

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

**Gabriel Aparecido Alves dos Santos
João Vitor da Silva
Julia Milhorança Ribeiro**

SOLUX MARKETING: solução para o seu negócio.

**São José do Rio Preto
2025**

Gabriel Aparecido Alves dos Santos
João Vitor da Silva
Julia Milhorança Ribeiro

SOLUX MARKETING: solução para o seu negócio.

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
2025

RESUMO

A empresa Solux Marketing tem como missão auxiliar pequenos e médios empreendedores a se destacarem no mercado por meio de estratégias digitais eficazes, acessíveis e personalizadas. Com uma equipe focada em planejamento estratégico, posicionamento de marca e inovação, a Solux foi estruturada para oferecer soluções sob medida que atendam às reais necessidades dos seus clientes. Durante o desenvolvimento do plano de negócio, foram exploradas diversas ferramentas de marketing digital, como redes sociais, marketing de conteúdo e gestão de tráfego, com o objetivo de promover os serviços da empresa e ampliar sua presença online. Essas ações visam gerar maior engajamento com o público-alvo e fortalecer a autoridade das marcas atendidas. A proposta da Solux Marketing é tornar-se uma referência no setor de marketing digital, contribuindo diretamente para o crescimento e a visibilidade de seus clientes em um mercado cada vez mais competitivo e digitalizado. Além do foco nos resultados, a empresa valoriza princípios fundamentais como ética, responsabilidade social e compromisso com a excelência em todas as etapas de planejamento e execução. A Solux também se compromete com a constante atualização de suas estratégias, acompanhando as tendências e transformações do ambiente digital para garantir soluções inovadoras e eficazes.

Palavras-chave: marketing; empreendedorismo; solução.

TABELAS

| | |
|--|----|
| Tabela 1 – Capital Social | 10 |
| Tabela 2 – Empresas Concorrentes | 11 |
| Tabela 3 – Relação de Fornecedores - Matéria-prima | 11 |
| Tabela 4 – Valores dos Serviços | 12 |
| Tabela 5 – Promoções | 12 |
| Tabela 6 – Cargos e Qualificações | 15 |
| Tabela 7 – Investimentos Iniciais | 16 |
| Tabela 8 – Faturamento Mensal | 16 |
| Tabela 9 – Custos de Comercialização Mensais | 17 |
| Tabela 10 – Custos Fixos Operacionais Mensais | 17 |
| Tabela 11 – Demonstrativo de Resultados | 18 |

LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças (FOFA)

Limitada (LTDA)

Retorno sobre o Investimento (ROI)

SUMÁRIO

| | |
|--|-----------|
| 1 INTRODUÇÃO | 7 |
| 2 SUMÁRIO EXECUTIVO | 8 |
| 2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio | 8 |
| 2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições | 8 |
| 2.3 Dados do Empreendimento | 9 |
| 2.4 Missão da Empresa | 9 |
| 2.5 Setores de Atividade | 9 |
| 2.6 Forma Jurídica | 9 |
| 2.7 Enquadramento Tributário | 9 |
| 2.8 Capital Social | 10 |
| 2.9 Fonte de Recursos | 10 |
| 3 ANÁLISE DE MERCADO | 11 |
| 3.1 Estudo dos Clientes | 11 |
| 3.2 Estudo dos Concorrentes | 11 |
| 3.3 Estudo dos Fornecedores | 11 |
| 4 PLANO DE MARKETING | 12 |
| 4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços | 12 |
| 4.2 Preço | 12 |
| 4.3 Estratégias Promocionais | 12 |
| 4.4 Estrutura de Comercialização | 13 |
| 4.5 Localização do Negócio | 13 |
| 5 PLANO OPERACIONAL | 14 |
| 5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico | 14 |
| 5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços | 14 |
| 5.3 Processos Operacionais | 14 |
| 5.4 Necessidade de Pessoal | 15 |

| | |
|---|-----------|
| 6 PLANO FINANCEIRO | 16 |
| 6.1 Estimativa dos Investimentos Fixos | 16 |
| 6.2 Estimativa do Faturamento Mensal..... | 16 |
| 6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização | 17 |
| 6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais..... | 17 |
| 6.5 Demonstrativo de Resultados | 18 |
| | |
| 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA | 19 |
| 7.1 Análise da Matriz F.O.F.A | 19 |
| | |
| 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO | 20 |
| 8.1 Avaliação do Plano de Negócio | 20 |
| | |
| 9 CONCLUSÃO | 21 |
| | |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 22 |
| | |
| APÊNDICE A – Logo da empresa | 23 |

1 INTRODUÇÃO

A Solux Marketing é uma empresa especializada em soluções estratégicas de marketing, atuando como uma aliada essencial para o sucesso empresarial em um mercado cada vez mais competitivo e dinâmico.

Com foco em estratégias personalizadas, a Solux potencializa a comunicação entre empresas e seus públicos, fortalece o posicionamento de marcas e amplia a captação de clientes. Para isso, utiliza tecnologias inovadoras, ferramentas digitais e análise de dados como base para tomadas de decisão inteligentes e direcionadas.

A empresa desenvolve e executa campanhas publicitárias e promocionais eficazes, com o objetivo de maximizar o retorno sobre o investimento (ROI) e gerar resultados tangíveis para seus clientes. Cada projeto é construído de forma individualizada, considerando o perfil do negócio, seus objetivos e as características do mercado em que está inserido.

Além disso, a Solux Marketing preza pela atualização constante de suas práticas, acompanhando as transformações do mundo digital para oferecer soluções modernas, criativas e de alto impacto. Seu compromisso é contribuir diretamente para o crescimento sustentável, a inovação e a competitividade das organizações que atende, posicionando-se como referência no setor de marketing estratégico.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

O plano de negócio será a criação de uma empresa denominada Solux Marketing com objetivo de prestar assessoria no ramo empresarial, fornecendo os mais variados serviços como por exemplo marketing visual, divulgação de campanhas e promoções, propagandas entre outros serviços.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedor 1 - Gabriel Aparecido Alves dos Santos, residente na rua Francisco Antônio, nº 100, na cidade de Guapiaçu, estado de São Paulo, telefone (17) 98118-2890, e-mail gabrielsantos@gmail.com. Graduado em Gestão Empresarial, com experiência profissional em gestão de empresas.

Empreendedor 2 - João Vitor da Silva, residente na rua Voluntários de São Paulo, nº 427, na cidade de São João do Rio Preto, estado de São Paulo, telefone (17) 98118-3014, e-mail joaosilva@gmail.com. Graduado em Marketing e Vendas, com experiência em venda direta.

Empreendedor 3 - Julia Milhorança Ribeiro, residente na rua Marechal Deodoro da Fonseca nº 135, na cidade de Mirassol, estado de São Paulo, telefone (17) 98118-7865, e-mail juliamilhorança@gmail.com. Graduada em Comunicação Social, com experiência como assessora de imprensa

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Solux Agência de Marketing Empresarial Ltda.

Nome Fantasia: Solux Marketing

Empresa inscrita no CNPJ 19.497.935/0001-16, com sede na Rua Prudente de Moraes, nº 2025, Boa Vista, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, cep 15110-000, Telefone (17)3236-2025, e-mail soluxmarketing@gmail.com.

2.4 Missão da Empresa

A missão da empresa é transformar a maneira como as empresas se conectam com as pessoas, criando estratégias autênticas e impactantes que reflitam seus valores. Nosso compromisso é usar a criatividade e o planejamento para impulsionar o crescimento de nossos clientes, construindo parcerias duradouras e significativas.

2.5 Setores de Atividades

A nossa empresa Solux Marketing atuará nos setores de comunicação empresarial e social, marketing digital, propaganda e promoções.

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Limitada (LTDA)

2.7 Enquadramento Tributário

Simple Nacional.

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

| Empreendedor | Valor Investido | % Participação |
|------------------------------------|-----------------|----------------|
| Gabriel Aparecido Alves dos Santos | R\$ 20.000,00 | 33,33% |
| João Vitor da Silva | R\$ 20.000,00 | 33,33% |
| Julia Milhorança Ribeiro | R\$ 20.000,00 | 33,34 % |
| Capital Social | R\$ 60.000,00 | 100% |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.9 Fonte de Recursos

O capital social, no valor de R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), será integralizado por meio de recursos próprios aportados pelos sócios da empresa.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

A nossa gama de clientes que buscamos são pessoas físicas e jurídicas em geral que precisam de assessoria de marketing digital, divulgação de empresas, gestão de redes e publicidade.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

| Empresas concorrentes | Pontos fortes | Pontos fracos |
|-----------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
| Mahara marketing | Rapidez e Confiança | Pouco tempo de experiência no mercado |
| Liderate Digital | Especialistas em tráfego pago | Abrange poucas áreas de marketing |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 - Relação de Fornecedores Matéria-prima

| Empresas fornecedoras | Fornecedor 1 N4 Telecon | Fornecedor 2 Desk Top | Fornecedor 3 Algar Telecon | Condições de Pagamento. |
|-----------------------|----------------------------|--------------------------|-------------------------------|-------------------------|
| Internet | R\$ 99,90 | R\$ 99,99 | R\$ 89,90 | mensal |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Desenvolvimento de planos de marketing personalizados, análise de mercado e concorrência, definições e posicionamento.

4.2 Preço

Tabela 4 – Valores dos Serviços

| Descrição | Valor |
|----------------------------------|------------|
| Gestão de redes sociais | R\$ 900,00 |
| Consultoria de Marketing Digital | R\$ 600,00 |
| Criação de conteúdo | R\$ 750,00 |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4.3 Estratégias Promocionais

Tabela 5 – Promoções

| Descrição | Valor |
|-----------------------------|---|
| Concursos nas Redes Sociais | Sorteio nas redes sociais com o intuito de aumentar o engajamento por meio de desafios, onde o vencedor terá o desconto de 50% de desconto em qualquer serviço. |
| Distribuições em Eventos | Participação em feiras e eventos do segmento para divulgar o serviço. |
| Descontos Temporários | Ofertas exclusivas por tempo determinado, com descontos especiais em datas comemorativas. |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4.4 Estrutura de Comercialização

A comercialização será efetuada por meio do site e redes sociais oficiais, como Instagram e Facebook.

4.5 Localização do Negócio

A empresa será localizada na Rua Prudente de Moraes, nº 2025, Boa Vista, na Cidade São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Cep 15000-001. A estrutura da empresa será composta por um escritório com espaço amplo, possuindo salas projetadas e separadas para cada setor.

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 *Layout* ou Arranjo Físico

O escritório dividido em setores: a parte externa da loja contará com uma fachada moderna, enquanto o interior será organizado em diferentes setores, incluindo o comercial, financeiro, marketing, além de uma copa e um espaço destinado para alimentação e descanso. Também haverá banheiros, todos adaptados para atender às necessidades de pessoas com deficiências.

Além disso contamos com um espaço dedicado para o atendimento dos clientes.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

Nossa empresa conta com uma equipe de cinco profissionais capacitados na área de consultoria de marketing. Cada consultor atende, em média, cinco clientes por dia, sendo essa quantidade variável conforme a complexidade dos serviços prestados. Dessa forma, nossa empresa consegue atender, em média, vinte e cinco clientes diariamente.

5.3 Processos Operacionais

O processo tem início com a recepção do cliente, que será acolhido pela nossa equipe, que se dedicará a compreender suas necessidades específicas. A partir dessa compreensão, será realizada uma análise detalhada do problema a ser solucionado. Em parceria com o cliente, a equipe elaborará um planejamento estratégico para definir o serviço adequado.

Com base nas necessidades identificadas, será desenvolvido um orçamento, que será apresentado ao cliente de forma transparente.

5.4 Necessidade de Pessoal

A empresa contará com a presença de cinco funcionários sendo três sócios e proprietários e dois estagiário.

Tabela 6 – Cargos e qualificações

| Cargo | Função | Qualificações necessárias |
|---------------------|---|--|
| Diretor Geral | Responsável pela gestão estratégica da empresa, supervisão das áreas de marketing, vendas, finanças, e operações. Deve tomar decisões executivas, liderar e garantir a implementação eficaz dos objetivos empresariais. | Graduação em Administração ou áreas relacionadas, experiência em liderança e gestão estratégica, habilidades em tomadas de decisão e visão sistêmica |
| Gestor de Marketing | Criar e implementar estratégias de marketing, elaborar pesquisas para entender as necessidades dos consumidores, analisar tendências de mercado, e produzir material publicitário. | Criar e implementar estratégias de marketing, elaborar pesquisas para entender as necessidades dos consumidores, analisar tendências de mercado, e produzir material publicitário. |
| Gestor de Vendas | Fornecer informações sobre o produto, negociar preços e propostas comerciais, registrar e atualizar informações dos clientes e coletar feedbacks. | Graduação em Administração, experiência em vendas e atendimento ao cliente, habilidades de negociação e comunicação eficaz. |
| Gestor Financeiro | Elaborar planejamento financeiro, desenvolver orçamentos, monitorar entradas e saídas de recursos, analisar despesas e otimizar gastos. | Graduação em Finanças, técnico em Administração, conhecimento em normas fiscais e regulamentos financeiros, habilidades em resolução de conflitos e organização. |
| Recepcionista | Receber visitantes, gerenciar agendas, controlar o estoque de materiais do escritório, manter o local organizado e atender chamadas telefônicas. | Ensino médio completo, curso de pacote Office, ser comunicativa, organização e habilidades interpessoais. |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos Investimentos Iniciais

Tabela 7 – Investimentos Iniciais

| Descrição | Valor |
|--------------------------------|----------------------|
| Máquinas e Equipamentos | R\$ 15.000,00 |
| Móveis e Utensílios | R\$ 12.000,00 |
| Investimentos Pré-operacionais | R\$ 3.000,00 |
| Total | R\$ 30.000,00 |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 8 – Faturamento Mensal

| Plano | Estimativa dos Serviços | Preço do Serviço (Unidade) | Faturamento |
|----------------------------------|-------------------------|----------------------------|----------------------|
| Gestão de redes sociais | 20 | R\$ 900,00 | R\$ 18.000,00 |
| Consultoria de Marketing Digital | 15 | R\$ 600,00 | R\$ 9.000,00 |
| Criação de conteúdo | 18 | R\$ 750,00 | R\$ 13.500,00 |
| Total do Faturamento | | | R\$ 40.500,00 |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 9 – Custos de Comercialização Mensais

| Descrição | Quantidade | Valor Unitário | Total |
|--------------------------|------------|-------------------|---------------------|
| Certificado digital | 4 | R\$ 30,00 | R\$ 120,00 |
| Site | mensal | R\$ 166,66 | R\$ 166,66 |
| Despesas cartorárias | mensal | R\$ 250,00 | R\$ 250,00 |
| Propaganda e publicidade | mensal | R\$ 500,00 | R\$ 500,00 |
| Totais | | R\$ 946,66 | R\$ 1.036,66 |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 10 – Custos Fixos Operacionais Mensais

| Descrição | Custo Total Mensal (R\$) |
|----------------------------------|--------------------------|
| Aluguel | R\$ 1.200,00 |
| Água | R\$ 155,00 |
| Energia elétrica | R\$ 250,00 |
| Internet | R\$ 100,00 |
| Manutenção dos equipamentos | R\$ 289,00 |
| Material de limpeza e escritório | R\$ 100,00 |
| Material de escritório | R\$ 50,00 |
| Pró-labore | R\$ 7.500,00 |
| Salário | R\$ 5.900,00 |
| Encargos s/ salários (8% FGTS) | R\$ 472,00 |
| Tributos | R\$ 2.692,50 |
| Total | R\$ 18.708,50 |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 11 – Demonstrativo de Resultados

| | |
|-----------------------------------|---------------|
| Receita Total de Serviços | R\$ 40.500,00 |
| Custos de Comercialização | R\$ 1.036,66 |
| Custos Fixos Operacionais Mensais | R\$ 18.706,50 |
| Lucro Líquido | R\$ 20.756,84 |

Fonte: Do próprio autor, 2025.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

A seguir, apresenta-se a análise da Matriz F.O.F.A.:

Forças: equipe qualificada e multidisciplinar; portfólio completo de serviços em marketing; localização estratégica.

Oportunidades: crescimento da demanda por marketing digital entre pequenas e médias empresas; tendência crescente de terceirização da comunicação por parte de negócios que buscam eficiência e foco no core business.

Fraquezas: capacidade de atendimento limitada; dependência de plataformas digitais; capital inicial restrito.

Ameaças: concorrência acirrada no setor de marketing digital; mudanças tecnológicas rápidas; oscilações econômicas; novas exigências legais.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

O plano de negócio voltado para a prestação de serviços de marketing foi avaliado como uma iniciativa rentável e promissora. A proposta se mostra vantajosa por oferecer soluções práticas, personalizadas e eficientes, especialmente direcionadas a empresas e empreendedores que desejam ampliar sua visibilidade no mercado e atrair um número maior de clientes.

O projeto destaca-se pelo alinhamento com as atuais demandas do ambiente digital, onde estratégias bem estruturadas de marketing são fundamentais para o crescimento e a consolidação de marcas. Com foco em resultados mensuráveis, o plano prevê o uso de ferramentas modernas e abordagens estratégicas capazes de impulsionar o desempenho comercial dos clientes atendidos.

Além disso, a proposta apresenta potencial de expansão e escalabilidade, podendo atender diferentes segmentos e adaptar-se às transformações constantes do mercado. Dessa forma, o negócio não só atende a uma necessidade crescente, como também contribui para o fortalecimento da presença digital e o sucesso dos seus clientes.

9 CONCLUSÃO

O presente trabalho foi elaborado com o intuito de desenvolver um plano de negócio para uma empresa de consultoria em marketing, com foco no atendimento ao mercado de serviços na região de São José do Rio Preto, interior do estado de São Paulo.

A elaboração do plano de negócios da Solux Marketing possibilitou a análise detalhada da viabilidade do empreendimento, além de evidenciar seu potencial de crescimento dentro do cenário atual. Com foco em soluções de marketing digital acessíveis, personalizadas e inovadoras, a empresa se posiciona como uma alternativa estratégica para pequenos e médios empreendedores que buscam ampliar sua presença online, conquistar novos clientes e fortalecer suas marcas em um mercado cada vez mais competitivo.

Conclui-se, que no desenvolvimento do plano, foram identificadas oportunidades significativas no segmento, especialmente devido ao aumento da demanda por serviços digitais e à busca crescente por consultorias que ofereçam atendimento personalizado e resultados mensuráveis. Assim, a Solux Marketing está preparada para oferecer suporte qualificado e eficiente, auxiliando seus clientes a superarem desafios, otimizar recursos e alcançar maior competitividade no ambiente digital.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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**. E-book. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Disponível em: <https://promo.sebrae-sc.com.br/ebook-plano-de-negocio-v2>. Acesso em: 12 fev. 2024.

APÊNDICE A – Logo da empresa

