



**UNIVERSIDADE NOVE DE JULHO - UNINOVE**

**PROJETO EM EMPREENDEDORISMO**

EXCLUÍDOS OS DADOS SOBRE OS AUTORES EM ATENDIMENTO A  
LGPD - LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS.

SÃO PAULO  
2024

EXCLUÍDOS OS DADOS SOBRE OS AUTORES EM ATENDIMENTO A  
LGPD - LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS.

## **TÍTULO DO TRABALHO**

Projeto apresentado a Universidade Nove de Julho - UNINOVE, como parte dos requisitos obrigatórios para obtenção do título de Bacharel em Desenvolvimento e Análise de Sistemas.

Prof. Orientador. Edison Melo de Souza, DR.

SÃO PAULO  
2024

## RESUMO

---

Atuar no mercado de prestação de serviços financeiros, com o propósito de sempre atender e orientar da melhor forma possível seus clientes, compostos por pessoas físicas, oferecendo serviços aos clientes na área financeira, consultoria treinamentos e planejamentos, conforme cada necessidade. O fluxo de caixa é uma ferramenta, que se utilizada corretamente, é capaz de organizar a vida financeira de um pequeno empreendedor que busca formas de se organizar. Uma empresa organizada internamente irá conseguir fazer planejamentos e assim conseguir crescer ou até mesmo sair de uma situação de crise. Objetiva-se apresentar de maneira clara a importância do fluxo de caixa para pequenos empreendedores, usando como base a empresa KPG PROJETOS FINANCEIROS LTDA para se obter um comparativo entre teoria e prática. Para se obter máximo controle da vida financeira, deve-se seguir as regras e comandos deste projeto, pois nele há muitas formas de como manter seu negócio em perfeitas condições de lucratividade. Analisar o perfil do cliente, coletando informações detalhadas como metas financeiras, situação atual, preferência de investimento. Suporte contínuo aos clientes, respondendo a possíveis dúvidas dos clientes e oferecendo orientação ao longo do tempo. E transparência total em todas as operações e recomendações financeiras, além de garantir a segurança das informações confidenciais dos clientes. **Resultados:** O profissional de contabilidade é frequentemente procurado quando há problemas administrativos e/ou financeiros nas microempresas individuais, que demonstra que esses empresários possuem confiança no trabalho do contador. Os resultados mostraram que o contador é muito importante para o microempreendedor.

**Palavras-chave:** KPG, Cliente, Consultoria, Contabilidade.

## ABSTRACT

---

Operating in the financial services market, with the aim of always providing the best possible service and guidance to its clients, who are individuals, offering services to clients in the financial area, consultancy, training and planning, according to their needs. Cash flow is a tool that, if used correctly, can organize the financial life of a small entrepreneur looking for ways to get organized. A company that is organized internally will be able to plan and thus grow or even get out of a crisis situation. The aim is to clearly present the importance of cash flow for small entrepreneurs, using the company KPG PROJETOS FINANCEIROS LTDA as a basis for comparing theory and practice. In order to achieve maximum control of your financial life, you must follow the rules and commands of this project, as it contains many ways of keeping your business in perfect conditions of profitability. Analyzing the client's profile, collecting detailed information such as financial goals, current situation, investment preferences. Continuous support for clients, answering any questions they may have and offering guidance over time. And total transparency in all financial transactions and recommendations, as well as ensuring the security of confidential client information.

**Results:** Accounting professionals are often sought out when there are administrative and/or financial problems administrative and/or financial problems in individual micro- enterprises, which shows that these entrepreneurs have confidence in the accountant's work. The results showed that the accountant is very important to the micro-entrepreneur.

**Keywords:** KPG, Clients, Consultanc, Accounting.

## SUMÁRIO

---

### Sumário

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>1</b>
1.1	DESCRIÇÃO DA EMPRESA . . . . .	1
<b>2</b>	<b>MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA</b>	<b>1</b>
2.1	MISSÃO . . . . .	1
2.2	VISÃO . . . . .	1
2.3	VALORES . . . . .	2
<b>3</b>	<b>SUCESSO STARTUP</b>	<b>1</b>
3.1	Encontre um problema que precisa ser resolvido ou uma lacuna no mercado que ainda não foi preenchida STARTUP de consultoria financeira? . . . . .	1
3.2	Valide sua ideia com potenciais clientes para garantir que haja demanda pelo seu produto ou serviço no conceito consultoria financeira? . . . . .	2
3.3	Determine como sua startup irá gerar receita, quem são seus clientes-alvo e como você irá se destacar da concorrência na área de consultoria financeira? . . . . .	2
3.4	Elabore um plano detalhado que inclua sua estratégia de marketing, análise de concorrência, projeções financeiras e plano de execução para uma consultoria financeira? . . . . .	4
3.5	Desenvolva uma versão simplificada do seu produto ou serviço para testar no mercado e obter feedback dos clientes na área de consultoria financeira?. . . . .	6
3.6	Procure investidores, incubadoras ou aceleradoras que possam fornecer o capital inicial necessário para iniciar sua startup. . . . .	6
3.7	Construa uma equipe talentosa e diversificada que possa ajudá-lo a levar sua ideia do papel para o mercado. . . . .	7
3.8	Depois de desenvolver e testar seu produto ou serviço, faça um lançamento oficial e comece a comercializá-lo para o seu público-alvo. . . . .	7
3.9	Esteja preparado para fazer ajustes com base no feedback dos clientes e nas mudanças no mercado para garantir o sucesso contínuo da sua startup. . . . .	7
<b>4</b>	<b>CONCLUSÃO</b>	<b>1</b>
<b>5</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>1</b>

# 1 INTRODUÇÃO

---

## 1.1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A KPG PROJETOS FINANCEIROS LTDA foi fundada em 27 de outubro de 2015, com as Co-fundadores: Ana Clara Andrade, Darlene Macedo Dias e Patrícia Alves Vitor, Acionistas e Quotistas para atuarem no mercado como uma empresa prestadora de serviços no ramo financeiro, utilizando implementação de tecnologia, executam-se análises financeiras com pequenos empreendedores e microempresas, projetos de empreendimentos em análises de perdas e danos financeiros, análise da estrutura de caixa e outros serviços para o funcionamento rotineiro das empresas administradas. A empresa alvo estudada é a KPG PROJETOS FINANCEIROS S/A, localizado na Rua: Deputado Salvador Julianelli s/n, Bloco D, Sala 601, telefone (11) 2596-5600, e-mail kpgprojetos@financeiros.com.br, objeto social Assessoria e Consultoria Financeira. Empresa considerada de Pequeno Porte, com um quadro de 8 acionistas e 10 funcionários terceirizados, com um Capital Social de R100.000,00, *faturamento anual em torno de R\$ 350.000,00*.

**Principais Características:** Compromisso com a Segurança de Dados: Com o foco na segurança e proteção de dados, a KPG PROJETOS FINANCEIROS LTDA mantém os mais altos padrões de segurança da informações com a LGPD ao setor financeiro. É essencial para garantir que os dados dos clientes não sejam vazados e assim evitar altos danos com base do ISO 27700 até ISO 277002. Consultores Especializados: A empresa colabora com instrutores altamente qualificados e experientes que são especialistas em suas respectivas áreas.

## 2 MISSÃO, VISÃO E VALORES DA EMPRESA

### 2.1 MISSÃO

Atuar no mercado de prestação de serviços financeiros, com o propósito de atender e orientar com clareza e leveza seus investidores e empresas de pequeno porte, compostos por pessoas físicas, empresas nacionais, oferecendo serviços na área financeira com implementação a tecnologia, consultoria e planejamentos, conforme cada necessidade de nossos clientes.

### 2.2 VISÃO

Buscar ser uma organização financeira com referência na cidade de São Paulo, concretizando e expandindo o reconhecimento ao público pelo profissionalismo e qualidade em nossos serviços prestados, oferecer soluções personalizadas e estratégias aos clientes, pretendendo o crescimento e sustentabilidade dos negócios, referência especializada em finanças, investimentos, balanço patrimonial, gestão de riscos, gestão do débito, precificação, rentabilidade e até mesmo na gestão das finanças pessoais para evitar a mistura de contas pessoais e empresariais.

## 2.3 VALORES

Os principais valores da empresa são clientes satisfeitos, ética profissional e pessoal, segurança de dados, responsabilidade, pontualidade, respeito e ótimos resultados. Agir de acordo com o mais alto padrão profissional de integridade e honestidade. Tomar decisões justas e fornecer orientações imparciais aos clientes. A Transparência é essencial em uma empresa no ramo de consultoria financeira, nossos funcionários devem fornecer informações claras e compreensivas:

**Acessibilidade:** Estamos comprometidos em tornar a empresa de qualidade acessível a todos independente de sua localização, raça ou classe social, voltados e engajados a utilizar tecnologia em nossos serviços.

**Integridade:** Mantemos os mais altos padrões éticos em nossos negócios e relacionamentos.

**Aprendizado contínuo:** Encorajamos a busca constante de conhecimento e aprimoramento tanto pessoal quanto em nossa equipe, consultores, funcionários e investidores.

**Força:** Acreditamos em nossa empresa para auxiliar administrar seu capital e conseguir atingir os objetivos profissionais e pessoais de forma subjetiva e coletiva.

## 3 SUCESSO STARTUP

---

**Resumo do capítulo:** Este capítulo aborda estratégias fundamentais para o desenvolvimento e sucesso de uma startup no mercado.

### 3.1 Encontre um problema que precisa ser resolvido ou uma lacuna no mercado que ainda não foi preenchida **STARTUP de consultoria financeira?**

Buscamos explorar com nossa empresa de consultoria financeira a prestação de serviços especializada para trabalhadores formais, profissionais liberais, profissionais autônomos, trabalhador eventual, empregado doméstico, estágio profissional e trabalho informal, onde muitas vezes, esses trabalhadores possuem desafios únicos em termos de gestão financeira, como planejamento tributário, gerenciamento de fluxo de caixa irregular e otimização de investimentos em função mudável de renda. Nossa empresa KPG PROJETOS FINANCEIROS LTDA, oferece serviços personalizados que atendem em diferentes momentos e necessidades específicas, tais como: **Na fase inicial do negócio**, para planejar as finanças e elaborar um orçamento para o investimento inicial.

**Quando há necessidade de obter crédito**, para investimentos ou para capital de giro, para ajudar na busca das melhores condições e na análise de riscos.

**Para avaliar e reorganizar o sistema de gestão financeira**, visando melhorar a rentabilidade e a eficiência da empresa.

**Planejamento tributário** adaptado às particularidades do trabalho autônomo em geral, como deduções fiscais e impostos sobre renda variável.

**Fase de expansão do negócio**, para planejar e gerenciar os recursos financeiros necessários para a ampliação das atividades.

**Desenvolvimento de estratégias** para gerenciar fluxos de caixa irregulares e prever períodos de menor atividade.

**Educação financeira** sobre como criar uma rede de segurança financeira e fazer investimentos inteligentes, considerando a falta de benefícios tradicionais de emprego em diversos ramos. Assessoria em questões de planejamento de aposentadoria e proteção financeira para períodos de inatividade ou doença. Essa abordagem segmentada pode atrair uma base de clientes leais e preencher uma lacuna no mercado de consultoria financeira inovadora, que geralmente se concentra em trabalhadores assalariados que possui um capital para investimentos ou empreendedores com estruturas de negócios mais tradicionais.



### 3.2 Valide sua ideia com potenciais clientes para garantir que haja demanda pelo seu produto ou serviço no conceito consultoria financeira?

**Pesquisa de mercado:** Realize uma pesquisa detalhada de mercado para entender as necessidades e desafios específicos enfrentados pelos profissionais autônomos e profissionais liberais em relação à gestão financeira. Isso pode envolver a análise de relatórios de mercado, estudos de caso e entrevistas com potenciais clientes.

**Entrevistas com clientes em potencial:** Conduza entrevistas individuais ou em grupo com profissionais autônomos para entender melhor suas dores e desafios financeiros. Questione sobre suas experiências passadas com serviços de consultoria financeira, o que funcionou bem e o que poderia ser melhorado.

**Testes de conceito:** Apresente o conceito da empresa em consultoria financeira para um grupo seleto de potenciais clientes e obtenha feedback sobre a proposta de valor, serviços oferecidos e preços estimados. Isso pode ser feito por meio de apresentações, protótipos ou até mesmo páginas de destino simuladas.

**Recomendações e Feedback:** O consultor fornece ao cliente recomendações e feedback sobre como melhorar sua situação financeira com base na análise realizada. Coletar feedback dos clientes sobre a eficácia e utilidade do serviço básico de consultoria financeira para autônomos e identificar áreas de melhoria e expansão para futuras interações do serviço. Essa versão simplificada do serviço permite testar a demanda e coletar feedback inicial dos clientes sem investir recursos significativos em desenvolvimento ou marketing.

**Follow-Up Opcional:** O cliente pode optar por um serviço de follow-up mais detalhado ou inscrever-se em serviços adicionais, conforme necessário.

**Piloto ou lançamento beta:** Antes de lançar completamente a empresa, considere oferecer serviços de consultoria financeira em uma escala menor para um grupo piloto de clientes. Isso permite testar a viabilidade do modelo de negócios em condições reais e coletar feedback adicional para ajustes finais. Ao seguir essas etapas, poderá validar suas ideias e garantir que esteja atendendo a uma demanda real no mercado de consultoria financeira para seu público alvo.

### 3.3 Determine como sua startup irá gerar receita, quem são seus clientes-alvo e como você irá se destacar da concorrência na área de consultoria financeira?

Para determinar como nossa empresa irá gerar receita de forma escalável, identificamos um grupo de clientes-alvo, onde foi verificada com pesquisas digitais e presenciais, uma diferença de nossos concorrentes diretos e indiretos na área de consultoria financeira para freelancers, profissionais autônomos e público geral, podemos explorar o seguinte: **Modelo de Receita:** A KPG adotou um modelo de receita baseado em assinaturas mensais, pacotes de serviços cobrança por projeto, aplicativo de serviços pelo celular, notebook, ipad e computadores em geral, site com layout simples para todas as idades, dependendo das necessidades e preferências dos clientes. Além disso, ofereceremos serviços adicionais sob demanda, como consultoria tributária avançada ou

revisão de portfólio de investimentos, cobrados separadamente.

**Clientes-Alvo:** Os clientes-alvo seriam trabalhadores formais, profissionais liberais, profissionais autônomos, trabalhador eventual, como designers, desenvolvedores, escritores, consultores e pequenas empresas. Esses profissionais geralmente possuem uma renda variável e enfrentam desafios únicos em relação à gestão financeira, tornando-os uma base de clientes ideal para os serviços especializados presenciais e remotos.

**Diferenciação da Concorrência:** Foco Específico: Ao se concentrar exclusivamente em profissionais autônomos, sociedade profissional e pequenas empresas, a KPG oferece serviços altamente especializados que atendam às necessidades únicas desse grupo, em vez de adotar uma abordagem genérica para consultoria financeira.

**Personalização:** Podemos diferenciar-se oferecendo serviços altamente personalizados, levando em consideração a situação financeira individual de cada cliente, seus objetivos e suas preferências.

**Tecnologia e Automação:** Investir em tecnologia para automatizar processos, como rastreamento de despesas, geração de relatórios financeiros e análise de investimentos, pode aumentar a eficiência dos serviços prestados, proporcionando uma vantagem competitiva, utilizando de recursos como nosso aplicativo desenvolvido pelos nossos colaboradores que pode ser utilizado em qualquer lugar com rede móvel ou wifi.

**Educação Financeira Contínua:** Além de fornecer consultoria pontual, a KPG oferece recursos educacionais contínuos, como webinars, workshops e conteúdo online dentro da plataforma online, para capacitar os clientes a tomar decisões financeiras informadas por conta própria.

**Transparência e Confiança:** Construir relacionamentos sólidos com os clientes por meio de transparência, integridade e compromisso com seus interesses financeiros pode ajudar a diferenciar a startup em um mercado onde a confiança é fundamental. Ao adotar essas estratégias, a KPG pode posicionar-se como líder no mercado de consultoria financeira para nossos clientes, proporcionando um valor significativo e soluções sob medida. Em nossa empresa, utilizamos o método de análise chamado SWOT (na sigla em inglês, também conhecida em português como FOFA) uma técnica utilizada para identificar Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threads) com o intuito de desenvolver um plano estratégico para a sua empresa. Os diretores e gerentes se reúnem mensalmente para analisar e visando assim uma melhoria contínua na empresa como um todo, destacando sempre em melhorar os pontos fracos e manter os fortes, para atender nossos clientes de uma melhor forma possível. Essa foi a última análise concluída pela equipe:

**A. Forças:** Identificamos como a maior força da empresa o foco em serviços especializados voltados análise financeira, déficit e giro de capital, com um atendimento e suporte dedicado aos nossos clientes. Por ser uma empresa em ascensão neste ramo e tratar com números pequeno de clientes, atualmente conseguimos fornecer um serviço de alto rendimento, com um tempo de implantação baixo e com uma avaliação alta.

**B. Fraquezas:** Identificamos que a maior dificuldade inicialmente que possuímos é a ausência da área de sustentação, responsável por identificar e corrigir possíveis problemas que nossos clientes podem porventura ter após a implantação. Atualmente enviamos analistas de suporte e técnicos para o local, o que pode ser um problema caso 2 ou mais clientes precisem desse tipo de ajuda especializada presencial.

**C. Oportunidades:** Atualmente com a crescente demanda de pessoas físicas, autônomos, empresas pequenas que necessitam de um serviço de consultoria financeira, queremos destacar-se cada vez mais nesses públicos, por ter um preço mais acessível e também por lidar com melho-

rias gradativas e tecnologia de grande sustentação.

**D. Ameaças:** Estamos sempre procurando tratar nossos contratos com empresas de no máximo 50 funcionários, com empreendedores autônomos e pequenos negócios. Concluímos que no nosso cenário atual se torna muito inviável e custoso implantar um sistema de tecnologia como nosso aplicativo e outras ferramentas digitais em empresas maiores, visto que o tempo de implantação aumenta e com isso perdemos a nossa principal força, que é um serviço especializado e suporte dedicado e perfilado.

**E. Clientes** em potencial: Estamos com o foco de distribuir nossos serviços para trabalhador formal, profissionais liberais, profissionais autônomos, trabalhador eventual, como designers, desenvolvedores, escritores, consultores, entre outros e empresas de pequeno porte, visando que a margem de crescimento deles acompanhem o crescimento da nossa empresa. Nosso objetivo essencial é manter um serviço estável de qualidade e que não sofra risco emitente de escalar muito rápido, para que nossa equipe consiga lidar com todos eles de forma organizada e segura. Preferimos lidar com clientes que dão menos lucro atualmente do que diminuir a qualidade dos nossos serviços, pois, existem outras empresas que buscam quantidade e não qualidade de propostas.

**F. Análise dos concorrentes:** Segundo nossas averiguações no mercado financeiro, empresas que trabalham com o mesmo segmento, oferecem serviços agressivos e com investimentos altos para a conjunção atual de mercado. A **KPG PROJETOS FINANCEIROS LTDA**, se destaca e propõe um atendimento único com uma experiência nova com possibilidade de implantação de tecnologia, ferramentas digitais e da automação de processos em um ramo que iniciou se mais de 100 anos. Temos uma taxa de aprovação alta e acreditamos que isso é um ponto marcante em nossa empresa e novos clientes escolherem nossos serviços ao invés de fechar com os concorrentes.

### **3.4 Elabore um plano detalhado que inclua sua estratégia de marketing, análise de concorrência, projeções financeiras e plano de execução para uma consultoria financeira?**

#### **Plano detalhado:**

Elaboração de um plano detalhado voltado no ramo de consultoria financeira para profissionais autônomos entre outros:

##### **1. Estratégia de Marketing:**

**Conteúdo educativo:** Criar uma página nas redes sociais onde semanalmente sejam postados conteúdos sobre educação financeira, investimentos e planejamento financeiro.

**Campanhas de mídia social:** Investir em publicidades em redes sociais, especialmente LinkedIn, Instagram, Facebook e Google para alcance de empresários e investidores a longo prazo em busca de um cenário nacional.

**Parcerias estratégicas:** Estabelecer parcerias com influenciadores financeiros, empresários e sites especializados em finanças pessoais.

**Website:** Criar um website profissional, simples e didático, onde futuros clientes entrem e acessem os serviços oferecidos, estimativa de valores e direcionamento para conversar com um consultor.

**Estratégia de Aquisição de Clientes:** Oferecer consultas iniciais gratuitas para atrair clientes em potencial. Campanhas de marketing direcionadas para o público alvo em plataformas específicas.

**Programa de indicação:** Incentivar clientes satisfeitos a indicarem novos clientes.

**Posicionamento da Marca:** Enfatizar a especialização em atender às necessidades únicas dos profissionais autônomos, destacando personalização, tecnologia e transparência.

**Marketing de conteúdo:** Blog, vídeos educativos, e-books sobre finanças.

## **2. Análise de Concorrência:**

**Análise de Concorrência:** Identificar concorrentes diretos e indiretos no mercado de consultoria financeira. Analisar suas ofertas, preços, posicionamento de marca, estratégias de marketing utilizadas. Com essas informações, procurar espaços não explorados no mercado e buscar diferenciar a KPG das demais empresas. Identificação de Concorrentes principais, Consultorias financeiras tradicionais, plataformas de consultoria online genéricas, consultores financeiros independentes. Avaliar pontos fortes e fracos dos concorrentes, como alcance de mercado, especialização, tecnologia utilizada e reputação. Identificar lacunas no mercado que os concorrentes não estão atendendo.

**Análise Comparativa:** Identificar concorrentes diretos e indiretos no mercado de consultoria financeira, analisar suas ofertas de preços, posicionamento de marca, estratégias de marketing utilizado e com essas informações, buscar espaços não explorados no mercado financeiro e proporcionar que a empresa KPG seja diferenciada das demais empresas.

## **3. Projeções financeiras:**

**Faturamento/renda bruta:** Estimar o faturamento mensal com base na taxa média de consultoria e nos números estimados dos clientes no mês. Considerar diferentes cenários de crescimento e taxas de retenção.

**Custos/despesas:** Identificar todos os valores gastos para manter a empresa como domínio de site, marketing, salário de funcionários, aluguel do escritório, contas fixas como, água, energia, internet etc.

**Lucratividade:** Projetar a margem de lucro com base nos faturamentos e despesas estimadas. Monitorar e revisar regularmente as projeções financeiras à medida que a empresa cresce e as condições do mercado mudam.

**Fluxo de caixa:** Utilizar um software para detalhar todos os processos de forma automática, como entrada e saída de dinheiro, cadastro de clientes, orçamentos e relatórios semanais e mensais para conferência de caixa.

## **4. Plano de execução: Equipe:** Admitir consultores experientes e especialistas em marketing digital.

**Desenvolvimento de Website e páginas nas redes sociais:** Criar um website profissional e otimizado, destacando os serviços oferecidos e o valor acessíveis da KPG. Páginas intuitivas em redes sociais, com posts chamativos e que desperte atenção do público. Desenvolvimento e teste da plataforma de consultoria financeira.

**Produção de conteúdo:** Promover conteúdo educativo e idealizar campanhas de mídia social.

**Parcerias:** Descobrir influenciadores e sites financeiros para alavancar a visibilidade da empresa. Aplicação de programas fidelização e referência para incentivar o crescimento orgânico.

**Monitoramento e otimização:** Monitorar o desempenho das campanhas, parcerias, marketings e ajustar todas as estratégias com base no que estiver alavancando mais o negócio e acompanhar e perto as métricas financeiras para garantir o sucesso da empresa. Este plano detalhado ajudará a KPG Projetos Financeiros a estabelecer uma grande presença no mercado e alcançar o sucesso em longo prazo.

### 3.5 Desenvolva uma versão simplificada do seu produto ou serviço para testar no mercado e obter feedback dos clientes na área de consultoria financeira?.

**Descrição do Serviço:** Oferecemos um serviço de consultoria financeira básica para profissionais autônomos, profissionais liberais e público geral no ramo, que desejam melhorar sua saúde financeira. Nosso serviço inclui uma análise rápida das finanças pessoais e comerciais do cliente, destacando áreas de força e oportunidades de melhoria.

**Recursos Incluídos:**

**Análise de Receitas e Despesas:** Revisão rápida das receitas e despesas do cliente para identificar áreas de excesso de gastos ou oportunidades de economia. **Avaliação de Fluxo de Caixa:** Análise básica do fluxo de caixa para ajudar o cliente a entender seus padrões de entrada e saída de dinheiro.

**Orientação sobre Organização Financeira:** Dicas simples sobre como organizar melhor as finanças pessoais e comerciais, incluindo sugestões de ferramentas e métodos de acompanhamento.

**Processo:**

**Consulta Inicial:** O cliente preenche um formulário online básico com informações sobre suas finanças e agenda uma consulta inicial.

**Análise Rápida:** Durante a consulta, um consultor financeiro realiza uma análise rápida das finanças do cliente, destacando áreas de preocupação e oportunidades.

**Teste preliminar e prototipação:** O teste preliminar, também chamado de teste de conceito, serve para analisar será ir ser compreendido pelo público-alvo e percebido como uma solução para um problema específico. Poderá conduzir pesquisas internas e externas, enviando questionários por email, conduzindo entrevistas ou realizando dinâmicas para entender se o valor do produto é reconhecido. Outra possibilidade é criar um protótipo ou um MVP (Minimum Viable Product ou Produto Mínimo Viável) que tenha as principais funcionalidades e possa ser testado com um grupo de controle.

### 3.6 Procure investidores, incubadoras ou aceleradoras que possam fornecer o capital inicial necessário para iniciar sua startup.

Os investidores que contribuíram para o capital inicial da KTG não apenas forneceram financiamento, mas também trouxeram uma riqueza de experiência, validação e credibilidade para a empresa. Patrícia Alves, Darlene Macedo, João Pedro, Raul Victor, Paulo Alberto e Pedro Henrique, todos estudantes de tecnologia com habilidades no mercado financeiro, não só investiram seus recursos, mas também ofereceram estratégias para impulsionar o crescimento da organização. Sua paixão e conhecimento combinados foram fundamentais para validar a visão da KTG e fornecer acesso a recursos adicionais.

A parceria com a TOTVS é uma grande conquista para a KTG. Como líder em soluções tecnológicas para empresas, a TOTVS traz não apenas financiamento, mas também uma grande

experiência em gestão de processos, automação e desenvolvimento de sistemas financeiros. Sua reputação e alcance no mercado certamente serão excelentes para o crescimento da KTG, abrindo portas para novas oportunidades e clientes potenciais.

Por fim, a contribuição de Felipe Tito como investidor anjo é um verdadeiro diferencial para a KTG. Seu trabalho no mercado financeiro e suas habilidades como empresário de sucesso trazem não apenas capital, mas também inteligência em gestão de pessoas, marketing e planejamento estratégico. Sua capacidade de solucionar problemas será uma grande vantagem para orientar a KTG em seu caminho para o sucesso.

### **3.7 Construa uma equipe talentosa e diversificada que possa ajudá-lo a levar sua ideia do papel para o mercado.**

Nossa equipe é composta por analistas financeiros especializados em análise de dados e modelagem financeira, consultores de investimentos capazes de criar estratégias personalizadas, planejadores financeiros que desenvolvem planos para clientes individuais ou corporativos, profissionais de tecnologia financeira implementando soluções digitais, gerentes de relacionamento construindo e mantendo conexões sólidas com os clientes, e líderes estratégicos orientando a equipe e tomando decisões acertadas. Juntos, eles oferecem serviços extensos, inovadores e de alta qualidade, posicionando a consultoria como líder no mercado financeiro.

### **3.8 Depois de desenvolver e testar seu produto ou serviço, faça um lançamento oficial e comece a comercializá-lo para o seu público-alvo.**

Após desenvolver e testar nosso produto, é crucial realizar um lançamento oficial. Esse lançamento marca o início da comercialização do produto para o público-alvo, permitindo que a startup comece a gerar receita e ganhe tração no mercado. Durante essa fase, o foco deve ser atrair clientes, implementar estratégias de marketing eficazes e ajustar o produto conforme necessário com base no feedback contínuo dos usuários.

### **3.9 Esteja preparado para fazer ajustes com base no feedback dos clientes e nas mudanças no mercado para garantir o sucesso contínuo da sua startup.**

Nossos clientes preencherão um formulário após nossas visitas e consultorias para dar um feedback, junto de uma avaliação online, e vamos acompanhar para melhor atendê-lo. Terá uma equipe para o feedback, produtos e estratégias de marketing e para acompanhar qualquer mudança para ficarmos atualizados no mercado.

## 4 CONCLUSÃO

---

**Ao** longo deste projeto, exploramos a trajetória, desafios e as conquistas da nossa empresa no ramo de consultoria financeira. Desde o nosso início, com uma visão clara de democratizar o acesso a serviços financeiros com alta qualidade, até o nosso crescimento com uma grande relevância no ramo, temos nos dedicado a proporcionar soluções inovadoras e personalizadas para nossos clientes. Nossa abordagem diferenciada, baseada na combinação de tecnologia avançada e experiência humana, tem se mostrado eficaz na entrega de resultados concretos e na construção de relacionamentos com nossos clientes. Através de ferramentas de análise sofisticadas, estratégias financeiras bem fundamentadas e um atendimento ao cliente excepcional, buscando não apenas atender e sim superar as expectativas do mercado. Os feedbacks positivos e a confiança depositada por nossos clientes são um testemunho do nosso compromisso com a excelência e a inovação. Além disso, nossa capacidade de adaptação rápida às mudanças do mercado e a constante busca por melhorias nos processos internos têm sido fundamentais para o nosso crescimento sustentável. Em modo final, estamos orgulhosos das conquistas até aqui e otimistas quanto ao futuro. Continuaremos a investir em tecnologia, a expandir nossos conhecimentos e a melhorar nossos serviços para atender às necessidades crescentes e diversificadas de nossos clientes. A jornada até agora tem sido desafiadora, mas os resultados obtidos nos motivam a continuar avançando com ainda mais determinação e entusiasmo. Agradecemos a todos os nossos colaboradores, parceiros e clientes que fazem parte desta trajetória. Estamos confiantes de que, juntos, continuaremos a transformar o mercado de consultoria financeira, tornando-o mais acessível, eficiente e benéfico para todos os públicos.

## 5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

---

### **Afinal, qual a diferença entre uma startup e uma pequena empresa**

<https://brdid.com.br/blog/afinal-qual-a-diferenca-entre-uma-startup-e-uma-pequena-empresa/>

### **7 etapas do processo de desenvolvimento de novos produtos que levam ao sucesso**

<http://opportunitymaker.com.br/formas-validacao-de-ideia>

### **Startup: o que é, definição e como criar a sua**

<https://www.portaldaindustria.com.br/industria-de-a-z/startup/#:~:text=0%20que%20%C3%A9%20uma%20Startup,pode%20representar%20qualquer%20empreendimento%20inovador>

### **Startup: o que é, tipos, fases, exemplos e como criar**

<https://fia.com.br/blog/startup/>

### **Tipos de trabalho: formal, informal, autônomo, liberal. Encontre o melhor modelo para você**

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tipos-de-trabalho-e-contratos/>

### **Veja como funciona a consultoria financeira e quais os tipos**

#### **Consultoria financeira: como funciona e quando é necessário (omie.com.br)**

[https://www.allstrategy.com.br/planejamento-estrategico-4-recursos-que-sua-empresa-pode-utilizar/?gad\\_source=1&gclid=CjwKCAjww\\_iwBhApEiwAuG6ccJ2B209tdjFzW4jbtSCd2XYGU9NJd-k3wkkwJ5PXZz4E8KagOSWjWRoCBwE](https://www.allstrategy.com.br/planejamento-estrategico-4-recursos-que-sua-empresa-pode-utilizar/?gad_source=1&gclid=CjwKCAjww_iwBhApEiwAuG6ccJ2B209tdjFzW4jbtSCd2XYGU9NJd-k3wkkwJ5PXZz4E8KagOSWjWRoCBwE)

### **TOTVS - Histórico e Perfil da Empresa**

<https://ri.totvs.com/a-companhia/historico-e-perfil/>