



BUSINESS MASTER PLAN · CONFIDENCIAL

BUSINESS MASTER PLAN

O documento mestre da estratégia empresarial da GLP 360° — uma Organização de Desenvolvimento Setorial (ODS™).

GLP 360°

Gestão · Liderança · Performance · Edição institucional · v1.0 · 2026 · contato@glp360.com.br

Sobre este documento

O **Business Master Plan** é o documento mestre da estratégia empresarial da GLP 360°. Consolida a visão, a arquitetura e a economia da organização e serve como referência permanente para decisões, crescimento, inovação e preservação da propriedade intelectual.

A GLP 360° é uma **Organização de Desenvolvimento Setorial (ODS™)**: seu propósito é desenvolver pessoas, empresas, métodos, tecnologias, inteligência e o mercado brasileiro de GLP.

Este livro existe simultaneamente como hot site institucional, livro em PDF e base de conhecimento estruturada, gerados a partir de uma mesma fonte — garantindo consistência e evolução contínua.

GLP 360° · Business Master Plan

Edição institucional · Versão 1.0 · 2026 · Documento confidencial

Contato: contato@glp360.com.br

Sumário

INTRODUÇÃO

Introdução	6
------------	---

VOLUME I — FUNDAÇÃO ESTRATÉGICA

Apresentação	9
História	10
Identidade	11
Missão, Visão e Propósito	12
Nossa Filosofia	13

VOLUME II — PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Leitura de Mercado	15
Posicionamento e Proposta de Valor	16
Objetivos Estratégicos	17
Públicos e Estratégia Comercial	18
Análise SWOT e Prioridades	19

VOLUME III — ARQUITETURA EMPRESARIAL

Os Cinco Blocos	21
A Máquina de Crescimento	22
Modelo de Receita	23
Governança e Propriedade Intelectual	24

VOLUME IV — PRODUTOS E SERVIÇOS

Panorama das Unidades	26
Consultoria e Mentoria	27
Mentoria & Consultoria Online	28
Gestão, Pessoas e Talentos	29
Contábil, Negócios e Projetos	30
Academia e Formação	31

MarketGLP e Conteúdo	32
VOLUME V — TECNOLOGIA	
GLPX™ — Plataforma	34
Centro de Inteligência (C.I.D.™)	35
Dados, Automação e IA	36
VOLUME VI — MARKETING	
Marca e Comunicação	38
Métodos de Marketing GLP 360º	39
Conteúdo, Autoridade e Relacionamento	40
VOLUME VII — OPERAÇÕES	
Projetos e Implantação	42
Centrais Operacionais	43
Formação Técnica e Conformidade	44
VOLUME VIII — FINANCEIRO	
Unit Economics por Área	46
Precificação	47
Projeções em Três Cenários	48
Capacidade Econômica do Ecossistema	49
Investimentos e Investidores	50
VOLUME IX — EXPANSÃO	
Rede de Consultores	52
Escritórios Regionais	53
Licenciamento e Franquias	54
Infraestrutura e Indústria	55
VOLUME X — VISÃO DE FUTURO	
Roadmap de Implantação	57
A GLP 360º como ODS™ — Legado	58

Encerramento	59
--------------	----

APÊNDICES

Glossário	60
-----------	----

Introdução

O **Business Master Plan** é o documento mestre da estratégia empresarial da GLP 360°. Não é um plano de negócios convencional: é o registro permanente da visão, da arquitetura e da economia da organização — concebido para permanecer relevante por décadas.

A GLP 360° é uma **Organização de Desenvolvimento Setorial (ODS™)**. Seu propósito não se limita à consultoria: é desenvolver pessoas, empresas, métodos, tecnologias, inteligência e o próprio mercado brasileiro de GLP. Todo o conteúdo deste plano parte desse posicionamento.

Um documento, três formatos

Este plano existe simultaneamente como **hotsite institucional** (leitura navegável), **livro em PDF** (padrão editorial) e **base de conhecimento estruturada** (um documento por capítulo). Os três são gerados a partir da mesma fonte, garantindo consistência e evolução contínua.

Como o plano está organizado

VOLUME	TÍTULO	ESCOPO
I	Fundação Estratégica	Apresentação, história, identidade, missão e filosofia
II	Planejamento Estratégico	Leitura de mercado, posicionamento, objetivos, SWOT
III	Arquitetura Empresarial	Blocos, máquina de crescimento, modelo de receita
IV	Produtos e Serviços	Unidades de serviço, plataformas e educação
V	Tecnologia	GLPX™, Centro de Inteligência, dados e IA
VI	Marketing	Marca, métodos, conteúdo e autoridade
VII	Operações	Projetos, centrais, formação técnica e conformidade
VIII	Financeiro	Unit economics, precificação, projeções e capacidade
IX	Expansão	Consultores, regionais, franquias e infraestrutura
X	Visão de Futuro	Roadmap, legado ODS™ e encerramento

Convenção deste documento

Fato descreve o que já existe e gera receita. **Projeção** vem sempre com premissas, quantidades e preços — e nunca deve ser lida como garantia. Conteúdos específicos são **referenciados**, nunca duplicados.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)

[Arquitetura Empresarial ↗](#)

[Centro de Inteligência ↗](#)



Fundação Estratégica

Apresentação

A GLP 360º é um ecossistema de conhecimento, tecnologia, educação, inteligência, serviços e negócios, dedicado ao desenvolvimento do mercado brasileiro de GLP.

Enquanto o mercado tratou a revenda de gás como uma atividade puramente comercial, a GLP 360º a compreende como um sistema que integra gestão, pessoas, operação, tecnologia e relacionamento. A organização existe para elevar o padrão desse sistema — em cada revenda e no setor como um todo.

Como **Organização de Desenvolvimento Setorial (ODS™)**, a GLP 360º não vende apenas serviços: constrói padrões, forma profissionais, organiza processos, produz conhecimento e conecta os agentes do mercado. Essa é a diferença entre atender um cliente e desenvolver um setor.

R\$ 396 milRECEITA CONTRATADA /
ANO · FATO**33**

UNIDADES NO CASE ATIVO

10

VOLUMES DESTE PLANO

5

NATUREZAS DE RECEITA

Este primeiro volume estabelece a fundação: quem é a GLP 360º, de onde veio, o que representa e no que acredita. Os volumes seguintes traduzem essa fundação em estratégia, arquitetura, produtos, tecnologia e economia.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)[Arquitetura Empresarial ↗](#)

História

A GLP 360° nasce da convergência entre duas trajetórias: mais de duas décadas construindo marcas e mais de oito anos dentro da operação real de revendas de GLP.

Seu fundador, Nilson Cabral, atuou em praticamente todas as funções de uma revenda — de entregador a gestor. Essa vivência revelou um padrão: as dores das revendas não eram de mercado, mas de método. Faltava gestão, formação, processo e inteligência. A partir dessa constatação, os primeiros métodos foram desenvolvidos e testados em campo.

ORIGEM

Vivência de operação

Atuação prática em revendas de GLP, em todas as funções — a base empírica dos métodos.

MÉTODO

Sistematização

Transformação da experiência em métodos, processos e indicadores replicáveis.

VALIDAÇÃO

Case Pacheco Gás

Implantação presencial em um grupo de 33 unidades — laboratório real e prova de capacidade.

ECOSSISTEMA

GLP 360° ODS™

Consolidação como Organização de Desenvolvimento Setorial, com plataformas, educação e rede.

A história da GLP 360° é, portanto, a história de um conhecimento que saiu do campo e se organizou como patrimônio — pronto para ser replicado em escala nacional.

CONEXÕES

[Hotsite Nilson Cabral ↗](#)[Métodos GLP 360° ↗](#)

Identidade

A identidade da GLP 360º é a de uma organização que desenvolve o setor — não a de um prestador de serviços isolado.

A marca representa gestão, liderança e performance. Sua natureza é a de uma **ODS™** — **Organização de Desenvolvimento Setorial**: uma instituição cujo objeto é o amadurecimento de um mercado inteiro, por meio de conhecimento, tecnologia, formação e conexão.

Atributos de identidade

ATRIBUTO	SIGNIFICADO
Especialização	Foco exclusivo no mercado de GLP — profundidade, não generalidade.
Autoridade de campo	Método nascido da operação real e validado em resultados.
Integração	Conhecimento, tecnologia, educação e rede operando como um só sistema.
Permanência	Construção de patrimônio intelectual e padrões duradouros.

Visualmente, a identidade se expressa em preto, branco, laranja e cinza, com tipografia moderna e amplo espaço em branco — a serviço da clareza e da leitura confortável.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)

[Métodos GLP 360º ↗](#)

Missão, Visão e Propósito

Missão, visão e propósito traduzem a razão de existir da GLP 360° em direção estratégica.

Propósito

Desenvolver pessoas, empresas, métodos, tecnologias, inteligência e o mercado brasileiro de GLP.

DIMENSÃO	DECLARAÇÃO
Missão	Elevar o padrão de gestão, pessoas, tecnologia e resultado das vendas de GLP, por meio de conhecimento aplicado.
Visão	Tornar-se a principal plataforma de desenvolvimento do mercado brasileiro de GLP e evoluir para um grupo / holding de conhecimento e soluções.
Propósito	Desenvolver o setor — não apenas atender clientes.

Os objetivos estratégicos que decorrem dessas declarações são detalhados no Volume II. Aqui, importa fixar a direção: cada unidade, produto e decisão deve responder à pergunta — *isto desenvolve o setor?*

CONEXÕES

[Objetivos Estratégicos ↗](#)

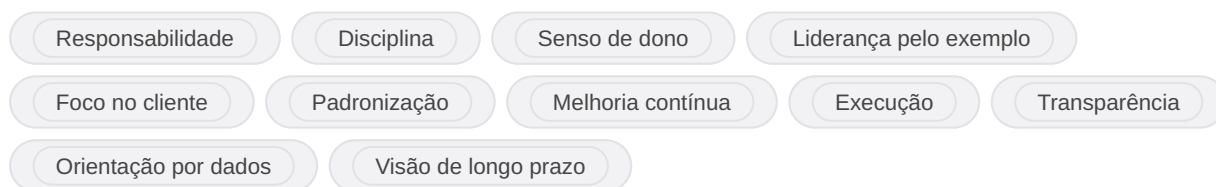
[Doutrina ODS™ ↗](#)

Nossa Filosofia

A filosofia da GLP 360º precede seus métodos. Sem cultura, os métodos não permanecem; sem liderança, a cultura não se sustenta; sem disciplina, os processos não se executam.

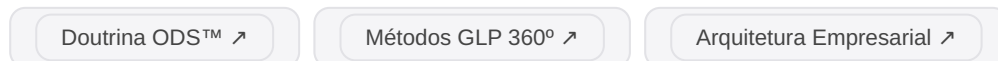
Essa filosofia se apoia em teses claras sobre o mercado: a revenda não vende apenas gás, mas disponibilidade, segurança, confiança e continuidade; tecnologia sem processo apenas digitaliza a desorganização; dados devem gerar decisões; o cliente pertence à empresa, não ao sistema ou ao atendente.

Princípios culturais



A formulação plena desses princípios constitui a **Doutrina ODS™** — o corpo doutrinário que orienta a conduta, a liderança e as decisões da organização, tratado em documento próprio.

CONEXÕES





Planejamento Estratégico

Leitura de Mercado

O mercado de GLP é essencial, de recompra recorrente e amplamente pulverizado — e, em sua maioria, opera sem padrão de gestão.

O diagnóstico da GLP 360º identifica dores estruturais e recorrentes, que se repetem independentemente do porte da revenda. Elas não decorrem de falta de demanda, mas de ausência de método.

FRENTE	DORES ESTRUTURAIS
Gestão & cultura	Informalidade, ausência de indicadores, dificuldade de formar líderes.
Pessoas	Contratação inadequada, rotatividade, equipes sem formação técnica.
Atendimento & vendas	Atendimento lento, falhas de pedido, ausência de pós-venda e recorrência.
Marketing & cliente	Dependência de preço, base subutilizada, baixa presença digital.
Operação & logística	Estoque e vasilhames descontrolados, sem inteligência de território.
Financeiro	Contábil, fiscal e financeiro sem integração; tributação inadequada.

Implicação estratégica

Onde o mercado enxerga um problema operacional, a GLP 360º enxerga uma categoria de desenvolvimento a ser criada. Cada dor estrutural corresponde a uma unidade de negócio do ecossistema.

CONEXÕES

[Arquitetura Empresarial ↗](#)

[Centro de Inteligência ↗](#)

Posicionamento e Proposta de Valor

A GLP 360º ocupa uma posição inédita: a de organização que desenvolve o setor de GLP de forma integrada e especializada.

Não existe, no mercado brasileiro, um padrão nacional de gestão, formação e tecnologia dedicado exclusivamente à revenda de GLP. Esse é o espaço que a GLP 360º ocupa — com autoridade de campo e visão de ecossistema.

Proposta de valor

- **Para a revenda:** método validado, tecnologia especializada e formação de pessoas — resultado com previsibilidade.
- **Para o profissional:** trilha de desenvolvimento, certificação e reconhecimento no setor.
- **Para o investidor:** tese em mercado grande e pulverizado, com método já validado e efeito de rede.
- **Para o setor:** padrões, dados e conexão entre os agentes — desenvolvimento sistêmico.

O diferencial competitivo é a combinação rara entre **experiência real de operação** e **capacidade de marca, método e tecnologia**.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)[Modelo de Receita ↗](#)

Objetivos Estratégicos

Os objetivos organizam a execução em três horizontes, do imediato ao estrutural.

HORIZONTE	OBJETIVO CENTRAL
12 meses	Escalar mentoria e consultoria online e os serviços; consolidar receita recorrente.
3 anos	Estabelecer a Academia, a rede de consultores, o GLPX™ e a presença regional.
5 anos	Consolidar a sede, as plataformas nacionais, o licenciamento e os negócios industriais.

Princípio de sequenciamento

Prioriza-se o que gera receita recorrente com baixo investimento (mentoria online e serviços), antes de tecnologia e infraestrutura de maior porte. A economia detalhada consta do Volume VIII.

CONEXÕES

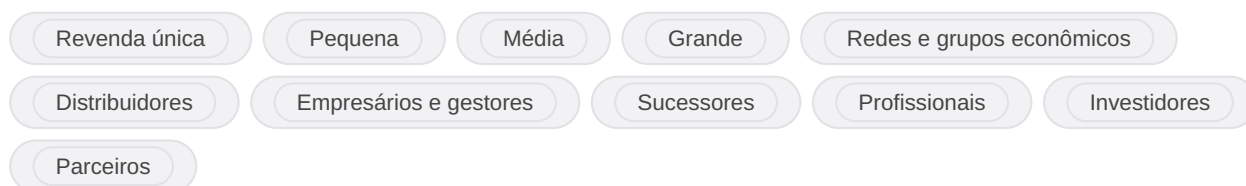
[Financeiro ↗](#)[Roadmap ↗](#)

Públicos e Estratégia Comercial

A estratégia comercial parte da autoridade e conduz o cliente por uma jornada consultiva, expandindo a relação ao longo do tempo.

Fluxo: Conteúdo & autoridade → Leads → Diagnóstico 360° → Mentoria / Consultoria → Implantação → Expansão da conta.

Públicos



Motor comercial

- Vendas consultivas ancoradas em **diagnóstico**.
- CRM, metas e comissionamento.
- Pós-venda e **sucesso do cliente** como função dedicada.
- **Cross-sell** e **up-sell** entre as unidades do ecossistema.

CONEXÕES



Análise SWOT e Prioridades

A leitura honesta de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças orienta a alocação de foco e capital.

INTERNAS / EXTERNAS	
Forças	Método validado em campo; fundador com vivência real; visão de ecossistema; amplitude de receitas.
Fraquezas	Dependência do fundador; muitos projetos simultâneos; equipe e capital iniciais limitados.
Oportunidades	Setor pulverizado sem padrão; digitalização; demanda por talentos; marketplace B2B inédito.
Ameaças	Concorrência e cópia; riscos regulatórios; qualidade da rede; concentração de receita.

Prioridade de mitigação

A concentração no fundador é o principal risco. Sua redução — via documentação, formação de mentores e governança — é condição para escalar e captar. Ver Volume IX e Volume III.

CONEXÕES

Governança e PI ↗

Expansão ↗



Arquitetura Empresarial

Os Cinco Blocos

O ecossistema é estruturado em cinco blocos integrados, que transformam conhecimento em serviços, plataformas, patrimônio, infraestrutura e rede.

BLOCO	FUNÇÃO	COMPONENTES
01 · Serviços	Relação direta com a revenda	Consultoria, Mentoria, Gestão, RH, Marketing, Contábil, Negócios, Projetos
02 · Plataformas	Escala digital	GLPX™, Academia, Portal de Talentos, MarketGLP, Conteúdo & Inteligência
03 · Propriedade Intelectual	Patrimônio	Métodos, processos, manuais, indicadores, cursos, marcas, dados
04 · Infraestrutura	Presença física	Sede, centro de capacitação, auditórios, estúdios, laboratório
05 · Expansão	Multiplicação	Consultores, regionais, licenciados, franquias, parceiros

Os blocos não são silos: são camadas de um mesmo sistema. Os serviços produzem dados e métodos; as plataformas os distribuem em escala; a propriedade intelectual os protege; a infraestrutura os ancora; a expansão os multiplica.

CONEXÕES

[GLPX™ ↗](#)

[Centro de Inteligência ↗](#)

[Governança e PI ↗](#)

A Máquina de Crescimento

A GLP 360º não opera negócios isolados: opera um sistema em que cada unidade gera clientes e dados para as demais.

Conteúdo → **Audiência** → **Comunidade** → **Diagnóstico** → **Consultoria** → **Mentoria** → **Implantação** → **Treinamento** → **Academia** → **Certificação** → **GLPX™** → **RH** → **Talentos** → **MarketGLP** → **Negócios** → **Dados** → **Retenção** → **Cross-sell** → **Expansão**.

O ciclo virtuoso

- Os serviços geram **dados**; os dados aprimoram os **métodos**.
- Os métodos tornam-se **cursos** e **certificações**, que formam profissionais.
- Os profissionais atendem revendas; as revendas adotam o **GLPX™**.
- O **MarketGLP** conecta fornecedores; o conteúdo renova a autoridade — e o ciclo recomeça.

Consequência econômica

Cada unidade reduz o custo de aquisição das demais e eleva a retenção do conjunto. O efeito de rede transforma soma em multiplicação.

CONEXÕES

[Centro de Inteligência ↗](#)[Modelo de Receita ↗](#)

Modelo de Receita

Cinco naturezas de receita combinam previsibilidade e crescimento, reduzindo a dependência de qualquer fonte única.

Recorrente

MENTORIA · SAAS ·
ASSINATURAS

Projeto

CONSULTORIA ·
IMPLANTAÇÃO

Transacional

MARKETPLACE · LEADS

Licença

FRANQUIAS · PI ·
ROYALTIES

Educação

CURSOS · CERTIFICAÇÕES

Distribuídas entre serviços & projetos, digital & escala, conhecimento & rede e físico & industrial, somam mais de vinte fontes de receita. A modelagem econômica dessas fontes — com preços reais e cenários — consta do Volume VIII.

CONEXÕES

Financeiro ↗

Arquitetura Empresarial ↗

Governança e Propriedade Intelectual

A governança cresce com a organização; a propriedade intelectual é o ativo que sustenta seu valor.

A governança evolui de uma estrutura enxuta (fundador e conselho consultivo) para conselhos, comitês temáticos e controles formais à medida que entram capital e novas unidades. Comitês de métodos, tecnologia, educação, expansão e financeiro asseguram consistência.

Propriedade intelectual

Marcas, métodos, siglas, manuais, cursos, sistemas, bancos de dados e certificações constituem o patrimônio da GLP 360°. Seu registro, proteção e licenciamento são condição para a expansão e para o valuation. Entre os ativos: **GLPX™**, **C.I.D.™**, **ODS™** e os métodos proprietários.

Atividades reguladas

Atividades legalmente privativas (contábil, jurídica, intermediação) são executadas por profissionais habilitados. Estruturas societárias e tributárias definitivas dependem de análise especializada.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)[Métodos GLP 360° ↗](#)[Investidores ↗](#)

IV

Produtos e Serviços

Panorama das Unidades

As unidades de negócio traduzem o método em oferta. Cada uma resolve uma dor estrutural do setor e integra-se às demais.

UNIDADE	O QUE ENTREGA
Consultoria	Diagnóstico, implantação, indicadores e auditoria.
Mentoria	Desenvolvimento de donos, gestores, sucessores e líderes.
Mentoria Online	Método escalável por assinatura, por porte de revenda.
Gestão & Performance	Cultura, rotina gerencial, KPIs e governança.
Pessoas & RH	Recrutamento, formação, carreira e Portal de Talentos.
Marketing	Marca, presença digital, CRM, pós-venda e recorrência.
Contábil & Financeiro	Contabilidade, fiscal, BPO e controladoria.
Negócios & Expansão	Viabilidade, valuation, M&A e sucessão.
Projetos & Implantação	Layout, centrais e operação assistida.

Este volume detalha as unidades em blocos temáticos. As plataformas de tecnologia e educação são tratadas no Volume V e neste, quando relevante.

CONEXÕES

[Arquitetura Empresarial ↗](#)[Métodos GLP 360° ↗](#)

Consultoria e Mentoria

Consultoria e mentoria são a porta de entrada do ecossistema e a base de validação dos métodos.

Consultoria

Melhora a operação por meio de diagnóstico, planejamento, implantação, acompanhamento e auditoria. Mantém-se o modelo premium presencial como referência — origem do case Pacheco Gás — e criam-se formatos híbridos escaláveis.

Mentoria

Desenvolve empresários, diretores, sucessores, gestores e líderes, em formatos individual, coletivo, mastermind e imersões. É a camada que sustenta a cultura e a continuidade das mudanças implantadas.

Base de validação

O contrato Pacheco Gás (33 unidades · R\$ 396 mil/ano) é a prova de capacidade e a fonte de dados que calibra os métodos antes de escalá-los na versão online.

CONEXÕES

[Mentoria Online ↗](#)[Métodos GLP 360° ↗](#)[Centro de Inteligência ↗](#)

Mentoria & Consultoria Online

A versão online transforma o conhecimento validado em campo em um serviço escalável, de receita recorrente, para revendas de todo o Brasil.

Planos por volume da revenda

PLANO	VOLUME MENSAL (P13)	MENSALIDADE
Micro	500 a 5.000	R\$ 1.599
Pequeno	5.000 a 15.000	R\$ 2.999
Médio	15.000 a 30.000	R\$ 4.999
Grande	30.000 a 50.000	R\$ 7.999

Escada de produtos — do conteúdo à elite

PRODUTO	VALOR SUGERIDO / MÊS
Conteúdo	R\$ 97 a R\$ 197
Conteúdo + Mentoria em Grupo	R\$ 297 a R\$ 697
Mentoria Premium	R\$ 1.500 a R\$ 5.000
Consultoria Elite	R\$ 10.000 a R\$ 50.000+

Economia da recorrência

Com ticket médio ponderado de ~R\$ 3.100/mês, 50 clientes representam R\$ 1,9 mi/ano; 150 clientes, R\$ 5,6 mi/ano; 300 clientes, R\$ 11,2 mi/ano. Modelagem completa no Volume VIII.

CONEXÕES

[Financeiro ↗](#)[GLPX™ ↗](#)

Gestão, Pessoas e Talentos

Gestão e pessoas convertem estratégia em execução — e execução em padrão que permanece.

Gestão & Performance

Cria padrões de gestão para o setor: cultura, planejamento, processos, metas, KPIs, rotina gerencial e governança. Programas como MUG 360º e PRB™ estruturam a operação.

Pessoas & RH e Portal de Talentos

Desenvolve pessoas para o mercado de GLP — da estrutura organizacional à formação de líderes. O **Portal de Talentos** avalia, capacita, certifica e conecta profissionais às revendas, com trilhas e certificações (Fundamentos a Liderança).

CONEXÕES

[Academia ↗](#)

[Métodos GLP 360º ↗](#)

Contábil, Negócios e Projetos

As unidades de retaguarda profissionalizam a base financeira, orientam decisões de crescimento e implantam a operação física.

Contábil, Fiscal, Tributário & Financeiro

Gestão especializada para revendas e grupos: contabilidade, fiscal, tributário, departamento pessoal, BPO financeiro e controladoria, integrados ao GLPX™. Faturamento de referência: 100 clientes × R\$ 1.700/mês = R\$ 170 mil/mês (R\$ 2,04 mi/ano).

Negócios & Expansão

Acelera crescimento e reorganização: viabilidade, inteligência territorial, valuation, due diligence, M&A, sucessão e estruturação societária.

Projetos & Implantação

Planeja e implanta estruturas completas — layout, fluxo e centrais (Atendimento, Vendas, Relacionamento, Logística, Inteligência) — com operação assistida.

Conformidade

Intermediação e atividades reguladas apenas quando legalmente aplicáveis e por profissionais habilitados.

CONEXÕES

[GLPX™ ↗](#)[Operações ↗](#)

Academia e Formação

A Academia GLP 360º forma donos, gestores, líderes, equipes, consultores e profissionais — transformando método em capacidade instalada no setor.

Oferece cursos, trilhas, formação técnica e por função, certificações e universidade corporativa. Inclui a **Formação Técnica em GLP** — da cadeia produtiva aos equipamentos, segurança e ambiente regulatório (ANP, Corpo de Bombeiros, Inmetro, ABNT), consolidado em uma matriz de conformidade.

Papel no ecossistema

A Academia é o mecanismo que converte os métodos (propriedade intelectual) em profissionais certificados, alimentando a rede de consultores e o Portal de Talentos.

CONEXÕES

[Métodos GLP 360º ↗](#)[Rede de Consultores ↗](#)

MarketGLP e Conteúdo

Duas plataformas ampliam o alcance: uma conecta o mercado; a outra constrói a autoridade que o atrai.

MarketGLP 360º

Marketplace B2B que conecta revendas a fornecedores, prestadores e oportunidades. Base inicial de referência: 100 parceiros × R\$ 900/mês = R\$ 90 mil/mês (R\$ 1,08 mi/ano), com escala por assinatura, destaque, publicidade e leads.

Conteúdo & Inteligência

Portal, podcast, vídeos, artigos, pesquisas, estudos, benchmarking e biblioteca formam o topo do funil da Máquina de Crescimento — gerando a audiência que alimenta todas as unidades. A camada de dados é operada pelo Centro de Inteligência.

CONEXÕES

[Centro de Inteligência ↗](#)[Marketing ↗](#)

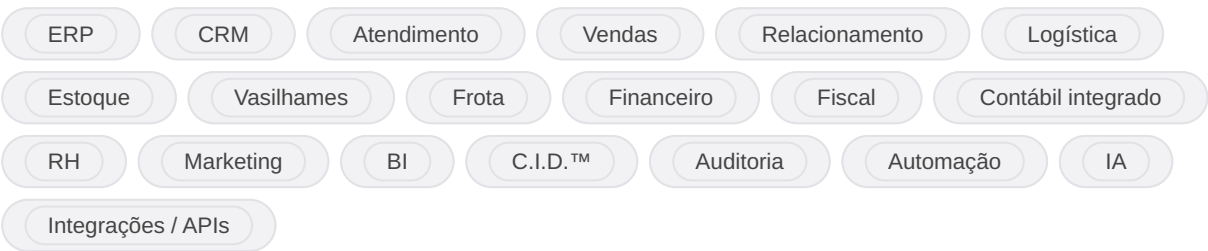
V

Tecnologia

GLPX™ — Plataforma

O GLPX™ integra gestão, operação, tecnologia, dados e inteligência em um sistema especializado para a revenda de GLP — onde processo e software andam juntos.

Módulos



Precificação SaaS por volume

BASE DE CLIENTES	R\$ / CLIENTE	MRR	ARR
50 clientes	R\$ 1.500	R\$ 75 mil	R\$ 900 mil
100 clientes	R\$ 900	R\$ 90 mil	R\$ 1,08 mi
250 clientes	R\$ 600	R\$ 150 mil	R\$ 1,8 mi

Princípio de produto

Tecnologia sem processo apenas digitaliza a desorganização. Por isso o GLPX™ nasce acoplado aos métodos — não os substitui.

CONEXÕES



Centro de Inteligência (C.I.D.™)

O Centro de Inteligência de Dados (C.I.D.™) é o órgão que transforma a operação do ecossistema em conhecimento organizado e permanente.

Ele consolida os dados gerados por serviços, plataformas e educação, produzindo indicadores, benchmarking setorial e inteligência territorial. É o mecanismo que fecha a Máquina de Crescimento: dados que melhoram métodos, que geram produtos, que geram mais dados.

Patrimônio intelectual

O C.I.D.™ materializa a visão de transformar conhecimento em patrimônio — a mesma lógica que sustenta a existência deste Business Master Plan em base de conhecimento estruturada.

CONEXÕES

[Arquitetura Empresarial ↗](#)[Métodos GLP 360º ↗](#)[Financeiro ↗](#)

Dados, Automação e IA

Dados, automação e inteligência artificial ampliam a capacidade de entrega sem multiplicar proporcionalmente o custo.

- **Automação** de rotinas operacionais e de atendimento, elevando produtividade.
- **Inteligência artificial** aplicada a previsão de recompra, priorização de leads e suporte.
- **Integrações e APIs** que conectam o GLPX™ ao ecossistema e a sistemas de terceiros.
- **Governança de dados** como base de conformidade e de proteção do patrimônio informacional.

CONEXÕES

GLPX™ ↗

Centro de Inteligência ↗

VI

Marketing

Marca e Comunicação

Marketing, para a GLP 360°, é construção de autoridade e de relacionamento — não propaganda de preço.

A unidade de Marketing, Comunicação e Performance gera presença, reputação, demanda e vendas para as revendas: branding, identidade visual, redes sociais, conteúdo, tráfego pago, Google Perfil da Empresa, WhatsApp Business, CRM, sites, pós-venda e reativação de base.

Tese de marketing

A revenda depende excessivamente de preço porque não construiu marca nem relacionamento. Marketing bem-feito reduz essa dependência e eleva a margem.

CONEXÕES

[Conteúdo ↗](#)

[Métodos GLP 360° ↗](#)

Métodos de Marketing GLP 360º

A prática de marketing é sistematizada em métodos proprietários, aplicáveis e replicáveis.

MCP™

MC360º

MICC™

NPC™

M.R.R. X™

R.E.C.O.N.E.C.T.A. X™

Esses métodos organizam a comunicação, o relacionamento e a recorrência da revenda. São ativos de propriedade intelectual da GLP 360º e integram a Academia como conteúdo de formação. Faturamento de referência da unidade: 50 clientes × R\$ 2.000/mês = R\$ 100 mil/mês (R\$ 1,2 mi/ano).

CONEXÕES

[Métodos GLP 360º ↗](#)[Academia ↗](#)

Conteúdo, Autoridade e Relacionamento

A autoridade é o ativo de marketing mais duradouro do ecossistema — e o motor de aquisição de menor custo.

Portal, podcast, artigos, pesquisas e biblioteca constroem a reputação que atrai a audiência. Essa audiência torna-se comunidade, a comunidade demanda diagnóstico, e o diagnóstico abre as unidades de serviço. O relacionamento é gerido para maximizar retenção e recorrência.

CONEXÕES

[Máquina de Crescimento ↗](#)

[Centro de Inteligência ↗](#)

VII

Operações

Projetos e Implantação

A excelência estratégica só se realiza na operação. A GLP 360° projeta e implanta a estrutura que a torna possível.

Projetos para revendas incluem layout, fluxo operacional, áreas de armazenamento, atendimento, administrativo, logística, estoque, segurança e comunicação visual — orientados à experiência do cliente e à eficiência.

CONEXÕES

[Produtos e Serviços ↗](#)

[GLPX™ ↗](#)

Centrais Operacionais

As centrais organizam a operação por competência, separando funções que o mercado costuma confundir.

CENTRAL	FUNÇÃO
Central de Atendimento	Recepção e triagem com padrão e velocidade.
Central de Vendas	Conversão ativa e gestão de oportunidades.
Central de Relacionamento	Retenção, recompra e reativação de base.
Central de Logística	Roteirização, entregas e gestão de vasilhames.
Centro de Inteligência de Dados	Indicadores, previsão e decisão.

Princípio operacional

Atendimento, vendas e relacionamento são operações diferentes. Tratá-las como uma só é a origem de grande parte das perdas da revenda.

CONEXÕES

[Centro de Inteligência ↗](#)

[GLPX™ ↗](#)

Formação Técnica e Conformidade

Operar GLP com segurança e conformidade é condição inegociável — e uma competência que a GLP 360º forma e certifica.

A formação técnica cobre a cadeia produtiva, os equipamentos (vasilhames, válvulas, reguladores, mangueiras), a segurança, os EPIs e a instalação. A conformidade é organizada em uma matriz que integra ANP, Corpo de Bombeiros, Inmetro, Ministério do Trabalho, órgãos ambientais e normas ABNT.

CONEXÕES

[Academia ↗](#)

[Métodos GLP 360º ↗](#)

VIII

Financeiro

Unit Economics por Área

A economia do ecossistema parte da unidade: número de clientes multiplicado por preço real resulta em faturamento por área.

ÁREA	REFERÊNCIA DE FATURAMENTO (MENSAL · ANUAL)
Mentoria/Consultoria Online	50 a 300 clientes → R\$ 155 mil a R\$ 930 mil/mês (R\$ 1,9 a R\$ 11,2 mi/ano)
GLPX™	50 a 250 clientes → R\$ 75 mil a R\$ 150 mil/mês (R\$ 900 mil a R\$ 1,8 mi/ano)
Contabilidade	100 clientes → R\$ 170 mil/mês (R\$ 2,04 mi/ano)
Marketing	50 clientes → R\$ 100 mil/mês (R\$ 1,2 mi/ano)
MarketGLP	100 parceiros → R\$ 90 mil/mês (R\$ 1,08 mi/ano)

Método

Cada área é modelada por clientes × ticket × margem, com premissas explícitas. Os números acima usam preços reais já definidos pela organização.

CONEXÕES

Precificação ↗

Arquitetura Empresarial ↗

Precificação

A precificação da GLP 360° combina planos por porte, escada de valor e preço por volume de tecnologia.

A mentoria online é precificada por volume de P13 da revenda (R\$ 1.599 a R\$ 7.999/mês) e por uma escada que vai do conteúdo (R\$ 97) à consultoria elite (R\$ 50.000+). O GLPX™ é precificado por cliente, com valor unitário decrescente conforme a base cresce (R\$ 1.500 a R\$ 600).

Âncora de realidade

O único valor contratado hoje é o do contrato Pacheco Gás (R\$ 396 mil/ano). Todos os demais números são projeções com premissas explícitas.

CONEXÕES

[Mentoria Online ↗](#)[GLPX™ ↗](#)

Projeções em Três Cenários

A organização projeta sua receita total em três cenários e três horizontes, sem confundir potencial com contratação.

CENÁRIO	ANO 1	ANO 3	ANO 5
Conservador	R\$ 1,6 mi	R\$ 7,4 mi	R\$ 20,6 mi
Base	R\$ 2,6 mi	R\$ 11,9 mi	R\$ 33,3 mi
Escala	R\$ 3,9 mi	R\$ 17,9 mi	R\$ 50,0 mi

O crescimento é puxado pela receita recorrente (mentoria online, SaaS e assinaturas). A partir do Ano 3 entram as plataformas e a rede; no Ano 5, a infraestrutura e a indústria.

CONEXÕES

Capacidade Econômica ↗

Roadmap ↗

Capacidade Econômica do Ecossistema

A capacidade econômica expressa o teto do ecossistema quando todas as áreas amadurecem.

R\$ 396 mil

CONTRATADO HOJE · FATO

R\$ 2,6 mi

ANO 1 · BASE

R\$ 11,9 mi

ANO 3 · BASE

R\$ 33,3 mi

ANO 5 · BASE

No cenário Base do Ano 5, a Mentoria/Online responde por ~R\$ 9,5 mi, o GLPX™ por ~R\$ 4,5 mi, a Rede/Licenciamento por ~R\$ 3,5 mi, e Consultoria e Academia por ~R\$ 3,0 mi cada — com o restante distribuído entre as demais áreas. O teto (cenário Escala) alcança R\$ 50 mi.

Trajetória estratégica

A composição migra progressivamente para receita recorrente e pulverizada — reduzindo a concentração atual em um único contrato.

CONEXÕES

Investimentos ↗

Arquitetura Empresarial ↗

Investimentos e Investidores

O capital é alocado por frente, na sequência que maximiza recorrência antes de infraestrutura.

FRENTE	NATUREZA	PRIORIDADE
Digital (GLPX™, Academia, plataformas)	Recorrente / escala	Alta
Expansão (regionais, consultores, franquias)	Rede / royalties	Alta
Físico (sede, capacitação, laboratório)	Ativo + locação	Média
Industrial (uniformes, brindes)	Produção / margem	Baixa

Modelos para investidores

Participação na holding, por unidade de negócio, por projeto (imobiliário/industrial), joint venture / SPE ou receita compartilhada. Cada modelo tem vantagens, riscos e impacto societário distintos. Nenhuma estrutura jurídica definitiva é recomendada sem análise especializada.

CONEXÕES

Governança e PI ↗

Expansão ↗

IX

Expansão

Rede de Consultores

A expansão nacional exige multiplicar a capacidade de entrega sem sacrificar o padrão. A rede de consultores é o primeiro vetor.

O Consultor Certificado GLP 360° é formado, avaliado, certificado e supervisionado, operando sob os métodos e o código de conduta da organização. A rede gera receita por formação, certificação, licença, royalties e uso da plataforma.

CONEXÕES

[Academia ↗](#)

[Métodos GLP 360° ↗](#)

Escritórios Regionais

Os escritórios regionais aproximam o ecossistema das praças estratégicas — abertos por gatilhos econômicos, não por meta arbitrária.

Cinco regionais (Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste, Sul), cada uma com direção, comercial, consultores, mentores, instrutores e sucesso do cliente. A abertura observa carteira mínima, líder validado, demanda comprovada e viabilidade financeira.

CONEXÕES

[Rede de Consultores ↗](#)

[Financeiro ↗](#)

Licenciamento e Franquias

A multiplicação evolui de forma gradual e governada, do menor ao maior grau de delegação.

MODELO	INVESTIMENTO	CONTROLE	VELOCIDADE
1 · Consultor Certificado	Baixo	Alto	Alta
2 · Escritório Regional Próprio	Médio	Muito alto	Média
3 · Unidade Licenciada	Médio	Médio	Alta
4 · Franquia GLP 360°	Alto	Médio	Muito alta

Sequência recomendada

Consolidar consultores e regionais próprias antes de licenciar e franquear. Franquia exige documentação legal específica (COF, contratos) e assessoria jurídica.

CONEXÕES

Doutrina ODS™ ↗

Governança e PI ↗

Infraestrutura e Indústria

A presença física ancora a autoridade do ecossistema; a indústria abastece-o e cria novas linhas de receita.

A **Sede GLP 360°** é concebida como Centro Nacional de Conhecimento, Capacitação, Tecnologia e Negócios, reunindo escritórios, centro de capacitação, auditórios, estúdios e laboratório. As **oportunidades industriais** (fábricas de uniformes e de brindes) são projetos futuros, sujeitos a estudo de viabilidade, preferencialmente iniciados em modelo híbrido/private label.

CONEXÕES

Roadmap ↗

Investimentos ↗

X

Visão de Futuro

Roadmap de Implantação

A execução é organizada em nove fases, das fundações de baixo investimento à expansão nacional.

1. **Fundação** — marca, arquitetura, métodos, PI, gestão financeira, case Pacheco.
2. **Receita & validação** — mentoria online, consultoria híbrida, serviços.
3. **Educação & rede** — Academia, certificações, consultores, comunidade.
4. **Tecnologia** — GLPX™, CRM, dashboards, módulos prioritários.
5. **Plataformas** — Portal de Talentos, MarketGLP, biblioteca, inteligência.
6. **Presença regional** — escritórios, líderes regionais, eventos.
7. **Sede** — capacitação, auditórios, estúdios, laboratório.
8. **Negócios industriais** — uniformes, brindes, novos produtos.
9. **Licenciamento & franquias** — unidades licenciadas, franquias, expansão nacional.

CONEXÕES

[Financeiro ↗](#)[Arquitetura Empresarial ↗](#)

A GLP 360º como ODS™ — Legado

O horizonte da GLP 360º não é ser uma empresa maior, mas deixar um setor melhor.

Como Organização de Desenvolvimento Setorial, sua medida de sucesso é o quanto o mercado de GLP se profissionaliza: revendas mais bem geridas, profissionais formados e reconhecidos, tecnologia difundida, fornecedores conectados e conhecimento organizado como patrimônio permanente.

Do conhecimento de campo à construção de um padrão nacional para o mercado de GLP.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)

[Centro de Inteligência ↗](#)

Encerramento

Este Business Master Plan é o registro permanente da estratégia da GLP 360° — e um documento vivo.

Concebido em base de conhecimento estruturada, evolui continuamente: cada atualização reflete-se simultaneamente no hotsite e no livro institucional. Assim, a estratégia permanece consistente, acessível e preservada — como convém a uma organização cujo propósito é transformar conhecimento em desenvolvimento.

Um documento, três formatos, uma fonte

Hotsite, livro em PDF e base de conhecimento nascem da mesma origem. É a doutrina do Centro de Inteligência aplicada ao próprio plano.

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)[Centro de Inteligência ↗](#)

Glossário

Termos e marcas recorrentes neste documento.

TERMO	DEFINIÇÃO
ODS™	Organização de Desenvolvimento Setorial — natureza institucional da GLP 360°.
GLPX™	Plataforma de gestão (ERP + inteligência) especializada para vendas de GLP.
C.I.D.™	Centro de Inteligência de Dados — órgão de dados e benchmarking do ecossistema.
P13	Botijão de 13 kg — unidade de referência de volume da venda.
MRR / ARR	Receita recorrente mensal / anual.
Máquina de Crescimento	Ciclo em que cada unidade gera clientes e dados para as demais.
Escada de produtos	Sequência de ofertas do menor ao maior ticket (do conteúdo à consultoria elite).

CONEXÕES

[Doutrina ODS™ ↗](#)

[GLPX™ ↗](#)

[Centro de Inteligência ↗](#)



GLP 360°

Do conhecimento de campo à construção de um padrão nacional para o mercado de GLP.

© GLP 360° · Business Master Plan · Documento confidencial · v1.0 · 2026