**PLANO DE NEGÓCIO**

**CONSULTORIA DE POWER BI PARA EMPRESAS DO TERCEIRO SETOR**

Categoria do Trabalho – Plano de Negócio

*Rayssa Pfaffenzeller Anselmo, Ana Julia Xavier de Souza Silva, Eloa Bonfim de Oliveira, Mariana Germano Ribeiro, Virginia Mimosa Antônio Ganga*

*Rayssaa89@gmail.com*

# RESUMO EXECUTIVO

**Objetivo:** A visão da consultoria de Power BI no terceiro setor é capacitar organizações sem fins lucrativos a tomar decisões mais informadas e eficazes, promovendo transparência, eficiência e impacto social através do uso inteligente dos dados Nossa Missão é capacitar as Instituições do terceiro setor a maximizar o impacto de suas ações utilizando tecnologia para transformar dados financeiros e contábeis em informações estratégicas.

**Estágio atual:** O negócio está no início de seu planejamento, em pleno processo de construção de sua estrutura e definição de estratégias para o crescimento e sucesso a longo prazo.

**Diferenciais competitivos:** Os diferenciais competitivos de uma consultoria de Power BI no terceiro setor incluem: especialização nas necessidades do setor, integração de diversas fontes de dados, customização de dashboards e relatórios, capacitação contínua das equipes, foco em transparência e prestação de contas, e soluções de custo-benefício que maximizam os recursos limitados das organizações sem fins lucrativos. Esses fatores ajudam a promover eficiência, impacto e sustentabilidade.

**Visão financeira:** apresentação resumida do financiamento necessário, faturamento esperado e principais gastos.

# ESTRUTURA E PRODUTOS/SERVIÇOS

**Descrição do produto/serviço:** - Consultoria Personalizada:

- Avaliação das necessidades específicas da organização.

- Desenvolvimento de dashboards e relatórios personalizados.

- Treinamento:

- Capacitação de equipes para uso efetivo do Power BI.

- Suporte Contínuo:

- Manutenção e atualização dos dashboards.

- Consultoria contínua para melhorias de processos.

**Desenvolvimento do produto:** Consultoria por Hora

- Consultorias Júnior: R$ 100 a R$ 300 por hora.

- Ideal para projetos menores ou suporte técnico básico.

- Consultorias Pleno: R$ 300 a R$ 600 por hora.

- Profissionais com mais experiência, oferecendo desenvolvimento de dashboards mais complexos ou integrações com outros sistemas.

- Consultorias Sênior ou Especialistas: R$ 600 a R$ 1.200 por hora.

- Consultores experientes que atuam em projetos estratégicos, com grande foco em modelagem de dados, análises avançadas e integração com sistemas financeiros complexos.

Modelos de Assinatura e Suporte :

- Suporte Técnico Recorrente: R$ 700 a R$ 10.000 por mês

Inclui manutenção, ajustes contínuos nos relatórios e suporte técnico para eventuais problemas ou mudanças nas necessidades de negócio.

- Assinatura de Dashboards Prontos: R$ 500 a R$ 5.000 por mês.

Para empresas que contratam dashboards financeiros ou contábeis padronizados, que são atualizados automaticamente.

Treinamento e Capacitação:

Workshops e Treinamentos In-Company: R$ 5.000 a R$ 30.000 por treinamento.

- Depende do número de participantes, duração e nível de profundidade (básico, intermediário, avançado).

- Cursos Online: R$ 500 a R$ 5.000 por participante.

- Cursos que ensinam o uso do Power BI aplicado ao setor financeiro, com material específico para análise de dados contábeis e relatórios financeiros.

**Propriedade intelectual:** proteções de patente, marcas registradas, entre outros, se aplicável.

# ESTRATÉGIA DE MARKETING E VENDAS

**Posicionamento de mercado:** qual é o posicionamento desejado para o produto e a estratégia de marketing?

O posicionamento desejado para a consultoria de Power BI no terceiro setor é ser reconhecida como uma **solução especializada e acessível**, capaz de transformar dados em insights estratégicos para organizações sem fins lucrativos. A consultoria será vista como um parceiro confiável para aumentar a transparência, eficiência e impacto social, utilizando tecnologias avançadas para gerar resultados tangíveis com um foco em custo-benefício.

**Canais de distribuição:** como o produto será vendido e entregue ao consumidor.

A consultoria será vendida principalmente por meio de **vendas diretas**, utilizando abordagens personalizadas para cada organização do terceiro setor. A entrega dos serviços será realizada remotamente, por meio de **consultorias online**, workshops e treinamentos virtuais, além da criação e implementação de dashboards no Power BI. O acesso aos produtos digitais (relatórios, dashboards e materiais de treinamento) será facilitado por meio de plataformas digitais, como **e-mails, intranet ou sistemas customizados** para clientes.

**Plano de comunicação:** estratégia de divulgação, incluindo redes sociais, marketing digital e outros canais de comunicação.

A estratégia de divulgação será focada em canais de marketing digital e comunicação direta com o público-alvo.

* **Redes sociais**: Produção de conteúdos educativos sobre análise de dados e impacto no terceiro setor, usando LinkedIn, Instagram e Facebook.
* **Marketing de Conteúdo**: Publicação de blogs, eBooks e cases de sucesso que demonstrem como o Power BI pode transformar a gestão de organizações sem fins lucrativos.
* **Email Marketing**: Envio de newsletters com dicas e atualizações sobre soluções de Power BI e resultados alcançados por clientes.

**Estratégia de vendas:** planos para equipe de vendas, comissões, entre outros, com metas específicas para cada estágio.

A equipe de vendas será composta por consultores especializados que atuarão de forma consultiva, oferecendo soluções personalizadas.

* **Metas específicas**: Estabelecimento de metas de vendas mensais e anuais, com foco na aquisição de novos clientes e na renovação de contratos.
* **Comissões**: A equipe de vendas receberá comissões baseadas no fechamento de contratos e na entrega bem-sucedida de soluções, com bônus adicionais para clientes de longo prazo ou projetos de maior impacto.
* **Relacionamento contínuo**: Investimento em um **suporte pós-venda** robusto, para garantir satisfação e fidelização, além de expandir as soluções com serviços adicionais.

Essas estratégias visam não apenas atrair clientes, mas também garantir um relacionamento duradouro e satisfatório, criando um ciclo contínuo de crescimento e impacto positivo para as organizações do terceiro setor.

# PLANEJAMENTO FINANCEIRO

**Orçamento inicial:** requisitos de capital inicial para empresas em fase de lançamento.

**Previsão de fluxo de caixa:** estimativas de entradas e saídas financeiras para as diferentes fases do produto.

# CRONOGRAMA

**Etapas e metas:** **Plano de Marketing - Frequência e Estratégias de Publicação**

**Diário**

* **Stories para Promoção e Postagens**
Postagem de stories diários no **Instagram** e **LinkedIn** com temas como:
	+ Dicas rápidas sobre Power BI.
	+ Depoimentos curtos de clientes satisfeitos.
	+ Bastidores de consultorias e workshops em andamento.
	**Objetivo:** Aumentar a visibilidade diária, criar engajamento constante e promover a interação com o público.

**Semanal**

* **Publicações no LinkedIn e Redes Sociais (Facebook, Instagram)**
	+ **Segunda-feira:** Compartilhar insights sobre como Power BI pode ser utilizado para otimizar a gestão no terceiro setor.
	+ **Quarta-feira:** Postagem de **conteúdos educativos** sobre análise de dados e impactos sociais.
	+ **Sexta-feira:** Publicar um **caso de sucesso**, destacando como a consultoria ajudou uma ONG a alcançar melhores resultados por meio do uso do Power BI.
	**Objetivo:** Reforçar o conhecimento sobre os benefícios da ferramenta e consolidar a autoridade da marca.

**Quinzenal**

* **Visitação In Loco**
Realizar visitas presenciais (ou virtuais) a clientes atuais e potenciais, para entender melhor as necessidades das organizações e apresentar as soluções da consultoria de forma personalizada. Durante as visitas:
	+ Apresentação de **demonstrações práticas** de Power BI.
	+ Coleta de feedback para ajustes na consultoria e serviços. **Objetivo:** Criar um relacionamento mais próximo com os clientes, entender as dificuldades de cada organização e promover a confiança no serviço oferecido.

**Mensal**

* **Envio de E-mail Marketing**
Enviar **newsletters** mensais com atualizações sobre novos serviços, artigos sobre a importância dos dados para o terceiro setor e convites para webinars ou eventos online.
**Objetivo:** Manter o público engajado, educar os clientes e criar oportunidades de vendas através da divulgação de novos pacotes de consultoria ou treinamentos.
* **Publicação de Conteúdos Educativos**
Publicar **e-books**, **artigos** ou **infográficos** sobre a importância da transparência no terceiro setor e como a tecnologia pode melhorar a gestão e a tomada de decisões.
**Objetivo:** Demonstrar a expertise da consultoria e posicionar a marca como líder em soluções de Power BI para o terceiro setor.

**Bimestral**

* **Demonstração de Casos de Sucesso**
Compartilhar estudos de caso completos em blogs, LinkedIn e e-mails, detalhando como a consultoria ajudou ONGs a melhorar sua gestão com Power BI.
**Objetivo:** Validar os resultados obtidos e gerar confiança no mercado, mostrando o impacto direto da solução oferecida.
* **Postagens de Conteúdo Educacional Avançado**
Realizar postagens bimestrais com **tutoriais**, **webinars** e workshops sobre temas mais profundos de Power BI, como **análise preditiva** ou **integração de múltiplas fontes de dados**.
**Objetivo:** Educar o público, gerar valor e criar uma relação de longo prazo com os seguidores, levando-os a buscar soluções mais completas da consultoria.

 

Este plano de marketing foca em **engajamento constante**, **educação** e **construção de autoridade**, enquanto oferece **conteúdos valiosos** e **prova social** por meio de casos de sucesso. Com esse cronograma, será possível manter a visibilidade da marca, aumentar o engajamento do público e gerar novas oportunidades de negócios.