

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

Jéssica Cristina Leite
Laura Wilma Oliveira de Araujo
Miguel Shigemori Fujioka Gonçalves
Thaina Alves da Silva

SHOESCLEAN: facilitando sua rotina.

São José do Rio Preto
2026

Jéssica Cristina Leite
Laura Wilma Oliveira de Araujo
Miguel Shigemori Fujioka Gonçalves
Thaina Alves da Silva

SHOESCLEAN: facilitando sua rotina.

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 apresenta a implantação da ShoesClean, empresa voltada ao desenvolvimento de produtos domésticos inovadores que buscam facilitar a rotina das pessoas por meio de soluções práticas, funcionais e eficientes. Inicialmente, a empresa atuará com a produção de um adaptador para máquinas de lavar, criado para permitir a higienização segura de calçados, reduzindo impactos, ruídos e desgastes durante a lavagem. Entretanto, o objetivo futuro da marca é ampliar sua linha de produtos, oferecendo novos acessórios e equipamentos voltados à praticidade no dia a dia doméstico. O estudo aborda os aspectos administrativos, mercadológicos, operacionais e financeiros do empreendimento, demonstrando sua viabilidade e potencial competitivo no mercado. Além disso, a ShoesClean pretende fortalecer sua presença por meio das vendas digitais, parcerias comerciais e expansão da marca, destacando-se pela inovação, qualidade, praticidade e compromisso com a satisfação dos consumidores.

Palavras-chave: inovação; praticidade; empreendedorismo.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Capital Social	11
Tabela 2 – Empresas Concorrentes	12
Tabela 3 – Fornecedores	13
Tabela 4 – Preço dos Produtos	15
Tabela 5 – Quadro de Colaboradores	19
Tabela 6 – Estimativa dos Investimentos Fixos	20
Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal	20
Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização	21
Tabela 9 – Estimativa dos Custos Fixos Operação Mensais	21
Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal	22

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Layout do escritório	17
--	-----------

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.....	9
2.4 Missão da Empresa	10
2.5 Setores de Atividade.....	10
2.6 Forma Jurídica	10
2.7 Enquadramento Tributário.....	10
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	15
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços.....	15
4.2 Preço.....	15
4.3 Estratégias Promocionais	15
4.4 Estrutura de Comercialização	16
4.5 Localização do Negócio	16
5 PLANO OPERACIONAL	17
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	17
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	18
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.....	22
6.5 Demonstrativo de Resultados	23
 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	 23
7.1 Análise da Matriz F.O.F. A.....	23
 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	 24
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	24
 9 CONCLUSÃO	 25
 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	 26
 APÊNDICE A – Identidade Visual	 27
APÊNDICE B – Cartão de Visita	28
APÊNDICE C – Uniforme Corporativo	29
APÊNDICE D – ShoesClean	30
APÊNDICE E – ShoesClean em Uso.....	31

1 INTRODUÇÃO

A ShoesClean nasceu com o objetivo de facilitar o dia a dia das pessoas, oferecendo um acessório doméstico prático e de qualidade. Nosso produto busca atuar de forma responsável, utilizando bem seus recursos adotando tecnologias que tornem seus processos mais eficientes. Esse produto demonstra a importância de unir praticidade, segurança e eficiência na hora de cuidar dos calçados, evitando danos tanto à máquina de lavar quanto aos próprios sapatos.

O público-alvo da ShoesClean é formado por pessoas que buscam soluções rápidas e inteligentes para as tarefas domésticas, especialmente aquelas que prezam pela organização, economia de tempo e conservação dos seus calçados. A faixa etária principal vai de 18 a 50 anos, abrangendo desde jovens que moram sozinhos até famílias que desejam otimizar sua rotina de cuidados com o lar.

O consumidor deve se interessar pelo nosso produto porque ele oferece uma forma segura, prática e eficiente de lavar calçados na máquina, reduzindo ruídos, impactos, desgaste e prolongando a vida útil dos sapatos. Além disso, o adaptador traz mais comodidade ao cotidiano, eliminando a necessidade de lavagens manuais cansativas.

A ShoesClean planeja expandir sua marca por meio de franquias especializadas em lavagem e secagem de calçados, oferecendo limpeza profissional e rápida. Nessas unidades, além do serviço, também será vendido o produto ShoesClean, permitindo que os clientes utilizem a mesma praticidade em casa. Essa estratégia fortalece a presença da marca no mercado e cria oportunidades de negócio para futuros franqueados.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

A criação do adaptador para lavar os calçados, traz facilidade para as pessoas que passam mais tempo no trabalho do que em casa. A análise identificou oportunidades no mercado especialmente pela demanda crescente por soluções práticas, inovadoras e sustentáveis no setor doméstico.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedor 1 – Jessica Cristina Leite, residente na rua Vilibaldo Urias Gomes, nº 641, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99138-0341, e-mail jessica.leite@hotmail.com,.

Empreendedor 2 – Laura Wilma Oliveira de Araujo, residente na rua Joaquim Magalhães, nº 282, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99108-0840, e-mail lauraaraujo@hotmail.com, Diretora Marketing.

Empreendedor 3 – Miguel Shigemori Fujioka Gonçalves, residente na rua Toppan Gatti, nº 202, na cidade de Potirendaba, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-0000, e-mail miguelf@hotmail.com, Diretor de produção.

Empreendedor 4 –Thaina Alves da Silva, residente na rua Agnelo de Oliveira, nº 202, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98130-4500, e-mail thaina@hotmail.com, Diretora Comercial.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: ShoesClean Indústria e Comércio de Equipamentos Domésticos Ltda.

Nome Fantasia: ShoesClean

Empresa inscrita no CNPJ 12.345.678/0001-95, com sede na rua Jorge Tibiriçá, nº 276, Boa Vista, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, CEP 15120-000, Telefone (17) 98130-1400, e-mail contato@shoesclean.com.br.

2.4 Missão da Empresa

Nossa missão é produzir adaptadores para máquinas de lavar que possibilitem a higienização segura e prática de calçados, unindo tecnologia, funcionalidade e cuidado com o consumidor, desenvolvendo soluções inovadoras que transformem tarefas do dia a dia em experiências mais simples e eficientes.

2.5 Setor de Atividade

CNAE: 2229-3/99 – Fabricação de outros aparelhos eletrodomésticos não especificados anteriormente, peças e acessórios.

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
Jéssica Cristina Leite	R\$ 30.000,00	25%
Laura Wilma Oliveira de Araujo	R\$ 30.000,00	25%
Miguel Shogemori Fujioka Gonçalves	R\$ 30.000,00	25%
Thaina Alves da Silva	R\$ 30.000,00	25%
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 pelos Empreendedores Jéssica Cristina Leite, Laura Wilma Oliveira de Araujo e Miguel Shogemori Fujioka Gonçalves e Thaina Alves da Silva oriundo de recursos próprios.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

O público-alvo da ShoesClean é composto por pessoas físicas com idade entre 18 e 60 anos, incluindo homens e mulheres que buscam praticidade na rotina doméstica. Atende tanto quem mora sozinho quanto famílias pequenas e médias e pessoas com alguma morbidade nos punhos que necessitam otimizar o tempo e preservar seus calçados.

São, em sua maioria, trabalhadores formais, autônomos e estudantes, com renda entre 1 e 5 salários mínimos, pertencentes às classes média e média-baixa. Possuem escolaridade entre ensino médio completo e superior em andamento ou concluído e residem em áreas urbanas, com alcance inicial regional e possibilidade de expansão nacional por meio de vendas digitais.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Impressão 3D Rio Preto	Velocidade, Atendimento local, Retirada no local.	Preço alto, capacidade limitada.
RP3D Prints	Prototipagem rápida, Comunicação direta.	Baixa escala e Custo por peça alto.
Makers / Freelancers	Baratos e Flexíveis.	Sem escala, qualidade variável, sem NF.

Fonte: Do próprio autor, 2026

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 - Fornecedores

Fornecedor	Produto	Preço	Condições de Pagamento
Voolt3D	Filamento	R\$ 10.387,00 mensal	Pix e cartão de crédito
Brasfila	Filamento	R\$ 11.827,40 mensal	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Slim3D	Filamento	R\$ 12.987,00 mensal	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Viaplast Embalagens	Plástico bolha bobina	R\$ 27,00 por metro	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Embalagens Rio Preto	Plástico bolha bobina	R\$ 85,00 por metro	Pix, cartão de crédito
Embalagens Bacarin	Plástico bolha bobina	R\$ 44,12 por metro	Pix, cartão de crédito
CartoneBox	Caixa 50x20x20	R\$ 12,94 por unidade	Pix, cartão de crédito
MHM Caixas e Embalagens	Caixa 50x20x20	R\$ 7,80 por unidade	Pix, cartão de crédito
Embala Easy	Caixa 50x20x20	R\$ 7,00 por unidade	Pix, cartão de crédito
Mercado Livre	Multifuncional Impressora De Etiquetas Adesivas Bluetooth	R\$ 300,19	Pix, Cartão de crédito
Shopee	Impressora De Etiquetas Adesivas Branco Knup Kpim600 Branco 127v	R\$ 369,17	Pix, Cartão de crédito

Magazine Luiza	Impressora De Etiquetas Adesivas Branco Knup Kpim600 Branco 127v	R\$ 399,09	Pix, Cartão de crédito
NIC3D	Impressora 3d Anycubic Kobra 3 Max	R\$ 8.299,00	Pix, Cartão de crédito
Beehive	Impressora 3d Anycubic Kobra 3 Max	R\$ 7.256,43	Pix, Cartão de crédito
Fusionx3d	Impressora 3d Anycubic Kobra 3 Max	R\$ 5.650,00	Pix, Cartão de crédito
TudoMix Atacado	Fita Transparente	R\$ 7,50 por unidade	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Ouropak Embalagens	Fita Transparente	R\$ 6,94 por unidade	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Essenza Comercial	Fita Transparente	R\$ 8,54 por unidade	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Amazon	Etiquetas	R\$ 14,20 por rolo	Pix, cartão de crédito, boleto bancário
Mercado Livre	Etiquetas	R\$ 18,70 por rolo	Pix, cartão de crédito
Opção Etiquetas Adesivas	Etiquetas	R\$ 21,99 por rolo	Pix, cartão de crédito
Merado Livre	Cerdas de Nylon	R\$89,50 a cada 2,5 kg	Pix, cartão de crédito
MSG Escovas	Cerdas de Nylon	R\$70,00 a cada 2,5 kg	Pix, cartão de crédito
Zyara Up	Cerdas de Nylon	R\$60,00 a cada 2,5 kg	Pix, cartão de crédito

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

O principal produto desenvolvido é um adaptador para máquina de lavar, projetado para permitir a higienização de calçados de forma mais segura e prática. O acessório reduz impactos, ruídos e desgastes durante o processo de lavagem, contribuindo para a preservação tanto dos calçados quanto da própria máquina.

4.2 Preço

Tabela 4 - Preço dos Produtos

Produto	Preço
Adaptador de máquina de lavar ShoesClean	R\$ 200,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

4.3 Estratégias promocionais

Serão implementadas estratégias promocionais baseadas na experimentação do produto, por meio da distribuição de amostras gratuitas do adaptador ShoesClean em lojas parceiras, eventos e pontos estratégicos. Essa abordagem visa proporcionar aos consumidores o contato direto com o produto, favorecendo a percepção de seus benefícios e diferenciais.

Paralelamente, serão estabelecidas parcerias com influenciadores digitais, responsáveis por divulgar e demonstrar as funcionalidades do adaptador em plataformas online. Essa estratégia buscará ampliar o alcance da marca, fortalecer sua presença digital e influenciar positivamente a decisão de compra dos consumidores.

4.4 Estruturas de comercialização

A comercialização do produto ShoesClean será realizada por meio de canais digitais e físicos. Inicialmente, as vendas ocorrerão em plataformas de comércio eletrônico, como Shopee, Mercado Livre, Amazon e Magazine Luiza, permitindo alcançar consumidores de diferentes regiões do país.

Além disso, a empresa pretende firmar parcerias com lojas de utilidades domésticas e eletrodomésticos para ampliar a presença do produto no mercado. Futuramente, o produto também poderá ser comercializado nas unidades franqueadas da marca.

A distribuição será realizada por meio de transportadoras e serviços de entrega, garantindo praticidade e eficiência no envio aos clientes.

4.5 Localização do negócio

A empresa está localizada na rua Jorge Tibiriçá, nº 276, Boa Vista, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, CEP 15120-000.

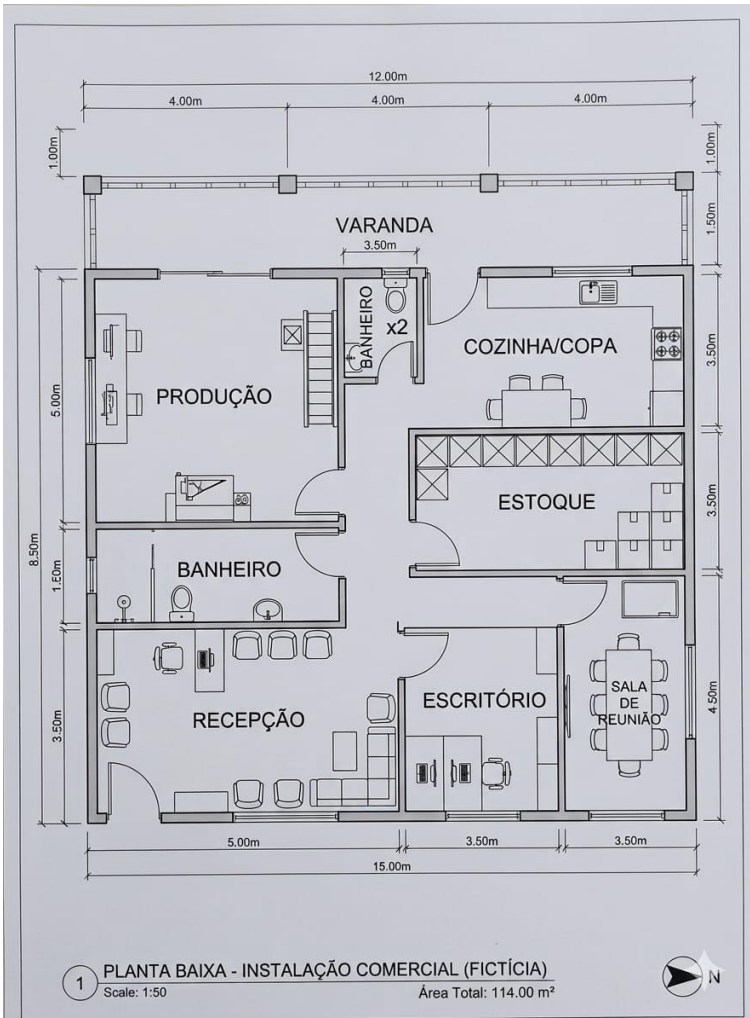
5 PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou Arranjo Físico

O escritório será dividido em setores: recepção, sala de reuniões, administrativo, sala dos computadores, copa, sala de descanso e banheiros (adaptados para pessoas com necessidades especiais).

Segue abaixo, o layout de como será o escritório:

Figura 1 – Layout do escritório



Fonte: Google Gemini, 2026.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

A capacidade produtiva da empresa ShoesClean será atender até 220 (duzentos e vinte) unidades de adaptadores de máquina de lavar ShoesClean, produzidas e entregues por mês, considerando a operação atual com impressão 3D, embalagem e envio dos produtos.

5.3 Processos Operacionais

O Adaptador para Máquina de Lavar ShoesClean é um dispositivo inovador que facilita a lavagem prática e segura dos calçados em máquinas de lavar comuns, garantindo eficiência e cuidado com os materiais. Nosso produto é ideal para pessoas que trabalham fora de casa, pois oferece uma solução rápida e prática para manter os sapatos limpos, economizando tempo e esforço no dia a dia.

Fabricado com materiais resistentes e compatível com a maioria das máquinas de lavar disponíveis no mercado, o adaptador conecta a necessidade dos consumidores à funcionalidade das máquinas de lavar, tornando a rotina muito mais simples.

O produto estará disponível para compra nas plataformas Mercado Livre, Shopee e pelo WhatsApp, facilitando o acesso e a aquisição. Após a compra, o cliente realiza o pedido pela plataforma escolhida, efetua o pagamento e recebe o adaptador em seu endereço ou pode estar fazendo a retirada do produto na loja.

Nossa equipe oferecerá suporte para tirar dúvidas e garantir a melhor experiência, ajudando você a facilitar a sua rotina e cuidar dos seus sapatos com praticidade e eficiência.

5.4 Necessidade de Pessoal

Tabela 5 – Quadro de Colaboradores

Cargo	Função	Qualificações Necessárias
Operações	Responsável pelo gerenciamento das operações da empresa, controle de processos produtivos, organização interna, supervisão de atividades diárias e garantia da qualidade dos produtos/serviços. Atua também no planejamento operacional e na melhoria contínua dos processos.	Ensino médio completo (desejável ensino superior em Administração ou áreas correlatas). Conhecimento em gestão de processos e organização empresarial. Habilidade de liderança e tomada de decisão. Capacidade de planejamento e resolução de problemas. Conhecimento básico em controle de qualidade.
Marketing / Recepção	Responsável pelo atendimento ao cliente (recepção), divulgação da marca e estratégias de marketing. Atua na gestão das redes sociais, relacionamento com clientes, elaboração de campanhas promocionais e suporte comercial.	Ensino médio completo (desejável superior em Marketing, Publicidade ou áreas afins). Boa comunicação verbal e escrita Conhecimento em redes sociais e marketing digital. Habilidade em atendimento ao cliente. Criatividade e proatividade.
Produção	Responsável pelo processo produtivo da fábrica, incluindo preparação, execução e controle da produção. Garante o cumprimento de prazos, qualidade dos produtos e organização do ambiente produtivo.	Ensino médio completo (desejáveis cursos técnicos na área de produção). Conhecimento em processos produtivos. Organização e atenção aos detalhes. Capacidade de trabalhar em equipe. Noções de controle de estoque e qualidade.
Comercial / Vendas	Responsável pelas vendas, negociação com clientes e expansão do mercado. Atua na prospecção de novos clientes, elaboração de propostas comerciais e acompanhamento de resultados de vendas.	Ensino médio completo (desejável superior em Administração ou Gestão Comercial). Habilidade em negociação e vendas. Boa comunicação interpessoal Foco em resultados e metas. Conhecimento básico em técnicas de vendas.

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\$ 30.753,45
Móveis e Utensílios	R\$ 7.258,45
Investimento Pré-Operacional	R\$ 11.387,91
Total	R\$ 49.399,81

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 7 – Estimativa do Faturamento Mensal

Descrição	Valor (Unitário)	Estimativa de Vendas	Faturamento
Adaptador de máquina de lavar ShoesClean	R\$ 200,00	220	R\$ 44.000,00
Total		220	R\$ 44.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 8 – Estimativa dos Custos de Comercialização

Descrição	Quantidade	Valor unitário	Valor unitário
Adaptador de máquina de lavar ShoesClean	220	R\$ 78,81	R\$ 17.338,20

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\$ 850,00
Água	R\$ 100,00
Energia Elétrica	R\$ 400,00
Telefone	R\$ 280,00
Contabilidade	R\$ 1.500,00
Material para Escritório	R\$ 90,00
Produto de Limpeza	R\$ 80,00
Pró-Labore	R\$ 10.000,00
Tributos	R\$ 3.245,00
Total	R\$ 16.545,00

Fonte: Do próprio autor, 2026.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 10 – Demonstrativo de Resultado Mensal

Receita Total com Vendas Mensais	R\$ 44.000,00
Custos de Comercialização Mensais	R\$ 17.338,20
Custo Fixos Operacionais Mensais	R\$ 16.545,00
Lucro Líquido	R\$ 10.116,80

Fonte: Do próprio autor, 2026.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F. A

A análise da matriz F.O.F.A. permitiu identificar os principais pontos internos e externos da ShoesClean, auxiliando na avaliação estratégica do negócio.

Forças: a empresa oferece um produto inovador, prático e funcional, voltado para facilitar a rotina doméstica. O adaptador possui diferencial competitivo por reduzir impactos e desgastes durante a lavagem dos calçados. Outro ponto forte é a preocupação com a qualidade, praticidade e sustentabilidade do produto.

Fraquezas: a marca ainda é nova no mercado e possui baixa visibilidade em comparação com grandes empresas do setor. Além disso, a produção inicial possui capacidade limitada devido ao uso de impressão 3D, podendo dificultar o aumento rápido da demanda.

Oportunidades: o crescimento do comércio eletrônico e da busca por soluções domésticas práticas favorece a expansão da ShoesClean. O uso das redes sociais, parcerias com influenciadores digitais e futuras franquias especializadas em lavagem de calçados também representam oportunidades de crescimento da marca.

Ameaças: a concorrência com fabricantes maiores, a variação nos preços das matérias-primas e o surgimento de produtos semelhantes no mercado podem impactar o desenvolvimento da empresa. Além disso, mudanças econômicas podem influenciar o poder de compra dos consumidores.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

O plano de negócio da ShoesClean demonstra que a empresa possui potencial de crescimento e viabilidade no mercado. A proposta apresenta um produto inovador, voltado para atender consumidores que buscam praticidade, economia de tempo e cuidado com os calçados.

Os estudos de mercado, marketing, operação e financeiro mostram que o empreendimento possui condições de competir no setor, principalmente pela inovação do produto e pelas estratégias de divulgação digital. Além disso, o planejamento financeiro aponta possibilidade de lucro e retorno do investimento realizado pelos sócios.

Dessa forma, o plano de negócio demonstra que a ShoesClean possui boas oportunidades de desenvolvimento, podendo expandir suas atividades futuramente por meio de vendas online, parcerias comerciais e franquias especializadas.

9 CONCLUSÃO

Conclui-se que a ShoesClean apresenta uma proposta inovadora e funcional, oferecendo ao consumidor uma solução prática e eficiente para a higienização de calçados em máquinas de lavar. O produto atende às necessidades do público que busca otimizar o tempo e preservar seus calçados no dia a dia.

A elaboração do plano de negócio permitiu analisar os aspectos administrativos, operacionais, mercadológicos e financeiros da empresa, demonstrando sua viabilidade e potencial competitivo no mercado. Além disso, foi possível identificar oportunidades de crescimento por meio do comércio eletrônico, das redes sociais e da futura expansão por franquias.

Portanto, conclui-se que a ShoesClean possui potencial para conquistar espaço no mercado de acessórios domésticos, destacando-se pela inovação, praticidade e compromisso com a qualidade e satisfação dos clientes.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABNT. **Associação Brasileira de Normas Técnicas**. Disponível em: <https://www.abnt.org.br> □ Acesso em: 26 maio 2026.

BRASIL. **Portal do Empreendedor**. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor> □ Acesso em: 26 maio 2026.

CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2025.

GOV.BR. Receita Federal do Brasil. **Simples Nacional**. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br> □ Acesso em: 26 maio 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 nov. 2025.

SEBRAE. **Como fazer análise SWOT para sua empresa**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-analise-swot-para-sua-empresa>. Acesso em: 26 maio 2026.

SEBRAE. **Plano de Marketing: o que é e como fazer**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/plano-de-marketing-o-que-e-e-como-fazer>. Acesso em: 26 maio 2026.

APÊNDICE A – Identidade Visual

PALETA DE CORES

#0D47A1

Azul Escuro

Confiança, segurança e tecnologia

#1976D2

Azul Médio

Inovação e modernidade

#42A5F5

Azul Claro

Limpeza e praticidade

#FFFFFF

Branco

Higiene, organização e simplicidade

#E0E0E0

Cinza Claro

Equilíbrio e apoio visual

LOGOTIPO



ELEMENTOS GRÁFICOS



ÁGUA

Limpeza e frescor



ESCOVA

Higienização e cuidado



CALÇADO

Foco e finalidade do produto



BRILHO

Qualidade e eficiência

TIPOGRAFIA

FONTE PRINCIPAL (LOGOTIPO)

MONTERRAT EXTRABOLD

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789

FONTE SECUNDÁRIA (TEXTOS)

POPPINS REGULAR

ABCDEFGHIJKLMNOPQRSTUVWXYZ
abcdefghijklmnopqrstuvwxyz
0123456789

APÊNDICE B – Cartão de Visita



CONTATOS E PRÓXIMOS PASSOS



(17) 98130-1400



contato@shoesclean.com.br



www.shoesclean.com.br



Agende uma reunião conosco!

APÊNDICE C – Uniforme Corporativo

POLO CORPORATIVA

SHOESCLEAN

PALETA DE CORES

BRANCO

#FFFFFF

FRENTE

COSTAS

LATERAL DIREITA

DETALHES

DETALHE DA LOGO

ACABAMENTO DA MANGA

BARRA COM FENDA LATERAL

ESPECIFICAÇÕES

TECIDO

Piquet Premium

COMPOSIÇÃO

50% Algodão

50% Poliéster

MODELAGEM

Unisex

DETALHES

Gola e punhos com vivo branco

PERSONALIZAÇÃO

Logo colorida bordada

APÊNDICE D – ShoesClean



APÊNDICE E – ShoesClean em Uso

