

## ANÁLISE DE AMBIENTE

### 1. INTRODUÇÃO

A **Finway** é uma startup em fase de planejamento que tem como objetivo oferecer uma solução acessível e eficiente para o gerenciamento de finanças pessoais. Por meio de uma plataforma online, a Finway busca atender pessoas que enfrentam dificuldades em organizar seus ganhos e despesas mensais — inclusive aquelas com pouca familiaridade com tecnologia.

Neste contexto, torna-se essencial a realização de uma **análise de ambiente empresarial**, a fim de compreender de forma ampla e detalhada o setor em que a Finway pretende atuar. Essa análise inclui o estudo do **macroambiente**, composto por fatores externos como aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ecológicos e legais, e do **microambiente**, que considera elementos mais próximos da realidade da empresa, como fornecedores, concorrentes, clientes, intermediários e os setores internos da organização.

Com base nesses levantamentos, será possível estabelecer melhor o plano de ação, entender melhor as forças que interferem de forma positiva ou negativa sobre o negócio e alinhar decisões com o cenário atual do mercado. Dessa forma, a análise de ambiente contribui diretamente para o posicionamento competitivo e sustentável da Finway no setor de finanças pessoais digitais.

### 2. IDENTIDADE DA STARTUP

#### 2.1 PROPOSTA DE VALOR DO NEGÓCIO

A **Finway** oferece uma solução simples e intuitiva para pessoas que desejam organizar suas finanças pessoais. O sistema transforma ganhos e gastos em tabelas e gráficos automáticos, gerando relatórios mensais que proporcionam mais agilidade, clareza e controle sobre o próprio dinheiro.

#### 2.2 DIFERENCIAIS DO PRODUTO/SERVIÇO

A Finway é uma plataforma digital que permite ao usuário gerenciar suas finanças pessoais, controlando ganhos e despesas.

A Interface será intuitiva, projetada para leigos com foco em simplicidade e com baixa curva de aprendizado. Poderá gerar gráficos e relatórios automáticos, com atualização dinâmica e personalizados. Possuirá um sistema de sugestões e alertas

financeiros, com base no comportamento do usuário. Será reservada na plataforma uma área dedicada à educação financeira com dicas práticas no uso diário. Terá um foco no gerenciamento financeiro pessoal com um preço acessível, incluindo um plano gratuito expandido, voltado para estudantes e pessoas com renda familiar até 1 salário mínimo, mediante comprovação simples.

## **2.3 MISSÃO**

Oferecer um serviço de gerenciamento de gastos pessoais por meio de uma plataforma online acessível, ajudando pessoas que enfrentam dificuldades ou buscam agilidade na organização financeira, promovendo mais tranquilidade, controle e tempo livre para o que realmente importa.

## **2.4 VISÃO**

Ser reconhecida como a principal plataforma de gestão financeira pessoal do país, promovendo uma transformação positiva na relação das pessoas com o dinheiro e contribuindo para uma sociedade mais organizada, consciente e financeiramente equilibrada.

## **2.5 OBJETIVO E METAS**

- **Objetivo Geral:**

Tornar-se uma referência nacional em gestão financeira pessoal, oferecendo uma plataforma digital acessível, intuitiva e eficiente que ajude milhares de pessoas a organizarem suas finanças com autonomia e clareza.

- **Metas:**

### **Meta 1: Lançamento da plataforma**

- **Específico:** Desenvolver e lançar o MVP da plataforma de gestão financeira.
- **Mensurável:** Disponibilizar as funcionalidades principais.
- **Atingível:** A equipe possui conhecimento em programação web e banco de dados.
- **Relevante:** O MVP é interessante para testar e validar a solução com usuários reais.
- **Temporal:** A definir.

### **Meta 2 : Conquistar os primeiros 500 usuários**

- **Específico:** Conquistar os primeiros 500 usuários que se cadastraram na plataforma.
- **Mensurável:** Fazer o acompanhamento do número de cadastros por semana.
- **Atingível:** Usar redes sociais, parcerias e boca a boca para atrair o público.
- **Relevante:** Útil para receber validação e retorno do feedback.
- **Temporal:** A definir.

### **Meta 3: Melhorar a retenção de usuários**

- **Específico:** Aumentar a quantidade de usuários que ficam ativos mensalmente.
- **Mensurável:** Aumentar a retenção de forma progressiva nos meses iniciais.
- **Atingível:** Realizar melhorias baseadas no feedback dos usuários.
- **Relevante:** Retenção indica valor percebido pelo cliente.
- **Temporal:** A definir.

### **Meta 4: Lançar um plano premium com novas funcionalidades**

- **Específico:** Criar uma versão paga da plataforma com recursos adicionais (como metas financeiras, alertas personalizados e exportação de relatórios).
- **Mensurável:** Implementar pelo menos 3 novas funcionalidades exclusivas.
- **Atingível:** Com base na estrutura já desenvolvida e feedback dos usuários.
- **Relevante:** Interessante para evoluir o projeto.
- **Temporal:** A definir.

### **Meta 5: Integrar o sistema com contas bancárias**

- **Específico:** Implementar integração com APIs bancárias (como Open Finance) para importar automaticamente transações dos usuários.
- **Mensurável:** Oferecer suporte a pelo menos 3 grandes bancos brasileiros na primeira fase da integração.
- **Atingível:** Utilizar tecnologias Open Finance.
- **Relevante:** Automatizar lançamentos que aumentam o valor percebido pelo usuário e reduz o esforço manual.
- **Temporal:** A definir.

## **3. ANÁLISE DO MICROAMBIENTE EMPRESARIAL**

### **a) Capacidade de Produção**

A empresa busca desenvolver uma plataforma digital com estrutura enxuta e eficiente, capaz de oferecer funcionalidades básicas para o gerenciamento financeiro pessoal. A equipe possui conhecimentos técnicos para entregar funcionalidades básicas, com potencial de expansão conforme a evolução do projeto.

#### **b) Atuação do Setor Comercial**

O setor comercial irá atuar nas redes sociais e em contatos com possíveis parceiros institucionais (escolas, cursos, influenciadores). As ações são planejadas para alcançar o público de forma orgânica, com foco na apresentação clara da proposta de valor.

#### **c) Recursos Humanos (RH)**

Atualmente, não há um setor formal de RH, pois a equipe é enxuta. A divisão de tarefas é feita de forma colaborativa. Contudo, reconhece-se a necessidade futura de estruturar esse setor para garantir desempenho sustentável e evitar sobrecarga de membros.

#### **d) Desempenho das Estratégias de Marketing**

As estratégias de marketing ainda estão em fase de planejamento. Pretende-se utilizar marketing de conteúdo (gerando conteúdo relevante), redes sociais e parcerias para atingir o público-alvo.

#### **e) Relação com Fornecedores**

Como se trata de um serviço digital, os “fornecedores” são ferramentas e plataformas tecnológicas (como servidores, softwares de design, bibliotecas de código). A relação é boa e os custos estão sob controle por meio de planos gratuitos.

#### **f) Intermediários**

Por ser uma plataforma online, o canal de distribuição principal é direto com o usuário final, sem a presença de intermediários tradicionais.

#### **g) Público-alvo e o seu comportamento**

O público-alvo são pessoas físicas com renda mensal e enfrentam dificuldades em controlar gastos — especialmente jovens, estudantes ou trabalhadores que desejam organizar melhor seu dinheiro mas não têm tempo, conhecimento ou paciência para métodos tradicionais de controle financeiro.

#### **h) Concorrência**

A empresa enfrenta concorrência de aplicativos já consolidados, como iDinheiro, Organizze e Mobills. Porém, o diferencial está na simplicidade de uso, abordagem

educacional e foco em um público que não se adapta bem às soluções atuais mais complexas.

#### **4. ANÁLISE DO MACROAMBIENTE EMPRESARIAL**

##### **a) Fatores Políticos (Political)**

A startup deve acompanhar o cenário político nacional, principalmente no que se refere à regulamentação de serviços digitais e proteção de dados. Mudanças legislativas podem impactar o funcionamento de integrações bancárias e o tratamento das informações pessoais dos usuários.

##### **b) Fatores Econômicos (Economic)**

O produto se encaixa em um contexto econômico instável, onde há alta taxa de desemprego e aumento da inflação. Isso pode favorecer a adesão à plataforma, já que as pessoas tendem a buscar soluções para controlar melhor o orçamento pessoal. No entanto, também será necessário oferecer versões acessíveis ou gratuitas, pois o poder de compra do público-alvo pode ser reduzido.

##### **c) Fatores Sociais (Social)**

A startup planeja atender tanto jovens digitalizados quanto pessoas com dificuldade no uso da tecnologia, exigindo uma plataforma simples, inclusiva e com linguagem acessível. O aumento da preocupação com a saúde mental, o estresse financeiro e a busca por estabilidade refletem uma oportunidade: ajudar as pessoas a retomarem o controle de sua vida financeira com ferramentas práticas e educativas.

##### **d) Fatores Tecnológicos (Technological)**

A Startup deve acompanhar inovações em interfaces intuitivas, segurança da informação, integrações bancárias e acessibilidade digital. Soluções como open finance e APIs de bancos são tecnologias úteis. Além disso, o uso de gráficos interativos, relatórios automatizados e dados em nuvem pode aumentar a eficiência e atratividade do sistema.

##### **e) Fatores Ecológicos (Environmental)**

Embora o impacto ambiental direto da startup seja baixo por ser digital, a empresa pode adotar uma postura sustentável, utilizando servidores com baixo consumo energético, evitando materiais impressos e promovendo uma cultura de educação financeira consciente.

##### **f) Fatores Legais (Legal)**

Será fundamental garantir a conformidade com a **LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)**, quando se fala de armazenamento e uso de informações financeiras dos

usuários. Também será importante compreender a legislação bancária, caso seja possível haver integração com instituições financeiras.