



# MEMORANDO DO INVESTIDOR

## HUB WORK - CONSELHEIROS DE SUCESSO

### Confraria de Negócios e Mídia

<https://conselheirosdesucesso.org>



#### Nota De Autoria E Responsabilidade Técnica

Este documento foi elaborado pelo economista, **Kleber Tavolaro** (OEB 15.492), pós-graduado em Direito Comercial e Financeiro, MBA em Controles Internos, MBA em Gestão Estratégica de Negócio, MBA em Gestão Corporativa, MBA Executivo em negócios imobiliários, **Ceo Business Screening Executive Officer (BSEO)** da **CONCEITO CONSULTORIA EMPRESARIAL ESTRATÉGICA LTDA** inscrita no CNPJ 20.947.269/0001-97.

A estruturação deste plano visa garantir a solidez técnica, viabilidade econômica e clareza estratégica para investidores e parceiros, consolidando as informações para a implantação do HUB WORK - CONSELHEIROS DE SUCESSO.



#### APRESENTAÇÃO: Oportunidade Estratégica: O HUB da Autoridade

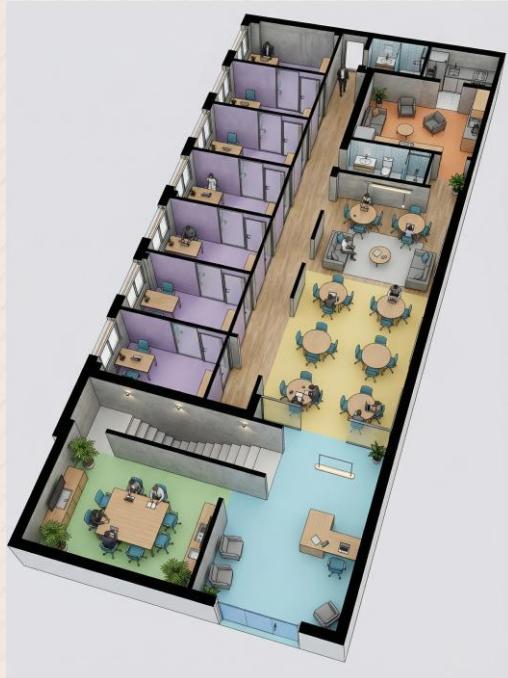
O HUB WORK - CONSELHEIROS DE SUCESSO representa uma oportunidade singular de investimento no coração da Zona Leste de São Paulo, combinando a solidez do mercado imobiliário corporativo com a alta rentabilidade da indústria de mídia. Trata-se de um complexo empresarial híbrido de 528 m<sup>2</sup> que transcende o modelo tradicional de *coworking*, oferecendo um ecossistema integrado onde consultores e empresas encontram não apenas infraestrutura de ponta, mas também uma plataforma real para construção de autoridade e visibilidade no mercado.

Identificamos uma lacuna estratégica no mercado atual: a crescente demanda de profissionais liberais e PMEs por espaços que legitimem sua atuação e, simultaneamente, ofereçam recursos profissionais de produção audiovisual. Enquanto escritórios convencionais sofrem com custos fixos elevados e estúdios de locação operam de forma isolada, nosso modelo une essas duas pontas, atendendo à **"Economia da Autoridade"** com escritórios *all-inclusive* e estúdios de TV no mesmo endereço, maximizando a conveniência e o prestígio para o cliente.

Nosso complexo de três andares (HUB WORK & SOLARIAN) ataca essa ineficiência, oferecendo um ecossistema completo. Os consultores e *coaches* não apenas têm um endereço comercial de prestígio e salas de reunião qualificadas, mas também acesso imediato e facilitado ao **Estúdio de Filmagem e Sala de Podcast** da Solarian Produtora, eliminando barreiras logísticas e financeiras. Essa sinergia eleva o valor percebido de todos os produtos do Hub, assegurando uma **TIR projetada de 45% a.a.** e um rápido Payback, pois vendemos legitimidade e capacidade de mídia, e não apenas metro quadrado.



O grande diferencial competitivo deste projeto reside na sua integração vertical com o programa de TV "Conselheiros de Sucesso" e a gestão experiente da Solarian Produção e Arte.. Ao contrário de concorrentes que vendem apenas metros quadrados, o HUB WORK entrega conexões valiosas e exposição midiática em canais consolidados (Fox World e Alpha Channel), criando uma barreira de entrada significativa para novos competidores e garantindo uma proposta de valor única e dificilmente replicável.



**"Projeto de Hub Corporativo Híbrido que integra suítes de trabalho privativas, sala de reuniões executiva e amplas zonas de convivência e descompressão em um layout colaborativo."**

**"Layout corporativo integrado que equilibra zonas de alta concentração, espaços de aprendizado e áreas de descompressão ao ar livre."**

**"SOLARIAN HUB: Centro de inovação e eventos com forte pegada sustentável, integrando um telhado ecológico, um auditório modular e um estúdio multimídia completo."**

Financeiramente, o projeto foi estruturado para oferecer máxima segurança e alta performance ao investidor. Com um Ponto de Equilíbrio (*Break-Even*) extremamente resiliente, atingido com apenas 40,5% da capacidade operacional, o negócio minimiza riscos de vacância enquanto projeta um faturamento mensal superior a R\$ 500.000,00. A modelagem econômica prevê um retorno rápido do capital investido (Payback estimado em 2 anos) e uma margem líquida robusta, sustentada por múltiplos fluxos de receita independentes.



Convidamos investidores visionários a participar desta jornada de expansão, aportando capital em um ativo real que se posicionará como o principal polo de negócios e mídia do Tatuapé. A captação de **R\$ 2.500.000,00** será integralmente destinada à modernização do ativo e aceleração operacional, oferecendo em contrapartida participação societária em um empreendimento escalável, com gestão técnica comprovada e validada pelo mercado.



**Estacionamento para 100 vagas.**



**HUB  
WORK**

## Planejamento para implantação de Plano de negócios.

### 1 Resumo Executivo

- 1.1 Visão Geral da Empresa
- 1.2 Objetivos
- 1.3 Descrição do Produto ou Serviço

### 2 Descrição da Empresa

- 2.1 Histórico da empresa
- 2.2 Missão Visão e Valores
- 2.3 Estrutura e Instalações
- 2.4 Localização

### 3 Análise de Mercado

- 3.2 Pesquisa de mercado
- 3.3 Perfil do cliente alvo
- 3.4 Análise da concorrência.

### 4 Produtos e Serviços

- 4.1 Descrição detalhada do que oferece
- 4.2 Características únicas e diferenciais
- 4.3 Benefícios para o cliente

### 5 Plano Operacional

- 5.1 Processo de Produção
- 5.2 Fornecedores e cadeia de suprimentos
- 5.3 Instalações e equipamentos.
- 5.4 Parcerias estratégicas

### 6 Estratégia de Marketing

- 6.1 Posicionamento de mercado
- 6.2 Estratégia de promoção e publicidade
- 6.3 Precificação
- 6.4 Canais de Distribuição

### 7 Plano Financeiro

- 7.1 Projeções financeiras (fluxo de caixa, demonstração de resultados, balanço)
- 7.2 investimentos iniciais.
- 7.3 Fontes de Fornecimento
- 7.4 Ponto de Equilíbrio

### 8 Análise de Riscos

- 8.1 Identificação dos principais riscos
- 8.2 Estratégias de mitigação.

### 9 Plano de Implementação

- 9.1 Cronograma de implementação
- 9.2 Responsabilidades e papéis
- 9.3 Marcos Importantes

### 10 Monitoramento e Avaliação

- 10.1 Indicadores de desempenho
- 10.2 Métricas Chave
- 10.3 Processos de revisão e ajuste.

### 11 Apêndice

- 11.1 Documentos Constitutivos
- 11.2 Valuation



**HUB  
WORK**

## 1. Resumo Executivo

### 1.1 Visão Geral da Empresa

O **HUB WORK - CONSELHEIROS DE SUCESSO** é um complexo empresarial inovador localizado no Tatuapé, São Paulo. O projeto transforma um imóvel de **528 m<sup>2</sup>** (distribuídos em 3 andares) em um ecossistema híbrido que une um Centro de Negócios de alto padrão a uma Produtora Audiovisual consolidada (Solarian). A proposta central é integrar a demanda por consultoria especializada com o mercado de mídia e conteúdo, ancorada pelo programa de TV "Conselheiros de Sucesso", criando um ambiente onde negócios e autoridade digital coexistem.

### 1.2 Objetivos

**Financeiro:** Atingir um faturamento máximo projetado de **R\$ 500.000,00 mensais**.

**Operacional:** Alcançar o Ponto de Equilíbrio (Break-Even) com apenas **40,5% da capacidade**, garantindo alta resiliência.

**Expansão e Captação:** Captar **R\$ 2.500.000,00** para reforma (CAPEX) e capital de giro, oferecendo 30% de participação societária a investidores estratégicos.

**Posicionamento:** Ser o principal polo de consultoria e mídia da Zona Leste de São Paulo.

### 1.3 Descrição do Produto ou Serviço

O Hub oferece soluções integradas em três níveis:

1. **Infraestrutura Física:** Escritórios fixos, salas rotativas e estações de trabalho (*coworking*).
2. **Infraestrutura de Mídia:** Estúdio de filmagem profissional, sala de podcast acústica e auditório para 100 pessoas.
3. **Ecossistema de Autoridade:** Acesso direto à produção de conteúdo para TV (Programa Conselheiros do Sucesso) e canais digitais (Fox World, Alpha Channel).

## 2. Descrição da Empresa

### 2.1 Histórico da empresa

O projeto é fruto da união de expertises complementares:

**Gestão de Conteúdo e Mídia:** A cargo da **Solarian Produção e Arte**, liderada pela CEO Márcia Guedes, com **18 anos de mercado**, histórico de mentoria para mais de 5 mil alunos e produções audiovisuais consolidadas.

**Estruturação de Negócios:** Desenvolvido pela **Conceito Consultoria Empresarial**, sob responsabilidade técnica do economista Kleber Tavolaro, garantindo a modelagem financeira e legal.

### 2.2 Missão, Visão e Valores

**Missão:** Proporcionar um ambiente de trabalho e negócios de alto padrão, especializado, que promova o desenvolvimento profissional e a qualificação técnica de consultores e conselheiros.

**Visão:** Ser reconhecido como o principal hub de excelência em consultoria e aconselhamento empresarial, atraindo os melhores talentos e clientes em busca de soluções especializadas.



**Valores:** Excelência, Autoridade, Conexão e Inovação.

**Proposta de Valor Única (PVU):** Networking Estruturado e Reconhecimento de Mercado. O foco é a atração ativa de clientes que buscam especialistas dentro do Hub.

### 2.3 Estrutura e Instalações

O imóvel na Rua Serra de Botucatu (números 2752/2744) possui **528 m<sup>2</sup>** divididos estrategicamente:

**Térreo (Hub Work - High Volume):** Recepção, Sala de Reunião (8p), Área de Mesas Compartilhadas (Hot Desks), 6 Salas Privativas Rotativas (mesas em L), Copa e Banheiros.

**1º Andar (Hub Work - High Value):** 6 Escritórios Fixos Privativos (All-inclusive), Sala de Treinamento (15p), 2 Salas de Reunião (4p), Área de Descanso/Networking e Terraço.

**2º Andar (Hub Conteúdo - Solarian):** Auditório flexível (100 pessoas), Estúdio de Filmagem (Chroma Key/Cenário), Sala de Podcast Acústica, Camarim e Sala Técnica.

### 2.4 Localização

Localizado no coração do **Tatuapé, São Paulo**, próximo à Av. Aricanduva e futura estação de metrô. Região nobre com alta densidade de PMEs e fácil acesso para clientes da Zona Leste, Anália Franco e Carrão.

## 3. Análise de Mercado

### 3.2 Pesquisa de mercado

O mercado aponta duas tendências claras que o Hub atende:

**Profissionalização do Consultor:** Há demanda reprimida por espaços que conferem "autoridade" imediata, fugindo do isolamento do Home Office e da impessoalidade dos coworkings genéricos.

**Explosão da "Creator Economy" Corporativa:** Empresas e profissionais precisam produzir vídeos, podcasts e cursos. A região carece de estúdios profissionais com custo acessível integrados ao ambiente de negócios.

### 3.3 Perfil do cliente alvo

**Membros (Consultores/Conselheiros):** Profissionais de Finanças, RH, Jurídico, Coaches e Mentores que buscam status e networking.

**Clientes de Mídia (Produtoras/Agências):** Buscam locação de estúdio e auditório para gravações (ex: publicidade, cursos, programas de TV).

**Empreendedores da Mídia:** Foco em programas como "BacCast" e produções independentes.

**Público Final:** Pequenas e Médias Empresas (PMEs) da região que contratam os serviços dos consultores instalados.

### 3.4 Análise da concorrência

**Coworkings Tradicionais:** Oferecem apenas mesa e wi-fi. Não geram negócios nem autoridade (TV/Mídia).

**Estúdios de Locação:** Geralmente caros (Podcast ~R\$ 400/h; Estúdio ~R\$ 1.200/periódico) e isolados de um centro de negócios.



**Diferencial Competitivo:** O HUB WORK integra a cadeia: o consultor atende o cliente no térreo e grava seu programa de autoridade no 2º andar.

## 4. Produtos e Serviços

### 4.1 Descrição detalhada do que oferece

#### Produtos HUB WORK (Negócios):

**Plano Consultor Premium (R\$ 900,00/mês):** 2h/dia de sala privativa + horas de reunião + logomarca na TV + Endereço Fiscal.

**Plano Fixo Executivo (R\$ 4.000,00/mês):** Sala privativa exclusiva 24/7, All-inclusive (IPTU, Luz, Net, Limpeza, Vaga).

**Planos Desk (R\$ 200,00 a R\$ 700,00/mês):** Acesso a mesas compartilhadas e áreas comuns com diferentes níveis de acesso a salas de reunião.

#### Produtos SOLARIAN (Mídia e Eventos):

**Locação de Auditório (R\$ 2.000,00/periódico):** Para workshops, imersões ("Projeto Imersão para o Sucesso") e eventos corporativos.

**Locação de Estúdio e Podcast:** Estrutura para gravação do programa "Conselheiros do Sucesso", publicidade e produções externas.

**Cursos e Formação:** Workshops de teatro e audiovisual (Solarian).

### 4.2 Características únicas e diferenciais

**Programa de TV Próprio:** O Hub é a casa do "Conselheiros de Sucesso" (Fox World/Alpha Channel), oferecendo visibilidade real aos membros.

**Diretório de Experts:** Plataforma ativa para conectar membros a oportunidades de negócio.

**Gestão Especializada:** Operação de mídia gerida por produtora com 18 anos de *know-how*.

### 4.3 Benefícios para o cliente

**Redução de CAPEX e OPEX:** O cliente elimina custos de reforma e manutenção de escritório próprio.

**Credibilidade Instantânea:** Endereço de prestígio e infraestrutura de TV.

**Aceleração de Negócios:** Ambiente desenhado para networking e vendas cruzadas.

## 5. Plano Operacional

### 5.1 Processo de Produção

**Horário:** Segunda a Sábado, das 9h às 18h (Flexível para membros fixos).

**Agendamento:** Sistema integrado para reserva de salas rotativas e estúdios.

**Produção de Mídia:** Equipe técnica da Solarian disponível sob demanda para operação dos estúdios.

### 5.2 Fornecedores e cadeia de suprimentos

**Obra:** Empreiteira contratada para reforma civil (drywall, elétrica, acústica).

**Tecnologia:** Link dedicado de internet, sistemas de segurança e controle de acesso.



**Audiovisual:** Fornecedores de equipamentos de ponta (câmeras, luz, som) já mapeados.

### 5.3 Instalações e equipamentos

Investimento robusto em ativos (CAPEX):

**Mobiliário:** Mesas em L, cadeiras ergonômicas, sofás de alto padrão, decoração corporativa.

**Audiovisual (2º Andar):** Câmeras de alta resolução, microfones profissionais, ilha de edição, tratamento acústico premium, chroma key.

**Conforto:** Climatização central/split, copa equipada, áreas de descompressão.

### 5.4 Parcerias estratégicas

**Solarian Produção e Arte:** Gestão do hub de conteúdo.

**Associação dos Conselheiros do Sucesso:** Vínculo com projetos sociais e rede de contatos.

**Conceito Consultoria:** Suporte estratégico.

**SA Almeida Advogados e Associados:** Suporte jurídico.

### 5.5 Branding, Network - ConectaVendas – Fluxo inteligente de oportunidades

O ConectaVendas é um sistema criado para reunir e validar previamente oportunidades qualificadas, garantindo ao parceiro comercial acesso direto aos leads certos. Com foco em performance, ele organiza e distribui as oportunidades de forma estratégica, otimizando o tempo do representante, aumentando a conversão em vendas reais e eliminando o desperdício com leads frios. Aqui, você vende com mais inteligência, agilidade e resultados.



## 6. Estratégia de Marketing

### 6.1 Posicionamento de mercado

Posicionamento como "Authority Hub". Não vendemos metros quadrados, vendemos sucesso, conexões e visibilidade. O nome "Conselheiros de Sucesso" reforça a elite profissional do espaço.

### 6.2 Estratégia de promoção e publicidade

**Programa de TV:** Utilização do programa para divulgar o espaço e atrair patrocinadores.

**Eventos Âncora:** Workshops semanais no auditório para trazer tráfego qualificado ("Hub Experience").

**Marketing Digital:** Campanhas focadas em "Escritório Virtual" e "Estúdio de Podcast" na ZL.

**Pré-Venda:** Ofertas de "Sócio Fundador" para ocupação inicial.

### 6.3 Precificação

Baseada em valor agregado e pesquisa de concorrência na ZL:

- Hot Desk: R\$ 200 - R\$ 700/mês.
- Sala Rotativa (Premium): R\$ 900/mês.
- Sala Fixa (Executiva): R\$ 4.000/mês.
- Locação Auditório: R\$ 2.000/periódico (4h).
- Locação Estúdio: R\$ 1.200/periódico (8h).
- Categorias associativas anuais da Confraria de Negócios (conectvendas)
  - Titans – R\$ 100.000,00 /mês – Primeiro ano: R\$ 50.000,00
  - Arbore Capital - R\$ 80.000,00 /mês – Primeiro ano: R\$ 40.000,00
  - Elos Parteners - R\$ 40.000,00 /mês – Primeiro ano: R\$ 20.000,00

### 6.4 Canais de Distribuição

Venda Direta (Equipe Comercial no local).

Parcerias com Contadores e Advogados (Indicação).

Plataformas de Coworking e Locação de Espaços (ex: BeerOrCoffee).

## 7. Plano Financeiro

### 7.1 Projeções financeiras

**Faturamento MÁXIMO Mensal: R\$ 500.000,00.**

1. Térreo (Rotativo): R\$ 150.000,00.
2. 1º Andar (Fixo): R\$ 250.000,00.
3. 2º Andar (Mídia): R\$ 100.000,00.

**Custos Operacionais Fixos (COF): R\$ 46.500,00/mês.**

**Lucro Bruto Máximo: R\$ 453.500,00.**



## 7.2 Investimentos iniciais

O CAPEX total estimado é de **R\$ 1.704.800,00**, distribuído em:

1. **Reforma e Estrutura:** R\$ 1.161.600,00 (Obra civil, elétrica, acústica).
2. **Mobiliário e Decoração:** R\$ 393.200,00.
3. **Equipamentos Audiovisuais:** R\$ 150.000,00 (Estúdio, Podcast, Auditório).
4. **Sócios** – R\$ 500.000,00

## 7.3 Fontes de Fornecimento (Funding)

**Necessidade de Capital:** R\$ 2.500.000,00 (Cobre o CAPEX + Capital de Giro Inicial de R\$ 295.200).

**Estrutura de Captação:** Oferta de 30% da Sociedade para Investidores Estratégicos (Valuation Implícito Pré-Money de R\$ 4.851.990).

**Investidores Fundadores:** Mantêm 51% do controle e 19% reservado para futuro **Crowdfunding/Sócios menores**.

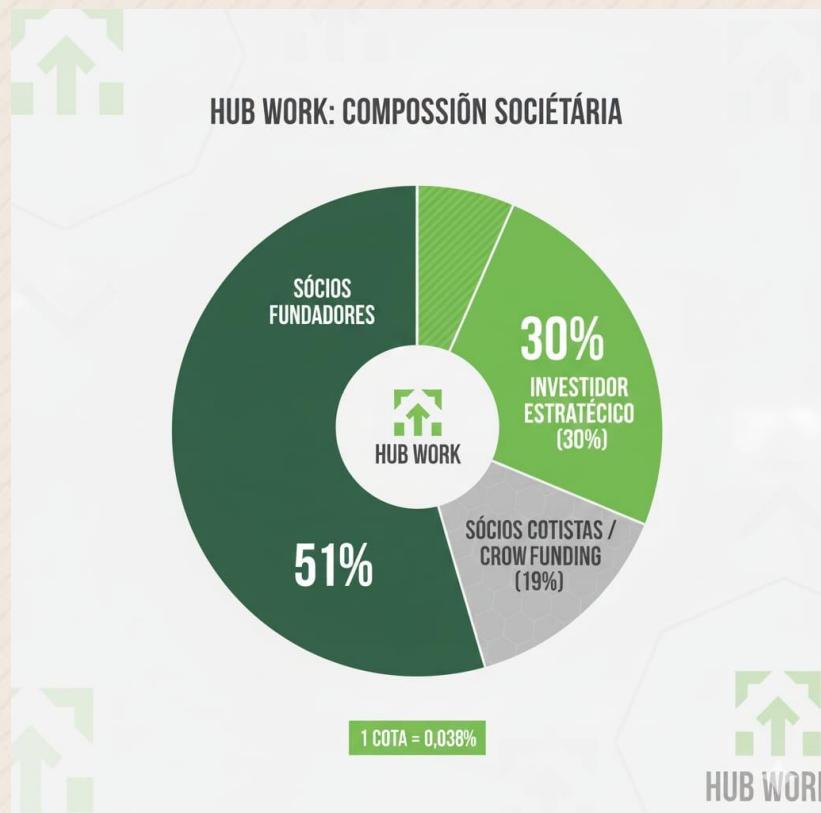
**Crowdfunding/Sócios:** 13.000 (treze mil) cotas, 0,038% de participação societária dentro de uma SCP de sócios investidores., para uma projeção de um equity de R\$ R\$ 6.583.500,00 (Seis milhões, quinhentos e oitenta e três mil e quinhentos reais) para 5 anos.

a) venda de cotas societários a R\$ 100.000,00.

## 7.4 Ponto de Equilíbrio Investidores Fundadores

O Ponto de Equilíbrio (Break-Even) é de **R\$ 48.947,37/mês**.

Isso representa apenas **40,5% da capacidade total**. Uma ocupação baixa já paga todos os custos, demonstrando alta segurança para o investidor.





## 8. Análise de Riscos

### 8.1 Identificação dos principais riscos

**Vacância Elevada:** Risco de demora na ocupação das salas fixas.

**Atraso na Obra:** Impacto direto no cronograma de receita.

### 8.2 Estratégias de mitigação

**Pré-Venda Agressiva:** Meta de garantir R\$ 49.200 (acima do PE) em contratos antes da inauguração, usando bônus "Fundador".

**Diversificação:** Receita não depende só de aluguel; depende também de eventos e locação de mídia (fluxos independentes).

**Contratos de Performance:** Gestão da obra com prazos rígidos e penalidades.

**Ponto próprio** – Pertencente ao socio Conceito Consultoria.

## 9. Plano de Implementação

### 9.1 Cronograma de implementação

O projeto tem duração de **5 Meses** até a operação plena:

**Mês 1:** Planejamento, Licenças e Contratação.

**Mês 2-3:** Obra Civil Pesada (Estrutura, Elétrica, Acústica).

**Mês 4:** Acabamentos Finos, Mobiliário e Instalação de Equipamentos AV.

**Mês 5:** Soft Opening, Treinamento de Equipe e Lançamento Oficial.

### 9.2 Responsabilidades e papéis

**Diretoria Executiva (Conceito):** Gestão financeira, obra e legal.

**Diretoria Operacional (Solarian):** Gestão do Hub de Mídia, curadoria de conteúdo e operação diária.

**Equipe Operacional:** Gerente Administrativo, Repcionista e Auxiliar de Limpeza.

### 9.3 Marcos Importantes

- 1. Início da Obra:** Mês 2.
- 2. Entrega do Estúdio/Auditório:** Final do Mês 4.
- 3. Soft Opening (Inauguração para Convidados):** Início do Mês 5.
- 4. Break-Even Operacional:** Previsão para Mês 6 a 8 (pós-inauguração).

## 10. Monitoramento e Avaliação

### 10.1 Indicadores de desempenho

1. Taxa de Ocupação Física (Salas Fixas e Rotativas).
2. Taxa de Ocupação de Mídia (Horas de estúdio locadas).
3. CAC (Custo de Aquisição de Cliente) vs. LTV (Lifetime Value).

### 10.2 Métricas Chave

- **TIR (Taxa Interna de Retorno):** 45% a.a.
- **Payback Simples:** 2,08 anos.
- **Margem Líquida:** Projetada em 56% no cenário máximo.

### 10.3 Processos de revisão e ajuste

- Reuniões mensais de acompanhamento financeiro (DRE realizado vs. orçado).
- Conselho Consultivo Trimestral com representantes dos investidores para ajustes de rota e aprovação de grandes investimentos.

## 11. Apêndice

### 11.1 Documentos Constitutivos

A empresa operará sob a Razão Social da **CONCEITO CONSULTORIA EMPRESARIAL ESTRATÉGICA LTDA** (ou SPE a ser constituída), com CNPJ regular e CNAEs adequados para atividades de consultoria, locação de espaço e produção multimídia.

Todos os tópicos possuem seus books documentais constitutivos detalhando cada implantação. Os documentos serão fornecidos conforme termos de NDA.

### 11.2 Valuation

- **Valuation FCD (Fluxo de Caixa Descontado): R\$ 6.930.000,00.**
- Este valor valida a oferta de 30% por R\$ 2 milhões, apresentando um *upside* claro para os investidores, dado o potencial de valorização da marca "Conselheiros de Sucesso" e a propriedade intelectual dos programas de TV.

São Paulo, 15 de outubro de 2025.

Atenciosamente,

**Conceito Consultoria Empresarial**

**Kleber Tavolaro - Ceo Business Screening Executive Officer (BSEO)**

**Economista OEB/SP 15.492, MBA em Controles Internos, MBA em Gestão Estratégica de Negócio, MBA em Gestão Corporativa, MBA Executivo em negócios imobiliários**



## Projeto, Desenvolvimento e Parceria

**HUB  
WORK**

**CONCEITO CONSULTORIA EMPRESARIAL ESTRATÉGICA LTDA** inscrita no CNPJ 20.947.269/0001-97, endereçada na rua Cantagalo, 1687, Bairro Tatuapé, São Paulo, constituída pelo socio administrador SR. KLEBER TAVOLARO DE OLIVEIRA, economista inscrito na OEB 15.492, inscrita no CPF sob o nº 254.702.758-50, pelo socio administrador o socio engenheiro CARLOS ALEXANDRE SOUZA DE OLIVEIRA, inscrito no CREA-SP 060501554-2, CPF sob o nº062.601.338, pela socia arquiteta VITÓRIA LINO DE LIMA, inscrita no CAU/SP A250326-3, CPF sob o nº 450.366.038-18. e pela socia advogada SHEILA ASSIS DE ALMEIDA, inscrita na OAB/SP sob nº 140.494, CPF nº 120.616.438-76.

### Informações, Contato e Mídias

**Central de Atendimento:** 011 5192 1870

**Email** - [conceitosolucoesempresarias@gmail.com](mailto:conceitosolucoesempresarias@gmail.com)

**Site:** <https://conceitosolucoesempresariais.com/>

**Facebook:** <https://www.facebook.com/profile.php?id=61561757224990>

**Instagram:** <https://www.instagram.com/conceitoconsultoriaestrategica/>