

The background is a deep blue color with several horizontal, wavy lines in a lighter shade of blue. These lines are composed of a series of small, connected dots or segments, giving them a digital or data-like appearance. The overall effect is a sense of motion and connectivity.

CYBERSHOP

# NEGÓCIO

A **CYBERSHOP** é uma empresa de atacado no Estado de São Paulo - Brasil. Tem **15 anos de atuação** e em 2019, chegou a R\$ 9 milhões de receita líquida. Negócio principal desde 2011, são **produtos para segurança eletrônica**, como câmeras, alarmes e controle de acesso. Possui duas unidades, sendo a **matriz em Jundiaí e a filial em São Paulo**.



# PROPOSIÇÃO DE VALOR



Oferecer soluções inteligentes, diferenciadas e competitivas em segurança eletrônica.

A empresa tem uma equipe especializada para realização de venda consultiva. Possui estrutura completa para treinamento de capacitação técnica das suas equipes e clientes.

# DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

**Produtos** de qualidade e tecnologia

**Parceiros estratégicos** com tecnologia e inovação

**Equipe** especializada e alinhada

**Venda** consultiva (consultor expert)

**Atendimento** de excelência

A CYBERSHOP atua como uma extensão dos seus principais parceiros estratégicos.





# ALIANÇAS ESTRATÉGICAS

## **Grupo chinês Hikvision**

Líder mundial em segurança eletrônica

## **Grupo multinacional Legrand**

Especialista mundial em sistemas elétricos e digitais para infraestruturas prediais

## **Grupo Italiano Nice**

Líder nacional do produto para controle de acesso condominial

## **Empresa brasileira Control ID**

Referência em biometria

# ANÁLISE SWOT

## FORÇAS

Marca própria e dos parceiros estratégicos  
Atendimento de excelência  
Modelo de negócio – venda consultiva  
Equipe especializada  
Estrutura de treinamento  
Conhecimento do negócio  
Produtos com tecnologia e inovação  
Parceiros estratégicos  
Relacionamento

## FRAQUEZAS

Limitação de recursos financeiros (capital de giro)  
Gestão financeira  
Gestão de estoque  
Parte da linha de produtos com margens baixas  
Custo logístico  
Estoque reduzido (perda de venda)  
Substituição de parceiro consolidado por um novo  
Receita atual versus estrutura

## AMEAÇAS

Players com maior capacidade financeira  
Novos entrantes (principalmente internacionais)  
Parceiros criando própria estrutura de vendas  
Instabilidade de preços (exemplo – variação cambial)  
Perda de talentos (equipe especializada)  
Despesa financeira que inviabilize o negócio  
Mercado agressivo “jogando” margens para baixo  
Concorrentes com produtos mais competitivos  
Sucessão

## OPORTUNIDADES

Importação direta  
Modelo de Franquias  
Abertura de novas filiais no Estado de São Paulo  
Replicar o modelo de negócio para outros estados  
Ampliar rede de parceiros estratégicos  
Aumentar o portfólio de produtos  
Potencializar os canais de vendas atuais  
Sócios financeiros e estratégicos

# PLANO DE EXPANÇÃO

O plano de expansão até 2022 é abrir uma filial em **Sorocaba - São Paulo** e criar o modelo de **franquias** no Estado de São Paulo.

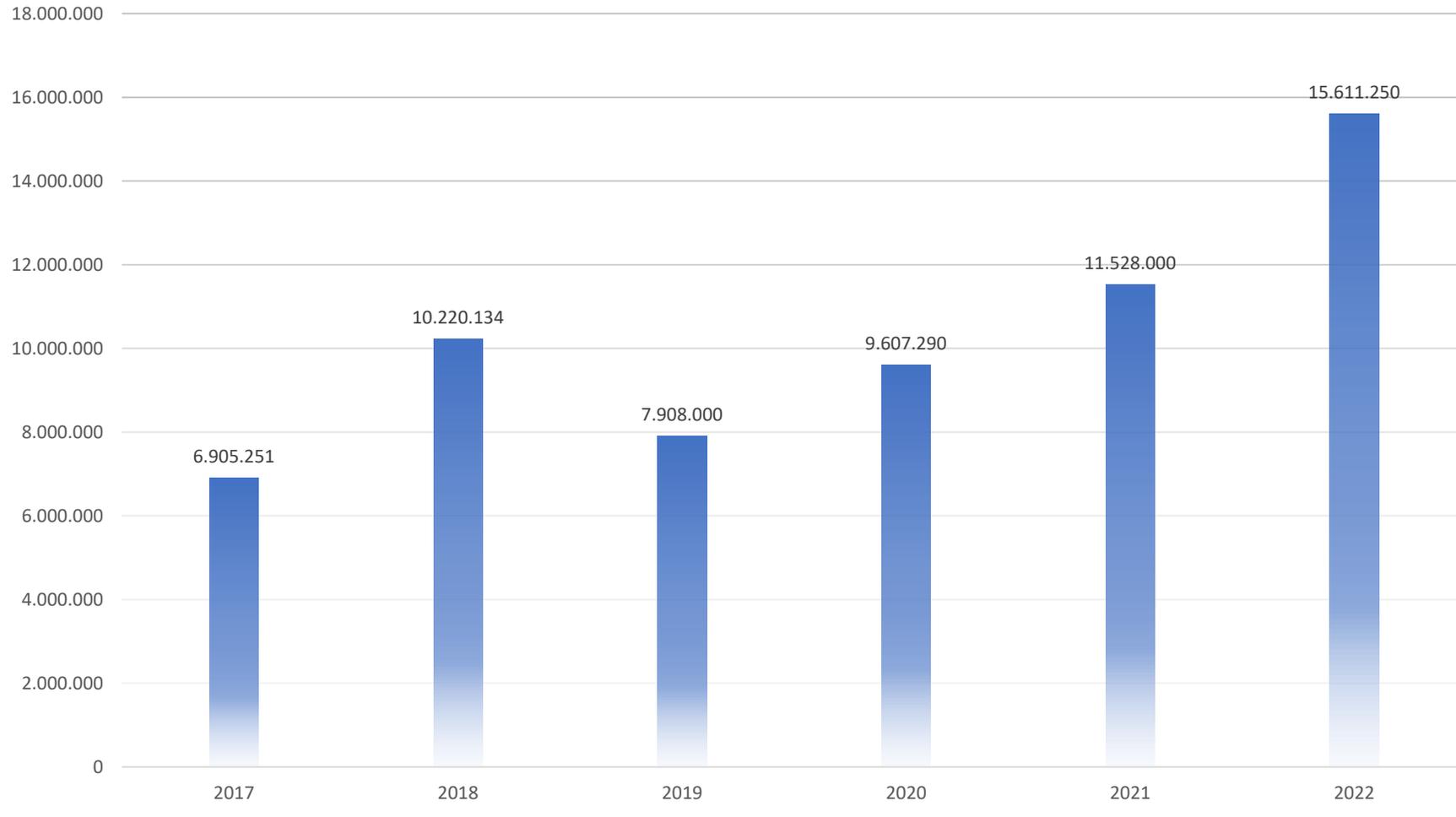
Estes movimentos são para fortalecer a marca, aumentar o poder de compra, reduzir custos logísticos e ampliar fontes de receitas.

Projeção de receita líquida para **2022** é acima de **R\$ 15 milhões**.



# HISTÓRICO E PROJEÇÃO DE RECEITA LÍQUIDA

## RECEITA LÍQUIDA



# DESEMPENHO 2020-2022

## Números Macros projetados:

### 2020:

Faturamento Bruto: R\$ 9.6 milhões

Margem Bruta de 21%

EBTIDA de 11%

Lucro Líquido de 5%

### 2021:

Faturamento Bruto: R\$ 11.5 milhões

Margem Bruta de 23%

EBTIDA de 14%

Lucro Líquido de 9%

### 2022:

Faturamento Bruto: R\$ 15.6 milhões

Margem Bruta de 25%

EBTIDA de 16.5%

Lucro Líquido de 10%

# HISTÓRICO E PROJEÇÃO DE DESEMPENHO

		2017	30%	2018	48,01%	2019	-22,62%	2020	21,49%	2021	19,99%	2022	35,42%
		R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%
DRE	<b>Receita Líquida</b>	<b>6.905.251</b>	<b>100%</b>	<b>10.220.134</b>	<b>100%</b>	<b>7.908.000</b>	<b>100%</b>	<b>9.607.290</b>	<b>100%</b>	<b>11.528.000</b>	<b>100%</b>	<b>15.611.250</b>	<b>100%</b>
	Custo de Produto	(5.436.790)	-78,7%	(7.883.374)	-77,1%	(6.318.737)	-79,9%	(7.286.821)	-75,8%	(8.475.840)	-73,5%	(11.378.205)	-72,9%
	Custo Operacional (folha)	(331.282)	-4,8%	(477.111)	-4,7%	(581.431)	-7,4%	(315.670)	-3,3%	(362.250)	-3,1%	(398.200)	-2,6%
	<b>Margem Bruta</b>	<b>1.137.180</b>	<b>16,5%</b>	<b>1.859.649</b>	<b>18,2%</b>	<b>1.007.832</b>	<b>12,7%</b>	<b>2.004.799</b>	<b>21%</b>	<b>2.689.910</b>	<b>23%</b>	<b>3.834.845</b>	<b>25%</b>
	Custos Variáveis (comerciais)	(114.644)	-1,7%	(173.740)	-1,7%	(138.383)	-1,7%	(259.067)	-2,7%	(297.850)	-2,6%	(387.205)	-2,5%
	Custos Fixos (administrativos)	(933.560)	-13,5%	(702.731)	-6,9%	(580.500)	-7,3%	(655.055)	-6,8%	(750.000)	-6,5%	(820.000)	-5,3%
	Despesas/Receitas não Operacionais	109.377	1,6%	(153.300)	-1,5%	(80.000)	-1,0%	(75.000)	-0,8%	(55.000)	-0,5%	(55.000)	-0,4%
	<b>Ebitda</b>	<b>198.353</b>	<b>2,9%</b>	<b>829.879</b>	<b>8,1%</b>	<b>208.949</b>	<b>2,6%</b>	<b>1.015.677</b>	<b>11%</b>	<b>1.587.060</b>	<b>14%</b>	<b>2.572.640</b>	<b>16,5%</b>
	Despesas financeiras	(423.501)	-6,1%	(767.734)	-7,5%	(626.573)	-7,9%	(508.000)	-5,3%	(440.000)	-3,8%	(440.000)	-2,8%
	Receitas financeira	0	0,0%	44.337	0,4%	10.794	0,1%	12.000	0,1%	17.292	0,2%	23.416	0,1%
	Depreciação	(47.991)	-0,7%	(16.099)	-0,2%	(13.000)	-0,2%	(16.000)	-0,2%	(19.000)	-0,2%	(18.500)	-0,1%
	<b>Lucro Bruto</b>	<b>(273.139)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>90.383</b>	<b>0,9%</b>	<b>(419.830)</b>	<b>-5,3%</b>	<b>503.677</b>	<b>5,2%</b>	<b>1.145.352</b>	<b>9,9%</b>	<b>2.137.556</b>	<b>13,7%</b>
	IRPJ E CSLL	0	0,0%	(9.310)	-0,1%	(3.234)	0,0%	(54.075)	-0,6%	(131.330)	-1,1%	(600.250)	-3,8%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>(273.139)</b>	<b>-4,0%</b>	<b>81.073</b>	<b>0,8%</b>	<b>(423.064)</b>	<b>-5,3%</b>	<b>449.602</b>	<b>5%</b>	<b>1.014.022</b>	<b>9%</b>	<b>1.537.306</b>	<b>10%</b>	

*A receita de 2019 teve uma queda em função da substituição de um parceiro estratégico*

# INDICADORES FINANCEIROS

