

CENTRO ESTADUAL EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO
Técnico em Administração

Amanda Gildo Macedo
Ana Paula Nakamoto
Ana Ritha Souza da Silva
Cristiane Daira Rosales
Geovanna Alixandre do Nascimento

GARAGEM DELAS: escola de manutenção automotiva básica para mulheres.

São José do Rio Preto
2026

Amanda Gildo Macedo
Ana Paula Nakamoto
Ana Ritha Souza da Silva
Cristiane Daira Rosales
Geovanna Alixandre do Nascimento

GARAGEM DELAS: escola de manutenção automotiva básica para mulheres.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Etec Philadelpho Gouvêa Netto, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

Orientador: Prof. Elton Roberto da Silva

São José do Rio Preto
2026

RESUMO

O presente plano de negócio tem como objetivo demonstrar a viabilidade de criação da Garagem Delas, uma empresa voltada ao ensino de manutenção básica automotiva exclusivamente para mulheres. A proposta surge diante da necessidade de promover autonomia e segurança às mulheres no cuidado de seus veículos e da escassez de espaços educativos acolhedores para esse aprendizado. A metodologia envolveu pesquisas de mercado, entrevistas com potenciais clientes e análise de concorrentes. Os resultados evidenciaram demanda significativa por cursos acessíveis. O modelo oferece Plano Completo (semana de aulas presenciais + acesso vitalício à plataforma online + certificado) e Plano Individual (aula presencial pontual + 6 meses de acesso online). O plano financeiro projeta um faturamento mensal de R\$ 56.250,00 com lucro líquido de R\$ 23.034,59. O investimento inicial de R\$ 93.000,00 é compatível com o capital social de R\$ 120.000,00. A análise estratégica identifica pioneirismo como força principal e oportunidades significativas no mercado feminino.

Palavras-chave: empreendedorismo feminino; manutenção automotiva; lucratividade.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Capital Social	11
Tabela 2 – Empresas Concorrentes	14
Tabela 3 – Fornecedores	15
Tabela 4 – Preço dos Serviços	16
Tabela 5 – Quadro de Colaboradores	20
Tabela 6 – Estimativa dos Investimentos Fixos	21
Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal	21
Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização	22
Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operação Mensais	22
Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal	23

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout do escritório	18
--	-----------

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE)

Departamento Nacional de Trânsito (DENATRAN)

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

Limitada (LTDA)

Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS)

Organização das Nações Unidas (ONU)

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE)

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 SUMÁRIO EXECUTIVO	9
2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio	9
2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições	9
2.3 Dados do Empreendimento	10
2.4 Missão da Empresa	11
2.5 Setores de Atividade	11
2.6 Forma Jurídica	11
2.7 Enquadramento Tributário	11
2.8 Capital Social	12
2.9 Fonte de Recursos	12
3 ANÁLISE DE MERCADO	13
3.1 Estudo dos Clientes	13
3.2 Estudo dos Concorrentes	14
3.3 Estudo dos Fornecedores	15
4 PLANO DE MARKETING	16
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	16
4.2 Preço	16
4.3 Estratégias Promocionais	16
4.4 Estrutura de Comercialização	17
4.5 Localização do Negócio	17
5 PLANO OPERACIONAL	18
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	18
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	19
5.3 Processos Operacionais	19
5.4 Necessidade de Pessoal	20

6 PLANO FINANCEIRO	21
6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos	21
6.2 Estimativa do Faturamento Mensal.....	21
6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização.....	22
6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	23
6.5 Demonstrativo de Resultados	23
 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	 24
7.1 Análise da Matriz F.O.F. A.....	24
 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	 25
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	25
 9 CONCLUSÃO	 26
 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 27
 APÊNDICE A - Logo	 28
APÊNDICE B - Identidade Visual (cartão de visita)	29
APÊNDICE C - Identidade Visual (feed Instagram)	27

1 INTRODUÇÃO

O mercado automotivo brasileiro tem registrado um crescimento contínuo no número de mulheres motoristas, que já representam cerca de 34% da frota nacional. Apesar desse avanço, ainda existe uma lacuna na oferta de espaços educativos voltados à manutenção automotiva básica para o público feminino, que frequentemente encontra ambientes pouco acolhedores ou intimidados. Nesse contexto, este Trabalho de Conclusão de Curso apresenta o desenvolvimento do Plano de Negócios da Garagem Delas, uma proposta empresarial dedicada a oferecer cursos e conteúdo que promovam autonomia, segurança e empoderamento feminino no setor automotivo.

A escolha do tema fundamenta-se em fatores sociais, mercadológicos e econômicos. Do ponto de vista social, destaca-se a necessidade de fortalecer a independência e a autoconfiança das mulheres no cuidado com seus veículos, reduzindo situações de vulnerabilidade. Do ponto de vista de mercado, observa-se a escassez de iniciativas que proporcionem um ambiente didático e livre de preconceitos para o aprendizado feminino. Em termos econômicos, o crescimento do público feminino motorizado configura uma oportunidade ainda pouco explorada. Além disso, o projeto alinha-se aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, especialmente os ODS 4 e 5.

Diante desse cenário, o trabalho busca responder como estruturar um modelo de negócio viável e sustentável voltado à capacitação de mulheres em manutenção automotiva. Para isso, três hipóteses são consideradas: a existência de demanda por cursos exclusivos e acolhedores, a viabilidade de um modelo híbrido com oferta presencial e digital, e o impacto positivo da educação técnica na autonomia das mulheres. O estudo foi desenvolvido com base em análises de mercado, planejamento estratégico, pesquisa de campo e referencial teórico sobre empreendedorismo, marketing e empoderamento feminino, fundamentado em autores como Dornelas, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Osterwalder e Pigneur, Kotler e Keller e Porter.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

A Garagem Delas é uma empresa voltada ao ensino de manutenção automotiva básica para mulheres, com foco em autonomia, segurança e empoderamento. Surge em um mercado pouco explorado, apesar de 34% dos motoristas no Brasil serem mulheres. O negócio oferece cursos presenciais, conteúdo online e kits de ferramentas personalizados, abordando temas como troca de óleo, verificação de fluidos, cuidados com pneus, sistema elétrico e primeiros socorros automotivos, sempre em ambiente acolhedor e com linguagem acessível.

O público-alvo são mulheres de 25 a 55 anos, das classes B e C, com veículo próprio. A concorrência direta é baixa, composta principalmente por oficinas tradicionais que ocasionalmente oferecem workshops sem foco exclusivo no público feminino. A estratégia de marketing envolve posicionamento como referência em educação automotiva feminina, forte presença nas redes sociais, parcerias com influenciadoras e criação de uma comunidade digital. A operação começa com uma unidade física para aulas teóricas e práticas.

O plano financeiro inclui investimentos em espaço, equipamentos, plataforma digital e capital de giro, com receitas vindas de cursos, assinaturas, kits e parcerias. As projeções indicam retorno em 18 a 24 meses. Entre as forças estão o pioneirismo e a proposta acolhedora; entre os desafios, a construção da marca e a possível entrada de concorrentes.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedora 1 – Amanda Gildo Macedo, residente na rua Patricia Rodrigues Fontes, nº 705, na cidade de São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98162-5809, e-mail amandagildoamanda@gmail.com. Graduada em Administração de Empresas. Responsável pela gestão financeira da empresa.

Empreendedora 2 – Ana Paula Nakamoto, residente na rua Avenida Luz, nº 958, na cidade de São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 17 99702-6838, e-mail nakamoto.poupa@gmail.com. Graduada em Administração de Empresas. Responsável pela gestão administrativa e jurídica da empresa.

Empreendedora 3 – Ana Ritha Souza da Silva, residente na rua Jose Domingues Neto, nº 356, na cidade de São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99116-7190, e-mail anarithasouza@outlook.com. Graduada em Administração de Empresas. Responsável pela gestão pedagógica e operacional da empresa.

Empreendedora 4 – Cristiane Daira Rosales, residente na rua Thales Carvalho Zacarias, nº 587, na cidade de São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99212-3345, e-mail cristiane@gmail.com. Graduada em Administração de Empresas. Responsável pela gestão comercial e relacionamento da empresa.

Empreendedora 5 – Geovanna Alixandre do Nascimento, residente na rua Rua Pedro Brandi, nº 147, na cidade de São Jose do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99624-1008, e-mail geovannaalixandre@gmail.com. Graduada em Administração de Empresas. Responsável pela gestão de marketing e comunicação. da empresa.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Garagem Delas Educação Automotiva Ltda.

Nome Fantasia: Garagem Delas.

Empresa inscrita no CNPJ 12.345.678/0001-00, com sede na avenida Bady Bassitt, nº 4500, Jardim Maracanã, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, CEP 15015-700, Telefone (17) 3000-0000, e-mail garagemdelas@gmail.com.br.

2.4 Missão da Empresa

Capacitar mulheres em manutenção básica automotiva por meio de cursos práticos e acessíveis, oferecendo um ambiente acolhedor, seguro e livre de preconceitos, onde possam desenvolver autonomia, confiança e conhecimento técnico para cuidar de seus veículos.

A Garagem Delas compromete-se a promover o empoderamento feminino através da educação, contribuindo para a independência e redução de vulnerabilidades enfrentadas pelas mulheres no setor automotivo.

2.5 Setor de Atividade

Prestação de Serviços.

CNAE 8599-6/99: Outras atividades de ensino não especificadas anteriormente.

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Limitada (LTDA).

2.7 Enquadramento Tributário

Simplex Nacional.

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

Empreendedor	Valor Investido	% Participação
Amanda Gildo Macedo	R\$ 24.000,00	20%
Ana Paula Nakamoto	R\$ 24.000,00	20%
Ana Ritha Souza da Silva	R\$ 24.000,00	20%
Cristiane Daira Rosales	R\$ 24.000,00	20%
Geovanna Alixandre do Nascimento	R\$ 24.000,00	20%
Capital Social	R\$ 120.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2026.

2.9 Fonte de Recursos

O capital social de R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) será obtido pelas empreendedoras por meio de recursos próprios, e por meio de empréstimos e financiamentos.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

O público-alvo da Garagem Delas é composto por mulheres motoristas que buscam maior autonomia e conhecimento técnico para cuidar de seus veículos. O mercado brasileiro tem apresentado crescimento significativo na participação feminina no trânsito, com mulheres representando aproximadamente 34% da frota de motoristas habilitados no país.

O perfil demográfico prioritário compreende mulheres entre 25 e 55 anos, pertencentes às classes socioeconômicas B e C, residentes em áreas urbanas de médio e grande porte, com renda familiar entre três e dez salários-mínimos. Do ponto de vista comportamental, trata-se de um público que valoriza autonomia, busca conhecimento e demonstra preocupação com segurança pessoal e familiar.

Pesquisas revelam que aproximadamente 75% das motoristas sentem-se mais expostas a riscos por serem mulheres, com medos relacionados a assaltos, paradas em locais isolados e insegurança no trânsito. Além disso, muitas relatam desconforto ao frequentar oficinas mecânicas tradicionais, onde frequentemente se sentem intimidadas ou desrespeitadas devido ao ambiente predominantemente masculino.

As necessidades identificadas incluem aprendizado de manutenções básicas como verificação de níveis de fluidos, troca de óleo, cuidados com pneus e identificação de problemas comuns. O público busca não apenas conhecimento técnico, mas também ambiente acolhedor, metodologia didática acessível e linguagem sem jargões excessivos.

Quanto à disposição de pagamento, pesquisas indicam valores entre R\$ 150,00 e R\$ 400,00 por curso presencial, entre R\$ 29,90 e R\$ 79,90 para assinaturas mensais online, e entre R\$ 200,00 e R\$ 500,00 para kits de ferramentas personalizados.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
SENAI	Marca consolidada, infraestrutura, completa, certificação reconhecida	Cursos longos (2 anos), foco profissionalizante, ambiente masculino, alto investimento
Escola do Mecânico	Rede estabelecida, 100 mil alunos formados	Formação profissional completa, não foca público feminino
Instituto Mix	Presença nacional, variedade de cursos	Cursos generalistas, sem especialização feminina
Oficinas tradicionais	Eventos gratuitos, proximidade com clientes	Workshops esporádicos, ambiente não acolhedor, sem metodologia estruturada
Cursos online	Preço acessível, flexibilidade de horário	Sem prática supervisionada, falta de personalização

Fonte: Do próprio autor, 2026.

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 – Fornecedores

Nome do fornecedor	Preço	Condições de Pagamento
Loja do Mecânico	R\$ 15.000,00	Boleto e cartão de crédito
Casa do Mecânico	R\$ 12.000,00	Parcelamento em até 6x, prazos diferenciados para clientes cadastrados
Tudo Para Mecânico	R\$ 10.000,00	À vista com 5% desconto, parcelamento em até 12x
Palácio das Ferramentas	R\$ R\$ 9.000,00	Condições facilitadas, parcelamento em até 8x
Gráficas Locais	R\$ 3,00 unidade	30 dias para primeira compra, 15/30 dias clientes recorrentes
Distribuidoras de EPIs	R\$ 50,00 kit	À vista ou 30 dias
Plataformas EAD	R\$ 2.000,00 mês	Mensalidade recorrente, anual com desconto de 15%
Distribuidoras de Produtos Automotivos	R\$ 1.500,00	30/60 dias para clientes cadastrados

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A Garagem Delas oferece dois planos de ensino de manutenção automotiva para mulheres:

a) O Plano Completo inclui uma semana de aulas presenciais (5 encontros de 2 horas), acesso vitalício ao portal online com videoaulas e tutoriais, participação no grupo de suporte exclusivo com outras alunas, manual didático impresso utilizado nas aulas, e certificado de conclusão.

b) O Plano Individual oferece uma aula presencial de 2 horas para tirar dúvidas pontuais e praticar manutenções específicas, acesso de 6 meses ao portal online, material didático específico do tema escolhido, e participação no grupo de suporte das alunas.

4.2 Preço

Tabela 4 - Preço dos Serviços

Planos de Assinatura	Preço (Mensal)
Plano Completo	R\$ 450,00
Plano Individual	R\$ 150,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4.3 Estratégias promocionais

Marketing digital através de Instagram, TikTok e Facebook com conteúdo educativo diário sobre manutenção automotiva e dicas práticas. Campanhas de anúncios segmentados no Google Ads e Meta Ads para mulheres de 25 a 55 anos

em São José do Rio Preto/SP. Parcerias com influenciadoras locais para divulgação e com concessionárias e autopeças para ofertas exclusivas às alunas.

Evento de lançamento com workshop gratuito para 50 convidadas e sorteio de um Plano Completo. Programa de indicações oferece R\$ 50,00 de desconto para quem indicar e para a indicada. Promoções sazonais no Dia da Mulher (30% off), Dia das Mães (pacote especial) e Black Friday (desconto progressivo).

4.4 Estruturas de comercialização

Site oficial com sistema de matrículas online, descrição dos planos e gateway de pagamento seguro. Redes sociais com links diretos e WhatsApp Business para atendimento e conversão. Sede física para atendimento presencial, realização das aulas e retirada de materiais.

Processo de vendas: atração via conteúdo em redes sociais, conversão por atendimento consultivo identificando necessidades, fechamento com pagamento online ou presencial, e pós-venda com e-mail de boas-vindas, acesso à plataforma e pesquisa de satisfação após conclusão.

4.5 Localização do negócio

A localização da escola será na avenida Bady Bassitt, nº 4500, Jardim Maracanã, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo.

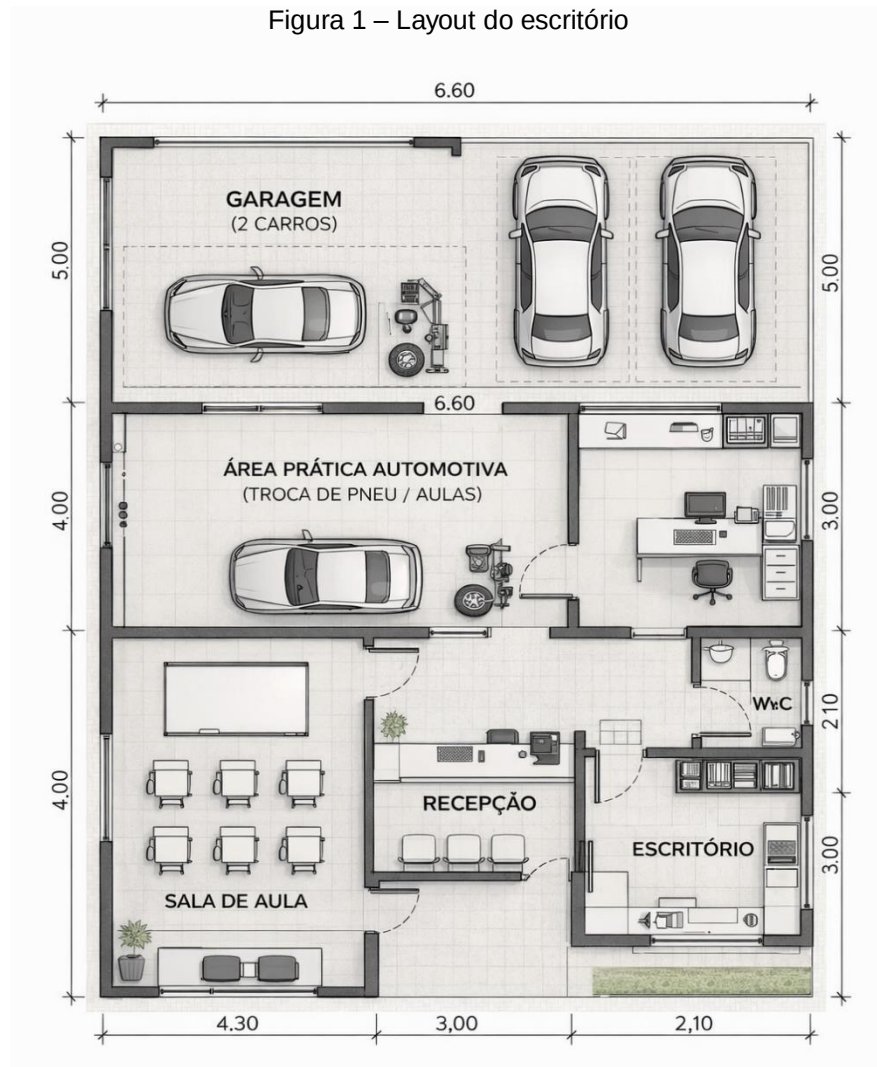
5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou Arranjo Físico

O espaço terá uma área de 180m², sendo distribuído em: recepção com sofás e televisor; sala de aula teórica para 15 alunas com projetor e ar-condicionado; área prática coberta com dois veículos e bancadas de trabalho; banheiros; copa; escritório administrativo e depósito.

O layout abaixo, prioriza fluxo eficiente, segurança nas práticas e separação entre áreas administrativa e de atendimento.

Figura 1 – Layout do escritório



Fonte: CHATGPT, 2026.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

Inicialmente a capacidade de prestação de serviços, atenderá 2 turmas de Plano Completo por mês (12 alunas cada) e 16 alunas de Plano Individual mensal, totalizando 40 alunas/mês.

A projeção produtiva será: 1º ano: 60% da capacidade (24 alunas/mês), 2º ano: 80% (32 alunas/mês), 3º anos 100% (40 alunas/mês). Plataforma online com meta de 100 acessos ativos nos primeiros seis meses.

5.3 Processos Operacionais

Matrícula via redes sociais, site ou WhatsApp com atendimento consultivo, envio de link de pagamento e confirmação por e-mail com acesso ao portal.

Plano Completo com aulas de segunda a sexta (teoria 45min + intervalo 15min + prática 1h), finalizando com certificado e pesquisa de satisfação.

Plano Individual com agendamento prévio e aula prática de 2h focada em resolução de dúvidas específicas.

Gestão online com atualização semanal de conteúdo e moderação diária do grupo. Gestão administrativa com controle de caixa, emissão de notas e reuniões semanais entre sócias.

5.4 Necessidade de Pessoal

Tabela 5 – Quadro de Colaboradores

Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Gerente Administrativa - Planejamento e controle de recursos financeiros e operacionais; Coordenação de equipes administrativas; Elaboração de relatórios gerenciais; Definição de estratégias organizacionais.	Graduação em administração, experiência em gestão, conhecimento em suas áreas específicas, comprometimento com empoderamento feminino.
Instrutora técnica - Planejamento e aplicação de treinamentos; Avaliação de desempenho dos participantes; Elaboração de materiais didáticos; Atualização constante sobre novas técnicas e tecnologias.	Formação técnica em mecânica e 3 anos de experiência, habilidade didática, preferencialmente mulheres, paciência com iniciantes.
Técnico Administrativo - Organização de documentos e arquivos; Atendimento ao público interno e externo; Controle de agendas e processos; Apoio em atividades financeiras e de recursos humanos.	Técnico em administração, experiência em atendimento, conhecimento em informática, organização e proatividade.
Auxiliar de limpeza - Limpeza e organização de espaços físicos; Controle e uso adequado de materiais de limpeza; Coleta de resíduos; Garantia de um ambiente seguro e saudável.	Experiência em limpeza, disponibilidade semanal, responsabilidade.
Marketing - Planejamento de campanhas publicitárias; Gestão de redes sociais; Análise de mercado e comportamento do consumidor; Desenvolvimento de estratégias de comunicação.	Experiência em gestão de redes sociais, criação de conteúdo, domínio de ferramentas de edição.

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos

Tabela 6 – Estimativa dos Investimento Fixos

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 35.000,00
Móveis e Utensílios	R\$ 25.000,00
Investimento Pré-Operacional	R\$ 33.000,00
Total	R\$ 93.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal

Descrição	Valor (Unitário)	Estimativa de Vendas	Faturamento
Plano Completo	R\$ 450,00	65	R\$ 29.250,00
Plano Individual	R\$ 150,00	40	R\$ 6.000,00
Portal online (assinaturas)	R\$ 50,00	120	R\$ 6.000,00
Venda de Kits	R\$ 250,00	30	R\$ 7.500,00
Eventos Corporativos	R\$ 2.500,00	3	R\$ 7.500,00
Total		258	R\$ 56.250,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização

Descrição	Quantidade	Valor Anual	Valor Mensal
Desenvolvimento Portal Online	1 Ano	R\$ 10.000,00	R\$ 833,33
Registro Domino Site	1 Ano	R\$ 100,00	R\$ 8,33
Marketing Digital	1 Ano	R\$ 30.000,00	R\$ 2.500,00
Total		R\$ 40.100,00	R\$ 3.341,66

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel	R\$ 4.500,00
Água	R\$ 180,00
Energia Elétrica	R\$ 700,00
Telefone	R\$ 250,00
Contabilidade	R\$ 1.000,00
Material para Escritório	R\$ 350,00
Produto de Limpeza	R\$ 350,00
Salários	R\$ 11.500,00
Encargos – 8% FGTS	R\$ 920,00
Pró-Labore	R\$ 4.000,00
Tributos	R\$ 6.123,75
Total	R\$ 29.873,75

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal

Receita Total com Vendas Mensais	R\$ 56.250,00
Custos de Comercialização Mensais	R\$ 3.341,66
Custo Fixos Operacionais Mensais	R\$ 29.873,75
Lucro Líquido	R\$ 23.034,59

Fonte: Do próprio autor, 2026.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Forças: pioneirismo no segmento de educação automotiva exclusiva para mulheres, ambiente acolhedor e livre de preconceitos, metodologia didática adaptada ao público feminino, equipe qualificada e comprometida com empoderamento, proposta de valor clara e diferenciada no mercado.

Oportunidades: crescimento contínuo da frota feminina no Brasil (34% dos motoristas), aumento da conscientização sobre empoderamento feminino, possibilidade de parcerias estratégicas com montadoras e seguradoras, potencial de expansão para outras cidades, demanda por conteúdo online em plataformas digitais.

Fraquezas: marca nova e ainda desconhecida no mercado, necessidade de investimentos elevados em marketing inicial, dependência de captação de alunas nos primeiros meses, limitação geográfica com apenas uma unidade física, custos fixos elevados comprometendo margem inicial.

Ameaças: possível entrada de concorrentes maiores no segmento, mudanças no cenário econômico afetando poder de compra do público-alvo, resistência cultural de parte do público em relação a espaços exclusivamente femininos, dependência de parcerias para sustentabilidade do modelo, avanços tecnológicos exigindo atualização constante.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

O plano de negócio da Garagem Delas foi avaliado como viável e rentável, apresentando lucro líquido mensal de R\$ 23.034,59 com margem de lucratividade de 45,8%. A demanda identificada nas pesquisas de mercado, aliada à baixa concorrência direta, demonstra potencial significativo de crescimento. O modelo de negócio combina receitas diversificadas (cursos presenciais, plataforma online, kits e eventos corporativos), reduzindo riscos operacionais.

O investimento inicial de R\$ 93.000,00 é compatível com o capital social integralizado de R\$ 120.000,00, garantindo capital de giro adequado. A projeção de atendimento de 258 clientes mensais é realista considerando a capacidade instalada e o crescimento gradual previsto. As parcerias estratégicas com montadoras, seguradoras e autopeças fortalecerão o posicionamento da marca.

Os principais riscos identificados (construção de reconhecimento da marca e captação inicial) podem ser mitigados através de marketing intensivo, evento de lançamento impactante e programa de indicações. A forte presença digital e conteúdo educativo constante contribuirão para engajamento e fidelização. O projeto alinha-se aos ODS da ONU e promove impacto social positivo ao capacitar mulheres e quebrar estereótipos de gênero no setor automotivo.

9 CONCLUSÃO

O Plano de Negócios da Garagem Delas demonstra viabilidade técnica, operacional e financeira completa. As pesquisas de mercado comprovam demanda significativa de mulheres motoristas por educação automotiva acessível em ambiente acolhedor, enquanto a concorrência direta é praticamente inexistente. O modelo proposto é financeiramente sólido com lucro mensal de R\$ 23.034,59 e margem de 45,8%, tendo investimento inicial compatível com o capital social integralizado.

A estrutura operacional, equipe qualificada, estratégias de marketing digital e diversificação de receitas garantem sustentabilidade e crescimento. Os riscos identificados são mitigáveis através de ações planejadas. O empreendimento alinha-se aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU, promovendo empoderamento feminino e quebra de estereótipos de gênero no setor automotivo.

Assim, conclui-se que a implementação imediata do plano, priorizando o lançamento da marca e captação das primeiras alunas. A Garagem Delas tem potencial para se consolidar como negócio rentável e de impacto social duradouro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHATGPT. **Chatgpt.com**. Disponível em: <https://chatgpt.com>. Acesso em: 11 jun. 2026.

CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

FISPAL, Food Service. **O que está em alta no mercado de confeitaria no Brasil?** Food Connection. Disponível em: <https://www.foodconnection.com.br/foodservice/5-tendencias-para-o-mercado-de-confeitaria/>. Acesso em: 30 abr. 2026.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf>. Acesso em: 24 mar. 2023.

APÊNDICE A – Logo



APÊNDICE B – Identidade Visual (cartão de visita)



APÊNDICE C – Identidade Visual (feed instagram)

