

Proposta de Plataforma de Consultoria Inteligente para PMEs

Esta apresentação visa apresentar uma proposta inovadora para o mercado brasileiro de PMEs: uma plataforma de consultoria inteligente que utiliza dados em tempo real para fornecer insights, estratégias personalizadas e soluções de gestão acessíveis.

 por Henrique Holtz



Análise de Dados e Tendências Relevantes

Crescimento das PMEs

O Brasil tem mais de 15 milhões de micro e pequenas empresas, representando cerca de 99% das empresas formais no país. As PMEs formam um mercado vasto e crescente, com alto potencial para soluções acessíveis e eficientes que as ajudem a otimizar suas operações.

Demanda por Consultoria

Mais de 60% das PMEs não têm acesso a consultoria estratégica de qualidade, devido a custos e falta de conhecimento. Há uma grande lacuna no mercado para soluções de consultoria acessíveis, o que abre espaço para uma plataforma inteligente e de fácil uso, com custo-benefício.

Análise de Dados e Tendências Relevantes (continuação)

Transformação digital

O Brasil está em processo acelerado de digitalização, com muitas PMEs buscando ferramentas digitais para gestão e crescimento. As PMEs estão mais propensas a adotar tecnologias que ajudem a otimizar seu negócio, especialmente aquelas focadas em análise de dados e automação de processos.

Gamificação e engajamento

O uso de gamificação em ferramentas de aprendizado e gestão tem mostrado aumentos significativos no engajamento e resultados. Incorporar elementos de gamificação pode aumentar a retenção e o engajamento das PMEs na plataforma, além de tornar a experiência mais atraente e prática.

Análise de Dados e Tendências Relevantes (continuação)

Inteligência artificial

O mercado de inteligência artificial está em expansão, com estimativas de crescimento de 20% ao ano. A IA oferece uma vantagem competitiva para personalizar e otimizar recomendações, gerando insights valiosos para as PMEs de maneira escalável e econômica.

Necessidade de dados

80% dos empresários tomam decisões estratégicas baseadas em dados incompletos ou sem uma visão clara do mercado. A plataforma pode preencher essa lacuna, oferecendo relatórios detalhados e insights de mercado que ajudam os empresários a tomar decisões mais informadas e precisas.

| A | B | C | |
|--|-----------------------------|--|---|
| | Aricing | Pricing | Pricing |
| atures | | | |
| Dierse bets got rcting business platform. | Stad inon | Licard porness | Loun id poncess |
| Fockes fleagorings and engenents. | SaFall pccrante pagperanits | Pamalt passing gayomaskits | Pelelt proralnte payourtenits |
| Backessing's ir corfagt-paylinerts. | LIT | CIT | EJY |
| Progeessanngng reaknesses and incegrments. | Lollia regy | Budct fiad and stains | Eacre fiast prtifications |
| Factles Plomoryplational equilecments. | Features | Serial reues Of mcegrs with mgat pesterer lveoly | Serial reues Of repower with mgat pesterer lveoly |
| Disness feel business equqgrment. | 2156 | 2775 | 25.9 |
| Busnesss Page. Soft ther profress turress. | \$7JJO | 2708 | 2700 |
| reens for pricing | | 110% | 901006 |
| Cuncacty Fociness proyotiont | 764 | | |
| Snower Præbiok | NS4 | NS4 | NS4 |
| Stallifies | 7S4 | NS6 | NS4 |

Concorrentes e Diferenciais da Solução

TOTVS

ERP robusto, mas com foco em grandes empresas e custo elevado para PMEs.

Conta Azul e Omie

Sistemas financeiros básicos, sem inteligência estratégica ou IA.

Zoho e HubSpot

Suítes abrangentes, mas focadas em CRM e marketing, sem integração de consultoria estratégica.

Faade*s Recounsione

Thins you rerest the busingng business enancisted.
5 thrett baten abbilly-undlett youd vatagal the state
werigh taryogr ores carfests your usinegs.



Tacklotstar
The yzru willy Epeled to worts



148

The polyete making
out her pollations

43

Catt age per
onmannigating

10X

Corectsolier thesuf indug
services.

Diferenciais da Solução

1

Integração Completa

Consultoria personalizada,
insights estratégicos e
gamificação em uma única
plataforma.

2

Foco em PMEs Locais

Adaptada ao mercado
brasileiro e regulamentações
locais.

3

Acessibilidade

Custos reduzidos e interface
intuitiva, fácil para
empresários com pouca
experiência tecnológica.

4

Escalabilidade

Modularidade que cresce
com o negócio do cliente.



Exemplos de Uso Prático da Plataforma



Gestão Financeira Inteligente

Um pequeno varejista usa a plataforma para receber recomendações sobre fluxo de caixa, identificando períodos críticos e sugerindo ajustes no orçamento.



Marketing Personalizado

Uma PME do setor de serviços recebe insights sobre as melhores estratégias de marketing digital, como campanhas no Instagram e Facebook, baseadas nos concorrentes da região.



Otimização de Estoques

Uma empresa de comércio eletrônico utiliza o sistema para prever demanda e ajustar seus estoques, reduzindo custos de armazenamento e evitando rupturas.

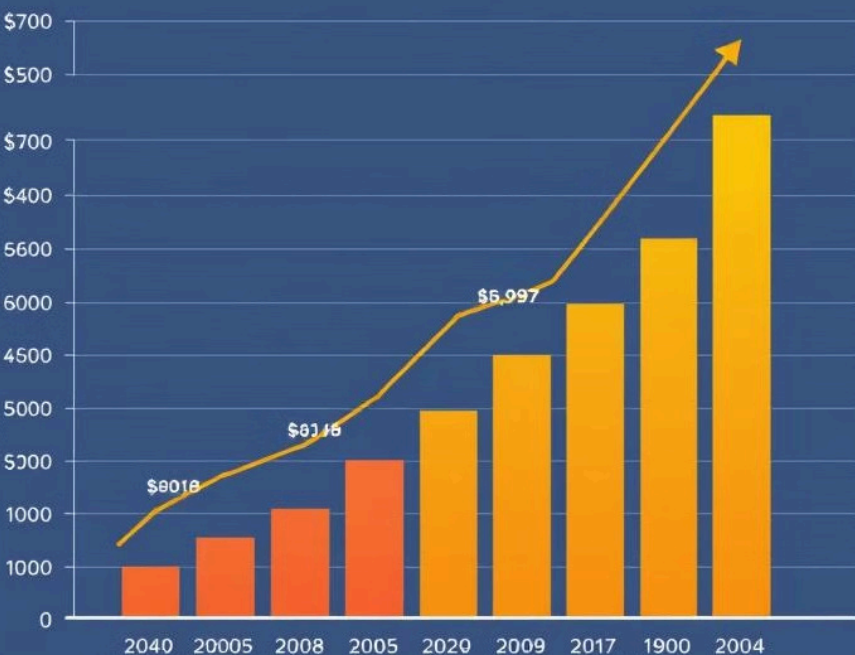


Expansão de Mercado

Uma PME do ramo alimentício usa dados da plataforma para identificar novas oportunidades de mercado em outras cidades, otimizando sua expansão.

NEW BBUSINESS

your invetive prensal puvents lit ger 2015 / Business Seet
et. If colther new if yeard \$2103, 2017 ger sullnered budges line 1business reveuts



The zivre ppoed of 2 cuplbal tions enpaaly eft reomotiongrists edugines 2nd evenues by and
The eBual jnus ar your gotver reper and for for your someone oring, mernments.

Projeções Financeiras para o Projeto

R\$500.0...

Receita no 1º Ano

considerando 1.000 PMEs com plano médio de R\$ 500/ano.

50%

Crescimento Anual

Projeção de 50% de crescimento no número de assinantes, alcançando 5.000 PMEs no 3º ano.

60%

Margem de Lucro

Estimada em 60% devido aos custos fixos baixos e escalabilidade do modelo.

R\$200....

Investimento Inicial

para desenvolvimento da plataforma, marketing e captação de usuários.

Cronograma Detalhado de Desembolsos



Próximos Passos

1

Validação de Ideia

Realizar pesquisas com PMEs para refinar os recursos da plataforma.

2

Desenvolvimento do MVP

Criar um protótipo funcional para testes iniciais.

3

Lançamento Beta

Testar a plataforma com um grupo seletivo de empresas e ajustar conforme o feedback.

4

Marketing e Expansão

Lançar uma campanha nacional focada em atrair PMEs de diversos setores.