



9

## **CURSO TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

Geovan Costa Oliveira

Hilda Maria Magrini

Juliana Aparecida de Moraes Silva

Karina Fernanda Pereira Benedito

Zeleide Aparecida Oliveira de Souza

## **PLANO DE NEGÓCIO PARA UMA CONFECÇÃO DE COSTURA DE UNIFORMES INDUSTRIAIS**

**CAMPO LIMPO PAULISTA – SP  
NOVEMBRO / 2024**



Geovan Costa Oliveira

Hilda Maria Magrini

Juliana Aparecida de Moraes Silva

Karina Fernanda Pereira Benedito

Zeleide Aparecida Oliveira de Souza

## **PLANO DE NEGÓCIO PARA UMA CONFECÇÃO DE COSTURA DE UNIFORMES INDUSTRIAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à EtecCamp – Etec de Campo Limpo Paulista, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, como requisito parcial para a obtenção da habilitação profissional de Técnico de Nível Médio em Administração sob a orientação do Professor Maurício Ferreira, responsável pelo PTCC e DTCC.

**CAMPO LIMPO PAULISTA – SP**  
**NOVEMBRO / 2024**  
Geovan Costa Oliveira



Hilda Maria Magrini  
Juliana Aparecida de Moraes Silva  
Karina Fernanda Pereira Benedito  
Zeide Aparecida Oliveira de Souza

## **PLANO DE NEGÓCIO PARA UMA CONFECÇÃO DE COSTURA DE UNIFORMES INDUSTRIAIS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à EteCamp – Etec de Campo Limpo Paulista, do Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza, como requisito parcial para a obtenção da habilitação profissional de Técnico de Nível Médio em Administração sob a orientação do Professor Maurício Ferreira, responsável pelo PTCC e DTCC.

---

**Orientador: Prof. Maurício Ferreira<sup>9</sup>**

---

**Prof. Fernanda M. R. Affonso**

---

**Prof. André Antônio Zanatto**

**VÁRZEA PAULISTA- SP  
NOVEMBRO / 2024**



## DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho, em primeiro lugar a Deus, pois sem ele nada seria possível. Agradecemos também a todos que nos apoiaram ao longo desta jornada. Em especial, dedicamos essa conquista à memória de Maria, que sempre sonhou em ter uma confecção, e em memória de Júlio Angelieri, que sempre apoiou e incentivou a Hilda, a nunca desistir de seus sonhos. Aos nossos amigos, pela compreensão durante os momentos de ausência e pelas palavras de incentivo que nos motivaram a seguir em frente. Também dedicamos este trabalho aos professores que contribuíram para nosso crescimento técnico e pessoal durante esses anos de estudo. Finalmente, dedicamos este TCC a nós mesmo, pelo nosso esforço, dedicação e colaboração em equipe.



## AGRADECIMENTOS

Agradecemos especialmente aos nossos orientadores, pela paciência, orientação e conhecimento compartilhado. Sem a sua orientação, este trabalho não teria alcançado a qualidade desejada. Cada um de nós trouxe habilidades únicas e essenciais para a realização deste projeto. Que esta conquista seja apenas o começo de muitas outras vitórias em nossas carreiras.



## EPÍGRAFE

“O bom administrador é aquele que consegue transformar uma missão em uma visão compartilhada e em resultados.”

Philip Kotler.



## RESUMO

Em um mundo em constante evolução, a necessidade por vestimentas especializadas cresce, gerando novas oportunidades para empreendedores. Os uniformes industriais são essenciais em setores como construção, saúde, hotelaria e manufatura, garantindo segurança, profissionalismo e a padronização de seus funcionários. O avanço tecnológico na cadeia produtiva têxtil tem impulsionado a economia, gerando novos postos de trabalho e proporcionando soluções mais eficientes. A inovação é o motor que move a indústria têxtil, permitindo o desenvolvimento de produtos mais seguros, funcionais e adaptados às necessidades do mercado. Para se destacar nesse setor, é crucial investir em tecnologias de ponta, adotar processos inovadores e oferecer um atendimento de qualidade. O objetivo deste trabalho é explorar as tendências e inovações na fabricação de uniformes industriais, evidenciando o papel da tecnologia na melhoria da segurança e eficiência dos produtos, sempre mantendo o compromisso com um atendimento excepcional e com a satisfação dos nossos clientes.

Palavras-Chave: Uniformes industriais. Indústria têxtil. Inovação tecnológica



## SUMÁRIO

<b>1 - OBJETIVOS.....</b>	<b>10</b>
<b>1-1 OBJETIVO GERAL .....</b>	<b>10</b>
<b>1-2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....</b>	<b>10</b>
<b>2 - QUESTÃO PROBLEMA .....</b>	<b>12</b>
<b>3 - HIPÓTESE .....</b>	<b>13</b>
<b>4 - METODOLOGIA .....</b>	<b>14</b>
<b>4-1 PESQUISA SECUNDÁRIA .....</b>	<b>14</b>
<b>4-2 CONCORRÊNCIA .....</b>	<b>15</b>
<b>4-3 CLIENTES.....</b>	<b>15</b>
<b>4-4 FORNECEDORES .....</b>	<b>16</b>
<b>4-5 SWOT ANÁLISE .....</b>	<b>16</b>
<b>4-6 ANÁLISE DE MERCADO - ANÁLISE DO SEGMENTO .....</b>	<b>17</b>
<b>4-7 PESQUISA PRIMÁRIA – DE OPINIÃO E ACEITAÇÃO.....</b>	<b>19</b>
<b>4-8 PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>22</b>
<b>4-9 CANVAS .....</b>	<b>23</b>
<b>4-10 PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>25</b>
<b>4-11 PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>28</b>
<b>4-12 PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>31</b>
<b>5 - RESULTADOS.....</b>	<b>35</b>
<b>6 - CONCLUSÕES – CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>36</b>
<b>7- REFERÊNCIAS .....</b>	<b>37</b>
<b>8 - APÊNDICE – ELEMENTO PÓS-TEXTUAL .....</b>	<b>38</b>



## 1 - OBJETIVOS

Iniciar uma confecção de uniformes industriais e corporativos em um ponto estratégico de Várzea Paulista com fácil acesso a vias de transporte, considerando tanto as oportunidades quanto os desafios do setor. A crescente industrialização e a necessidade de segurança no trabalho impulsionam a demanda por uniformes em setores como empresas industriais, empresas de serviços, comércios, empresas de segurança e empresas de eventos corporativos. A adoção de tecnologia avançada e de materiais inovadores está em ascensão, proporcionando maior segurança e conforto aos trabalhadores. A cadeia produtiva têxtil é composta por fornecedores de matéria prima, indústrias de confecção, distribuidores e varejistas. Avanços em tecidos inteligentes, automação de processos de costuras e de impressão digital estão revolucionando o setor. Há necessidade de constante inovação e adaptação a normas de segurança.

### 1-1 OBJETIVO GERAL

Este trabalho tem como objetivo, realizar um estudo de mercado e identificar as oportunidades e desafios do setor para a implantação de uma confecção de uniformes industriais no município de Várzea Paulista, utilizando um bom atendimento, tecnologia avançada, materiais inovadores proporcionando maior segurança e conforto aos trabalhadores, atendendo as necessidades dos setores, para obtermos lucro.

### 1-2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Analisar as tendências e inovações na produção de uniformes industriais para identificar oportunidades de mercado?
- É importante implementar processos produtivos eficientes e sustentáveis, minimizando o impacto ambiental?
- É necessário localizar as instalações em um ponto estratégicos de várzea Paulista para facilitar a logística de recebimento de matérias primas e distribuição de produtos finais?

- Oferecer um atendimento eficaz, ágil, baseado em responsabilidade e transparência, para conquistar o reconhecimento no mercado.

## 2 - QUESTÃO PROBLEMA

A empresa em questão que produz uniformes industriais está enfrentando reclamações frequentes dos clientes sobre a durabilidade dos uniformes, especialmente em ambientes mais rigorosos, o problema identificado são:

- Como as falhas prematuras nos uniformes podem estar uniformemente relacionadas à qualidade dos materiais utilizados em todas as linhas de produção?

Este problema envolve investigar se a qualidade dos materiais utilizados, em todas as linhas de produção é responsável pelas falhas nos uniformes.

- Qual é a consequência de muitos uniformes ficarem sem caimento?

Normalmente ficam sem caimento pela má qualidade do tecido usado, ou até mesmo pela modelagem que não foi apropriada ao modelo proposto. Em estudo de mercado, detectamos a ausência de confecção com costureira capacitadas para produzir os produtos, sendo assim aderimos a ideia de abrir a nossa própria confecção.

### **3 - HIPÓTESE**

A hipótese formulada para este estudo é: Se utilizarmos materiais de alta resistência em todos os processos de fabricação, então a durabilidade dos uniformes será aumentada em todas as linhas de produção. Neste caso, a hipótese sugere que a utilização de materiais de alta resistência terá um impacto positivo na durabilidade dos uniformes produzidos.

## 4 - METODOLOGIA

A metodologia deste projeto foi elaborada com o objetivo de investigar a viabilidade e as estratégias necessárias para iniciar uma confecção de uniformes industriais em Várzea Paulista, além de abordar a questão da durabilidade dos uniformes. Para tanto, foi adotada uma abordagem mista, combinando pesquisa secundária, pesquisa primária e modelagem de negócio.

### 4-1 PESQUISA SECUNDÁRIA

O mercado de confecções, especialmente no setor de uniformes, é dinâmico e influenciado por inovações tecnológicas e tendências globais. Nos últimos anos, a globalização intensificou a concorrência, com a entrada de produtores de países com mão de obra mais barata. Tecnicamente, avanços como automação, modelagem 3D e impressão digital permitiram maior personalização e agilidade na produção, embora exigindo altos investimentos, o que representa um desafio para pequenas empresas.

Apesar das crises econômicas e mudanças nos hábitos de consumo, o mercado de uniformes corporativos se mostrou resiliente, com a demanda focada em sustentabilidade e preços competitivos. No futuro, espera-se que a personalização em massa e a sustentabilidade se tornem ainda mais importantes, com o uso de materiais reciclados e processos menos poluentes ganhando relevância. A globalização continuará a exigir flexibilidade das empresas brasileiras, que precisarão se adaptar às novas tecnologias e às exigências de personalização e responsabilidade ambiental para se manter competitivas e crescer de forma sustentável. ([cic.fio.edu.br](http://cic.fio.edu.br) · [anaisCIC](#) · [anais2023IMPACTO DA GLOBALIZAÇÃO NA COMPETIVIDADE DAS EMPRESAS. IMPACT ...](#))

## 4-2 CONCORRÊNCIA

Nosso principal concorrente direto é a empresa Stella Uniformes que fica situada em Várzea Paulista, que no ano de 1979 Stella Matutina uma das fundadoras migrou de Minas Gerais, para São Paulo com um sonho, como muitos brasileiros.

Na região do Bom Retiro na cidade de São Paulo, estudou corte costura e posteriormente modelagem no Senai e após anos desenvolvendo e aperfeiçoando sua profissão se tornou modelista chefe de uma tradicional confecção da região, mas quis dar um passo além.

No ano de 2003 juntou suas economias junto com Paulo Ovidio, seu marido, que possuía um caminhão, e fundaram a Orion confecções, que nasceu com a crença em oferecer uniformes com qualidade de roupas de alta costura, maior durabilidade mesmo nas atividades mais extremas a um valor justo para seus clientes e seus colaboradores, prezando pela qualidade dos nossos produtos, trabalhamos com os melhores fornecedores e matérias primas do mercado nacional. Ao longo dos anos, conquistamos diversos parceiros comerciais na região de Jundiaí, São Paulo e sul de Minas em diversos ramos da indústria e comércio.( [www.steladobrasil.com.br](http://www.steladobrasil.com.br)).

Alguns de nossos concorrentes indiretos são representantes autônomos, confecções com produtos similares, lojas e e-commerce, nossos concorrentes estão situados nas cidades de Jundiaí e Várzea Paulista. Com isso analisaremos as deficiências e vantagens que eles apresentam como pontos fortes e pontos fracos para que isso não ocorra em nossa empresa.

## 4-3 CLIENTES

Em nossa confecção, nosso público-alvo são empresas que utilizam uniformes para garantir a identificação e o conforto de seus colaboradores, como empresas industriais, empresas de serviços, comércios, empresas de segurança, e empresa de eventos corporativos. A frequência de compra e o valor investido pelos nossos clientes variam conforme a contratação de novos funcionários e a demanda específica de serviços de cada empresa.

#### 4-4 FORNECEDORES

Nosso relacionamento com os fornecedores visa manter uma comunicação aberta e transparente, garantindo que possamos atender as solicitações de forma ágil e eficaz, sempre priorizando a qualidade na produção das peças. Buscando entender a origem das matérias-primas, tanto dos materiais diretos, que são aplicados nas peças ou fazem parte de sua composição, quanto dos materiais indiretos, utilizados no processo produtivo.

Dessa forma, garantimos qualidade e satisfação conforme as necessidades de nossos clientes. Entre nossos fornecedores destacam-se, Santista, Malharia Brasil (fornecedores de tecidos), Corrente, Britania, Corozita (fornecedores de aviamentos), Setta (fornecedor de linhas) e União máquinas, MG máquinas (fornecedores de maquinário).

#### 4-5 SWOT ANÁLISE

A análise SWOT destacou os pontos fortes, fracos, as oportunidades e as ameaças associadas ao negócio. As estratégias de marketing foram delineadas com foco nos aspectos de produto, preço, praça e promoção. Para promover a marca e os produtos, especialmente os uniformes, foi criado um plano de comunicação que utiliza tanto meios online quanto offline. (ALBUQUERQUE, 2017)

A integração dessas metodologias proporcionou uma visão completa e detalhada para avaliar a viabilidade do projeto e desenvolver estratégias eficazes para o sucesso da confecção de uniformes industriais em Várzea Paulista. Através de pesquisas secundárias e primárias, da modelagem do negócio e dos planos operacional, financeiro e de marketing, procuramos assegurar que todos os elementos essenciais sejam minuciosamente avaliados e planejados. (ALDAY, 2000)

Essa abordagem ofereceu uma visão clara e organizada dos principais elementos do negócio. O modelo Canvas auxiliou na definição da proposta de valor, na identificação dos segmentos de clientes, na escolha dos canais de distribuição e 16 no estabelecimento do relacionamento com os clientes. Além disso, foram identificadas as fontes de receita, os recursos principais necessários, as atividades essenciais, as parcerias estratégicas e a estrutura de custos. (ALDAY, 2000)

O plano estratégico integra a análise SWOT, a definição de objetivos específicos e a criação de um cronograma de execução. A análise SWOT revelou os pontos fortes, fracos, as oportunidades e as ameaças do negócio, proporcionando uma compreensão clara dos fatores internos e externos que podem afetar a empresa. Os objetivos foram estabelecidos seguindo a metodologia SMART (específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais) para assegurar que sejam claros e viáveis. Por fim, um cronograma de execução foi criado para organizar as fases do projeto, estabelecendo prazos e responsabilidades para garantir que todas as atividades sejam realizadas de forma eficiente e dentro dos prazos estipulados. (ALBUQUERQUE, 2017)

#### 4-6 ANÁLISE DE MERCADO - ANÁLISE DO SEGMENTO

	<b>FORÇAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	
<b>AMBIENTE INTERNO</b>	Experiência/ Habilidades Qualidade dos produtos Tecnologia avançada Tempo de mercado Flexibilidade no pagamento	Parcerias Inovação Expansão de mercado Sindicato (Sindivestuário)	<b>AMBIENTE INTERNO</b>
	<b>FRAQUEZAS</b>	<b>AMEAÇAS</b>	
<b>AMBIENTE INTERNO</b>	Fornecedores Marketing Acessibilidade Visibilidade Desperdícios	Instabilidade na economia Variação de preços Falta de mão de obra especializada Alta rotatividade de funcionários	<b>AMBIENTE INTERNO</b>



## **Forças**

### **1.Experiência/ Habilidades**

Estão mais tempo no mercado, adquirindo experiência e habilidades

### **2.Qualidade produtos**

Com a prática constante, acaba adquirindo qualidade no produto

### **3.Tecnologia avançada**

Com tecnologia inteligente, adquirindo precisão nos acabamentos

### **4.Tempo de mercado**

Adquiriram habilidades e autoconfiança para aprimorarem

### **5.Flexibilidade no pagamento**

Recebendo várias formas de pagamentos tanto fornecedor quanto proprietário

## **Fraquezas**

### **1.Fornecedores**

Atrasos nas entregas e falta de alguns produtos

### **2.Marketing**

Falta de propaganda e publicidade

### **3.Acessibilidade**

Lojas sem acesso a cadeirantes e sem estacionamentos para cliente

### **4.Visibilidade**

Algumas das lojas sem identidade visual e organização de layout nos sites

### **5.Desperdícios**

Desperdício do tecido como a parte da orela e as sobras

## **Oportunidades**

### **1. Parcerias**

Por estar mais tempo no mercado acabam tendo mais parcerias

### **2.Inovação**

Novas soluções e eficiência no mercado

### **3.Expansão de mercado**

Alcançar crescimento no mercado

### **4.Sindicato (Sindivestuário)**

Apoio de sindicatos para proprietários de confecção de costura, além de sindicatos para as costureiras

## **Ameaças**

### **1.Instabilidade na economia**

A falta de previsibilidade e estabilidade na economia se caracteriza por flutuações nos indicadores econômicos.

### **2.Variação de preços**

Tendo a variação de preços temos uma rentabilidade ameaça tendo a necessidade de ajustes

### **3.Falta de mão de obra especializada**

Não há trabalhadores capacitados para os trabalhos definidos

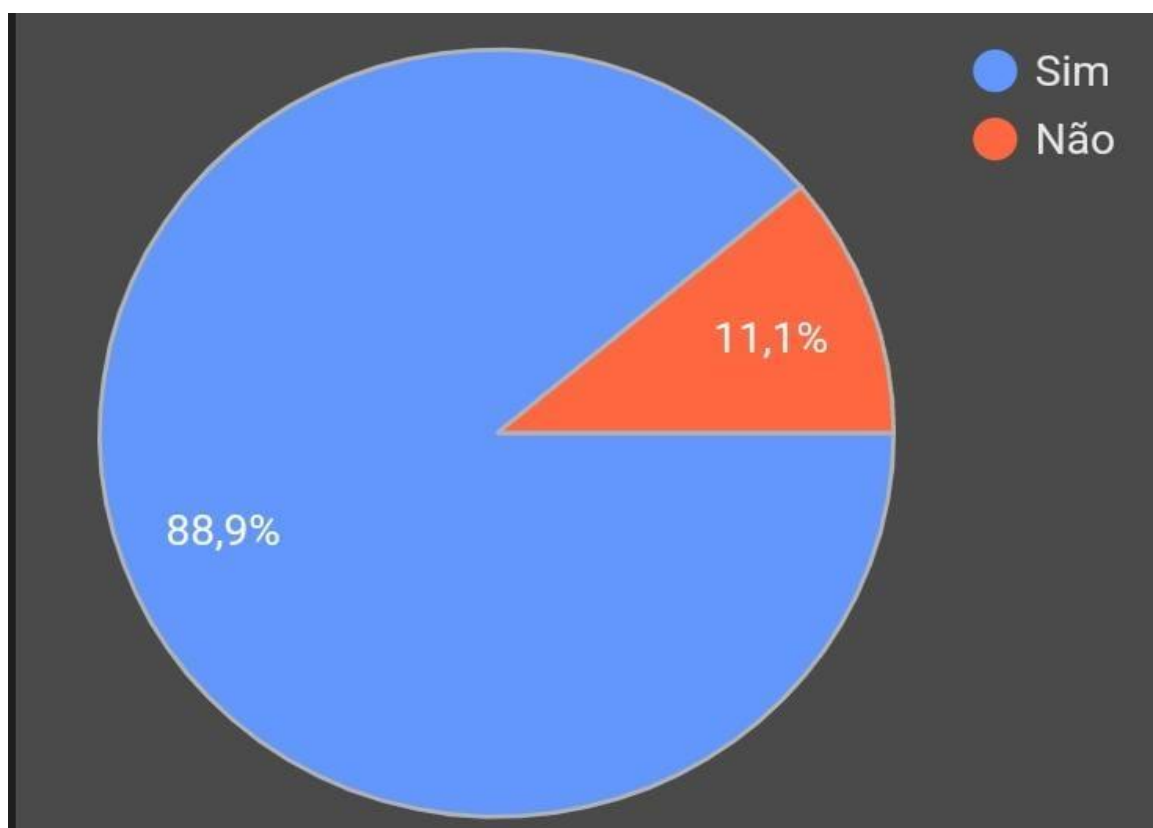
### **4.Altíssima rotatividade de funcionários**

Muitos funcionários não satisfeitos com o trabalho causando o desligamento com as empresas

## **4-7 PESQUISA PRIMÁRIA – DE OPINIÃO E ACEITAÇÃO**

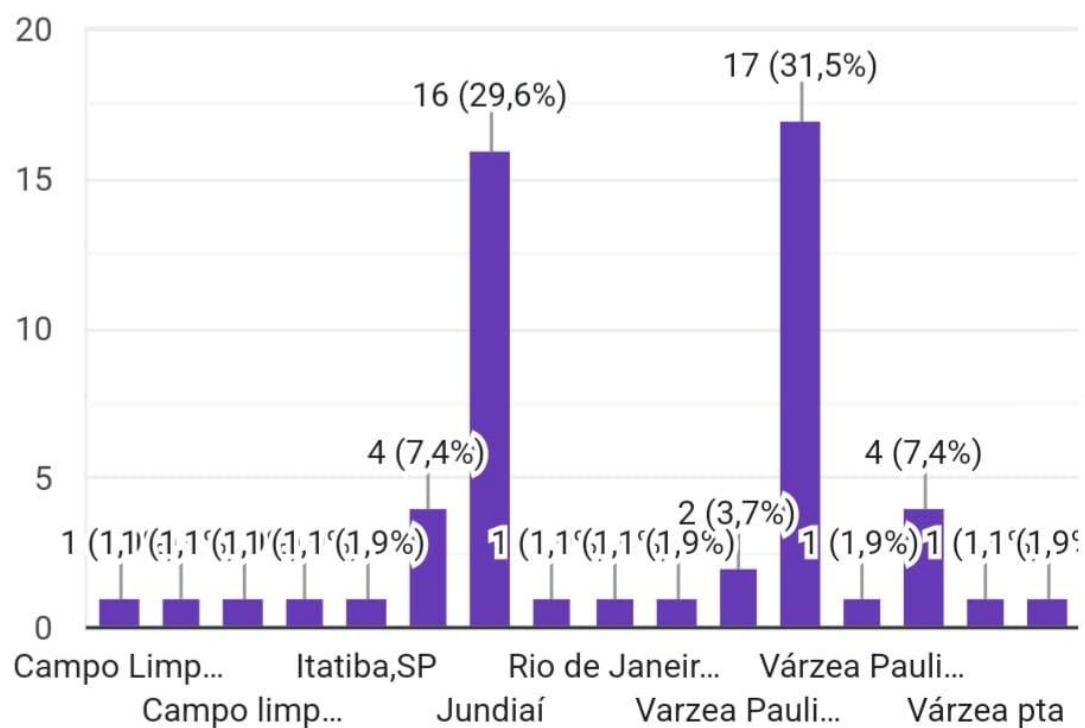
A pesquisa primária foi conduzida para avaliar a aceitação da ideia de uma nova confecção de uniformes industriais em Várzea Paulista. Esta etapa foi feita com entrevistas com stakeholders (são as pessoas ou grupos que são afetados pelas ações de um empreendimento, projeto ou empresa) relevantes, incluindo potenciais clientes, fornecedores e especialistas do setor, para obter insights (compreensões súbitas de uma ideia), sobre suas necessidades, expectativas e percepções sobre a proposta. Foi aplicado um questionário a uma amostra representativa de empresas dos setores de construção, saúde, hotelaria e indústrias diversas, para avaliar a demanda por uniformes industriais e a receptividade à confecção. (MAXIMIANO,2000) No Google Forms colocamos as seguintes perguntas com 54 respostas representadas em gráficos;

- Falta alguma confecção de qualidade na sua região?



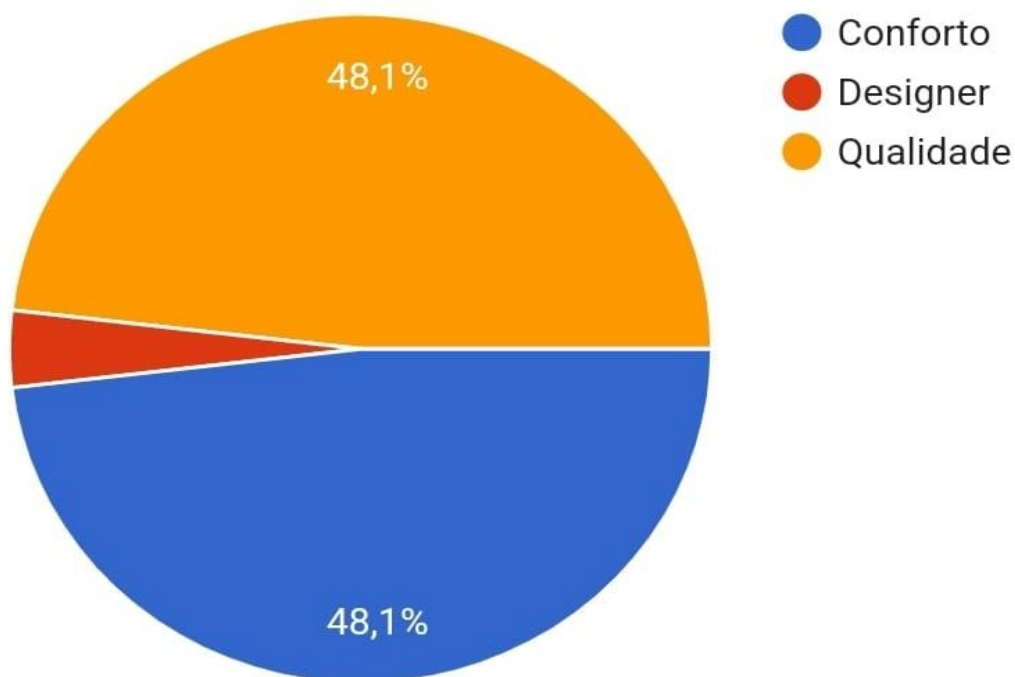
FONTE: OS AUTORES

- Qual é a sua cidade?



**FONTE: OS AUTORES**

- Qual é a principal qualidade, que considera importante para o uniforme de sua empresa?

**FONTE: OS AUTORES**

- O que podemos fazer para atender melhor sua empresa?

Bom **atendimento** e **qualidade** dos produtos; ter prazos de **entregas** mais rápidos e pontuais; **Qualidade** e bom preço; Desenvolvimento de uniformes **personalizados**; escolha de tecidos e se atentar aos cortes e tamanhos das peças para que correspondam a numeração correta para que não venha a incomodar na hora da utilização dos mesmos

**ANÁLISE DAS RESPOSTAS:**

A união de um bom atendimento, alta qualidade, entregas pontuais e soluções personalizadas faz com que os clientes confiem em nossa empresa.

**Bom atendimento**, se o cliente tiver um bom atendimento desde do primeiro contato, garantimos a fidelização e recomendações.

**Qualidade**, é um diferencial onde traz a reputação da empresa no mercado, que reflete a satisfação dos clientes.

**Entregas**, o cumprimento dos prazos de entregas é crucial para garantirmos a confiança dos clientes.

**Personalizados**, transmitem que cada personalização tem sua identidade única que reforçam a imagem e a cultura da empresa.

Ao garantir a excelência em cada um desses aspectos, proporcionamos satisfação e contribuição para o crescimento constante da nossa empresa.

#### 4-8 PLANO DE NEGÓCIO

Utilizando a ferramenta Canvas, foi realizada a modelagem do negócio. Esta ferramenta permitiu estruturar e visualizar os principais componentes do negócio, incluindo a proposta de valor, segmentos de clientes, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades principais, parcerias chave e estrutura de custos. (TORRES et al ,2012)

#### 4-9 CANVAS

Utilizando a ferramenta Canvas, foi realizada a modelagem do negócio. Esta ferramenta permitiu estruturar e visualizar os principais componentes do negócio, incluindo a proposta de valor, segmentos de clientes, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades principais, parcerias chave e estrutura de custos. (Torres et al, 2012)

Parcerias - chaves	Atividade - chave	Oferta de valor	Relacionamento	Segmentos de clientes	
Cedro, Santista e Paranatex	Uniformes industriais	Atendimento Personalizado, Qualidade no produto e Boa comunicação	Programa de fidelidade e Feedback de clientes	Empresas de pequeno a grande porte	
Malharia Brasil, Antoni e ACM					Canais
Sancris e Setta					
Sancris e Corrente	Recurso - chave	Maquinarios, Acessórios e Colaboradores	Atendimento pessoal, WhatsApp, Telefone e E-mail		
Corozita e Perfeito	Elasticos				
Britania e Coats					
Estrutura de custos		Fontes de receita			
Materia- prima,Água, Luz, Internet, Aluguel, Colaboradores, Manutenção e Marketing		Venda de uniformes industriais			

## 4-10 PLANO DE MARKETING

A empresa de uniformes pontilhados recorre ao aluguel de um salão comercial em Várzea Paulista para reduzir custos e reduzir um grande investimento de imediato. O contrato tem a duração de 12 meses, com a opção de renovação anual, conforme a Lei do Inquilinato 8.245/1991, que define os direitos e obrigações de ambas as partes envolvidas.

Nos nossos principais produtos, usamos tecidos 100% algodão por terem um alto nível de resistência e durabilidade e mesmo após várias lavagens o tecido, mantém sua forma original sem se gastar facilmente, mantendo-se a forma.

Para a definição de modelos será necessária uma consulta com o cliente para que possamos definir o tipo de produto e se haverá a necessidade de bolsos, faixas refletivas, reforços nos joelhos e cotovelos, bordados e outros acabamentos a serem utilizados, para assim, chegarmos ao corte.

No corte utilizaremos processo de desenhos (moldes), que serão utilizados acima do tecido já enfiados para assim iniciarmos o corte e seguir para a costura.

No processo de costura, iremos fazer a união das peças como se fosse um quebra cabeça e seguirão para o acabamento que compõem a peça final. Após esses processos as peças passam por uma análise de qualidade, para avaliar e verificar se não há nenhum defeito, assim garantindo a segurança e qualidade dos nossos produtos.

Para realizar a estrutura, iniciaremos com um protótipo de uma camisa social feminina manga curta no tamanho G, usaremos 1 metro e 50 centímetros de tecido de preferência (escolhemos o jeans com viscose), 6 botões, entretela termocolante, linha e tesoura e para a calça social feminina usaremos 1 metro e 20 centímetros de tecido de sua preferência (escolhemos o Oxford liso), entretela, um botão, linha, tesoura e para ambas as peças precisaremos de máquinas de costura.

Na representação gráfica da empresa, optemos por um coração pontilhado que representa o amor à costura. Colocamos as cores do fundo em off-white para não ser cansativo na visualização, centro do coração em azul claro trazendo confiança e letras em preto trazendo elegância.

Escolhemos essa logomarca por se tratar que a costura representa a vida de uma das sócias desse plano de negócio, onde sua mãe com a costura ganhou a vida e usava

como uma terapia, não só sua mãe, mas como outros parentes da família que também costura, onde acabou herdando o gosto pela costura.



Fidelizar clientes é um ponto forte nesse segmento, usando custo-benefício, com materiais de boa qualidade e com fornecedores de confiança.

Tiramos todas as dúvidas de nossos clientes mostrando tecidos, montamos a arte para fazer a personalização de acordo com que o cliente deseja. Assim fazendo com que os conceitos dos clientes sejam bem atendidos.

Temos um programa de fidelidade e feedback de melhorias pós-vendas e de indicações. Trabalhamos para atender pequenas, médias e grandes demandas, atendendo todo o segmento de empresas.

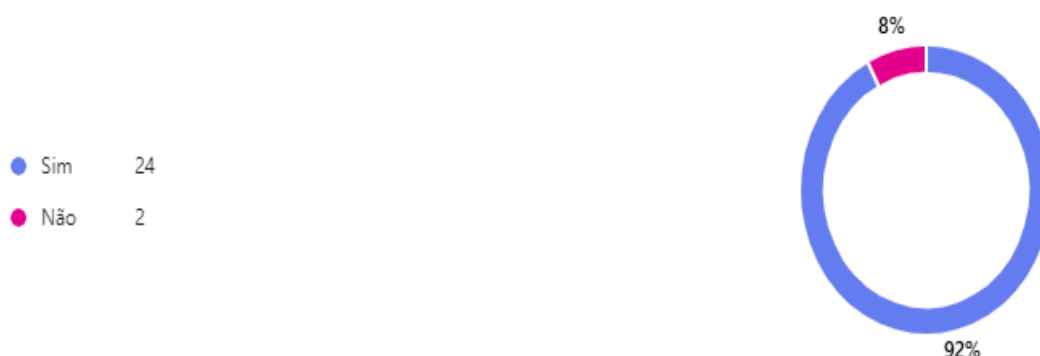
Com nossa loja física o cliente tem a experiência com os nossos produtos de amostra em vitrines, manequins, araras e um catálogo de tecidos e suas cores. Temos uma ótima localização em Várzea Paulista por meio de loja física e por meios de vendas



em sites, redes sociais, televendas por telefone e WhatsApp e por representante de vendas.

Período de 01/06 à 01/12/2023		Vendas									
		1-abr-24	1-mai-24	1-jun-24	1-jul-24	1-ago-24	1-set-24	1-out-24	Total de peças	valor total peças	
Produto	Preço de venda										
Camisa italiana	R\$ 60.00	410	415	420	425	430	425	430	2955	R\$ 177,300.00	
Camisa social	R\$ 70.00	330	320	330	335	350	350	351	2366	R\$ 165,620.00	
Calça de brim	R\$ 75.00	415	420	410	480	480	450	450	3105	R\$ 232,875.00	
Calça social	R\$ 65.00	300	290	300	310	310	300	310	2120	R\$ 137,800.00	
<b>Subtotal</b>		1455	1445	1460	1550	1570	1525	1541	10546	<b>R\$ 713,595.00</b>	
Imposto sobre Vendas	15%	R\$ 107,039.25									
Custos		R\$ 90,864.7									
<b>Subtotal</b>		<b>R\$ 197,904.0</b>									
<b>Total de lucro semestral</b>	<b>R\$ 515,691.05</b>										
<b>Lucro Mensal</b>	<b>R\$ 85,948.51</b>										

Pesquisa de opinião de aceitação dos preços dos uniformes



Pela aceitação dos valores a Pontilhados Uniformes se dedica a fornecer uniformes de alta qualidade, que combinam segmento, conforto, estilo e segurança para diversos setores, realizamos reuniões internas periódicas, para discutir metas, desafios e aprimoramentos, além de oferecer feedback contínuo sobre sugestões de melhorias nos produtos e processos. Para divulgar nossos produtos e lançamentos, utilizaremos redes sociais e catálogos digitais e impressos com descrições detalhadas e imagens de alta qualidade, garantindo uma comunicação clara e eficiente com nossos clientes.

## 4-11 PLANO OPERACIONAL

Para nossa microempresa prosperar iremos contar com 9 cargos inicialmente sendo eles;

1 Desenvolvimento de modelos (modelagem) irá identificar as necessidades do modelo previsto pelo cliente, montando um protótipo, esse cargo tem o salário de R\$3.423,29 com carga horária de 44 horas semanais;

1 cortador, elabora um cronograma de corte, compõem conjuntos e lotes de peças para ser distribuídos as costureiras com o salário de 2.080,37 com carga horária de 44 horas semanais;

3 costureiras, vai operar a máquina para a atuação e criação das roupas mantendo o equipamento organizado e em plena condição de uso, com salário de 1.801,00 cada uma com a carga horária de 44 semanais;

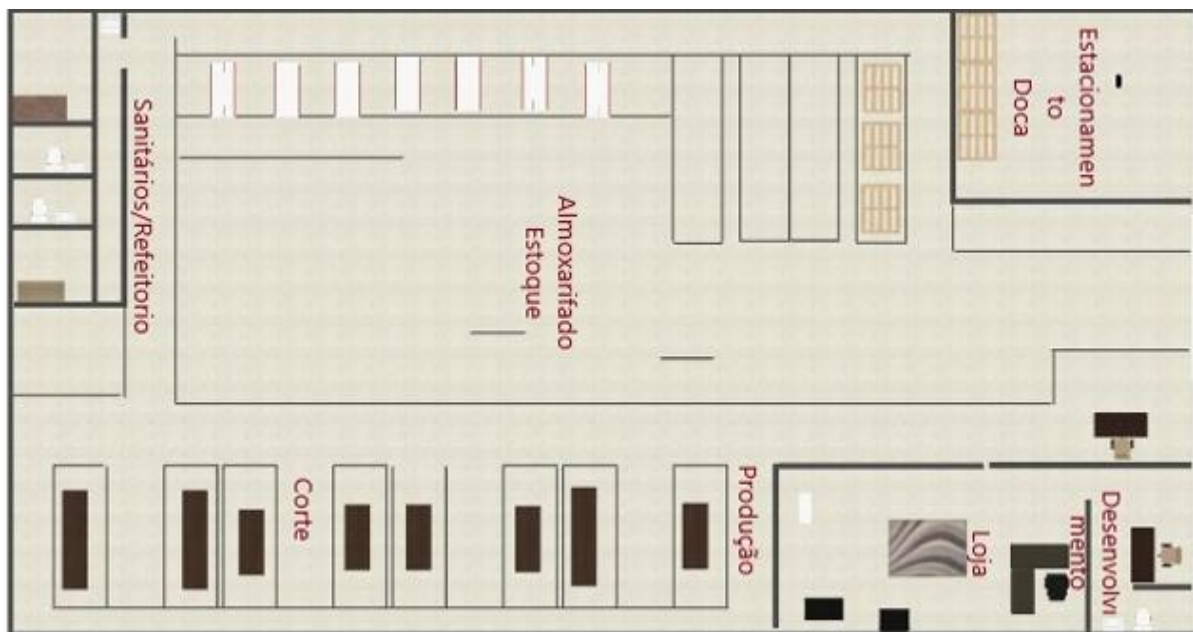
1 auxiliar de costura, irá atuar no apoio da rotina de outros funcionários da confecção e efetuando o acabamento da peça final, com salário de R\$1.733,40 com carga horária de 44 horas semanais;

2 vendedor/caixa para fazer o atendimento aos clientes com a venda dos produtos, para o recebimento dos valores e responsabilidades com a loja com o salário de R\$ 1.725,26 com a carga horária de 44 horas semanais;

1 auxiliar de limpeza executa a limpeza e conservação dos ambientes e apoiara com preparação de cafés com o salário de R\$1.576,38 com a carga horária de 44 horas semanais;

Contratação de escritório contábil que oferece serviços do DAS, com o valor aproximadamente de R\$450,00 por mês mais R\$50,00 por funcionários.

Todos os salários e cargas horárias foram tiradas do site SALARIO.COM, e a parte do escritório, foi levantado com a ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL VERDI ELITE.



Toda semana, recebemos as matérias-primas necessárias para iniciar a produção. Logo após registramos a entrada dos funcionários, com o controle de ponto, e realizamos a conferência dos materiais para o dia, como linhas e insumos, para garantir que tudo esteja pronto para seguir o planejamento de produção estabelecido pelo cliente.

No processo do corte, utilizamos moldes desenhados no papel, que são posicionados sobre o tecido já enfiados, para então dar início a confecção das peças. A partir daí, seguimos para a costura, onde as diferentes partes da peça são unidas, como se mantemos um quebra-cabeça. Em seguida, a peça passa pelo processo de acabamentos que prepara o produto final.

Após essa etapa, as peças passam por uma rigorosa inspeção de qualidade para garantir que não haja defeitos, assegurando a segurança e a excelência do produto. Em seguida, as peças são embaladas e encaminhadas para a loja, onde estarão disponíveis para a retirada e venda.

Ao final do expediente, os funcionários registram seu ponto novamente, e disponibilizamos uma caixinha de sugestões, onde recebemos críticas, sugestões e elogios, para contínuos aprimoramentos em nossos processos e serviços.

## 4-12 PLANO FINANCEIRO

O investimento inicial para o início da empresa Pontilhados é de R\$ 90.864,70, que abrange custos com materiais, maquinários, móveis e contratação de funcionários. O retorno desse investimento está previsto para ocorrer em 1 ano e 11 meses.

<b>Investimento fixo</b>			
<b>Máquinas e Ferramentas</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor unitário</b>	<b>Valor total</b>
Máquina de cartão	1	R\$ 250.00	R\$ 250.00
Máquina overlock	1	R\$ 2,500.00	R\$ 2,500.00
Máquina de pregar botões	1	R\$ 3,500.00	R\$ 3,500.00
Máquina linha reta	2	R\$ 2,000.00	R\$ 4,000.00
Interlock	1	R\$ 4,000.00	R\$ 4,000.00
Elastiqueira	1	R\$ 5,000.00	R\$ 5,000.00
Máquina de corte	2	R\$ 2,700.00	R\$ 5,400.00
Travete	1	R\$ 8,000.00	R\$ 8,000.00
Caseadeira	1	R\$ 8,200.00	R\$ 8,200.00
Máquina de pregar cós	1	R\$ 10,500.00	R\$ 10,500.00
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 51,350.00</b>

<b>Móveis, utensílios e equipamentos</b>			
<b>Coluna1</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor unitário</b>	<b>Valor total</b>
Caixa de alfinetes	1	R\$ 5.90	R\$ 5.90
Fita métrica	2	R\$ 3.39	R\$ 6.78
Caixa de bobinas	4	R\$ 6.99	R\$ 27.96
Pinça para máquina de costura	4	R\$ 9.99	R\$ 39.96
Tesoura arremate	4	R\$ 14.28	R\$ 57.12
Calculadora	2	R\$ 29.35	R\$ 58.70
de agulhas para máquina indust	6	R\$ 14.99	R\$ 89.94
Balcao para caixa	1	R\$ 234.46	R\$ 234.46
Tesoura comum	5	R\$ 69.99	R\$ 349.95
Aparelho celular	1	R\$ 899.00	R\$ 899.00
Armarios com nichos	3	R\$ 389.90	R\$ 1,169.70
Cadeiras para costureiras	9	R\$ 246.39	R\$ 2,217.51
Cadeiras e mesas	11	R\$ 281.59	R\$ 3,097.49
Notebooks	2	R\$ 2,730.63	R\$ 5,461.26
<b>Subtotal</b>			<b>R\$ 13,715.73</b>

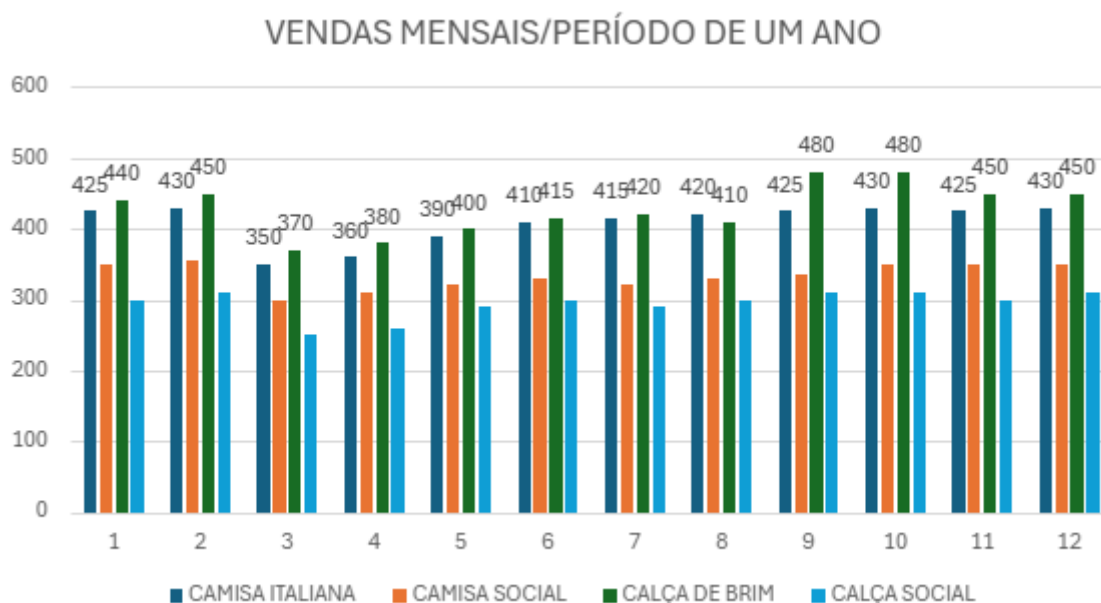
Fonte: Elaborada pelo autores

Custos mensais	
Descrição/ Conta	Custo mensal
Aluguel	R\$ 2,500.00
Água	R\$ 200.00
Energia	R\$ 500.00
Telefone	-
Internet	R\$ 100.00
Honorários do contador	R\$ 1,000.00
Pró-Labore	R\$ 2,000.00
Manutenção de equipamentos	-
Sálarios + encargos	R\$ 17,666.96
Material de limpeza	R\$ 150.00
Material de escritório	R\$ 300.00
<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 24,416.96</b>

Total de investimentos	
Máquinas e Ferramentas	R\$ 51,350.00
Móveis, utensílios e equipamentos	R\$ 13,751.73
Veículos	-
Imóveis	-
Custos fixos mensais	R\$ 24,416.96
Estoque inicial	R\$ 1,346.01
Outros	-
<b>Subtotal</b>	<b>R\$ 90,864.70</b>

Projeção de vendas										
Período de 01/06 á 01/12/2023		Vendas								
		abr-24	mai-24	jun-24	jul-24	ago-24	set-24	out-24	Total de peças	valor total peças
Produto	Preço de venda									
Camisa italiana	R\$ 60.00	410	415	420	425	430	425	430	2955	R\$ 177,300.00
Camisa social	R\$ 70.00	330	320	330	335	350	350	351	2366	R\$ 165,620.00
Calça de brim	R\$ 75.00	415	420	410	480	480	450	450	3105	R\$ 232,875.00
Calça social	R\$ 65.00	300	290	300	310	310	300	310	2120	R\$ 137,800.00
<b>Subtotal</b>		1455	1445	1460	1550	1570	1525	1541	10546	<b>R\$ 713,595.00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores



Taxa de CSLL	9%	Total de invest.	R\$ 91.000
Custo de RH mensal	R\$ 19.000	Lucro líquido	R\$ 3.960
Custos mensais	R\$ 25.000	Mark up	22.97979798
Total de Lucro	R\$ 44.000	Retorno invest.	1 ano e 11 meses
Lucro líquido	R\$ 3.960		

Fonte: Elaborada pelos autores

Receita:

### Plano Otimista;

Setembro, Outubro e Novembro

- As empresas geralmente adquirem uniformes, nesses meses devido à demanda gerada pela contratação de novos funcionários.

### Plano Pessimista;

Dezembro, Janeiro e Fevereiro

- A demanda por uniformes tende a diminuir durante as festas de final de ano, carnaval e férias, pois muitas empresas reduzem suas operações ou entram

em recesso nesse período. Com isso, a necessidade de reposição ou novos uniformes diminui, já que há menos funcionários ativos ou em atividade.

**Plano realista;**

Março, Abril, Maio, Junho, Julho e Agosto

- Onde iniciamos novos projetos, conquistando novos clientes.



## 5 - RESULTADOS

O projeto futuro do segmento têxtil concentrou-se no desenvolvimento de uniformes que atendem às necessidades específicas de diferentes segmentos, unindo conforto, funcionalidade e estética.

Incluiu diversas etapas, proporcionando um valioso aprendizado com a criação de protótipos.

Os objetivos iniciais foram alcançados conforme esperado. A pesquisa sobre diferentes tipos de tecidos, aviamentos e suas características possibilitou a escolha de materiais adequados, garantindo conforto e durabilidade ao cliente. A análise das normas de segurança e ergonomia foi essencial para criar uniformes que atendessem às exigências legais e promovessem o bem estar dos usuários.

O processo incluiu revisão bibliográfica, entrevista com profissionais da área, oficinas e com pessoas aleatórias para obter opiniões sobre funcionamento e praticidade. Essas atividades proporcionaram uma visão abrangente do processo da confecção do design ao produto final.

Os protótipos foram testados em situações reais e receberam feedback positivos quanto ao conforto, funcionalidade e durabilidade. A aplicação de tecnologia moderna, com foco em planejamento favoráveis, se destacou.

Durante o desenvolvimento do projeto Pontilhados, os principais desafios envolvem adaptações de modelos para alguns clientes, mas a flexibilidade e a criatividade da equipe foram cruciais para superá-los.

Para finalizar, recomenda-se a continuidade da pesquisa em métodos sustentáveis de produção e o estabelecimento de parcerias com diversas empresas, proporcionando práticas experimentais.

## **6 - CONCLUSÕES – CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Com base nos estudos realizados ao longo do desenvolvimento deste plano de negócio, podemos concluir que a empresa Pontilhados representa um empreendimento viável e promissor, com grande potencial para se destacar no mercado. A empresa tem como foco a satisfação de um nicho específico, oferecendo produtos que primam pelo conforto e praticidade dos colaboradores, aliados ao uso de tecnologias modernas e materiais de alta qualidade.

Além disso, o processo de cativação dos clientes será um dos principais pilares do sucesso do negócio. Estratégias eficazes de atendimento, como um serviço pós-venda diferenciado e o uso de feedbacks para contínuas melhorias, contribuirão para a criação de um relacionamento sólido com os clientes. A localização estratégica da loja física, somada à diversidade de canais de venda, como o e-commerce e as redes sociais, proporcionará à Pontilhados uma ampla visibilidade e facilitará o acesso aos produtos por parte do público-alvo.

Portanto, com um planejamento focado na excelência no atendimento e na qualidade dos produtos, aliado a estratégias de marketing e vendas bem estruturadas, a Pontilhados tem todos os elementos necessários para alcançar um desenvolvimento positivo e sustentável, garantindo seu sucesso a longo prazo.

## 7- REFERÊNCIAS

ALBUQUERQUE, J.V. **Utilização da análise swot para a elaboração da estratégia mercadológica**. Revista Maiêutica, 2017

ALDAY, Hernan E. Contreras. **O planejamento estratégico dentro do conceito de administração estratégica**. Revista FAE, Curitiba/PR, 2000

WELTER, Daniel S. M. - Anais 2023 **IMPACTO DA GLOBALIZAÇÃO NA COMPETIVIDADE DAS EMPRESAS. IMPACT – Ourinhos, SP, 2023**

MAXIMIANO, Antônio Cesar Amaru. Introdução à administração. 5.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

NORMAS DA ABNT: Citações e referências bibliográficas. Disponível em: [www.leffa.pro.br/textos/abnt/referencias.html](http://www.leffa.pro.br/textos/abnt/referencias.html) - Acesso: 18/10/2024

TORRES; A. A. L.; ZIVIANI, F.; SILVA, S. M.. Mapeamento de competências:ferramenta para a comunicação e a divulgação científica. Revista Transformação, Campinas-SP, set/dez. 2012.

## 8 - APÊNDICE – ELEMENTO PÓS-TEXTUAL

### PESQUISA DE CAMPO

#### 1. \*Histórico da Empresa\*

- Como surgiu a ideia de abrir sua confecção?
- Há quanto tempo sua empresa está no mercado?

Retirado do nosso site [www.steladobrasil.com.br](http://www.steladobrasil.com.br)

No ano de 1979 Stella Matutina uma de nossas fundadoras migrou de Minas Gerais para São Paulo com um sonho, como muitos brasileiros.

Na região do Bom Retiro na cidade de São Paulo, estudou corte costura e posteriormente modelagem no Senai e após anos desenvolvendo e aperfeiçoando sua profissão, se tornou modelista chefe de uma tradicional confecção da região, mas queira dar um passo além.

No ano de 2003 juntou suas economias junto com Paulo Ovidio, seu marido, que possuía um caminhão, e fundaram a Orion confecções, que nasceu com a crença em oferecer uniformes com qualidade de roupas de alta costura, maior durabilidade mesmo nas atividades mais extremas a um valor justo para seus clientes e seus colaboradores, prezando pela qualidade dos nossos produtos, trabalhamos com os melhores fornecedores e matérias primas do mercado nacional.

Ao longo dos anos, conquistamos diversos parceiros comerciais na região de Jundiaí, r. m. de São Paulo e sul de Minas em diversos ramos da indústria e comércio.

#### 2. \*Produtos e Serviços\*

- Quais tipos de produtos você confecciona (uniformes, roupas casuais, acessórios)?

Uniformes Corporativos

- Você oferece serviços personalizados, como a confecção sob medida ou personalização de designs?

Trabalhamos com personalização sob demanda não fabricamos sob medida, porem temos uma ampla gama de tamanhos (PP ao G 7; 38 ao 66)

#### 3. \*Público-Alvo\*

- Qual é o seu principal público-alvo? (ex.: empresas, escolas, eventos)

Empresas principalmente de fretamento e turismo.

- Como você identifica e atrai novos clientes?

Indicação; visita de representante, google ads.

#### 4. \*Concorrência\*

- Quem você considera seus principais concorrentes e por quê?

Temos muitos concorrentes na região, desde lojas que somente vendem produtos a outros fabricantes, pois a barreira de entrada é baixa.

- O que diferencia sua confecção das demais no mercado?

Grade de tamanhos, personalização sob demanda, prazo de entrega preciso, tempo de mercado.

#### 5. \*Fornecedores e Materiais\*

- De onde você obtém os materiais para suas confecções?

Os principais fornecedores de matéria prima são de minas gerais (tecido brim) Americana e São Paulo (malha e outros tecidos planos).

- Como você escolhe seus fornecedores? O que é mais importante para você na relação com eles?

Qualidade, prazo de entrega, flexibilidade de pagamento.

O mais importante é: qualidade do material, e estabilidade de qualidade do produto oferecido. Ex. a cor que compro hoje não muda daqui a 6 meses, a qualidade dos materiais é sempre a mesma, não há alteração entre um compra e outra. (mantemos constante a qualidade oferecida ao cliente)

#### 6. \*Processo de Produção\*

- Como é o processo de produção na sua confecção? Você utiliza alguma tecnologia específica?

O processo produtivo é o tradicional para toda confecção, enfesto; corte, costura, acabamento.

Utilizamos gerenciador financeiro para emissão de orçamentos e notas fiscais, Excel para controle de produção, Corel Draw para elaboração de designer, Autocad para digitalização de moldes.

- Quais são os principais desafios que você enfrenta na produção?

Pessoas e Mão de obra.

#### 7. \*Tendências do Setor\*

- Quais tendências você tem observado na indústria da moda e confecção atualmente?

É uma indústria muito tradicional no mercado, tem suas sazonalidades normal de cada segmento, mas caminha muito forte junto a economia geral do país uma economia aquecida há mais demanda e vice -versa.

- Como sua empresa se adapta às mudanças nas preferências dos consumidores?

Os produtos "uniforme" não variam muito ao longo do tempo, o que muda são as técnicas produtivas, para isso estamos sempre em contato com SEBRAE, feiras do segmento, consultorias.

#### 8. \*Sustentabilidade e Responsabilidade Social\*

- Você considera a sustentabilidade nas suas práticas de produção? Se sim, como?

Hoje ainda há uma dificuldade em dizer que somos sustentáveis, geramos muitos resíduos sólidos (aparas de tecidos) que não encontramos uma solução, hoje esse é um dos objetivo da empresa: diminuir o descarte encontrando alternativas para esses resíduos.

- Sua empresa participa de iniciativas sociais ou comunitárias?

Bem pouco, poderíamos fazer mais, atualmente realizamos doações de camisetas esporádicas.

#### 9. \*Estratégias de Marketing\*

- Quais canais de marketing você utiliza para promover sua confecção?

Google ads

- Você já recebeu feedback dos clientes sobre suas campanhas de marketing? Que tipo de feedback foi esse?

Campanhas de marketing não somente sobre o produto.

#### 10. \*Futuro da Confecção\*

- Quais são seus planos futuros para a confecção? Há novas linhas de produtos ou expansão em mente?

Estamos em processo de ampliação Física da empresa, estamos em processo de certificado e certidões para fabricação de EPI (produtos que possuem número de C.A. emitido pelo ministério do trabalho)

- O que você acredita que será fundamental para o crescimento da sua empresa nos próximos anos?

Posicionamento de mercado: saber quem é nosso público alvo compreender suas necessidades e carências, direcionar nossas energias para conquistar mais clientes desses segmentos.

Aprofundamento no mundo digital, utilizar plataformas digitais para divulgação da empresa e posicionamento da marca ( facebook; instagram; tik tok)

Estabilidade. Nossos clientes por se tratar de contrato e parcerias longas esperam dos produtos oferecidos um produto estável que ao longo do tempo não está sendo entregue com qualidade diferentes (tecido, tom de cor, padrão de costura).

Entrega no prazo acordado.

Posicionamento de mercado: saber quem é nosso público alvo compreender suas necessidades e carências, direcionar nossas energias para conquistar clientes desses segmentos.