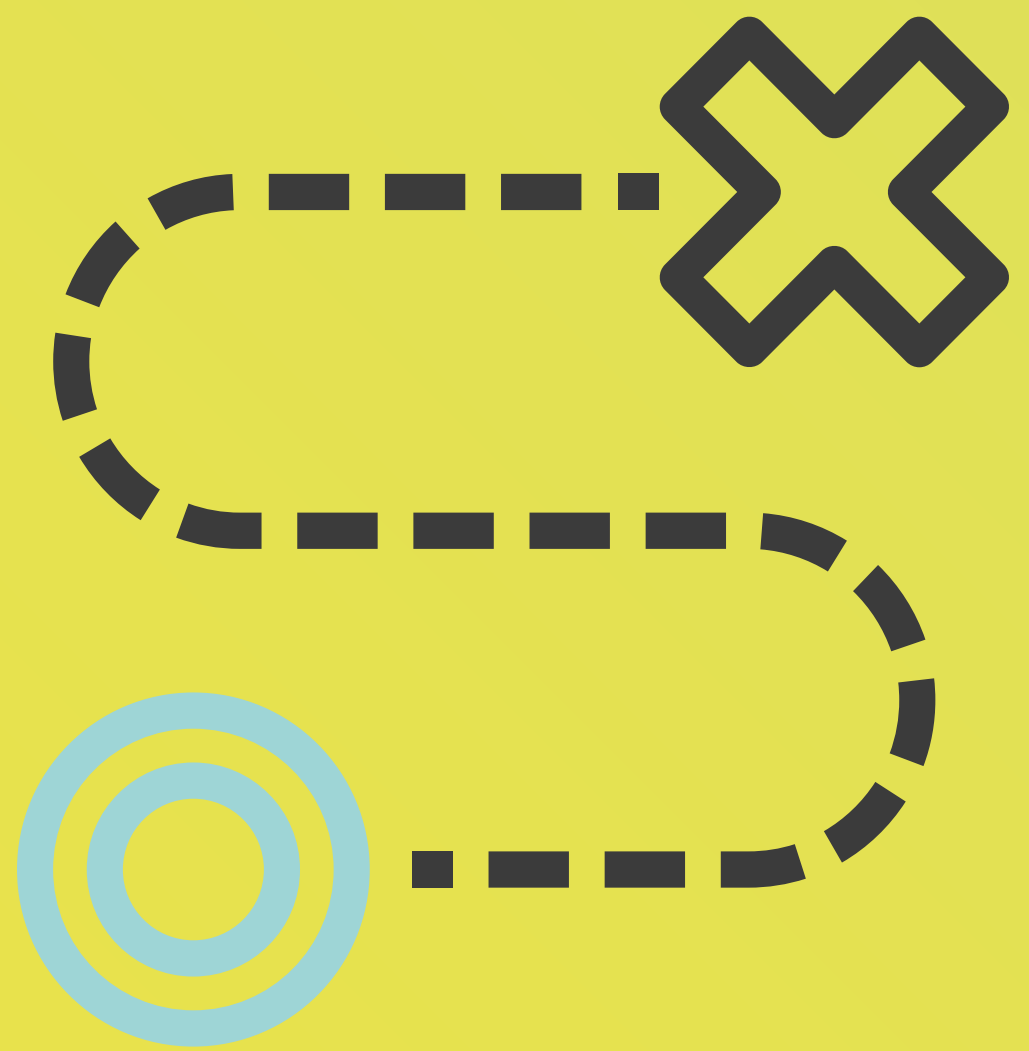


# Como Empreender do Zero

Guia Definitivo





# Saber como empreender do zero exige planejamento, conhecimento e estratégia.

Se você está nesse ebook, já entendeu que antes de abrir um negócio é fundamental entender o mercado, avaliar oportunidades e se preparar para os desafios. E esse é o primeiro passo!

Para te auxiliar nessa trajetória, trouxemos um **passo a passo detalhado para transformar sua ideia em uma empresa estruturada e competitiva.**

Vamos abordar desde a análise do mercado até a formalização da empresa, e você aprenderá sobre modelo de negócios, planejamento financeiro, estratégias de marketing e aspectos burocráticos necessários. Assim, **sua empresa nascerá sólida e com potencial de crescimento.**

Está pronto para começar? Então, prepare para transformar o sonho do próprio negócio em realidade.

# Sumário

**04**

**Como é ser empreendedor no Brasil?  
Conheça o cenário do empreendedorismo  
nacional**

**06**

**Empreendendo do zero: primeiros passos**

**10**

**Tirando a empresa do papel**

**12**

**Lidando com a burocracia: confira  
os aspectos técnicos para formalizar  
uma empresa**

**19**

**Hora de colocar a mão na massa!**

**26**

**Divulgando seu trabalho**

**29**

**Comece a empreender do zero com  
o PagBank**

# Como é ser empreendedor no Brasil?

Conheça o cenário do empreendedorismo nacional



O Brasil tem um dos maiores índices de empreendedorismo do mundo.

Em 2024, foram abertas **2,8 milhões de novas empresas**, sendo **78% microempreendedores individuais (MEI)**. Dessas, o setor de serviços lidera com **61% das novas empresas**, seguido pelo comércio e indústria.



Esses números mostram que **cada vez mais pessoas buscam independência financeira abrindo seu próprio negócio.**

**Empreender no Brasil significa mais do que abrir um negócio.** Envolve resiliência, adaptação e criatividade para superar desafios. No entanto, **o empreendedorismo também representa independência financeira, autonomia e uma forma de transformar ideias em realidade.**

Inclusive, o futuro do empreendedorismo no Brasil pode ser feminino, jovem e negro. É o que diz a pesquisa [Monitor Global de Empreendedorismo 2023 \(Global Entrepreneurship Monitor – GEM\)](#), que mostra que, dentre as pessoas que querem empreender nos próximos três anos, 54,6% são mulheres.



# 54,6%

de mulheres que querem  
empreender nos próximos 3 anos.

No mesmo panorama, também vemos que a maioria dos empreendedores são jovens de até 34 anos.

Apesar da formalização ainda ser um desafio, o empreendedorismo brasileiro cresce constantemente. Isso significa que há espaço para investir em um negócio novo, com foco em independência financeira, geração de renda extra e realização de um sonho.

Agora, veja como fazer isso na prática!

# Empreendendo do zero: primeiros passos



Antes de abrir uma empresa, é necessário **entender o contexto e as possibilidades**. Um dos erros mais comuns é começar sem planejamento, sem conhecer o mercado ou sem avaliar a viabilidade do negócio.



O primeiro passo é estudar as tendências do setor, avaliar as demandas dos clientes e mapear oportunidades. Isso evita que você entre em um mercado saturado ou sem potencial de crescimento. Nesta etapa, você também deve considerar se vai empreender sozinho ou com sócios, se o seu negócio será físico ou digital e qual será o diferencial competitivo.

## Antes de mais nada, escolha seu modelo de negócios



O **modelo de negócios** define como sua empresa vai criar, entregar e capturar valor. Você precisa decidir se venderá produtos ou serviços, se atuará no ambiente físico ou digital e se atenderá empresas (B2B) ou consumidores finais (B2C).

Se optar pelo comércio, pode escolher entre loja física, e-commerce, marketplace ou vendas por redes sociais. Se for prestar serviços, pode atuar com atendimento presencial ou remoto. Cada modelo tem vantagens e desafios que devem ser avaliados com cuidado.

Também é importante definir a **estrutura da operação**. Você pretende trabalhar com estoque próprio ou sob demanda? O atendimento será local ou nacional? Essas respostas impactam diretamente nos custos e na logística do negócio.

# Agora, analise o terreno onde você quer pisar



**Antes de começar, estude o mercado.** Quem são seus clientes? Qual é a concorrência? Quais são os desafios do setor?

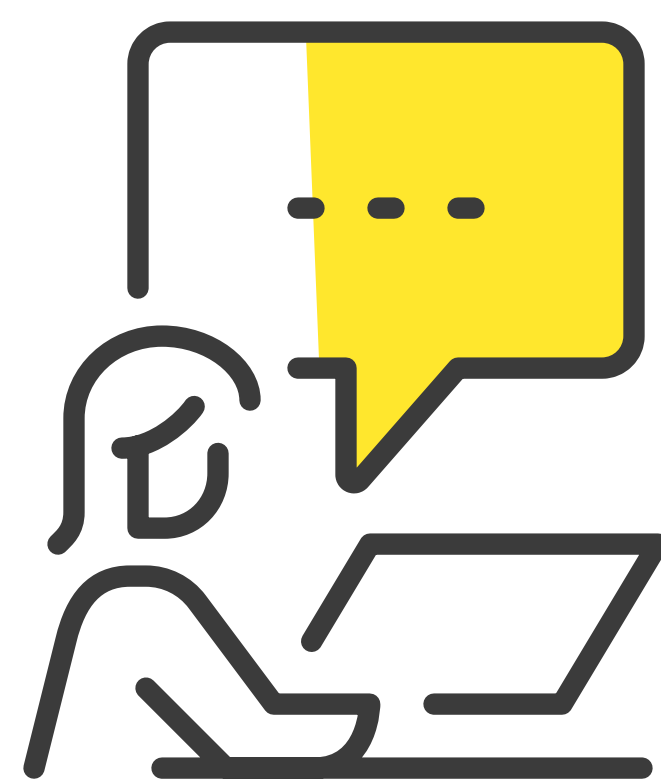


**Definir o público-alvo** é essencial para criar produtos e serviços alinhados às necessidades dos consumidores. Além disso, compreender os hábitos de compra e as tendências do segmento ajuda a estruturar um negócio mais competitivo.

Outro ponto importante é analisar o cenário local. Se você pretende abrir uma loja física, verifique a concorrência na região e avalie se há demanda suficiente para sustentar sua empresa.

## Confira quem serão seus concorrentes

A **análise da concorrência** permite entender como as empresas do setor operam, quais são seus pontos fortes e fracos e quais oportunidades podem ser exploradas.



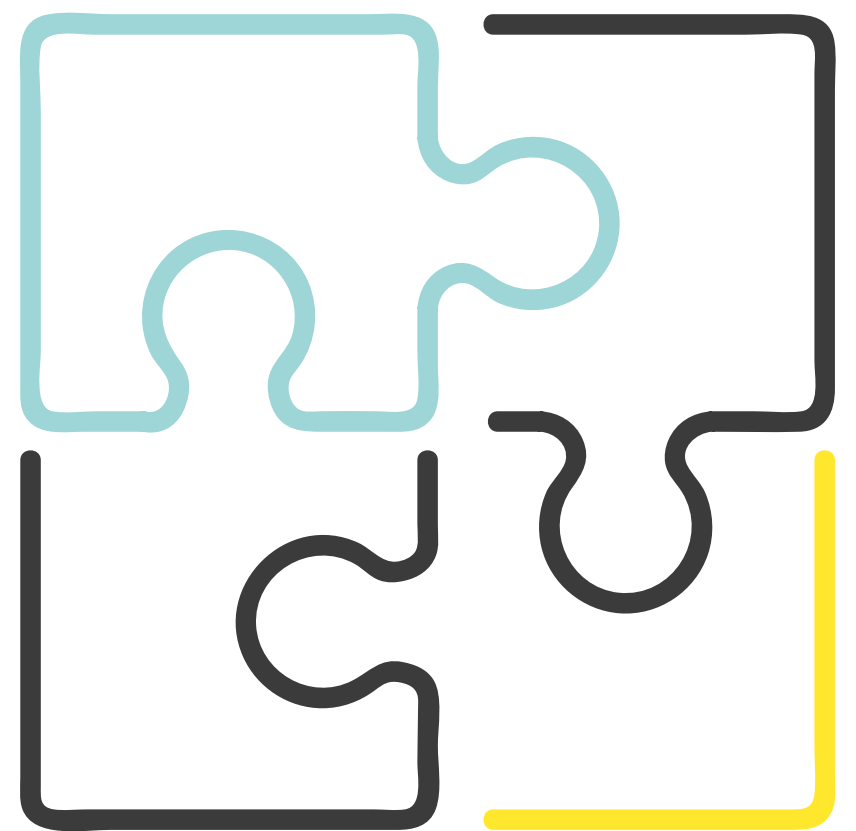
Faça um benchmark, ou seja, um **estudo detalhado dos concorrentes diretos e indiretos**. Analise preços, estratégias de marketing, canais de venda e diferenciais de cada um.

Essa análise ajudará você a identificar lacunas no mercado. Se seus concorrentes falham no atendimento ao cliente, por exemplo, essa pode ser uma oportunidade para o seu negócio se destacar.

# Análise SWOT

A matriz SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) é uma ferramenta essencial para entender o seu posicionamento no mercado. Ela é dividida em quadrantes e cada um deve ser preenchido conforme o esquema abaixo.

Assim, você tem uma visualização mais clara de qual área precisa de mais atenção.



## Forças

Diferenciais que tornam seu negócio competitivo (cenário interno).

## Fraquezas

Pontos que precisam ser melhorados (cenário interno).

## Oportunidades

Tendências e demandas que podem ser exploradas (cenário externo).

## Ameaças

Fatores externos que podem dificultar o crescimento (cenário externo).

Fazer essa análise ajuda a definir estratégias para minimizar riscos e maximizar as chances de sucesso.

# Tirando a empresa do papel

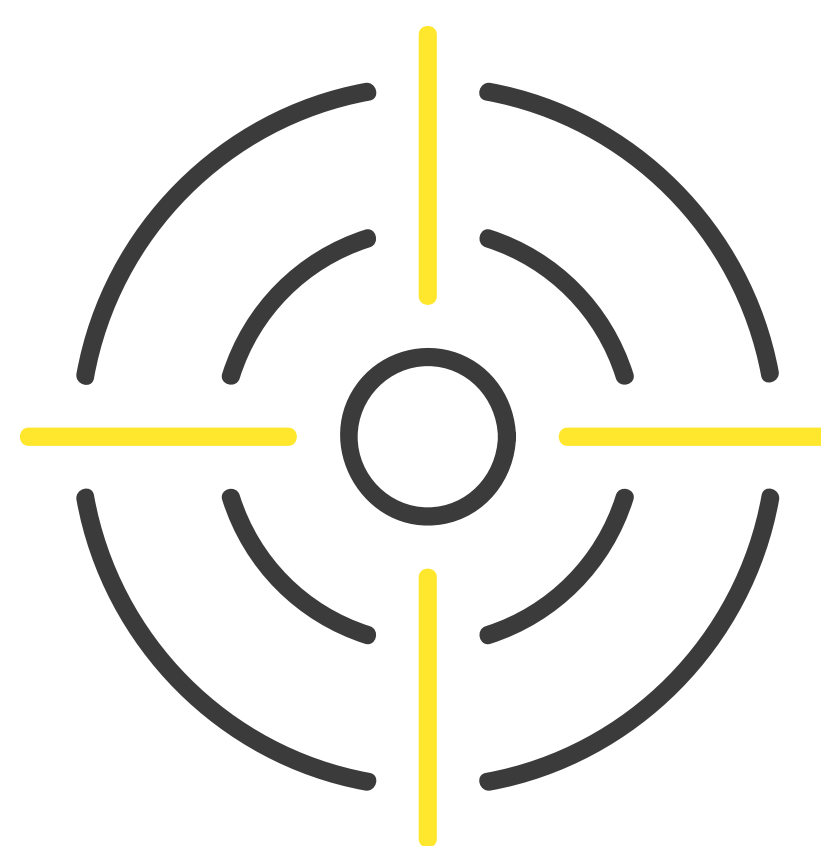


Agora que você já fez a análise de mercado e definiu seu modelo de negócios, é hora de **estruturar a empresa**. A formalização e a organização financeira são fundamentais para garantir que o negócio funcione corretamente desde o início. Ter um plano claro evita surpresas desagradáveis no futuro.

## Primeiro, monte um plano de negócios

O plano de negócios é um documento que **descreve o funcionamento da empresa**, os produtos e serviços oferecidos, o público-alvo, a concorrência, o modelo de operação e as projeções financeiras. Ele serve como um **guia para a empresa** e também é essencial caso você precise buscar investidores ou financiamentos.

Com um plano bem estruturado, fica mais fácil tomar decisões estratégicas e garantir a viabilidade do empreendimento.



## Defina seu orçamento com cuidado

Calcular os custos iniciais e o **capital de giro necessário** para os primeiros meses de operação é essencial para evitar problemas financeiros.

Os principais custos incluem aluguel, compra de equipamentos, matéria-prima, marketing e legalização da empresa. Além disso, é importante ter uma reserva financeira para cobrir imprevistos.



**Fique atento: manter um controle rígido do fluxo de caixa desde o início evita problemas e garante a sustentabilidade do negócio.**

## Desenhe suas metas

**Definir metas claras ajuda a manter o foco e medir o crescimento do negócio.** As metas devem ser específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e com prazo definido (SMART). Com objetivos bem estabelecidos, a tomada de decisão fica mais fácil, já que você sabe onde pretende chegar. Além disso, avaliar o desempenho da empresa passa a ser mais simples.



# Lidando com a burocracia:

Confira os aspectos técnicos para formalizar uma empresa

A formalização da empresa é um passo fundamental para garantir segurança jurídica e acesso a benefícios como emissão de notas fiscais e linhas de crédito. O processo inclui a escolha da modalidade empresarial, a obtenção do CNPJ, a definição do regime tributário e o registro na prefeitura. Veja mais abaixo.

## A sós ou acompanhado?

Antes de registrar uma empresa, é essencial **decidir se você irá empreender sozinho ou com sócios**. Essa escolha impacta diretamente a estrutura do negócio, as responsabilidades administrativas e a divisão de lucros.

Empreender sozinho pode garantir autonomia total nas decisões, mas também significa arcar com todos os custos e desafios sozinho. Já ter um ou mais sócios pode facilitar a gestão, ampliar os investimentos e distribuir tarefas, mas exige um alinhamento claro sobre direitos e deveres.

Caso opte por um modelo societário, é importante definir as regras da parceria desde o início. Além disso, algumas modalidades empresariais exigem a presença de mais de um sócio. Por outro lado, quem deseja empreender sem sócios tem opções como **Microempreendedor Individual (MEI)** ou **Empresário Individual (EI)**.



## Escolha a modalidade empresarial



**A modalidade empresarial define a estrutura legal do negócio e deve ser escolhida com base no faturamento, na quantidade de sócios e no tipo de atividade exercida.**

As principais opções incluem MEI, Microempresa (ME), Empresa de Pequeno Porte (EPP), Empresário Individual (EI) e Sociedades (LTDA e S.A.).

O **MEI** é a opção mais simples, destinada a quem fatura até **R\$ 81 mil por ano** e não tem sócios. Já a **Microempresa (ME)** e a **Empresa de Pequeno Porte (EPP)** atendem negócios com faturamento maior e possibilitam a contratação de mais funcionários.

Empresas que atuam em sociedade podem escolher entre **Sociedade Limitada (LTDA)** e **Sociedade Anônima (S.A.)**. Na LTDA, a participação de cada sócio é definida pelo capital investido, enquanto na S.A. é um modelo mais complexo, utilizado por empresas que desejam captar investimentos.



## Atenção: porte e modalidade não são a mesma coisa

**Embora o porte da empresa e a modalidade empresarial estejam relacionados**, são conceitos diferentes. O **porte** está vinculado ao faturamento e ao número de funcionários, enquanto a **modalidade empresarial** diz respeito à estrutura jurídica do negócio.

Por exemplo, um MEI sempre será uma Microempresa, mas nem toda Microempresa é um MEI. Empresas podem ser classificadas como ME, EPP ou Empresa de Médio e Grande Porte conforme seu faturamento anual. Essa classificação influencia aspectos como o regime tributário e a obrigatoriedade de auditoria contábil.

Além disso, **ao crescer e ultrapassar o faturamento limite de sua categoria**, a empresa pode precisar mudar de porte e até de modalidade empresarial. É importante acompanhar esse crescimento para garantir que o enquadramento esteja sempre correto e evitar problemas com o fisco.



## Emita o CNPJ

**O Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) é o número de identificação da empresa perante a Receita Federal.**

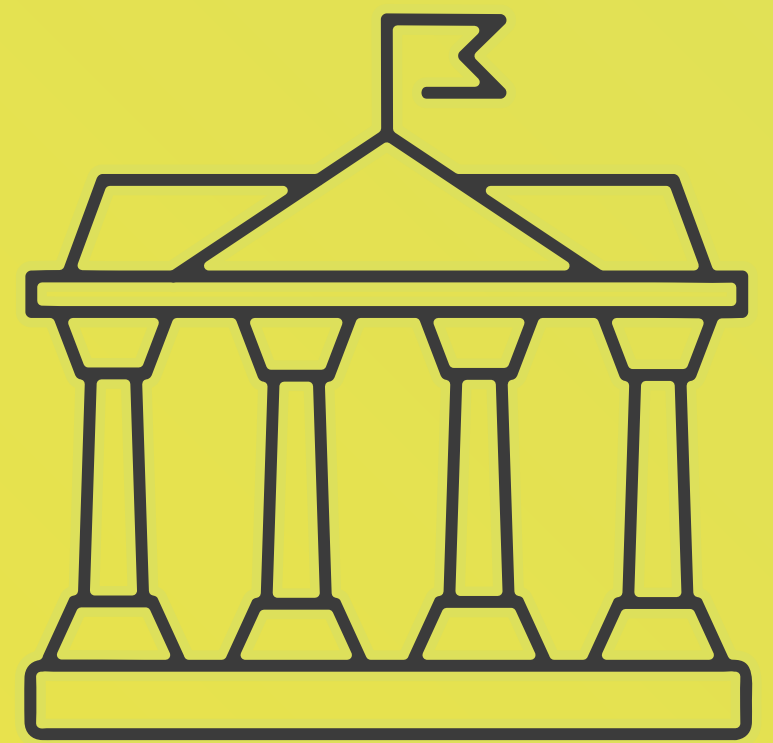
Ele permite que o negócio funcione legalmente, possibilitando a emissão de notas fiscais, a abertura de conta empresarial e o acesso a benefícios como crédito e incentivos fiscais.

Para obter um CNPJ, é necessário escolher a modalidade empresarial e realizar o cadastro no [site da Receita Federal](#). No caso do MEI, esse processo é simplificado e pode ser feito gratuitamente pelo [Portal do Empreendedor](#).

Já para outras modalidades, pode ser necessário o registro na Junta Comercial e a elaboração de um contrato social.

Após a emissão do CNPJ, o empreendedor deve verificar as exigências estaduais e municipais para regularizar a empresa. Dependendo da atividade exercida, pode ser necessário obter inscrições adicionais, como a Inscrição Estadual para empresas que comercializam produtos físicos.

## Consulte a prefeitura da sua cidade



**Após obter o CNPJ, é importante consultar a prefeitura para verificar quais autorizações são necessárias para operar legalmente.**

Algumas atividades exigem alvará de funcionamento, inscrição municipal e até registros específicos, dependendo da legislação local.

O alvará de funcionamento autoriza a empresa a operar no endereço escolhido e deve ser solicitado junto à prefeitura. Já a inscrição municipal é obrigatória para empresas que prestam serviços e garante a regularidade do pagamento do ISS (Imposto Sobre Serviços).

Além disso, algumas prefeituras exigem o registro da empresa na Junta Comercial e a apresentação de documentos como projeto de segurança, laudo dos bombeiros e licenças ambientais, dependendo do tipo de negócio.

## Defina o regime tributário



O **regime tributário** determina como a empresa pagará impostos e deve ser escolhido com base no faturamento e na atividade exercida.

No Brasil, há três opções principais:



**Simples Nacional:** regime simplificado para empresas com faturamento de até **R\$ 4,8 milhões por ano**. Unifica tributos em uma única guia e tem alíquotas reduzidas. Ideal para MEIs, MEs e EPPs.



**Lucro Presumido:** indicado para empresas que faturam até **R\$ 78 milhões por ano**. Os impostos são calculados com base em um percentual fixo sobre a receita, independentemente do lucro real da empresa;



**Lucro Real:** obrigatório para grandes empresas e aquelas que faturam acima de **R\$ 78 milhões por ano**. Os impostos são calculados com base no lucro efetivo do negócio, o que pode ser vantajoso para empresas com margens de lucro menores.

**A escolha do regime tributário influencia diretamente a carga tributária da empresa.** Por isso, é recomendável contar com o apoio de um contador para avaliar a melhor opção.

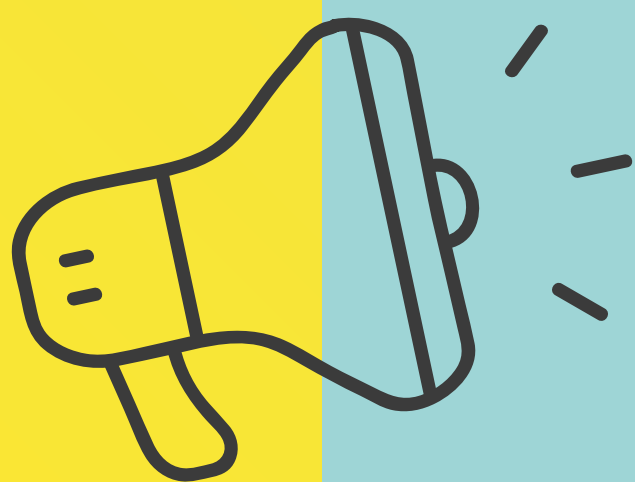
## Defina as atividades conforme o CNAE



O Código Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) **classifica as atividades que a empresa pode exercer**. Esse código é necessário para a emissão do CNPJ e define quais impostos a empresa pagará.

Ao abrir o negócio, é fundamental selecionar o CNAE correto para evitar problemas fiscais. Empresas que atuam em mais de uma área podem incluir **atividades secundárias**, desde que compatíveis com a principal.

Além disso, **algumas atividades possuem restrições**. O MEI, por exemplo, não pode atuar em áreas como **advocacia, engenharia e serviços financeiros**. Da mesma forma, alguns CNAEs exigem licenças específicas, como as atividades relacionadas à saúde e alimentação.



**Definir corretamente o CNAE garante que a empresa funcione dentro da legalidade e evita problemas com a fiscalização.**

# Hora de colocar a mão na massa!



**Agora que a empresa está formalizada e estruturada no papel, é o momento de operacionalizar o negócio.** Isso inclui definir o local de funcionamento ou criar uma presença digital, negociar com fornecedores, organizar o estoque e preparar o atendimento ao cliente.

Os primeiros meses de operação exigem atenção redobrada. É necessário monitorar as despesas iniciais, garantir que os produtos ou serviços estejam disponíveis para os clientes e testar diferentes estratégias de vendas.

## Monte o site ou selecione o local do PDV

Se o seu negócio for físico, a escolha do **ponto de venda (PDV)** deve levar em consideração fatores como fluxo de clientes, acessibilidade e custo do aluguel. Avaliar a concorrência na região também ajuda a tomar uma decisão mais assertiva.



**Para empreendimentos digitais, a construção do site é essencial.** O e-commerce deve ser intuitivo, rápido e seguro, com um design responsivo para celulares e computadores. Além disso, é importante investir em estratégias de SEO para que a página seja encontrada no Google.

Outra alternativa é vender por marketplaces, como Shopee e Amazon. Essas plataformas já possuem tráfego de clientes, facilitando a captação de vendas sem a necessidade de grandes investimentos iniciais.

## Encontre fornecedores (e negocie preços com eles)

Se o seu negócio depende da compra de produtos ou matéria-prima, é essencial encontrar fornecedores confiáveis e negociar preços competitivos. Isso impacta diretamente nos custos operacionais e na margem de lucro da empresa.



Pesquise diferentes fornecedores e compare preços, prazos de entrega e qualidade dos produtos. Sempre que possível, negocie descontos para compras em grande quantidade e busque condições de pagamento que favoreçam o fluxo de caixa.

## Fique atento aos gastos iniciais

Os primeiros meses de um novo negócio exigem um controle financeiro rigoroso. Gastos desnecessários podem comprometer o capital de giro e dificultar a estabilidade da empresa.



Registre todas as despesas e crie um planejamento financeiro detalhado. Defina prioridades e evite investimentos excessivos em itens que não são essenciais para o funcionamento imediato do negócio.

Ferramentas de gestão financeira, como o [PagVendas](#), podem ajudar no controle, permitindo acompanhar entradas e saídas em tempo real.

## Monte a vitrine (ou as páginas do site)

Se o seu negócio é físico, a disposição dos produtos no ponto de venda influencia diretamente no comportamento do cliente. Organizar a vitrine de forma estratégica pode aumentar as vendas e atrair mais público.



Para e-commerces, **a apresentação dos produtos é ainda mais importante.** Fotos de alta qualidade, descrições detalhadas e avaliações de clientes ajudam a criar confiança e facilitar a decisão de compra.

No caso de redes sociais, a estruturação do perfil também deve seguir uma lógica organizada. Criar destaques no Instagram, investir em imagens bem editadas e manter um feed visualmente atrativo contribui para a credibilidade da marca.

## Organize seu estoque

Uma **gestão eficiente do estoque** evita desperdícios, reduz custos e garante que os produtos estejam sempre disponíveis para os clientes.



Se a empresa trabalha com produtos físicos, é essencial definir um controle de entrada e saída de mercadorias. Softwares de gestão podem ajudar a monitorar o volume de vendas e evitar a falta ou o excesso de estoque.

Para empreendimentos digitais, como **infoprodutos** e cursos online, não há preocupação com o estoque. No entanto, é importante ter um sistema organizado para garantir que os clientes tenham acesso ao conteúdo sem problemas.

## Se precisar, este é o momento para contratar funcionários

**Nem todo negócio exige a contratação de funcionários logo no início.** No entanto, conforme a demanda cresce, pode ser necessário ter uma equipe para auxiliar nas operações.



Se decidir contratar, leve em consideração os custos trabalhistas e busque profissionais alinhados com os valores da empresa. Um atendimento eficiente e um bom serviço ao cliente são fatores que influenciam diretamente o sucesso do negócio.

Caso ainda não tenha recursos para contratar, **considere automatizar alguns processos.** Ferramentas de atendimento via chatbot, **gestão financeira** e controle de estoque podem reduzir a necessidade de mão de obra no início.

## EXTRA: defina os sistemas de pagamento disponíveis






Oferecer diferentes formas de pagamento garante que todos os clientes que chegarem à sua loja – seja online ou física – possam escolher a forma que preferem pagar. Por isso, diversidade é tão importante.

O PagBank te ajuda nessa etapa! Com soluções que vão desde maquininhas até Link de Pagamento, nos destacamos como um aliado no crescimento e na organização de pequenos negócios.

## 01 Maquininhas

As **maquininhas do PagBank** são ferramentas eficientes para transações comerciais:








-  Diversas bandeiras de cartão;
-  Taxas competitivas;
-  Rapidez no processamento de pagamentos;
-  Portabilidade e praticidade;
-  Suporte técnico eficiente.

## 02 Link de Pagamento

O **Link de Pagamento do PagBank** simplifica as vendas online:



-  Facilidade para enviar cobranças por e-mail ou redes sociais;
-  Segurança nas transações;
-  Acesso a um público mais amplo;
-  Integração com plataformas de e-commerce;
-  Rastreamento e controle de pagamentos.

## 03

### Checkout

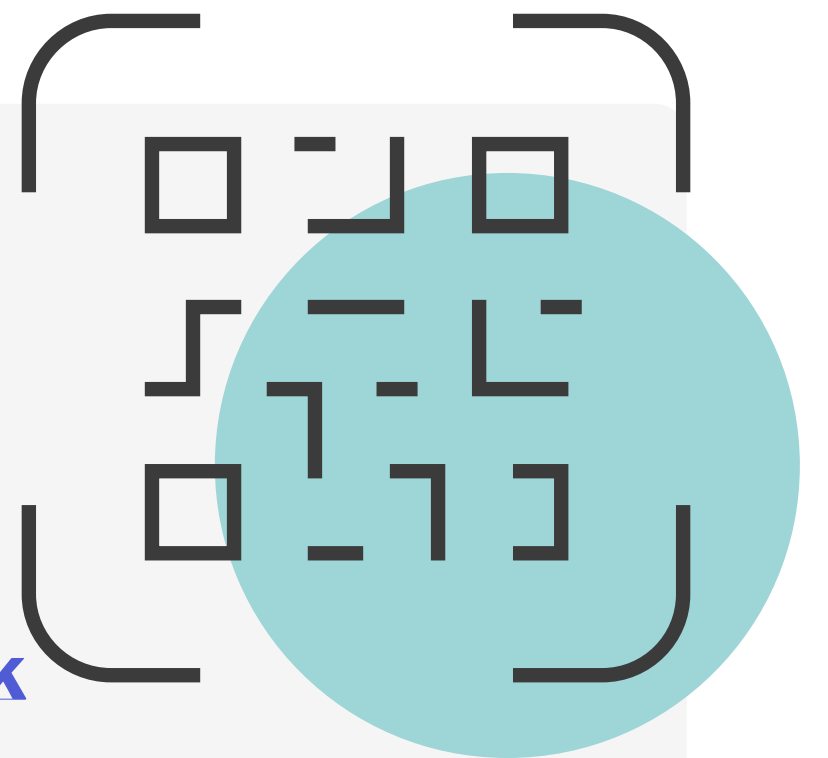


O **Checkout do PagBank** otimiza a finalização de compras online:

- ✔ Processo de pagamento simplificado;
- ✔ Alta segurança de dados;
- ✔ Compatibilidade com diferentes plataformas de e-commerce;
- ✔ Personalização conforme a identidade da marca;
- ✔ Suporte a várias formas de pagamento.

## 04

### QR Code



O **sistema de QR Code do PagBank** traz conveniência e rapidez:

- ✔ Pagamentos rápidos e sem contato físico;
- ✔ Menor dependência de equipamentos;
- ✔ Facilidade de uso para clientes;
- ✔ Redução de filas e tempo de espera;
- ✔ Integrado com o aplicativo PagBank.

# Divulgando seu trabalho



**Ter um negócio aberto não basta. É preciso atrair clientes e construir uma presença no mercado.**

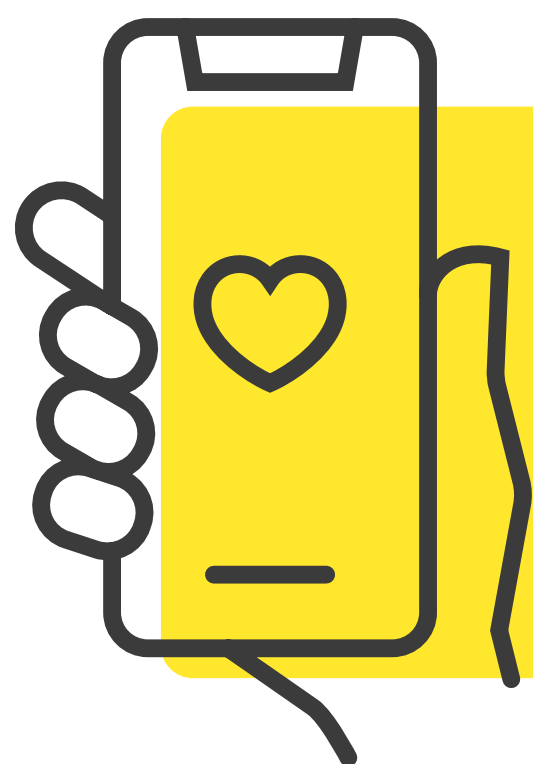
**Estratégias de marketing** e divulgação são essenciais para aumentar as vendas e fortalecer a marca.

Existem diversas formas de promover um negócio, desde redes sociais até anúncios pagos e marketing de conteúdo. O ideal é combinar diferentes estratégias para alcançar o público certo.



## Faça perfis nas redes sociais para começar a divulgação

**Redes sociais são canais poderosos para atrair clientes.** Criar perfis no Instagram, Facebook, TikTok e LinkedIn permite aumentar a visibilidade da marca e interagir diretamente com o público.



Aposte em postagens regulares, fotos de qualidade e conteúdos que agreguem valor. Além de divulgar produtos, compartilhe informações úteis e tendências do setor.



## Se possível, invista em anúncios nas redes sociais

**Os anúncios pagos permitem segmentar o público com precisão**, aumentando a chance de atrair clientes qualificados. Plataformas como Facebook Ads e Google Ads possibilitam definir orçamentos acessíveis e testar diferentes campanhas.



Mesmo com investimentos baixos, é possível alcançar um grande número de pessoas e otimizar os resultados com base nos dados coletados.



## Instale o WhatsApp Business

**O WhatsApp Business é uma ferramenta essencial para comunicação direta com clientes.** Ele permite configurar mensagens automáticas, criar catálogos de produtos e oferecer suporte de forma prática.



Além disso, é uma excelente opção para fidelizar clientes, tirar dúvidas rapidamente e facilitar o processo de compra.



## Tome cuidado com as promoções

**Oferecer descontos pode ser uma estratégia eficaz para atrair clientes no início, mas é preciso planejamento.** Promoções exageradas podem comprometer a margem de lucro e causar insatisfação quando os preços voltam ao normal.

Por isso, defina estratégias sustentáveis para promoções, garantindo que os descontos não prejudiquem a viabilidade do negócio.



## Preste atenção a todos os feedbacks de clientes

**O feedback dos clientes é uma das principais formas de entender o que pode ser melhorado no negócio.** Responder comentários, analisar avaliações e ajustar estratégias conforme as necessidades do público são ações fundamentais para o crescimento.



## Aprenda com seus erros e acertos

**Empreender é um aprendizado contínuo.** O importante não é evitar erros a todo custo, mas sim aprender com eles e aprimorar o negócio ao longo do tempo. Acompanhe métricas, revise estratégias e esteja sempre aberto a melhorias.

**Adaptabilidade é uma característica essencial para qualquer empreendedor.**

# Comece a empreender do zero com o PagBank



**Empreender exige planejamento e as ferramentas certas para facilitar a gestão.** O **PagBank** oferece soluções completas para quem deseja começar um negócio do zero, incluindo maquininhas de cartão, links de pagamento e plataformas de gestão financeira.

Seja qual for o seu modelo de negócio, contar com um sistema eficiente de pagamentos e gestão financeira na hora de saber como empreender do zero, faz toda a diferença. Além das diferentes opções como Maquininhas e Link de Pagamento, o PagBank traz mais soluções para o seu negócio, como:

## 01 **Envio Fácil**

O Envio Fácil do PagBank facilita a logística de entregas:

- ✔ Tarifas competitivas de envio;
- ✔ Rastreamento em tempo real dos pacotes;
- ✔ Integração com principais transportadoras;
- ✔ Facilidade no agendamento de coletas;
- ✔ Suporte ao cliente durante todo o processo de entrega.



## 02 **Clube Pag**

O Clube Pag oferece vantagens exclusivas:

- ✔ Descontos em produtos e serviços;
- ✔ Acumulação de pontos em compras;
- ✔ Ofertas personalizadas para membros;
- ✔ Benefícios extensivos a diferentes categorias de produtos.



## 03

# PagVendas

O PagVendas é um sistema completo de gestão.

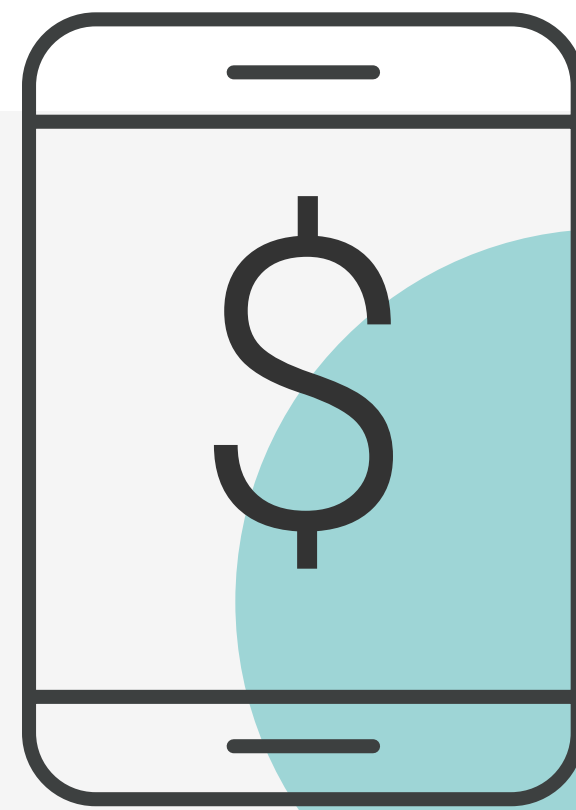


- ✔ Gerenciamento de vendas e estoque 100% integrado;
- ✔ Relatórios detalhados de desempenho;
- ✔ Interface amigável e fácil de usar;
- ✔ Sincronização com maquininhas do PagBank;
- ✔ Oferecimento de diferentes formas de pagamento;
- ✔ Controle de frente caixa em tempo real;
- ✔ **Agendamento de horários** para atendimento ao consumidor;
- ✔ Simulador para prever ganhos e ajustar estrategicamente os preços;
- ✔ Gerenciamento das vendas e contatos dos clientes;
- ✔ Criação de loja online;
- ✔ Emitir notas fiscais facilmente;
- ✔ Evitar filas e emitir cupons no modo evento;
- ✔ Atração e fidelização de clientes com o **ClubePag**;
- ✔ Extração de relatórios detalhados de vendas.

## 04

### Conta PJ PagBank

Seja MEI, ME ou qualquer outro porte, você pode ter uma conta completa para gerenciar o negócio.



- ✔ Cartão de crédito internacional e gratuito;
- ✔ Gestão de Cobranças com emissão de boletos e Pix;
- ✔ Pagamento de diversos boletos de uma só vez;
- ✔ Automação da Folha de Pagamento;
- ✔ Antecipação das vendas na hora que quiser;
- ✔ Plataforma de Investimentos para empresas;
- ✔ Gestão de acessos com usuários adicionais;
- ✔ PagBank Seguro Empresarial e muito mais.



**Conte com o PagBank como seu aliado na construção de um novo negócio!**



***PagBank***

