

NEWSLETTER JULHO 2022

Apresentação



A Newsletter de **Julho** é a **16ª edição** já feita da nossa News. Julho foi um mês de grandes acontecimentos para a ENETEC, marcado principalmente pelo reconhecimento de resultados que mostram o protagonismo da nossa EJ durante esse ano.

O início do segundo semestre de 2022 começou animado, trazendo o primeiro grande evento MEJ presencial desde a pandemia, o **Sábado Jr.** Além disso, com o novo ciclo, tivemos um novo **OKR semestral**, que nos guiará até o final do ano.

Em Julho, realizamos a **entrega de quatro projetos**, envolvendo um **laudo de consumo**, um **projeto fotovoltaico** e dois projetos de **eficiência energética**.

Por fim, a diretoria de Negócios fechou **dois novos projetos**, um de **Fotovoltaica** e um de **Instalações Elétricas** e **SPDA**, sendo que este último configura sozinho mais de **17%** do faturamento total de 2022.

Confira as principais **novidades** e **resultados** da ENETEC, em nossa Newsletter de Julho!

NESTA EDIÇÃO:

Sábado Júnior	PÁGINA 2
OKR Semestral	PÁGINA 4
Projetos	PÁGINA 5
Negócios	PÁGINA 9
Resultados	PÁGINA 10
Despedidas	PÁGINA 14
Contamos com Vocês	PÁGINA 15



SÁBADO JR

O **Sábado Jr.** é um dos maiores eventos MEJ do Distrito Federal, promovido pela **Concentro** para **todos os empresários juniores** do quadrado. Esse ano foi incluído na semestralidade paga à federação.

A ENETEC contou com **14 membros** participando do evento, mais de **50%** dos membros efetivos atuais da empresa. A presença da ENETEC não se deu somente por membros atuais, tivemos a cerimônia tocada pelo Ex-Diretor Comercial **João Pedro Zanatta**, uma pauta tocada pelo Ex-Presidente **Luiz Filipe Guerra** e o Ex-Diretor de Marketing e Comercial **Brenno Valle** participando da organização!

DES PER TAR



O evento tomou lugar no IESB da Asa Sul e ocorreu desde 8h30 da manhã até 20h da noite do dia 23/07 e foi o primeiro evento para todo o MEJ-DF no formato **presencial** desde 2019!

Contando com a participação de diversos **agentes e ex-agentes do MEJ**, além de **grandes empresas** parceiras como a WIZ e **startups promissoras** como a ATMOS, o evento foi repleto de **conhecimento e conexão** da rede.

Mais especial ainda para a ENETEC foi o momento de **reconhecimento**, em que fomos reconhecidos **três vezes!** Subimos em um palco presencial pela terceira vez no ano em três eventos!

Os reconhecimentos foram de **EJ Motivada para Despertar** (top 3 em motivação dos membros); **Agente da Inovação** (por atingir a meta de soluções inovadoras); e **Protagonistas do ENEJ** (por já estarmos confirmados no **maior palco do MEJ do mundo!**).

O tema do evento foi o **"Despertar da Nação"** remetendo às metas da Concentro que se encontram um pouco atrás do previsto, por isso o evento foi feito para ser um ponto de virada da nossa federação.

Foi, também, a **primeira experiência** em eventos MEJ para a maioria dos membros presentes pela ENETEC. Para exemplificar como foi a experiência dos membros nós coletamos **depoimentos** sobre o evento.

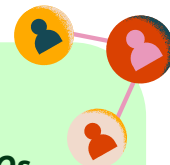
UH
ILUMINA!
UH
ENETEC!

DEPOIMENTOS



PEDRO ANTÔNIO

GERENTE DE COMERCIAL



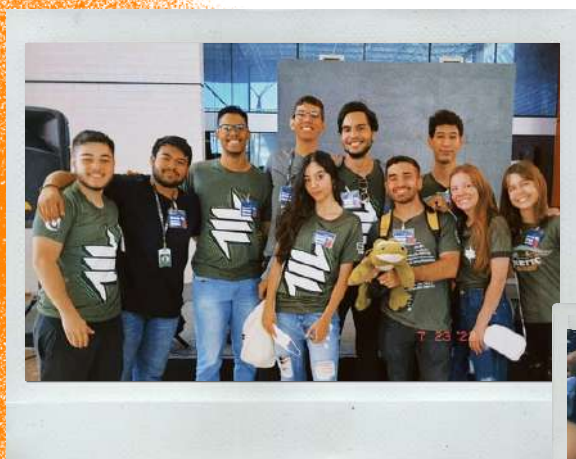
Eu já estava esperando faz um tempo! Tinha curiosidade de saber como seria um evento com diversas empresas Jr. de locais diferentes. Os momentos em que a gente formou grupos com outras EJs para conversar e entender a realidade de cada uma foi algo incrível. Outra coisa que eu gostei bastante foi a palestra sobre diversidade e inclusão, mostrando como é difícil a realidade tanto de pessoas pretas, mulheres, LGBTQIAP+ entre outros no mercado de trabalho e que também acaba que refletindo um pouco dentro das EJs. Não poderia esquecer também da hora de subir no palco, momento em que todo o nosso esforço desde o começo do ano foi reconhecido. Foi um evento que renovou a energia de cada um em busca de mais, algo realmente incrível!



HENRIQUE BROWN

DIRETOR DE NEGÓCIOS

O Sábado Júnior foi minha primeira experiência em um evento do Movimento Empresa Júnior e foi algo realmente incrível para mim. Pude aprender bastante com as experiências de outras pessoas, além de trabalhar junto delas em soluções para nossas EJs. Fiquei muito animado também com as palestras, eram momentos em que podíamos aprender com pessoas que são referência. Gostei bastante da palestra sobre diversidade na prospecção, trouxe muitas ideias e pontos de vista diferentes. E obviamente, subir no palco foi o mais incrível! Poder comemorar com a minha equipe as metas que batemos depois de tanto trabalho foi emocionante e me fez ficar com mais vontade ainda de bater todas metas possíveis.



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

NOVO OKR SEMESTRAL

Objective Key Results

De forma simplificada, os OKRs são um conjunto de objetivos inter-relacionados que contribuem para a estratégia (objetivos macro) da organização. Os objetivos apresentam uma direção clara do

que a empresa pretende conquistar, enquanto os key results servem de parâmetro para se determinar o quanto a empresa está perto de alcançar um objetivo.

"Livros Marcantes tem uma continuação ainda melhor"



RESULTADOS CHAVES



1º R\$ 125.000,00
DE FATURAMENTO

2º TICKET MÉDIO
>= R\$4.000,00

3º PERSPECTIVA DE
PELO MENOS 20
MEMBROS ATÉ
JUNHO - 23

4º INDICADOR DE
COOPERAÇÃO
NEGÓCIOS-PROJETOS
>= 8,5

PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

PROJETO TARTE

Eficiência Energética

Equipe:

Pedro Henrique Gomes - Gerente

Marcos Fukuda - Consultor

Benjamin Soudhan - Consultor



Sobre o projeto

O **Projeto Tarte** foi um projeto comercial visando uma medida de **Eficiência Energética** na torteria do proprietário, que tinha um **alto consumo**, com média de **5000kWh**. A entrega consistiu num **laudo de consumo e de eficiência energética**, buscando soluções para o cliente de modo que ele conseguisse atrelar economia e bom desenvolvimento do seu estabelecimento.

Durante o projeto, tivemos uma excelente constatação que o **perfil de funcionamento** da torteria tinha ótimo indicativo para adotar **tarifa branca**, e após alguns estudos, constatamos que apenas fazendo a mudança tarifária, seria possível fazer uma economia de mais de R\$ 1000,00 por mês. Ademais, após estudos sobre as **máquinas de refrigeração** da torteria, percebemos que com um pouco de **alteração de rotina** de máquinas de sorvete, isso traria ainda mais resultados para o cliente. Dessa forma, elaboramos um **memorial descritivo** e um **plano de ação de eficiência**, com propostas de mudança tarifária e de rotina, visando manter o cliente satisfeito e com bom funcionamento de seu empreendimento.

Após a apresentação do projeto, conseguimos de forma clara e **eficiente**, mostrar os resultados obtidos ao longo das semanas de execução, fazendo jus ao propósito da ENETEC em **sempre entregar projetos de qualidade e notoriamente eficazes**.



PROJETOS

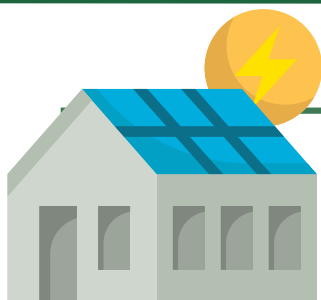
PROJETOS ENTREGUES

PROJETO FUKUDA FV

Fotovoltaica

Equipe:

Henrique Brown - Gerente
Marcos Guterres - Consultor



Sobre o projeto

O **projeto Fukuda FV** foi um projeto fotovoltaico para uma casa do bairro do Cruzeiro, Brasília. O cliente procurou a ENETEC com o intuito de **diminuir seu gasto** em contas de energia através da possibilidade de adquirir um sistema Fotovoltaico. Buscando solucionar as dores do cliente da forma mais **eficiente possível**, nossa equipe elaborou um projeto que consistia em um sistema formado por **9** módulos fotovoltaicos e **3** microinversores. Durante as atividades, a equipe fez a entrada do sistema na NeoEnergia com a **planilha de homologação** e o **anteprojeto**, além disso, foi feito **projeto executivo**, que foi então enviado para a empresa responsável pela instalação do sistema. Após a instalação e a confirmação da empresa de distribuição de energia, o cliente começou a produzir a própria energia com a luz solar, e com isso, pode **reduzir bastante seus gastos** com a conta de luz. A ENETEC tem orgulho de contribuir, mais uma vez, para a **geração de energia limpa** e para a **redução da conta** de seus clientes. Temos o imenso prazer de continuar tocando a nossa **mais longa parceria** de execução, com a **Primária Energia**.



PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

PROJETO LA BARR

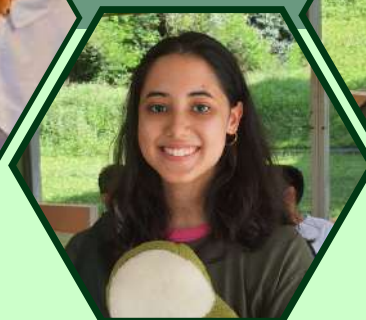
Eficiência Energética

Equipe:

Henrique Brown - Gerente

Julia Mascarenhas - Consultor

Gabriel Francisco - Consultor



Sobre o projeto

O **projeto La Barr** foi um projeto Consultoria Energética para a loja e fábrica LaBarr, localizada em Águas Claras. A cliente e dona local reclamava do **valor alto na conta de luz** e principalmente do fato de várias **máquinas da produção desligarem sem motivo**. Buscando solucionar os problemas do local, a ENETEC elaborou um projeto no qual foi feita a instalação do **medidor de energia** para verificarmos o **consumo** tanto da loja como da fábrica, além de verificar **alterações na corrente e na tensão**. Após coletarmos os dados, o que mais chamou a atenção da equipe foi um **desbalanceamento das fases** na fábrica, algo antecipado pela análise do quadro geral. Outro ponto que chamou atenção durante a visita, foi a **condição do quadro** da fábrica (repleto de **sujeira**, com vários condutores em um local apertado e **sem DPS**). Ao final do projeto, nossa equipe entregou um **memorial descritivo** contendo várias indicações, além de algumas **correções** nos quadros do local. Após as medidas serem devidamente tomadas, a cliente agradeceu bastante a ENETEC, comentando que **os aparelhos do local finalmente estavam funcionando perfeitamente**.



PROJETOS

PROJETOS ENTREGUES

PROJETO BRUNO

Laudo de Consumo

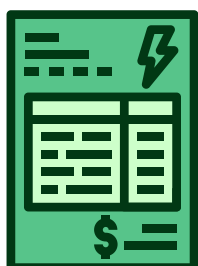
Equipe:

Pedro Henrique Gomes - Gerente

Vítor Veras - Gerente de Qualidade

Benjamin Soudhan - Consultor

Marcos Guterres - Consultor



Sobre o projeto

O **projeto Bruno** foi um projeto de **laudo de consumo** feito em uma residência no Grande Colorado. A demanda do cliente surgiu quando sua **conta aumentou em cerca de 12 vezes**, de repente, e se manteve alta

por três meses. A suspeita de erro na medição pela Neoenergia e a necessidade de um laudo técnico para entrar com medida administrativa levou o cliente a procurar a ENETEC. Foi feito então, um **laudo de fuga de corrente** e um **laudo de consumo** que constataram que o padrão de consumo do cliente **não condizia** com as últimas contas que ele recebeu. Um laudo contendo todas essas informações foi entregue. Com o projeto, o cliente entrou com a **medida administrativa** e a Neoenergia prontamente **substituiu seu medidor**, algo que tinham se recusado a fazer antes. Além disso a **ameaça de cortar a energia também foi retirada**. O principal resultado do projeto foi uma **economia de quase R\$8.000,00** para o cliente, visto que as contas acima da média que ele havia recebido foram retificadas pela concessionária para o valor médio das faturas antigas.



NEGÓCIOS

PROJETOS FECHADOS

Projeto Gamaggiore Fotovoltaica

Valor: R\$ 2.500,00

Fechado por: Pedro Antônio

Projeto SNQ 210 Bloco G Instalações Elétricas e SPDA

Valor: R\$ 13.912,45

Fechado por: Pedro Antônio

RESULTADOS

R\$16.412,45
EM PROJETOS FECHADOS

R\$8.206,23
TICKET MÉDIO DO MÊS

2
REUNIÕES MARCADAS

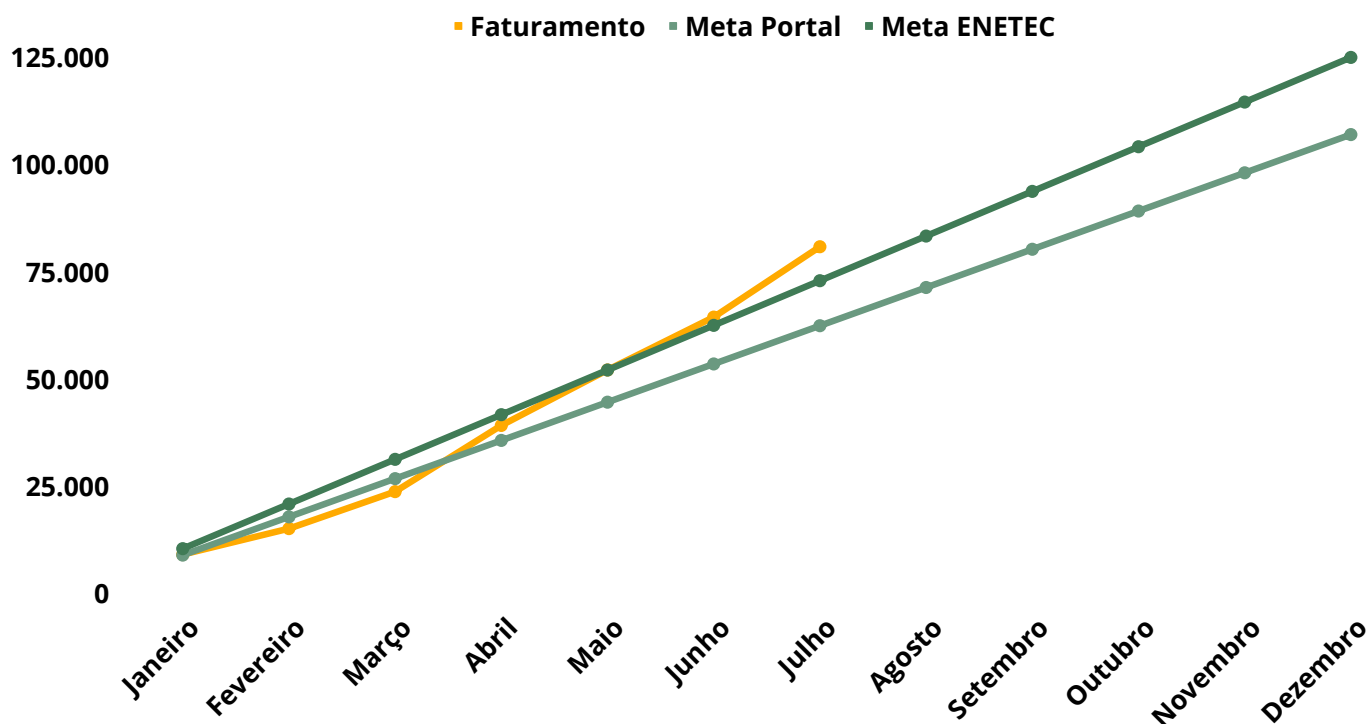


RESULTADOS

FATURAMENTO

No mês de Junho, a ENETEC alcançou **R\$ 80.839,89** de faturamento, após dois projetos fechados no mês. Equivalente à **75,55%** da nossa meta de **R\$ 107.000,00** do portal Brasil Júnior, o faturamento total faz com que continuemos no farol verde, por **R\$18.423,22** acima da meta estipulada.

Também chegamos a ultrapassar metade da meta interna ENETEC, que é de **R\$125.000,00**. Nesse contexto, o total atingido corresponde a **64,67%**, evidenciando o protagonismo da nossa E.J. e garantindo um espaço no palco ENEJ, para reconhecimento dos resultados alcançados.



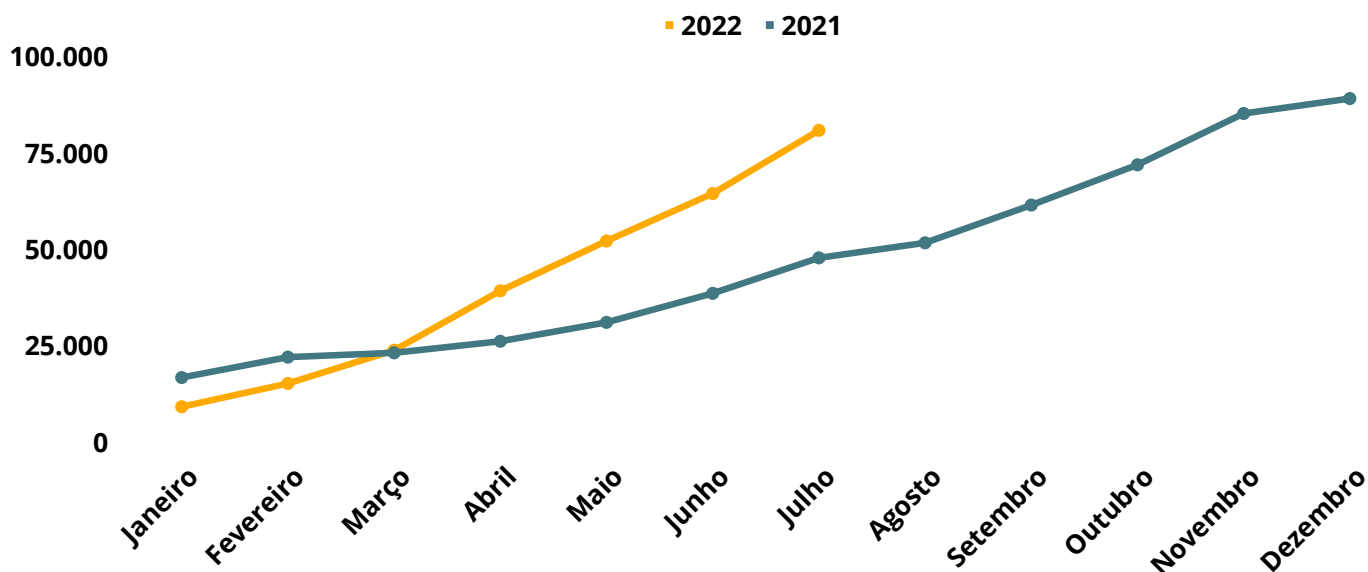
Destaca-se que o resultado do mês (**R\$16.412,45**), reflete uma constância de resultados positivos na empresa, sendo o terceiro mês seguido com faturamento acima dos **R\$10.000,00** e configurando o melhor mês do ano! Tivemos, também, o melhor ticket médio mensal do ano, totalizando **R\$8.206,23**. Com isso, aumentamos nosso ticket médio anual para **R\$3.233,60**.

MÊS	FATURAMENTO
JANEIRO	R\$ 9.044,73
FEVEREIRO	R\$ 6.047,84
MARÇO	R\$ 8.626,85
ABRIL	R\$ 15.437,88
MAIO	R\$ 12.937,91
JUNHO	R\$ 12.332,24
JULHO	R\$ 16.412,45
TOTAL	R\$ 80.839,89

RESULTADOS

Estima-se que o ano de **2022** será o melhor da história ENETEC, visto que continuamos com uma taxa de crescimento maior que a de **2021** até agora. O gráfico abaixo apresenta as **curvas de faturamento** de 2021 e 2022.

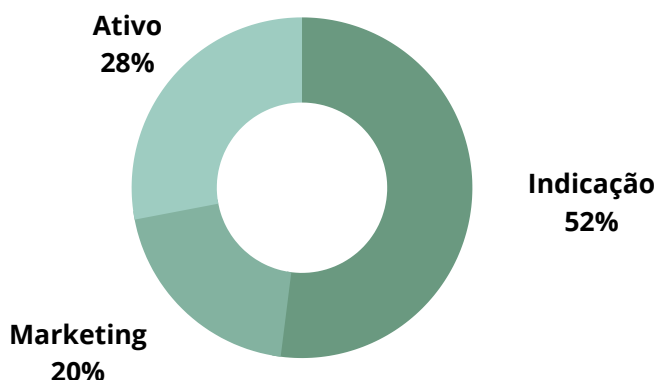
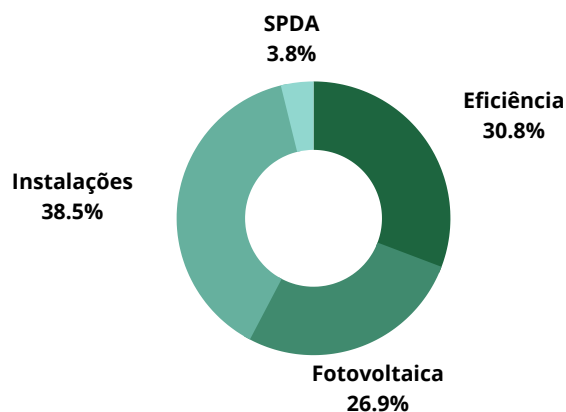
É possível ver que o faturamento total até Julho (**R\$80.839,89**) não só supera em mais de 30K a marca de julho de 2021, como inclusive a de faturamento total da empresa até Outubro de 2021 (**R\$71.888,01**).



PROJETOS

Dos **três novos projetos** fechados em Julho, todos correspondem às nossas principais cartas de serviço, sendo um de Instalações Elétricas, um de SPDA e um de Energia Fotovoltaica. Assim, a ENETEC chegou a **26 projetos** em 2022, sendo **10 de Instalações Elétricas**, **8 de Eficiência Energética**, **1 de SPDA** e **7 projetos de Fotovoltaica**.

Além disso, trazendo uma análise da origem de nossos projetos, temos que **52,00%** de nossos projetos vieram por meio de **indicações (13 de 25 projetos)**, **28,00%** através de **prospecção ativa (7 projetos)** e **20,0%** pelo **site/mídias sociais (5 projetos)**.



RESULTADOS

SOLUÇÕES INOVADORAS

Em nossas Newsletters de janeiro e de fevereiro, trouxemos o **Planejamento Estratégico da Rede** e o novo **Fundamento dos Clusters**, elaborados pela Brasil Júnior. Uma das novidades apresentadas foi a nova métrica de **Soluções inovadoras**, que será utilizada no cálculo do índice de Cluster e, dessa forma, terá um papel importante nas metas da ENETEC no triênio **2022-2024**. Assim, uma Solução Inovadora é um serviço que atinge alguns pré-requisitos:

Indicador de **CSAT** (Customer Satisfaction Score), impacto em um ou mais Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (**ODS**), representatividade de pelo menos **10%** na **meta de faturamento** e índice de **adequação ao mercado**. Ou seja, um serviço que satisfaça essas condições, será considerado uma Solução Inovadora. A ENETEC estabeleceu como meta ter 4 serviços como soluções inovadoras: **Instalações Elétricas, Fotovoltaica, Eficiência Energética e SPDA**.

INSTALAÇÕES ELÉTRICAS



R\$ 33.019,63
FATURAMENTO



10
CLIENTES



CSAT★



ODS



ÍNDICE DE MERCADO



% DA META



0
AÇÕES
COLABORATIVAS



100%
CSAT

INOVADORA!

FOTOVOLTAICA



R\$ 13.216,00
FATURAMENTO



7
CLIENTES



CSAT★



ODS



ÍNDICE DE MERCADO



% DA META



6
AÇÕES
COLABORATIVAS



100%
CSAT

INOVADORA!

RESULTADOS

EFICIÊNCIA ENERGÉTICA



R\$ 29.966,76
FATURAMENTO



8
CLIENTES



CSAT



ODS



ÍNDICE DE MERCADO



% DA META

INOVADORA!



4
AÇÕES COLABORATIVAS



100%
CSAT

SPDA



R\$ 4.637,50
FATURAMENTO



1
CLIENTES



CSAT



ODS



ÍNDICE DE MERCADO



% DA META



0
AÇÕES COLABORATIVAS



0%
CSAT

Em 2022, já realizamos **10** projetos de **Instalações Elétricas**, incluindo dois projetos grandes, que totalizam **R\$33.019,63**, equivalente a **40,85%** de nosso faturamento, caracterizando-a, agora, como a nossa principal carta de serviço! Embora não tenhamos fechado nenhum projeto de eficiência esse mês, os **8 anteriores** configuram Eficiência Energética como a segunda carta de serviço da ENETEC. Com um total de **R\$29.966,76**, sendo assim responsável **37,07%** do faturamento do ano.

A carta de Fotovoltaica, quase sempre realizada com uma das parceiras ENETEC, teve uma adição nesse mês e atualmente conta com **7** projetos fechados em 2022, somando **R\$13.216,00**, o que constitui **16,35%** do total faturado.

Essas três cartas já podem, finalmente, serem configuradas como **soluções inovadoras!**

Por fim, fechamos em Julho o primeiro contrato de **SPDA** do ano. Com **R\$4.637,50** a carta representa **5,74%** do nosso faturamento.

DESPEDIDAS

UMA VEZ TILO, SEMPRE TILO

Toda **grande história** tem uma conclusão. Este mês, tivemos alguns membros encerrando a sua própria história aqui dentro e que agora estão partindo para novos desafios. Esta seção é destinada a **registrar** e **reconhecer** a jornada que cada um desses Tilos construiu na ENETEC!



GUSTAVO COSTA

Julho foi o mês em que nos despedimos de um membro que teve uma trajetória muito **significativa** na ENETEC! Durante o tempo em que passou na empresa, **Gustavinho** executou um projeto de **eficiência energética** e um de **balanceamento de fases**. Logo de cara quando entrou no início de 2021 na ENETEC, Gustavinho se identificou com a área de **Marketing**, passando a maior parte da sua trajetória lá. Sempre **inconformado** e com **ideias fora da caixa**, foi líder do **Processo Trainee de 2022/1**, deixando seu legado vivo na ENETEC pelos novos membros.

Gustavinho sempre será lembrado pelo **empenho ímpar** na equipe de Marketing e pelas suas contribuições com os **resultados históricos** da empresa. A **ENETEC** é grata por tudo e deseja muito sucesso nessa nova fase, **Gustavinho!**



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!**

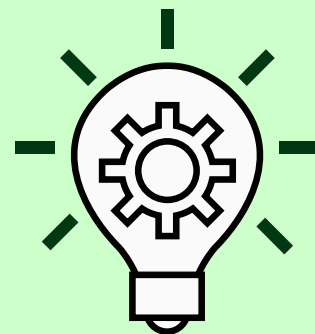
Quando tiverem a oportunidade, **nos indiquem**, compartilhem o nosso trabalho. Nos ajudem a crescer e a **formar novos profissionais!**

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**, pois elas serão de grande ajuda!

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!

