

# Plano de Negócio

## Agência Marcweb

Gerado em: 30/06/2026 02:56

### Resumo Executivo

A Agência Marcweb é uma empresa inovadora no modelo SeaS (Software-Enabled Service) focada em acelerar as vendas de pequenas e médias empresas brasileiras. Oferecemos implantação ultra-rápida de e-commerce (WooCommerce/WordPress) em até 15 dias úteis aliada a um ecossistema próprio de CRM (essentials, automações RFM e DRE/ERP financeiro integrado) via assinatura mensal recorrente.

### Descrição do Negócio

Na Marcweb, acreditamos que a tecnologia deve ser um motor de crescimento, não uma barreira técnica. Por isso, desenvolvemos soluções proprietárias empacotadas que transformam o WordPress em uma verdadeira central de inteligência comercial. Através de um modelo de recorrência mensal sustentável, unimos agilidade e eficiência para entregar uma operação de alto desempenho, eliminando a necessidade de integrações complexas de terceiros. Nosso papel é fornecer a infraestrutura digital necessária para que pequenas e médias empresas operem com a força de grandes players do mercado.

#### Missão:

Prover infraestrutura digital de alto nível, tecnologia própria de ponta e suporte humanizado para capacitar e-commerces a operarem de forma profissional, automatizada e extremamente lucrativa no mercado nacional.

#### Visão:

Tornar-se a principal referência no Brasil em soluções de infraestrutura e inteligência comercial SeaS para WooCommerce até 2028, alcançando uma base sólida de 120 clientes recorrentes ativos.

#### Valores:

- **Inovação Prática:** Tecnologia que resolve problemas reais e gera eficiência.
- **Foco no Resultado do Cliente:** O sucesso financeiro do cliente é a nossa principal métrica.
- **Transparência Absoluta:** Relações baseadas na verdade, clareza e respeito mútuo.
- **Agilidade na Execução:** Entregas rápidas e processos dinâmicos sem perder a qualidade.

- **Excelência Técnico-Arquitetural:** Rigor no desenvolvimento de software e qualidade em cada linha de código.
- **Relacionamento Humanizado:** Atendimento próximo, empático e focado em pessoas.

## Produtos/Serviços

1. **Setup de E-commerce Premium (entrega em 15 dias):** Infraestrutura escalável, Hospedagem LiteSpeed dedicada, Otimização Técnica de SEO e UX/UI de alta conversão.
2. **Licenciamento do Plugin Proprietário CRM-Marcweb:**
  - *Essentials:* Funil de vendas nativo e notas de atendimento centralizadas.
  - *Growth:* Algoritmo RFM (Recência, Frequência e Valor Monetário), automação de campanhas por comportamento e recuperação inteligente de carrinhos abandonados.
  - *ERP Corporativo integrado:* DRE financeiro real, controle de estoque dinâmico, e gestão de fornecedores.
1. **Suporte Técnico Dedicado:** Atendimento humanizado e monitoramento proativo de estabilidade da plataforma.

## Análise de Mercado

### Público-Alvo:

Pequenas e médias empresas (PMEs) brasileiras focadas em varejo eletrônico e comércio digital que faturam entre R\$ 20.000,00 e R\$ 300.000,00 mensais. São operações que necessitam de processos de gestão simplificados e buscam expansão acelerada sem os custos complexos de ERPs legados pesados ou contratações de TI internas dedicadas.

### Concorrentes:

Agências de desenvolvimento WordPress convencionais (focadas em projetos pontuais de escopo fechado, sem recorrência técnica ou visão de negócios) e plataformas SaaS fechadas tradicionais (Tray, Nuvemshop) que cobram taxas/comissões por vendas e exigem integrações externas complexas e caras de CRMs (RD Station, ActiveCampaign).

### Diferencial Competitivo:

Software proprietário com arquitetura integrada nativamente (elimina o conflito de plugins e mensalidades de terceiros), metodologia ágil de implantação em 15 dias úteis (contra o prazo padrão de 60-90 dias do mercado), suporte técnico próximo e infraestrutura premium otimizada para ecossistemas WooCommerce de alta volumetria.

## Plano de Marketing

Atração ativa via canais de tráfego pago (Google Ads/Meta Ads) direcionado para Landing Pages proprietárias de alta conversão, marketing de conteúdo técnico focado nas dores de gargalo operacional e logístico de e-commerce, e programas internos de indicação ativa (*member-get-member*) com bonificações na mensalidade.

## Plano Operacional

### Estrutura Legal:

Sociedade Limitada (Ltda.) enquadrada inicialmente no Simples Nacional (Anexo V, com planejamento via Fator R para o Anexo III se aplicável), focada nas atividades de licenciamento de programas de computador customizáveis ou não customizáveis (CNAE 6202-3/00 e 6203-1/00) e suporte técnico em tecnologia da informação.

### Necessidades de Recursos:

Infraestrutura em nuvem dedicada (servidores otimizados baseados em LiteSpeed Enterprise), equipe técnica com domínio em arquiteturas PHP modernas (MVC, PSRs) e interfaces em React para manutenção do plugin, especialistas em Sucesso do Cliente (CS) e investimentos iniciais recorrentes em campanhas de marketing de performance de R\$ 1.000,00/mês.

## Plano Financeiro

### Projeção de Receitas:

Baseada em três planos estruturados de acordo com o nível da operação (Atitude a R\$ 190,00/mês, Avanço a R\$ 233,00/mês, Excelência a R\$ 290,00/mês), gerando um ticket médio recorrente de R\$ 237,77 e uma taxa de setup inicial média de R\$ 1.830,00. Projeção de faturamento bruto acumulado de R\$ 188.264,10 no primeiro ano de operação.

### Cronograma Financeiro Projetado: Ano 1

Mês	Novos Clientes	Clientes Pagando Mensalidade	Faturamento Setup (R\$ 1.830)	Faturamento Mensal (R\$ 237,77)	Faturamento Total Mês
Mês 1	5	0	R\$ 9.150,00	R\$ 0,00	R\$ 9.150,00

Mês 2	5	5	R\$ 9.150,00	R\$ 1.188,85	R\$ 10.338,85
Mês 3	5	10	R\$ 9.150,00	R\$ 2.377,70	R\$ 11.527,70
Mês 4	5	15	R\$ 9.150,00	R\$ 3.566,55	R\$ 12.716,55
Mês 5	5	20	R\$ 9.150,00	R\$ 4.755,40	R\$ 13.905,40
Mês 6	5	25	R\$ 9.150,00	R\$ 5.944,25	R\$ 15.094,25
Mês 7	5	30	R\$ 9.150,00	R\$ 7.133,10	R\$ 16.283,10
Mês 8	5	35	R\$ 9.150,00	R\$ 8.321,95	R\$ 17.471,95
Mês 9	5	40	R\$ 9.150,00	R\$ 9.510,80	R\$ 18.660,80
Mês 10	5	45	R\$ 9.150,00	R\$ 10.699,65	R\$ 19.849,65
Mês 11	5	50	R\$ 9.150,00	R\$ 11.888,50	R\$ 21.038,50
Mês 12	5	55	R\$ 9.150,00	R\$ 13.077,35	R\$ 22.227,35
TOTAL	60	—	R\$ 109.800,00	R\$ 78.464,10	R\$ 188.264,10

Nota de Sustentabilidade: O Mês 12 finaliza faturando R\$ 22.227,35. No primeiro dia do Ano 2, a carteira de 60 clientes ativos garante uma receita recorrente imediata (MRR) de R\$ 14.266,20, reduzindo drasticamente a dependência de novas vendas pontuais.

#### Estimativa de Custos:

Custo Fixo Operacional	Valor Mensal (R\$)	Descrição
Folha de Pagamentos / Pró-labore	R\$ 7.500,00	Remuneração do time técnico de suporte e desenvolvimento.
Marketing de Atração (Ads)	R\$ 1.000,00	Verba de mídia paga para aquisição de novos contratos.
Infraestrutura de Servidores Cloud	R\$ 200,00	Servidores centrais e licenciamento básico de painéis.

Ferramentas e SaaS Operacionais	R\$ 100,00	Licenças de e-mail corporativo, APIs e utilitários.
<b>Total de Custos Fixos</b>	<b>R\$ 8.800,00</b>	Custos fixos mensais da agência.

*Nota sobre Carga Tributária:* Imposto Simples Nacional estimado em 10,33% aplicado de forma variável sobre o faturamento bruto mensal de cada período.

### Fluxo de Caixa:

Previsão de fluxo de caixa operacional positivo a partir do 1º mês devido ao forte aporte de capital gerado pelas taxas de setup (Faturamento à Vista antecipado). O acúmulo das mensalidades recorrentes (MRR) assegura o reinvestimento saudável a partir do 6º mês sem a necessidade de novos aportes de capital externo.

### Pontos de Equilíbrio:

Considerando o custo fixo estrutural de **R\$ 8.800,00/mês** e deduzindo a alíquota tributária (10,33%), o ponto de equilíbrio absoluto do negócio se comporta sob duas óticas:

- Equilíbrio Operacional Misto (Ano 1):** Como a empresa vende 5 novos setups por mês (gerando R\$ 9.150,00 fixos de entrada), **o ponto de equilíbrio é atingido logo no Mês 1**. O faturamento inicial de R\$ 9.150,00 cobre os R\$ 8.800,00 de custo operacional fixo.
- Equilíbrio Baseado Apenas em Recorrência (Sem depender de novas vendas):** Para que a carteira de clientes ativos pague todos os custos fixos + impostos da empresa, sem que seja necessário vender nenhum setup novo, a agência precisa de **42 clientes ativos na base** (  $42 \text{ times } R\$,237,77 = R\$,9.986,34$ , que descontados os 10,33% de imposto totalizam R\$ 8.954,75 líquidos). Esta marca de estabilidade máxima é atingida de forma segura no **Mês 9**.

## Plano de Ação e Metas

### Metas de Curto Prazo:

- **MRR (Monthly Recurring Revenue):** Monitoramento do crescimento bruto mensal de receita previsível.
- **Churn Rate:** Controle de cancelamento com análises de motivo de saída (*exit interview*).
- **CAC (Custo de Aquisição de Cliente):** Mantido sob controle dividindo o investimento de marketing pelo número de novos setups fechados.
- **LTV (Lifetime Value):** Valor monetário total deixado pelo cliente ao longo do tempo de permanência no contrato.

### Metas de Longo Prazo:

Expandir a operação escalável de forma sustentável para atingir a meta consolidada de 120 clientes recorrentes ativos até o final de 2028, iniciando estudos de viabilidade para novos módulos focados em inteligência de dados de conversão.

### Indicadores de Desempenho:

MRR (Receita Recorrente Mensal), Churn Rate (Taxa de Cancelamento), LTV (Valor de Tempo de Vida do Cliente), CAC (Custo de Aquisição de Clientes) e NPS (Satisfação do Cliente com Suporte).

## Plano de Contingência

Para blindar o fluxo financeiro da Marcweb contra instabilidades operacionais de mercado, adota-se o seguinte protocolo técnico-gerencial:

[Risco Identificado] > [Gatilho de Alerta] > [Ação Corretiva Imediata]

### 1. Inadimplência ou Aumento Súbito de Churn (Acima de 3%):

- **Gatilho:** Perda de 3 clientes na base ativa dentro de um intervalo de 30 dias.
- **Ação:** Bloqueio de investimentos em novas frentes de expansão, realocação do time técnico focado 100% em ações de Customer Success (CS) de retenção, e implementação imediata de pesquisa de satisfação estruturada para correção rápida de falhas no software ou na esteira de atendimento.

### 1. Sobrecarga de Suporte Técnico (Gargalo Operacional nos Setups):

- **Gatilho:** Tempo de resposta inicial do suporte ultrapassar o teto de 4 horas comerciais devido ao volume de entregas simultâneas de e-commerces.
- **Ação:** Acionamento de desenvolvedores WordPress parceiros via contratos *On-Demand* (Freelancers homologados em banco de talentos pré-estabelecido pela Marcweb) para absorver o excedente de setups pontuais, mantendo o time interno focado exclusivamente na estabilidade e manutenção do Plugin Core e do CRM.

### 1. Falhas Críticas de Infraestrutura ou Indisponibilidade de Servidores:

- **Gatilho:** Quedas de instâncias cloud ou instabilidade de conectividade com APIs externas (Mercado Pago/Webhooks).
- **Ação:** Ativação automatizada de rotinas de redundância (*Failover*). O time técnico reverterá as requisições essenciais para servidores espelhados de contingência e utilizará sistemas alternativos de mensageria de log para garantir o armazenamento de dados de transação, evitando prejuízo financeiro e falhas operacionais nas frentes de caixa dos clientes.