


PLANO DE NEGÓCIOS	
Valor	

Controle de Versões			
Versão	Data	Autor	Notas da Revisão
0.01	24/02	José Victor e Khaled Haikel	

1 Sumário Executivo

O objetivo da nossa empresa é fornecer uma plataforma de software como serviço (SaaS) que permite que investidores, analistas e outras pessoas interessadas realizem uma avaliação (Valuation) de empresas abertas da bolsa de valores de forma fácil e precisa. Para isso, a plataforma oferecerá ferramentas avançadas de análise financeira e de mercado, bem como uma interface intuitiva que permite aos usuários obter resultados precisos em poucos minutos. Além disso, a nossa empresa buscará formar parcerias com empresas de pesquisa de mercado e corretoras, visando a expansão do negócio e o fornecimento de serviços adicionais aos nossos clientes.

2 Análise da Situação Atual

2.1 Situação do Mercado


O mercado de Valuation de empresas abertas da bolsa de valores é altamente competitivo, com diversas empresas já estabelecidas como Bloomberg, S&P Global, Morningstar e Thomson Reuters oferecendo soluções semelhantes. No entanto, a crescente demanda por informações precisas e atualizadas sobre empresas de capital aberto existe também a partir de pessoas físicas, enquanto que essas empresas estão atendendo apenas o B2B, como grandes financeiras. Com a possibilidade de inovação e diferenciação no mercado, é possível para novas empresas entrarem no setor e competirem com os players estabelecidos.

2.2 Situação dos Serviços e Produtos

O processo de Valuation de empresas hoje é realizado manualmente no Excel, ele começa com a coleta de dados financeiros e não financeiros da empresa, incluindo demonstrações financeiras, informações de mercado e informações setoriais, que geralmente estão espalhados em dezenas de documentos diferentes e com períodos diferentes. Em seguida, os dados são organizados em planilhas e analisados para obter insights sobre o desempenho e perspectivas futuras da empresa. A partir daí, diferentes técnicas de valuation, como Fluxo de Caixa Descontado e Múltiplos de Mercado, podem ser aplicadas para calcular o valor justo da empresa. O diferencial do nosso produto está na integração de toda a coleta de dados e os cálculos necessários para a valuation. Também apresentaria uma proposta didática para conduzir um investidor leigo a utilizar uma metodologia adequada para a análise.

2.3 Situação Competitiva

Tendo em vista o crescente número de pessoas físicas buscando informações confiáveis sobre as empresas listadas na bolsa de valores, o mercado de Valuation ainda peca em fornecer soluções para o investidor comum. O que geralmente é divulgado são resultados financeiros das empresas, ou seja, uma análise incompleta do que é preciso para avaliar um ativo. A valuation é um produto caro e geralmente inviável para clientes que não sejam de organizações. Nosso produto vem ao mercado para mudar essa realidade e tornar acessível ao investidor pessoa física ter suas análises personalizadas com dados precisos dos seus ativos favoritos, tudo de forma econômica.

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	


2.4 Situação da distribuição

Não haverá necessidade de um sistema de distribuição pois a plataforma será totalmente online por se tratar de um software como serviço (SaaS).

2.5 Situação macro ambiental

No cenário político, a estabilidade e previsibilidade das políticas governamentais podem impactar a confiança dos investidores e afetar a volatilidade dos mercados financeiros. O governo, por sua vez, pode implementar regulamentações e políticas fiscais que afetam os investimentos em empresas abertas da bolsa de valores. A burocracia também pode afetar a facilidade de investimento, por exemplo, através de processos de registro e autorização de investimentos.

Além disso, fatores econômicos, como a inflação, as taxas de juros e o crescimento econômico, também podem impactar o ambiente macroambiental do negócio de Valuation de empresas de capital aberto para investidores pessoa física. A incerteza econômica, como a vivenciada durante a pandemia de COVID-19, pode aumentar a volatilidade dos mercados financeiros e tornar mais difícil prever o desempenho futuro das empresas. Em suma, a situação macroambiental pode influenciar significativamente o ambiente de investimentos em empresas abertas da bolsa de valores e, conseqüentemente, afetar a demanda por serviços de Valuation e monitoramento de ações.

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	

3 Análise SWOT

3.1 Análise do Ambiente Interno (Forças e Fraquezas)

3.1.1 Pontos Fortes

A Valoro além de trazer o que os concorrentes trazem, que são os resultados financeiros da empresa, trás eles formatados em informações que são mais facilmente compreendidas por leigos, em um layout intuitivo que facilita o entendimento de conceitos financeiros, dando mais conteúdo e segurança para os clientes. Além disso, nós facilitamos a modelagem necessária para realizar um Valuation, o cliente é capaz de realizá-la 100% dentro da nossa plataforma, o resultado também é fragmentado mostrando como as variáveis afetam o preço final dado no processo, dando uma análise de sensibilidade completa para o cliente.

3.1.2 Pontos Fracos

A Valoro não terá analistas e fundos associados a nossa solução, então todo o trabalho deverá ser feito pelo usuário.

3.2 Análise do Ambiente Externo (Oportunidades e Ameaças)

3.2.1 Oportunidades

A uma enorme quantidade de investidores pessoa física entrando no mercado sem ter conhecimento, e o caráter educativo da nossa plataforma pode vir a ser um ponto de grande oportunidade para ser explorado.


3.2.2 Ameaças

As plataformas da concorrência podem acabar copiando nossa abordagem ou abrir as soluções de valuation profissionais para as pessoas físicas.

3.3 Análise das questões relacionadas

Um grande risco é a concorrência acirrada, que pode reduzir a participação de mercado da plataforma. Problemas técnicos, como falhas no sistema e interrupções no serviço, também podem afetar a reputação da plataforma.

Por fim, a Valoro precisa estar atenta aos riscos de fraude e atividades ilegais, como lavagem de dinheiro e manipulação de mercado. A implementação de medidas de segurança e conformidade é fundamental para mitigar esses riscos

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	


4 Objetivos SMART e critérios de sucesso

[Futuro, onde quer chegar. Descreva os benefícios esperados detalhando de forma clara [objetivos SMART](#) e critérios de sucesso relacionados.

SMART: Specific: Específico, Measurable: Indicador e meta, Assignable: Quem, Realistic: realístico, Time-related: Quando]

4.1 *Objetivos SMART - Financeiros*

4.2 *Objetivos SMART - Marketing*

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	

5 Estratégia de Marketing

5.1 Abordagem de marketing para alcançar objetivos

[Descreva as premissas e fundamentos que compõe a abordagem de marketing.]

5.2 Segmentos de Mercado – Alvos

[Descreva quais os segmentos serão atendidos de forma preferencial, quais segmentos de maior potencial para o seu negócio.]

5.3 Posicionamento e Diferenciação

[Descreva como sua empresa e seus produtos e serviços se diferenciarão dos competidores.]

5.4 Estratégia de Produto e Serviços

5.4.1 Tipos de Produtos oferecidos


5.4.2 Tipos de Serviço oferecidos

5.5 Estratégia de Preço

5.6 Estratégia de Distribuição


5.7 Estratégia de Promoção e Vendas

5.8 Estratégia de Tecnologia, Pesquisa e Desenvolvimento

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	

6 Cronograma

[[Cronograma](#) com as principais ações para implementar a estratégia e alcançar os objetivos]

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	

7 Fluxo de Caixa


[Fluxo de Caixa estimado com as principais saídas de caixa (investimentos, despesas e gastos) e com as receitas estimadas. Descreva suas premissas na seção abaixo e os cenários analisados.]

7.1 Premissas usadas

[Identifique as [premissas](#) usadas para estimar o fluxo de caixa.]

7.2 Simulação de Cenários

7.3 Projeção final

PLANO DE NEGÓCIOS	
Valoro	

8 Monitoramento & Indicadores de Desempenho

[Indica como o plano será monitorado, quais são os indicadores de desempenho do seu negócios e as alternativas de correções de rota como planos de contingência.]

8.1 Indicadores de Desempenho

8.2 Planos de contingência

Aprovações		
Participante	Assinatura	Data
Patrocinador do Projeto		
Gerente do Projeto		