

DEMOCRATIZANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Aline Beltrane Feliciano Sã?Rg AIRES (Unileste); Adriana Araujo Paiva GOMIDE (Unileste); Marcilio Magalhaes PEREIRA (Unileste); Julia Rafela Coimbra OLIVEIRA (Unileste); Ana Luiza Soares GONÇALVES (Unileste); Fabrícia Souza TEIXEIRA (Unileste); Robésio Teixeira GOMES (Unileste); Enéias Pereira FERNANDES (Unileste)

Introdução: A busca por um modelo de desenvolvimento que harmonize o crescimento urbano com a preservação do meio ambiente é um desafio urgente e premente no cenário global contemporâneo.

A Lupa Negócios é uma empresa brasileira especializada em soluções inteligentes voltadas para análise, compra e venda de empresas. Será constituída para impactar negócios no Brasil, ajudando empresas e pessoas a alcançarem seus objetivos e realizarem seus sonhos.

Arelado a este conceito de cidade sustentável, a empresa Lupa Negócios possui o intuito de exercer um papel fundamental na construção de práticas sustentáveis e na promoção do desenvolvimento econômico, social e ambiental.

Objetivo: O objetivo deste presente trabalho é verificar a viabilidade de implantação de uma empresa de Marketplace que tem como missão conectar empresários que desejam vender suas empresas ou franquias com pessoas que desejam empreender e buscar oportunidades de negócios já validadas no mercado.

Metodologia: A metodologia utilizada neste estudo foi o desenvolvimento de um plano de negócios completo, visando a definição de mercado, o perfil de potencial investidor e comprador e a busca por novas oportunidades, além da definição da identidade visual da empresa. Com a elaboração deste documento, as atividades da empresa podem ser planejadas e executadas, determinando se as metas e objetivos serão alcançados.

As ferramentas usadas foram: organograma, canvas, pesquisa de mercado, análise SWOT, análise PESTEL e análise financeira, com foco no valor do investimento inicial, nos custos e despesas fixas e variáveis, no preço adotado e na estimativa de faturamento.

Resultados: A Lupa Negócios por ser um modelo de empresa de Marketplace, se caracteriza por um ambiente diferente das empresas tradicionais. A mesma possui um grande potencial para inovar e crescer rapidamente.

No segmento mercadológico no qual a empresa está inserida, uma característica bastante enfática é a dos negócios de Startups: um cenário de extrema incerteza, pois não é possível mensurar a nível local e sim a mensuração da amostra necessita ocorrer a nível nacional.

No espaço físico onde será aberta a empresa, não há concorrência direta, a Lupa Negócios é a única empresa desse segmento no Vale do Aço, o que a torna uma empresa com grande potencial de crescimento na região, principalmente por se tratar de um negócio inovador e com grande escalabilidade no mercado.

A Proposta de Valor abará também um serviço humanizado gerando confiança e

credibilidade para ser um fator decisivo na tomada de decisão dos clientes. Na estratégia funcional a Lupa Negócios explorará diferentes canais, a proposta é atuar com estratégias no ambiente digital e presencial (online e off-line).

O presente estudo encontra-se em elaboração, no qual ainda está sendo feito a análise financeira e de viabilidade do empreendimento. Assim, ainda não possui um resultado final.

Conclusão: A pandemia modificou a forma de consumo e a disponibilidade dos produtos na internet, e o modelo de negócios proposto possui caráter inovador possibilitando a prestação de serviços através do meio digital. No entanto devido o plano de negócios em andamento não se faz possível apresentar os indicadores de viabilidade.

Palavras-chave: Inovadora. Sustentável. Empresarial.