CONSIGLIERE BUSINESS · STRATEGIC INTELLIGENCE

# ANALISE PDV

**Guia prático:** do primeiro acesso à decisão. Como usar o app, ler os dados e interpretar o mapa, passo a passo.

ACESSE O APLICATIVO ONLINE

**analise-pdv.up.railway.app**

Material de treinamento · acompanha 30 dias de acesso ao aplicativo · os números dos prints são exemplos reais

# Sumário

**Como usar este guia**

**Seu acesso: teste grátis (DEMO) ou completo**

**1.** O que é o Analise PDV

**2.** Entrando no aplicativo

**3.** Conhecendo a tela

**4.** Sua primeira análise, passo a passo

Passo 1: escolha o estado · Passo 2: a cidade · Passo 3: o bairro

Passo 4: o CNAE (o que é, como achar, o que fazer se não achar)

Passo 5: faixa etária e sexo · Passo 6: renda · Passo 7: extras · Passo 8: aguarde

**5.** Lendo o mapa

Navegando · balão de dados · destaque dos players de maior porte

**6.** Lendo os indicadores (o que cada número significa)

**7.** Lendo a tabela de setores

**8.** Filtrando por bairro

**9.** Camadas extras: saúde e animais

**10.** Como interpretar e decidir

**11.** Limitações e cuidados

**12.** Problemas comuns e soluções

**13.** Exercícios práticos e folha de anotações

**14.** Glossário

**15.** Suporte e seu acesso de 30 dias

## Como usar este guia

Este guia ensina a usar o **Analise PDV** do começo ao fim: entrar, filtrar, ler o mapa, entender cada número e transformar isso em decisão. Ele foi feito para ser seguido **com o aplicativo aberto ao lado**.

> **Endereço do aplicativo**
> Acesse em qualquer navegador (computador de preferência): **https://analise-pdv.up.railway.app**. Salve nos favoritos para não perder.

> **Está no teste grátis?**
> Leia primeiro a página **"Seu acesso: teste grátis (DEMO) ou completo"**, logo a seguir. Ela mostra o que o teste inclui e o que é exclusivo do acesso completo. Vários capítulos deste guia descrevem recursos do acesso completo.

- Leia os capítulos 1 a 3 uma vez (10 minutos).
- Faça o capítulo 4 no app, filtro por filtro. Repita com o **seu** segmento e a **sua** cidade.
- Use os capítulos 5 a 9 como consulta quando tiver dúvida sobre um número ou um botão.
- Finalize com os exercícios do capítulo 13. É praticando que o método fica seu.

> **Sobre os números dos prints**
> Todos os exemplos usam dados reais de uma mesma consulta: **padarias em Curitiba (PR)**, público **feminino de 25 a 55 anos**. Os números mudam conforme o filtro e conforme a base é atualizada; o que importa é aprender a ler.

Nos prints, os círculos laranja numerados 1 indicam o elemento da tela explicado no texto.

# Seu acesso: teste grátis (DEMO) ou completo

O Analise PDV tem dois tipos de acesso. Os dois usam o mesmo endereço e a mesma tela de login; a diferença está no que fica liberado depois que você entra.

> **Como saber qual é o seu**
> No acesso DEMO aparece, no alto da tela, uma faixa amarela: "🎁 **Acesso DEMO — termina em X dia(s)**", com os botões para ativar o acesso completo. Sem essa faixa, você está no acesso completo.

| Recurso | Teste grátis (DEMO) | Acesso completo |
|---|---|---|
| **Duração** | 7 dias a partir do pedido | 30 dias a partir da compra |
| **Como obter** | Botão "Testar grátis" no site, só com o e-mail, sem cartão | Compra pela Hotmart ou PIX |
| Escolher estado e atividade (CNAE) | Sim | Sim |
| Faixa etária e sexo do público | Sim | Sim |
| Comparação das cidades do estado (mapa, melhores e piores) | Sim | Sim |
| PDVs no mapa | Pontos com o nome do estabelecimento | Balão completo: porte, tempo de mercado, nível, capital social |
| Escolher a cidade | Não | Sim |
| Análise por bairro e por setor censitário (capítulos 5 a 8) | Não | Sim |
| Faixas de renda | Não | Sim |
| Dados de animais e de saúde (capítulo 9) | Não | Sim |
| Destaque dos players de maior porte e lista dos maiores | Não | Sim |
| Tabela completa de todas as cidades do estado | Não | Sim |

## O que fazer no teste

1. Entre com o e-mail e a **senha temporária** que chegaram no e-mail do teste (capítulo 2).
2. Na barra lateral, escolha o **estado**, o **CNAE** do seu negócio e o **público** (sexo e faixa de idade), como nos passos 1, 4 e 5 do capítulo 4.
3. Leia o mapa das cidades (explicado logo abaixo) e abra as listas das **cidades mais e menos atrativas**.
4. Dê zoom no mapa e veja onde ficam os PDVs do seu segmento.

## Como ler a comparação de cidades

Quando só o estado está escolhido, o mapa mostra os **municípios** pintados pela atratividade, que é o mesmo cálculo do capítulo 6: **pessoas do seu perfil ÷ PDVs**.

- **Verde:** cidades com mais gente do seu público por concorrente (menos disputadas). **Vermelho:** as mais disputadas. A cor compara **uma cidade com as outras do mesmo estado**.
- As listas das **10 mais** e das **10 menos atrativas** consideram, por padrão, só cidades com população do perfil acima da mediana do estado. Assim, uma vila pequena com 1 PDV não aparece como "ótima" por acaso.
- Cidade **sem nenhum PDV** do segmento fica fora dos rankings: pode ser oportunidade ou falta de demanda. Confirme com uma análise mais detalhada.

> **Cidade boa no ranking ainda não é decisão**
>
> A comparação mostra por onde começar. Para decidir o bairro, a rua e o ponto, é preciso o acesso completo (cidade, bairros e concorrentes) e uma visita ao local.

## Como ativar o acesso completo

- **PIX (R$ 359,90 por 30 dias):** pelo botão **"Ativar com PIX"** da faixa amarela no aplicativo, ou no site em **"Minha conta"**, entrando com o e-mail e a senha do teste.
- **Cartão em até 12x ou boleto:** botão **"Cartão ou boleto"** da faixa amarela (Hotmart). Use o **mesmo e-mail** do teste.
- Depois do pagamento **a senha continua a mesma**, e você recebe um e-mail avisando que o acesso completo foi liberado. Os 30 dias contam a partir da compra.

> **Bom saber**
>
> O teste dura 7 dias e não é renovado: cada e-mail tem direito a um teste. Se a senha temporária não chegar, olhe o spam e peça o reenvio na página do teste, depois de alguns minutos. Dúvidas: WhatsApp **(41) 98873-0054**.

# 1. O que é o Analise PDV

**PDV** significa **ponto de venda**: qualquer estabelecimento onde um negócio atende o público, como uma padaria, uma farmácia, uma clínica, um salão ou uma loja.

O Analise PDV é um aplicativo de **geomarketing**: ele coloca num mapa onde estão os seus concorrentes, quantas pessoas do seu público moram em cada região e como isso se compara ao resto da cidade. Com ele você responde perguntas que normalmente se respondem no palpite:

- Quantos concorrentes (PDVs) existem na minha cidade e onde ficam?
- Quantas pessoas do meu público (por idade e sexo) vivem em cada bairro?
- Qual região tem **mais gente por concorrente** e qual está mais disputada?
- Como é a cidade como um todo: tamanho da economia, renda aproximada, vitalidade comercial?

## De onde vêm os dados

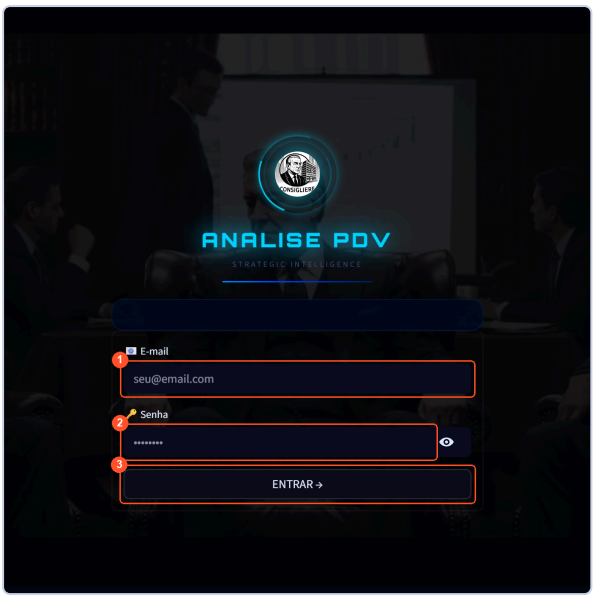
Os dados são **públicos e oficiais**, reunidos pela plataforma Base dos Dados:

| Dado no app | Fonte |
|---|---|
| Estabelecimentos (CNPJ, atividade, porte, data de abertura, endereço) | Receita Federal |
| População por setor, idade e sexo | IBGE, Censo 2022 |
| Endereços e localização dos pontos | IBGE (CNEFE) e CEPs |
| PIB do município | IBGE |
| Bolsa Família (beneficiários e valor) | CGU |
| Agências bancárias | Banco Central (ESTBAN) |
| Estabelecimentos de saúde (opcional) | Cadastro de saúde, referência de 2015 |
| Bairros e faixas de renda (opcional) | IBGE, Censo 2010 |

> **O que o app não faz**
>
> Ele **não prevê faturamento**, não avalia aluguel, fluxo de pessoas na calçada nem concorrentes informais (sem CNPJ). Ele reduz o risco da decisão; não substitui visitar o local. Veja o capítulo 11.

# 2. Entrando no aplicativo

Abra o aplicativo em **analise-pdv.up.railway.app**. A tela de entrada tem dois campos:




Tela de login do Analise PDV.

1. **E-mail:** digite o e-mail de acesso que você recebeu ao adquirir o curso.
2. **Senha:** digite a senha de acesso. Use o ícone de olho ao lado do campo para conferir o que digitou.
3. **ENTRAR:** clique no botão (ou aperte `Enter`). Pode levar alguns segundos para o aplicativo carregar.

> **Dicas**
>
> Prefira copiar e colar o e-mail e a senha, para evitar espaço sobrando ou letra trocada. Se aparecer "Usuário ou senha incorretos", confira esses detalhes. Cinco tentativas erradas exibem um aviso.

> **Como você recebe o acesso**
>
> Assim que a compra é confirmada pela Hotmart, chega um e-mail de **Consigliere Business** (noreply@consiglierebusiness.com.br) com o assunto **"Acesso ativado — Analise PDV (senha temporária)"**. Nele estão o **botão de acesso ao aplicativo**, o **e-mail** (o mesmo que você usou na compra) e a **senha temporária**. Use esses dois dados nos campos **E-mail** e **Senha** da tela de login. Costuma chegar em poucos minutos; se não aparecer, olhe as pastas **Spam** e **Promoções**. Se você já fez o teste grátis de 7 dias, continue entrando com a mesma senha que recebeu no teste.

> **Seu acesso dura 30 dias**
>
> O aplicativo de treinamento fica disponível por 30 dias a partir da compra. O ebook é seu para sempre. Planeje esse período: faça os exercícios do capítulo 13 nas primeiras semanas.

# 3. Conhecendo a tela

Depois do login você vê a tela abaixo. Ela tem duas áreas: a **barra lateral** (à esquerda), onde você escolhe os filtros, e a **área principal** (à direita), onde aparecem o mapa, os números e a tabela.




Tela inicial, antes de escolher qualquer filtro.

1 **Usuário e Perfil:** mostram com qual conta você está logado.

2 **Filtros: Geomarketing:** todo o trabalho começa aqui. Os filtros descem na ordem em que você deve preenchê-los.

3 **UF** e 4 **Município:** o "onde" da análise.

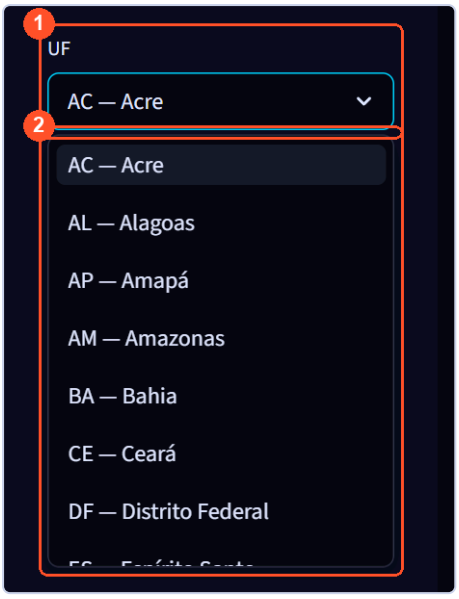
5 **Aviso na área principal:** o mapa só aparece depois que você escolher pelo menos **um CNAE** (a atividade do negócio que você quer analisar). É o único filtro obrigatório além da UF.

> **Dica: a barra lateral recolhe**
>
> No canto superior da barra lateral há um botão com duas setas (« ») que a esconde e dá mais espaço ao mapa. Clique de novo para reabrir.

# 4. Sua primeira análise, passo a passo

Vamos montar uma análise completa. Como exemplo: **"Quero abrir uma padaria em Curitiba. Como está a concorrência e onde está o meu público?"** Faça junto no app, trocando pelo seu caso.

## Passo 1: escolha o estado (UF)



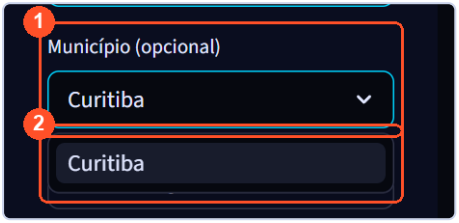

Lista de estados.

1. Clique no campo **UF**.
2. Escolha o estado na lista. Dá para **digitar a sigla** (por exemplo "PR") e apertar Enter.

A análise é sempre feita por estado. Se você não escolher um município, o app mostra o **estado inteiro**, o que é útil para ter uma visão geral, mas é mais pesado e não tem uma "cidade de referência" para comparar.

> **Distrito Federal**
> O DF não tem cobertura na tabela de CEPs usada pelo app, então os pontos do DF não são localizados no mapa.

## Passo 2: escolha a cidade (município)

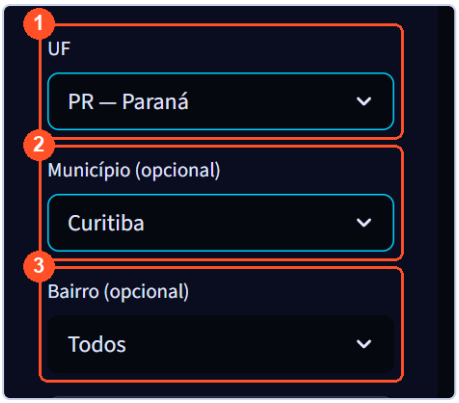



Busca de município.

1. Clique em **Município (opcional)** e digite o nome da cidade, por exemplo "Curitiba".
2. Escolha a opção que aparece e confirme com Enter.

É **opcional**, mas recomendo sempre escolher a cidade: com ela o app mostra os indicadores da cidade (PIB, Bolsa Família, agências), uma média de referência e a localização mais precisa dos pontos.

## Passo 3: escolha o bairro (opcional)




O campo Bairro aparece depois de escolher a cidade.

1 UF e 2 Município já preenchidos.

3 **Bairro (opcional):** só aparece depois que você escolhe o município. Deixe em **"Todos"** na primeira análise. Depois use-o para comparar bairros (capítulo 8).

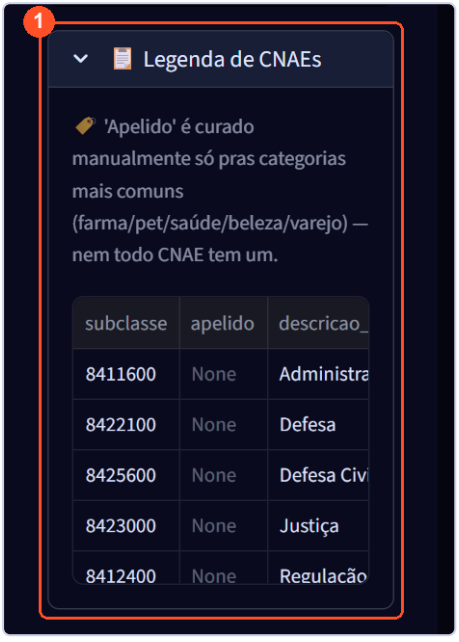
> **Nem toda cidade tem bairros**
>
> A lista de bairros vem do IBGE e é bem completa em capitais e cidades grandes; em cidades pequenas pode estar vazia ou incompleta.

## Passo 4: o CNAE (a atividade do seu negócio)

> **O que é CNAE?**
>
> **CNAE** é a **Classificação Nacional de Atividades Econômicas**: um código de 7 dígitos que a Receita Federal usa para classificar cada empresa pela atividade que ela exerce. Exemplo: `4721102` = padaria e confeitaria com predominância de revenda. É por esse código que o app encontra os seus concorrentes: **todo CNPJ ativo cujo CNAE principal for o escolhido entra no mapa como um PDV**.

Há três jeitos de encontrar o CNAE do seu segmento, do mais fácil ao mais completo.

### Jeito 1: a Legenda de CNAEs

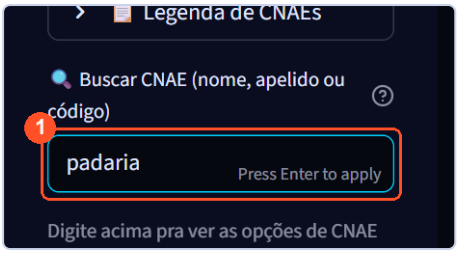



Legenda de CNAEs aberta.

1 Clique em **Legenda de CNAEs** para abrir uma lista com o **código (subclasse)**, o **apelido** popular e a **descrição oficial** da atividade.

O apelido (por exemplo, "Petshop" ou "Clínica veterinária") existe só para as categorias mais comuns. Se a coluna mostrar "None", a descrição oficial ainda vale.

## Jeito 2: a busca por palavra-chave

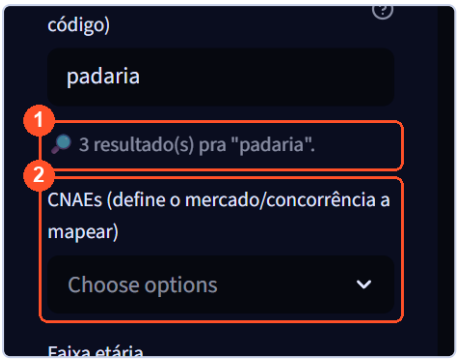



Digite a palavra e confirme.

1 No campo **Buscar CNAE (nome, apelido ou código)**, digite uma palavra do seu segmento, por exemplo **padaria**.

> **Atenção: aperte Enter ou Tab**
>
> Depois de digitar, **pressione** `Enter` **ou** `Tab` para aplicar a busca. O próprio campo avisa com o texto "Press Enter to apply". Sem isso, a lista de opções não é atualizada.

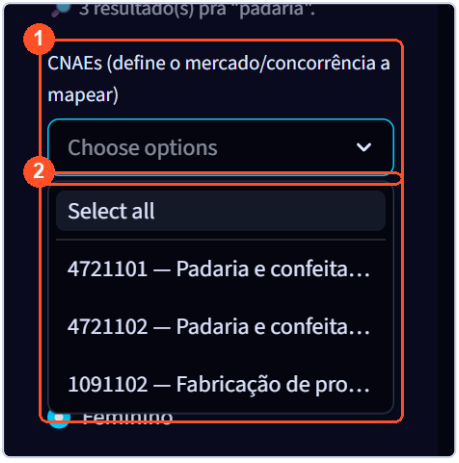
A busca ignora acentos e letras maiúsculas ou minúsculas. Aceita nome, apelido ou o código.




Depois do Enter ou Tab.

1 O app informa quantas opções encontrou ("3 resultado(s) pra padaria").

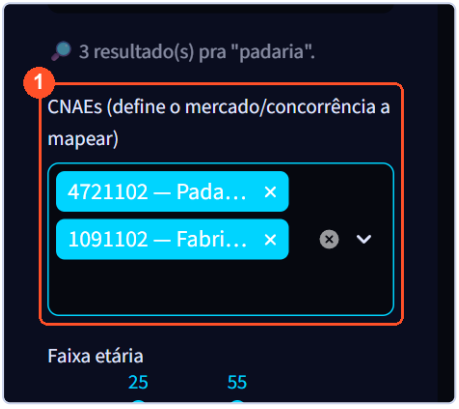
2 Agora o campo logo **abaixo**, "CNAEs (define o mercado/concorrência a mapear)", passa a ter essas opções. É nele que você **escolhe de fato** o CNAE.




Lista de opções do CNAE.

1 Clique no campo para abrir a lista.

2 Clique na opção desejada. Cada opção mostra o código e o início da descrição. Pode escolher **mais de uma**: abra a lista de novo e clique em outra. Existe também a opção **Select all**, que marca todas as opções encontradas pela busca.




Dois CNAEs selecionados.

1 Os CNAEs escolhidos aparecem como etiquetas. Para remover um, clique no **x** da etiqueta.

Assim que existir pelo menos um CNAE selecionado, o app **começa a consulta automaticamente**.

### Jeito 3: se você não achou o CNAE

**Pesquise na internet e digite o código**

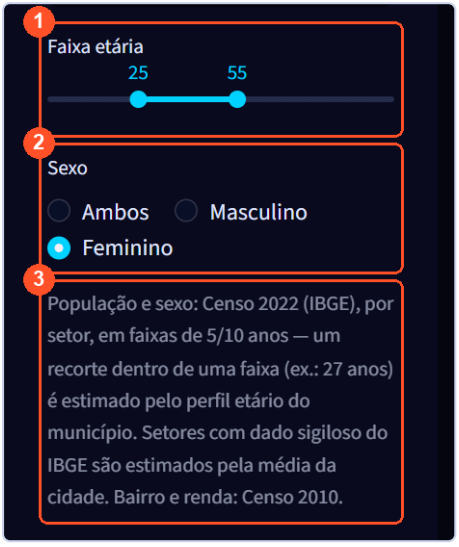
Se a busca não retornou o que você esperava, descubra o código por fora:

1. Pesquise no Google por **"CNAE + sua atividade"**, por exemplo "CNAE barbearia" ou "CNAE lavanderia".
2. Ou consulte a busca oficial do IBGE/CONCLA (**concla.ibge.gov.br**), que traz notas explicativas de cada código.
3. Copie o código de 7 dígitos (por exemplo `9602501`) e **digite o código no campo de busca**, depois Enter ou Tab. A busca aceita código.

**Dois cuidados importantes**

**1) Um mesmo negócio pode ter mais de um CNAE.** Padaria, por exemplo, aparece como *revenda* (`4721102`) e como *produção própria* (`1091102`). Escolha todos os que representam o seu concorrente.
**2) Nem todo código da lista tem estabelecimentos.** No nosso teste, o código `4721101` (padaria com produção própria) apareceu na lista, mas retornou **0 PDVs**, porque os cadastros atuais usam outro código. Se o seu resultado vier com 0 PDVs, **troque ou acrescente CNAEs parecidos** antes de concluir que não há concorrentes.

## Passo 5: faixa etária e sexo (o seu público)




Faixa etária e sexo.

1 **Faixa etária:** arraste as duas bolinhas para definir de que idade a que idade é o **seu cliente** (de 0 a 100 anos). Na imagem: de 25 a 55 anos. Dica: clique numa bolinha e use as setas do teclado para ajustar de 1 em 1.

2 **Sexo:** escolha **Ambos**, **Masculino** ou **Feminino**.

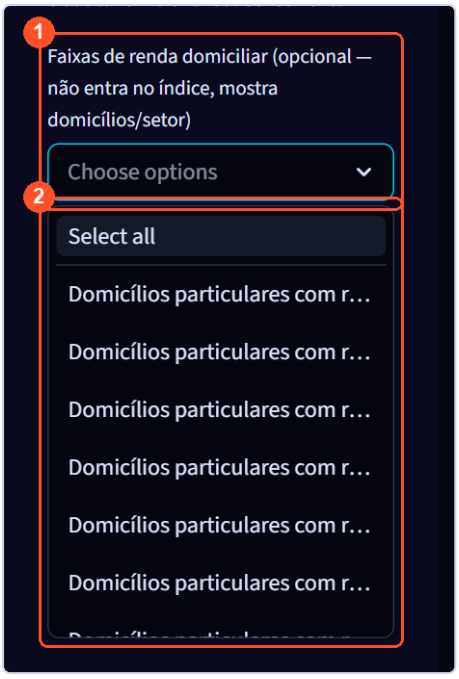
3 **Nota do Censo:** explica de onde vêm esses números (leia abaixo).

O app conta, em cada setor, quantas pessoas existem nesse perfil. Esse é o seu **público potencial** por região. Se o seu negócio atende todo mundo, deixe 0 a 100 e "Ambos".

**Como o app calcula a idade**

A população vem do **Censo 2022 do IBGE**, que divide as idades em faixas de 5 ou 10 anos (0 a 4, 5 a 9 ... 30 a 39 ... 70 ou mais). Quando você escolhe um recorte que corta uma faixa (por exemplo, começar em 27 anos), o app **estima** a parte da faixa usando o perfil de idades real do município. Em setores com poucos moradores o IBGE esconde os números por sigilo, e o app usa a média da cidade para estimar. Por isso, trate a contagem como uma **estimativa muito boa**, não como um número exato.

## Passo 6: faixas de renda (opcional)



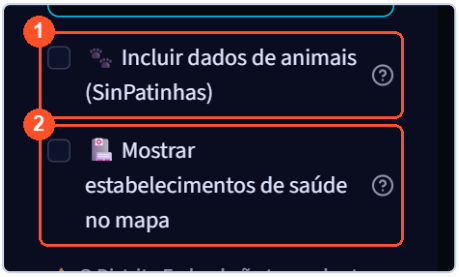

Faixas de renda domiciliar.

1 Campo **Faixas de renda domiciliar**. É **opcional** e **não entra no índice de atratividade** (a cor do mapa não muda).

2 Se você escolher faixas, o app mostra quantos domicílios dessas faixas existem em cada setor. A renda vem do Censo 2010.

Use quando o preço do seu produto depende do poder aquisitivo da vizinhança. Se estiver em dúvida, **não preencha** na primeira análise.

## Passo 7: camadas extras (opcional)




Camadas extras.

1 **Incluir dados de animais (SinPatinhas):** acrescenta uma estimativa de cães e gatos por região. Serve para negócios de pet. Veja o capítulo 9.

2 **Mostrar estabelecimentos de saúde no mapa:** desenha hospitais, UBS e clínicas no mapa em laranja. Veja o capítulo 9.

3 **Destacar players de maior porte no mapa:** já vem **marcada**. Pinta de cores e tamanhos diferentes os concorrentes maiores. Veja o capítulo 5.

Deixe as duas primeiras desmarcadas na primeira análise.

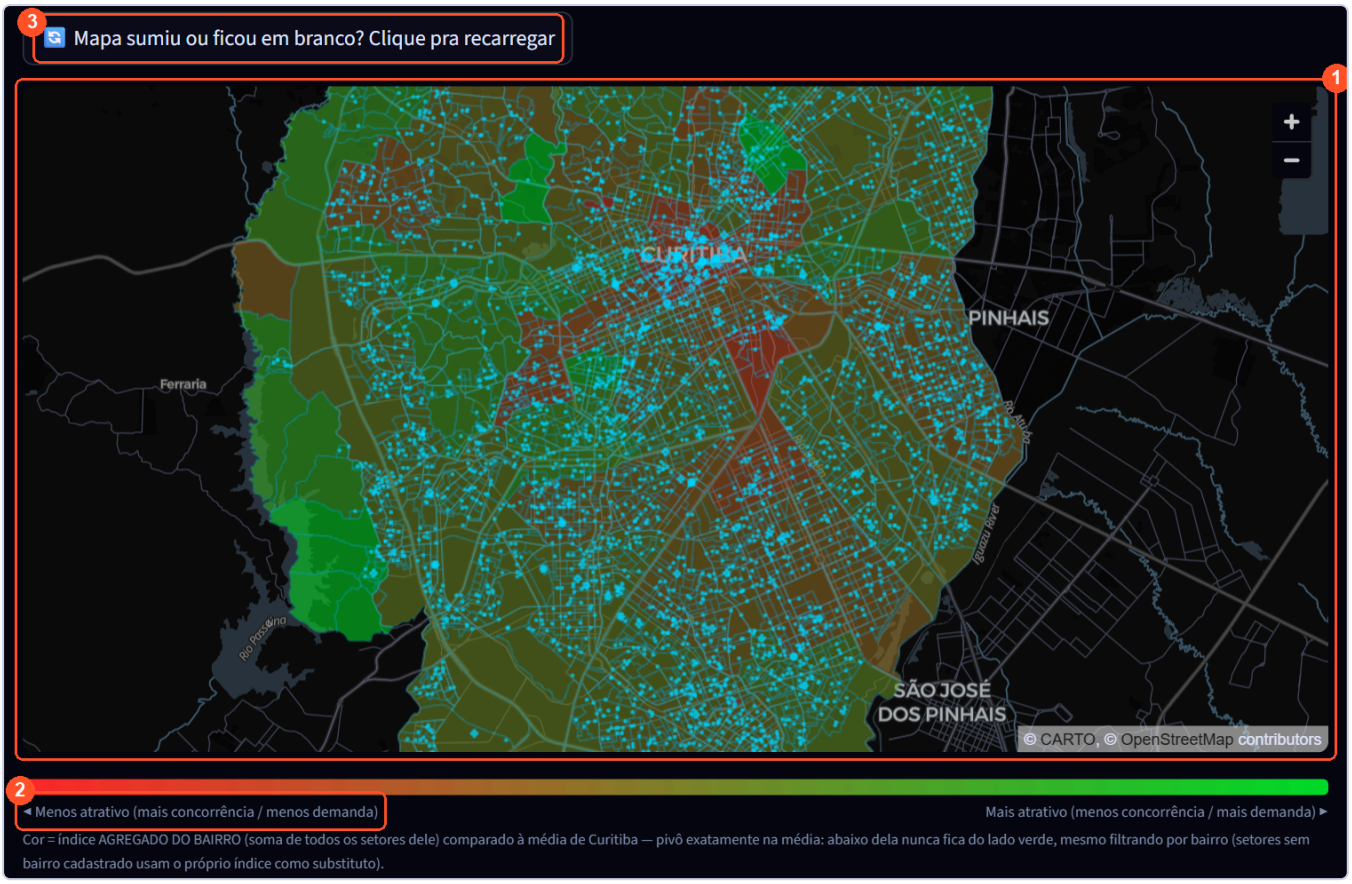
## Passo 8: aguarde a consulta

Com a UF, o município e o CNAE preenchidos, o app consulta a base de dados e monta o resultado sozinho. **Não precisa clicar em nada.**

> **Quanto tempo leva?**
>
> A **primeira consulta** de uma cidade grande pode levar **de 1 a 3 minutos** (no nosso teste em Curitiba: cerca de 2 a 3 minutos). Enquanto isso o app mostra "Consultando". Consultas repetidas com os mesmos filtros ficam em cache e respondem em segundos. Não feche a aba nem mude os filtros durante a consulta.

# 5. Lendo o mapa

Quando a consulta termina, o mapa aparece com a cidade dividida em áreas coloridas e cheia de pontos azuis.




Resultado: padarias em Curitiba. Cada ponto azul é um PDV; as áreas coloridas são os setores censitários.

1 **O mapa.** Cada **ponto azul** é um estabelecimento ativo do CNAE escolhido (um PDV). As **áreas coloridas** são **setores censitários**.

2 **A barra de cores.** Mostra a escala: **vermelho = menos atrativo** (mais concorrência, menos demanda) e **verde = mais atrativo** (menos concorrência, mais demanda).

3 **"Mapa sumiu ou ficou em branco?"** Se o mapa não carregar (acontece quando a aba fica muito tempo em segundo plano), clique nesse botão que ele recarrega só o mapa.

> **O que é um setor censitário?**
> É a menor área em que o IBGE divide uma cidade para fazer o Censo: em geral um pedaço de poucos quarteirões, com algumas centenas de domicílios. É a "unidade" do mapa: cada setor tem sua população, seus PDVs e sua cor.

## Como a cor é calculada

A cor mostra **quantas pessoas do seu público existem por concorrente** naquela região, comparado com a média da cidade. O cálculo é feito **por bairro** (somando os setores do bairro), porque um setor sozinho é

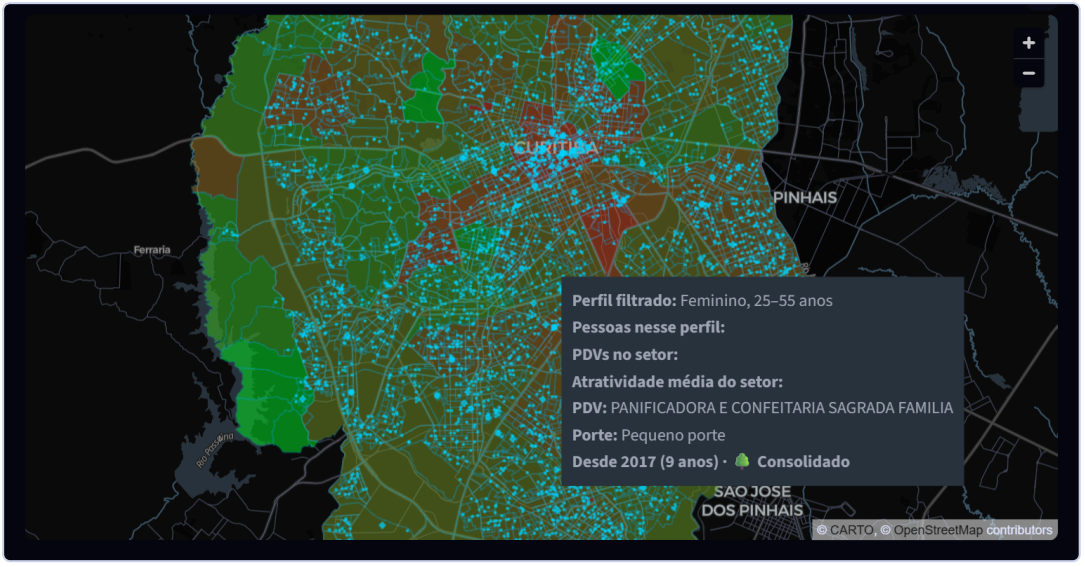
pequeno demais para comparar com a cidade. O ponto de virada está exatamente na **média da cidade**: abaixo dela a região nunca fica verde. Setores sem bairro cadastrado usam o próprio valor.

## Navegando no mapa

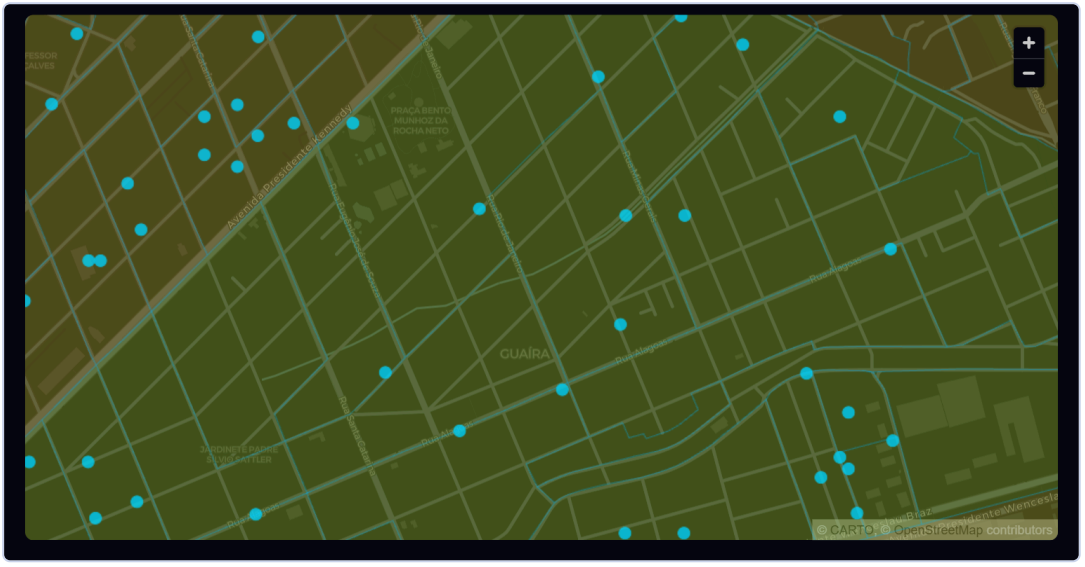
- **Zoom:** use a rolagem do mouse ou os botões **+** e **−** no canto do mapa.
- **Mover:** clique e arraste.
- **Balão de dados:** passe o mouse sobre um setor ou sobre um ponto.

> **Dica: aproxime o mapa**
>
> Com a cidade inteira na tela, os pontos ficam pequenos e se juntam nas regiões mais cheias. **Dê zoom** na região que interessa: os pontos se separam e dá para ler ruas, bairros e a cor de cada área, como na imagem abaixo.

## Balão de dados e zoom




Passando o mouse sobre um ponto: nome do estabelecimento, porte e tempo de mercado.




Mapa com zoom: ruas, nomes de bairro e pontos separados.



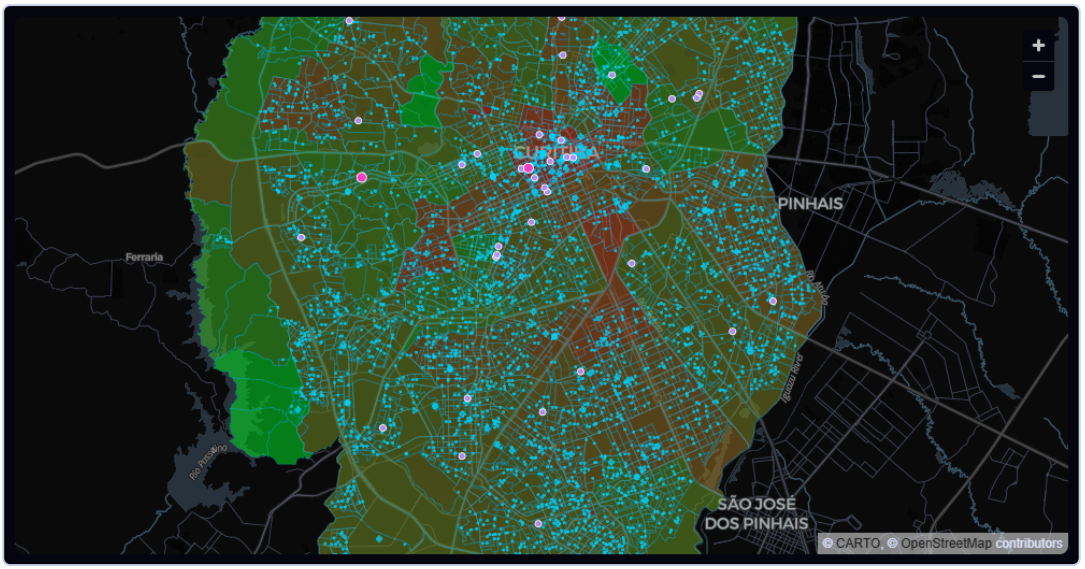

Passando o mouse sobre um setor (área azul destacada): dados do setor.

| Item do balão | O que significa |
|---|---|
| **Perfil filtrado** | O público que você escolheu (sexo e faixa de idade). |
| **Pessoas nesse perfil** | Quantas pessoas desse perfil moram no setor (estimativa do Censo 2022). |
| **PDVs no setor** | Quantos estabelecimentos do CNAE escolhido ficam no setor. |
| **Atratividade média do setor** | Pessoas do perfil ÷ PDVs do setor. Se não há PDV, o valor é a própria população (veja o capítulo 6). |
| **PDV**, **Porte** e **tempo de mercado** | Aparecem ao passar o mouse sobre um **ponto**: nome (fantasia ou razão social), porte da empresa (ex.: pequeno porte) e há quantos anos atua, com uma classificação (ex.: "Consolidado"). |

Quando o mouse está sobre um setor, os campos PDV e Porte ficam em branco: eles só se preenchem sobre um ponto.

## Destaque dos players de maior porte

O mapa não mostra só **onde** estão os concorrentes: mostra também o **tamanho** de cada um. Isso responde a uma pergunta importante: a concorrência da região é só de negócios pequenos ou já existem **players fortes**, com estrutura e rede de unidades?




Mapa com o destaque ligado: pontos azuis (pequenos), roxos (médios) e rosa (grandes).

| Como aparece no mapa | Nível | O que significa |
|---|---|---|
| Ponto **azul**, pequeno | **Pequeno** | Negócio de menor porte: a maioria dos concorrentes. |
| Ponto **roxo**, um pouco maior, com contorno branco | **Médio** | Empresa com alguma estrutura: bom capital, rede de unidades, anos de mercado. |
| Ponto **rosa**, o maior de todos, com contorno branco | **Grande** | Player forte da região. É quem tende a dominar o público. |

> **Ligar e desligar**
> O destaque já vem **ligado**. Para ver todos os pontos iguais, desmarque **"Destacar players de maior porte no mapa"** na barra lateral (perto das camadas extras).

### Como o nível é calculado

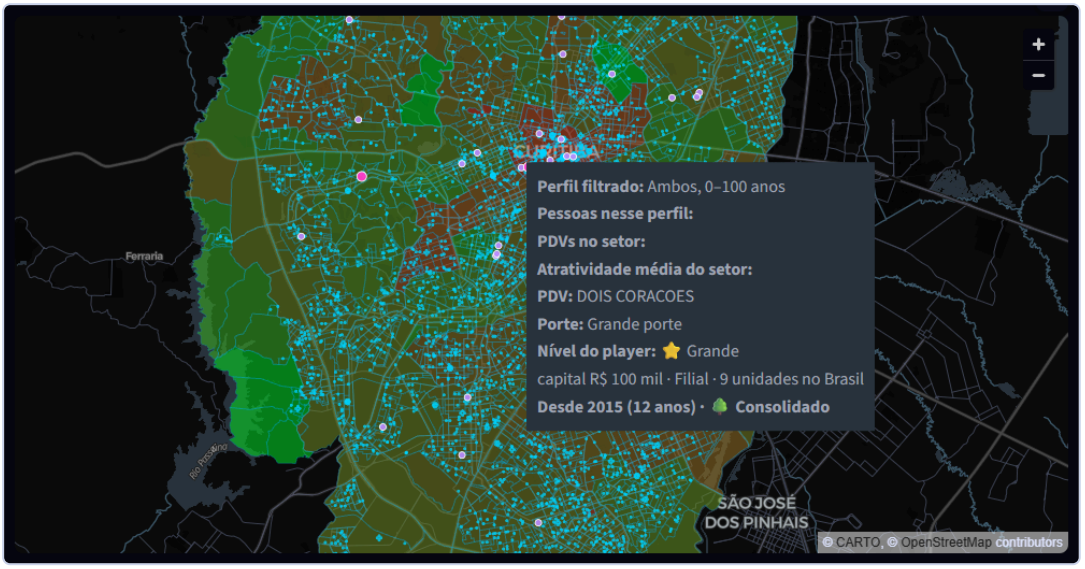
O app soma pontos de **cinco sinais** que a Receita Federal publica sobre cada empresa:

| Sinal | Pontos |
|---|---|
| **Capital social** | a partir de R$ 100 mil: 1 · a partir de R$ 500 mil: 2 · a partir de R$ 2 milhões: 3 |
| **Rede de unidades** (mesma empresa no Brasil) | 3 ou mais unidades: 1 · 10 ou mais: 2 |
| **É filial** | 1 |
| **Porte da empresa** | empresa de pequeno porte ou maior (não microempresa): 1 |
| **Tempo de atividade** | 10 anos ou mais: 1 |

**3 a 4 pontos = Médio. 5 ou mais = Grande.** Abaixo de 3, o ponto é Pequeno. Esses cortes foram pensados para destacar só quem realmente se diferencia, sem pintar o mapa inteiro de roxo e rosa.

> **Capital social não é faturamento**
> Capital social é o valor que a empresa declarou na Receita ao se registrar. Indica **estrutura**, não quanto a empresa vende. Use o nível como um sinal de porte, não como medida exata de força.

## Balão e tabela dos maiores players




Passando o mouse sobre um ponto: nível do player, capital social, matriz ou filial e número de unidades no Brasil.

Além de porte e tempo de mercado, o balão do ponto traz o **nível do player** e os dados que o explicam: capital social, se é **matriz ou filial** e quantas **unidades** a empresa tem no Brasil.



Abaixo do resumo: contagem de players grandes e médios e a lista "Maiores players da região".

Abaixo do resumo, o app informa quantos players **grandes** e **médios** existem entre os PDVs da consulta (no exemplo: 2 grandes e 38 médios, entre mais de 4 mil padarias). Clique em **"Maiores players da região"** para abrir a lista com nome, nível, capital social, matriz ou filial, unidades no Brasil, anos de atividade e bairro.

> **Como usar na decisão**
>
> - **Só pontos azuis?** A concorrência é de negócios pequenos. Há espaço para quem chega mais estruturado.
> - **Muitos roxos e rosa juntos?** Você vai competir com quem tem estrutura. Precisa de um diferencial claro: preço, serviço, produto ou atendimento.
> - Olhe também o **bairro** dos players na lista: um grande concorrente a poucas quadras pesa mais do que outro do outro lado da cidade.

# 6. Lendo os indicadores

Logo abaixo do mapa fica o **Resumo**, com os números da sua análise. Eles se dividem em três grupos: o **mercado** (concorrência e público), o **contexto da cidade** e as **informações da consulta**.




Painel de resumo (Curitiba, padarias, feminino 25 a 55 anos).

## Grupo 1: mercado

| Indicador | O que significa e como ler |
|---|---|
| 1 **PDVs ativos** (exemplo: 4.011) | Quantos estabelecimentos com o CNAE escolhido estão com cadastro **ativo** na Receita Federal na área filtrada. Inclui matriz e filiais. É o tamanho da **concorrência**. |
| 2 **Perfil: Feminino, 25 a 55 anos** (437.550 pessoas) | Quantas pessoas do seu público vivem na área. É o tamanho da **demanda potencial** (quem poderia ser cliente). |
| 3 **Atratividade média (base ÷ PDV)** (109,1) | É a conta mais importante do app: **pessoas do perfil ÷ número de PDVs**. Em Curitiba, 437.550 ÷ 4.011 ≈ **109 pessoas do público para cada concorrente**. **Quanto maior, menos disputada** é a região. Use para comparar áreas do mesmo segmento (bairro x cidade, cidade x cidade). |

> **Cuidado ao comparar segmentos diferentes**
>
> Um valor "bom" depende do negócio. Uma padaria atende a vizinhança (precisa de bastante gente por perto); um hospital atende a cidade inteira. Compare sempre **o mesmo segmento** em lugares diferentes.

## Grupo 2: contexto da cidade

Aparecem quando você escolhe um município. Servem para entender o **tamanho e o poder de compra** da cidade onde você vai atuar.

| Indicador | O que significa e como ler |
|---|---|
| 4 **PIB municipal (2023)** (R$ 120,07 bi) | **Produto Interno Bruto**: o valor de tudo que foi produzido na cidade no ano (IBGE). Mostra o **tamanho da economia** local. Exemplo: Curitiba produz R$ 120 bilhões por ano. |
| 5 **PIB per capita** (R$ 67.624) | PIB ÷ população. É a riqueza produzida **por habitante**. Mostra o **nível médio de riqueza** da cidade. Atenção: não é a renda das pessoas; cidades com muita indústria ou serviços grandes podem ter PIB per capita alto sem que a renda das famílias seja alta. |
| 6 **Bolsa Família (mês/ano)** (59.772 benef.; 3,4% da população) | Quantas pessoas recebem o benefício (CGU) e quanto isso representa da população. É um **termômetro de vulnerabilidade**: quanto maior o percentual, maior a parcela da população de baixa renda. Ajuda a pensar em **preço e ticket médio**. |
| 7 **Bolsa Família: R$/mês** (R$ 38,96 mi) | Valor total pago por mês na cidade. Mostra o **volume de dinheiro** que circula por esse canal. |
| 8 **Agências bancárias** (225) | Quantidade de agências na cidade (Banco Central, ESTBAN). É um **indicador de vitalidade comercial**: mais agências costumam indicar mais circulação de dinheiro e mais atividade econômica. |

## Grupo 3: informações da consulta

| Indicador | O que significa e como ler |
|---|---|
| 9 **PDVs encontrados** | Quantos pontos estão desenhados no mapa. Pode ser menor que "PDVs ativos" quando alguns endereços não puderam ser localizados. |
| 10 **Setores censitários** (3.196) | Em quantas áreas a cidade foi dividida. Dá a ideia do "detalhe" do mapa. |
| 11 **Dados de CNPJ referentes a** (2026-07-12) | A **data da base** de estabelecimentos. Negócios abertos ou fechados depois dessa data não aparecem. Sempre confira. |
| **Geolocalização dos PDVs** (abaixo do painel) | Mostra quantos pontos foram localizados por **endereço exato**, por **rua (aproximado)** ou pelo **CEP (aproximado)**. Quanto mais "endereço exato", mais preciso é o ponto no mapa. Os pontos por CEP ficam no centro do CEP, um pouco fora do lugar real. |

# 7. Lendo a tabela de setores

Abaixo do resumo há a tabela **"Setores ordenados por índice de atratividade"**, com uma linha por setor, da região mais atrativa para a menos atrativa.



Setores ordenados por índice de atratividade

Clique numa linha pra focar o mapa nesse setor.

| id_setor_censitario | bairro | pop_alvo | qtd_pdvs | indice_pop | indice_bairro |
|---|---|---|---|---|---|
| 410690205040381 | Bacacheri | 439 | 1 | 439 | 116.2549 |
| 410690205060516 | Portão | 415 | 0 | 415 | 148.6782 |
| 410690205030303 | Uberaba | 415 | 0 | 415 | 112.1688 |
| 410690205090262 | Cidade Industrial De Curitiba | 401 | 1 | 401 | 121.9101 |
| 410690205040348 | Santa Cândida | 398 | 0 | 398 | 129.6829 |
| 410690205040283 | Bairro Alto | 366 | 1 | 366 | 113.3656 |
| 410690205070488 | Pinheirinho | 366 | 0 | 366 | 120.1452 |
| 410690205060639 | Campo Comprido | 366 | 1 | 366 | 152.0526 |
| 410690205030305 | Uberaba | 345 | 0 | 345 | 112.1688 |
| 410690205070483 | Pinheirinho | 342 | 0 | 342 | 120.1452 |

Tabela de setores (trecho).

| Coluna | O que significa |
|---|---|
| `id_setor_censitario` | O código oficial do IBGE para o setor (15 dígitos). Serve para identificar a área. |
| `bairro` | O bairro ao qual o setor pertence (nome do IBGE). Pode aparecer vazio em alguns setores. |
| `pop_alvo` | Pessoas do **seu perfil** (sexo e idade escolhidos) que moram no setor. |
| `qtd_pdvs` | Quantos PDVs do CNAE escolhido existem no setor. |
| `indice_pop` | Atratividade do **setor**: `pop_alvo ÷ qtd_pdvs`. Se o setor não tem PDV, vale o próprio `pop_alvo`. |
| `indice_bairro` | Atratividade do **bairro** inteiro (soma das pessoas do bairro ÷ soma dos PDVs). É esse valor que pinta o mapa. |

**Dicas de uso**

- **Clique numa linha** da tabela: o mapa dá zoom e foca naquele setor.
- Clique no **título de uma coluna** para reordenar (por exemplo, por `qtd_pdvs`).
- Setores com `qtd_pdvs = 0` e `pop_alvo` alto são **candidatos a oportunidade**: muita gente do seu público e nenhum concorrente direto. Veja o capítulo 10 antes de concluir.

**Setor pequeno engana**

Um setor com poucos moradores pode ter índice alto por acaso. Prefira decidir olhando o **bairro** (e vários setores juntos), usando o setor como detalhe.

# 8. Filtrando por bairro

Depois de ver a cidade inteira, escolha um bairro no campo **Bairro (opcional)** da barra lateral. O app mostra só os setores e PDVs daquele bairro e **compara o bairro com a média da cidade**.




Bairro Batel selecionado: 28 PDVs, 2.183 pessoas no perfil, atratividade 78,0, contra 109,1 da média de Curitiba.

Nesse exemplo:

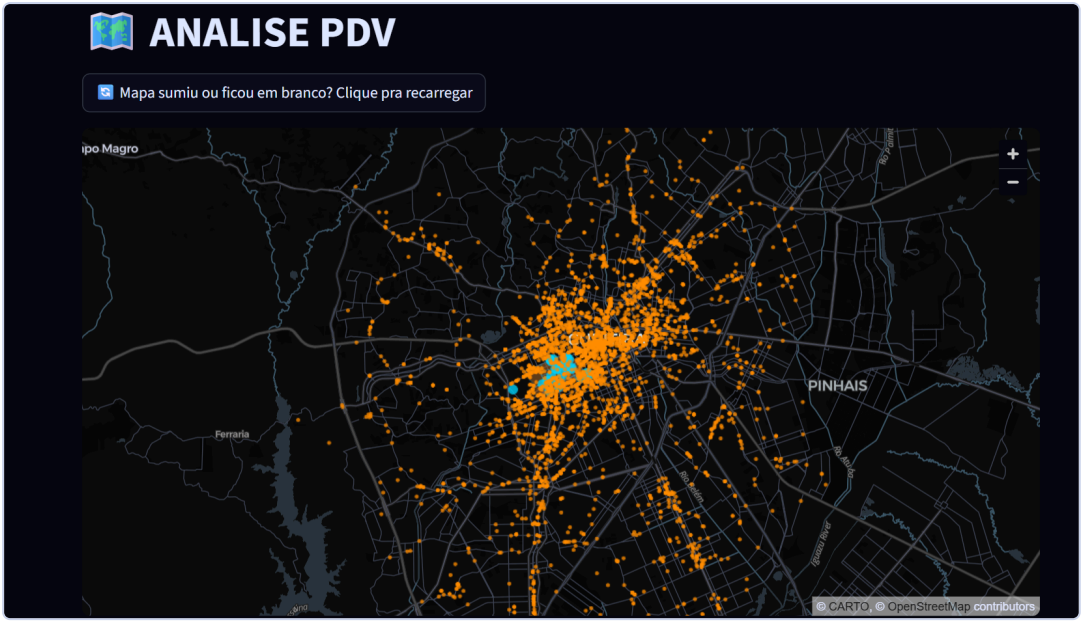
- O mapa destaca só o Batel (22 setores).
- **Média do município (Curitiba): 109,1** e **Batel vs. média do município: abaixo da média (29%)**. Ou seja, no Batel há **menos pessoas do público por padaria** que na média da cidade, o que indica uma região **mais disputada** para esse perfil.
- Compare mais de um bairro e anote os números (veja os exercícios).

> **Para comparar bairros**
>
> Escolha um bairro, anote PDVs, pessoas e atratividade; troque para outro e repita. Trocar de bairro dentro da mesma cidade é rápido, porque o app já tem os dados da cidade na memória.

# 9. Camadas extras: saúde e animais

## Estabelecimentos de saúde

Ao marcar **"Mostrar estabelecimentos de saúde no mapa"**, o app desenha em **laranja** hospitais, UBS e clínicas. Útil para negócios que dependem desse fluxo (farmácias, laboratórios, clínicas, ópticas).

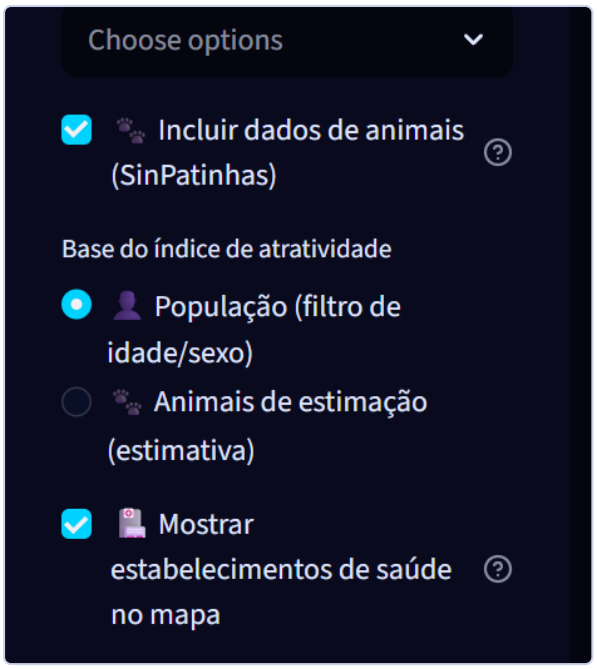



Estabelecimentos de saúde em laranja.

> **Referência de 2015**
>
> Essa camada usa um cadastro de 2015, a única disponível. Pode haver unidades que fecharam ou abriram depois. Use como orientação, não como lista atual.

## Dados de animais (SinPatinhas)

Ao marcar **"Incluir dados de animais (SinPatinhas)"**, o app acrescenta uma estimativa de **cães e gatos** por região e permite escolher a base do índice: **população** (padrão) ou **animais de estimação**.




Com a opção marcada aparece a escolha da base do índice.

No resumo surge o indicador **Animais estimados (SinPatinhas)**. No exemplo do bairro Batel: **61 animais estimados**.

> **É uma estimativa**
>
> Não existe dado público de animais de estimação por endereço. O SinPatinhas (Ministério do Meio Ambiente) registra cães e gatos **por município**; o app distribui esse total entre os setores **proporcionalmente à população**. Use como referência de potencial, não como contagem real.




Resumo com o indicador de animais estimados.

# 10. Como interpretar e decidir

O app entrega números; a decisão é sua. Este roteiro ajuda a transformar o que você viu em escolha.

## Roteiro de 5 perguntas

1. **A cidade comporta o meu negócio?** Olhe PIB, PIB per capita, Bolsa Família e agências. Uma cidade grande e ativa sustenta mais negócios; um percentual alto de Bolsa Família pede preço e ticket mais baixos.
2. **Existe público suficiente?** Veja "Perfil: ... pessoas". Compare com o número de PDVs.
3. **Quão disputada está a região?** Veja "Atratividade média" e a cor do mapa. Mais pessoas por concorrente é melhor.
4. **Quem são os concorrentes?** Passe o mouse nos pontos: veja nome, porte e há quanto tempo atuam. Negócio consolidado, grande e antigo é um concorrente forte; negócios novos e pequenos tendem a ser mais fáceis de competir. Confira também as **cores do mapa** e a lista "Maiores players da região" (capítulo 5): azul é pequeno, roxo é médio e rosa é grande.
5. **O que o app não mostra?** Fluxo de pessoas, aluguel, estacionamento, visibilidade, vizinhança. **Visite os 2 ou 3 melhores lugares** antes de fechar.

## Exemplos de leitura

| O que você vê | Como interpretar |
|---|---|
| Bairro **verde**, poucos PDVs, bastante gente do perfil | Possível **oportunidade**: pouca concorrência por pessoa. Confirme se existe movimento e infraestrutura comercial no local (visita). |
| Bairro **vermelho**, muitos PDVs | Região **saturada**. Não é proibido abrir ali, mas exige um diferencial claro (preço, serviço, produto). |
| Setor com **0 PDVs** e pouca população | Não é oportunidade, é falta de demanda. Zero concorrentes pode significar zero clientes. |
| Atratividade do bairro **29% abaixo** da média da cidade (como o Batel) | Mais disputado que a média. Pode ser compensado por poder aquisitivo maior ou localização premium, que o app não mede. |
| Muitos PDVs com **mais de 10 anos** ("Consolidado") no balão | Mercado maduro, com concorrentes estabelecidos. Exige estratégia para conquistar clientes. |

## Boas práticas

- **Compare no mínimo 3 bairros** antes de decidir.
- **Teste públicos diferentes:** mude a faixa etária e o sexo e veja como o mapa muda.
- **Teste CNAEs vizinhos** para enxergar a concorrência indireta (por exemplo, padaria e confeitaria).
- **Use o bairro para decidir** e o setor para detalhar.
- **Guarde seus números** na folha de anotações do capítulo 13.

# 11. Limitações e cuidados

Conhecer os limites dos dados faz parte de usar bem a ferramenta.

- **Cadastro ativo não é loja funcionando.** O app conta CNPJs ativos na Receita. Pode haver cadastro ativo sem operação, e **negócios informais (sem CNPJ) não aparecem**.
- **Só o CNAE principal conta.** Empresas que têm a atividade como secundária não entram como PDV.
- **A base tem data.** Veja "Dados de CNPJ referentes a". O app avisa quando a base está desatualizada há mais de 3 meses. Aberturas e fechamentos recentes podem não constar.
- **Localização aproximada.** Pontos por CEP ficam no centro do CEP. Confira "Geolocalização dos PDVs".
- **Censo 2022 em faixas de 5/10 anos.** Recortes dentro de uma faixa são estimados. Setores com dado sigiloso são estimados pela média da cidade.
- **Bairro e renda são do Censo 2010.** A cidade mudou desde então: bairros novos podem não ter nome e a renda pode estar defasada.
- **Estimativas.** Animais por setor (SinPatinhas) é estimativa. Estabelecimentos de saúde são de 2015.
- **Distrito Federal:** pontos não são localizados.
- **O app não substitui a visita.** Ele reduz risco, mas decisões de ponto exigem ver o local.

> **Fontes**
>
> Receita Federal (CNPJ), IBGE (Censo 2022 e 2010, CNEFE, PIB), CGU (Bolsa Família), Banco Central (ESTBAN), Ministério do Meio Ambiente (SinPatinhas), reunidos pela plataforma Base dos Dados.

# 12. Problemas comuns e soluções

| O que aconteceu | O que fazer |
|---|---|
| "Usuário ou senha incorretos" | Confira e-mail e senha (copie e cole). Veja se não há espaço sobrando. |
| Digitei o CNAE e **nada aparece** para escolher | Aperte `Enter` ou `Tab` depois de digitar, e abra o campo **CNAEs** logo abaixo. |
| "Nenhum CNAE encontrado" | Tente um termo mais curto ou parte da palavra. Se continuar, pesquise "CNAE + atividade" na internet e digite o **código** (capítulo 4). |
| Resultado com **0 PDVs** | O código pode existir na lista mas não ter cadastros. Troque ou acrescente CNAEs parecidos. Confira também a UF e a cidade. |
| O app está demorando | A primeira consulta de uma cidade grande leva de 1 a 3 minutos. Espere sem mexer nos filtros. |
| O **mapa ficou em branco** | Clique em "Mapa sumiu ou ficou em branco? Clique pra recarregar". |
| Aparece uma mensagem de erro na consulta | Troque um filtro e volte, ou recarregue a página (`F5`) e refaça. Se persistir, entre em contato pelo suporte (capítulo 15). |
| Os pontos cobrem tudo e não consigo ver as cores | Dê zoom na região de interesse (rolagem do mouse ou botão **+**). |
| Selecionei o bairro e o mapa não mudou muito | Confira o resumo: "Bairro · Município" no título e a comparação "bairro vs. média do município". |

# 13. Exercícios práticos

Faça estes exercícios no app. Cada um leva de 10 a 20 minutos e ensina uma habilidade.

### Exercício 1: mapeie o seu mercado

1. Escolha o seu estado, a sua cidade e o CNAE do seu negócio.
2. Anote: **PDVs ativos**, **pessoas no perfil** e **atratividade média**.
3. Dê zoom no seu bairro e veja quem são os concorrentes mais próximos (passe o mouse nos pontos).

### Exercício 2: compare dois bairros

1. Escolha o bairro A. Anote PDVs, pessoas e atratividade, e se está acima ou abaixo da média da cidade.
2. Repita com o bairro B.
3. Qual tem mais pessoas por concorrente? O que isso sugere?

### Exercício 3: mude o público

1. Com o mesmo bairro, mude a faixa etária (por exemplo, 18 a 30 e depois 40 a 60) e o sexo.
2. Veja como "Pessoas no perfil" e a atratividade mudam. Qual público é o melhor para o seu negócio?

### Exercício 4: compare duas cidades

1. Faça a mesma análise em duas cidades (UF e município).
2. Compare PIB, PIB per capita, Bolsa Família e atratividade. Qual cidade é melhor e por quê?

### Exercício 5: escolha o ponto

1. Com os dados dos exercícios anteriores, escolha seus 3 melhores bairros.
2. Liste o que o app **não mostra** e que você precisa verificar visitando (fluxo, aluguel, vizinhança).

## Folha de anotações

| Cidade / bairro | CNAE(s) | Perfil | PDVs | Pessoas no perfil | Atratividade | vs. média |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

### Checklist final

☐ Escolhi os CNAEs certos (e testei os vizinhos).

☐ Defini o público com faixa etária e sexo.

☐ Comparei pelo menos 3 bairros.

☐ Conferi a data da base e a precisão da localização.

☐ Li o balão dos principais concorrentes.

☐ Defini o que vou verificar pessoalmente antes de decidir.

# 14. Glossário

**Agências bancárias (ESTBAN)**
Quantidade de agências na cidade, segundo o Banco Central. Indica vitalidade comercial.

**Atratividade**
Pessoas do seu público por concorrente (PDV). Quanto maior, menos disputada a região.

**Base dos Dados**
Plataforma que reúne dados públicos oficiais e de onde o app busca as informações.

**Bolsa Família**
Programa de transferência de renda. O app mostra beneficiários e valor por município como termômetro de vulnerabilidade.

**Censo**
Pesquisa do IBGE que conta a população. O app usa o Censo 2022 (população, idade e sexo) e o de 2010 (bairros e renda).

**CEP**
Código de Endereçamento Postal. Quando um ponto só é localizado pelo CEP, ele fica no centro do CEP (aproximado).

**CNAE**
Classificação Nacional de Atividades Econômicas: código de 7 dígitos que identifica a atividade de uma empresa.

**CNEFE**
Cadastro Nacional de Endereços para Fins Estatísticos do IBGE. Usado para localizar pontos pelo endereço exato.

**CNPJ**
Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica. Cada estabelecimento tem o seu.

**Concorrente direto**
Negócio do mesmo CNAE que o seu, disputando o mesmo público.

**Filial / matriz**
Estabelecimentos de uma mesma empresa. O app conta cada estabelecimento (matriz e filiais).

**Geomarketing**
Uso de dados de localização para decisões de negócio.

**Índice do bairro**
Atratividade calculada somando todos os setores do bairro. É o que pinta o mapa.

**Capital social**
Valor que a empresa declarou na Receita Federal ao se registrar. Indica estrutura, não faturamento.

**Perfil (público-alvo)**
O recorte de sexo e idade que você escolhe nos filtros.

**PIB municipal**
Valor de tudo que foi produzido no município no ano.

**PIB per capita**
PIB dividido pela população. Riqueza produzida por habitante, não a renda das famílias.

**PDV**
Ponto de venda: o estabelecimento (concorrente) mostrado no mapa.

**Player (nível)**
Classificação do concorrente em Pequeno, Médio ou Grande, a partir de capital social, rede de unidades, filial, porte e tempo de atividade. Aparece nas cores do mapa.

**Porte**
Classificação do tamanho da empresa (ex.: microempresa, pequeno porte, demais).

**Setor censitário**
Menor área em que o IBGE divide a cidade no Censo. É a unidade do mapa.

**SinPatinhas**
Cadastro nacional de cães e gatos do Ministério do Meio Ambiente. Usado como estimativa por município.

**Situação cadastral ativa**
Estado do CNPJ na Receita. O app só conta empresas ativas.

**UF**
Unidade da Federação (estado).

# 15. Suporte e seu acesso de 30 dias

**Seu acesso**

O aplicativo de treinamento fica disponível por **30 dias a partir da compra**. Durante esse período você pode fazer quantas análises quiser, em qualquer CNAE e estado do Brasil. O ebook é seu para sempre.

**Suporte pelo WhatsApp**

Teve dúvida ou algo não funcionou? Fale com a gente pelo WhatsApp **(41) 98873-0054**. Dentro do aplicativo há dois atalhos que já abrem a conversa com o seu e-mail de acesso: o botão verde **Ajuda** (canto inferior direito da tela) e o botão **Ajuda pelo WhatsApp** na barra lateral. Na tela de login, o link **"Problemas para entrar?"** faz o mesmo. Para agilizar, conte qual **estado, cidade e CNAE** você escolheu e, se puder, mande um **print** da tela. Respondemos o mais rápido possível.

**Garantia de 7 dias**

Nas compras pela Hotmart vale a garantia de **7 dias**: se você não gostar, pode pedir o reembolso dentro desse prazo, diretamente pela Hotmart, que é quem processa o pagamento.

**Seus dados e privacidade**

As informações que o aplicativo analisa são **dados públicos e oficiais** (Receita Federal, IBGE e outros) e vêm agregadas por área. O seu **e-mail** é usado para liberar e manter o seu acesso, registrar o uso do aplicativo e atender você no suporte.

## Dicas finais

- Use os 30 dias de forma ativa: rode análises dos seus candidatos e anote tudo na folha do capítulo 13.
- Repita a análise perto da decisão final, com o filtro de público que você realmente atende.
- Combine os dados do app com uma visita ao local.

Boas análises!

**Consigliere Business**