

# **ANÁLISE DE CONCORRÊNCIA**

## **1. INTRODUÇÃO**

A análise de concorrência para uma startup é importante para que se compreenda seu posicionamento no mercado e identifique oportunidades de diferenciação. Ela permite observar como outras empresas atendem às necessidades do público e a destacar pontos fortes e fracos dos concorrentes.

O processo começa com a escolha dos concorrentes a serem analisados, selecionando empresas que oferecem produtos ou serviços similares ao da startup. Em seguida, definem-se os objetivos da análise, ou seja, quais aspectos serão estudados — como marketing, presença digital, preço, funcionalidades, entre outros. Depois, aprofundar esses objetivos estabelecendo critérios mais precisos.

A Finway é uma startup que atua no setor de gerenciamento financeiro pessoal, oferecendo uma plataforma digital que permite ao usuário registrar ganhos e despesas. O serviço da Finway insere-se em um mercado competitivo, onde já existem marcas consolidadas como Mobills, Organizze e iDinheiro. Essas empresas oferecem soluções semelhantes, com diferentes modelos de negócio. Desse modo, a Finway busca meios de se destacar e ganhar destaque entre seus concorrentes.

## **2. PLANEJAMENTO DE ANÁLISE**

### **2.1 CONCORRENTES ANALISADAS**

No processo de análise da concorrência, foram consideradas diversas plataformas de gerenciamento financeiro, como Guiabolso, Minhas Economias, Grana e Toshl Finance. Embora todas apresentem propostas interessantes, a seleção foi direcionada para três concorrentes específicos que representam diferentes forças no mercado.

Foram escolhidas três plataformas para análise da concorrência:

- Mobills, por ser uma marca consolidada;
- Organizze, por sua simplicidade reconhecida;
- iDinheiro, por seu foco inovador em conteúdo educativo.

### **2.2 OBJETIVOS DE ANÁLISE**

- Presença nas redes sociais;
- Interface simples e intuitiva do serviço;
- Preço.

## 2.3 CRITÉRIOS DE ANÁLISE

### a) Presença nas redes sociais:

- Número de seguidores em uma determinada rede social.
- Frequência de postagens.
- Engajamento médio do público.
- Tipo de conteúdo.

### b) Interface simples e intuitiva do serviço:

- Layout limpo e fácil de navegar.
- Clareza nas informações (ex: dashboards, relatórios fáceis de entender).
- Quantidade de etapas para realizar ações básicas (ex: cadastrar um gasto).
- Avaliações em lojas de aplicativos (comentários mencionando facilidade de uso).

### c) Preço:

- Gratuito com limitações ou não.
- Valor dos planos pagos (mensal e anual).
- Relação custo-benefício percebida pelos usuários.
- Oferece teste grátis?

## 3. ANÁLISE

### 3.1 PRESENÇA NAS REDES SOCIAIS

#### A. Número de Seguidores:

- Mobills possui 65,6 mil seguidores.
- Organizze tem 21,4 mil seguidores.
- iDinheiro conta com apenas 3.053 seguidores.

#### Interpretação:

Mobills possui uma vantagem clara em alcance e visibilidade nas redes. iDinheiro tem um alcance limitado, mas isso pode indicar um público mais segmentado e específico.

## **B. Frequência de Postagens (Últimos 4 Meses):**

- Mobills realizou 8 postagens no período, o que equivale a 2 postagens por mês.
- Organizze fez 34 postagens, cerca de 9 postagens por mês.
- iDinheiro publicou 25 vezes, com média de aproximadamente 6 postagens mensais.

### **Interpretação:**

Organizze se destaca como o mais ativo nas redes, demonstrando um maior investimento em conteúdo. Mobills, mesmo com muitos seguidores, publica pouco.

## **C. Engajamento Médio no Instagram:**

- Mobills:  $[(4 \text{ comentários} + 19 \text{ curtidas}) \div 656.000] \times 100 = 3,5\%$  de engajamento.
- Organizze:  $(10 \text{ curtidas} \div 214.000) \times 100 = 0,0047\%$ .
- iDinheiro:  $(7 \text{ curtidas} \div 3.053) \times 100 = 0,229\%$ .

### **Interpretação:**

Mobills apresenta o maior engajamento proporcional, o que indica que seus seguidores estão mais envolvidos. Organizze, embora poste com frequência, tem um engajamento extremamente baixo. iDinheiro mantém um nível razoável de engajamento proporcional ao seu tamanho.

## **D. Tipo de Conteúdo Produzido:**

- Mobills tem um foco mais promocional, com alguns conteúdos educativos.
- Organizze aposta mais em conteúdos educativos, com leve teor promocional.
- iDinheiro também se concentra no conteúdo educativo, com objetivo de informar e orientar o público.

**Interpretação:**

Mobills é claramente a mais forte em alcance e engajamento. Organizze tem um bom ritmo de postagens e forte conteúdo educativo. iDinheiro, apesar do baixo alcance, mostra consistência e foco no conteúdo.

### 3.2 INTERFACE SIMPLES E INTUITIVA DO SERVIÇO

#### A. Mobills

**Prós:**

- Interface intuitiva e design moderno: O aplicativo passou por um redesign incorporando elementos do Material Design, tornando-o mais atrativo e fácil de usar.
- Dashboards claros: A tela inicial oferece acesso rápido a informações como soma de receitas e despesas, gráficos e orçamentos.
- Boa avaliação de usabilidade: Usuários destacam a facilidade de uso e a organização das informações.

**Contras:**

- Problemas de sincronização: Alguns usuários relataram dificuldades na sincronização com bancos e dispositivos como o Apple Watch.
- Registro de gastos: O processo de registro pode ser considerado mais complexo por alguns usuários, especialmente no que diz respeito ao tratamento de gastos com cartão de crédito.

#### B. Organizze

**Prós:**

- Simplicidade de uso: Usuários destacam a interface limpa e a facilidade de navegação como pontos fortes do aplicativo.

**Contras:**

- Limitações em funcionalidades avançadas: Alguns usuários apontam a falta de recursos como a criação de orçamentos globais e a gestão por regime de competência como pontos negativos.
- Modelo de assinatura: A necessidade de pagamento para acesso a funcionalidades completas pode ser um obstáculo para alguns usuários.

## **C. iDinheiro**

### **Prós:**

- Foco em previsibilidade financeira: O aplicativo oferece projeções financeiras e metas, permitindo que os usuários planejem seus gastos futuros.
- Integração via Open Finance: Possibilita a conexão com contas bancárias para monitoramento automático de saldos e transações.
- Interface clara: Apresenta informações de forma visual e intuitiva, facilitando a compreensão da situação financeira.

### **Contras:**

- Menor número de avaliações: Por ser mais recente, possui menos feedbacks de usuários nas lojas de aplicativos, o que pode dificultar a avaliação da experiência geral.
- Menor reconhecimento de marca: Ainda está construindo sua presença no mercado, o que pode impactar na confiança inicial dos usuários.

## **3.3 PREÇO**

### **A. Mobills**

- Gratuito com limitações: A versão gratuita tem acesso restrito a categorias, gráficos e funcionalidades como metas e cartão de crédito.
- Planos pagos:
  - Mensal: R\$ 19,90
  - Anual: R\$ 199,90
- Custo-benefício percebido: Considerado bom por usuários que aproveitam todas as funções premium. Porém, há queixas de que o plano gratuito é muito limitado.
- Teste grátis: por 7 dias.

### **Prós:**

- Oferece recursos avançados como metas, gráficos e integração com cartões.
- Teste grátis disponível.

### **Contras:**

- Versão gratuita muito limitada.
- Considerado caro por alguns usuários em relação ao que oferece.

## **B. Organizze**

- Gratuito com limitações: A versão gratuita permite o controle financeiro básico, mas limita gráficos e relatórios.
- Planos pagos:
  - Mensal: R\$ 17,90
  - Anual: R\$ 89,90
- Custo-benefício percebido: É muito elogiado por quem busca simplicidade, embora alguns usuários sintam falta de funções mais avançadas mesmo na versão premium.
- Teste grátis: por 7 dias.

### **Prós:**

- Preço mais acessível que o Mobills.
- Interface muito simples e agradável.
- Teste grátis disponível.

### **Contras:**

- Faltam recursos mais avançados.
- Relatórios menos robustos.

## **C. iDinheiro**

- Gratuito com limitações: O app é 100% gratuito.
- Planos pagos: Não há cobrança.
- Custo-benefício percebido: Excelente, já que oferece funcionalidades como integração com bancos, metas e relatórios sem custos.
- Teste grátis: Não se aplica.

### **Prós:**

- Totalmente gratuito com funções avançadas.
- Excelente custo-benefício.

### **Contras:**

- Menor visibilidade no mercado.
- Por ser gratuito, pode gerar dúvidas sobre sustentabilidade a longo prazo.

## **4. CONCLUSÕES**

### **4.1 PLANO ESTRATÉGICO PARA O USO DAS REDES SOCIAIS:**

#### **1. Objetivo Geral:**

Construir uma presença digital sólida, engajadora e útil, posicionando a startup como a mais confiável e acessível ferramenta de gestão financeira pessoal, especialmente para pessoas com dificuldades tecnológicas.

#### **2. Estratégias:**

##### **A. Frequência e Regularidade**

Manter a frequência de postagens de 3 a 5 vezes por semana. Stories diários com bastidores, lembretes e interações (caixas de perguntas, enquetes).

##### **B. Conteúdo Inovador**

Conteúdo educativo simplificado (vídeos curtos), gamificação (desafios com prêmios simbólicos ou selos de conquista), acessibilidade digital (legenda, áudio-descrição e linguagem simplificada), personagem mascote e mini cursos interativos.

##### **C. Engajamento e Comunidade**

Criar grupo fechado no WhatsApp/Telegram para os primeiros 100 seguidores engajados, recompensar comentários frequentes com destaque em postagens, responder 100% dos comentários e directs (com tom empático e acolhedor).

##### **D. Parcerias Estratégicas**

Influenciadores com foco em educação financeira popular (mesmo com poucos seguidores), parcerias com professores e escolas para conteúdos em conjunto, Colabs com plataformas educacionais para criar conteúdo exclusivo e interativo

##### **E. Monitoramento e Ajustes**

Analisar desempenho semanalmente (alcance, curtidas, comentários, cliques), justar o tipo de conteúdo com base nas postagens de maior retorno e testar diferentes horários e formatos (reels, lives, enquetes)

## **4.2 ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO**

### **1. Modelo Freemium Inteligente**

- Plano Gratuito com funcionalidades úteis, mas limitadas de forma estratégica (sem travar o valor do app):
  - Cadastro de gastos e categorias
  - Relatórios mensais simples
  - Criação de metas básicas
  - Integração com uma conta bancária
- Objetivo: atrair usuários e gerar percepção de valor antes da conversão para o plano pago.

### **2. Plano Premium Acessível**

- Mensal: R\$ 14,90
- Anual: R\$ 99,00 (equivalente a R\$ 8,25/mês)
- Inclui:
  - Integração com múltiplas contas bancárias
  - Relatórios personalizados e gráficos avançados
  - Alertas e metas inteligentes
  - Acompanhamento de faturas e assinaturas
  - Backup em nuvem

Diferencial: atendimento humanizado e possibilidade de suporte via WhatsApp ou chat com foco em usuários com dificuldade tecnológica.

### **3. Plano Social (Inovação)**

- Um plano gratuito expandido, voltado para estudantes e pessoas com renda familiar até 1 salário mínimo, mediante comprovação simples.
- Inclui:
  - Integração com 2 bancos
  - Metas e alertas básicos
  - Interface adaptada para idosos ou iniciantes digitais

### **4. Teste Grátis de 15 dias para o Premium**

- Um período maior que os concorrentes (que oferecem 7 dias), o que ajuda na percepção de confiança.

### **5. Programa de Indicação**

- Indique 1 amigo = 7 dias de Premium grátis
- Indique 3 amigos = 1 mês grátis
- Objetivo: crescimento orgânico e retenção.