

Plano Negócios - Homelab Casas Inteligentes

Alan Rozensztajn Schipper - Engenharia de Software

1. Sumário Executivo

A Homelab é uma empresa de tecnologia sediada no Rio de Janeiro, que atua nas áreas de automação residencial, predial e assistiva. A proposta do negócio é oferecer kits inteligentes e pré-configurados para construtoras, clínicas, hospitais e arquitetos, com foco total no modelo B2B. O objetivo da Homelab é escalar a automação de forma acessível, rápida e sem obra, agregando valor aos imóveis e promovendo conforto, segurança e acessibilidade. Em 2024, a empresa realizou mais de 15 instalações residenciais, automatizou um edifício completo e firmou parceria para fornecer automação em três decorados de empreendimentos imobiliários. A expectativa para 2026 é atingir um faturamento superior a R\$3,0 milhões, com a possibilidade de vender automação para mais de 460 unidades. Entre os diferenciais estão a integração com assistentes de voz, suporte técnico via WhatsApp com inteligência artificial, sensor de queda para idosos e sistema de emergência por voz.

2. Descrição da Empresa e Atividades

A Homelab Soluções Inteligentes Ltda. atua no setor de tecnologia e construção civil, com foco na entrega de soluções de automação adaptadas para o mercado B2B. A empresa desenvolve, monta e instala kits de automação para controle de iluminação, ar-condicionado, TV, som, cortinas, fechaduras inteligentes e sistemas sensoriais para ambientes terapêuticos. O portfólio também contempla o Kit Sênior, voltado para idosos e pessoas com mobilidade reduzida, com funcionalidades como detecção de quedas, alertas automáticos e comunicação sem tela com familiares. A sede da empresa conta com um espaço dedicado à pré-configuração dos kits, que são entregues prontos para instalação em campo, sem necessidade de obra. O modelo tributário é o Simples Nacional e o time atual é formado por um fundador fixo e técnicos parceiros especializados.

3. Sócios e Atribuições

A Homelab é liderada por Alan Rozensztajn Schipper, engenheiro de software formado pelo Inteli, responsável por toda a estratégia, comercialização e desenvolvimento técnico da empresa. Alan também atua no relacionamento com construtoras, parceiros e desenvolve a visão de produto junto aos clientes. Atualmente, ele detém 100% da empresa, que opera com uma rede de técnicos terceirizados para atender a alta demanda e manter a agilidade das entregas.

4. Análise de Mercado

A empresa atua inicialmente no estado do Rio de Janeiro, com forte presença nas regiões da Barra da Tijuca, Zona Sul e Centro. Os principais clientes são construtoras, incorporadoras, clínicas terapêuticas e escritórios de arquitetura. O crescimento da busca por imóveis inteligentes e a necessidade crescente de soluções assistivas posicionam a Homelab em um mercado promissor. A concorrência direta é formada por empresas como Intelbras e Positivo Casa Inteligente, com foco no varejo, enquanto os integradores elétricos representam uma concorrência indireta, oferecendo soluções sob demanda. O diferencial da Homelab está nos kits padronizados, prontos para instalação, com suporte remoto e funcionalidades adaptadas para diferentes perfis de cliente, como idosos, cadeirantes e pessoas com deficiência visual.

5. Estratégia de Comercialização e Plano de Marketing

A estratégia comercial da Homelab é voltada para a construção de parcerias com incorporadoras e arquitetos, oferecendo automação como um diferencial competitivo nos decorados. A empresa já comprovou que a automação em unidades decoradas aumenta o engajamento e melhora a experiência dos visitantes, facilitando a venda e agregando valor ao empreendimento. A automação é oferecida tanto como parte integrante da unidade quanto como um upgrade opcional para o comprador final. A equipe comercial também está estruturando modelos de comissão reversa, em que a construtora pode lucrar com a venda dos kits. No marketing, a Homelab aposta em vídeos de demonstração reais, campanhas emocionais para o público da terceira idade e comunicação clara via WhatsApp e Instagram. Estratégias de aproximação com clínicas geriátricas e hospitais também fazem parte do plano de marketing institucional.

6. Descrição do Projeto e Indicadores Financeiros

O modelo de negócio da Homelab prevê a entrega de kits prontos para instalação em empreendimentos, clínicas e residências. Cada kit é pré-configurado na sede da empresa, reduzindo o tempo de instalação no cliente para até 2 ou 3 horas. A empresa opera com margem média de 40% e prevê retorno sobre o investimento em até 10 meses. O faturamento de 2025 superou R\$700 mil e, com os contratos em negociação, a projeção para 2026 ultrapassa R\$3,0 milhão. Os custos fixos mensais estão estimados em R\$15 mil, enquanto os variáveis representam aproximadamente 60% do valor de cada kit, incluindo hardware e instalação.

7. Análise de riscos

Os principais riscos do negócio incluem a dependência de parceiros técnicos, possíveis atrasos ou inadimplência em contratos B2B e a rápida evolução tecnológica do setor de

automação. Esses riscos são mitigados por meio da diversificação de parceiros, adoção de contratos com sinal financeiro e desenvolvimento de soluções modulares e atualizáveis.

Além disso, a padronização dos kits reduz riscos operacionais e facilita a substituição de componentes, garantindo continuidade do serviço mesmo diante de mudanças tecnológicas ou de mercado.

8 - Plano Financeiro

O modelo financeiro da Homelab é baseado na predominância de custos variáveis, o que reduz a exposição a riscos financeiros em períodos de menor demanda. A estrutura de custos contempla principalmente aquisição de hardware, serviços técnicos e despesas operacionais básicas, mantendo os custos fixos em níveis controlados.

A empresa opera com margens operacionais positivas e apresenta capacidade de atingir o ponto de equilíbrio com um número reduzido de projetos mensais. A previsibilidade do modelo B2B e a padronização dos kits contribuem para a estabilidade financeira e para a viabilidade do crescimento projetado.

9 - Plano Operacional

A operação da Homelab foi estruturada para reduzir complexidade em campo e garantir padronização técnica. Após a formalização comercial, os kits passam por um processo de pré-configuração, no qual dispositivos, rotinas e integrações são preparados previamente, reduzindo riscos de falhas e retrabalho.

A instalação é realizada por técnicos parceiros homologados, com tempo médio reduzido por unidade, o que permite atender múltiplos projetos simultaneamente. Após a entrega, o suporte técnico ocorre de forma remota, com ajustes e acompanhamento contínuo do funcionamento dos sistemas.

Esse modelo operacional possibilita escalabilidade, previsibilidade de prazos e controle de qualidade, mesmo em projetos com grande volume de unidades.