FACILE TEC

TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

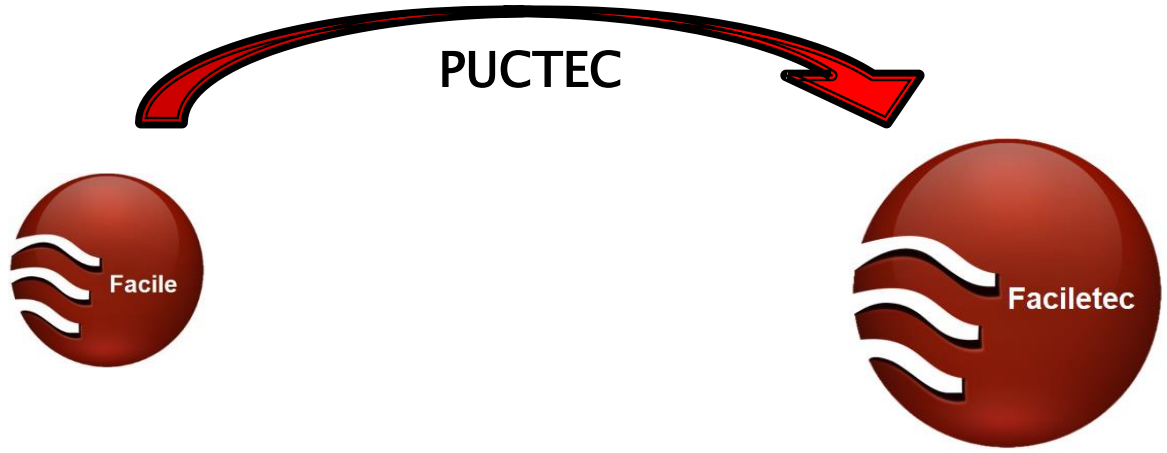
Ligferv

FERVEDOR DE ÁGUA INSTANTÂNEO

FACILE TEC

TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

A Facile Indústria e Comércio Ltda. é uma empresa especializada em desenvolver, produzir e comercializar eletrodomésticos e aparelhos eletroeletrônicos inovadores.



Uma história que começa em 1974 e está só começando...

Equipe Faciletec:

Nilson de Figueiredo Filho
- ✓ Sócio fundador da Facile,
- ✓ Diretor Executivo da FACILETEC

Helena Guimarães de Figueiredo
- ✓ Sócia Fundadora da FACILETEC
- ✓ Diretora de Marketing

Pedro Henrique Oliveira
- ✓ Estagiário de desenvolvimento

Flávio Lobato
- ✓ Estagiário de marketing

3 Gerações

Altair Rosa e Silva Junior
- ✓ Estagiário de produção

O produto:

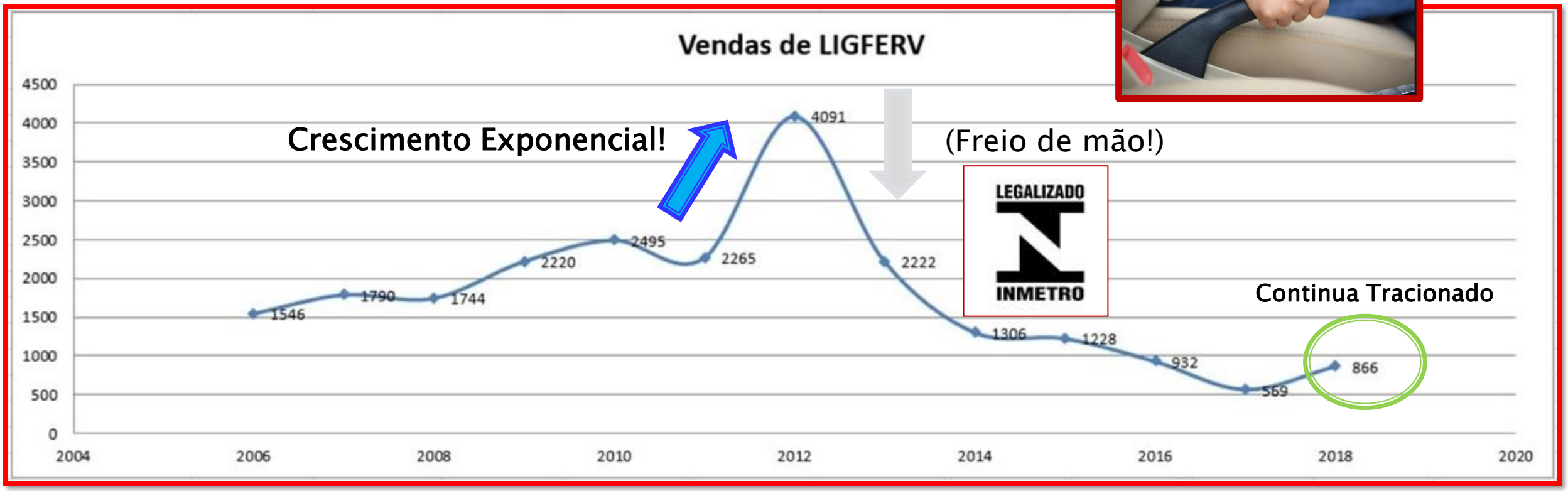
Ligferv

FERVEDOR DE ÁGUA INSTANTÂNEO

Simplicidade evidencia tecnologia embarcada!

FACILE
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

Histórico de vendas



FACILE
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

Ingresso no programa PUCTec!

- Mudança de paradigmas.
- Oportunidade de crescimento.
- Conexão.

INOVAÇÃO

A PUC É TEC

Programa arrojado alavanca *startups* para ganhar os mercados nacional e internacional | **Leandro Felicíssimo**

Um costume de família, no qual o primeiro membro que acordasse teria que preparar o café, mantido até hoje, tornou-se o embrião de um dos negócios que estão sendo atualmente alavancados pelo PUC Tec, o Hub de Inovação, Formação e Negócios da PUC Minas, a fim de ganhar escala no mercado. O criador da empresa, o professor Nilson de Figueiredo Filho, do Instituto Politécnico (Ipuc) da Universidade, onde estudou Engenharia Eletrônica e conheceu colega que também queria esquentar água para um cafezinho. Resultado: a empresa Facilitec, que fabrica o LigueFerv, aparelho que ferve líquidos em três segundos na quantidade necessária de água que irá ser realmente utilizada para aquele preparo específico, seja para um café, para um arroz, para mamadeira ou mesmo para próteses dentárias. E o custo na conta de luz de quem utiliza o aparelho fica em torno de apenas R$1,80 para se esquentar a água equivalente a mil cafezinhos, por exemplo.

"O PUC Tec é um programa bastante arrojado, com foco e consultoria de primeira linha em várias áreas", elogia o professor Nilson, que considera que a profissionalização da sua empresa começou com o PUC Tec. "Hoje temos vários projetos de estratégias de vendas que não tínhamos pensado até então", conta ele, que tem como sócias na empresa suas filhas Helena Guimarães de Figueiredo, do 5º período do Curso de Administração da Unidade Praça da Liberdade; e Elisa Guimarães de Figueiredo, do Curso de Medicina do *Campus* Betim. Desde 2006, a empresa já ven-

"O PUC Tec é um programa bastante arrojado, com foco e consultoria de primeira linha em várias áreas"
Professor Nilson de Figueiredo Filho

Fotos: Raphael Calixto

Modelo de Negócio:

O desenvolvimento a partir do PUCTec...

Ações Estratégicas:

1. Certificação do produto e fabricação terceirizada
2. Estruturação do Marketing
3. Desenvolvimento dos canais de vendas

1. CERTIFICAÇÃO DO LIGFERV JUNTO AO INMETRO

1.1. Ensaios do produto:

1.1.1 Contratação da empresa PHBR para serviço de consultoria visando a certificação

PHBR PRODUCT HOLDER BRASIL

1.1.2 Contratação do Laboratório LABELO – PUCRS para a realização dos testes

LABELO® PUCRS

Resultados dos testes realizados

Não conformidades encontradas:

- **Etiqueta:** o material não suportou o ensaio.
- **Manual:** falta frase de alerta sobre uso por crianças e pessoas com deficiência.
- **Acesso a partes vivas:** ponto acessível ao “dedo de prova”.
- **Seção do cordão de alimentação:** corrente elétrica medida de 10,04 A (limite de 10 A).
- **Distância entre dissipador e carcaça:** medida 2,37 mm (limite mínimo de 3,04 mm).

1. CERTIFICAÇÃO DO LIGFERV JUNTO AO INMETRO

1.2. Auditoria Fabril:

1.2.1 Contratação da empresa PHBR para a implementação do Sistema de Gestão da Qualidade na fabricação.

PHBR PRODUCT HOLDER BRASIL

1.2.2 Contratação da TAJAX para a fabricação.

- Acordo para fabricação e montagem do LIGFERV por batelada!
- Redução de custos
- Aumento da margem de lucro sobre o produto

2. ESTRUTURAÇÃO DO MARKETING

Novo design da loja virtual!

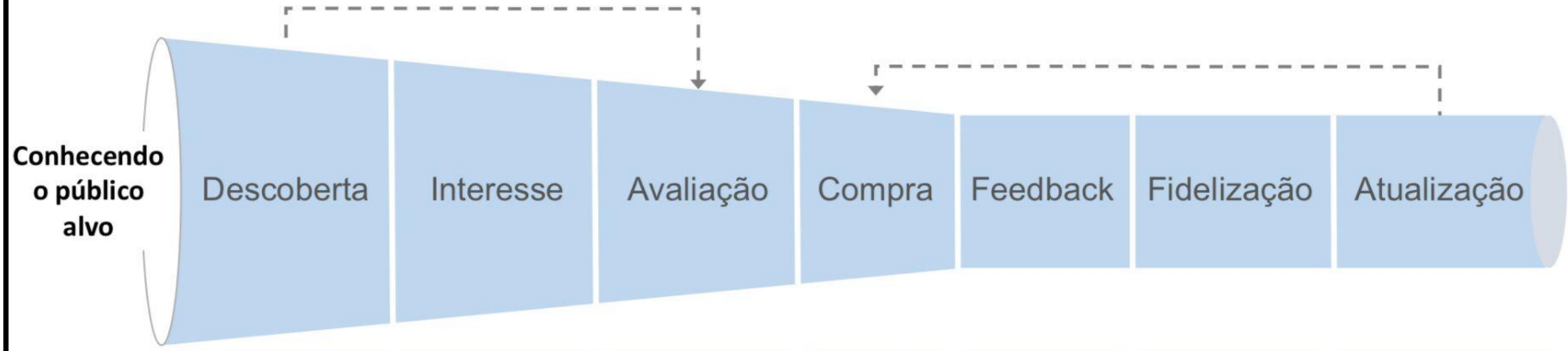
Antes

Depois

Funil de Marketing/Vendas

FACILETec
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

InBound MKT – Cliente Final

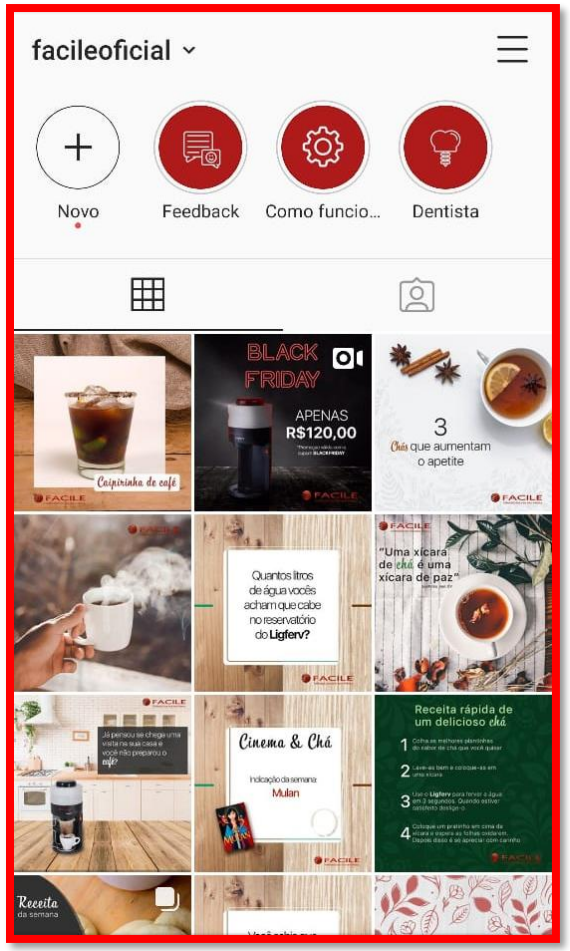


	Descoberta	Interesse	Avaliação	Compra	Feedback	Fidelização	Atualização
Macro Processos	**Geração de Conteúdos**: Redes Sociais; Sites; Blogs; ZAP; SMS; Receitas; etc. **Anúncios**: Redes Sociais; Adwords etc. **Parcerias**: Influenciadores WEB; Agentes da Cadeia etc.	**Nutrição 1** Emails MKT; CHATBOT CHAT Tradicional Conteúdos com sistema de feedback; SMSs etc. Questões pelo SITE	**Nutrição 2** CHATBOT CHAT Tradicional Questões pelo SITE Clicks no sistema de compra	**Processo de venda** Forma de pagamento Track de entrega	Envio de e-mail Envio SMS Ligações telefônicas SAC Acessos ao reclame aqui	**Nutrição 3** Emails MKT; Conteúdos com sistema de feedback; SMSs etc. Ligações telefônicas Contatos em datas especiais	**Promoções exclusivas** **Atualizações em novos produtos**
Métricas	**QTD Seguidores** **QTD Curtidas** **QTD Clicks nos anúncios** **QTD Leads Gerados** **$ - Geração de conteúdo** **$ - Anúncios** **$ - Parcerias** **$ - Total**	**QTD e-mails abertos e lidos** **QTD links clicados** **QTD conteúdos baixados** **QTD feedbacks gerados** **$ - Total da nutrição**	**QTD respostas CHATBOT** **QTD respostas CHAT** **QTD respostas no site** **QTD links clicados** **QTD conteúdos baixados** **QTD feedbacks gerados** **$ - Total da nutrição 1**	**Taxa de conversão (clicks/compra)** **QTD vendida** **$ - Custo operação de venda** **$ - Faturamento** **CAC**	**NPS** • Índices de Satisfação • Número de reclamações diretas e na WEB	**QTD e-mails abertos e lidos** **QTD links clicados** **QTD conteúdos baixados** **QTD feedbacks gerados** **$ - Total da nutrição**	**QTD clicks para saber mais** **QTD cliques para compra** **$ - Total da etapa**

Crescimento do número de seguidores no Instagram

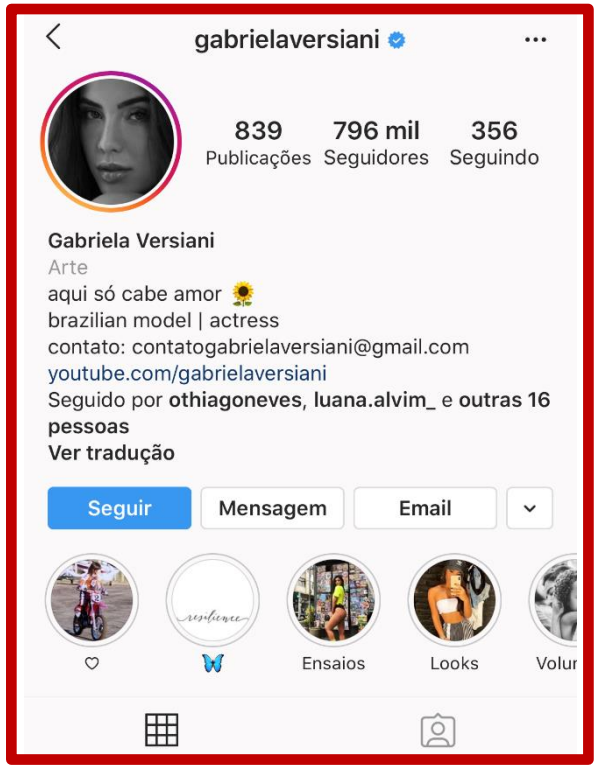
Nos últimos 30 dias:

- 78 publicações no feed
- +900 seguidores alcançados



Preenchimento do topo do funil através do Instagram.

- Parcerias realizadas com influenciadores digitais.



Impulsionamentos e estudos de dados realizados!

Publicado em 13/11/2019, 17:06

302 17 51

Interações

395
Cliques na promoção

Visitar perfil 90% da promoção	435
Visitar site 0% da promoção	4
Como chegar 0% da promoção	2

Descoberta

11.917
Pessoas alcançadas
96% não estavam seguindo você
96% vieram da sua promoção

Publicado em 25/11/2019, 14:04

67 10 29

Interações

377
Cliques na promoção

Visitar site 89% da promoção	419
Visitar perfil 83% da promoção	61
Como chegar 100% da promoção	1

Descoberta

24.515
Pessoas alcançadas
98% não estavam seguindo você
99% vieram da sua promoção

Trabalho conjunto com turmas da PUC Minas:

- Publicidade e Propaganda – 4º período

  Desenvolvimento de estratégias de marketing.
  Profa. Alessia Franco Gonçalves.

- Engenharia de Produção – 1º período

  Análise do fluxo de venda com identificação de problemas/soluções.
  Prof. Matheus Luiz Pontelo de Souza.

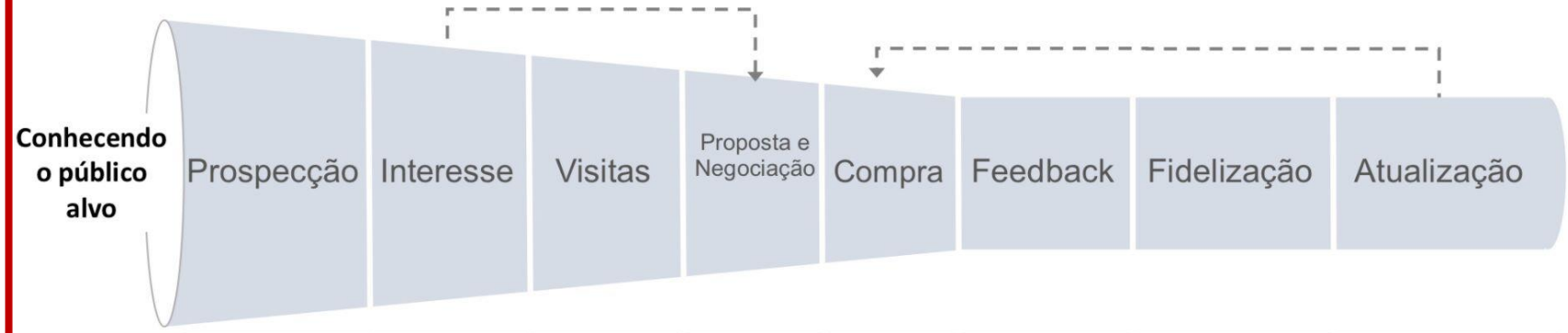
3. DESENVOLVIMENTO DE CANAIS DE VENDAS

LIGFERV:
+25.000 unidades vendidas

Funil de Vendas

FACILE Tec
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

OutBound - Tradicional – Revendedores Físicos



	Prospecção	Interesse	Visitas	Proposta e Negociação	Compra	Feedback	Fidelização	Atualização
Macro Processos	Buscas de contatos WEB Buscas de contatos entidades parceiras (ex. sindicatos patronais)	Emails MKT; SMSs etc. Ligações telefônicas CHATBOT CHAT Tradicional Questões pelo SITE	Realização das visitas Apresentações	-Envio das propostas -Processo de negociação -Adequações e vendas casadas	**Processo de venda** Forma de pagamento Logística de entrega	Envio de e-mail Envio SMS Ligações telefônicas SAC Acessos ao reclame aqui	Emails MKT; Conteúdos com sistema de feedback; SMSs etc. Ligações telefônicas Contatos em datas especiais Sugestões para vendas	**Promoções exclusivas** **Atualizações em novos produtos**
Métricas	**QTD Leads Gerados** **$ - Total**	QTD e-mails abertos e lidos QTD respostas geradas QTD links clicados QTD conteúdos baixados QTD feedbacks gerados QTD propostas enviadas QTD visitas agendadas $ - Total	QTD visitas realizadas $ - Total	QTD propostas enviadas QTD de negociações $ - Total	Taxa de conversão (clientes/prospects) QTD vendida $ - Custo operação de venda $ - Faturamento - CAC	**NPS** • Índices de Satisfação • Número de reclamações diretas e na WEB	**QTD e-mails abertos e lidos** **QTD links clicados** **QTD conteúdos baixados** **QTD feedbacks gerados** **$ - Total**	**QTD clicks para saber mais** **QTD cliques para compra** **$ - Total da etapa**

Integração da loja virtual com diversos Marketplaces!

Submarino

mercado livre

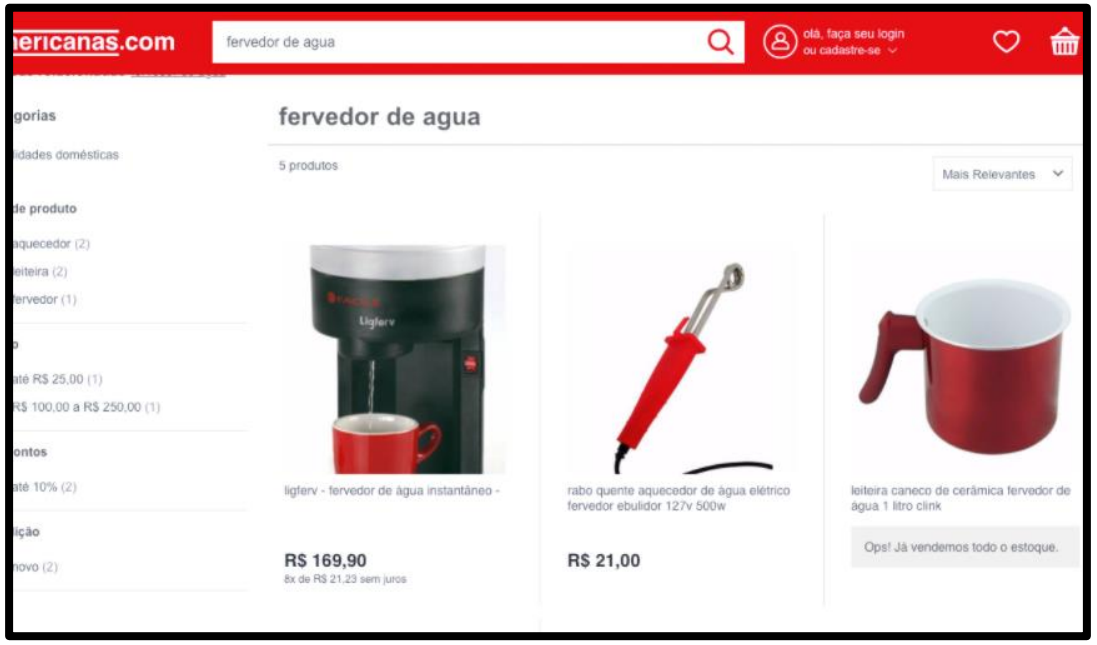
tray

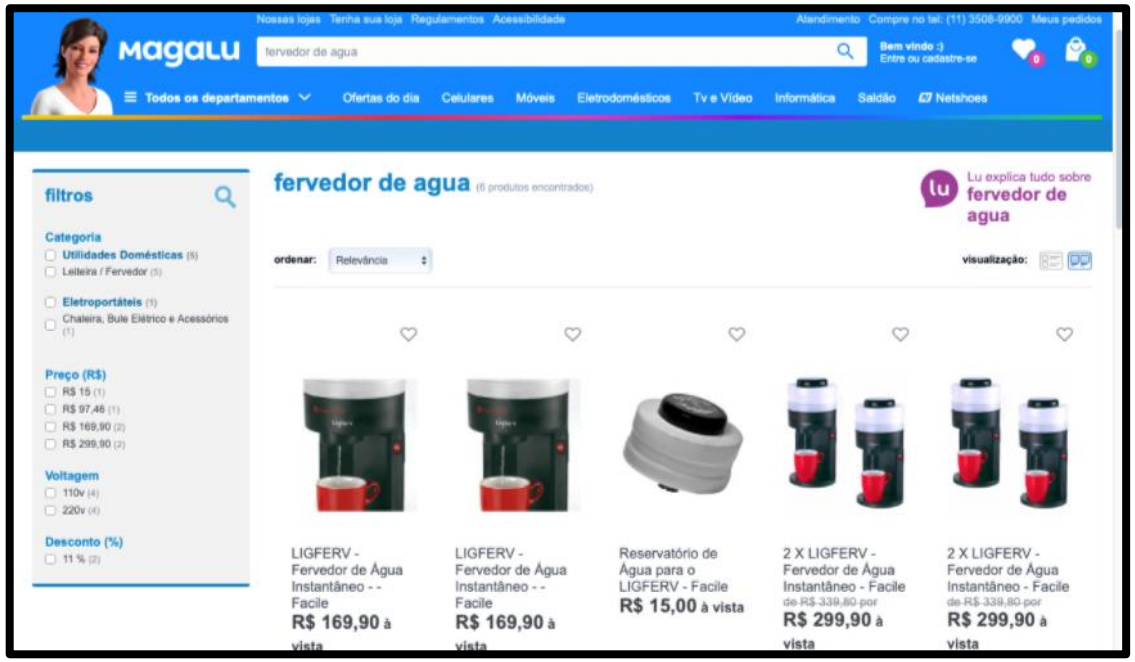
magazineluiza.com

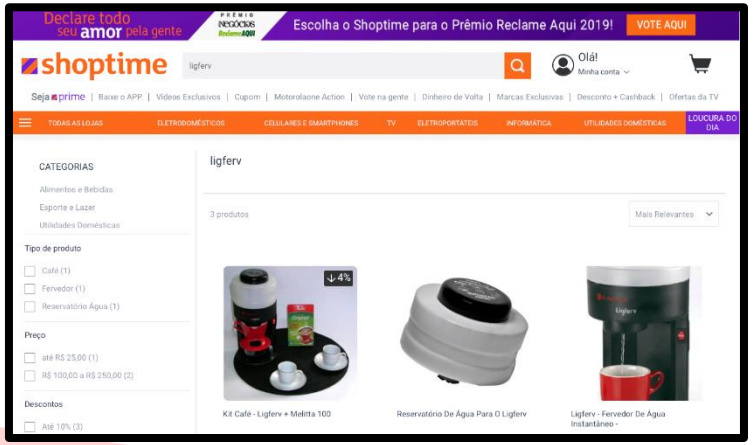
americanas.com

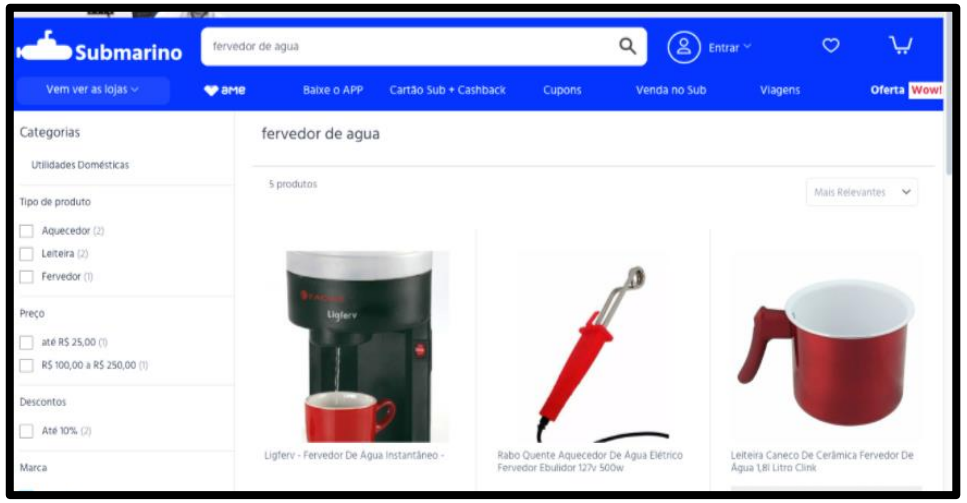
shoptime

Produto ativo nas lojas!









Parcerias comerciais importantes:

Vinícius Saliba

- BH Shopping;
- Itau Power Shopping;
- Diamond Mall.

multicoisas

- +200 lojas no Brasil;
- Possibilidade de venda do produto com a marca Multicoisas.
- Expectativa inicial de 1000 unidades mensais (mínimo) ➡ R$50.000,00
- Projeção de crescimento de 10 X.

Parcerias comerciais importantes:

Fabianderson Arthuso

- Proprietário e Diretor Geral do Mercadão Food.
- Sócio Diretor da Ponto a Ponto Distribuidora de Alimentos e Bebidas.

Mercadão Food

- Conexão com restaurantes de pequeno porte para uso *in loco* e venda do LIGFERV.
- Expectativa inicial 100 estabelecimentos.
- Sistema de sevitização – aluguel de máquinas associado à venda de consumíveis.
- Possibilidade de fabricação própria de consumíveis.

Parcerias comerciais importantes:

Diversificação do fluxo de venda.

- O LIGFERV é um produto que após ser visto e utilizado, todos querem.
- Armazéns encaixam na PERSONA. O “Era Uma Vez Um Armazém” já iniciou este processo.

“LIGFERV:
Quem não conhece, não tem.
Quem tem, não fica sem!”

Aplicação de modelo B2B – SERVITIZAÇÃO

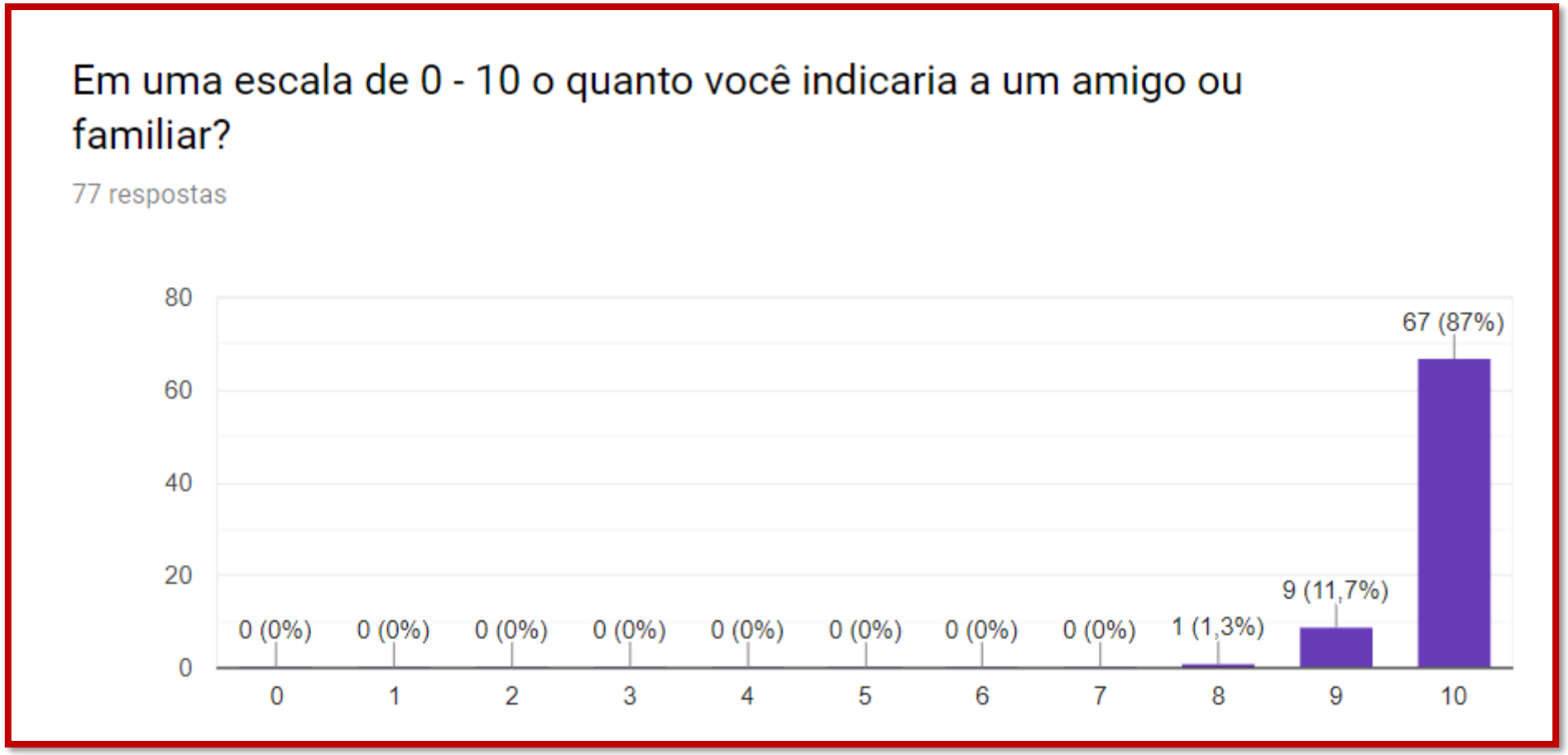
Aluguel de máquinas:

- ✓ Baixo custo e renovação automática (R$9,99).
- ✓ Manutenção gratuita.
- ✓ Atualização gratuita de produto.
- ✓ Pacote mensal de bebidas solúveis (sachês).

DINIZ BOTREL & PEREIRA
ADVOCACIA E CONSULTORIA JURÍDICA

- ✓ Contratos formulados!
- ✓ 4 Revendedores parceiros.

Pesquisa de satisfação e conhecimento do cliente – NPS

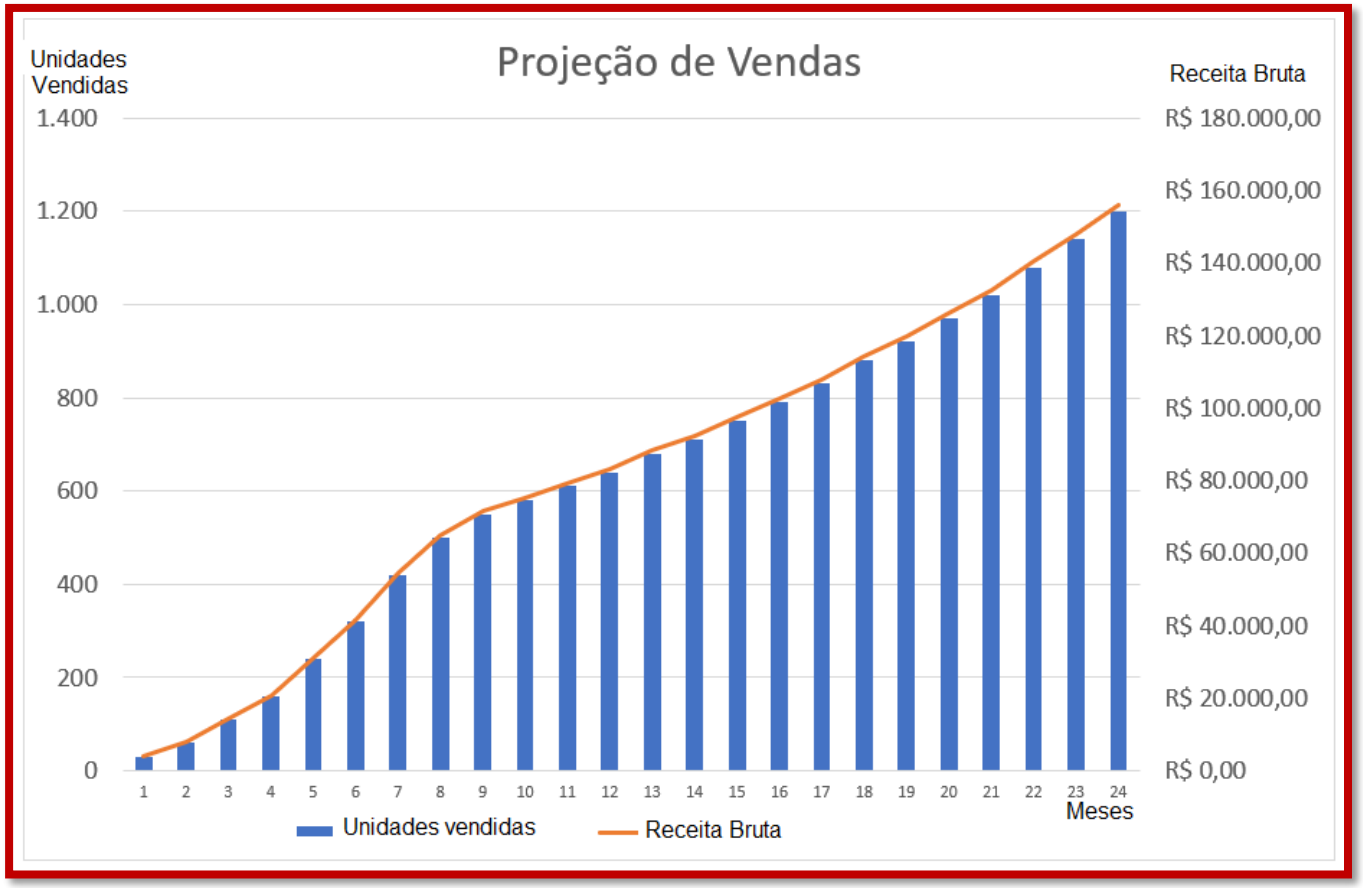


- 500 últimos clientes.
- 77 respostas!

FACILE
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

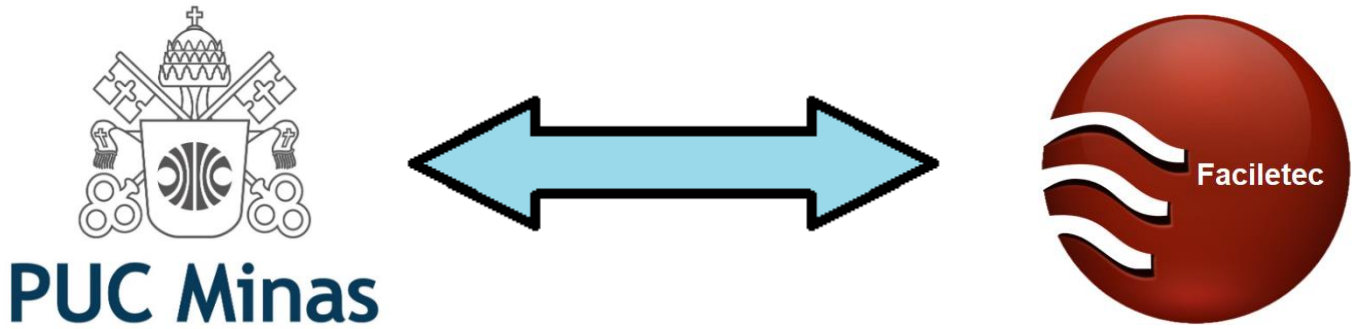
Projeção Financeira:

ACUMULADO 24 MESES	
Projeção de vendas (quantidade)	15.190
Taxa de Crescimento mensal	
Receita Bruta	R$ 1.974.700,00
Venda do produto	
Frete médio	
Deduçõesde Venda	-R$ 472.698,20
Simples	
Comissão de venda	
Custo com Produto	-R$ 607.600,00
Peças	
Produção	
Despesas Comerciais	-R$ 157.976,00
Material gráfico, mídia, anúncios	
Marketing / Publicidade	
Bonificações/perdas/Quebras/rep	
Brindes / Presentes	
Despesas gerais e adm. e outras	-R$ 344.205,00
Salários, encargos e benefícios	
Despesas gerais	
Despesas com serviços	
Desp. financeiras e bancárias	
Impostos e taxas	
Aluguel/ IPTU	
LAIR	R$ 392.220,80



FACILE
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

Interação PUC Minas – Faciletec



- A Faciletec se propõe a ser o canal para que a tecnologia desenvolvida na PUC se torne produto, gerando resultado social!
- Diversos outros produtos estão com desenvolvimento em *standby*. Estes são relacionados aos estudos de eletrônica, design de produtos, mecânica, permitindo interdisciplinaridade.
- Geração de projetos de extensão e bolsas de estudos para cooperação em desenvolvimento de produtos.
- Uso do LIGFERV nas clínicas de odontologia da PUC Minas (o que já ocorre).

FACILE
TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

FACILE TEC

TORNANDO SUA VIDA MAIS PRÁTICA

A equipe da Faciletec agradece a atenção

Facile Ind. Com. Ltda
comercial@facile.com.br
(31) 3223-3700