

DEMONSTRATIVO & TABELA DE GANHOS



SEU MERCADO É MILIONÁRIO

E PLANEJAMENTO É NECESSÁRIO

Com essa economia, a cada ano nós...

Matamos a sede de **735.294 mil crianças** por mês

Lavar as mãos **15.000.000 milhões** de vezes

Abastecer um bairro de **11.363 mil** pessoas por mês

Nosso objetivo

Para 36 meses



POTENCIAL DE MERCADO

O mercado da sustentabilidade lucrativa é um vasto e promissor "oceano azul", ou seja, um espaço com enorme potencial de crescimento, onde as oportunidades são praticamente ilimitadas, sem a intensa competição característica dos mercados saturados. A crescente conscientização sobre questões ambientais e a pressão para a adoção de práticas mais sustentáveis têm transformado a sustentabilidade em um fator não apenas relevante para o bem-estar do planeta, mas também extremamente rentável para empresas que sabem se posicionar de forma estratégica.

Com base na expertise dos franqueados, conseguimos dividir o mercado em nichos específicos que apresentam grande demanda por soluções sustentáveis, além de estarem cada vez mais receptivos à adoção de soluções de sustentabilidade.

Dentre esses mercados, destacamos: **Condomínios residências, restaurantes, padarias, escolas, hotéis, resorts, hospitais, indústrias, construtoras e órgãos públicos.**

Segmentos locais



Escolas



Galerias



Academias



Residências



Comércios locais



Bares e Restaurantes

Segmentos de médio porte



Empresas



Hotéis



Clubes



Hospitais



Faculdades



Empresariais



Condomínios

Segmentos de grande porte



Resorts



Indústrias



Aeroportos



Órgãos Públicos



Shopping Centers

TABELA DE GANHOS

A tabela de Performance e de venda, juntamente com as abordagens de Gestão FOZ 4.0, apresenta uma estimativa integrada de faturamento potencial para diferentes mercados. Para melhor definição de valores, os mercados foram divididos em clientes de pequeno, médio e grande porte, permitindo a estimativa de uma faixa de faturamento médio para cada categoria.

A abordagem de Performance é aplicada, de forma geral, nos setores residencial e comercial. Nesse contexto, destacamos a importância de consumidores que possuem alto consumo de água, como condomínios, hospitais, restaurantes, hotéis, padarias, clubes e escolas. Esses grandes consumidores representam oportunidades estratégicas, pois têm uma demanda significativa por soluções de sustentabilidade que podem ser convertidas em serviços recorrentes.

Em contrapartida, no mercado de indústrias e órgãos públicos, a prática usual consiste na Venda do Projeto, que envolve a oferta de soluções específicas para a gestão de recursos hídricos e energia.

Após a venda do projeto, a continuidade do relacionamento é frequentemente promovida por meio da Gestão FOZ 4.0, que fornece uma abordagem integrada para a sustentabilidade e a eficiência

Assim, a combinação das tabelas de Performance, Venda do Projeto e Gestão FOZ 4.0 cria um panorama claro das oportunidades de faturamento em diferentes setores. Essa segmentação, junto a soluções específicas, ajuda a otimizar a captação de clientes e a garantir a sustentabilidade e a eficiência das operações ao longo do tempo.



VARIAÇÃO DE GANHOS: Performance

	Faturamento recorrente do franqueado	Percentual do franqueado em projetos	Valor de projeto em cenário pessimista	Valor de projeto em cenário realista	Valor de projeto em cenário otimista
Pequeno porte	R\$ 500 ^a R\$ 1.250	50%	R\$ 500 ,00	R\$ 875 ,00	R\$ 1.250 ,00
Médio porte	R\$ 1.250 ^a R\$ 2.500	50%	R\$ 1.250 ,00	R\$ 1.875 ,00	R\$ 2.500 ,00
Grande porte	R\$ 2.500 ^a R\$ 5.000	50%	R\$ 2.500 ,00	R\$ 3.750 ,00	R\$ 5.000 ,00

Lembre-se de utilizar da planilha de [estimativa financeira](#) para a aplicação do Projeto Foz Sustentável. Nela, [você](#) poderá simular os custos e retornos dos projetos [de maneira simples](#)

VARIAÇÃO DE GANHOS:

Venda residência, comércio, indústria e construtora

	Faturamento em venda do franqueado	Percentual do franqueado em projetos	Valor de projeto em cenário pessimista	Valor de projeto em cenário realista	Valor de projeto em cenário otimista
Pequeno porte	R\$ 5.250 ^a R\$ 10.500	35%	R\$ 10.000 ,00	R\$ 20.000 ,00	R\$ 30.000 ,00
Médio porte	R\$ 10.500 ^a R\$ 31.500	35%	R\$ 30.000 ,00	R\$ 60.000 ,00	R\$ 90.000 ,00
Grande porte	R\$ 31.500 ^a R\$ 52.500	35%	R\$ 90.000 ,00	R\$ 120.000 ,00	R\$ 150.000 ,00

Lembre-se de utilizar da planilha de [estimativa financeira](#) para a aplicação do Projeto Foz Sustentável. Nela, [você](#) poderá simular os custos e retornos dos projetos [de maneira simples](#)

VARIAÇÃO DE GANHOS:

Gestão 4.0

	Mensalidade	Ganhos franqueado	Percentual do franqueado
Pequeno porte	R\$ 199 , ⁹⁰	R\$ 69 , ⁹⁹	35%
Médio porte	R\$ 349 , ⁹⁰	R\$ 122 , ⁴⁵	35%
Grande porte	R\$ 649 , ⁹⁰	R\$ 227 , ⁴⁵	35%

Lembre-se de utilizar da planilha de [estimativa financeira](#) para a aplicação do Projeto Foz Sustentável. Nela, [você](#) poderá simular os custos e retornos dos projetos [de maneira simples](#)

CUSTO MÃO DE OBRA

Compreender os custos associados à mão de obra é crucial para a gestão eficaz do seu negócio, especialmente na modalidade de venda.

Essa estrutura de custos proporciona a você uma oportunidade significativa de rentabilidade, permitindo que gerencie seus recursos de forma a maximizar os ganhos. É fundamental manter um controle rigoroso sobre esses custos, além de explorar estratégias para otimizar a operação, garantindo um fluxo de caixa saudável e sustentável.

Contratação: Sugerimos a contratação de instaladores e auxiliares à medida que o volume de trabalho aumenta. Isso permitirá não apenas atender à demanda, mas também otimizar os recursos.

Encargos: É importante destacar que os custos com encargos trabalhistas devem ser considerados, e esses encargos podem aproximar-se do custo da diária. Portanto, o custo total deve incluir encargos e benefícios, o que deve ser monitorado para garantir a saúde financeira do projeto.

Comparação de custos da contratação

Instalador profissional (PJ)
Valor da diária: R\$ 150,00

Instalador profissional (CLT)
Valor mensal*: R\$ 3.000,00
*inclui salário, benefícios e encargos

OU

Auxiliar de instalação (PJ)
Valor da diária: R\$ 120,00

Auxiliar de instalação (CLT)
Valor mensal*: R\$ 2.500,00
*inclui salário, benefícios e encargos

QUADRO DE GANHOS:

Performance residencial pequena

1. Receita bruta											
1.1 Projeto de instalação e produtos											
Local	Md. Ref	Qnt. Aptos	Valor projeto	Eco. ano (30%)	Contrato	Payback	Eco. mês (30%)	Mensalidade	Ticket p/ apto	Fat. bruto mês	Fat. bruto total
Edf. Modelo	R\$ 7.500,00	30	R\$ 38.500,00	R\$ 27.000,00	60 meses	Imediato	R\$ 3.000,00	R\$ 1.500,00	R\$ 50,00	R\$ 750,00	R\$ 45.000,00
2. Deduções de receita											
2.1 Impostos e taxas											
Custo produto vendido - Total				0%		Do valor de venda					R\$ 0,00
Comissão sobre vendas				0%		Sobre total faturado					R\$ 0,00
Impostos				9,3%		Simples (Fat. anual de até R\$ 4.800.000,00)					R\$ 4.275,00
Meios de pagamento				1%		Média cobrada por meios de pagamento					R\$ 450,00
Royalties				0%		Fixo					R\$ 0,00
Total custos variáveis										R\$ 4.725,00	
3. Receita líquida											R\$ 40.275,00
4. Custos diretos											
4.1 Custos de produção											
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos)				18		Dias / Instalador					R\$ 2.454,55
Despesa com combustível				20		Km / Dia, 10km por litro					R\$ 234,00
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos) - Revisão				27		Dias / Instalador					R\$ 3.681,82
Despesa com combustível - Revisão				20		Km / Dia, 10km por litro					R\$ 351,00
Total custos variáveis										R\$ 6.370,36	
5. Lucro bruto											R\$ 33.904,64
6. Despesas operacionais											
4.1 Custos de produção											
Custos administrativos				2%		Comercial, marketing, contas e outros					R\$ 900,00
Custos diretos de produção										R\$ 900,00	
5. Lucro bruto (faturamento franqueado)											R\$ 33.004,64

Tabela feita sob base de 1 funcionários para uma obra com 30 apartamentos, cada um com 2 WC.

Margem de lucro: 73,34%

QUADRO DE GANHOS:

Performance residencial média

1. Receita bruta											
1.1 Projeto de instalação e produtos											
Local	Md. Ref	Qnt. Aptos	Valor projeto	Eco. ano (30%)	Contrato	Payback	Eco. mês (30%)	Mensalidade	Ticket p/ apto	Fat. bruto mês	Fat. bruto total
Edf. Modelo	R\$ 18.000,00	60	R\$ 89.000,00	R\$ 64.800,00	60 meses	Imediato	R\$ 7.200,00	R\$ 3.600,00	R\$ 60,00	R\$ 1.800,00	R\$ 108.000,00
2. Deduções de receita											
2.1 Impostos e taxas											
Custo produto vendido - Total			0%		Do valor de venda					R\$ 0,00	
Comissão sobre vendas			0%		Sobre total faturado					R\$ 0,00	
Impostos			9,3%		Simples (Fat. anual de até R\$ 4.800.000,00)					R\$ 10.260,00	
Meios de pagamento			1%		Média cobrada por meios de pagamento					R\$ 1.080,00	
Royalties			0%		Fixo					R\$ 0,00	
Total custos variáveis										R\$ 11.340,00	
3. Receita líquida											R\$ 96.660,00
4. Custos diretos											
4.1 Custos de produção											
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos)			24		Dias / Instalador					R\$ 7.200,00	
Despesa com combustível			20		Km / Dia, 10km por litro					R\$ 312,00	
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos) - Revisão			36		Dias / Instalador					R\$ 9.818,18	
Despesa com combustível - Revisão			20		Km / Dia, 10km por litro					R\$ 468,00	
Total custos variáveis										R\$ 17.330,18	
5. Lucro bruto											R\$ 79.329,82
6. Despesas operacionais											
4.1 Custos de produção											
Custos administrativos			2%		Comercial, marketing, contas e outros					R\$ 2.160,00	
Custos diretos de produção										R\$ 2.160,00	
5. Lucro bruto (faturamento franqueado)											R\$ 77.169,82

Tabela feita sob base de 2 funcionários para uma obra com 60 apartamentos, cada um com 3 WC.

Margem de lucro: 71,45%

QUADRO DE GANHOS:

Performance residencial grande

1. Receita bruta											
1.1 Projeto de instalação e produtos											
Local	Md. Ref	Qnt. Aptos	Valor projeto	Eco. ano (30%)	Contrato	Payback	Eco. mês (30%)	Mensalidade	Ticket p/ apto	Fat. bruto mês	Fat. bruto total
Edf. Modelo	R\$ 36.000,00	90	R\$ 162.000,00	R\$ 129.600,00	60 meses	Imediato	R\$ 10.800,00	R\$ 7.200,00	R\$ 80,00	R\$ 3.600,00	R\$ 216.000,00
2. Deduções de receita											
2.1 Impostos e taxas											
Custo produto vendido - Total				0%		Do valor de venda					R\$ 0,00
Comissão sobre vendas				0%		Sobre total faturado					R\$ 0,00
Impostos				9,3%		Simples (Fat. anual de até R\$ 4.800.000,00)					R\$ 20.520,00
Meios de pagamento				1%		Média cobrada por meios de pagamento					R\$ 2.160,00
Royalties				0%		Fixo					R\$ 0,00
Total custos variáveis											R\$ 22.680,00
3. Receita líquida											R\$ 193.320,00
4. Custos diretos											
4.1 Custos de produção											
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos)				45		Dias / Instalador					R\$ 13.500,00
Despesa com combustível				20		Km / Dia, 10km por litro					R\$ 585,00
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos) - Revisão				68		Dias / Instalador					R\$ 18.409,09
Despesa com combustível - Revisão				20		Km / Dia, 10km por litro					R\$ 877,50
Total custos variáveis											R\$ 32.494,09
5. Lucro bruto											R\$ 160.825,91
6. Despesas operacionais											
4.1 Custos de produção											
Custos administrativos				2%		Comercial, marketing, contas e outros					R\$ 4.320,00
Custos diretos de produção											R\$ 4.320,00
5. Lucro bruto (faturamento franqueado)											R\$ 156.509,91

Tabela feita sob base de 2 funcionários para uma obra com 90 apartamentos, cada um com 4 WC.

Margem de lucro: 72,46%

QUADRO DE GANHOS:

Venda comercial pequena

1. Receita bruta								
1.1 Projeto de instalação e produtos								
Local	Md. de Referência	Qnt. de pontos	Valor do projeto	Econ. anual (30%)	Econ. anual (50%)	Payback	Valor por apto.	Faturado bruto
Nome do cliente	R\$ 0,00	182	R\$ 30.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	Imediato	R\$ 0,00	R\$ 10.675,00
1.2 Projeto gestão Foz 4.0								
Plano	Valor mensal	Valor anual	Valor gestão	Dimensão HD	Kit IOT	Instalação + Setup	Valor por apto.	Faturado bruto
Water 360 (A)	R\$ 499,90	R\$ 5.998,80	R\$ 9.773,60	KIT IOT 11/2"	R\$ 2.899,90	R\$ 874,90	R\$ 20,28	R\$ 3.420,76
Receita bruta								R\$ 46.820,76
2. Deduções de receita								
2.1 Impostos e taxas								
Custo produto vendido - Total			0%	Do valor de venda				R\$ 0,00
Comissão sobre vendas			0%	Sobre total faturado				R\$ 0,00
Impostos			9,5%	Simples (Fat. anual de até R\$ 4.800.000,00)				R\$ 1.339,10
Meios de pagamento			1%	Média cobrada por meios de pagamento				R\$ 140,96
Royalties			0%	Fixo				R\$ 0,00
Total custos variáveis								R\$ 1.480,05
3. Receita líquida								R\$ 12.615,71
4. Custos diretos								
4.1 Custos de produção								
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos)			5	Dias / Instalador				R\$ 1.365,00
Despesa com combustível			20	Km / Dia, 10km por litro				R\$ 59,15
Total custos variáveis								R\$ 1.424,15
5. Lucro bruto								R\$ 11.191,56
6. Despesas operacionais								
4.1 Custos de produção								
Custos administrativos			5%	Aluguel, marketing, contas e outros				R\$ 704,79
Custos diretos de produção								R\$ 704,79
5. Lucro bruto (faturamento franqueado)								R\$ 10.486,77

Tabela feita sob base de 2 funcionários para uma construtora com 182 pontos para instalação.

Margem de lucro: 74,40%
(faturamento franqueado)

Margem de lucro: 26,04%
(total do projeto)

QUADRO DE GANHOS:

Venda construtora média

1. Receita bruta								
1.1 Projeto de instalação e produtos								
Local	Md. de Referência	Qnt. de pontos	Valor do projeto	Econ. anual (30%)	Econ. anual (50%)	Payback	Valor por apto.	Faturado bruto
Nome do cliente	R\$ 0,00	482	R\$ 70.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	Imediato	R\$ 0,00	R\$ 24.500,00
1.2 Projeto gestão Foz 4.0								
Plano	Valor mensal	Valor anual	Valor gestão	Dimensão HD	Kit IOT	Instalação + Setup	Valor por apto.	Faturado bruto
Water 360 (A)	R\$ 499,90	R\$ 5.998,80	R\$ 9.773,60	KIT IOT 11/2"	R\$ 2.899,90	R\$ 874,90	R\$ 20,28	R\$ 3.420,76
Receita bruta								R\$ 25.050,76
2. Deduções de receita								
2.1 Impostos e taxas								
Custo produto vendido - Total			0%	Do valor de venda				R\$ 0,00
Comissão sobre vendas			0%	Sobre total faturado				R\$ 0,00
Impostos			9,5%	Simples (Fat. anual de até R\$ 4.800.000,00)				R\$ 2.652,47
Meios de pagamento			1%	Média cobrada por meios de pagamento				R\$ 279,21
Royalties			0%	Fixo				R\$ 0,00
Total custos variáveis								R\$ 2.931,68
3. Receita líquida								R\$ 24.989,08
4. Custos diretos								
4.1 Custos de produção								
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos)			8	Dias / Instalador				R\$ 3.615,00
Despesa com combustível			20	Km / Dia, 10km por litro				R\$ 156,65
Total custos variáveis								R\$ 3.771,65
5. Lucro bruto								R\$ 21.217,43
6. Despesas operacionais								
4.1 Custos de produção								
Custos administrativos			5%	Aluguel, marketing, contas e outros				R\$ 1.252,54
Custos diretos de produção								R\$ 1.252,54
5. Lucro bruto (faturamento franqueado)								R\$ 19.964,89

Tabela feita sob base de 2 funcionários para uma construtora com 482 pontos para instalação.

Margem de lucro: 70,99%
(faturamento franqueado)

Margem de lucro: 24,85%
(total do projeto)

QUADRO DE GANHOS:

Venda construtora grande

1. Receita bruta								
1.1 Projeto de instalação e produtos								
Local	Md. de Referência	Qnt. de pontos	Valor do projeto	Econ. anual (30%)	Econ. anual (50%)	Payback	Valor por apto.	Faturado bruto
Nome do cliente	R\$ 0,00	902	R\$ 124.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	Imediato	R\$ 0,00	R\$ 24.500,00
1.2 Projeto gestão Foz 4.0								
Plano	Valor mensal	Valor anual	Valor gestão	Dimensão HD	Kit IOT	Instalação + Setup	Valor por apto.	Faturado bruto
Water 360 (A)	R\$ 499,90	R\$ 5.998,80	R\$ 9.773,60	KIT IOT 11/2"	R\$ 2.899,90	R\$ 874,90	R\$ 20,28	R\$ 3.420,76
Receita bruta								R\$ 46.820,76
2. Deduções de receita								
2.1 Impostos e taxas								
Custo produto vendido - Total				0%	Do valor de venda			R\$ 0,00
Comissão sobre vendas				0%	Sobre total faturado			R\$ 0,00
Impostos				9,5%	Simplex (Fat. anual de até R\$ 4.800.000,00)			R\$ 4.497,97
Meios de pagamento				1%	Média cobrada por meios de pagamento			R\$ 468,21
Royalties				0%	Fixo			R\$ 0,00
Total custos variáveis								R\$ 4.916,18
3. Receita líquida								R\$ 41.904,58
4. Custos diretos								
4.1 Custos de produção								
Diárias funcionário CLT (Salário + Custos + Encargos)				23	Dias / Instalador			R\$ 6.765,00
Despesa com combustível				20	Km / Dia, 10km por litro			R\$ 293,15
Total custos variáveis								R\$ 7.058,15
5. Lucro bruto								R\$ 34.864,43
6. Despesas operacionais								
4.1 Custos de produção								
Custos administrativos				5%	Aluguel, marketing, contas e outros			R\$ 2.341,04
Custos diretos de produção								R\$ 2.341,04
5. Lucro bruto (faturamento franqueado)								R\$ 32.505,39



Tabela feita sob base de 2 funcionários para uma construtora com 902 pontos para instalação.

Margem de lucro: 69,43%
(faturamento franqueado)

Margem de lucro: 24,30%
(total do projeto)

7 PASSOS DO SUCESSO INEVITÁVEL

GUIA DE CORES

-  Feito pela matriz
-  Feito pelo franqueado

1. Prospecção
A etapa essencial,
buscar consumidores
para apresentar



2. WaterScan™
Elabore um estudo
personalizado para
seu cliente



3. Proposta e Aprovação
A proposta é gerada e analisada
pela franqueadora, que lhe dará
a aprovação para seguir



4. Negociação
Negocie com o cliente
e realize o fechamento



5. Contratos
Nosso jurídico faz a
revisão para dar
segurança às partes



6. Envio do material
Enviamos o material para
você de forma pontual e
organizada



7. WaterFix™
Hora de instalar os
produtos e garantir a
satisfação do cliente



CONCLUSÃO

O Plano Sustentável “MAPA DO SUCESSO” foi elaborado com base em exemplos de resultados reais, estratégias adotadas por outros franqueados e pela própria franqueadora em RECIFE-PE.

Ele tem como objetivo fornecer uma visão detalhada do caminho para o sucesso, destacando as melhores práticas e metodologias que podem ser seguidas para alcançar resultados positivos.

É fundamental destacar que, embora este plano seja uma ferramenta poderosa, os mesmos resultados não são garantidos. O sucesso dependerá do comprometimento, da aplicação eficaz das estratégias e do esforço contínuo do franqueado. No entanto, acreditamos firmemente que, ao seguir os ensinamentos e métodos apresentados, suas chances de alcançar o sucesso serão significativas.

Além disso, disponibilizamos ao franqueado uma planilha em Excel que servirá como uma ferramenta auxiliar para que ele possa fazer suas próprias projeções financeiras de até 5 anos.

Essa planilha permite que o franqueado aplique tudo o que aprendeu com o Plano Sustentável “MAPA DO SUCESSO”, ajudando a planejar sua jornada de forma prática e estruturada.

Lembre-se: A planilha é uma ferramenta de auxílio para o planejamento financeiro, mas como mencionado anteriormente, não é uma garantia de resultados. Ela serve como um ponto de partida para que o franqueado possa criar um planejamento personalizado, adaptado à sua realidade e ao seu mercado local.

