

Graduação Pós-Graduação
 Artigo completo Relato de prática Resumo expandido

PLANO DE NEGÓCIOS CONNECT CONSULTORIA

Leticia Martins Paniago
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS
leticiamartinspaniago17@gmail.com

Rocío del Pilar López Cabana
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS
rocio.lopez@ufms.br

Michele Aparecida Nepomuceno Pinto
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS
michele.nepomuceno@ufms.br

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo desenvolver um plano de negócios para a empresa Connect Consultoria, uma empresa voltada à prestação de serviços de consultoria empresarial no município de Chapadão do Sul – MS. O estudo surgiu diante da crescente demanda por serviços especializados em gestão e finanças, bem como da necessidade de apoiar empresas locais na tomada de decisões estratégicas. A metodologia adotada envolveu uma abordagem mista (quantitativa e qualitativa), mediante a aplicação de questionários a gestores e empreendedores para identificar perfis de consumo e lacunas de mercado. Adicionalmente, estruturaram-se as análises de mercado e os planos operacional, de marketing e financeiro. Além da construção de cenários e da avaliação estratégica. Os resultados indicaram que a Connect Consultoria apresenta potencial de retorno atrativo, lucratividade e rentabilidade. Conclui-se que o negócio é economicamente viável e possui condições favoráveis para inserção e crescimento no mercado local, contribuindo para o desenvolvimento das empresas atendidas e fortalecendo o setor de consultoria empresarial na região.

Palavras-chave: Plano de Negócios; Consultoria Empresarial; Gestão Financeira; Empreendedorismo.

1 CONTEXTUALIZAÇÃO

O papel da consultoria de negócios dentro das empresas, vem tomando grandes proporções nas últimas décadas. No cenário brasileiro, as empresas de consultorias empresariais começaram a ampliar suas atividades a partir do ano 1960, devido ao avanço da industrialização, crescimento do mercado, constante atualização das técnicas e métodos de gestão, a fim de acompanhar a concorrência e instabilidade do mercado atual (Belfort et al., 2004).

Segundo Oliveira (2010), a área de consultoria empresarial é um dos serviços que possuem uma forte tendência de crescimento, para os próximos anos. Esse avanço se dá devido a novas exigências do cenário econômico atual, focado em conhecimento, diversidade, e valorização da informação. Tendo em vista, a expansão significativa dos serviços de consultoria e as necessidades econômicas do mercado atual, observa-se uma oportunidade de investimento no município de Chapadão do Sul, localizado no estado de Mato Grosso do Sul, com a criação de uma empresa de consultoria empresarial personalizada, com foco na gestão e análises financeiras, a fim de atender e dar o suporte necessário e eficiente, a todo e qualquer modelo de empresa do município, expandindo os serviços também ao público da região.

Para dar início a esta análise o plano de negócios. Para Maximiano (2011, p. 223), o plano de negócio é "uma descrição detalhada da empresa, de seu funcionamento e do que é necessário para sua instalação". Sendo de suma importância para uma análise criteriosa, do ambiente dos negócios envolvendo, clientes, fornecedores, produtos, serviços, custos, indicadores, e tomadas de decisões estratégicas.

Dessa forma, este trabalho tem como objetivo desenvolver um plano de negócios para a empresa Connect Consultoria, no município de Chapadão do Sul – MS. A Connect Consultoria será uma empresa de prestação de serviços de consultoria empresarial personalizada, com foco na área financeira e gestão, a fim de entender e desenvolver estratégias adequadas para cada perfil de cliente, e as principais necessidades da empresa.

Metodologicamente este estudo foi desenvolvido através de uma pesquisa primária, seguida de uma abordagem metodológica mista, contemplando tanto aspectos quantitativos quanto qualitativos, por meio da aplicação de um questionário, direcionado a gestores e empresários, contendo 27 perguntas, sendo elas abertas e fechadas, criadas utilizando a ferramenta de formulários (google forms), disponibilizado na plataforma Google, com o

objetivo de coletar os dados de perfil das empresas, necessidades da empresa, e quais serviços de consultorias são mais procurados.

O questionário foi divulgado através de um link, pelas redes sociais, sendo eles WhatsApp e Instagram, foram obtidos o total 35 respostas válidas, através dessa coleta, foi possível identificar o porte e perfil das empresa, idade, sexo e médias salarial dos gestores e empresários, e quais serviços de consultoria são mais visados para as empresas no mercado atual, além de ter sido incluído uma última pergunta, que foi destinada a obter a opinião do público alvo do questionário, a fim de utilizá-las para entender melhor a visão dos gestores e empreendedores, sobre a importância da consultoria empresarial para as empresas.

A elaboração do Layout e desenho da planta do negócio, foram realizados por meio do aplicativo “Home Planner”, já as artes gráficas utilizadas no trabalho foram desenvolvidas por meio do aplicativo “Canva”. Também foi realizado, na análise de mercado, o estudo dos concorrentes e fornecedores, por meio de pesquisas com dados primários, com o intuito de conhecer melhor o mercado de atuação.

Assim, por meio da elaboração do plano de negócios, buscou-se analisar e concluir os possíveis benefícios econômicos do investimento proposto, considerando os custos envolvidos e o capital investido, a fim de verificar sua viabilidade, conforme cita Veras (2001).

2 DESENVOLVIMENTO

2.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Segmento empresarial: A Connect Consultoria é uma empresa de consultoria empresarial e estratégica, que oferecerá serviços que vão desde orçamentos personalizados até pacotes completos de gestão. A empresa ficará localizada na Avenida Mato Grosso do Sul, bairro Sucupira, em Chapadão do Sul, estado de Mato Grosso do Sul.

Âmbito de atuação: A Connect Consultoria, terá como foco principal de atuação o município de Chapadão do Sul, no estado de Mato Grosso do Sul. No entanto, a empresa também prestará serviços em outras cidades e regiões, de forma remota.

Definição de serviços: Orçamentos personalizado Base, Orçamento personalizado Premium, Análise e reorganização de custo, Projeção para Investimentos, Planilhas inteligentes (prontas), Monitoramento de indicadores de desempenho, Pacote Essencial (Primeiros Passos), Pacote Estratégico (Impulsione Seu Negócio), e Pacote Premium (Gestão inteligente).

Dados do empreendimento:

- Nome da Empresa: Connect Consultoria

Dados da empreendedora, informações profissionais e atribuições da empreendedora:

- Dados de empreendedora:

Nome completo: Letícia Martins Paniago

Idade: 22 anos

- Informações profissionais: Formada em Administração, pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), com um ano de experiência em atendimento ao público, como vendedora, e três anos de experiência na área contábil, atuando com lançamentos, consultoria administrativa, apoio à organização financeira e na melhoria de processos internos em empresas.

- Atribuições no empreendimento: Proprietária – Gerente geral

Missão da empresa: Oferecer serviços de consultoria financeira e organizacional com excelência, por meio de um atendimento personalizado, valorizando as necessidades de cada cliente. Proporcionando um ambiente acolhedor, moderno e inovador, promovendo soluções eficientes que contribuam para o crescimento sustentável, e a gestão eficaz dos negócios atendidos.

Visão: Ser referência em consultoria financeira e organizacional no estado de Mato Grosso do Sul, e em outras regiões do Brasil, destacando-se pela qualidade dos serviços, inovação no atendimento e compromisso com os resultados dos clientes.

Valores: Compromisso, ética e transparência, buscando a excelência e a inovação nos serviços prestados. Atendimento próximo, personalizado e soluções sob medida. Promoção do desenvolvimento sustentável, equilibrando crescimento econômico e social.

Organização Jurídica:

- Razão Social: Martins & Martins LTDA.
- Nome Fantasia: Connect Consultoria.

ME: Empresa individual de responsabilidade LTDA.

Regime tributário: Simples Nacional.

Proprietária: Letícia Martins Paniago.

Indicadores financeiros:

- Lucratividade: 16% ao ano.
- Rentabilidade: 154% ao ano.
- Prazo de retorno do investimento: 6 meses e 8 dias.

Capital Social:

A tabela 1, apresenta a composição do capital social da empresa, indicando a participação total da proprietária no investimento inicial.

Tabela 1: Capital Social

Proprietária	Valor	(%) de Participação
Letícia Martins Paniago	R\$ 83.958,46	100%
Total	R\$ 83.958,46	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

2.2 ANÁLISE DE MERCADO

2.2.1 Estudo dos Clientes

Foi aplicado um questionário no período de 18 de julho de 2025 a 30 de setembro de 2025, composto por 27 perguntas, sendo elas abertas e fechadas, contendo um filtro inicial, com o objetivo de direcionar as respostas exclusivamente a empreendedores e gestores. A pesquisa obteve um total de 35 respostas válidas, todas coletadas na cidade de Chapadão do Sul, no estado de Mato Grosso do Sul. O objetivo foi identificar o perfil das empresas locais, suas principais necessidades e os serviços de consultoria mais demandados no mercado. Conforme apresentado abaixo:

- O perfil dos gestores entrevistados revela uma predominância masculina (65,70%), frente a 34,30% de participação feminina.
- 54,3% dos respondentes possuem ensino superior completo, seguidos por 22,9% com ensino médio completo e 17,1% com ensino superior incompleto.
- Quanto ao porte das organizações geridas pelos respondentes, há uma concentração majoritária em Médias Empresas (45,7%) e Pequenas Empresas (34,3%) seguidas por 11,4% de Grandes Empresas.
- Os segmentos de atuação das empresas geridas pelos respondentes são: Alimentação, locação, lojas de roupas, loja de peças, agricultura, agronegócio, prestação de serviços, construção civil, tecnologia, transporte, imobiliária, marketing e representação comercial.
- A maioria das organizações (62,9%) opera com equipes enxutas, de até 10 colaboradores. Outros 22,9% possuem entre 10 e 20 funcionários, totalizando mais de 85% da amostra concentrada em negócios de pequeno e médio porte operacional.
- Ao investigar as principais necessidades das empresas locais, os dados apontam uma prioridade para a redução de custos (80%) e o aumento de vendas (68,6%).

Complementarmente, o interesse de 48,6% dos gestores em melhorar a gestão interna valida a proposta da Connect Consultoria em oferecer estruturação de processos. Em contrapartida, a baixa demanda por inovações tecnológicas (20%) sugere um perfil de cliente mais conservador, que prioriza a eficiência operacional e a lucratividade antes da adoção de novas tecnologias.

- A maior parte dos respondentes tem acesso e utiliza serviços de consultoria no dia a dia empresarial, sendo representado por 77,10% e apenas 22,90% não utilizam.

- O modelo de consultoria mais acessível e eficiente para a empresa, segundo a opinião dos respondentes é a mista (online + presencial), que representou 65,70% do total.

- A maioria dos respondentes (62,90%) manifestou insatisfação com as consultorias disponíveis no mercado, enquanto uma parcela menor, correspondente a 37,10%, declarou-se satisfeita.

2.2.2 Estudo dos Concorrentes

Diante da análise dos concorrentes realizada em janeiro de 2025, foi possível identificar três empresas que se configuram como concorrentes diretos, todas localizadas no município de Chapadão do Sul – MS, atualmente com uma população estimada em 34.606 habitantes, de acordo com o IBGE (2025).

Observa-se que, o número de concorrentes é reduzido, o que evidencia um mercado com baixa saturação, e boas oportunidades de inserção para novos empreendimentos, além disso, a empresa tem como objetivo atender não apenas Chapadão do Sul, mas toda a região circunvizinha, que possui uma população estimada em aproximadamente 250.000 habitantes. Trata-se de uma região em constante crescimento econômico e populacional, o que amplia as perspectivas de desenvolvimento, e favorece a abertura de novas empresas.

Entre os concorrentes diretos se encontram:

- Império Contabilidade e Gestão: A empresa atua com serviços de consultoria contábil e empresarial, entretanto, seu principal foco está na contabilidade, apresentando oferta limitada de serviços voltados à consultoria de forma abrangente.
- Picolotto: A empresa atua no suporte à constituição, gestão, consultoria e encerramento de empresas, abrangendo as áreas contábil, fiscal, trabalhista e de assessoria. No entanto, seu atendimento carece de personalização, o que pode comprometer às necessidades específicas de cada cliente.

- AgroController: A empresa atua no ramo de planejamento e gestão rural, porém sua visibilidade é baixa no mercado.

No contexto local, observa-se atualmente uma escassez de empresas, que atuam com foco específico em consultoria empresarial. Grande parte das consultorias existentes, estão vinculadas a escritórios de contabilidade, que, em muitos casos, não deixam claro ou não especificam de forma objetiva, a oferta de serviços de consultoria, como ocorre com as empresas mencionadas acima.

2.2.3 Estudo dos Fornecedores

O estudo dos fornecedores da Connect Consultoria, foi conduzido com o objetivo de identificar e selecionar as principais empresas responsáveis pelo fornecimento de materiais de escritório, mobília e utensílios, abrangendo tanto estabelecimentos locais quanto fornecedores da internet. A análise considerou critérios como: qualidade dos produtos, preços, prazos de entrega, condições de pagamento e localização, visando à escolha de parceiros que assegurem bom custo-benefício, e mantenham o padrão de qualidade exigido pela empresa.

2.3 PLANO DE MARKETING

2.3.1 Descrição dos serviços

A Connect Consultoria, oferecerá uma ampla variedade de serviços personalizados, com foco em consultoria nas áreas de gestão, estratégia empresarial, implementação de ferramentas e acompanhamento empresarial.

- Orçamentos personalizados base: É ideal para projetos, ou ideias com uma proporção em menor escala, ou iniciais, é feito a partir da coleta e análise das informações fornecidas pelo cliente. O foco está na eficiência, viabilidade e soluções funcionais, mas com uma estrutura simplificada, e custo mais acessível.
- Orçamento personalizado premium: Possui foco em projetos mais complexos, ou mais de um orçamento, oferece uma análise aprofundada e detalhada, estudos personalizados e foco em alto desempenho. É ideal para quem busca soluções robustas, e objetivos de longo prazo.
- Análise e reorganização de custo: São analisados os relatórios contábeis, e fluxo de caixa, a partir disso são criadas simulações de possíveis cenários de corte de gastos, são criadas

planilhas automatizadas, adaptadas a cada negócio, são disponibilizadas aos clientes, e é feito o acompanhamento dos resultados.

- **Projeção para investimentos:** Com base nas necessidades identificadas do cliente, são elaboradas simulações e projeções financeiras, de curto e longo prazo, utilizando indicadores econômicos e financeiros. O objetivo é subsidiar a tomada de decisão quanto ao melhor direcionamento de investimentos em negócios, projetos ou inovações.
- **Planilhas inteligentes (prontas):** São criadas, personalizadas e adaptadas planilhas de acordo com o setor, complexibilidade do negócio e porte da empresa, todas totalmente automatizadas.

Além do atendimento personalizado, também serão oferecidos pacotes prontos e práticos, com um ótimo custo-benefício, ideais para quem busca praticidade e performance, conforme descrito abaixo:

- **Pacote Essencial (Primeiros Passos):** 1 sessão de diagnóstico empresarial (análise inicial), plano de ação básico (3 frentes: gestão, finanças e organização), modelo de planejamento mensal, suporte por 4 meses.
- **Pacote Estratégico (Impulsione Seu Negócio):** Diagnóstico completo com análise SWOT, plano estratégico, revisão de precificação, consultoria por vídeo chamada (3x/mês – 1h cada), gráficos personalizados, suporte por 8 meses.
- **Pacote Premium (Gestão Inteligente):** Desenvolvimento de indicadores de desempenho (KPIs), plano financeiro com metas e análise de lucratividade, consultoria contínua por 10 meses, e relatório executivo mensal.

Os pacotes mencionados acima, configuram-se como um conjunto de soluções integradas que visam o aprimoramento contínuo da gestão empresarial. Em sua totalidade, proporcionam um suporte abrangente, contemplando desde a estruturação inicial, até o desenvolvimento de estratégias, voltadas ao crescimento e à consolidação no mercado.

2.3.2 Preços

A definição dos preços dos serviços oferecidos pela Connect Consultoria, foi realizada com base em uma análise detalhada de mercado, levando em consideração fatores como a média, praticada por concorrentes diretos, o público-alvo, a percepção de valor, e os custos envolvidos na execução de cada serviço, conforme apresenta a tabela 2.

Tabela 2: Preços

Serviços/Pacotes	Valor (\$)	Condições de Pagamento
Orçamentos personalizado Base	R\$ 800,00	Pix/Boleto
Orçamento personalizado Premium	R\$ 1.200,00	Pix/Boleto
Análise e reorganização de custo	R\$ 3.000,00	Pix/Boleto
Projeção para Investimentos	R\$ 4.000,00	Pix/Boleto
Planilhas inteligentes	R\$ 1.500,00	Pix/Boleto
Pacote Essencial – Primeiros Passos	R\$ 2.000,00	Pix/Boleto
Pacote Estratégico – Impulsione Seu Negócio	R\$ 5.000,00	Pix/Boleto
Pacote Premium – Gestão Inteligente	R\$ 6.000,00	Pix/Boleto

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

2.3.3 Estratégias Promocionais

As mídias sociais, serão utilizadas como a principal forma de divulgação, permitindo uma comunicação direta, rápida e eficaz com o público, sendo o Instagram a principal ferramenta utilizada para promover os serviços, engajar com os seguidores por meio de publicações estratégicas, stories e anúncios segmentados. Além disso, também será utilizado o WhatsApp, que será direcionado ao atendimento dos clientes.

Figura 1: Material de divulgação



Fonte: Elaboração própria (2025)

2.4 PLANO OPERACIONAL

2.4.1 Layout ou arranjo físico

A Connect Consultoria, possui ambientes pensados na acomodação e conforto dos clientes, contando com uma recepção, para melhor atender os clientes, uma sala de espera

moderna e confortável, para os clientes aguardarem, um cantinho do café, salas de reuniões amplas para os clientes conversarem com os consultores, um espaço de trabalho da equipe, uma sala de reunião para a equipe, e um espaço de lazer para os colaboradores lancharem. Esse layout é essencial para uma visão melhor do negócio, a planta baixa possui todos ambientes de forma ampla, permitindo uma melhor compreensão.

Figura 2 – Planta Baixa



Fonte: Elaboração própria no Home Planner (2025).

Ambientes do Layout da Planta Baixa:

- | | | |
|-------------|-------------------------|------------------------------|
| 1. Entrada | 4. Sala de espera | 7. Sala de reunião da equipe |
| 2. Recepção | 5. Salas de reuniões | 8. Cozinha |
| 3. Café | 6. Ambiente de trabalho | 9. Banheiros |

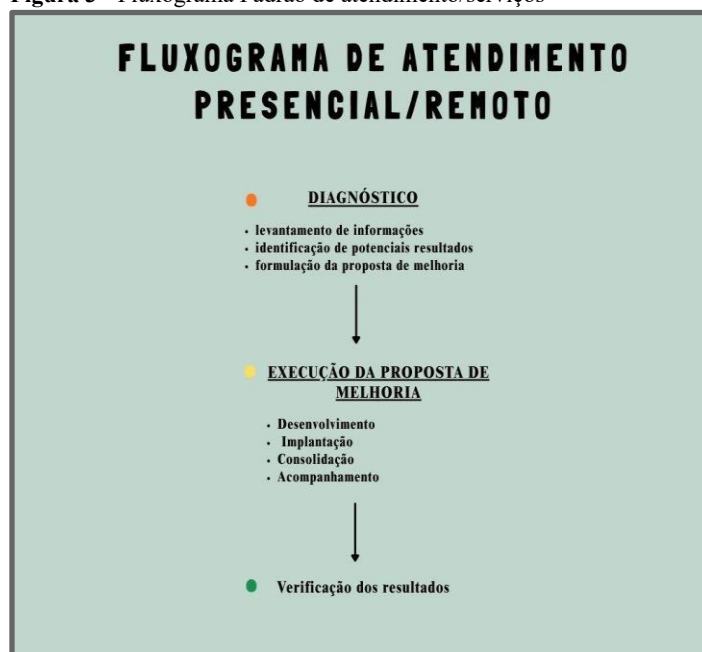
2.4.2 Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços

A estrutura e o espaço físico da empresa Connect Consultoria possui capacidade total para atender aproximadamente 4 clientes ao mesmo tempo, de forma presencial, de modo que todos fiquem acomodados e 3 de forma remota. Estima-se atender por dia uma média de 7 a 10 clientes, de forma total, considerando os horários matutinos e vespertinos de atendimentos de segunda a sexta-feira, das 07h00 até as 17h00, horário local. Já aos sábados, o horário matutino das 07h00 às 11h00. Dessa forma, estima-se atender semanalmente, em média, 42 clientes e, mensalmente, estima-se uma média de 168 clientes.

2.4.3 Processos Operacionais

O fluxograma da empresa Connect Consultoria segue um padrão estruturado de procedimentos, que assegura a execução correta de cada fase, desde o diagnóstico inicial, passando pelo planejamento e execução das soluções, até a entrega dos resultados finais, conforme apresenta a figura 3.

Figura 3 - Fluxograma Padrão de atendimento/serviços



Elaboração própria no Canva (2025).

2.4.4 Necessidade de Pessoal

Quadro 1: Cargos e Qualificações

Cargo/Função	Quant.	Qualificações Necessárias
Consultor Pleno	1	Graduação em Administração, com especializações em áreas de gestão e finanças, aliada à experiência prática e domínio de ferramentas estratégicas e financeiras.
Consultor Sênior	2	Graduação em Administração, aliada à experiência prática, e domínio de ferramentas estratégicas e financeiras.
Analista de dados Comerciais	1	Graduação em Administração, especialização em Estatística, Economia ou áreas correlatas, com domínio de ferramentas de análise de dados e softwares de BI.
Gestor Financeiro	1	Graduação em Administração, Contabilidade, e experiência em finanças.
Secretária	1	Ensino médio completo, informática básica, experiência com atendimento ao público.
Serviços Gerais	1	Ensino fundamental completo, desejável experiência em limpeza corporativa ou de escritórios.

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

2.5 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro apresenta a estrutura econômica do empreendimento, reunindo informações essenciais para a análise de sua viabilidade.

2.5.1 Investimento Fixo

Tabela 3: Máquinas e equipamentos

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Bebedouro	2	R\$ 650,00	R\$ 1.300,00
2	Cafeteira	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
3	Projektor Multimídia	3	R\$ 376,00	R\$ 1.128,00
4	Ar-condicionado	6	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
5	Computador Completo	8	R\$ 1.800,00	R\$ 14.400,00
6	TV	4	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00
7	Celular	4	R\$ 1.200,00	R\$ 4.800,00
8	Impressora	3	R\$ 2.928,00	R\$ 8.784,00
9	Telefone fixo	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00

Subtotal	R\$ 50.132,00
----------	---------------

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 4: Moveis e Utensílios

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Papel A4 (pacote)	10	R\$ 28,00	R\$ 280,00
2	Filtro de linha	4	R\$ 29,00	R\$ 116,00
3	Mouse Pad	10	R\$ 19,00	R\$ 190,00
4	Estante	3	R\$ 180,00	R\$ 540,00
5	Mesa de escritório	10	R\$ 240,00	R\$ 2.400,00
6	Mesa recepção	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
7	Mesa reunião	3	R\$ 1.300,00	R\$ 3.900,00
8	Cadeiras de escritório	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
9	Armário	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
10	Sofá	2	R\$ 1.700,00	R\$ 3.400,00
11	Carpete	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
12	Mesa de centro	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
13	Geladeira	1	R\$ 1.900,00	R\$ 1.900,00
14	Micro-ondas	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
15	Canetas	20	R\$ 1,20	R\$ 24,00
16	Grampeador	12	R\$ 19,00	R\$ 228,00
17	Marca texto	12	R\$ 2,00	R\$ 24,00
18	Lapiseira	12	R\$ 3,00	R\$ 36,00
19	Clips (caixa)	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
20	Bloco anotações	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
21	Post-its	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
22	Borracha	15	R\$ 1,00	R\$ 15,00
23	Tesoura	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
24	Régua	8	R\$ 12,00	R\$ 96,00
25	Grampo (caixa)	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
26	Porta caneta	10	R\$ 12,00	R\$ 120,00
27	Agenda	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00

28	Lixeira	10	R\$ 19,00	R\$ 190,00
29	Relógio de parede	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
30	Placa de sinalização interna	4	R\$ 19,00	R\$ 76,00
31	Calculadora	10	R\$ 20,00	R\$ 200,00
32	Envelopes	20	R\$ 1,66	R\$ 33,20
33	Detergente	3	R\$ 2,19	R\$ 6,57
34	Pano	2	R\$ 1,00	R\$ 2,00
35	Rodo	2	R\$ 18,00	R\$ 36,00
36	Balde	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
37	Vassoura	2	R\$ 12,90	R\$ 25,80
38	Papel higiênico (pacote)	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
39	Papel toalha (pacote)	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
40	Suporte de papel toalha	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
41	Desinfetante	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
42	Copo descartável (pacote)	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
43	Extintor	2	R\$ 290,00	R\$ 580,00

Subtotal	R\$ 20.907,57
----------	---------------

TOTAL DOS INVESTIMENTO FIXO	SUBTOTAL A+B	R\$ 71.039,57
-----------------------------	--------------	---------------

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.5.2 Capital de Giro

Tabela 5: Estimativa de Estoque Inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Kit de limpeza (23 unidades)	1	R\$ 221,37	R\$ 221,37
2	Kit materiais de escritório (157 unidades)	1	R\$ 951,20	R\$ 951,20

Total de A	R\$ 1.172,57	R\$ 1.172,57
------------	--------------	--------------

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 6: Contas a receber – cálculo do prazo médio de recebimento dos serviços.

Prazo médio de /recebimentos	%	Número de dias	Média ponderada de dias
À vista	50%	0	0
À prazo	30%	30	9
À prazo	20%	60	12

Fonte: Elaboração própria(2025).

Tabela 7: Prazo médio de Recebimentos

Prazo médio total	21 dias
-------------------	---------

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 8 : Prazo médio de Compras

Prazo médio de recebimentos	%	Número de dias	Média ponderada de dias
À vista	50%	0	0
A prazo	50%	90	45
Prazo médio de dias			45 dias

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 9: Necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	30 dias
------------------------------	---------

Fonte: Elaboração própria(2025).

Tabela 10: Necessidade de Capital de Giro

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	21
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal 1 (item 1 + 2)	51
Recursos de terceiros no caixa da empresa	
3. Fornecedores – prazo médio de compras	45
Subtotal 2	45
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	6

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 11: Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal	R\$ 41.231,61
2. Custo variável mensal	*
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 41.231,61
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 1.374,38
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	6
Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	R\$ 8.246,32

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 12: Capital de Giro

Investimentos financeiros	
A - Estoque inicial	R\$ 1.172,57
B - Caixa mínimo	R\$ 8.246,32
Total dos investimentos financeiros (A +B)	R\$ 9.418,89

Fonte: Elaboração própria(2025).

2.5.3 Investimentos Pré-Operacionais

Tabela 13: Investimentos Pré-Operacionais

Divulgação	R\$ 600,00
Alvará	R\$ 500,00
Divisórias (item de construção)	R\$ 600,00
Custos de abertura (Junta comercial, contratos, certificado digital e etc)	R\$ 1.800,00
Total	R\$ 3.500,00

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.5.4 Investimentos Total (Resumo)

Tabela 14: Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 71.039,57	84,61%
2. Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 9.418,89	11,22%
3. Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 3.500,00	4,17%
Total (1 + 2 + 3)	R\$ 83.958,46	100%

Fonte: Elaboração própria (2025).

O investimento total na empresa Connect totalizou R\$ 83.958,46, sendo composto por 84,61% de investimento fixos, 11,22% de capital de giro e 4,17% de investimento pré-operacionais, demonstrando uma estrutura financeira equilibrada para o início das atividades da empresa. No que se refere às fontes de recursos iniciais da Connect Consultoria, o quadro 22 apresenta os meios utilizados para financiar o investimento total da empresa, distribuídos entre recursos de terceiros, e recursos próprios.

Tabela 15: Fonte de Recursos

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recurso de terceiros	R\$ 67.166,77	80%
2. Recursos próprios	R\$ 16.791,69	20%
TOTAL	R\$ 83.958,46	100%

Fonte: Elaboração própria (2025).

2.5.5 Estimativa de Faturamento Mensal da Empresa

Tabela 16: Faturamento Mensal

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas Mensal)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Orçamentos personalizado Base	4	R\$ 1.800,00	R\$ 7.200,00
Orçamento personalizado Premium	3	R\$ 2.000,0	R\$ 6.000,00
Análise e reorganização de custo	2	R\$ 3.800,00	R\$ 7.600,00
Projeção para Investimentos	2	R\$ 4.500,00	R\$ 9.000,00
Planilhas inteligentes (prontas)	5	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Monitoramento de indicadores de desempenho	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Pacote Essencial – Primeiros Passos	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Pacote Estratégico – Impulsione Seu	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00

Negócio			
Pacote Premium - Gestão inteligente	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
TOTAL		R\$ 66.800,00	

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.5.6 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 17: Custo de Comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo total
1. Impostos	*	*	*
Impostos Federais	*	*	*
SIMPLES (EPP)	18,36%	R\$ 66.800,00	R\$ 12.264,48
Subtotal 1	*	*	R\$ 12.264,48
2. Gastos com vendas	*	*	*
Pix: 50% das vendas	0%	R\$ 33.400,00	0
Subtotal 2	*	R\$ 33.400,00	0
Total (Subtotal 1 + 2)	*	*	R\$ 12.264,48

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.5.7 Estimativa Dos Custos Com Mão de Obra

Tabela 18: Custo de Mão de Obra

Função	Quantidade	Salário Mensal (R\$)	INSS (Mensal)	FGTS (Mensal)	Férias (Mensal)	INSS Férias (Mensal)	FGTS Férias (Mensal)	13º Salário (Mensal)	INSS 13º Salário (Mensal)	Total por Funcionário (R\$)
Secretária	1	R\$ 1.700,00	R\$ 130,23	R\$ 136,00	R\$ 188,88	R\$ 14,16	R\$ 15,11	R\$ 141,66	R\$ 10,62	R\$ 2.336,66
Serviços Gerais (3x na semana)	1	R\$ 800,00	R\$ 60,00	R\$ 64,00	R\$ 355,55	R\$ 26,66	R\$ 28,44	R\$ 66,66	R\$ 4,99	R\$ 1.406,30

SUBTOTAL A

R\$ 3.742,96

Fonte: Elaboração própria (2025).

Tabela 19: Custo Prestadores de Serviços

Função	Quantidade de prestadores de serviço	Valor do Serviço Prestado (\$)	Total (\$)
Consultor Pleno	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Consultor Sênior	2	R\$ 6.000,00	R\$ 12.000,00
Analista de dados Comerciais	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Gestor Financeiro	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00

SUBTOTAL B	R\$ 25.000,00
------------	---------------

TOTAL	SUBTOTAL A+B	R\$ 28.742,96
-------	--------------	---------------

Fonte: Elaboração própria (2025).

2.5.8 Estimativa dos custos com depreciação

Tabela 20: Custos com Depreciação

Ativo Fixo	Valor do Bem (\$)	Vida Útil em Anos	Depreciação Anual (\$)	Depreciação Mensal (\$)
Bebedouro	R\$ 650,00	6 anos	R\$ 108,33	R\$ 9,02
Cafeteira	R\$ 800,00	4 anos	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Projektor Multimídia	R\$ 376,00	6 anos	R\$ 62,66	R\$ 5,22
Ar-condicionado	R\$ 2.000,00	10 anos	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Computador Completo	R\$ 1.800,00	10 anos	R\$ 180,00	R\$ 15,00
TV	R\$ 1.500,00	10 anos	R\$ 150,00	R\$ 12,50
Celular	R\$ 1.200,00	5 anos	R\$ 240,00	R\$ 20,00
Impressora	R\$ 2.928,00	10 anos	R\$ 292,80	R\$ 24,40
Telefone fixo	R\$ 120,00	5 anos	R\$ 24,00	R\$ 2,00
Filtro de linha	R\$ 29,00	5 anos	R\$ 5,80	R\$ 0,48
Mouse Pad	R\$ 19,00	5 anos	R\$ 3,80	R\$ 0,31
Estante	R\$ 180,00	10 anos	R\$ 18,00	R\$ 1,50
Mesa de escritório	R\$ 240,00	10 anos	R\$ 24,00	R\$ 2,00
Mesa recepção	R\$ 1.100,00	10 anos	R\$ 110,00	R\$ 9,17
Mesa reunião	R\$ 1.300,00	10 anos	R\$ 130,00	R\$ 10,83
Cadeiras de escritório	R\$ 300,00	10 anos	R\$ 30,00	R\$ 2,50
Armário	R\$ 600,00	10 anos	R\$ 60,00	R\$ 5,00
Sofá	R\$ 1.700,00	10 anos	R\$ 170,00	R\$ 14,17
Mesa de centro	R\$ 130,00	10 anos	R\$ 13,00	R\$ 1,08
Geladeira	R\$ 1.900,00	10 anos	R\$ 190,00	R\$ 15,83
Micro-ondas	R\$ 400,00	10 anos	R\$ 40,00	R\$ 3,33
Relógio de parede	R\$ 23,00	10 anos	R\$ 2,30	R\$ 0,20
Calculadora	R\$ 20,00	4 anos	R\$ 5,00	R\$ 0,42

TOTAL	R\$ 2.259,69	R\$ 188,30
-------	--------------	------------

Fonte: Elaboração própria (2025).

2.5.9 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 21: Estimativa de Custos Fixos

Descrição	Custo Total (Mensal)
Aluguel	R\$ 3.800,00
Energia	R\$ 600,00
Água	R\$ 130,00
Internet	R\$ 120,00
IPTU = (800/12)	R\$ 67,00
Honorário contador	R\$ 600,00
Salário, Encargos + NFS-e	R\$ 28.742,96

Material de Limpeza	R\$ 140,00
Material de Escritório	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 188,30
Pró-Labore	R\$ 5.000,00
Boleto BB (R\$ 3,99 cada x 21 boletos gerados)	R\$ 83,79

TOTAL	R\$ 39.622,05
-------	---------------

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.5.10 Demonstrativos de Resultados

Tabela 22: Demonstrativos de Resultados (DRE MENSAL)

Tabela	Descrição	MENSAL (R\$)
Tabela 19	1. Receita Total com Vendas	R\$ 66.800,00
*	2. Custos Variáveis Totais	*
*	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*)	*
Tabela 20 (SUBTOTAL 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 12.264,48
Tabela 20 (SUBTOTAL 2)	(-) Gastos com vendas	*
	Subtotal de 2	R\$ 12.264,48
	3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 54.535,52
Tabela 24	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 39.622,05
	5. (-) Parcela Financiamento 1/60	R\$ 1.670,37
	6. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4 - 5)	R\$ 13.243,10
	(-) Provisões IRPJ e CSLL alíquota de 18,36%	R\$ 2.431,43
	(=) Resultado Líquido	R\$ 10.811,67

Fonte: Elaboração própria (2025).

Após a dedução de todos os custos operacionais, impostos e despesas administrativas, a Connect Consultoria apresentou um Resultado Líquido de R\$ 10.811,67 no período analisado. Este valor representa o lucro real disponível para a empresa após honrar todos os seus compromissos financeiros.

5.5.11 Indicadores de Viabilidade

- Ponto de Equilíbrio – PE

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição(*)}}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{Índice da Margem de contribuição: } \frac{R\$ 66.800 - 0,00}{R\$ 66.800,00} = 1$$

$$PE = \frac{R\$ 39.622,05}{1} = R\$ 39.622,05$$

1

- Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Receita Total}}$$

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ } 129.740,04}{\text{R\$ } 801.600,00} = 0,16 \times 100 = 16\% \text{ ao ano.}$$

- Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Investimento Total}}$$

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 129.740,04}{\text{R\$ } 83.958,46} = 1,54 \times 100 = 154\% \text{ ao ano.}$$

- Prazo de Retorno do Investimento

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{R\$ } 83.958,46}{\text{R\$ } 129.740,04} = 0,64 \text{ anos} \times 12 = 9 \text{ meses e } 8 \text{ dias}$$

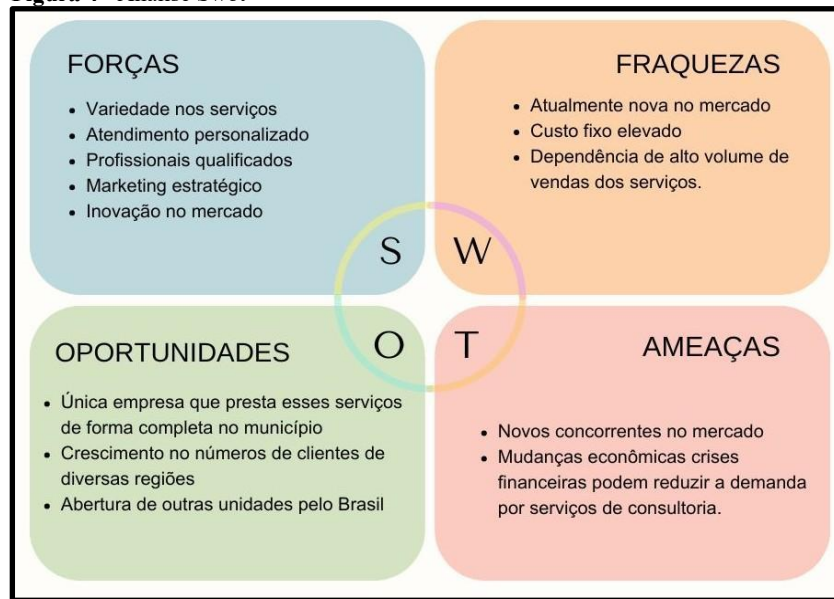
A Connect Consultoria demonstra sólida viabilidade financeira e baixo risco, com ponto de equilíbrio em R\$ 39.622,05. O negócio apresenta lucratividade de 16% ao ano e rentabilidade de 154%, garantindo o retorno total do investimento em apenas 9 meses. Esses indicadores ratificam o alto potencial de geração de valor e eficiência operacional da empresa.

Foram construídos cenários pessimista e otimistas. No cenário provável, a empresa obtém receita de R\$66.800,00 e lucro líquido de R\$10.811,67, demonstrando boa rentabilidade e controle de custos. Mesmo no cenário pessimista, com redução de 20% na receita, o lucro líquido resultou em R\$8.649,33, ou seja, positivo, evidenciando estabilidade financeira. Já no cenário otimista, com aumento de 20% na receita, o lucro líquido cresce para R\$12.974,00.

4.8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A análise SWOT foi aplicada como complemento à avaliação estratégica, visando identificar os principais pontos fortes, fragilidades, oportunidades e ameaças que impactam a empresa.

Figura 4 - Análise Swot



Fonte: Fonte: Elaboração própria no Canva (2025)

A Matriz SWOT demonstra que a qualificação técnica e a personalização são os pilares competitivos da Connect Consultoria em Chapadão do Sul. Apesar dos custos fixos e do desafio inicial de mercado, o pioneirismo em oferecer serviços completos na região, aliado à alta rentabilidade, confere à empresa uma posição estratégica privilegiada e alto potencial de expansão.

3 RESULTADOS, DESAFIOS E APRENDIZADO

A partir deste estudo, foi possível analisar e aprender a composição dos elementos que estruturam o plano de negócios, com o objetivo de avaliar a viabilidade da abertura da empresa Connect Consultoria, o estudo sugere que o negócio apresenta elevadas chances de sucesso, destacando-se pelo desempenho financeiro positivo, e pela viabilidade econômica sólida. Trata-se de um investimento moderado, capaz de gerar retornos significativos em curto prazo. Desta forma, conclui-se que a Connect Consultoria se configura como um negócio promissor, com grande potencial de crescimento, boas oportunidades de expansão e possibilidade de se destacar de forma consistente no mercado de atuação.

REFERÊNCIAS

BELFORT, J. Consultoria Empresarial: A função do consultor nas empresas. **Presença Revista de Educação, Cultura e Meio Ambiente**, v.8, n.28, 2004.

BERNARDI, L. A.. **Manual de plano de negócios**: fundamentos, processos e estruturação. São Paulo: Atlas, 2008.

CANVA (Empresa). **Canva**: Design visual, documentos, edição de fotos e vídeos. c2025.

GOOGLE. **Google Forms** 2025. [Ferramenta on-line].

FORD, Henry. **O segredo do sucesso é fazer as coisas simples de maneira extraordinária**. In: Henry Ford – Quotes & Phrases.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Cidades e Estados**: Chapadão do Sul – MS. Rio de Janeiro: IBGE, 2025.

MAXIMIANO, A. C. A. **Administração para empreendedores**: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2001.

OLIVEIRA, D. P. R. **Manual de consultoria empresarial**. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

HOME PLANNER LTD. **Room Planner**: Design de interiores 3D. Versão 1.0. Londres: Room Planner Ltd., 2025. Aplicativo móvel.

SEBRAE. **Como elaborar um plano de negócios**. Brasília: SEBRAE, 2013.

VERAS, L. L. **Matemática financeira**: uso de calculadoras financeiras, aplicações ao mercado financeiro, introdução à engenharia econômica, 300 exercícios resolvidos e propostos com respostas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.