

## **PLANO DE NEGÓCIO EICON**

### **ODS (16)**

Natan Heringer (Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba)  
Monica Franchi Carniello (Universidade de Taubaté/ Faculdade de Tecnologia de Pindamonhangaba)

O plano de negócios da empresa Eicon propõe posicioná-la como uma referência inovadora no campo do marketing e da gestão. A proposta da Eicon consiste em disponibilizar soluções estratégicas aos clientes por meio de serviços de consultoria, análise de processos organizacionais e implementação de melhorias voltadas à otimização de resultados, sejam eles financeiros, operacionais ou temporais. No âmbito da gestão de mídias sociais, a Eicon pretende desenvolver práticas integradas de comunicação digital, contemplando a elaboração de planejamentos, a criação de conteúdos e peças gráficas e a proposição de estratégias de engajamento. Essas ações serão fundamentadas em análises de perfil e de comportamento do público-alvo, com vistas à ampliação do alcance comunicacional e ao fortalecimento das marcas atendidas. Metodologicamente, a elaboração do projeto ancora-se na aplicação de instrumentos consagrados no campo da administração e da gestão estratégica, tais como a Matriz SWOT, o Modelo Canvas e o Diagrama de Ishikawa. Tais ferramentas possibilitam a identificação de pontos fortes e fragilidades, bem como a construção de planos de ação orientados por evidências. Os resultados esperados incluem a constituição formal da empresa e a efetiva prestação de serviços voltados a micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), bem como a profissionais liberais. Resultados parciais já alcançados referem-se à definição de aspectos estruturantes do negócio, tais como localização, público-alvo, equipe de trabalho, valores de investimento e escopo dos serviços ofertados. Os resultados esperados serão a efetiva abertura da empresa e sua prestação de serviços para Micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) e Profissionais Liberais. Resultados parciais obtidos até o momento são: definição de local, público-alvo, equipe, valores de investimento e serviços prestados. Como visão de futuro, a Eicon busca expandir seus horizontes para além da Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte e, possivelmente, para outros estados. O modelo de negócio foi definido para o nicho de marketing e consultoria devido à grande expansão de pequenos empreendedores. A escolha do segmento de marketing e consultoria justifica-se à luz de dados oficiais. Segundo a Secretaria de Comunicação Social, no primeiro trimestre de 2025 o Brasil registrou a abertura de aproximadamente 1,4 milhão de pequenos empreendimentos, dos quais 78% correspondem a Microempreendedores Individuais (MEIs). Esse crescimento evidencia a relevância do setor e cria oportunidades de mercado para empresas que se proponham a estruturar, orientar e consolidar iniciativas empreendedoras. Dessa forma, a Eicon se propõe a desempenhar o papel de mediadora estratégica, promovendo a conexão entre clientes e empreendedores por meio da elaboração de conteúdos e práticas comunicacionais de caráter estratégico, contribuindo, assim, para a valorização de marcas emergentes e para o fortalecimento do ecossistema empreendedor.



**Palavras-chave:** Projeto; Marketing; Inovação.