

PROJETO DE IDENTIDADE VISUAL

Fases dessa apresentação

FASE 01

Estratégia de marca

FASE 02

Soluções visuais

FASE 03

Aplicações reais

FASE 01

Estratégia de marca

CÍRCULO DOURADO

POR QUE

Simplificar a vida do empreendedor digital através de serviços contábeis especializados, proporcionando segurança e tranquilidade para um crescimento sustentável no ambiente digital.

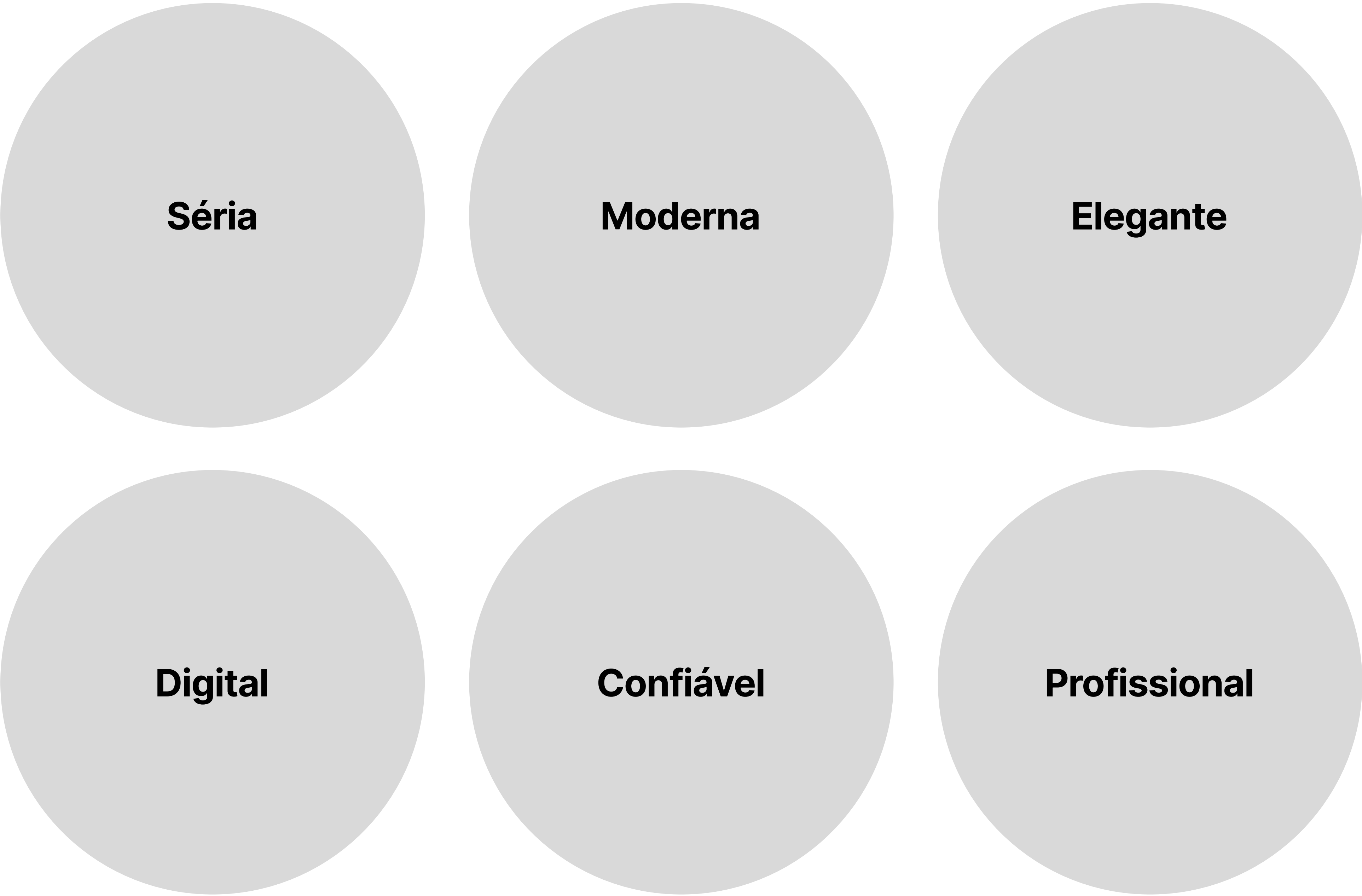
COMO

Oferecendo serviços contábeis exclusivamente para infoprodutores e coprodutores através de uma abordagem que alia conformidade normativa com as particularidades do mercado digital.

O QUE

Serviços contábeis e fiscais focados nas particularidades do empreendedor digital.

ATRIBUTOS DA MARCA



POSICIONAMENTO

Vamos juntos fazer sua empresa voar.

A Plano A Contabilidade encontra-se atualmente em uma fase crucial de consolidação no mercado e fortalecimento do seu posicionamento de marca. Focada exclusivamente no atendimento a infoprodutores e coprodutores, este momento representa uma oportunidade estratégica para solidificar sua posição no mercado. A empresa se diferencia por sua abordagem que alia conformidade normativa com as particularidades do mercado digital, oferecendo não apenas serviços contábeis, mas uma parceria estratégica para o crescimento sustentável dos negócios digitais.

Promessa

Transformar a jornada do empreendedor digital através da excelência contábil, sendo o alicerce seguro para seu crescimento sustentável.

O nome "Plano A" carrega uma mensagem estratégica significativa: posicionar-se como a primeira e principal escolha quando se pensa em contabilidade para infoprodutores. Esta não é apenas uma aspiração, mas um reflexo direto do compromisso da empresa em ser a solução definitiva para seu nicho específico de mercado.

Os principais diferenciais da Plano A Contabilidade podem ser resumidos em três pilares fundamentais:

- **Especialização exclusiva:** Uma das únicas empresas contábeis do mercado focado especificamente em infoprodutores e coprodutores, permitindo um entendimento profundo das necessidades e desafios específicos deste segmento.
- **Excelência técnica:** Compromisso rigoroso com as normas contábeis e legislações tributárias, oferecendo não apenas conformidade, mas também segurança e tranquilidade aos clientes.
- **Abordagem tecnológica:** Utilização intensiva de tecnologia e processos padronizados para garantir eficiência e qualidade consistente nos serviços prestados.

ARQUÉTIPO



Bill Gates (Fundador da Microsoft)
Sábio

Satya Nadella (CEO da Microsoft)
Prestativo

SÁBIO/PRESTATIVO

A combinação do arquétipo principal do Sábio com elementos do Prestativo cria uma personalidade de marca única e adequada para a Plano A Contabilidade. Esta fusão permite que a empresa mantenha sua autoridade técnica e especialização enquanto desenvolve relacionamentos próximos e estratégicos com seus clientes. Esta dualidade reflete perfeitamente a proposta de valor da empresa: oferecer expertise técnica especializada (Sábio) de forma que simplifique e potencialize o crescimento dos clientes (Prestativo). A predominância do arquétipo do Sábio garante o posicionamento profissional desejado, enquanto os elementos do Prestativo humanizam a marca e fortalecem sua conexão com o público-alvo.

PÚBLICO

O perfil do cliente da Plano A Contabilidade é bastante específico: empreendedores digitais, predominantemente entre 20 e 40 anos, pertencentes às classes média e alta. Este público é composto por dois grupos principais:

- **Infoprodutores primários:** empreendedores que comercializam conhecimento através de plataformas digitais, buscando liberdade geográfica e financeira.
- **Profissionais do ecossistema digital:** coprodutores, gestores de tráfego, copywriters, designers, profissionais de suporte e estrategistas digitais, todos compartilhando o objetivo comum de alcançar independência financeira através do empreendedorismo digital.

Este público se caracteriza por sua busca por excelência e conformidade legal, rejeitando soluções improvisadas em favor de uma gestão empresarial profissional e segura.



- Infoprodutor que prefere investir em soluções profissionais que garantam conformidade e segurança para poder focar em crescimento e sente-se sobrecarregado com a necessidade de entender aspectos tributários enquanto precisa criar conteúdo.
- Valoriza a possibilidade de trabalhar de qualquer lugar, mas não quer improvisar na gestão do negócio, teme estar perdendo dinheiro ou correndo riscos por não ter uma gestão financeira adequada.
- Coprodutor que trabalha simultaneamente com vários projetos e infoprodutores, prioriza fornecedores e parceiros que demonstrem alto nível de especialização e profissionalismo.
- Busca constantemente formas de automatizar e padronizar operações para crescer de forma sustentável, por isso procura sempre referências e cases de sucesso para implementar as melhores práticas do mercado.



RAFAEL COSTA

Infoprodutor em Ascensão

Idade	29 anos
Cidade	Curitiba, PR
Situação	Infoprodutor de cursos de marketing digital

Perfil
Ex-gestor de marketing de e-commerce, iniciou como afiliado digital há 3 anos. Após sucesso com vendas de produtos terceiros, desenvolveu seu próprio curso de tráfego pago. Hoje possui uma comunidade com mais de 20.000 alunos e está expandindo seu portfólio de produtos digitais.

Objetivos

- Estruturar equipe própria de suporte e marketing
- Lançar programa de mentorias premium
- Atingir faturamento mensal de R\$ 200.000 em 12 meses

Desafios

- Dificuldade para gerenciar receitas de múltiplas plataformas (Hotmart, Monetizze, Eduzz)
- Insegurança sobre a melhor forma de contratar colaboradores
- Dúvidas sobre planejamento tributário para nova estrutura do negócio

Como a Plano A pode ajudar

Oferecendo um suporte completo para a nova fase do negócio de Rafael, através da implementação de um sistema integrado para gestão financeira das múltiplas plataformas, fornecendo orientação especializada sobre modelos de contratação e seus impactos tributários, além de desenvolver um planejamento tributário estratégico que suporte seus planos de expansão e a nova estruturação societária.



CAMILA MENDONÇA

Coprodutora Experiente

Idade	34 anos
Cidade	São Paulo, SP
Situação	Coprodutora de lançamentos digitais, gerencia 4 clientes

Perfil

Formada em Administração, trabalhou 6 anos com gestão de projetos em multinacional. Migrou para o mercado digital em 2019 como gestora de projetos freelancer. Especializou-se em coprodução após participar de um lançamento de 7 dígitos. Hoje é referência em gestão de lançamentos complexos.

Objetivos

- Criar metodologia própria de coprodução
- Montar time de projeto escalável
- Desenvolver braço de consultoria estratégica

Desafios

- Complexidade na gestão fiscal dos diferentes contratos de parceria
- Necessidade de processos padronizados para escalabilidade
- Estruturação financeira para expansão do negócio

Como a Plano A pode ajudar

Atuando como parceira estratégica fornecendo suporte especializado na elaboração e gestão dos contratos de coprodução, implementando um sistema fiscal otimizado para gerenciar múltiplos projetos simultaneamente e orientando o planejamento financeiro e societário necessário para viabilizar seus planos de expansão e novo modelo de negócio.



LUCAS SANTOS

Especialista Digital Emergente

Idade 31 anos

Cidade Belo Horizonte, MG

Situação Especialista em tráfego pago para infoprodutores, atende 5 clientes de alto ticket

Perfil

Graduado em Publicidade, começou como social media em agência tradicional. Especializou-se em Facebook Ads e Google Ads, focando exclusivamente no mercado de infoprodutos. Construiu reputação por gerar resultados consistentes em lançamentos digitais.

Objetivos

- Criar agência especializada em tráfego para infoprodutores
- Desenvolver produto digital sobre gestão de tráfego
- Estabelecer parcerias estratégicas com coprodutores

Desafios

- Precificação adequada dos serviços considerando a sazonalidade
- Organização financeira para transição de PF para PJ
- Estruturação do negócio para atender mais clientes

Como a Plano A pode ajudar

Orientando sobre o modelo de negócio mais adequado e sua tributação, conduzindo o processo de transição de pessoa física para jurídica, e implementando controles financeiros eficientes que permitam uma gestão adequada do fluxo de caixa e uma precificação estratégica dos seus serviços.

SERVIÇO	BENEFÍCIOS RACIONAIS	BENEFÍCIOS EMOCIONAIS
Contabilidade Completa	- Conformidade com legislação fiscal e tributária - Controle financeiro preciso - Processos padronizados e eficientes - Suporte especializado no mercado digital	- Tranquilidade para focar no core business - Sensação de segurança e respaldo profissional - Confiança de estar com especialistas do mercado digital - Pertencimento a uma comunidade de infoprodutores
Constituição e Alterações Empresariais	- Agilidade na formalização do negócio - Escolha adequada do regime tributário - Documentação completa e atualizada - Suporte em todas as etapas burocráticas	- Realização do sonho do próprio negócio - Orgulho de ter uma empresa formal - Eliminação do medo de erros burocráticos - Sensação de profissionalismo e legitimidade
Planejamento Tributário Estratégico	- Economia em impostos - Prevenção de problemas fiscais - Aproveitamento de benefícios legais - Orientação para crescimento sustentável	- Paz de mente em relação a questões fiscais - Confiança nas decisões financeiras - Sensação de controle sobre o futuro do negócio - Alívio de preocupações tributárias
Emissão de Certificado Digital	- Acesso a serviços governamentais - Assinatura digital válida legalmente - Agilidade em processos burocráticos - Garantia de autenticidade documental	- Sensação de modernidade e digitalização - Praticidade no dia a dia - Confiança na validação digital - Satisfação com a desburocratização
Fornecimento de Endereço Fiscal	- Endereço comercial legítimo - Gestão profissional de correspondências - Conformidade com exigências legais - Separação entre endereço pessoal e comercial	- Privacidade e segurança pessoal - Imagem profissional fortalecida - Liberdade geográfica - Sensação de independência

CONCORRENTES



Pontos Fortes

- 1. Abre empresas gratuitamente.
- 2. Plataforma digital que facilita o controle contábil.
- 3. Atendimento especializado para diferentes setores.

Pontos Fracos

- Foco limitado a micro e pequenas empresas.
- Atendimento digital pode não ser ideal para todos os perfis.
- Alguns serviços são condicionados à contratação de planos anuais.



Pontos Fortes

- 1. Foco em negócios digitais e consultoria personalizada.
- 2. Diversificação de serviços, como recuperação tributária e terceirização financeira.
- 3. Clientes influentes no mercado digital

Pontos Fracos

- 1. Falta de detalhamento sobre processos e preços diretamente no site.
- 2. Pouca exposição de cases de sucesso ou resultados tangíveis.
- 3. A oferta de serviços poderia incluir mais recursos automatizados, dado o perfil digital dos clientes.



Pontos Fortes

- Especialização no mercado digital
- Planejamento tributário personalizado
- Serviços voltados à otimização fiscal

Pontos Fracos

- Foco restrito ao mercado digital
- Informações limitadas sobre equipe e Experiência, ausência de testemunhos e estudos de caso
- Falta de informações sobre ferramentas utilizadas



Pontos Fortes

- Especialização completa no mercado de infoprodutos.
- Fundada por infoprodutores com experiência prática no setor.
- Serviços focados em soluções tributárias específicas para infoprodutores.

Pontos Fracos

- Foco restrito ao mercado de infoprodutos.
- Falta de serviços presenciais para quem busca esse tipo de suporte.
- Pioneirismo pode resultar em custos mais elevados.

Análise Competitiva Geral

Pontos de Paridade

- Todos os concorrentes têm algum nível de especialização ou experiência com mercado digital
- Oferecem serviços contábeis básicos e planejamento tributário
- Focam em soluções digitais

Oportunidades de Diferenciação para a Plano A

- Enfatizar sua metodologia padronizada e uso intensivo de tecnologia
- Destacar o foco exclusivo em infoprodutores, mas com processos mais maduros que os concorrentes
- Desenvolver e comunicar casos de sucesso e resultados tangíveis
- Equilibrar o atendimento digital com suporte personalizado quando necessário

Recomendações Estratégicas

- Desenvolver uma comunicação clara sobre a expertise específica no mercado de infoprodutos
- Criar conteúdo que demonstre conhecimento profundo do setor
- Evidenciar a relação custo-benefício dos serviços
- Fortalecer a presença digital mantendo o profissionalismo que caracteriza a marca
- Desenvolver um portfólio de casos de sucesso e depoimentos de clientes satisfeitos

Vantagens Competitivas a Serem Exploradas

- Experiência de quase 5 anos no mercado
- Processos bem definidos e padronizados
- Foco exclusivo no nicho de infoprodutores e coprodutores
- Cultura organizacional que combina solidez contábil com dinamismo de startup

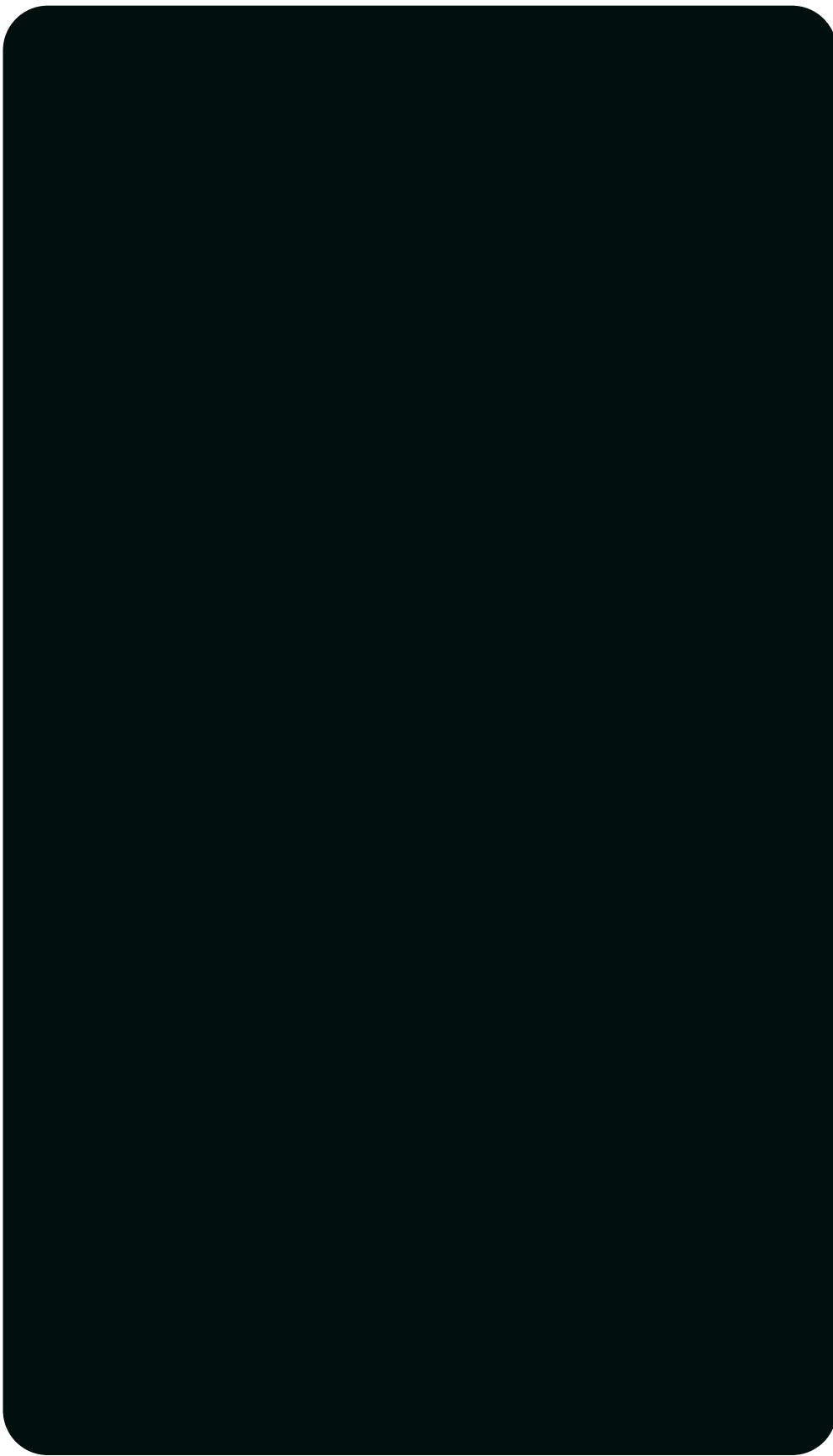
FASE 02

Soluções visuais

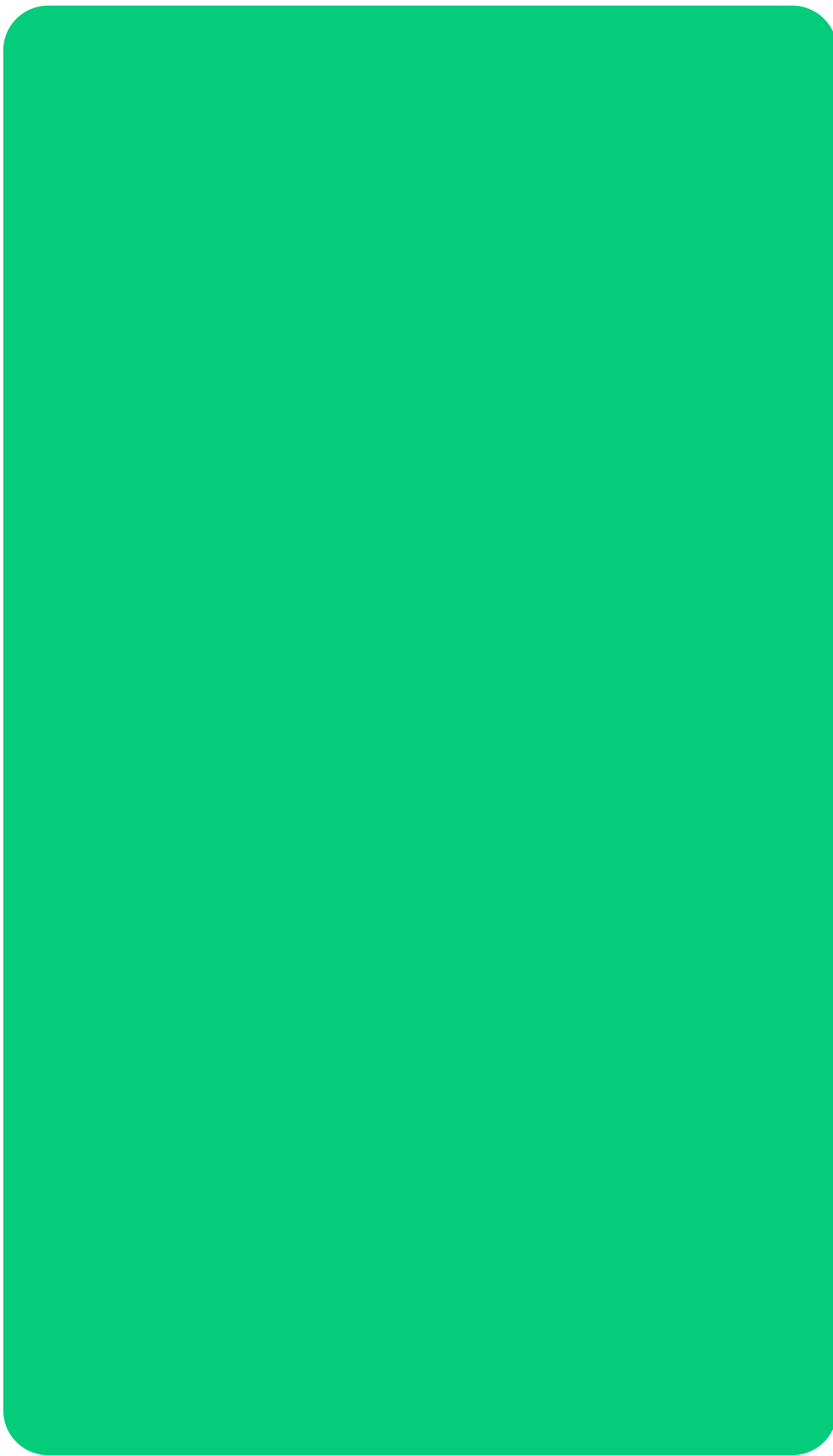
PALETA DE CORES

A paleta é composta por tons de verde e cinza. A escolha de verde como cor principal oferece uma diferenciação visual importante num mercado onde o azul é predominante, ajudando a marca a se destacar dos concorrentes. A combinação moderna e digital transmite profissionalismo sem ser conservadora demais, sugere crescimento e prosperidade, importantes para infoprodutores e mantém a elegância e seriedade mencionadas na personalidade da marca. A paleta reflete a fusão entre solidez de empresa contábil tradicional com dinâmica de startup moderna.

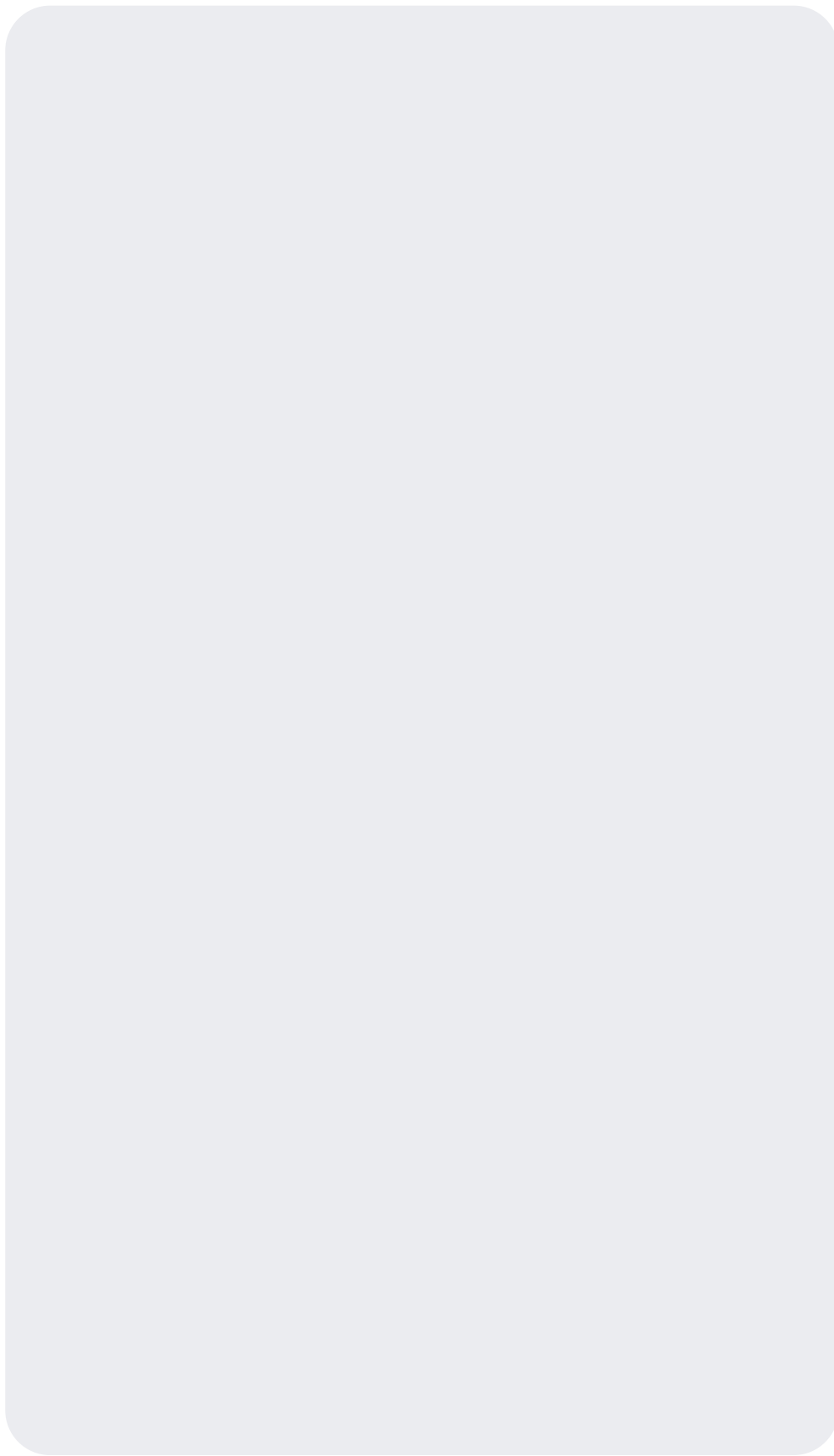
Cores principais



#010F0D



#04CC7B



#EBECF0

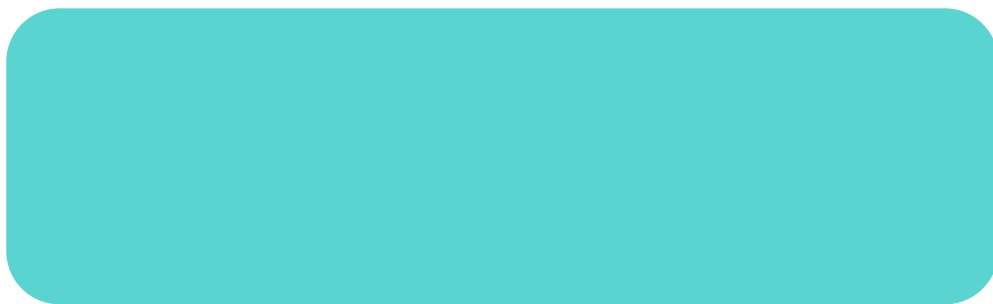
Cores secundárias



#1C3D36



#007359



#59D4D1

TIPOGRAFIA

A tipografia é a voz da marca.

A estratégia aqui é que essa voz transmita modernidade e profissionalismo, além de ser facilmente aplicável tanto no digital quanto no físico, por isso, escolhemos duas tipografias sem-serifa, modernas e “limpas”.

Termina

**Especialistas em fazer
seu negócio digital voar.**

Prompt

Contabilidade exclusiva para
quem vive de infoprodutos.

LOGOTIPO

O logotipo da Plano A visa transmitir profissionalismo e modernidade, criando um equilíbrio entre inovação digital e seriedade corporativa. O símbolo faz alusão à letra A e uma seta ascendente, sutilmente incorporada na geometria. A simplicidade do design permite boa aplicação em diferentes tamanhos, além de termos uma forma memorável e distintiva.



FASE 03

Aplicações reais



PLANO A

Contabilidade Digital



PLANO A

Contabilidade Digital





PLANO A
Contabilidade Digital



Guilherme Zuquatto
CEO

48 9149-0607
contato@planoacontabilidade.com.br

Rod. José Carlos Daux, 4633, sala 112 torre
A, Saco Grande, Florianópolis-SC
CEP: 88032-005

www.planoacontabilidade.com.br

Quando o digital é seu negócio,
nós somos sua solução.







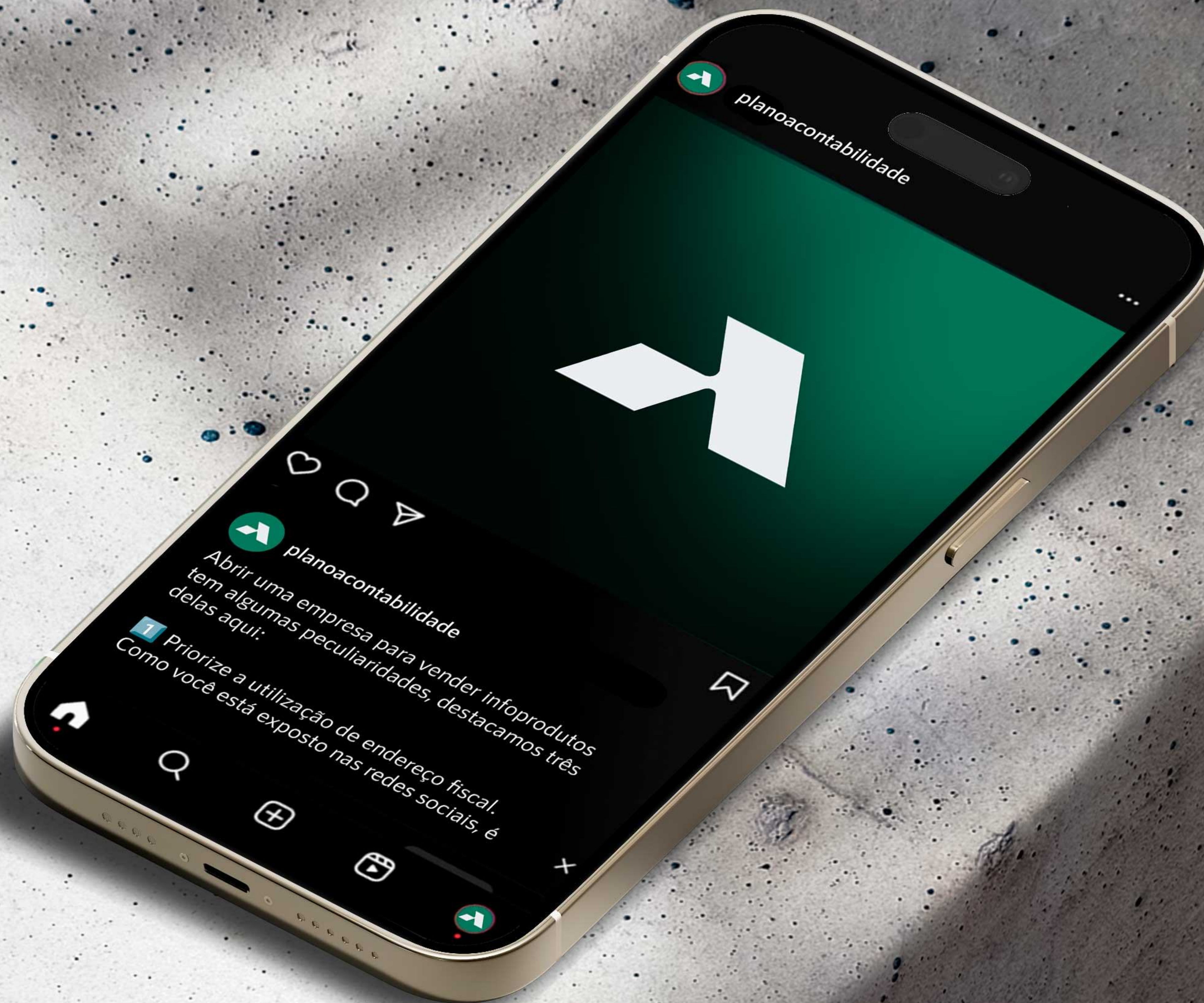
PLANO A
contabilidade Digital



Planejamento
inteligente.
Crescimento
exponencial.



PLANO A
Contabilidade Digital





OBRIGADO