

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

Gabriely da Costa da Silva
João Lucas Fernandes
Livia Evaristo Moré
Lucas da Silva Canário
Maria Eduarda Lourenção Prates Rosa

ARARA SECRETA

São José do Rio Preto
2026

Gabriely da Costa da Silva
João Lucas Fernandes
Livia Evaristo Moré
Lucas da Silva Canário
Maria Eduarda Lourenção Prates Rosa

ARARA SECRETA

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 trabalho apresenta a proposta de criação de um brechó on-line, desenvolvido com o objetivo de oferecer roupas e acessórios de qualidade por meio de uma plataforma digital própria. O empreendimento busca unir moda, acessibilidade e sustentabilidade, incentivando o consumo consciente e contribuindo para a redução do desperdício têxtil. A empresa atuará em todo o território nacional, comercializando peças selecionadas por meio de processos de curadoria, organização e divulgação digital. Além de disponibilizar um espaço digital para compra e venda de roupas e acessórios, o negócio incorpora um serviço de assinatura mensal, no qual os clientes recebem em suas residências uma caixa surpresa personalizada contendo itens selecionados de acordo com suas preferências, estilos e necessidades previamente informados por meio de um formulário. Essa proposta visa proporcionar uma experiência de compra diferenciada, prática e personalizada, agregando valor ao relacionamento com os clientes.

Palavras-chave: brechó on-line; moda sustentável; economia circular.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Capital Social	11
Tabela 2 – Empresas Concorrentes	12
Tabela 3 – Fornecedores	13
Tabela 4 – Preço dos Produtos	14
Tabela 5 – Quadro de Colaboradores	18
Tabela 6 – Estimativa dos Investimentos Fixos	19
Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal	19
Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização	20
Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operação Mensais.....	20
Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal	21

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout do salão	16
---	-----------

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Classificação Nacional das Atividades Econômicas (CNAE)

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Limitada (LTDA)

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	10
2.5 Setores de Atividade	10
2.6 Forma Jurídica	11
2.7 Enquadramento Tributário	11
2.8 Capital Social	11
2.9 Fonte de Recursos	11
3 ANÁLISE DE MERCADO	12
3.1 Estudo dos Clientes	12
3.2 Estudo dos Concorrentes	12
3.3 Estudo dos Fornecedores	13
4 PLANO DE MARKETING	14
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	14
4.2 Preço	14
4.3 Estratégias Promocionais	14
4.4 Estrutura de Comercialização	15
4.5 Localização do Negócio	15
5 PLANO OPERACIONAL	16
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	16
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	17
5.3 Processos Operacionais	17
5.4 Necessidade de Pessoal	18

6 PLANO FINANCEIRO	19
6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos	19
6.2 Estimativa do Faturamento Mensal.....	19
6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização	20
6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	20
6.5 Demonstrativo de Resultados	21
 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	 22
7.1 Análise da Matriz F.O.F. A	22
 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	 23
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	23
 9 CONCLUSÃO	 25
 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 26
 APÊNDICE A – Logo	 27
APÊNDICE B – Site (tela de início).....	28
APÊNDICE C – Identidade visual	29
APÊNDICE D – Identidade visual	30

1 INTRODUÇÃO

O presente documento apresenta o plano de negócios do Brechó Arara Secreta, empreendimento localizado na cidade de São José do Rio Preto/SP e estruturado no formato de e-commerce voltado para a comercialização de produtos usados e seminovos, como roupas e acessórios. A empresa destaca-se pela oferta de produtos de alta qualidade a preços acessíveis, buscando fortalecer sua competitividade no mercado e ampliar sua visibilidade.

Além de disponibilizar um espaço digital para compra, o negócio incorpora um serviço de assinatura mensal, no qual os clientes recebem em casa uma caixa surpresa personalizada, com itens selecionados de acordo com suas preferências previamente informadas por meio de um formulário.

Todas as análises realizadas neste plano têm como objetivo aprimorar a gestão do negócio, otimizar as estratégias de marketing e comunicação com o público-alvo e identificar oportunidades de expansão, contribuindo para o aumento do faturamento e garantindo maior rentabilidade e sustentabilidade a longo prazo.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

Criação de uma plataforma de moda sustentável. Um site inovador que tem como objetivo facilitar a compra no mercado de produtos usados e seminovos, oferecendo um ambiente seguro e dinâmico para a aquisição de roupas e acessórios. A plataforma proporciona acesso fácil e direto aos itens disponíveis, além de contar com um serviço de assinatura mensal que entrega aos usuários uma caixa surpresa personalizada, de acordo com suas preferências. Dessa forma, o brechó on-line oferece praticidade, economia e uma experiência única para seus clientes.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedor 1 – Gabriely da Costa da Silva, residente na rua Princesa Isabel, nº 799, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99723-4566, e-mail gabrielycosta@gmail.com. Graduada em Administração de Empresas com experiência em gestão administrativa. A sócia terá as atribuições como Diretora Financeira.

Empreendedor 2 – João Lucas Fernandes, residente na rua Ernesto Che Guevara, nº 252, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99170-7069, e-mail joãofernandes@outlook.com. Graduado em Engenharia Logística, especializado em logística para e-commerce. O sócio terá atribuições como Diretor de Logística.

Empreendedor 3 – Livia Evaristo Moré, residente na rua Barão do Rio Branco, nº 826, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98167-2389, e-mail liviamore@gmail.com. Graduada em Administração de Empresas, com experiência na área de gestão comercial. A sócia terá atribuições como Diretora de Compras e Vendas.

Empreendedor 4– Lucas da Silva Canário, residente na rua Vinicius de Moraes, nº 177, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99740-0289, e-mail canariolucas@outlook.com. Graduado em Engenharia de produção, especializado em otimização de processos industriais. O sócio terá atribuições como Diretor de Estoque.

Empreendedor 5 – Maria Eduarda L. P. Rosa, residente na rua Guimarães Rosa, nº 1908, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98161-2740, e-mail mariarosa@gmail.com. Graduada em Publicidade e Propaganda, com experiência em marketing comercial. A sócia terá atribuições como Diretora de Marketing e Comunicação.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Arara Secreta E-commerce de Moda Ltda.

Nome Fantasia: Arara Secreta.

Empresa inscrita no CNPJ 40.002.892/0001-02, com sede na Rua Armando Cazari, nº 397, Residencial e Empresarial Ascolo Martin, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Cep 15063-176, Telefone (17) 3637-2248, e-mail ararasecreta@gmail.com.

2.4 Missão da Empresa

A missão da empresa é tornar a moda mais acessível, inclusiva e sustentável, da melhor forma, conectando clientes e comerciantes para uma melhor experiência de compra e venda.

2.5 Setor de Atividade

4785-7/99 – Comércio varejista de outros artigos usados

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Limitada (LTDA).

2.7 Enquadramento Tributário

Simples Nacional.

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

Empreendedor	Valor Investido	% Participação
Gabriely da Costa da Silva	R\$ 40.000,00	20%
João Lucas Fernandes	R\$ 40.000,00	20%
Livia Evaristo Moré	R\$ 40.000,00	20%
Lucas da Silva Canário	R\$ 40.000,00	20%
Maria Eduarda Lourenção Prates Rosa	R\$ 40.000,00	20%
Capital Social	R\$ 200.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2026.

2.9 Fonte de Recursos

O capital social de R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) será obtido pelos sócios oriundos de recursos próprios

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

Consumidores, especialmente de cidades pequenas, ainda têm dificuldade para adquirir produtos de moda sustentável por falta de opções e informações. O brechó on-line surge como solução ao oferecer variedade, curadoria confiável e acesso fácil a roupas e acessórios usados.

O público, formado principalmente por jovens e adultos de 18 a 40 anos, busca praticidade, economia e experiências personalizadas, como a assinatura mensal.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Enjoei	Público amplo	Alta concorrência
Repassa	Grande alcance	Processamento lento
TROC	Boa curadoria	Comissão alta

Fonte: Do próprio autor, 2026.

De modo geral, as plataformas concorrentes possuem forte presença no ambiente digital, destacando-se pelo amplo alcance de público, variedade de produtos e consolidação no mercado de moda circular.

Entre seus principais pontos fortes estão a grande visibilidade das peças anunciadas e a curadoria de produtos, fatores que aumentam a confiança dos consumidores. Entretanto, também apresentam algumas limitações, como a alta concorrência entre vendedores, processos mais lentos na disponibilização de produtos e comissões elevadas sobre as vendas.

Diante desse cenário, observa-se que ainda existem oportunidades para novos empreendimentos se diferenciarem no mercado, especialmente por meio de estratégias como curadoria cuidadosa, atendimento mais próximo ao cliente e oferta de experiências de compra personalizadas.

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 - Fornecedores

Nome do fornecedor	Preço	Condições de Pagamento
Brechó Lar de Fátima	R\$ 2.000,00 mensal	Cartão de crédito e débito
Dig For Fashion	R\$ 4.320,00 mensal	Boleto e cartão de crédito

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Nosso serviço será oferecido em formato de marketplace e de assinaturas, sendo elas plano arara militar que será uma box de roupas composta por três peças, plano arara vermelha que será uma box de roupas composta por cinco peças, e o plano arara dourada que será uma box de roupas composta por sete peças.

4.2 Preço

Tabela 4 - Preço dos Produtos

Planos de assinatura	Preço (Mensal)
Plano Arara Militar	R\$ 110,00
Plano Arara Vermelha	R\$ 185,00
Plano Arara Dourada	R\$ 275,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4.3 Estratégias promocionais

Com o objetivo de aumentar a atratividade da plataforma, incentivar a conversão de novos clientes e promover a retenção de assinantes, foram definidas estratégias específicas tanto para o marketplace quanto para o serviço de assinatura.

No que se refere ao marketplace, será adotada uma política de incentivo à primeira compra, por meio da concessão de 15% de desconto para novos clientes. Essa estratégia busca reduzir a barreira de entrada e estimular a experimentação da plataforma. Adicionalmente, será oferecido frete gratuito para compras acima de R\$

150,00, com a finalidade de aumentar o ticket médio e incentivar a aquisição de múltiplos produtos por pedido.

Em relação ao modelo de assinatura, optou-se pela inclusão de frete gratuito em todos os planos, agregando valor ao serviço e tornando a proposta mais competitiva, sem comprometer a sustentabilidade financeira do negócio. Além disso, será implementada uma estratégia de retenção baseada no tempo de permanência do cliente, com a oferta de benefícios progressivos. Assinantes que permanecerem por três meses receberão um acessório adicional; após seis meses, terão direito a uma peça adicional em sua box; e, ao completarem doze meses, serão contemplados com uma box especial.

Essa abordagem visa estimular a fidelização, aumentar o tempo de vida do cliente e fortalecer o relacionamento com a marca.

4.4 Estruturas de comercialização

O site será disponibilizado para acesso por meio de navegadores de internet em dispositivos desktop e mobile. A venda dos produtos será realizada diretamente através da plataforma on-line, garantindo praticidade e centralização do processo de compra para os clientes.

4.5 Localização do negócio

A localização do escritório da empresa será na Rua Armando Cazari, nº 397, Residencial e Empresarial Ascolo Martin, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, e-mail ararasecreta@gmail.com.

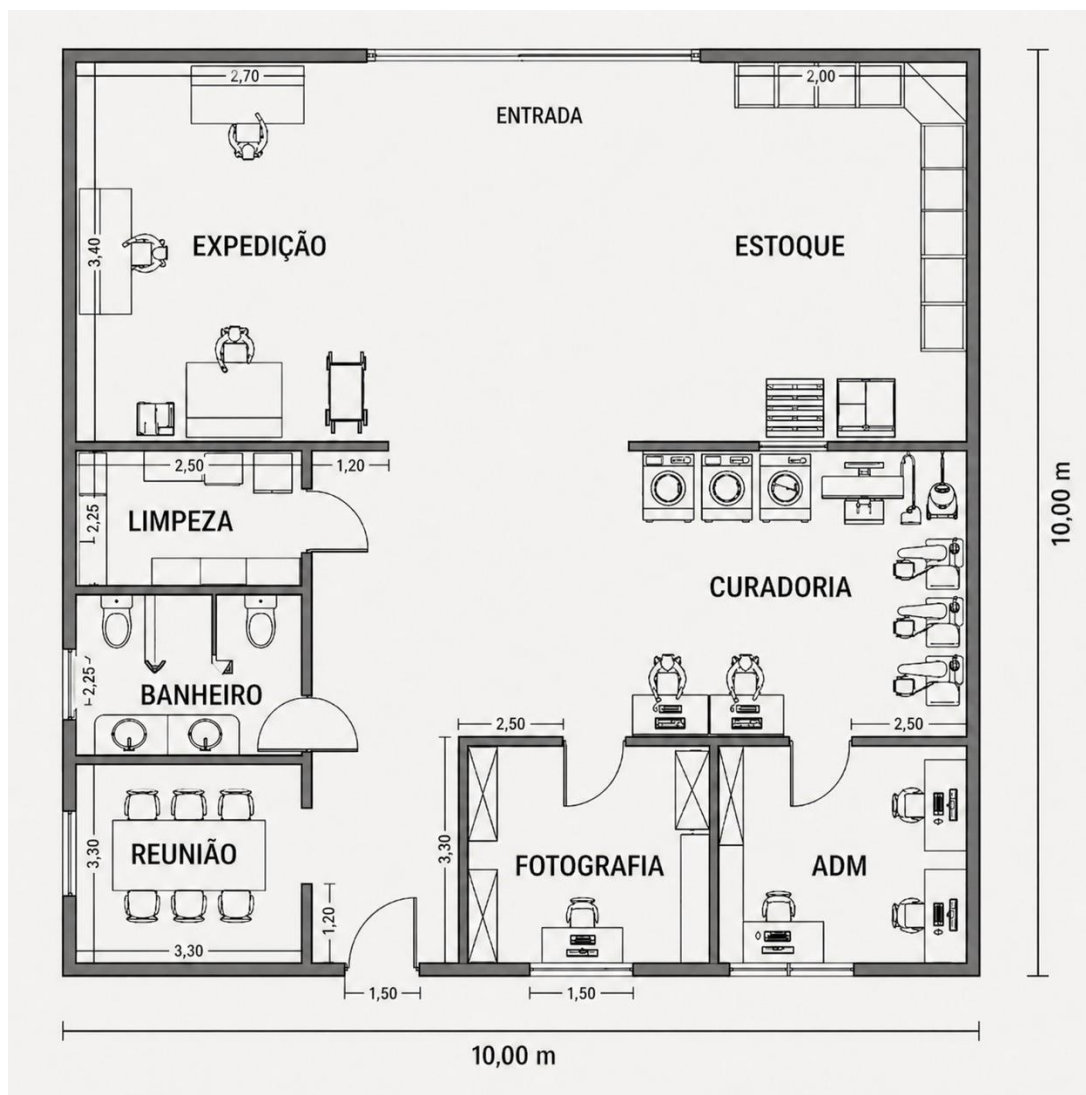
5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou Arranjo Físico

O galpão será dividido em setores: expedição, sala de reuniões, administrativo, sala de fotografia, curadoria, estoque, sala de limpeza e banheiros (adaptados para quem possui necessidades especiais).

Segue abaixo, o layout de como será o galpão:

Figura 1 – Layout do galpão



Fonte: ChatGPT, 2026.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

Com base na estrutura operacional planejada e na organização das etapas do processo produtivo, estima-se que a empresa tenha capacidade para receber entre 600 e 700 peças por mês, realizar a curadoria de aproximadamente 400 a 600 peças, e disponibilizar para venda cerca de 450 a 500 peças mensais.

No que se refere à capacidade comercial, considerando a venda por meio de boxes e de peças avulsas em marketplaces, a empresa poderá processar e despachar, em média, 15 a 20 pedidos por dia, mantendo a coerência entre o volume de entrada, processamento e saída de produtos.

5.3 Processos Operacionais

A plataforma será disponibilizada em formato de site responsivo, podendo ser acessada por smartphones, tablets e computadores, permitindo a conexão entre a empresa e os consumidores de forma prática e acessível.

Após o acesso à plataforma, os usuários deverão realizar cadastro e login, possibilitando a navegação pelos produtos disponíveis no site, onde poderão visualizar peças com fotos, descrições, tamanhos e preços, além de efetuar compras por meio de um sistema de pagamento integrado. Paralelamente, será oferecido o serviço de assinatura, no qual o cliente informará suas preferências de estilo e tamanho, permitindo a curadoria e montagem de boxes secretas enviadas mensalmente.

Após a confirmação das compras ou assinaturas, a equipe realizará a separação, conferência, embalagem e envio dos produtos por meio de serviços logísticos. Os clientes poderão acompanhar seus pedidos por rastreamento e, após o recebimento, terão acesso a canais de atendimento para suporte, além da possibilidade de avaliar os produtos e serviços, contribuindo para a melhoria contínua da plataforma.

5.4 Necessidade de Pessoal

Tabela 5 – Quadro de Colaboradores

Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Diretora Administrativa / Comercial	Superior - Administração e Gestão de Negócios: conhecimento do mercado e do setor; habilidade de liderança; habilidade de negociação.
Diretora Financeira	Superior - Ciências Contábeis: conhecimento em gestão financeira, controle de fluxo de caixa, análise de custos e tomada de decisões estratégicas.
Diretor de Logística	Superior - Logística, ou Engenharia de Produção: conhecimento em transporte, armazenamento, distribuição e gestão da cadeia de suprimentos.
Diretor de Estoque	Superior - Logística ou Engenharia de Produção: controle de entrada e saída de mercadorias, organização de estoque e redução de perdas.
Diretora de Marketing/ Vendas	Superior – Marketing ou Publicidade e Propaganda: conhecimento em marketing digital, redes sociais, estratégias de divulgação e posicionamento de marca, precificação e estratégias de vendas.
Auxiliar de Curadoria/ Costureira	Ensino médio completo ou curso técnico na área: conhecimento básico em costura, ajustes e reparos de peças; atenção aos detalhes, organização e apoio no processo de curadoria das roupas.

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\$ 39.580,00
Móveis e Utensílios	R\$ 32.970,00
Investimento Pré-Operacional	R\$ 8.200,00
Total	R\$ 80.750,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal

Descrição	Valor (Unitário)	Estimativa de Vendas	Faturamento
Arara Militar	R\$ 110,00	25	R\$ 2.750,00
Arara Vermelha	R\$ 185,00	20	R\$ 3.700,00
Arara Dourada	R\$ 275,00	10	R\$ 2.750,00
E-commerce	R\$ 60,00	500	R\$ 30.000,00
Total		555	R\$ 39.200,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 8 – Custo de Comercialização

Descrição	Quantidade	Valor Anual	Valor Mensal
Registro Site	1 Ano	R\$ 50,00	R\$ 4,16
Embalagem	1 Ano	R\$ 7.752,00	R\$ 646,00
Tráfego pago	1 Ano	R\$ 12.000,00	R\$ 1.000,00
Transportadora	1 Ano	R\$ 42.000,00	R\$ 3.500,00
Total		R\$ 61.802,00	R\$ 5.151,16

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 9 – Custo Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal
Aluguel	R\$ 4.000,00
Água	R\$ 250,00
Energia Elétrica	R\$ 900,00
Telefone	R\$ 130,00
Material para Escritório	R\$ 300,00
Produto de Limpeza	R\$ 300,00
Fornecedores	R\$ 7.000,00
Salário + Encargos	R\$ 2.684,92
Pró-Labore	R\$ 10.000,00
Tributos	R\$ 2.569,00
Total	R\$ 28.133,92

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal

Receita Total com Vendas Mensais	R\$ 39.200,00
Custos de Comercialização Mensais	R\$ 5.151,16
Custo Fixos Operacionais Mensais	R\$ 28.133,92
Lucro Líquido	R\$ 5.914,92

Fonte: Do próprio autor, 2026.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Forças: O brechó on-line tem como principal força sua atuação em um mercado em crescimento, impulsionado pela valorização da sustentabilidade e do consumo consciente. Além disso, possui baixo custo de aquisição das mercadorias, presença digital com alcance ampliado e uma estrutura organizacional bem definida. O lucro mensal estimado reforça a viabilidade financeira e a capacidade de crescimento do negócio.

Oportunidades: O aumento da conscientização ambiental e a expansão do mercado de moda sustentável criam oportunidades favoráveis para o crescimento do empreendimento. O uso das redes sociais, parcerias com influenciadores e a possibilidade de expansão para novos mercados podem aumentar a visibilidade da marca, o faturamento e a fidelização dos clientes.

Fraquezas: Entre as fraquezas, destacam-se a dependência das vendas on-line e a necessidade constante de investimentos em marketing digital. A gestão de estoque, curadoria e logística também exige planejamento e controle eficientes, além da dependência de fornecedores para manter a oferta de produtos de qualidade.

Ameaças: As principais ameaças são o crescimento da concorrência no setor, possíveis oscilações econômicas, aumento dos custos logísticos e mudanças nos algoritmos das redes sociais. Além disso, a dependência de plataformas digitais pode impactar a divulgação e as vendas da empresa.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

O plano de negócios desenvolvido para o brechó on-line demonstra viabilidade econômica e potencial de crescimento, estando alinhado às tendências atuais de sustentabilidade, consumo consciente e comércio eletrônico. A projeção financeira indica um lucro mensal de R\$ 5.914,92, evidenciando que o empreendimento possui capacidade de gerar resultados positivos e manter suas operações de forma sustentável. Além disso, a empresa apresenta uma estrutura organizacional bem definida, uma marca própria consolidada e um site próprio para a comercialização de seus produtos, possibilitando o atendimento de clientes em todo o território nacional.

Para garantir o crescimento da lucratividade, é fundamental adotar estratégias de desenvolvimento em diferentes horizontes temporais. No curto prazo, o foco deve estar no fortalecimento da presença digital da marca, por meio de ações de marketing nas redes sociais, campanhas promocionais e programas de fidelização, visando aumentar as vendas, melhorar a retenção de clientes e ampliar o reconhecimento da empresa no mercado.

A médio prazo, a empresa poderá ampliar seu catálogo de produtos, desenvolver coleções temáticas, estabelecer parcerias com influenciadores digitais e investir em melhorias na experiência de compra oferecida pelo site. Essas ações contribuirão para o aumento do faturamento, da competitividade e da satisfação dos clientes.

A longo prazo, a estratégia consiste em consolidar a marca como referência no segmento de moda sustentável, explorando novas oportunidades de mercado, como a ampliação da linha de produtos, a oferta de serviços relacionados à moda circular e a possível implantação de um showroom físico, fortalecendo a experiência proporcionada pela marca. Dessa forma, o empreendimento poderá ampliar sua participação no mercado, fortalecer sua imagem institucional e elevar sua lucratividade de maneira contínua e sustentável.

Em síntese, o plano de negócios apresenta fundamentos sólidos e perspectivas favoráveis de crescimento, demonstrando que o brechó on-line possui potencial para se consolidar como referência no segmento de moda sustentável e alcançar resultados cada vez mais expressivos ao longo dos próximos anos.

9 CONCLUSÃO

O desenvolvimento deste plano de negócios permitiu concluir que a criação de um brechó on-line constitui uma alternativa viável e promissora, tanto do ponto de vista econômico quanto sustentável. O estudo demonstrou que o empreendimento possui potencial de crescimento, apresentando uma estrutura organizacional bem definida, estratégias de mercado consistentes e projeção financeira positiva, com lucro estimado em R\$ 5.914,92 mensais.

Além da viabilidade financeira, o negócio está alinhado às atuais tendências de consumo consciente e de valorização da moda sustentável, fatores que favorecem sua aceitação e expansão no mercado. A análise realizada também evidenciou oportunidades de crescimento por meio do fortalecimento da marca, da ampliação do catálogo de produtos e do investimento contínuo em marketing digital.

Dessa forma, conclui-se que o brechó on-line apresenta condições favoráveis para se consolidar no mercado, gerando resultados positivos, contribuindo para a sustentabilidade e atendendo às necessidades de consumidores que buscam qualidade, economia e responsabilidade ambiental.

Por fim, o empreendimento demonstra potencial para alcançar crescimento contínuo e sustentável, consolidando-se como uma referência no segmento de moda circular e fortalecendo sua competitividade em um mercado cada vez mais voltado para práticas de consumo responsáveis.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

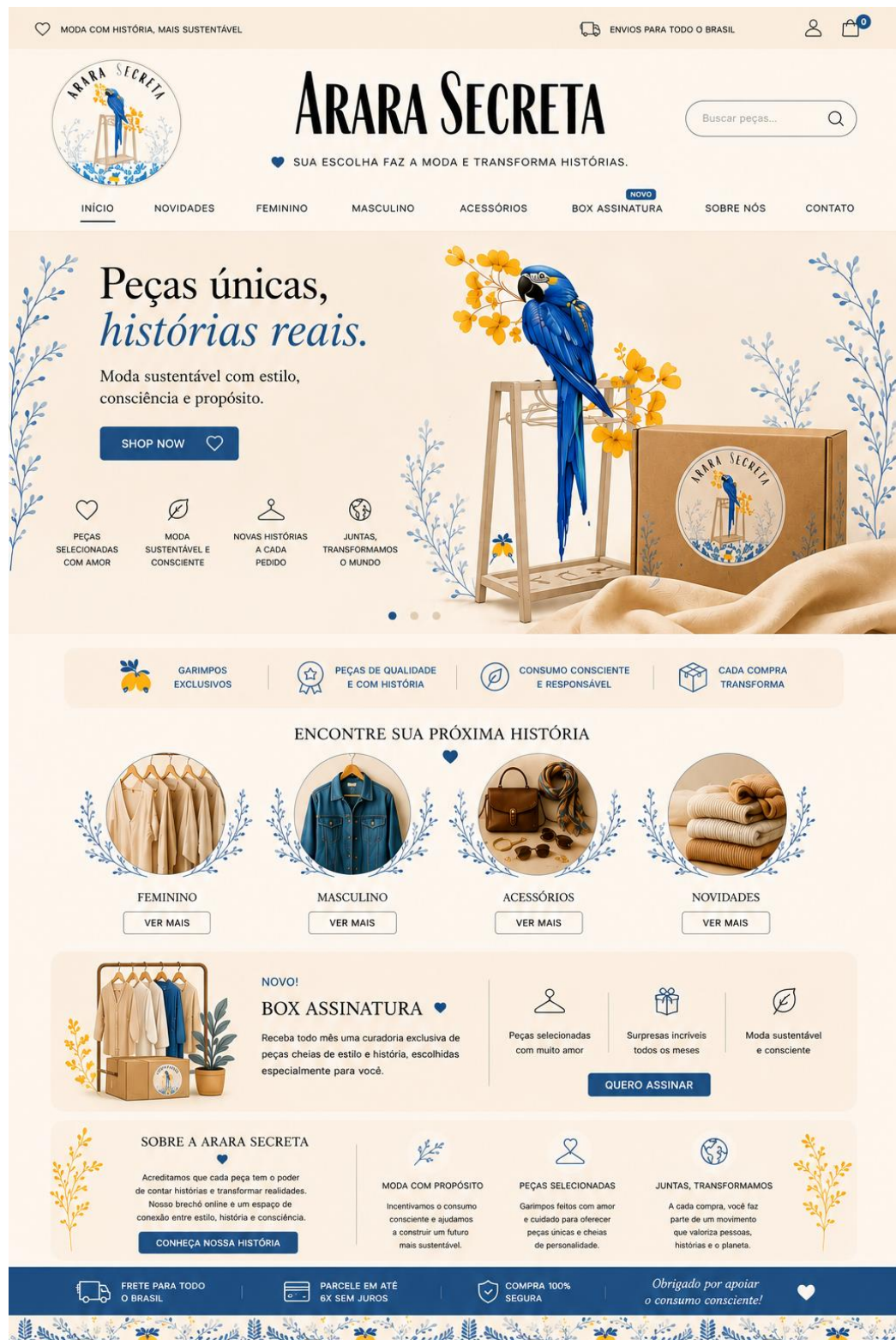
CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

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: 11 jun. 2026.

APÊNDICE A – Logo



APÊNDICE B – Site (tela de início)



APÊNDICE C – Identidade visual



