



PORTFÓLIO CACB - MATRIZ DE IMPLEMENTAÇÃO DE SERVIÇO															
Produto:	Soluções de crédito e marketing services para a tomada de decisões														
Parceiro/fornecedor:	BOA VISTA SERVIÇOS - BVS														
Objetivo:	Ofertar soluções sob medida para que as empresas associadas aumentem o seu poder de negociação, reduzam a inadimplência, reduzam os riscos de fraudes e possam vender com mais segurança.														
Público-alvo:	Empresas sediadas no município que possuam perfil de consumo dos produtos do portfólio, com foco em indústrias, distribuidores, atacadistas, prestadores de serviços de internet, varejistas, factoring, financeiras de pequeno e médio porte, fintechs e setor Público														
Pré-requisitos:	■ População mínima: 20 mil habitantes; ■ Mínimo de associados: 60; ■ Certidões de regularidade fiscal e social (FGTS, Prefeitura, Bombeiros); ■ Bom trânsito com prefeituras, Procon, Procuradoria do Município e Câmara de Vereadores; ■ Notoriedade no município como uma entidade de representatividade política														
Investimento:	Financeiro: não há a necessidade de aporte de recurso financeiro para operar o serviço Econômicos: ■ Investimento mensal marketing: R\$1.500,00* (Materiais e Ações Digitais); ■ Software de gestão: R\$ 800,00*. *Valores estimados com base em realidades do sistema CACB.														
Recursos necessários:	Materiais/equipamentos: ■ Mobília escritório (Mesas, Armário e Cadeiras) ■ 2 Computadores: 1 Notebook 1 Computador PC ■ 1 Impressora Recursos físicos mínimos: ■ Notebook e celular para consultores externos; ■ Espaço interno para reuniões com clientes estratégicos e reuniões de grupos segmentados. ■ Transporte para deslocamento da equipe comercial de forma ágil, segura e recorrente, seja por veículo próprio da entidade ou reembolso de despesas com combustível; Humanos: ■ No mínimo, uma pessoa comercial dedicada aos serviços da BVS, ■ No mínimo, uma pessoa operacional focada no atendimento de atividades administrativas, relacionados aos serviços da BVS. 2 colaboradores: folha de pagamento + variável: R\$6.000,00* ■ Responsável comercial: R\$ 4.000,00* (fixo e variável) ■ Administrativo e financeiro: R\$ 2.000,00* Considerar o acréscimo de encargos sociais de aprox. : R\$3.500,00* *Valores estimados com base na realidade do mercado de atuação e do sistema CACB.														
Modelo de negócio:	O rateio do comissionamento da cadeia será feito conforme abaixo: <table><tr><td></td><td>CACB</td><td>FEDERAÇÃO</td><td>ACE</td></tr><tr><td>QUANDO A BVS VENDE</td><td>1%</td><td>2%</td><td>5%</td></tr><tr><td>QUANDO A ACE VENDE</td><td>1%</td><td>2%</td><td>10%</td></tr></table>				CACB	FEDERAÇÃO	ACE	QUANDO A BVS VENDE	1%	2%	5%	QUANDO A ACE VENDE	1%	2%	10%
	CACB	FEDERAÇÃO	ACE												
QUANDO A BVS VENDE	1%	2%	5%												
QUANDO A ACE VENDE	1%	2%	10%												

**Potencial de ganho:**

- Entidade deverá trabalhar com margem líquida de lucro de 30 a 50% em produtos de Decision e Recovery, dependendo do produto (PF ou PJ), para poder obter sustentabilidade financeira;
- Trabalhar com margem de 20% a 30% para produtos de Marketing Solutions;
- Faturamento mínimo mensal com produtos BVS entre R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00.

Ponto de equilíbrio:

A planilha abaixo apresenta uma simulação para o atingimento do ponto de equilíbrio da operação:

INDICADORES	ANO	MÉDIA	MÊS 1	MÊS 2	MÊS 3	MÊS 4	MÊS 5	MÊS 6	MÊS 7	MÊS 8	MÊS 9	MÊS 10	MÊS 11	MÊS 12
Faturamento Boa Vista	R\$ 156.000	R\$ 6.000	R\$ 2.000	R\$ 4.000	R\$ 6.000	R\$ 8.000	R\$ 10.000	R\$ 12.000	R\$ 14.000	R\$ 16.000	R\$ 18.000	R\$ 20.000	R\$ 22.000	R\$ 24.000
Faturamento Bruto ACE	R\$ 234.000	R\$ 9.000	R\$ 3.000	R\$ 6.000	R\$ 9.000	R\$ 12.000	R\$ 15.000	R\$ 18.000	R\$ 21.000	R\$ 24.000	R\$ 27.000	R\$ 30.000	R\$ 33.000	R\$ 36.000
Sophus	R\$ 9.600	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800
Recursos Humanos	R\$ 114.000	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500
Marketing	R\$ 18.000	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500
Rentabilidade	-R\$ 63.600	-R\$ 8.800	-R\$ 10.800	-R\$ 9.800	-R\$ 8.800	-R\$ 7.800	-R\$ 6.800	-R\$ 5.800	-R\$ 4.800	-R\$ 3.800	-R\$ 2.800	-R\$ 1.800	-R\$ 800	R\$ 200

INDICADORES	ANO	MÉDIA	MÊS 13	MÊS 14	MÊS 15	MÊS 16	MÊS 17	MÊS 18	MÊS 19	MÊS 20	MÊS 21	MÊS 22	MÊS 23	MÊS 24
Faturamento Boa Vista	R\$ 444.000	R\$ 30.000	R\$ 26.000	R\$ 28.000	R\$ 30.000	R\$ 32.000	R\$ 34.000	R\$ 36.000	R\$ 38.000	R\$ 40.000	R\$ 42.000	R\$ 44.000	R\$ 46.000	R\$ 48.000
Faturamento Bruto ACE	R\$ 666.000	R\$ 45.000	R\$ 39.000	R\$ 42.000	R\$ 45.000	R\$ 48.000	R\$ 51.000	R\$ 54.000	R\$ 57.000	R\$ 60.000	R\$ 63.000	R\$ 66.000	R\$ 69.000	R\$ 72.000
Sophus	R\$ 9.600	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800	R\$ 800
Recursos Humanos	R\$ 114.000	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500	R\$ 9.500
Marketing	R\$ 18.000	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500	R\$ 1.500
Rentabilidade	R\$ 80.400	R\$ 3.200	R\$ 1.200	R\$ 2.200	R\$ 3.200	R\$ 4.200	R\$ 5.200	R\$ 6.200	R\$ 7.200	R\$ 8.200	R\$ 9.200	R\$ 10.200	R\$ 11.200	R\$ 12.200

Importante: O cenário acima não considera os gastos com despesas fixas, (aluguel contador, contas de consumo, etc) que devem ser rateadas com os demais serviços da entidade.

Formalização:

- Assinatura de contrato de Parceria Comercial entre a BVS, ACE e respectiva Federação.
- Assinatura de contrato entre a ACE e as empresas aderentes ao serviço.

Forma comercialização:

- Possuir tabela com Planos cascadeados e incluir o valor da mensalidade de associativismo;
- Contrato de fidelização com os clientes de pelo menos 12 meses;
- Construir os Planos com base em valor fixo, considerando a volumetria projetada pelo cliente.

Divulgação:

- Eventos recorrentes para divulgação dos produtos e fortalecimento da marca BVS no município. Cenário ideal: um encontro empresarial a cada dois meses, segmentado por tipo de produto e área de atuação (imobiliárias, distribuidores, indústrias etc.);
- Treinamentos e capacitações recorrentes a colaboradores e usuários do sistema;
- Atuação conjunta do comercial e marketing da entidade para elaborar cronograma de disparos de releases de produtos nas Redes Sociais; via WhatsApp; envio de e-mails Marketing;
- Podcasts em rádios e Redes Sociais;
- Fortalecimento da marca BVS e da Entidade como sua representante, incluindo a logo da BVS nas assinaturas de e-mails, folheteria, cartões de visitas, fachada, e banners.