

NEWSLETTER AGOSTO



Apresentação



A **quinta edição** da Newsletter Mensal da ENETEC chegou! Preparados para saber quais são as **atividades** e **projetos** que estamos executando, assim como os **resultados** que obtivemos e as principais **atualizações** e **novidades** sobre a empresa? Então vamos lá!

O mês de agosto marcou o início de nossa mais nova ideia de prospecção ativa, o **Door to Door**! Também, foi o mês que envolveu toda a empresa na organização e realização do nosso segundo Processo Seletivo do ano. Com relação aos projetos, tivemos também a entrega do maior projeto do ano e do nosso terceiro projeto com a **padaria Castália**, além do fechamento de um **novo projeto** de **Laudo de SPDA** e **As Built**, pela diretoria Comercial.

Nesta edição, também apresentamos a nossa nova linha de **camisetas casuais** e os novos integrantes da Diretoria Comercial e nos despedimos de mais um membro. Por isso, não deixem de conferir tudo isso e muito mais nas páginas seguintes da **Newsletter de Agosto**!



CONTAMOS COM VOCÊS!

NOS INDIQUEM



WE WANT YOU

A cada projeto aprendemos mais, desenvolvemos novos membros e crescemos como empresa. Para continuarmos nesse caminho e alcançarmos as nossas metas, precisamos de novos projetos. Ou seja, **precisamos de vocês!**

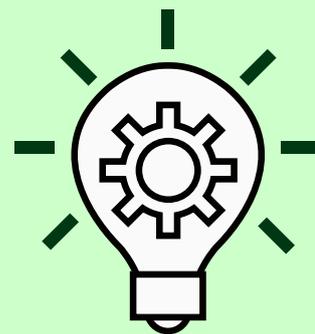
Quando tiverem a oportunidade, **nos indiquem**, compartilhem o nosso trabalho. Nos ajudem a crescer e a **formar novos profissionais!**

NOS DEEM SUGESTÕES

Feedbacks também fazem parte da nossa jornada! Precisamos deles para que possamos saber como melhorar e **reconhecer** os nossos acertos!

Sendo assim, não hesite em dar **sugestões e ideias**. Elas serão de grande ajuda para nós!

Confira também os cases dos nossos **últimos projetos** no nosso blog, e não deixe de verificar nossas últimas atualizações em nossas **redes sociais**.



NOS APOIEM



Gostaria de ajudar a ENETEC a crescer? Têm interesse de nos apoiar com nossos projetos e nos auxiliar em nosso objetivo de oferecer soluções cada vez melhores e mais complexas?

Seja um de nossos engenheiros responsáveis!



DOOR TO DOOR

O Door to Door foi uma iniciativa que teve origem na dinâmica da FaçaAgora! A ideia foi mapear os conjuntos do **Lago Norte**, de forma que possamos ir **pessoalmente** até as casas, na tentativa de **vender projetos fotovoltaicos**.

Projetos fotovoltaicos são **extremamente valiosos** para a nossa empresa, em especial para a experiência do membro, visto que são projetos muito almeçados pela equipe de projetos. Além disso, reforçam a relação com nossas empresas parceiras (**Primária Energia** e **3G+ Energy**).

Para concretizar essa ideia, foram divididos **grupos de ação**, de forma que fosse realizada uma competição interna de distribuição de panfletos, reuniões marcadas e projetos fechados.

PANFLETOS

FOTVOLTAICA
o investimento de agora!

VOCÊ SABIA QUE O BRASIL É UM DOS DEZ PAÍSES COM MAIOR POTENCIAL PARA GERAÇÃO DE ENERGIA FOTOVOLTAICA NO MUNDO?

RETORNO DO INVESTIMENTO EM ATÉ 3 ANOS!

TROQUE SUA CONTA DE LUZ PELO PARCELAMENTO DA INSTALAÇÃO DO SEU SISTEMA FOTOVOLTAICO!

NÃO SOFRA COM O AUMENTO DA TARIFA DE ENERGIA!

GERE SUA PRÓPRIA ENERGIA DE FORMA LIMPA E CONTRIBUA PARA A DIMINUIÇÃO DA EMISSÃO DE GASES DO EFEITO ESTUFA.

VALORIZE SEU IMÓVEL!

ENETEC
CONSULTORIA JÚNIOR

INFORMAÇÕES DE CONTATO

EM BRASÍLIA

O RECURSO SOLAR MÉDIO ANUAL NO DISTRITO FEDERAL É DE 5,8 KWH/M2, UM DOS MELHORES DO PAÍS, SENDO ASSIM, ESTAMOS EM UM LUGAR EXTREMAMENTE FAVORÁVEL PARA ESSE TIPO DE INVESTIMENTO!

INVESTIMENTO

A SUA CONTA DE ENERGIA JÁ É ABATIDA EM ATÉ 95% NO PRIMEIRO MÊS DE FUNCIONAMENTO!

COMO MOSTRA O GRÁFICO AO LADO, O RETORNO DO INVESTIMENTO ACONTECE EM ATÉ 3 ANOS. DEPOIS DESSE PERÍODO, HÁ SOMENTE LUCRO!

APESAR DO QUE MUITOS PENSAM, NÃO É NECESSÁRIO UM GRANDE INVESTIMENTO INICIAL, BASTA FAZER UM BOM NEGÓCIO!

AGENDE UMA VISITA TÉCNICA GRATUITA !

0,41% E A ÁREA DO DISTRITO FEDERAL, NECESSÁRIA PARA GERAR TODA A ELETRICIDADE DA REGIÃO COM ENERGIA SOLAR FOTOVOLTAICA.

SUSTENTABILIDADE

CONTATOS

enetic.unib.br
contato@enetic.unib.br
(61) 99143-4959

Para nos auxiliar com o Door to Door, confeccionamos **panfletos**, os quais foram entregues tanto para as pessoas com quem conversamos, quanto nos correios daqueles que não estavam presentes.

Em nossa primeira mobilização, visitamos três conjuntos de casas, que totalizam 51 casas. Além de distribuir os panfletos em todas, coletamos **7 números de telefone** de moradores interessados em um projeto!

Ou seja, começamos com uma taxa de conversão de 13,73%!

PROCESSO SELETIVO



O processo seletivo 2021/2 foi responsável por **trazer 8 novos trainees** para a empresa. Foi liderado por **José Cavalcanti** e **André Gomes**, que contaram com a ajuda de grande parte dos membros da empresa, que compuseram as **células fixa e móvel**, atuando nas diversas etapas do Processo.

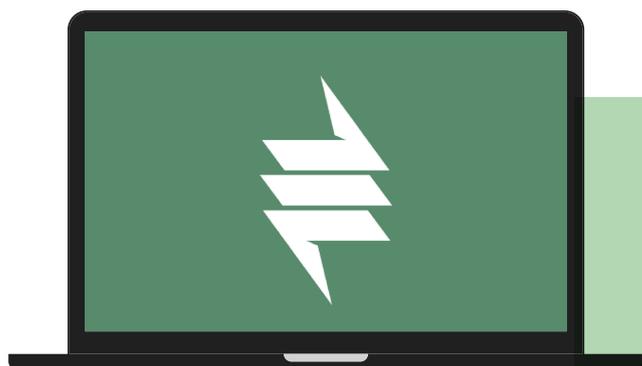
O processo seletivo foi dividido em **3 etapas**, que aconteceram entre 26 de julho e 22 de agosto. A primeira delas foi o envio de currículos, seguido das dinâmicas em grupo e, por fim, as entrevistas individuais. Em conformidade com o contexto atual, e prezando pela segurança dos candidatos e membros da ENETEC, todas as etapas foram realizadas de **maneira virtual**, por meio de plataformas como o Discord e o Google Meet.



JOSÉ CAVALCANTI



ANDRÉ REIS



O nosso

PROCESSO TRAINEE

já começou! Em breve teremos novos membros aqui na ENETEC!

GENTE E GESTÃO

DESPEDIDA



JOÃO LONDE

A despedida de agosto foi a do membro João Francisco Londe, mais conhecido como **Londe**. Após entrar na ENETEC no segundo semestre de 2020 Londe logo topou o desafio de ser Gerente Comercial, integrando a equipe que trouxe o Penta Alto Impacto para a ENETEC. Em 2020, também teve a oportunidade de realizar a montagem de um **UV-Tech**, equipamento de desinfecção de ambientes desenvolvido pela ENETEC em 2020.

Em 2021, como Consultor, participou da organização do primeiro **processo seletivo de 2021** e realizou diversos projetos, como o **Frattezi** (Fotovoltaica), o **Projeto Sr. Carlos** (Instalações) e o **Projeto Allandin** (Luminotécnico).

A ENETEC, **sentirá a sua falta**, Londe. Agradecemos pela sua jornada e desejamos **muito sucesso** daqui para frente!

NOVAS CAMISETAS



Em 2020, desenvolvemos diversos novos designs de camisetas casuais para serem confeccionados.

Uma votação foi realizada e o modelo vencedor foi o design à direita!

Além das camisetas casuais, vamos confeccionar novas camisetas polo formais para uso em visitas técnicas e demais eventos da empresa e do Movimento Empresa Júnior!



COMERCIAL

NOVOS GERENTES

NOVO PARDAL



VÍTOR VERAS

LUIZ FERNANDO NARETTO



RAFAEL BERGAMO

PROJETO FECHADO

Projeto Cícero

Laudo de SPDA/As Built do sistema de SPDA

Valor: R\$ 3.900,00

RESULTADOS

R\$ 3.900,00 EM PROJETOS FECHADOS
10 APRESENTAÇÕES
30 NEGOCIAÇÕES ABERTAS

PROJETOS

PROJETOS FINALIZADOS



PROJETO CARLOS

Rebeca França - Gerente
José Pedro Cavalcanti - Gerente
João Londe - Consultor
Breno Mendes - Consultor
Vitor Veras - Consultor
Vítor Lasserré - Consultor

Chega ao fim um dos maiores projetos fechados em 2021. Fechado em janeiro, o escopo inclui eficiência energética, laudo termográfico, elaboração do diagrama unifilar, laudo de SPDA e aterramento e reorganização do quadro de rede da residência.

PROJETO CASTÁLIA PT.3

Thiago Caldas - Gerente
Gustavo Hossoe - Gerente de Qualidade
Gustavo Costa - Consultor
Luiz Fernando Naretto - Consultor

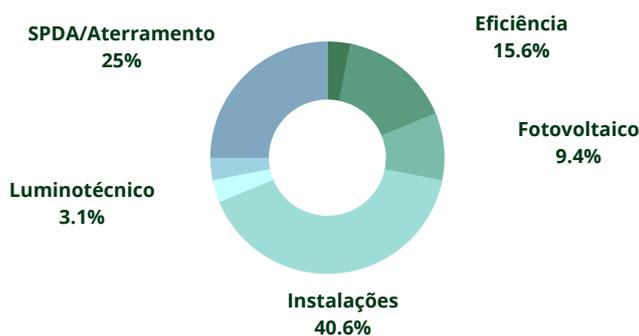
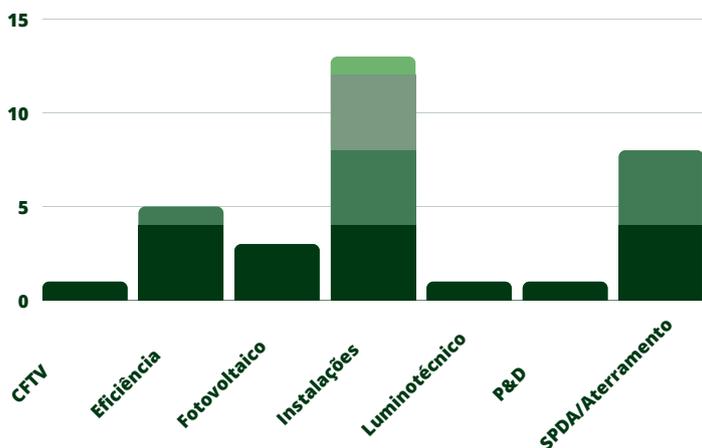


Nesse mês foi entregue nosso terceiro projeto fechado com a padaria Castália, dessa vez o projeto consistiu em uma análise de energia e um estudo de viabilidade de expansão de sua loja.

RESULTADOS

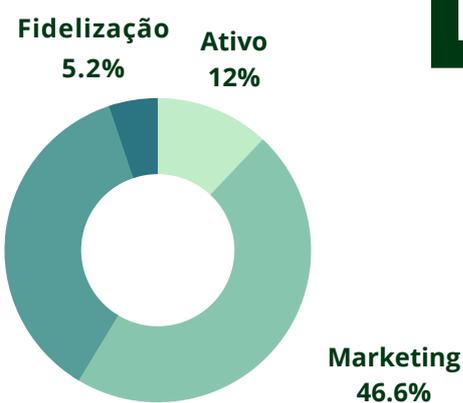
PROJETOS

Neste mês, mais um projeto foi fechado, que inclui duas das nossas cartas de serviço, o que levou a ENETEC a **32 projetos** em 2021, totalizando **91,4%** da nossa meta inicial de **35 projetos** no ano. O projeto fechado foi de Laudo e um AS BUILT, ambos de SPDA.



FATURAMENTO

Em julho, a ENETEC atingiu um **faturamento de R\$ 51.618,24** no ano de 2021. Esse valor corresponde a **86%** da nossa meta de Alto Crescimento (R\$ 60.000,00 e **57,35%** da nossa meta para atingir o Cluster 4 em 2022 (R\$90.000,00). Com isso, seguimos no **farol verde** com relação à meta de Alto Crescimento e no farol amarelo considerando a nossa meta de Cluster 4. **O Marketing, através do nosso site, continua responsável pela maior parcela do nosso faturamento (46,6%), seguido pelas indicações (36,2%).**



Lançamentos mensais

| Mês | Faturamento | Projetos |
|-----|--------------|----------|
| jul | R\$ 9.219,00 | 3 |
| ago | R\$ 3.900,00 | 2 |