

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

**Guilherme Viana De Moura
Kamily Vitória Dias Campetti
Maria Gabriela Da Silva Santos
Wesley Sousa Da Silva**

MESTRE DOS SANDUBAS

**São José do Rio Preto
2025**

**Guilherme Viana De Moura
Kamily Vitória Dias Campetti
Maria Gabriela Da Silva Santos
Wesley Sousa Da Silva**

MESTRE DOS SANDUBAS

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

O presente plano de negócios foi elaborado com foco na satisfação dos clientes, fundamentado em pesquisas de campo e na proposta de oferecer sanduíches artesanais saborosos e inovadores, contribuindo para o fortalecimento do comércio alimentício. A proposta baseia-se nos conhecimentos adquiridos nas aulas de desenvolvimento de modelos de negócios, com o principal objetivo de atender à crescente demanda por opções de alimentação de qualidade. A estratégia inclui o uso de marketing digital, com o intuito de alcançar o maior número possível de consumidores e, conseqüentemente, gerar rentabilidade para a empresa. Acreditamos que a proposta inovadora desenvolvida pelo grupo tem grande potencial para se destacar e obter sucesso no mercado de alimentação.

Palavras-chave: sanduba; inovador; saboroso.

TABELAS

Tabela 1 – Capital Social	10
Tabela 2 – Empresas Concorrentes	11
Tabela 3 – Relação de Fornecedores	12
Tabela 4 – Preço dos Produtos	13
Tabela 5 – Quadro de colaboradores	16
Tabela 6 – Investimentos Iniciais	17
Tabela 7 – Faturamento Mensal	17
Tabela 8 – Custos de Comercialização	18
Tabela 9 – Custos Fixos Operacionais Mensais	19
Tabela 10 – Demonstrativo de Resultados	19
Tabela 11 – Análise F.O.F.A.	20

LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS

Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ)

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças (FOFA)

Limitada (LTDA)

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	8
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	12
4 PLANO DE MARKETING	13
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	13
4.2 Preço	13
4.3 Estratégias Promocionais	13
4.4 Estrutura de Comercialização	14
4.5 Localização do Negócio	14
5 PLANO OPERACIONAL	15
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico	15
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços	15
5.3 Processos Operacionais	15
5.4 Necessidade de Pessoal	16

6 PLANO FINANCEIRO	17
6.1 Estimativa dos Investimentos Iniciais	17
6.2 Estimativa do Faturamento Mensal	17
6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização	18
6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais	19
6.5 Demonstrativo de Resultados	19
7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	20
7.1 Análise da Matriz F.O.F.A	20
8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	21
8.1 Avaliação do Plano de Negócio	21
9 CONCLUSÃO	22
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	23
APÊNDICE A – Logo do Mestre dos Sandubas	24

1 INTRODUÇÃO

O presente plano de negócios tem como base a criação de uma empresa no ramo alimentício, que oferece lanches criativos e variados, proporcionando opções que atendam às expectativas e satisfaçam os clientes.

O objetivo da empresa é romper com a monotonia dos lanches convencionais e superficiais, oferecendo produtos inovadores que abram novas portas para sabores únicos e experiências diferenciadas.

2 SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo das Principais Pontos do Plano do Negócio

Criação de uma hamburgueria inovadora focada na satisfação e prazer dos clientes, através dos nossos lanches artesanais que entregam alta qualidade e sabores únicos.

2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedor 1 – Guilherme Viana de Moura, residente na avenida Carlos Chagas, nº 100, na cidade de São Jose do Rio do Preto, estado de São Paulo. Graduado em Administração de empresas, com experiencia profissional em vendas.

Empreendedor 2 – Kamily Vitoria Dias Campetti residente na avenida Carlos Chagas, nº 786, na cidade de São Jose do Rio do Preto, estado de São Paulo. Graduado em Gastronomia, com experiencia profissional em gestão culinária.

Empreendedor 3 – Maria Gabriela da Silva Santos, residente na avenida Carlos Chagas, nº 656, na cidade de São Jose do Rio do Preto, estado de São Paulo. Graduado em Publicidade e Propaganda, com experiencia profissional em atendimento ao cliente.

Empreendedor 4 – Wesley Sousa da Silva, residente na avenida Carlos Chagas, nº 989, na cidade de São Jose do Rio do Preto, estado de São Paulo. Graduado em Direito, com experiencia profissional em direito civil.

2.3 Dados do Empreendimento

Razão Social: Mestre dos Sandubas Comércio Alimentício Ltda.

Nome Fantasia: Mestre dos Sandubas.

Empresa inscrita no CNPJ 87.625.726/0001-69, com sede na rua João Ribeiro, nº 435, Centro, na Cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Cep 15060-699, Telefone (17) 4002-8922, e-mail mestredosans@gmail.com

2.4 Missão da Empresa

A missão da empresa é satisfazer o cliente entregando sempre um produto de alta qualidade.

2.5 Setor de atividade

Hamburgueria; Comércio e Serviço de Alimentação.

2.6 Forma Jurídica

Sociedade Limitada (LTDA)

2.7 Enquadramento Tributário

Simplex Nacional

2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

Empreendedor	Valor Investido	% Participação
Guilherme Viana de Moura	R\$ 24.750,00	25%
Kamily Vitoria Dias Campetti	R\$ 24.750,00	25%
Maria Gabriela Silva Santos	R\$ 24.750,00	25%
Wesley Sousa da Silva	R\$ 24.750,00	25%
Capital Social	R\$ 99.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2025.

2.9 Fonte de Recursos

O capital social de R\$ 99.00000 (noventa e nove mil reais) será investido pelos empreendedores Guilherme Viana de Moura, Kamily Vitoria Dias, Maria Gabriela Silva Santos e Wesley Sousa da Silva, oriundo de recursos próprios.

3 ANÁLISE DE MERCADO

3.1 Estudo dos Clientes

Inicialmente pessoas que consomem lanches artesanais que se sentem insatisfeitas com os mesmos sabores do mercado. Tal problema se deve principalmente pela ausência de variedade do ramo.

3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 - Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
Claudio Lanches	Ingredientes frescos e preço acessível.	Atendimento de má qualidade.
Mc Donald`s	Alta visibilidade e amplas conveniências.	Sabor artificial do produto.
Subway	Ingredientes saudáveis.	Falta de marketing digital.
Burguer King	Múltipla escolha no menu e refil de bebidas.	Demora no atendimento.

Fonte: Do próprio autor, 2025.

3.3 Estudo dos Fornecedores

Tabela 3 - Relação de Fornecedores

Produto	Fornecedor 1 Carrefour	Fornecedor 2 Extra	Fornecedor 3 Atacadão	Condições de Pagto.
Queijos (1kg)	R\$ 25,00	R\$ 20,00	R\$ 29,00	À vista
Pão com gergelim (150 unid.)	R\$ 50,00	R\$ 44,00	R\$ 41,97	Parcelado
Alface (1 maço)	R\$ 4,50	R\$ 5,00	R\$ 5,20	À vista ou parcelado
Molho de churrasco (500 gramas)	R\$ 14,49	R\$ 19,90	R\$ 18,90	À vista ou parcelado
Bacon (1kg)	R\$ 25,00	R\$ 23,90	R\$ 22,50	À vista ou parcelado
Tomate (1kg)	R\$ 8,90	R\$ 9,00	R\$ 8,50	À vista ou parcelado
Óleo (1 litro)	R\$ 7,00	R\$ 6,89	R\$ 6,99	À vista ou parcelado
Acém moído (1kg)	R\$ 25,00	R\$ 29,00	R\$ 31,00	À vista ou parcelado
Ovos (30 unidades)	R\$ 20,00	R\$ 19,00	R\$ 22,00	À vista ou parcelado
Batata frita (2KG)	R\$ 38,89	R\$ 35 60	R\$ 36,60	À vista ou parcelado
Laranja (1kg)	R\$ 8,28	R\$ 7,00	R\$ 6,68	À vista ou parcelado
Limão (1kg)	R\$ 9,90	R\$ 8,99	R\$ 9,00	À vista ou parcelado

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4 PLANO DE MARKETING

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Lanchonete oferecerá 6 opções de lanches variados para diversos gostos, mais uma suculenta porção de fritas, e deliciosos sucos naturais

4.2 Preço

Tabela 4 – Preço dos produtos

Produto	Preço
Sanduba da Casa	R\$ 29,99
Sanduba Egg	R\$ 26,99
Sanduba Bacon	R\$ 28,99
Sanduba Luxo	R\$ 36,99
Sanduba salada	R\$ 24,99
Batata frita (250gr)	R\$ 9,90
Suco natural 1L (laranja, limão)	R\$ 7,90

Fonte: Do próprio autor, 2025.

4.3 Estratégias promocionais

Instagram: sorteios onde os participantes precisam seguir o perfil, apreciar a postagem e marcar amigos para concorrer a um lanche gratuito. Descontos por tempo limitado, usaremos os stories para anunciar deixando disponíveis por apenas algumas horas usando o gatilho de urgência.

Ifood: vamos criar um combo especial com hambúrguer, batata e bebida a um preço promocional exclusivo para os novos clientes do Ifood. Usaremos uma descrição como “Combo de Boas-Vindas: perfeito para você nos conhecer!”. Essa estratégia ajudará a atrair clientes curiosos e dar aquele impulso inicial nas vendas. Vamos oferecer frete grátis para pedidos acima do valor do lanche principal.

Promoções: faremos um combo exclusivo para cada dia da semana, com hambúrguer, acompanhamento e bebida a um preço especial. Por exemplo: “Combo Terça Suculenta – Hambúrguer clássico + batata + refrigerante por R\$ 34,99”. Essa promoção vai incentivar os clientes a pedirem mais vezes durante a semana, frete grátis durante horários estratégicos, como entre 18h e 20h. A chamada vai ser: “Peça agora e ganhe frete grátis para aproveitar o jantar!”.

4.4 Estruturas de comercialização

Atendimento no local, delivery, parcerias com aplicativos de entregas, pedidos via Instagram e retirada no local

4.5 Localização do negócio

A localização do estabelecimento alimentício será rua João Ribeiro, nº 435, Centro, na Cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo.

5 PLANO OPERACIONAL

5.1 *Layout* ou Arranjo Físico

A lanchonete e o administrativo será no mesmo local, porém em cômodos diferentes.

O estabelecimento será dividido em setores. A frente será a área de alimentação e banheiro dos clientes, já pronto para o acesso de pessoas com necessidades especiais (PCD), ainda irá se encontrar o caixa para fechamento das contas.

Ao centro terá dois cômodos se encontram a cozinha e o estoque. A cozinha irá conter os ingredientes frescos e prontos para o uso imediato, já o estoque vamos armazenar os consumíveis, sejam bebidas até alimentos

Aos fundos teremos o banheiro para funcionários e a sala para estocar os produtos de limpeza. Já no fim do corredor iremos encontrar a sala da administração.

5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

Nossa produção irá ser de 128 lanches em 8 horas (horário de funcionamento do estabelecimento).

5.3 Processos Operacionais

Compra de materiais necessários para produção, produção do produto: tostar o pão, cortar tomate, cortar cebola, fritar o hambúrguer, lavar a alface, adicionar molhos, adicionar mais acompanhamentos de acordo com cada lanche, montar o lanche. Atendimento: colocar o pedido em uma tábua/prato, servir o cliente, receber o pagamento, finalizar o atendimento.

5.4 Necessidade de pessoal

Tabela 5 – Quadro de Colaboradores

Cargo/Função	Qualificações Necessárias
Caixa	Cuidar das contas dos clientes, e auxiliar na hora de pagar seu consumo.
Gestor Administrativo	Marketing da empresa, administrar as redes sociais do negócio e fazer o atendimento online.
Chapeiro	Fazer os alimentos para o consumo dos clientes
Serviços gerais	Cuidar da limpeza geral do estabelecimento.
Garçom	Satisfazer as necessidades dos clientes, atendendo e levando os pedidos.

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6 PLANO FINANCEIRO

6.1 Estimativa dos Investimentos Iniciais

Tabela 6 – Investimentos Iniciais

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 27.600,00
Móveis e Utensílios	R\$ 10.120,00
Investimento Pré-Operacional	R\$ 20.250,00
Capital de Giro	R\$ 41.030,00
Total	R\$ 99.000,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 7 – Faturamento Mensal

	Estimativa de vendas	Preço de venda (Unidade)	Faturamento
Sanduba da Casa	768	R\$ 29,99	R\$ 23.032,32
Sanduba Egg	768	R\$ 26,99	R\$ 20.728,32
Sanduba Bacon	768	R\$ 28,99	R\$ 22.264,32
Sanduba Luxo	768	R\$ 36,99	R\$ 28.408,32
Sanduba salada	768	R\$ 24,99	R\$ 19.192,32
Batata frita (250gr)	400	R\$ 9,90	R\$ 3.960,00
Suco natural 1L (laranja, limão)	400	R\$ 7,90	R\$ 3.160,00
Total do Faturamento			R\$ 120.745,60

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 8 – Custos de Comercialização

Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
Pão com Gergelim (40g)	4.068	R\$ 0,33	R\$ 1.342,44
Alface (2 unidades)	4.068	R\$ 0,25	R\$ 1.017,00
Hambúrguer (200g)	4.068	R\$ 5,80	R\$ 23.594,40
Tomate (30g)	4.068	R\$ 0,27	R\$ 1.098,36
Queijo (15g)	768	R\$ 6,00	R\$ 4.608,00
Bacon (25g)	3.840	R\$ 0,63	R\$ 2.419,20
Molho Barbecue (20g)	2.304	R\$ 0,60	R\$1.382,40
Ovos (30 unidades)	2.304	R\$ 0,67	R\$ 1.543,68
Batata frita (250g)	600	R\$ 4,86	R\$ 2.916,00
Suco natural 1L (limão)	800	R\$ 1,41	R\$ 1.128,00
Suco natural 1L (laranja)	800	R\$ 2,07	R\$ 1.656,00
Embalagem	4.068	R\$ 0,40	R\$ 1.627,20
Total			R\$ 44.332,40

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 9 – Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 1.100,00
Água	R\$ 120,00
Energia elétrica	R\$ 300,00
Telefone	R\$ 29,90
Honorários do contador	R\$ 250,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 500,00
Material de limpeza e escritório	R\$ 170,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Pró-labore	R\$ 6.000,00
Salário	R\$ 3.600,00
Encargos s/ Salários (8% FGTS)	R\$ 288,00
Tributos	R\$ 11.044,78
Total	R\$ 23.452,68

Fonte: Do próprio autor, 2025.

6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 10 – Demonstrativo de Resultados

Receita Total com Vendas	R\$ 120.745,60
Custos de Comercialização	R\$ 44.332,40
Custos Fixos Operacionais Mensais	R\$ 23.452,68
Lucro Líquido	R\$ 52.960,24

Fonte: Do próprio autor, 2025.

7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Tabela 11 – Análise F.O.F.A.

<p style="text-align: center;">Força</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualidade do Produto - Presença digital ativa - Combos vantajosos - Design do espaço instagramável 	<p style="text-align: center;">Fraqueza</p> <ul style="list-style-type: none"> - Custo elevado de produção - Desconhecimento inicial - Capacidades limitada de atendimento - Pouca escalabilidade
<p style="text-align: center;">Oportunidade</p> <ul style="list-style-type: none"> - Expansão do mercado Gourmet - Parcerias com apps e influenciadores - Tendência de consumo consciente - Implementação programa fidelidade 	<p style="text-align: center;">Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alta concorrência - Oscilação nos preços de insumos - Problemas Logísticos - Franquias conhecidas

Fonte: Do próprio autor, 2025.

8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

8.1 Avaliação do Plano de Negócio

Este estudo foi elaborado com o intuito de apresentar um plano de negócios voltado ao ramo alimentício, visando atender à crescente demanda por opções de alimentação na região de São José do Rio Preto, interior de São Paulo.

A partir das pesquisas realizadas, conclui-se a viabilidade do projeto, que conta com uma equipe composta por profissionais qualificados, elemento primordial para o sucesso do empreendimento. Essa equipe desempenha um papel fundamental ao atender à praticidade que os clientes buscam no segmento alimentício.

As projeções financeiras indicam a expectativa de lucratividade decorrente do desenvolvimento dos produtos, conforme demonstrado nos relatórios apresentados.

9 CONCLUSÃO

A criação do nosso plano de negócios baseia-se na proposta de desenvolver um empreendimento inovador e lucrativo. Com base em análises e pesquisas de campo, constatamos a viabilidade de sua implementação.

Durante esse processo, estudamos nosso público-alvo e elaboramos um cardápio capaz de atender às suas preferências. Paralelamente, desenvolvemos o design da empresa com base em protótipos, visando oferecer um ambiente agradável e acolhedor.

Com o propósito de proporcionar sabores e experiências únicas, alinhamos nossas pesquisas de concorrência, análises de mercado, projeções financeiras e estrutura organizacional. A partir dessa integração, verificamos que o negócio possui potencial para gerar lucro e atender às expectativas do público.

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 do Mestre dos Sandubas

