



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 Tavoraro** (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 m² 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.

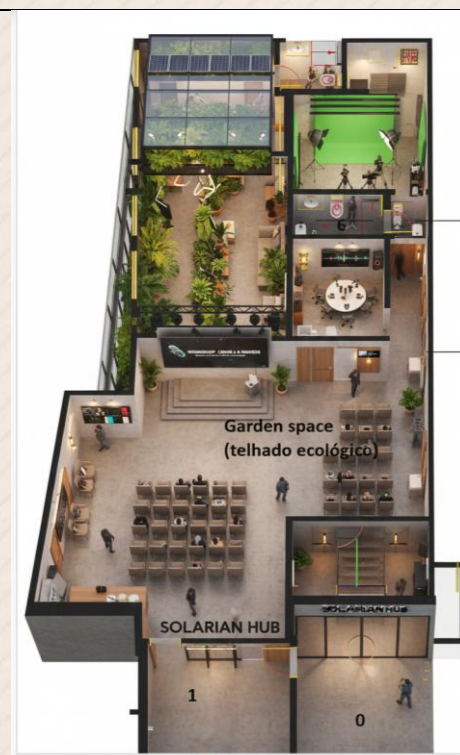
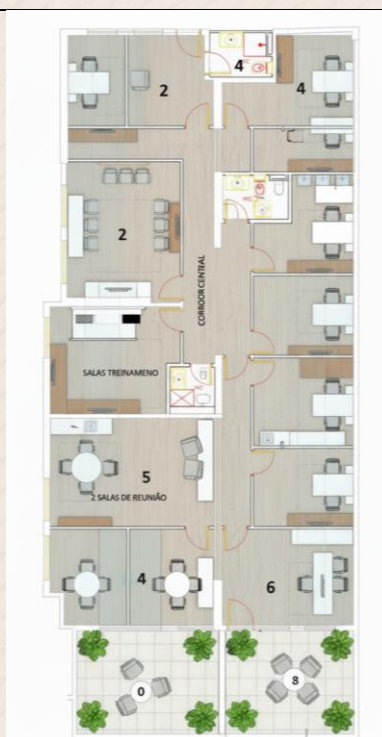
Identificamos uma lacuna estratégica no mercado atual: a crescente demanda de profissionais liberais e PMEs por espaços que legitimem sua atuação e, simultaneamente, ofereçam recursos profissionais de produção audiovisual. Enquanto escritórios convencionais sofrem com custos fixos elevados e estúdios 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.



HUB WORK

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 desconpressão em um layout colaborativo."

"Layout corporativo integrado que equilibra zonas de alta concentração, espaços de aprendizado e áreas de desconpressão 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.



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

3 Análise de Mercado

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

5 Plano Operacional

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

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

9 Plano de Implementação

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

11 Apêndice

- 11.1 Documentos Constitutivos
- 11.2 Valuation

2 Descrição da Empresa

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

4 Produtos e Serviços

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

6 Estratégia de Marketing

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

8 Análise de Riscos

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

10 Monitoramento e Avaliação

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



**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 m²** (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 Tavoraro, 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 m²** 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/período) 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/período): 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/período (4h).
- Locação Estúdio: R\$ 1.200/período (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**.

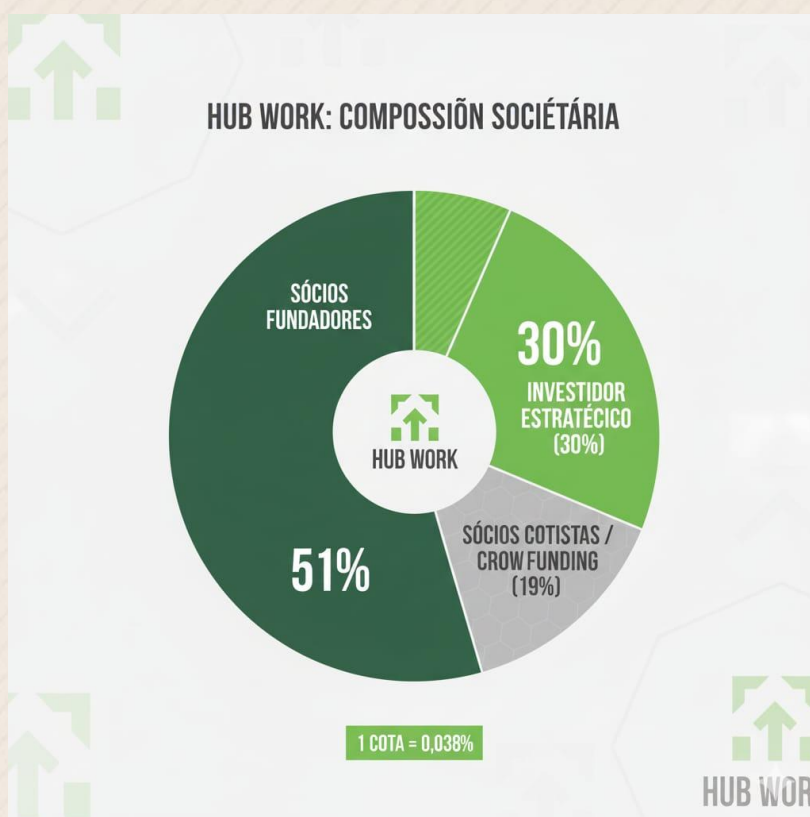
Crowdfunding/Sócios: 13.000 (treze mil) cotas, 0,038% de participação societária dentro de uma SCP de sócios investidores., para uma projeção de um equity de R\$ R\$ 6.583.500,00 (Seis milhões, quinhentos e oitenta e três mil e quinhentos reais) para 5 anos.

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, Recepcionista 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 Tavoraro - 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

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

Site: <https://conceitosolucoesempresarias.com/>

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

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