

# Mosaic Business

Segmentando empresas. Multiplicando oportunidades.



## Apresentamos o **Mosaic Business**: uma solução para que você conheça com profundidade seus clientes e *prospects* no mundo B2B.

Se pessoas possuem características e comportamentos diferentes, por que com empresas, que são feitas de pessoas, seria diferente?

Pensando nisso, a Serasa Experian, por meio de seu vasto portfólio de dados, métodos estatísticos avançados e de uma rigorosa validação de especialistas, desenvolveu uma solução totalmente inovadora no mercado B-to-B: o **Mosaic Business**.

Oferecendo um mapeamento completo das empresas brasileiras, o **Mosaic Business** proporciona dados e análises profundas de cada perfil de empresa, o que possibilita um amplo entendimento da sua carteira de clientes e prospects.

Conhecendo bem o seu público, o leque de opções para suas estratégias de negócio se abre. E suas ações entregam muito mais resultados.

### Por que entender clientes e prospects?

O sucesso de suas estratégias de negócios está diretamente ligado à sua capacidade de compreender os perfis, desejos e necessidades de cada grupo de clientes. Por isso, a segmentação é essencial no planejamento de qualquer ação.

O Mosaic Business fornece insights valiosos para que a sua empresa possa desenvolver estratégias consistentes e consiga direcionar esforços com eficiência.

Vale lembrar que, por se tratar de uma solução inovadora, seu negócio tem a possibilidade de se diferenciar dos concorrentes, aproveitando desde já todas as informações mais ricas do seu público-alvo.

### Veja alguns exemplos de como aperfeiçoar sua estratégia com o Mosaic Business:

#### Conhecimento da base

Tenha uma visão profunda sobre a sua carteira de clientes atuais e prospects, obtenha insights e ganhe mais segurança para sua tomada de decisão.

#### Prospecções mais inteligentes

De acordo com os grupos e segmentos que deseja atingir, adquira listas de prospecção e aborde clientes similares aos da sua atual carteira.

#### Gerenciamento da carteira B-to-B

Sinta-se seguro para definir novos caminhos ou ajustar pontos importantes, como expansão de mercado, estratégia de força de vendas, metas e mix de ofertas.

#### Comunicação Dirigida e Oferta Segmentada

Entenda as características de cada empresa e crie abordagens específicas e personalizadas nos canais mais relevantes.

#### Melhorias nos modelos e estudos

Complemente um estudo ou modelagem já existente para melhorar a performance e as visões dos indicadores internos.

#### E mais:

Conquiste, fidelize e rentabilize seus clientes com a solução da Serasa Experian que classifica as empresas em 7 grupos e 54 segmentos.



Conheça os 7 grupos e 54 segmentos que compõem o Mosaic Business.

#### A. Poder de Fogo

**A01:** Grandes, Tradicionais e Influentes  
**A02:** Setor Financeiro  
**A03:** Grandes e Regionais  
**A04:** Médias Excepcionais

#### B. Maduras

**B05:** Médias Perenes  
**B06:** Pequenas Experientes de Serviços  
**B07:** Pequenas, Tradicionais e Estabilizadas  
**B08:** Microempresas Veteranas e Estáveis  
**B09:** Maduras e Por Conta Própria

#### C. Bom Caminho

**C10:** Comerciantes Experientes e de Sucesso  
**C11:** Médias em Boa Situação  
**C12:** Comércio em Ascensão  
**C13:** Sócios Experientes  
**C14:** Serviços em Boa Situação  
**C15:** Alta Operacionalidade  
**C16:** Jovens Qualificados do Setor de Serviços  
**C17:** Empresários Urbanos Bem-sucedidos  
**C18:** Pequenos Comerciantes do Interior

#### D. No Começo

**D19:** Médias Novas no Pedaco  
**D20:** Novos Comércio  
**D21:** Novas Empresas de Serviços  
**D22:** Microempresas Novatas  
**D23:** Começo Equilibrado  
**D24:** Começando com Cautela  
**D25:** Jovens Empreendedores em Ascensão  
**D26:** Na Turbulência do Início

#### E. Na Luta

**E27:** No Fôlego do Dono  
**E28:** Jovens Empreendedores na Batalha  
**E29:** Buscando Estabilidade  
**E30:** Pequenos Negócios no Aperto  
**E31:** Pequena Sociedade na Luta  
**E32:** Comerciantes Ativos em Momento Difícil  
**E33:** Comércio no Aperto  
**E34:** Serviços em Risco  
**E35:** Médias em Alto Risco  
**E36:** Microempresas em Alto Risco

#### F. Pequenas Especializadas

**F37:** Comer e Beber  
**F38:** Lar e Construção  
**F39:** Alta Especialização  
**F40:** Serviços de Saúde  
**F41:** Produtores Rurais  
**F42:** Cooperativas  
**F43:** Serviços Financeiros  
**F44:** Financeiras no Exterior  
**F45:** Clubes de Investimento  
**F46:** Pequenas Indústrias  
**F47:** Prestação de Serviço  
**F48:** Serviços Administrativos  
**F49:** Educação

#### G. ADM Pública e 3º Setor

**G50:** Administração Pública  
**G51:** Organizações Religiosas e Políticas  
**G52:** Edifícios e Condomínios  
**G53:** Cartórios  
**G54:** ONGs, OSCIPs, entidades sem fins lucrativos

Foram utilizadas diversas variáveis para a segmentação, como: natureza jurídica, tipo de empresas, filiais, colaboradores, desempenho, indicadores financeiros e até perfil dos sócios.

## A. Poder de Fogo

São as maiores empresas do Brasil. Essas gigantes possuem faturamento anual acima de 16 milhões, mais de 10 anos de experiência e mais de 50 funcionários. Uma alta porcentagem desse grupo corresponde a importadoras e exportadoras.



### A01: Grandes, Tradicionais e Influentes

No topo do Mosaic Business estão as empresas com **abrangência nacional** mais bem-sucedidas. Nada mais justo, afinal, elas possuem **um faturamento anual acima de 90 milhões**. São caracterizadas pelo **grande porte**.



### A02: Setor Financeiro

Aqui ficam as **grandes e médias** empresas do **setor financeiro**, como bancos, seguradoras, consórcios e financeiras.



### A03: Grandes e Regionais

Esse segmento é composto por empresas de grande porte, mas que não possuem abrangência nacional. Mesmo sendo **empresas que atuam de forma regional**, o faturamento por aqui é de **30 a 90 milhões** por ano.



### A04: Médias Excepcionais

Essas são as **médias empresas que se comportam como grandes**, pois possuem **faturamento anual entre 16 a 30 milhões**, que se destaca em relação as outras empresas do mesmo porte.



## B. Maduras

Aqui temos empresas sólidas e tradicionais. Em sua maioria, existem há mais de 20 anos e isso é um diferencial em relação a outras empresas do mesmo porte.



### B05: Médias Perenes

Não é à toa que mais da metade das empresas desse segmento possui mais de 30 anos: essa é a seleção das **médias empresas estáveis**. Com faturamento anual entre **3,6 e 30 milhões**.



### B06: Pequenas Experientes de Serviços

São pequenas empresas do **setor de serviços** que **possuem faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões**, além de bastante experiência, já que estão no mercado há no mínimo 20 anos.

Os sócios **possuem mais de 50 anos de idade** e isso, em geral, pode contribuir para a experiência dessas empresas.



### B07: Pequenas, Tradicionais e Estabilizadas

São **pequenas empresas que possuem sócios maduros**, com mais de 50 anos de idade.

O faturamento anual por aqui fica entre 360 mil e 3,6 milhões e todas elas possuem mais de 20 anos de operação.



### B08: Microempresas Veteranas e Estáveis

Esse é o segmento das **microempresas experientes e estáveis**, com baixo risco de crédito.

Todos os negócios dessa seleção possuem mais de 20 anos e faturamento entre **60 e 360 mil ao ano**.

Vale destacar que a grande maioria dessas empresas fica no sul e sudeste.



#### **B09: Maduras e Por Conta Própria**

Os **microempreendedores individuais** desse segmento são, em geral, **comerciantes** de cidades do interior e suas **rendas costumam ser constantes**, o que pode lhes permitir uma vida mais confortável. O faturamento máximo por aqui é de 60 mil ao ano.

## C. Bom Caminho

Sinal verde para esse grupo composto por empresas sólidas em relação a seus indicadores financeiros. Suas operações indicam bom funcionamento, principalmente pelo porte que essas empresas possuem.



#### **C10: Comerciantes Experientes e de Sucesso**

Microempreendedores individuais do setor do comércio com **indicadores financeiros positivos tanto dos sócios como das empresas**, o que indica um ótimo caminho.

As microempresas desse segmento possuem mais de 20 anos, baixo risco de crédito e faturamento anual máximo de 60 mil.



#### **C11: Médias em Boa Situação**

Essas empresas de porte médio, com faturamento anual de **3,6 a 16 milhões e alta operacionalidade, isto é, alta atividade no mercado, mostram-se sólidas e estáveis.**



#### C12: Comércio em Ascensão

Mesmo com **pouco tempo de existência**, entre 2 e 5 anos, são **pequenos comércios**, com faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões, que **estão indo muito bem**.

Os indicadores financeiros mostram crescimento, como por exemplo, o baixo ou médio risco de crédito, bem como a atividade e operacionalidade no mercado.

Vale destacar que a maioria dos sócios majoritários possui ensino superior completo e pertence à classe social média ou alta, levando em consideração as variáveis da Serasa Experian e censo do IBGE, como por exemplo as informações demográficas e financeiras.



#### C13: Sócios Experientes

No comando dessas **pequenas empresas do setor de comércio**, que faturam de 360 mil a 3,6 milhões por ano, estão sócios muito experientes.

Em sua maioria, os sócios majoritários possuem mais de 40 anos e são **empresários estabilizados**, afinal, como são empresas abertas a pelo menos 10 anos de existência, já passaram pelo período inicial, no qual é comum o fechamento de empresas.



#### C14: Serviços em Boa Situação

Essas pequenas empresas do **setor de serviços** possuem faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões, apresentando baixo ou médio risco de crédito.

Seus sócios majoritários, no geral, pertencem a um **grupo de empresários bem-sucedidos** e desfrutam de conforto em relação à renda.



#### C15: Alta Operacionalidade

A maior característica dessas **pequenas empresas**, que faturam de **360 mil a 3,6 milhões anuais**, é **altíssima ou alta operacionalidade**. Isso pode ser constatado através de indicadores baseados na quantidade de consultas e transações realizadas a bancos de dados de proteção ao crédito bem como no recebimento de consultas nestes.

A maior concentração desses negócios é no setor de indústria e comércio, com um foco maior em construção e reforma, além de alimentação e hospedagem.



#### C16: Jovens Qualificados do Setor de Serviços

**Juventude** é a palavra desse segmento. Começando pelos sócios dessas **pequenas empresas do setor de serviços**, que possuem de 18 a 34 anos, **ensino superior completo e alta renda**.

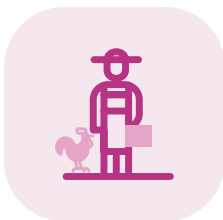
Suas pequenas empresas possuem de 2 a 10 anos, sendo que a maioria delas possui menos do que 5 anos. O faturamento anual desse segmento é de 360 mil a 3,6 milhões e os indicadores financeiros indicam estabilidade.



#### C17: Empresários Urbanos Bem-sucedidos

São **pequenas empresas do setor de serviços** com faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões. Possuem idade entre 10 e 20 anos e **estabilidade financeira**.

Seus sócios têm mais de 35 anos, sendo que **a maioria tem idade superior a 50 anos**. No geral, são empresários bem-sucedidos, com ótima escolaridade e desfrutam os confortos permitidos pela alta renda.



#### C18: Pequenos Comerciantes do Interior

Esses **microempreendedores individuais** possuem **comércios** com 2 a 20 anos de existência, com predominância em seus 10 primeiros anos.

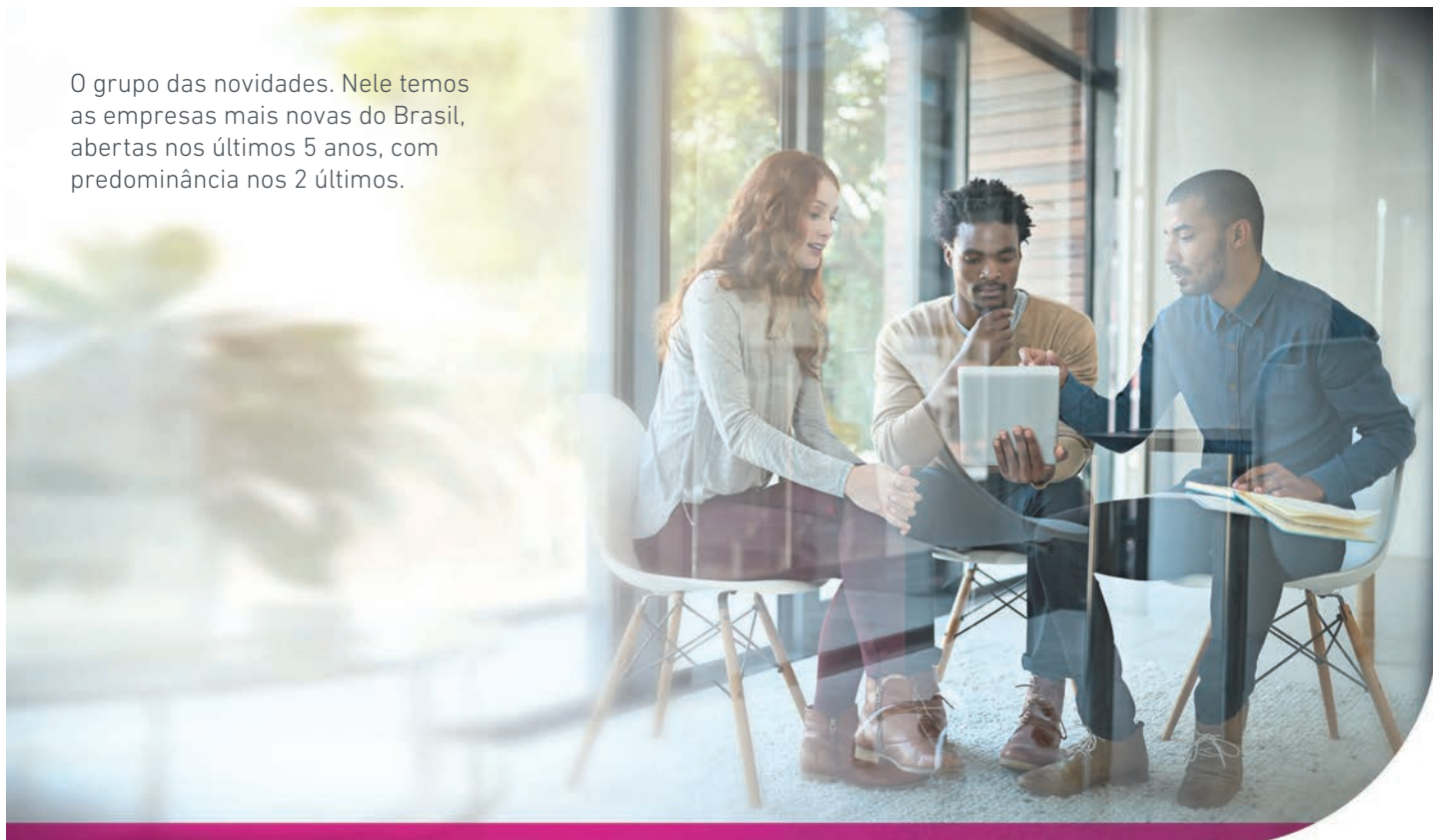
Apesar de baixa atividade no mercado, essas empresas apresentam indicadores de créditos confortáveis, com médio ou baixo risco.

Os donos desses comércios têm acima de 40 anos e podem ter **visto a oportunidade de abrir um pequeno negócio como uma alternativa para aumentar a renda**.

Os setores que se destacam nesse segmento são alimentação, turismo, transporte e vestuário.

## D. No Começo

O grupo das novidades. Nele temos as empresas mais novas do Brasil, abertas nos últimos 5 anos, com predominância nos 2 últimos.



### D19: Médias Novas no Pedaço

São empresas de **médio porte**, com **menos de 5 anos** de existência e faturamento anual entre 3,6 e 16 milhões. Em sua maioria são do **setor de comércio**.

Possuem médio risco de crédito, além de alta probabilidade de estar operando e em **bom funcionamento**, baseando-se nos indicadores de consultas e transações.



### D20: Novos Comércios

Essas são as **pequenas empresas do setor de comércio** com **menos de 2 anos** de existência.

Com faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões, possuem **bons indicadores financeiros, como por exemplo o baixo risco de crédito**.



### D21: Novas Empresas de Serviços

Nesse segmento temos as **pequenas empresas do setor de serviço** com menos de 2 anos de operações.

O faturamento anual por aqui fica entre 360 mil e 3,6 milhões, e, devido ao pouco tempo de existência, **ainda não é possível prever uma tendência dos seus indicadores financeiros**.

Mas, vale destacar que os sócios possuem, em sua maioria, um bom comportamento de crédito.



### D22: Microempresas Novatas

São **microempresas** com faturamento anual menor que 360 mil.

Em geral, pertencem ao setor de indústrias e serviços.

**Os sócios são predominantemente mais jovens, com idade entre 18 e 35 anos.**





#### D23: Começo Equilibrado

São **microempreendedores individuais** começando com transações e atividades no mercado moderadas e **indicadores financeiros equilibrados**.

A maioria dos **donos pertence às classes sociais C e D**, levando em consideração as variáveis da Serasa Experian e censo do IBGE, como por exemplo as demográficas e financeiras. Eles podem ter enxergado na abertura do negócio uma oportunidade de aumentar o seu poder aquisitivo.



#### D24: Começando com Cautela

Muita calma nessa hora. Apesar de possuírem baixo ou médio risco de crédito, esses **microempreendedores individuais operam com baixas atividades e transações**, relacionadas a operacionalidade no mercado, indicando um começo mais cauteloso.

**Os donos**, em sua maioria, **são jovens entre 18 e 35 anos, com qualidades empreendedoras**.

Os setores de **comércio e serviços se destacam nesse segmento**.



#### D25: Jovens Empreendedores em Ascensão

Sinal verde por aqui. Esses **microempreendedores individuais** possuem boa situação de crédito e seus **indicadores financeiros sugerem crescimento**.

Os **donos são jovens adultos**, com idade entre 26 e 45 anos, que costumam ser ousados apesar de não possuírem um alto poder aquisitivo.



#### D26: Na Turbulência do Início

Ainda em início das operações, os **microempreendedores individuais** desse segmento já apresentam **alto ou médio risco de crédito**, também em relação aos donos, podendo indicar dificuldades nesse começo.

Em geral, os donos pertencem às classes sociais C e D, levando em consideração as variáveis da Serasa Experian e censo do IBGE, como por exemplo as informações demográficas e financeiras.

## E. Na Luta

Seus indicadores financeiros podem indicar que essas empresas estão em busca de recuperação.



### E27: No Fôlego do Dono

São **microempresas**, que faturam menos que 360 mil ao ano, com alto ou médio risco de crédito.

**Os sócios possuem uma maior renda** em relação aos outros segmentos dentro do mesmo grupo, e isso pode ser um diferencial positivo mesmo em momentos de dificuldades.



### E28: Jovens Empreendedores na Batalha

São **jovens microempreendedores individuais**, de 21 a 45 anos de idade, e suas empresas possuem entre 5 a 10 anos de existência.

**Audaciosos**, se lançam ao mercado buscando melhorar de vida. Mas, no momento, **seus negócios enfrentam dificuldades** para deslançar, o que é constatado pelo alto ou médio risco de crédito.

Os setores predominantes nesse segmento são **comércio e serviços**.



### E29: Buscando Estabilidade

São **microempresas**, com **faturamento anual inferior a 360 mil**, que apresentam alto e médio risco de crédito, o que pode indicar que **estão atravessando um momento difícil** temporário ou se recuperando e buscando estabilidade, principalmente em relação às outras empresas do mesmo porte.



### E30: Pequenos Negócios no Aperto

Esse segmento é composto por **microempreendedores individuais e microempresas**, com faturamento anual inferior a 360 mil.

Possuem **alto ou médio risco de crédito, indicando instabilidade financeira, tanto por parte da empresa quanto em relação aos donos**.

Em sua maioria, os donos, possuem um baixo poder aquisitivo e isso pode dificultar a recuperação de suas empresas.



### E31: Pequena Sociedade na Luta

São **microempresas**, que faturam menos que 360 mil ao ano, com alto ou médio risco de crédito.

No geral, **essas empresas são constituídas por dois sócios**, de 30 a 60 anos. A maioria desses sócios são parentes, como os casos de empresas que passam de pai para filho.



### E32: Comerciantes Ativos em Momento Difícil

**Microempreendedores individuais do setor do comércio** que estão passando por instabilidades financeiras.

Apesar de estarem abertas e em **alta operacionalidade**, apontada por constantes atividades e consultas no mercado, possuem, um **alto ou médio risco de crédito**.



### E33: Comércio no Aperto

Esses **pequenos comércios**, com **faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões**, são **maduros**, com uma predominância em 20 anos de existência, mas atualmente possuem **alto ou médio risco de crédito**.

Indicando uma fase de busca de estabilidade financeira, com impacto nos sócios majoritários.



### E34: Serviços em Risco

Com faturamento anual entre 360 mil e 3,6 milhões, essas **são pequenas empresas maduras, que no geral, possuem mais de 20 anos de existência**.

Essas empresas do setor de serviços, possuem **alto ou médio risco de crédito**.



### E35: Médias em Alto Risco

São empresas de **médio porte**, com **faturamento anual entre 3,6 e 16 milhões**, que possuem mais de 5 anos de existência e **elevado risco de crédito**.

Essas empresas **passam por um momento muito difícil apesar do porte**, esse comportamento financeiro em relação a empresa, pode também, atingir os sócios majoritários.



### E36: Microempresas em Alto Risco

Essas **microempresas** estão em um momento de **grande dificuldade financeira**.

Possuem faturamento menor que 360 mil ao ano, com alto risco de crédito.

Tudo isso se reflete também no **em relação aos sócios**.

## F. Pequenas Especializadas

Singularidade. Esse é o grupo das pequenas empresas com indicadores financeiros estáveis e que possuem comportamento ou necessidade específica. CNAE ou natureza jurídica peculiar são determinantes para esse grupo.



### F37: Comer e Beber

Aqui ficam os **pequenos restaurantes, bares e cafés** com médio comportamento de crédito. Possuem, no máximo, 20 anos de existência.



### F38: Lar e Construção

Esses são pequenos comércios do segmento de produtos para o **lar e construção**.



### F39: Alta Especialização

Pequenas e microempresas do segmento de **serviços** em que os sócios possuem **alta especialização técnica e científica em seu ramo de atuação**.



### F40: Serviços de Saúde

São pequenas e microempresas do **segmento de saúde**. A maior parte dos sócios aqui são **médicos, dentistas e fisioterapeutas**.





#### **F41: Produtores Rurais**

Pequenas empresas de **produtores rurais** e **atividades agropecuárias**.



#### **F42: Cooperativas**

Pequenas empresas com natureza jurídica de **cooperativas**.



#### **F43: Serviços Financeiros**

Pequenas e microempresas ligadas a **atividades financeiras**, como **seguros, previdências e serviços financeiros**.



#### **F44: Financeiras no Exterior**

Essa são pequenas empresas financeiras **instaladas no exterior**.



#### **F45: Clubes de Investimento**

São pequenas empresas do setor financeiro que se caracterizam como **clubes ou fundos de investimento**.



#### **F46: Pequenas Indústrias**

Aqui temos **indústrias de pequeno porte e microempresas**.



#### **F47: Prestação de Serviço**

São microempresas relacionadas a parcerias entre **profissionais prestadores de serviço**.



#### **F48: Serviços Administrativos**

Esse é o segmento das microempresas ligadas a **serviços de escritório, apoio administrativo e outros serviços prestados a empresas**.

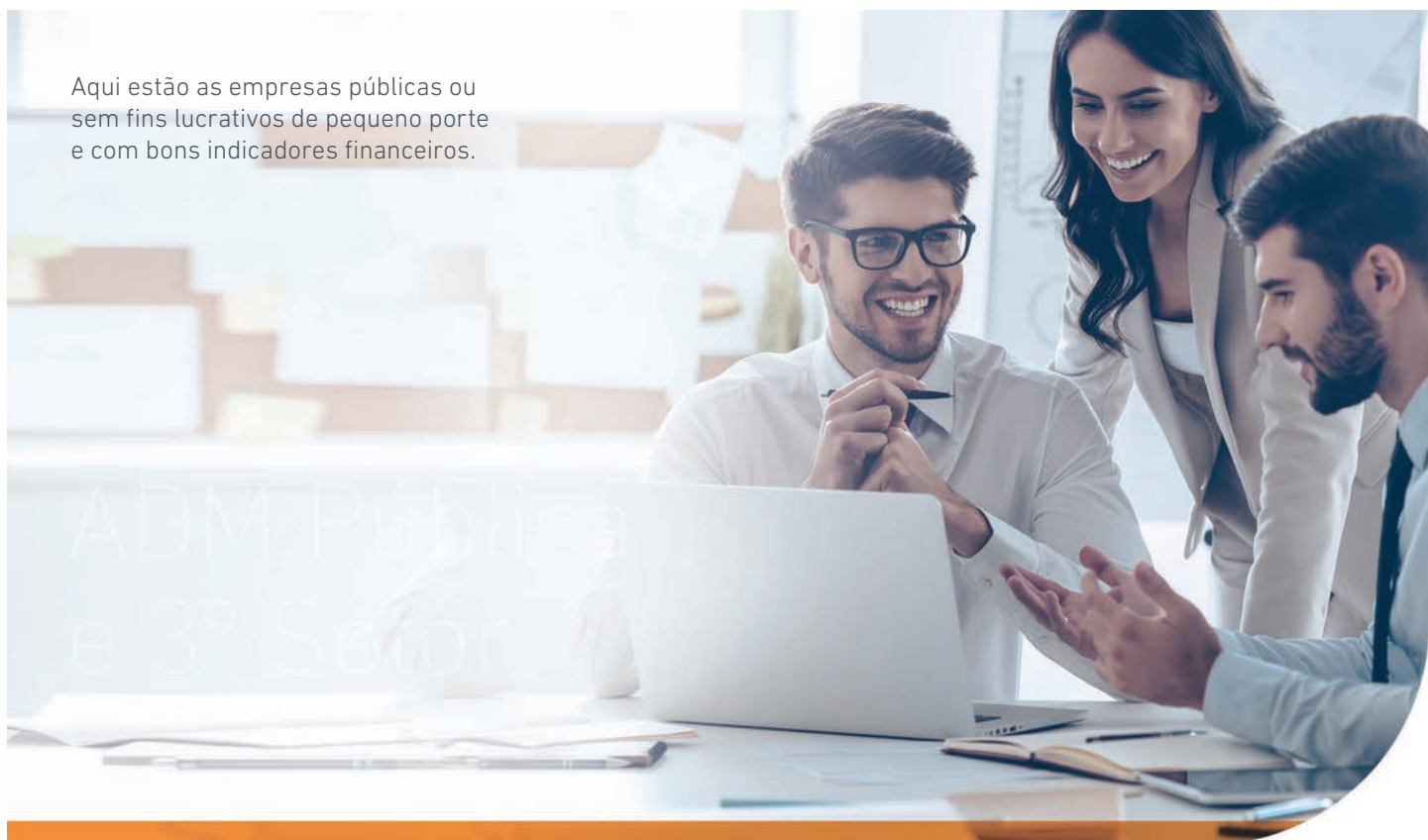


#### F49: Educação

Pequenas empresas de educação, como **escolas, cursos técnicos, profissionalizantes e escolas de idiomas.**

### G. Administração Pública e Terceiro Setor

Aqui estão as empresas públicas ou sem fins lucrativos de pequeno porte e com bons indicadores financeiros.



#### G50: Administração Pública

**Órgãos e empresas públicas**, autarquias, fundações e municípios.



#### G51: Organizações Religiosas e Políticas

Esse é o segmento dos **partidos políticos** e **organizações religiosas.**



#### **G52: Edifícios e Condomínios**

São as empresas de natureza jurídica **condomínio** e **edifício**.



#### **G53: Cartórios**

São cartórios, que atuam no **serviço notarial** e **registral**.



#### **G54: ONGs, OSCIPs, Entidades sem Fins Lucrativos**

Aqui ficam entidades sem fins lucrativos, **ONGs** (Organizações Não Governamentais) e **OSCIPs** (Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público).



Fale com um de nossos consultores ou acesse nossos canais digitais.  
Vamos ajudá-lo a fazer melhores negócios.

[serasaexperian.com.br/marketing](https://serasaexperian.com.br/marketing)

3003 4554 Central de Relacionamento

3004 7728 Capitais e regiões metropolitanas

0800 773 7728 Demais localidades (apenas para chamadas de telefones fixos)