RBT12 for superior ao limite da 5ª faixa, para a parcela que não exceder o sublimite, o percentual efetivo do ISS será calculado conforme segue:

$$\left( \frac{RBT12 \times 23\% - R\$ 62.100,00}{RBT12} \right) \times 23,5\%$$

Esse percentual também ficará limitado a 5%, e eventual diferença será redistribuída para os tributos federais na forma acima prevista, de acordo com os seguintes percentuais:

Redistribuição do ISS excedente	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	TOTAL
	30,07%	16,34%	18,43%	3,99%	31,17%	100%

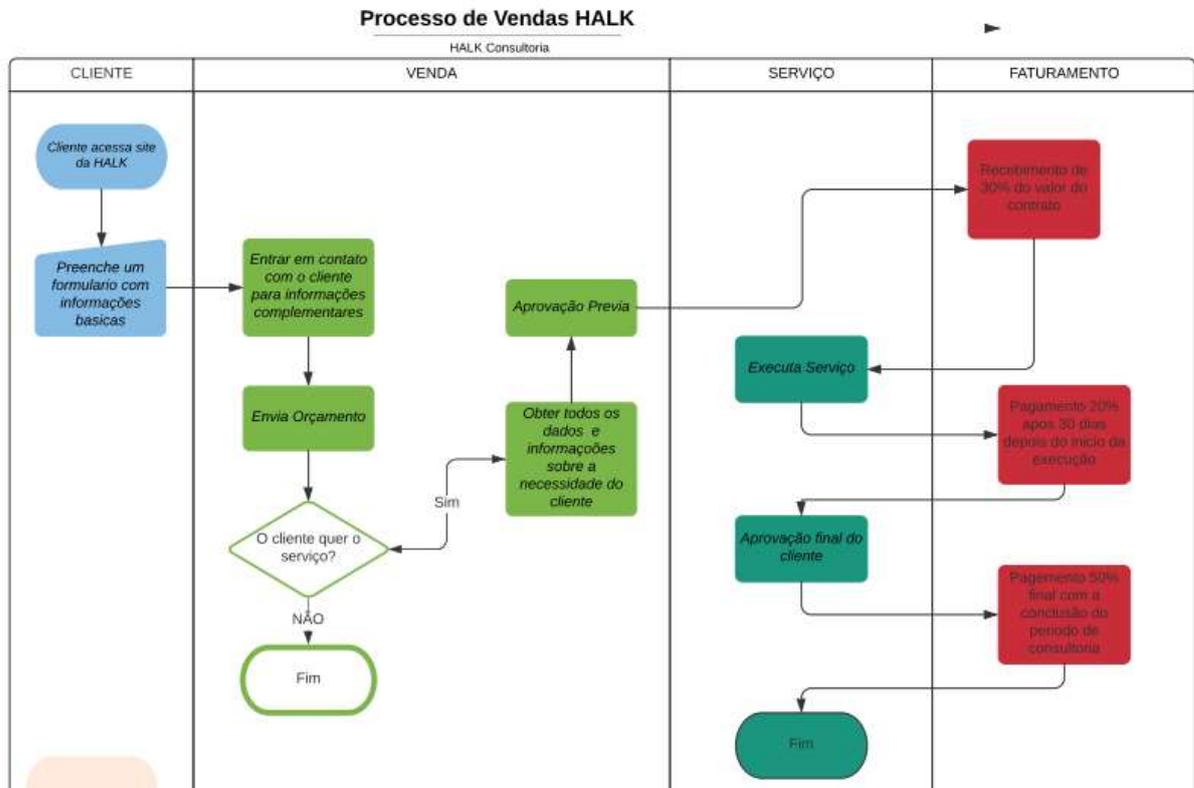
Fonte: [normas.receita.fazenda.gov.br](http://normas.receita.fazenda.gov.br) (2019)

## ANEXO - 2 – Presidência da República Casa Civil

LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006

Fonte: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/LCP/Lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm)

### ANEXO 3 – Fluxograma de Processo



Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

#### **ANEXO 4 – Canetas Personalizadas**



Fonte: Elaborado pelos Autores (2020)

## ANEXO 5 – Feira do Empreendedor



Fonte: Maximiliano F. de Oliveira (2020)

## ANEXO 6 – Socios Halk



Fonte: Maximiliano F. de Oliveira (2020)