

Modelo de Negócio e Projeção Financeira: Consultoria & Framework 3AGD

Este documento detalha o modelo de negócio, estrutura de custos, projeção de receitas e análise de rentabilidade para uma consultoria especializada na implementação do Framework 3AGD, focando em soluções de Data Lake, Data Driven, Digital Twin, Deep Learning e Machine Learning.

Nossa consultoria oferece um modelo win-win, onde o investimento do cliente gera retornos significativamente maiores através dos ganhos obtidos com a implementação do nosso framework especializado.

 por Wilson R. Melo



Perfis de Cliente e Fases do Projeto

Cliente 1: Termoelétrica CFB

Capacidade Instalada: 345 MW

Operação a Plena Carga: 180 dias/ano (4.320 horas/ano)

Combustível Principal: Carvão mineral nacional

Outros Insumos: Calcário, etc.

DMT: 20 km

Cliente 2: Fabricante de Ferro-Ligas

Capacidade de Produção: 100.000 toneladas/ano (100 kt/ano)

Combustível Principal: Carvão vegetal (reduzidor) e energia elétrica

Transformation Journey

Transformant endonation

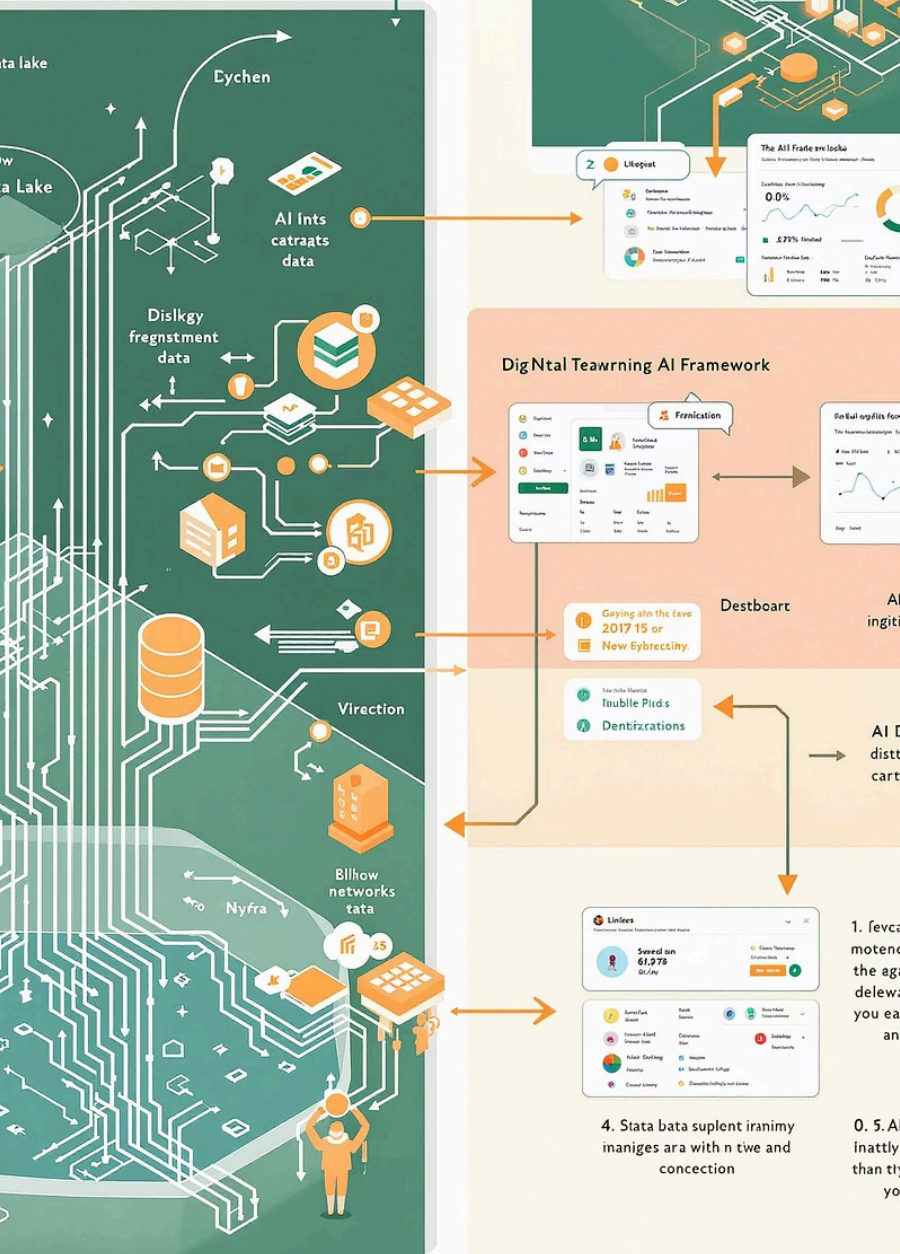
ules in deciriation onvise creuntey

from amnian
formations

troin foiming
aologie

8. Deep iwo would the
including to the wality to
and gig and istaration

3. Deiita Data
resisturs, and fort tliss
your tramet bow cansing



Fases do Projeto de Consultoria

Fase 1: Diagnóstico e Prova de Conceito

MVP para Análise da Qualidade de Dados e desenvolvimento de Data Lake Protótipo com ferramentas open source (MinIO, MongoDB).

Fase 2: Apoio à Implementação do Data Lake

Consultoria estratégica para auxiliar o cliente na escolha, contratação e supervisão da implementação de uma solução robusta e escalável.

Fase 3: Implementação do Framework 3AGD

Desenvolvimento dos componentes: Aprendizado Profundo Contínuo, Alerta Inteligente em Tempo Real e Assistente Cognitivo de Operação.

Fase 4: Pós-Implementação e Taxa de Sucesso

Acompanhamento dos resultados e recebimento de taxa baseada nos ganhos comprovados do cliente.

Estrutura de Custos da Consultoria

Custos Diretos de Mão de Obra

Engenheiro/Arquiteto de
Dados Sênior: R\$ 1.400,00/dia

Cientista de
Dados/Especialista em
IA/PNL Sênior: R\$
1.350,00/dia

Engenheiro MLOps Pleno: R\$ 900,00/dia

Custos de Ferramentas e Infraestrutura

- Será utilizada a infra existente

Fase 1 (Protótipo Data Lake):
R\$ 5.000,00

Fase 3 (Implementação do Framework 3AGD por componente): R\$ 35.000,00

Custos Indiretos Fixos Mensais

Pró-labore do Diretor (PMO): R\$ 40.000,00

Coworking, Software, Marketing e Outras Despesas: R\$ 5.700,00

Total Geral: R\$ 45.700,00



Análise de Margem em cada serviço

Tipo de serviço/fase	Profissionais e dedicação (hd)	Custo M.O.	Valor venda por serviço	Margem
1.A – MVP Qualidade Dados	EADS 10 + CDS 6	R\$ 22.100,00	R\$ 40.000,00	R\$ 17.900,00
1.B – PoC Data Lake	EADS 16 + MLOps 10	R\$ 31.400,00	R\$ 50.000,00	R\$ 18.600,00
2 – Apoio DL definitivo	EADS 24	R\$ 33.600,00	R\$ 50.000,00	R\$ 16.400,00
3.A – Aprend. Profundo	EADS 20+CDS 40+MLOps 30	R\$ 109.000,00	R\$ 200.000,00	R\$ 91.000,00
3.B – Alerta Inteligente	EADS 24+CDS 16+MLOps 20	R\$ 73.200,00	R\$ 150.000,00	R\$ 76.800,00
3.C – Assistente Cognitivo	EADS 14+CDS 36+MLOps 20	R\$ 86.200,00	R\$ 150.000,00	R\$ 63.800,00
— Totais —		R\$ 355.500,00	R\$ 640.000,00	R\$ 284.500,00

Custos indiretos alocados como 15% dos custos diretos de mão-de-obra (PJ)

EADS = engenheiro/arquiteto de dados sênior; CDS = cientista de dados sênior; MLOps = engenheiro de Machine Learning Operations pleno

Estimativa de Ganhos Potenciais do Cliente

R\$ 20,5M

Termoelétrica

Ganho anual estimado com redução de 5% no consumo de carvão e 50% no downtime

R\$ 9,3M

Ferro-Ligas

Ganho anual estimado com redução de 6% no consumo de carvão vegetal e 40% no downtime do forno

19,4x

ROI Termoelétrica

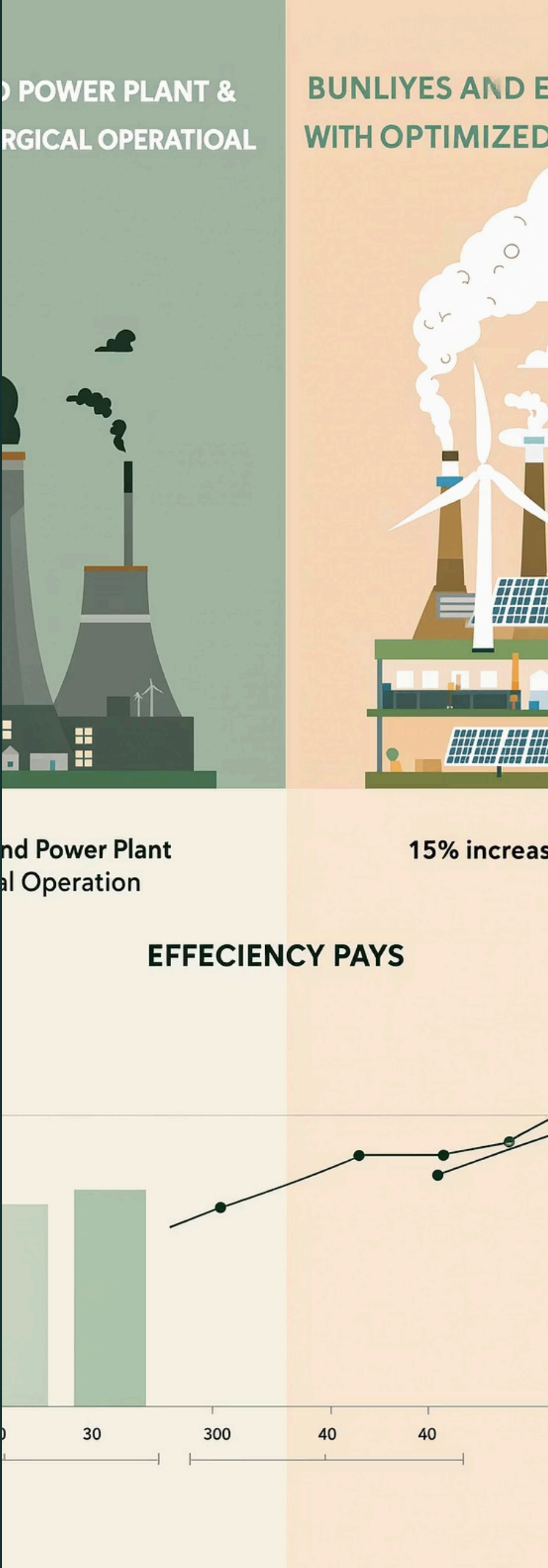
Retorno sobre investimento em 5 anos

17,8x

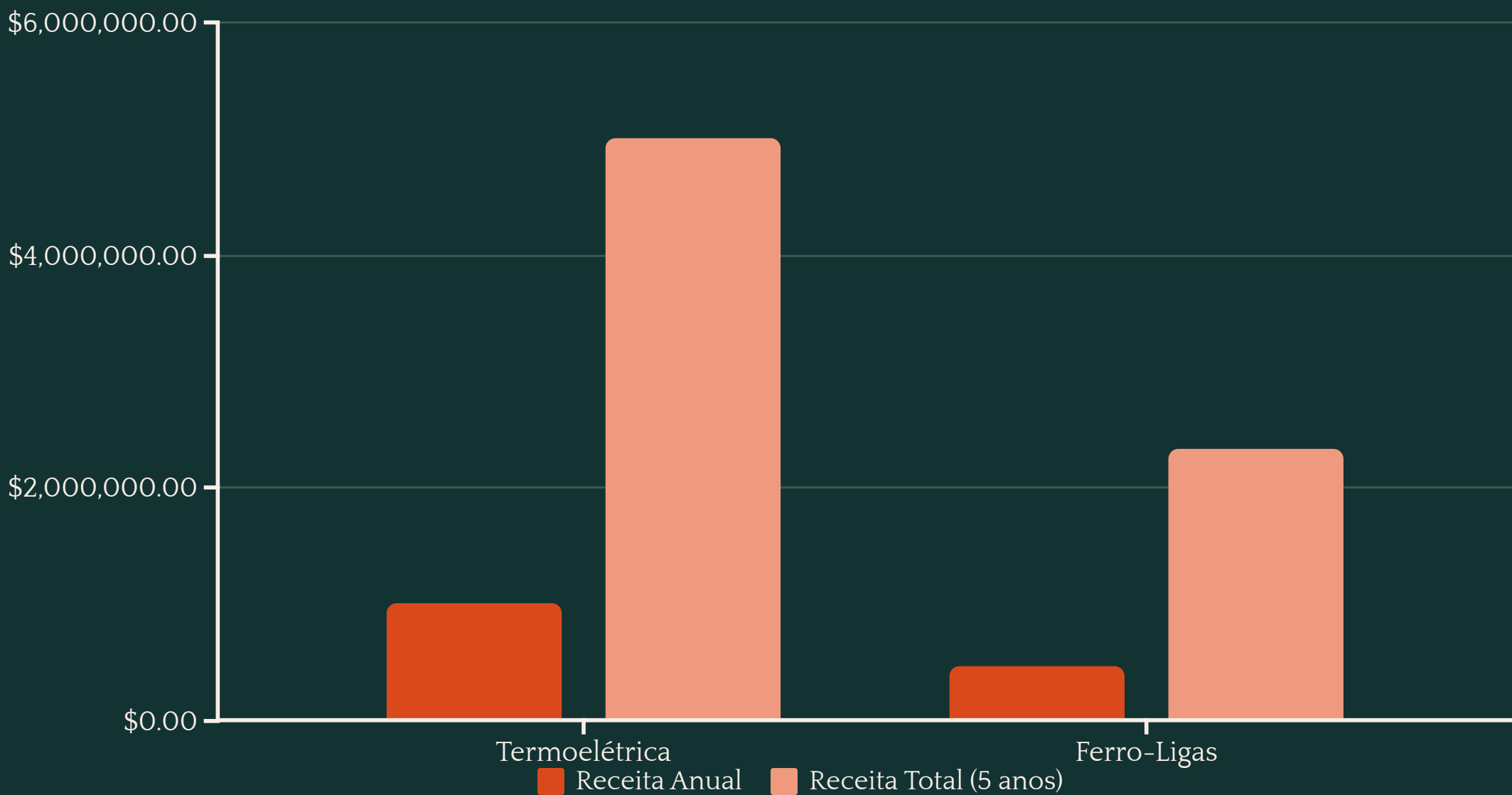
ROI Ferro-Ligas

Retorno sobre investimento em 5 anos

O modelo demonstra um claro "win-win", onde o investimento do cliente na consultoria gera um retorno significativamente maior através dos ganhos obtidos com a implementação do Framework 3AGD.



Receita de Sucesso (Bônus)



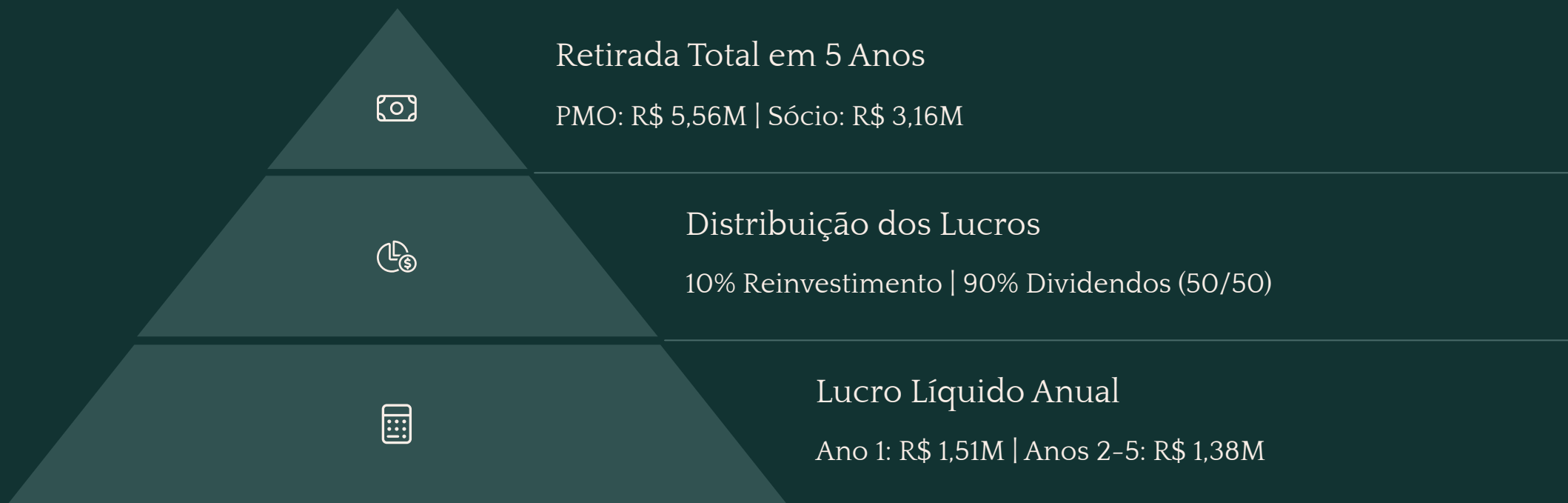
5% do ganho da margem, limitado à R\$ 1 milhão/ano, por 5 anos.

Para o cliente Termoeletrica, a receita de sucesso potencial anual seria de R\$ 1.024.650,00 (5% de R\$ 20.493.000,00), mas é limitada a R\$ 1.000.000,00/ano, resultando em R\$ 5.000.000,00 em 5 anos.

Para o cliente Fabricante de Ferro-Ligas, a receita de sucesso anual é de R\$ 466.872,00 (5% de R\$ 9.337.440,00), totalizando R\$ 2.334.360,00 em 5 anos.

O lucro líquido anual, descontando os custos de monitoramento de R\$ 10.000,00 por cliente, é de R\$ 990.000,00 para Termoeletrica e R\$ 456.872,00 para Ferro-Ligas.

Projeção de Retiradas dos Sócios



Com dois negócios fechados (Termoelétrica e Ferro-Ligas), a projeção para 5 anos mostra retiradas totais de R\$ 5.560.168,88 para o PMO (incluindo pró-labore de R\$ 480.000,00/ano) e R\$ 3.160.168,88 para o segundo sócio. O modelo considera 10% do lucro líquido para reinvestimento e 90% distribuído igualmente entre os dois sócios.

Transformação Digital Rentável: Seu Salto para a Liderança Industrial

Um investimento estratégico com retorno exponencial para sua empresa.



R\$20.5M em Ganho Anual

Potencial de ganho bruto estimado ao implementar nossa solução de transformação digital na sua indústria.



95% do Valor Permanece na Sua Empresa

Nossa parceria de sucesso é transparente: você só paga quando ganha. Limitamos nossa participação a apenas 5% dos resultados gerados, até R\$1 milhão/ano.



R\$97M+ em 5 Anos

Ganho líquido estimado acumulado após implementação completa. O momento de liderar a transformação no seu setor é agora, desbloqueando eficiência operacional com um investimento inicial acessível.

Slide feito para o pitch de venda dos serviços para a Termoeletrica.