

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA**

**ESCOLA TÉCNICA IRMÃ AGOSTINA**

**CLASSE DESCENTRALIZADA CEU VILA RUBI**

**CURSO TÉCNICO EM MARKETING**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**EMPRESA DE CONFEITARIA MAGIA DOS DOCES**

**SÃO PAULO, SP**

**2025**

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA**

**ESCOLA TÉCNICA IRMÃ AGOSTINA**

**CLASSE DESCENTRALIZADA CEU VILA RUBI**

**CURSO TÉCNICO EM MARKETING**

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

**EMPRESA DE CONFEITARIA MAGIA DOS DOCES**

**ANA BEATRIZ MENESES AMORIM**

**ANNA CAROLINA SIMÕES**

**CARLA MOREIRA FARIAS**

**JULIA DE MATOS**

**KAUAN PIRES BRITO**

**LUIZ MIGUEL BARBOSA DE OLIVEIRA**

**RAFAELA DIAS MARTINS DA SILVA**

**RENAN DA SILVA PEREIRA**

**RIVANDA LOPES CERQUEIRA KIMURA**

**Orientador: Professor Paulo Henrique**

**SÃO PAULO, SP**

**2025**

## **DEDICATÓRIA**

### **Ana Beatriz:**

Dedico este trabalho, com muito carinho, aos meus pais, que sempre me apoiaram, acreditaram no meu potencial e me ensinaram o valor do esforço e da dedicação. Agradeço também às minhas irmãs, que, com seu amor, companheirismo e incentivo, tornaram essa jornada mais leve e especial. Sem vocês, nada disso seria possível.

### **Anna Carolina:**

Dedico este trabalho às pessoas que foram minha base e meu alicerce ao longo desta jornada. Ao meu namorado, pelo apoio emocional, pela paciência e por estar ao meu lado nos momentos mais desafiadores, sempre me incentivando a seguir em frente. À minha mãe e ao meu pai, por todo amor, suporte e ensinamentos que me moldaram e me trouxeram até aqui. Sem vocês, nada disso seria possível. À minha tia, por cada palavra de encorajamento, por acreditar em mim e pelo apoio constante. Cada conquista minha carrega um pouco de vocês. Meu eterno agradecimento por tudo!

### **Carla Moreira:**

Dedico este trabalho, primeiramente, à minha família, por todo apoio e incentivo incondicional ao longo desta jornada. Aos meus amigos de turma, pela presença, palavras de encorajamento e aos meus amigos de vida, por entenderem minha ausência muitas vezes e por todo apoio. E, especialmente, dedico a mim mesmo, por não ter desistido, mesmo diante dos desafios. Por cada dúvida vencida, cada passo dado rumo à conquista. Esta vitória é, também, a prova da minha força e perseverança

**Júlia de Matos:**

Dedico este trabalho, primeiramente, à minha mãe, que sempre me apoiou e acreditou em mim, mesmo quando eu mesma duvidava. Ela é o meu maior pilar e minha maior força. Agradeço também à minha família, que sempre vibrou pelas minhas conquistas, e aos amigos do ensino médio que me encorajaram a ingressar na ETEC

**Kauan Pires:**

Minha dedicatória vai para minha avó e para o meu tio, que sempre me incentivaram na minha vida profissional, e em especial para o meu pai, que me apresentou ao curso e é um verdadeiro professor na minha vida. Agradeço a todos os professores, sem exceção, que nos guiaram nesta jornada na ETEC.

**Luís Miguel:**

A vocês, mestres que me guiaram com sabedoria, paciência e paixão, deixo minha mais profunda gratidão. Cada aula foi mais do que conteúdo foi inspiração. Cada correção, mais do que um ajuste foi um empurrão rumo ao meu melhor. E cada palavra de incentivo, uma semente que agora floresce em mim. Obrigado por acreditarem, por ensinarem com o coração e por despertarem em mim a certeza de que o conhecimento transforma vidas e a minha, sem dúvida, foi transformada.

**Rafaela Dias:**

Minha dedicatória vai primeiramente a Deus, à minha família, especialmente à minha irmã Raquel, que foi quem me apresentou ao curso da Etec. e me incentivou a seguir esse caminho. Agradeço imensamente aos meus queridos professores, que tiveram um papel fundamental na minha trajetória, em especial à Cris e ao Ricardo, que abriram nossas mentes para a criação de ideias, oferecendo apoio tanto dentro quanto fora da sala de aula. Meu sincero muito obrigada.

**Renan Pereira:**

Minha dedicatória vai para minha família, que me incentivou e me ajudou a continuar firme nos estudos para o meu futuro. Ao meu amigo, que me apresentou ao curso e me inspirou a fazer parte dele, dando-me uma visão sobre minha futura profissão. E, principalmente, à minha esposa, que sempre esteve ao meu lado, segurando minha mão, me apoiando a não desistir do curso e sempre pensando em um propósito maior para o meu futuro e nosso progresso juntos. E a Deus, por sua bondade e por sempre me abençoar.

**Rivanda Lopes:**

Minha dedicatória é para minha neta, Yohana, que me incentivou a fazer o vestibulinho, e aos professores Leandro e Magdo pelos conteúdos ricos de suas aulas.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradecemos primeiramente a Deus, à nossa família, aos alunos e aos professores pela colaboração e pelo trabalho realizado. Sabemos que chegar até aqui não é fácil, mas contamos com o apoio uns dos outros, o que faz toda a diferença!

## EPÍGRAFE

“A confeitaria é uma arte que  
combina ciência e  
criatividade, transformando  
ingredientes simples em obras  
primas de beleza e sabor”.

- Christophe Michalak

## RESUMO

A presente pesquisa trata-se de um estudo sobre a confeitaria fictícia Magia dos Doces, criada com o objetivo de proporcionar uma experiência temática única, inspirada no universo de fantasia e magia. A pesquisa foi aplicada por meio de levantamento bibliográfico e pesquisa de campo com o público-alvo, utilizando questionários para identificar preferências e hábitos de consumo.

Essa pesquisa tem como objetivo geral desenvolver um plano de negócios para a Magia dos Doces, abordando estratégias de marketing, análise de mercado e definição de produtos que atendam às necessidades do público.

De acordo com o estudo bibliográfico desenvolvido, é possível mostrar a importância da personalização dos produtos, a valorização de experiências temáticas e a demanda crescente por opções sem açúcar no mercado de confeitarias.

Para o embasamento teórico, se utilizou diversos autores da área de administração, marketing e comportamento do consumidor, garantindo uma base ampla e consistente para o desenvolvimento do plano de negócios.

Os métodos utilizados na pesquisa foram exploratório, explicativo e descritivo, buscando compreender o contexto do mercado, explicar tendências e descrever as preferências do público-alvo. Além disso, foi realizado um estudo de caso, com abordagem qualitativa, através da análise das respostas obtidas nos questionários.

Por fim, a pesquisa constatou que estratégias bem definidas, aliadas a uma comunicação eficaz e ao oferecimento de produtos diversificados, podem contribuir significativamente para o sucesso e a competitividade da Magia dos Doces no mercado.

**Palavras-chave:** Doces, Magia, Temático, Marketing.

## **ABSTRACT**

This research is a study about the fictional bakery Magia dos Doces, created with the aim of providing a unique thematic experience inspired by the universe of fantasy and magic. The research was conducted through bibliographic review and field research with the target audience, using questionnaires to identify preferences and consumption habits.

The general objective of this research is to develop a business plan for Magia dos Doces, addressing marketing strategies, market analysis, and the definition of products that meet customer needs.

According to the bibliographic study developed, it is possible to show the importance of product customization, the value of thematic experiences, and the growing demand for sugar-free options in the bakery market.

For the theoretical foundation, various authors in the fields of business administration, marketing, and consumer behavior were used, ensuring a broad and consistent basis for the development of the business plan.

The methods used in the research were exploratory, explanatory, and descriptive, aiming to understand the market context, explain trends, and describe consumer preferences. In addition, a qualitative case study was carried out through the analysis of questionnaire responses.

Finally, the research concluded that well-defined strategies, combined with effective communication and the offering of diversified products, can significantly contribute to the success and competitiveness of Magia dos Doces in the market.

**Keywords:** Sweets, Magic, Thematic, Marketing.

## SUMÁRIO

1-	INTRODUÇÃO .....	12
2-	PROBLEMATIZAÇÃO .....	13
3-	DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....	15
4-	JUSTIFICATIVA.....	17
5-	OBJETIVOS E METAS .....	18
6-	MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	19
7-	ANÁLISE FOFA (análise de SWOT).....	21
8-	MACROAMBIENTE .....	22
8.1-	Ambiente Demográfico .....	22
8.2-	Ambiente Econômico.....	22
8.3-	Ambiente Natural .....	23
8.4-	Ambiente Tecnológico .....	23
8.5-	Ambiente Político-Legal .....	24
8.6-	Ambiente Cultural .....	25
9-	ANÁLISE DO MICROAMBIENTE DA MAGIA DOS DOCES.....	26
9.1-	Fornecedores.....	27
9.2-	Concorrentes .....	27
9.3-	Clientes .....	28
9.4-	Intermediário .....	28
9.5-	Público Interno (Colaboradores).....	28
9.6-	Relacionamento com o Mercado .....	29
9.7-	Microambiente interno.....	29
10-	SEGMENTAÇÃO DE MERCADO.....	31
10.1-	Demográfica .....	31
10.2-	Geográfica .....	31
10.3-	Psicográfica .....	33
10.4-	Comportamental.....	33
11-	IMAGEM DA EMPRESA: .....	35
12-	CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO 1.0 .....	36

13-	PROCESSO DE COMPRA DOS FORNECEDORES.....	45
14-	RECEBIMENTO DE MATÉRIA-PRIMA.....	46
15-	PRAZO DE ENTREGA.....	48
16-	CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO 2.0 .....	49
17-	LOCAL DE ARMAZENAMENTO .....	50
17.1	E-COMMERCE .....	51
18-	PLANO DE MIDIA.....	56
19-	INTRODUÇÃO PESQUISA DE TRABALHO.....	116
19.1-	Público-alvo.....	116
20-	RESULTADOS.....	117
20.1-	Pesquisa com público-alvo: .....	117
21-	CONCLUSÃO PESQUISA DE MERCADO .....	123
22-	CONCLUSÃO GERAL .....	124
23-	FEIRA DE MARKETING.....	126

## **1- INTRODUÇÃO**

Este trabalho tem como objetivo desenvolver um plano de negócios e uma campanha de divulgação para uma empresa fictícia, integrando estratégias de marketing e gestão para fortalecer sua competitividade no mercado. A criação da empresa foi pensada para atender às necessidades específicas de um público-alvo, alinhando-se às tendências e demandas do setor em que atuará.

A elaboração do plano de negócios é fundamental para estruturar as bases da empresa, garantindo uma visão clara de seus objetivos, metas e estratégias. Paralelamente, a campanha de divulgação desempenha um papel essencial na consolidação da imagem da marca e no alcance eficiente dos consumidores.

O marketing, nesse contexto, é uma ferramenta indispensável, pois contribui para a diferenciação, atração de clientes e aumento da competitividade. Por meio da análise de mercado e da implementação de estratégias bem definidas, é possível identificar oportunidades, superar desafios e conquistar um posicionamento sólido.

Assim, este projeto busca não apenas apresentar a estrutura e os conceitos da empresa fictícia, mas também destacar a importância de um planejamento bem elaborado e de ações estratégicas para o sucesso empresarial.

## 2- PROBLEMATIZAÇÃO

As questões de problematização apresentadas pela Magia dos Doces abordam diferentes aspectos do mercado de confeitaria saudável, educação e inclusão social. A seguir, apresento as soluções e práticas propostas para cada um desses desafios:

- Testes e Ajustes de Receitas

A Magia dos Doces está comprometida em realizar testes e ajustes constantes em suas receitas, utilizando adoçantes substitutivos para alcançar a textura e o sabor ideais. A empresa visa garantir que seus doces sejam agradáveis e saborosos para diabéticos e pessoas que desejam reduzir o consumo de açúcar. Isso envolve experimentar diferentes combinações de adoçantes, como eritritol, xilitol, estévia e sucralose, a fim de oferecer um sabor delicioso sem comprometer a saúde dos consumidores.

- Escolha de Ingredientes

Para atender à demanda de clientes que não querem renunciar a um sabor doce, a Magia dos Doces realizará uma seleção criteriosa de ingredientes, priorizando adoçantes adequados para diabéticos. Cada um possui características distintas que influenciam o sabor e a textura dos produtos, por isso a empresa manterá um processo contínuo de testes e ajustes para assegurar qualidade e uma excelente experiência ao consumidor.

- Educação e Conscientização do Consumidor

A Magia dos Doces pretende desenvolver materiais educativos — como folhetos, vídeos e workshops — para orientar consumidores diabéticos e aqueles que evitam o açúcar sobre como incorporar doces sem açúcar em suas dietas de maneira saudável. Além disso, buscará conscientizar sobre os impactos dos adoçantes na saúde, permitindo que os clientes façam escolhas mais informadas e conscientes.

- Acessibilidade e Preço Justo

A empresa reconhece que produtos voltados para dietas especiais, como doces sem açúcar, geralmente apresentam um custo mais elevado. Por isso, buscará estratégias para tornar seus produtos acessíveis, oferecendo opções a preços justos

e competitivos, sem comprometer a qualidade. O objetivo é garantir que todos os consumidores, independentemente de sua classe social, possam desfrutar de doces saborosos e saudáveis.

- Incentivo à Leitura

A Magia dos Doces também se compromete a incentivar o hábito da leitura, reconhecendo seu impacto positivo na formação intelectual e cultural dos indivíduos. Para isso, implementará uma iniciativa na qual os clientes poderão ler livros gratuitamente no estabelecimento, mediante o consumo de qualquer item do cardápio, sem valor mínimo. Com essa ação, une a experiência gastronômica à promoção do conhecimento, oferecendo um ambiente onde os consumidores podem se deliciar e, ao mesmo tempo, enriquecer sua cultura.

- Destaque no Meio Gastronômico

A Magia dos Doces se posiciona contra a crescente homogeneização estética nos estabelecimentos gastronômicos, que muitas vezes promovem um minimalismo excludente. Ao adotar uma confeitaria temática, com elementos de magia e fantasia, a empresa visa criar uma atmosfera lúdica e inclusiva, capaz de despertar a imaginação dos consumidores e proporcionar experiências diferenciadas. A proposta é democratizar o acesso a essas vivências e tornar o espaço mais acolhedor para todos.

### 3- DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Magia dos Doces é uma confeitaria gourmet especializada em criar experiências que encantam os sentidos, localizada em um espaço acolhedor e mágico, a confeitaria é reconhecida por unir sabor, beleza e uma pitada de fantasia em cada uma de suas criações.

#### **Produtos e Serviços oferecidos:**

- Doces Clássicos com Toque Mágico: Brigadeiros, cupcakes, tortas e bolos decorados com temas encantadores, como unicórnios, florestas mágicas e castelos de açúcar.
- Produtos Exclusivos: Sobremesas sazonais e coleções temáticas (ex.: Natal, Páscoa, Halloween).
- Linha Personalizada: Bolos e doces sob encomenda, com designs personalizados para casamentos, aniversários e eventos especiais.
- Doces para Todos: Opções veganas, sem lactose e sem glúten, garantindo que todos possam viver a magia dos doces.
- Oficinas de Confeitaria: Aulas práticas para crianças e adultos, ensinando técnicas e receitas em um ambiente descontraído.

#### Características Únicas:

- Decoração Temática: O ambiente da loja é inspirado em um conto de fadas, com detalhes que remetem a um mundo de fantasia — paredes decoradas com luzes suaves, mesas em formato de livros mágicos e um aroma doce que transporta os clientes para outra realidade.
- Atendimento Encantador: A equipe, chamada de "guardião dos doces", é treinada para oferecer um atendimento caloroso e personalizado, garantindo que cada cliente saia com um sorriso no rosto.
- Embalagens Encantadas: Todos os produtos são embalados em caixas ilustradas com designs mágicos, que tornam os presentes ainda mais especiais.

- Eventos Especiais: Festivais sazonais com degustações e feirinhas temáticas, além de sessões de "contação de histórias" acompanhadas de doces temáticos.

A Magia dos Doces não é apenas uma confeitaria; é um portal para momentos doces e inesquecíveis, onde cada cliente é tratado como parte de um conto mágico.

#### 4- JUSTIFICATIVA

A Confeitaria Magia dos Doces está preparada para alcançar o sucesso por razões estratégicas e operacionais. A pesquisa de mercado realizada revelou uma demanda crescente por alimentos e doces sem açúcar refinado, identificando uma grande necessidade entre os consumidores que buscam melhorar a saúde e prevenir doenças. Além disso, há uma significativa parcela da população diabética que enfrenta dificuldades para encontrar alimentos de confiança e qualidade.

De acordo com a Sociedade Brasileira de Diabetes, existem atualmente, no Brasil, mais de 13 milhões de pessoas vivendo com a doença, o que corresponde a aproximadamente 6,9% da população total, estimada em 212,6 milhões de habitantes. Muitas dessas pessoas, que anteriormente mantinham uma alimentação comum, passaram a ter restrições alimentares após o diagnóstico. A “magia” da nossa confeitaria é justamente proporcionar a esses indivíduos a possibilidade de redescobrir o prazer de degustar bolos e doces, desfrutando de momentos especiais com família e amigos, sem comprometer a saúde. Além disso, investimos em um ambiente temático, inspirado em magia e fantasia, uma tendência em alta no setor de confeitaria.

A Confeitaria Magia dos Doces conta com uma equipe altamente qualificada e motivada, cuja expertise favorece a capacidade de inovação e adaptação. Adotamos uma abordagem centrada no cliente, garantindo atendimentos personalizados, únicos e de alta qualidade, o que contribui diretamente para a fidelização e a satisfação do público. O ambiente foi cuidadosamente pensado para ser agradável e confortável, com temas que remetem à magia e aos contos de fada, despertando memórias afetivas tanto em crianças quanto em adultos, e encantando todas as faixas etárias.

Nossa estratégia de marketing é bem definida, com táticas eficazes que aumentam a visibilidade e atraem o público-alvo. Os processos internos da confeitaria são otimizados para maximizar a eficiência e minimizar os custos, o que nos permite oferecer preços competitivos e manter uma sólida margem de lucro, apoiada por uma gestão financeira rigorosa.

## **5- OBJETIVOS E METAS**

### **Objetivos:**

A Magia dos Doces busca ser referência em confeitaria temática na região, oferecendo doces artesanais de qualidade e uma experiência única, com um ambiente agradável e familiar. Além de receitas tradicionais, desenvolvemos opções sem açúcar, priorizando saúde e bem-estar. Inspirados em personagens encantadores e no mundo da fantasia, proporcionamos momentos memoráveis para nossos clientes. Valorizamos inovação, inclusão alimentar, sustentabilidade e o respeito às preferências individuais, tornando cada doce uma forma de transformar sonhos em realidade.

### **Metas:**

- Aumentar a conscientização dos consumidores sobre o negócio em 50% nos primeiros meses;
- Despertar o interesse dos consumidores por produtos naturais e sem açúcar em 20% a cada mês, durante um ano;
- Conquistar 10% do público infantil da região para o hábito de leitura em um ambiente temático;
- Destinar 5% do faturamento mensal para o marketing da empresa;
- Investir 5% do faturamento mensal para o aprimoramento dos funcionários (ex.: cursos na área, palestras e conscientização ecológica);
- Triplicar o número de clientes satisfeitos em três anos, o que significa um aumento de 300%.

## **6- MISSÃO, VISÃO E VALORES**

### **Missão**

Oferecer experiências doces e saudáveis com produtos artesanais, atendendo restrições alimentares e promovendo o bem-estar em um espaço acolhedor onde o sabor se encontra com a imaginação e viagens em deliciosas leituras.

### **Visão**

Ser a principal referência em confeitarias temáticas que unem doces, livros e fantasia, com inovação, excelência no atendimento e práticas sustentáveis, além de, expandir a atuação em cinco anos, atendendo diferentes preferências, incluindo opções sem açúcar, e oferecendo experiências inesquecíveis em um ambiente acolhedor e encantador.

### **Valores**

- **Inclusão**

Oferecemos produtos que atendem a diferentes necessidades alimentares, como opções sem açúcar, veganas, sem glúten e sem lactose, garantindo que todos possam desfrutar da nossa confeitaria.

- **Qualidade e Saúde**

Utilizamos ingredientes naturais e de alta qualidade, priorizando o bem-estar e a saúde dos nossos clientes sem renunciar ao sabor.

- **Sustentabilidade**

Adotamos práticas sustentáveis, como o uso de embalagens ecológicas e a escolha de fornecedores locais, minimizando nosso impacto no meio ambiente.

- **Experiência Encantadora**

Proporcionamos um ambiente temático e acolhedor, inspirado no universo da magia, criando momentos únicos e inesquecíveis para nossos clientes.

- **Ética e Transparência**

Agimos com honestidade e respeito, mantendo uma comunicação clara com clientes, colaboradores e parceiros.

- Inovação

Buscamos constantemente novas receitas, serviços e experiências para surpreender e encantar nossos clientes.

- Valorização da Cultura

Incentivamos a leitura e promovemos eventos culturais, unindo gastronomia e conhecimento em um só espaço.

## 7- ANÁLISE FOFA (análise de SWOT)

<b>FORÇAS (Interno)</b>	<b>FRAQUEZAS (Interno)</b>
Receitas únicas com promoções para fidelizar o cliente	Dificuldade em gerir estoque de ingredientes
Atendimento encantador e personalizado	Falta de divulgação ou presença online, caso ainda estejam começando
Ambiente acolhedor que reflete o tema mágico	Capacidade limitada de produção para grandes encomendas
Ingredientes de alta qualidade	
<b>OPORTUNIDADES (Externo)</b>	<b>AMEAÇAS (Externo)</b>
Crescimento nas redes sociais com conteúdo visual (fotos e vídeos de doces lindos)	Concorrência forte na área de confeitaria artesanal
Parcerias com festas e eventos (casamentos, aniversários etc.)	Aumento no custo de ingredientes
Explorar doces temáticos, como datas comemorativas (Natal, Páscoa, Halloween etc.)	Mudanças nas preferências dos clientes (ex.: procura por produtos sem glúten ou veganos)
Possivelmente oferecer cursos ou oficinas de confeitaria para fortalecer o branding	

Tabela 1 – análise FOFA/SWOT

## **8- MACROAMBIENTE**

### **8.1- Ambiente Demográfico**

O perfil dos clientes da Magia dos Doces é diversificado, pois a empresa é focada em atender toda a família. Pessoas de todas as idades — crianças, adolescentes, adultos e idosos — e de todos os gêneros são bem-vindas, já que a confeitaria foi criada para proporcionar experiências agradáveis a todos.

### **8.2- Ambiente Econômico**

O ambiente econômico para uma empresa como a Magia dos Doces, cujo diferencial é a oferta de doces sem açúcar, apresenta várias nuances importantes. Por um lado, a crescente conscientização sobre saúde e bem-estar tem impulsionado a demanda por produtos que promovam um estilo de vida mais saudável. Esse cenário é especialmente relevante diante do aumento nas taxas de obesidade, diabetes e outras doenças relacionadas ao consumo excessivo de açúcar. Assim, a empresa pode se beneficiar de consumidores dispostos a pagar mais por produtos que atendam a essas necessidades.

Por outro lado, fatores econômicos como inflação, variações no custo de insumos (como adoçantes naturais ou artificiais) e o poder de compra do consumidor podem influenciar diretamente o desempenho da empresa.

Em momentos de crise econômica ou recessão, pode haver uma redução na demanda por produtos considerados supérfluos, como doces — mesmo que sejam saudáveis. Além disso, a tributação sobre produtos alimentícios e políticas de incentivo ou restrição ao uso de determinados ingredientes (como adoçantes) podem afetar a estrutura de custos e a precificação.

A competitividade do setor também merece atenção. O mercado de alimentos saudáveis está em expansão, mas se torna cada vez mais competitivo, com grandes marcas e novos empreendedores disputando espaço. Assim, a Magia dos Doces deve monitorar não apenas os preços e as preferências dos consumidores, mas também buscar diferenciais que a tornem competitiva, mesmo em um ambiente econômico desafiador.

### **8.3- Ambiente Natural**

A Magia dos Doces prioriza a sustentabilidade e o respeito ao meio ambiente. Utilizamos embalagens ecológicas, feitas de materiais recicláveis ou biodegradáveis (como papelão e papel kraft) evitando o uso de embalagens plásticas. Também utilizamos produtos biodegradáveis para limpeza, garantindo que os materiais sejam reintegrados ao ciclo produtivo e reduzindo a quantidade de resíduos descartados.

Além disso, oferecemos produtos com ingredientes orgânicos ou de origem sustentável, contribuindo para a diminuição da pegada de carbono associada ao transporte de mercadorias e minimizando o impacto ambiental causado pela emissão de gases poluentes.

A Magia dos Doces também utiliza um carro elétrico para entregas nas proximidades e bicicletas para minimizar a poluição do ar.

### **8.4- Ambiente Tecnológico**

A tecnologia é uma aliada essencial da empresa, trazendo diversas vantagens, mas também algumas ameaças que precisam ser consideradas.

Entre as inovações em destaque estão os totens de pedidos, que facilitam o atendimento, oferecendo opções tanto de autoatendimento quanto de atendimento tradicional. Contudo, esses equipamentos podem apresentar falhas ou mau funcionamento, o que representa um risco.

A oferta de acesso à internet e de áreas para recarga de aparelhos proporciona comodidade aos clientes, permitindo que realizem suas atividades enquanto desfrutam do espaço. No entanto, há o risco de que alguns frequentem a loja apenas para utilizar esses serviços, sem consumir produtos.

A área de leitura vai além dos livros físicos: disponibilizamos tablets para leituras online, ampliando a experiência cultural dos clientes. Entretanto, essa prática pode gerar desafios, como a danificação dos aparelhos ou a frustração de clientes quando não houver tablets disponíveis devido à alta demanda.

O ambiente de trabalho também conta com máquinas e equipamentos que auxiliam nos processos produtivos, como fornos, geladeiras, resfriadores, liquidificadores, batedeiras e termômetros, essenciais para a confecção dos doces e

bebidas. Além disso, utilizamos computadores, tablets, impressoras e outros dispositivos para as atividades administrativas, como reuniões e coleta de dados.

O principal risco relacionado a essas tecnologias é o mau funcionamento. À medida que as operações dependem cada vez mais dessas ferramentas, eventuais falhas podem atrasar a produção ou comprometer a gestão administrativa.

#### Tecnologia Verde

Os avanços tecnológicos têm, historicamente, ampliado os níveis de poluição e degradação ambiental. Nesse contexto, é urgente adotar medidas que revertam essa situação, evitando que a evolução tecnológica prejudique o meio ambiente.

A Tecnologia Verde surge como uma aliada das empresas, auxiliando na redução dos danos ambientais. Ela se aplica a todas as etapas: extração de matérias-primas, fabricação, distribuição, uso e descarte, priorizando fontes mais sustentáveis.

Ao adotar a Tecnologia Verde, busca-se conduzir o ciclo produtivo de maneira sustentável, minimizando os impactos ambientais e climáticos por meio de práticas renovadas e responsáveis.

#### **8.5- Ambiente Político-Legal**

A Magia dos Doces atua em conformidade com as regulamentações locais, seguindo rigorosamente as normas de rotulagem e publicidade de alimentos estabelecidas pela ANVISA. Além disso, prioriza ingredientes sustentáveis, alinhando-se à legislação ambiental vigente.

- Fontes de informação: leis federais e estaduais sobre alimentos e meio ambiente.
- Oportunidades: incentivos a práticas sustentáveis e valorização de produtos com informações claras para os consumidores.
- Ameaças: alterações na legislação tributária e aumento da fiscalização, que podem impactar custos e lucros.

### **8.6- Ambiente Cultural**

Localizada em São Paulo, a Magia dos Doces valoriza a rica tradição gastronômica da cidade, fortemente influenciada por diversas culturas imigrantes. A marca aposta na memória afetiva e no apelo emocional, oferecendo experiências diferenciadas aos clientes.

- Fontes de informação: tendências culturais, hábitos de consumo e tradição gastronômica paulista.
- Oportunidades: a valorização da gastronomia artesanal e o turismo gastronômico fortalecem a marca.
- Ameaças: elevada concorrência e mudanças no comportamento do consumidor em busca de produtos ainda mais saudáveis.

## **9- ANÁLISE DO MICROAMBIENTE DA MAGIA DOS DOCES**

O microambiente compreende os fatores e agentes próximos à empresa, com os quais ela se relaciona diretamente, influenciando suas operações, decisões estratégicas e capacidade de atender ao mercado. Na Magia dos Doces, esse ambiente inclui fornecedores, clientes, concorrentes, intermediários, colaboradores e prestadores de serviços.

### **Quem?**

A Magia dos Doces se relaciona com fornecedores, clientes, colaboradores, concorrentes, intermediários comerciais e prestadores de serviço. Esses agentes influenciam diretamente os resultados da empresa e fazem parte do seu ecossistema diário.

### **O que?**

- Fornecedores: garantem insumos, embalagens e ambientação temática;
- Clientes: buscam qualidade, experiência afetiva e produtos diferenciados;
- Colaboradores: entregam a magia no atendimento e na produção dos doces;
- Concorrentes: desafiam a inovação e a diferenciação da marca;
- Intermediários: expandem a distribuição por meio de buffets e padarias;
- Prestadores de serviço: contribuem com tecnologia, design e ambientação lúdica.

### **Por quê?**

Compreender e gerir bem o microambiente é vital para manter a qualidade da experiência oferecida, construir um posicionamento sólido, encantar clientes e se destacar em um mercado competitivo. A interação com esses agentes define o sucesso das estratégias da Magia dos Doces, fortalecendo sua identidade e tornando cada doce um momento memorável.

### **9.1- Fornecedores**

A Magia dos Doces mantém parcerias com fornecedores comprometidos com qualidade, sustentabilidade e inovação. Destacam-se:

- Livraria Página: fornece livros que contribuem para a proposta literária e mágica do ambiente;
- Chocolândia: responsável por insumos de confeitaria e embalagens temáticas;
- Raiz: fornece frutas frescas e orgânicas, valorizando o conceito de saúde e bem-estar.

A seleção rigorosa reforça o compromisso da marca com qualidade, segurança alimentar e responsabilidade socioambiental.

### **9.2- Concorrentes**

A Magia dos Doces se diferencia no mercado ao oferecer uma experiência temática lúdica e inclusiva, posicionando-se de forma única frente a concorrentes como:

- Cacau Show: forte em chocolates, com foco comercial tradicional;
- Kopenhagen: apelo premium e gourmet;
- Starbucks: experiência acolhedora, mas sem o caráter lúdico e mágico da Magia dos Doces.

A empresa aposta na personalização, ambientação mágica e inclusão de públicos com restrições alimentares como diferenciais competitivos.

### 9.3- Clientes

O público-alvo da Magia dos Doces inclui:

- Pessoas com restrições alimentares (diabéticos, intolerantes à lactose, veganos);
- Famílias com crianças, buscando experiências afetivas e educativas;
- Jovens e adultos que apreciam ambientes diferenciados e produtos exclusivos.

Esses clientes valorizam não apenas o sabor, mas também o conceito, a narrativa da marca e a proposta de inclusão e fantasia.

### 9.4- Intermediário

A empresa utiliza intermediários estratégicos para ampliar sua presença:

- Buffets e casas de festas, como o Buffet Universo dos Sonhos, que oferecem os produtos da marca em celebrações personalizadas;
- Estabelecimentos parceiros, como padarias (Sonda, Bella Paulista) e restaurantes (Seen São Paulo), que comercializam os doces em pontos selecionados.

Esses canais ampliam a distribuição, reforçam o posicionamento premium e ajudam a atingir públicos variados.

### 9.5- Público Interno (Colaboradores)

A equipe da Magia dos Doces, chamada de "Guardiões dos Doces", é parte fundamental da estratégia de encantamento da marca. Os colaboradores recebem capacitação contínua sobre atendimento, identidade da marca, boas práticas alimentares e experiência do cliente.

O bem-estar, a valorização profissional e o envolvimento da equipe com os valores da confeitaria refletem diretamente na satisfação dos clientes e no fortalecimento da cultura organizacional.

## 9.6- Relacionamento com o Mercado

A Magia dos Doces mantém um relacionamento próximo com o mercado por meio de:

- Redes sociais (Instagram, TikTok, Facebook), onde compartilha novidades e interage com o público;
- Pesquisas de satisfação e coleta de feedback nos pontos de venda;
- Ações educativas, como workshops e oficinas, que promovem engajamento e fidelização.

## 9.7- Microambiente interno

O microambiente interno abrange os recursos, capacidades, processos e cultura organizacional que influenciam diretamente o desempenho e a capacidade de entrega da Magia dos Doces. Essa estrutura é o alicerce sobre o qual todas as ações externas se sustentam.

- Estrutura Organizacional:

A empresa conta com uma equipe enxuta, mas bem definida, com setores responsáveis por produção, atendimento, marketing, logística e gestão financeira. Cada área é coordenada com base em metas estratégicas, visando eficiência, qualidade e alinhamento com os valores da marca.

- Cultura Organizacional

Baseada em encantamento, acolhimento e inclusão, a cultura da Magia dos Doces incentiva os colaboradores a participarem das decisões criativas e operacionais, fortalecendo o senso de pertencimento e o espírito de equipe.

- Recursos Humanos

Os "Guardiões dos Doces" são selecionados com foco em empatia, criatividade e atenção aos detalhes. A empresa investe constantemente em capacitação, bem-estar e reconhecimento, fatores que contribuem para um ambiente de trabalho positivo e produtivo.

- Capacidade de produção

A confeitaria conta com uma cozinha industrial equipada com tecnologia adequada para produção artesanal de qualidade. A padronização de processos e a organização interna garantem a consistência dos produtos e a capacidade de atender à demanda sem comprometer a qualidade.

- Inovação e Desenvolvimento

Internamente, a empresa mantém um processo contínuo de testes de receitas, desenvolvimento de novos produtos e melhoria dos serviços. Essa cultura de inovação é alimentada por pesquisas com clientes, análise de tendências de mercado e participação ativa da equipe.

- Gestão de Qualidade

Todos os processos da seleção de ingredientes ao atendimento final são monitorados por padrões de qualidade definidos. A empresa adota controles de higiene, segurança alimentar, apresentação e prazo de validade, garantindo a excelência em cada detalhe.

## **10- SEGMENTAÇÃO DE MERCADO**

### **10.1- Demográfica**

O público-alvo da Magia dos Doces é composto, predominantemente, por pessoas de 25 a 60 anos, que demonstram maior consciência em relação à saúde e ao consumo responsável de alimentos.

Esse segmento inclui indivíduos com condições médicas específicas, como diabéticos, bem como aqueles que optam por reduzir o consumo de açúcar visando um estilo de vida mais equilibrado.

Além disso, destacam-se as famílias com crianças, cujos pais priorizam a oferta de opções mais saudáveis e nutritivas para seus filhos.

Em termos socioeconômicos, a marca foca consumidores das classes média e alta, com maior poder aquisitivo e disposição para investir em produtos diferenciados e de nicho.

### **10.2- Geográfica**

#### **Região de Atuação:**

A expansão inicial da Magia dos Doces será direcionada ao bairro de Jurubatuba e suas adjacências na cidade de São Paulo, abrangendo localidades como Interlagos, Socorro, Vila São José e Jardim Marajoara.

Essas regiões apresentam um alto potencial de consumo, caracterizado por um público de classe média e média-alta, interessado em produtos premium e diferenciados.

#### **Clima e Adequação de Produtos:**

O clima tropical da região, com verões moderadamente quentes e invernos amenos, permite a oferta de um portfólio diversificado de produtos:

- Períodos quentes: foco em sorvetes, sobremesas geladas e doces mais leves;
- Estações frias: ênfase em bolos, tortas, doces quentes e bebidas artesanais, como chocolates quentes e chás.

O mix contempla tanto opções tradicionais quanto alternativas saudáveis, alinhando-se à demanda familiar e ao perfil consciente do consumidor local.

#### **Densidade Populacional:**

A atuação será concentrada em áreas de alta densidade populacional, com expressiva presença de famílias e trabalhadores.

Esse perfil favorece a demanda por produtos diferenciados, sobretudo em locais com grande circulação de pessoas, como centros comerciais, escolas e zonas residenciais.

A estratégia da marca é atender um público disposto a investir em qualidade, aproveitando o potencial de consumo proporcionado pelo adensamento urbano e pela boa infraestrutura da região.

#### **Logística e Acesso:**

A operação será estruturada para explorar a excelente infraestrutura viária da região, beneficiando-se de vias importantes como a Avenida Interlagos e a Marginal Pinheiros, bem como da proximidade de estações de trem e terminais de ônibus.

Esse contexto assegura rotas eficientes para entrega e abastecimento.

Os pontos de venda serão estrategicamente localizados em áreas de intenso fluxo, como centros comerciais e bairros densamente povoados, otimizando a logística e ampliando o alcance junto ao público-alvo.

#### **Cultura e Preferências Locais:**

A região de Jurubatuba e arredores caracteriza-se por uma forte cultura comunitária, com predominância de famílias e uma participação crescente de um público jovem, dinâmico e ativo.

As preferências locais valorizam:

- Produtos artesanais e de alta qualidade;
- Bom custo-benefício;
- A harmonia entre tradição e inovação.

Há uma demanda consistente por itens que evocam conforto e memória afetiva, aliados a experiências gastronômicas que conciliam sabor, estética e praticidade, atendendo ao estilo de vida familiar e dinâmico da região.

### **10.3- Psicográfica**

A segmentação psicográfica é uma ferramenta estratégica utilizada para agrupar consumidores com base em suas características psicológicas, como valores, atitudes, estilo de vida, interesses e personalidade.

Por meio dela, a Magia dos Doces desenvolve mensagens e produtos altamente personalizados, aumentando o engajamento e identificando novas oportunidades de mercado.

A marca utiliza pesquisas, entrevistas, questionários e análises de dados nas redes sociais para obter informações sobre o perfil e os comportamentos dos consumidores, o que permite uma compreensão mais profunda de suas motivações e desejos, além de facilitar a construção de relacionamentos duradouros.

Principais Grupos Psicográficos Atendidos:

- Diabéticos/Diet: consumidores que buscam opções saudáveis, orgânicas e com ingredientes naturais e zero açúcar;
- Gourmets: apreciadores de ingredientes de alta qualidade, sabores sofisticados e experiências gastronômicas exclusivas;
- Celebrativos: clientes que procuram doces para comemorações especiais e valorizam a estética e a apresentação dos produtos.

### **10.4- Comportamental**

O comportamento do público da Magia dos Doces revela um interesse crescente por alimentos saudáveis e funcionais, sem renunciar ao sabor e do prazer gastronômico.

Esse consumidor tende a valorizar marcas que compartilham seus valores, como:

- Cuidado com a saúde;
- Responsabilidade social;
- Sustentabilidade.

Muitos buscam alternativas às sobremesas tradicionais, seja para consumo próprio ou para eventos sociais, como festas e reuniões, em que há necessidade de atender a restrições alimentares.

Além disso, demonstram uma maior predisposição para experimentar novidades e pagar mais por produtos premium, desde que estes atendam às suas expectativas de qualidade, diferenciação e propósito.

## 11- IMAGEM DA EMPRESA:



imagem 1- Imagem da empresa

## **12- CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO 1.0**

A Magia dos Doces é uma confeitaria especializada na criação de doces artesanais temáticos, que combinam sabor, criatividade e responsabilidade nutricional. Seu portfólio inclui uma ampla variedade de produtos, com destaque para as opções sem adição de açúcar, elaboradas com adoçantes naturais, como xilitol e estévia.

A proposta da marca é proporcionar experiências gastronômicas diferenciadas, com foco na qualidade sensorial e na originalidade de seus itens.

### **Modelo de Distribuição Híbrido**

Para garantir que os produtos cheguem ao consumidor final preservando o frescor e a qualidade artesanal, a Magia dos Doces adota um modelo híbrido de distribuição, que combina dois formatos distintos:

- Produção semanal programada — voltada a parceiros comerciais com demandas regulares;
- Produção sob demanda personalizada — destinada a eventos e estabelecimentos que necessitam de soluções exclusivas.

Essa estratégia visa oferecer flexibilidade e eficiência, permitindo atender, simultaneamente, tanto estabelecimentos com demandas previsíveis, quanto aqueles que exigem produtos personalizados para ocasiões especiais.

Como resultado, a Magia dos Doces:

- Maximiza sua capacidade produtiva;
- Reduz desperdícios;
- Otimiza recursos logísticos;
- Fortalece relacionamentos comerciais, consolidando-se como referência no segmento de confeitaria temática artesanal.

## **Planejamento da Produção**

O planejamento produtivo é desenvolvido de forma estratégica, focado na eficiência operacional, na redução de desperdícios e na customização do atendimento.

O modelo híbrido permite à empresa atuar em dois sistemas complementares, adequando processos, prazos e volumes conforme a natureza e a periodicidade das demandas.

### **Produção Semanal Programada**

(Ex.: Padaria Sonda e Padaria Bella Paulista)

A Magia dos Doces atende parceiros com fluxo regular de vendas por meio de um cronograma semanal de produção previamente definido. O planejamento é realizado no início de cada semana, com base em pedidos confirmados e na análise histórica de vendas.

- A produção é estruturada em lotes padronizados, garantindo:
- Consistência na qualidade.
- Padronização sensorial.
- Aproveitamento eficiente de insumos.

As entregas são programadas para o início da semana, assegurando que os produtos cheguem frescos aos pontos de venda, prontos para exposição nas vitrines das padarias parceiras.

### **Produção Sob Demanda Personalizada**

(Ex.: Seen São Paulo e Buffet Universo dos Sonhos)

Para atender clientes com necessidades específicas e personalizadas, a Magia dos Doces oferece o serviço de produção sob demanda. Esse modelo é direcionado a buffets e estabelecimentos de alta gastronomia, cujos pedidos exigem diferenciação e personalização temática.

O planejamento é realizado com antecedência mínima de 48 a 72 horas, permitindo:

- Adequação dos processos produtivos às especificações de cada evento.
- Garantia de entrega de produtos exclusivos e personalizados.

Esse sistema promove um serviço sob medida e contribui para a valorização da marca nos eventos em que está presente.

### **Processo de Produção dos Doces**

O processo produtivo da Magia dos Doces é cuidadosamente estruturado, priorizando a qualidade dos ingredientes, a padronização das receitas e o rigor em cada etapa de produção, desde a manipulação até a finalização. Para isso, são seguidas práticas como: a seleção criteriosa de fornecedores certificados; o armazenamento adequado dos insumos para manter a qualidade; a utilização de fichas técnicas padronizadas para garantir uniformidade; a capacitação contínua da equipe de confeitaria quanto às boas práticas de manipulação e segurança alimentar; além da realização de controles de qualidade em todas as etapas, assegurando que o produto atenda aos mais altos padrões de excelência.

### **Seleção dos ingredientes**

A empresa adota critérios rigorosos na seleção de seus fornecedores, priorizando matérias-primas de alta qualidade e insumos que garantam segurança alimentar e padrão de sabor. A linha de doces sem adição de açúcar é elaborada com adoçantes naturais, proporcionando uma alternativa mais saudável aos consumidores sem comprometer o sabor e a textura dos produtos.

### **Preparação dos Doces:**

Os doces são produzidos em uma cozinha industrial equipada com tecnologia moderna, seguindo rigorosamente fichas técnicas padronizadas que asseguram a uniformidade dos processos. As criações temáticas são enriquecidas com elementos decorativos lúdicos, como glitter comestível, cores vibrantes e modelagens que remetem ao universo mágico da marca.



*imagem 2- preparação dos doces*

### **Embalagem:**

Os produtos são acondicionados em embalagens personalizadas, que valorizam a identidade visual da Magia dos Doces e a apresentação estética, com informações claras sobre:

- Ingredientes.
- Opções dietéticas.

- Prazo de validade.
- Instruções de armazenamento.

### **Distribuição para Intermediários**

A logística de distribuição é planejada com foco em garantir:

- Pontualidade.
- Integridade física dos produtos.
- Qualidade até o momento do consumo.

### **Retirada pelos Intermediários**

Alguns parceiros, como a Padaria Sonda e o Buffet Universo dos Sonhos, realizam a retirada diretamente na sede da Magia dos Doces.

O agendamento prévio das retiradas permite:

- Sincronizar o fluxo de produção.
- Assegurar que os produtos sejam transportados em condições ideais, preservando a integridade e o frescor.

### **Comercialização pelos Intermediários**

Cada parceiro comercial desenvolve estratégias de venda adaptadas ao seu segmento de mercado e ao perfil de seus clientes, potencializando a atratividade dos produtos da Magia dos Doces.

#### **Padarias Sonda e Bella Paulista:**

Os doces são apresentados em vitrines refrigeradas e estrategicamente organizadas, destacando a temática artesanal e a qualidade dos produtos. A comercialização ocorre tanto de forma unitária quanto por meio de combos promocionais, que frequentemente incluem bebidas e outros itens complementares, incentivando o consumo por impulso.

#### **Buffet Universo dos Sonhos:**

Os produtos são incorporados a pacotes de festas e eventos temáticos, como aniversários infantis e celebrações de fantasia. A personalização inclui o desenvolvimento de doces com formatos, cores e decorações específicos, alinhados à temática do evento, contribuindo para uma experiência lúdica e diferenciada.

**Seen São Paulo:**

Nos eventos de alta gastronomia e experiências personalizadas promovidas pelo Seen São Paulo, os doces da Magia dos Doces são apresentados em versões premium. A qualidade elevada, a apresentação sofisticada e a personalização temática posicionam a marca como uma confeitaria de excelência, voltada a um público exigente.

**Controle de Qualidade e Feedback:**

A Magia dos Doces adota um rigoroso sistema de controle de qualidade em todas as etapas de seu processo produtivo, assegurando a entrega de produtos que atendem aos mais elevados padrões do segmento de confeitaria artesanal.

**Validade e Frescor**

Os doces possuem prazos de validade reduzidos, com o objetivo de garantir:

- Frescor.
- Qualidade sensorial no momento do consumo.

A empresa orienta seus parceiros comerciais sobre a importância do cumprimento rigoroso desses prazos, assegurando a integridade do produto e a satisfação do cliente final.

**Feedback Contínuo**

A relação próxima com os parceiros comerciais permite a coleta sistemática de feedbacks, os quais são utilizados para:

- Aprimoramento constante dos processos de produção, logística e atendimento.
- Ajustes no planejamento de produção.
- Desenvolvimento de novos produtos.
- Melhoria contínua dos serviços oferecidos.

**Fluxo de Produção e Distribuição:**

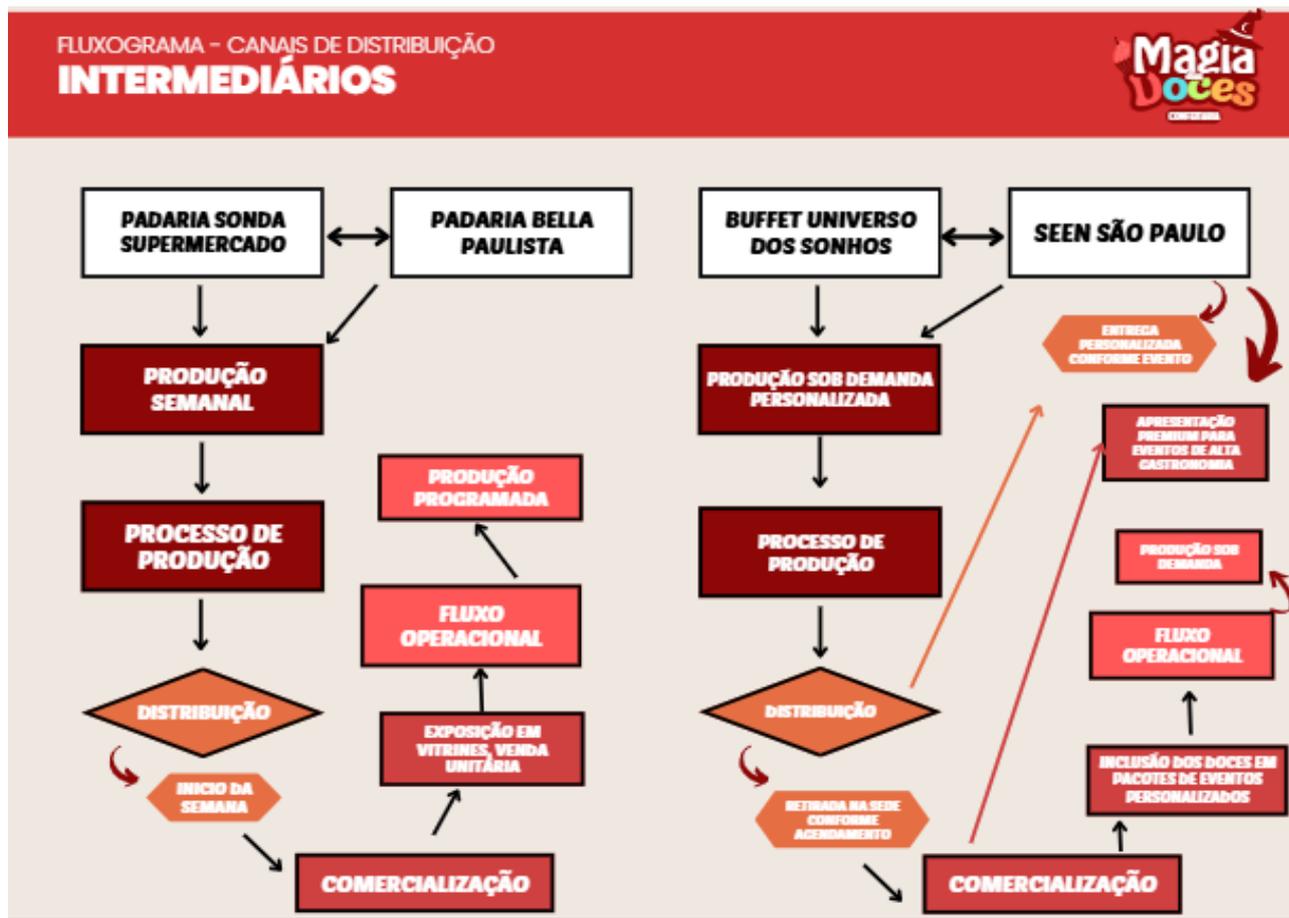
O fluxo operacional da Magia dos Doces é dividido conforme o perfil de seus parceiros e o tipo de produção adotado, seguindo o modelo híbrido que caracteriza sua operação.

**Fluxo Semanal Programado (Padarias)**

- Segunda-feira: Planejamento e análise da demanda;
- Terça a quinta-feira: Produção em lotes, controle de qualidade e ajustes;
- Sexta-feira: Finalização, embalagem e preparação para distribuição ou retirada;
- Sábado e domingo: Comercialização, coleta de feedbacks e monitoramento de vendas.

**Fluxo Sob Demanda Personalizada (Buffets e Alta Gastronomia)**

- Antecedência de 48 a 72 horas: Confirmação do pedido pelo parceiro;
- Produção personalizada: Elaboração conforme especificações do evento;
- Entrega ou retirada: Conforme cronograma acordado;
- Comercialização e apresentação: Integração aos eventos e experiências exclusivas.



fluxograma 1 – fluxograma canais de distribuição

### **13- PROCESSO DE COMPRA DOS FORNECEDORES**

A Magia dos Doces conta com fornecedores estratégicos para garantir a qualidade e a variedade de seus produtos. Abaixo estão os principais fornecedores e seus respectivos insumos:

Fornecedores e Tipos de Produtos:

#### **Empório Natural Food**

Fornecimento: Produtos naturais (grãos, farinhas e ervas), insumos sem açúcar (xilitol);

- Tipo de Produto: Produtos secos;

(Observação: Atenção à validade dos produtos.)

#### **Raizs**

Fornecimento: Frutas frescas;

- Tipo de Produto: Perecíveis.

(Observação: Alguns produtos devem ser armazenados em câmaras frias.)

#### **Chocolândia**

Fornecimento: Chocolates, embalagens, decoração e insumos para confeitaria;

- Tipo de Produto: Produtos secos, perecíveis, não perecíveis, embalados e frágeis.

(Observação: Os produtos devem ser alocados conforme os processos da Magia dos Doces, respeitando as normas de armazenamento.)

#### **Doce Vida – Embalagens**

Fornecimento: Embalagens;

- Tipo de Produto: Embalados/secos.

**Á Página:** Fornecimento: Livros; - Tipo de Produto: Embalados/secos.

## **14- RECEBIMENTO DE MATÉRIA-PRIMA**

O recebimento da matéria-prima segue rígidos padrões de qualidade e higiene, conforme normas sanitárias e regulamentos internos. Os produtos são entregues por fornecedores credenciados, com programação de entrega previamente estabelecida.

### **Procedimentos de Recebimento:**

- **Verificação de qualidade:** A equipe responsável realiza inspeções visuais e sensoriais nos produtos, avaliando critérios como frescor, validade e integridade.
- **Controle de Temperatura:** Produtos perecíveis são checados quanto à temperatura no momento da entrega e, quando necessário, armazenados imediatamente em câmaras frias para garantir a conservação adequada.
- **Documentação:** São preenchidos registros de recebimento, contendo número da nota fiscal, data de entrega e descrição detalhada dos produtos.

### **Processo de Pedido:**

O processo de pedidos ocorre conforme o planejamento mensal, levando em consideração eventos, datas especiais e demandas de clientes fixos.

### **Etapas do Pedido**

- **Preparação da Produção:** A equipe organiza os ingredientes de acordo com os pedidos recebidos, planejando a produção para otimizar o tempo, garantir a eficiência e manter a qualidade dos produtos.
- **Controle de Estoque:** Antes do início da produção, os insumos são retirados do estoque, sendo realizada a conferência rigorosa de validade e qualidade, a fim de assegurar a segurança alimentar e a excelência do produto.

### **Documentação**

Para garantir a rastreabilidade e a conformidade com as normas sanitárias e fiscais, a Magia dos Doces adota um controle rigoroso da documentação, contemplando:

- Nota Fiscal de Recebimento: Emitida no momento da chegada dos insumos, contendo a descrição detalhada dos produtos recebidos.
- Controle de Produção: Registro diário que inclui a lista dos produtos fabricados, com indicação de horários e quantidades produzidas.
- Notas Fiscais de Venda: Emitidas para cada pedido entregue, em conformidade com a legislação vigente.
- Relatórios de Inspeção: Documentação interna que atesta a qualidade e a conformidade dos produtos em todas as etapas do processo produtivo.

## **Inspeção**

A inspeção de qualidade é realizada de forma sistemática em todas as etapas do processo, desde o recebimento dos insumos até a entrega final ao cliente, assegurando que os produtos atendam aos padrões de excelência estabelecidos pela empresa.

### **Fases da Inspeção:**

- Matéria-prima: Verificação de validade, aparência e condições de armazenamento antes do uso;
- Durante a produção: Checagem visual, de textura, sabor e aparência dos produtos em cada etapa;
- Inspeção final: Antes da embalagem e entrega, um responsável realiza a última verificação para garantir conformidade com os padrões de qualidade.

## **15- PRAZO DE ENTREGA**

Os prazos de entrega da Magia dos Doces variam conforme o tipo de pedido e a demanda diária, sendo definidos da seguinte forma:

- Pedidos para consumo local: Entrega realizada em até 24 horas após a confirmação do pedido.
- Pedidos personalizados: Prazo de entrega entre 1 e 3 dias úteis, dependendo do volume e da complexidade solicitados.

Observação: A Magia dos Doces mantém uma comunicação ativa com os clientes, informando continuamente o status e o horário estimado da entrega, assegurando transparência e confiabilidade no atendimento.

## **16- CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO 2.0**

### **Loja Física**

A empresa possui uma loja localizada no Shopping SP Market, um ponto estratégico que possibilita um atendimento presencial diferenciado. Esse espaço oferece aos clientes a oportunidade de personalizar e escolher seus doces sem adição de açúcar, proporcionando uma experiência exclusiva, interativa e alinhada aos valores da marca.

### **Parcerias Estratégicas**

Com o intuito de aumentar a visibilidade da marca e expandir a distribuição, a Magia dos Doces pode estabelecer parcerias com cafés, restaurantes e quiosques localizados dentro do shopping. Essa estratégia permite que os produtos estejam disponíveis em diversos pontos de venda, ampliando o alcance da marca e atingindo um público mais amplo e diversificado.

### **Integração com E-commerce**

A loja física também atua como ponto de retirada para pedidos realizados pelo e-commerce, promovendo a integração entre a experiência digital e presencial. Essa flexibilidade permite que os clientes escolham entre a compra online com entrega em domicílio ou a retirada na loja, conforme sua conveniência.

### **Eventos e Ações Promocionais**

A Magia dos Doces pode aproveitar eventos sazonais, como feiras gastronômicas e promoções realizadas dentro do shopping, para fortalecer sua presença no mercado, atrair novos clientes e fidelizar o público já existente. Essas ações contribuem para destacar a marca, impulsionar as vendas e reforçar o relacionamento com os consumidores.

## **17- LOCAL DE ARMAZENAMENTO**

Na Magia dos Doces, cada ingrediente é tratado com o cuidado que a qualidade exige. Por isso, seguimos rigorosos critérios de armazenamento, adaptados às características de cada insumo, garantindo segurança alimentar e sabor em cada receita.

### **Produtos Perecíveis**

Ingredientes perecíveis, como laticínios e frutas, são armazenados em câmaras frias com controle rigoroso de temperatura e umidade, prevenindo qualquer tipo de deterioração. A ANVISA recomenda que alimentos perecíveis permaneçam sempre sob refrigeração adequada, assegurando sua segurança e qualidade.

### **Produtos Secos e Não Perecíveis**

Itens como farinhas e açúcares são guardados em prateleiras elevadas, localizadas em ambientes secos, arejados e protegidos contra umidade e pragas. As embalagens permanecem devidamente lacradas, garantindo sua conservação. O Código de Boas Práticas da AHRESP orienta que esses produtos sejam organizados utilizando o método PEPS (Primeiro que entra, primeiro que sai), promovendo a rotatividade e evitando perdas por vencimento.

### **Ingredientes Embalados**

Ingredientes como chocolates, nozes e similares são organizados de acordo com a validade, com identificação clara e visível. Essa organização facilita o controle de estoque e contribui para uma produção eficiente e segura.

### **Livros**

Como parte da experiência encantadora que une literatura e gastronomia, nossa confeitaria também cuida com carinho dos livros que compõem o ambiente. Eles são armazenados em locais secos, bem ventilados e protegidos da luz solar direta, evitando mofo, descoloração e outros danos. Embora não existam normas específicas para livros em confeitarias, seguimos práticas recomendadas para conservação de materiais impressos.

### **Monitoramento dos Ambientes**

Todos os ambientes de armazenamento são periodicamente inspecionados, com registros sistemáticos de temperatura e condições ambientais. Isso assegura conformidade com as normas sanitárias, além de facilitar auditorias internas e externas.

### **Limpeza e Organização**

Manter os espaços limpos, organizados e protegidos contra contaminações é fundamental. A cartilha da ANVISA sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação reforça a importância desses cuidados para garantir a segurança dos alimentos.

### **Controle de Entrada e Saída**

Toda entrada e saída de produtos é registrada em um sistema de gestão de estoque eficiente, permitindo o monitoramento do fluxo de insumos e facilitando o planejamento de reposições. Esse controle evita tanto excessos quanto faltas, contribuindo para o equilíbrio operacional.

### **Rotatividade e Inventário**

A aplicação do método PEPS em todos os setores assegura que os produtos mais antigos sejam utilizados primeiro. Inventários periódicos ajudam a identificar possíveis discrepâncias, ajustar registros e otimizar as compras. O SEBRAE destaca que o controle de estoque é essencial para a gestão estratégica de qualquer negócio.

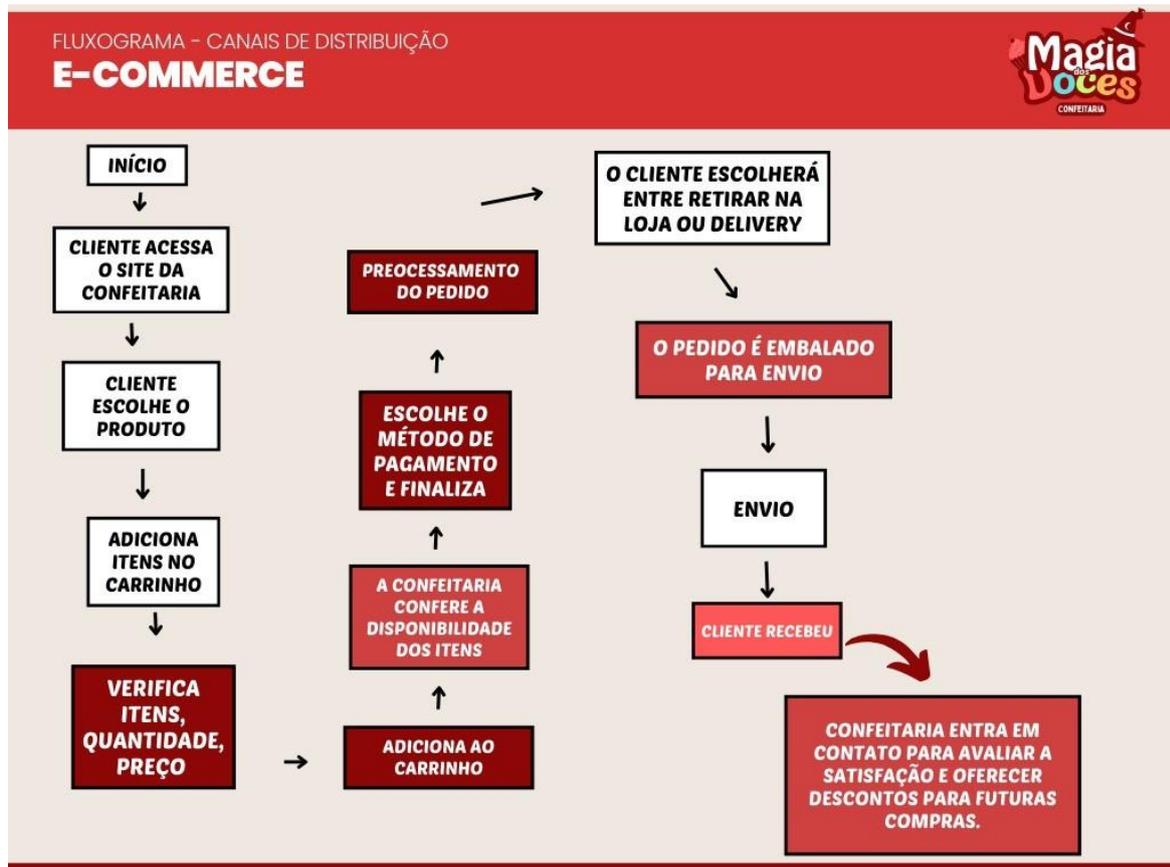
### **Reposição Planejada**

A reposição é feita com base no consumo médio e nos prazos de entrega dos fornecedores. Assim, garantimos a disponibilidade dos insumos necessários para manter a qualidade dos nossos produtos, sem desperdícios nem interrupções na produção.

## **17.1 E-COMMERCE**

- Visita ao site: O cliente acessa o site da confeitaria “Magia dos Doces”.

- Escolha dos produtos: O cliente navega pelas categorias de doces (bolos, cupcakes, brigadeiros etc.) e visualiza os produtos e suas restrições;
- Adição ao carrinho: O cliente adiciona os produtos desejados ao carrinho de compras, podendo modificar a quantidade ou remover itens;
- Revisão do pedido: O cliente escolhe o método de pagamento (cartão de crédito, boleto, PIX) e insere os dados necessários;
- Confirmação do pedido: O cliente confirma a compra, e o pedido é registrado. O cliente recebe um e-mail com detalhes do pedido;
- Processamento do pedido: A confeitaria recebe o pedido e verifica a disponibilidade dos itens. O pedido é preparado pela equipe;
- Envio: O pedido é embalado e preparado para envio. A transportadora é escolhida para a entrega (correios, motoboy etc.).
- Entrega: O pedido é entregue ao cliente, que pode fornecer feedback.
- Pós-venda: A confeitaria entra em contato com o cliente para avaliar a satisfação e oferecer descontos para compras futuras.



Fluxograma 2 – fluxograma canais de distribuição, e-commerce

O e-commerce permite à confeitaria ampliar significativamente seu público, expandindo as vendas além do ponto físico e atraindo clientes que priorizam a praticidade de adquirir doces online. Um fluxograma bem definido assegura que o processo de compra seja intuitivo e eficiente, facilitando a conversão de visitantes em clientes. Segundo o Doutor E-commerce, um fluxo de vendas otimizado e um bom atendimento podem aumentar expressivamente a taxa de conversão.

### Valorização da Experiência do Cliente

A experiência do cliente deve ser intuitiva, ágil e segura. Para isso, é essencial dispor de um e-commerce bem estruturado, que mapeie cuidadosamente cada etapa do processo de compra. Conforme destaca o Edraw Software, fluxogramas detalhados podem otimizar processos e melhorar a experiência do usuário, tornando a jornada de compra mais eficiente.

Além disso, a personalização do atendimento — com imagens de alta qualidade, descrições detalhadas dos produtos e informações claras sobre

ingredientes e restrições alimentares — representa um diferencial competitivo, como ressalta o Sebrae.

### **Processo de Compra Simples e Eficiente**

O processo de compra no e-commerce deve ser simples e livre de complicações. A utilização de fluxogramas, como sugere o SlideTeam, contribui para a otimização do processamento de pedidos, permitindo à Magia dos Doces oferecer uma experiência fluida, com diversas opções de pagamento (PIX, cartão de crédito, boleto) e entrega ágil, garantindo que os clientes recebam seus produtos de maneira rápida e segura.

Investir em um e-commerce bem estruturado constitui uma oportunidade estratégica para a Magia dos Doces se destacar no mercado. Além de impulsionar as vendas, esse investimento proporciona uma experiência diferenciada aos clientes, contribuindo para a fidelização.

Com uma gestão eficiente do fluxo de vendas e atenção à experiência do cliente, a confeitaria poderá ampliar seu alcance, consolidar sua marca e crescer de forma sustentável.

### **Estratégias de Distribuição e Marketing Digital**

A Magia dos Doces adota uma abordagem estratégica em seus canais de distribuição para maximizar a visibilidade e o alcance da marca. A seguir, são apresentados os principais canais utilizados e como cada um contribui para o sucesso da confeitaria:

- **Google Ads:** A utilização dessa ferramenta permite criar campanhas segmentadas, alcançando potenciais clientes quando procuram por produtos relacionados à confeitaria. Assim, a marca se posiciona de maneira estratégica nas buscas online.
- **Facebook:** Por meio de postagens visuais, textos e vídeos, a Magia dos Doces compartilha conteúdos sobre seus produtos, promoções e novidades. Essa abordagem possibilita a criação de uma comunidade ao

redor da marca, estimulando o engajamento e construindo um relacionamento contínuo com os consumidores.

- Instagram: A confeitaria utiliza recursos como fotos, stories e reels para destacar seus produtos, especialmente os doces sem açúcar, aumentando o engajamento com o público e atraindo novos clientes de maneira visualmente atrativa.
- TikTok: A marca aposta em desafios, interações e vídeos criativos, incentivando os usuários a compartilharem suas experiências com os produtos. Essa estratégia resulta em uma elevada taxa de compartilhamento e engajamento, além de gerar visibilidade espontânea e reforçar a imagem da marca de forma leve e descontraída.

Cada uma dessas plataformas foi escolhida com base nas características do público-alvo e nos objetivos de marketing da Magia dos Doces. A utilização integrada das redes sociais e das plataformas digitais fortalece a presença online, amplia o alcance da marca e contribui para o crescimento contínuo da confeitaria.

Ao adotar diferentes estratégias de marketing digital, a Magia dos Doces consegue conectar-se de forma mais eficaz com seus consumidores, aumentando sua relevância e competitividade no mercado.

## 18- PLANO DE MIDIA

### 1ºSemestre: Mídias sociais e redes sociais

Período: janeiro - junho

O Projeto Doce Verão trará uma experiência completa para os clientes da Magia dos Doces, combinando produtos sazonais, ativações na loja, interações digitais e promoções exclusivas.



imagem 3 – plano de mídia janeiro, doce verão

#### Produtos Especiais

**Mousse Tropical** – Mousse leve sem açúcar, disponível em dois sabores:

- Manga com maracujá;
- Coco com abacaxi.

Valor: R\$ 12,00 (unidade de 150g)

**Picolé Encantado** – Picolés artesanais sem açúcar, opções:

- Frutas vermelhas;
- Limão cremoso;
- Chocolate belga sem açúcar.

Valor: R\$ 8,00 (unidade)

**Biscoitos Refrescantes** – Biscoitos amanteigados com raspas de limão ou laranja, vendidos em embalagens personalizadas.

Caixa com 15 unidades – R\$ 25,00.

#### **Ações Experienciais na Loja**

- Sacolas personalizadas com design tropical, disponíveis apenas para compras na loja física.
- Canto da Leitura com histórias de verão, incentivando os clientes a relaxarem e saborear os doces enquanto leem.
- Brindes para compras acima de R\$50,00, como garrafinhas personalizadas ou leques temáticos.



imagem 4 - Ações Experienciais na Loja

#### Ativação Digital e Promoções

##### Instagram e TikTok:

- Stories semanais mostrando os produtos e o processo de produção;
- Reels com receitas refrescantes e desafios interativos.

**WhatsApp Business:** Envio de cupons de desconto para clientes cadastrados.

**Ponto de Venda (PDV):** Distribuição de folders sobre os benefícios dos doces sem açúcar e dicas para um verão mais saudável.

##### Datas-Chave:

- 01/01 – Lançamento oficial da campanha;
- 10/01 – Início da ação "Brinde de Verão" (clientes ganham brindes exclusivos).
- 20/01 – Desafio interativo nas redes sociais com sorteio de um kit.
- 31/01 – Encerramento da campanha com post destacando os melhores momentos.

- **FEVEREIRO:**

Campanha Carnaval Doce:



imagem 5– folia doces

## FOLIA DOCES

- Doces coloridos e vibrantes inspirados na folia;
- Reels mostrando a produção de doces temáticos;
- Desafio no TikTok com clientes compartilhando fotos comendo os doces.

**Valores:** Lembrancinha: Pirulito de chocolate colorido (30g) - R\$ 4,90.

## Roteiro do Vídeo Institucional da campanha:

CENA	AÇÃO / IMAGEM	NARRAÇÃO / TEXTO NA TELA	EFEITOS / MÚSICA
1	Câmera mostra uma mesa cheia de doces coloridos, como cupcakes e brigadeiros vibrantes.	"O Carnaval chegou e a Magia dos Doces trouxe uma explosão de cores e sabores!"	Música animada de Carnaval, confetes na tela 🎉🍬
2	Close-up da decoração dos cupcakes com glacê colorido sendo aplicado.	"Cada doce foi feito para deixar sua folia ainda mais gostosa!"	Som de confeitaria, transição rápida.
3	Cliente pegando um pirulito de chocolate colorido e mostrando para a câmera.	"Pirulitos, brigadeiros e cupcakes prontos para o bloquinho!"	Efeito brilho, mudança de cor no fundo.
4	Câmera foca na vitrine da loja, mostrando a decoração temática de Carnaval.	"E tem mais! Nossa loja está toda no clima da festa!"	Efeito de confete caindo.
5	Cliente experimenta um doce e sorri para a câmera.	"E aí, qual doce vai acompanhar seu Carnaval?"	Música com batida forte, transição vibrante.
6	Tela final com promoção "Compre 3 e leve 4" e hashtag #DesafioCarnavalDoce.	"Participe do nosso desafio e concorra a brindes incríveis!"	Chamada para ação com animação de letras piscando.

## Roteiro folia doces

## Campanha "Doces para Amar (14/02 - Valentine's Day's)"



imagem 6 – kit românticos

- Kits românticos com chocolates personalizados.
- Embalagens com mensagens de amor.
- Stories com "desafio do casal" para interagir com seguidores.

Lembrancinha: Mini caixa de bombons (4 unidades) - R\$ 12,90.

**Valores: Composição do Kit:**

- Caixa de bombons artesanais (6 unidades - sabores variados) – Custo: R\$ 12,00;
- Minibolo de coração (150g - Red Velvet com recheio de chocolate branco) – Custo: R\$ 10,50;
- Trufas de morango e chocolate ao leite (3 unidades, 30g cada) – Custo: R\$ 7,50;
- Embalagem temática personalizada (caixa premium com fita de cetim e cartão especial) – Custo: R\$ 8,00

**Custo total de produção: R\$ 38,00**

**Preço de Venda:** Aplicando um mark-up de 2,5x para cobrir custos operacionais e garantir margem de lucro: Preço sugerido ao consumidor final: R\$ 94,90

**As premiações serão:**

1° Lugar uma cesta de produtos confeccionados na Magia dos Doces + uma caneca de porcelana personalizada.

2° e 3° lugar Naked Cake Magia dos doces.

**Naked Cake****Cesta**

*Imagem 7 – prêmios*

## MARÇO

Em homenagem ao Dia Internacional da Mulher, a Magia dos Doces criará uma experiência única, com doces temáticos, eventos e interações digitais.



Imagem 8 - Produtos Especiais

**Doces Icônicos** – Linha especial inspirada em grandes mulheres da história:

- "Frida" – Brigadeiro gourmet sem açúcar com toque de pimenta;
- "Marie Curie" – Torta de frutas vermelhas sem lactose;
- "Cleópatra" – Trufa de chocolate amargo com especiarias.

Valor: R\$10,00 cada (unidade de 100g).

**Kit "Mulheres Inspiradoras"** – Seleção especial de doces em embalagem exclusiva.

Valor: R\$ 45,00

### Ações Experienciais na Loja

- Mural "Mulheres que nos Inspiram", onde clientes podem deixar mensagens sobre mulheres que admiram;



imagem 9 - painel

- Distribuição de brindes para todas as mulheres que comprarem na loja no dia 08/03;
- Decoração especial na loja, com frases inspiradoras e identidade visual temática.

### Ativação Digital e Promoções

Instagram e TikTok:

- Lives e reels destacando histórias de mulheres empreendedoras;
- Enquetes e desafios interativos;
- WhatsApp Business: Promoções e brindes exclusivos para clientes cadastrados.

Ponto de Venda (PDV):

- Folder especial contando histórias de mulheres inspiradoras da confeitaria.

**Datas-Chave**

- 01/03 – Lançamento da campanha.
- 08/03 – Ação especial na loja para o Dia Internacional da Mulher.
- 15/03 – Live no Instagram com convidadas especiais.
- 31/03 – Encerramento com retrospectiva dos melhores momentos.

## ABRIL

### Dia Mundial do Livro

"23 de abril Dia Mundial do Livro é uma data escolhida pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (Unesco) para celebrar o livro, incentivar a leitura, homenagear autores e refletir sobre seus direitos legais. Essa data foi escolhida em tributo aos escritores Miguel de Cervantes, Inca Garcilaso de la Vega e William Shakespeare, que morreram em 23 de abril de 1616.

Nesse dia, grandes obras da literatura mundial são lembradas, discutidas e reverenciadas. É uma oportunidade para celebrar os títulos de autores consagrados, como: Safo, Miguel de Cervantes, Mary Shelley, Machado de Assis, Thomas Mann, James Joyce, Aldous Huxley, George Orwell, Clarice Lispector e Caio Fernando".

### Campanha Magia dos Livros:

Para celebrar esse dia a Magia dos Doces propõe a campanha Magia dos livros, um dia para os clientes poderem alugar os livros de forma gratuito somente nessa data, além disso será realizado um sorteio onde o vencedor ganhará uma cesta com cinco livros e uma caixinha de brownie para deixar a leitura, mas mágica possível. O sorteio é realizado totalmente online pelo Instagram, com o auxílio do site Sorteio.com, para participar basta entrar no Instagram, em seguida entrar na postagem da conta da Magia dos Doces; sobre o dia do livro e comentar @magidosdoces\_ofc junto da #magidoslivros, se quiser adicione um comentário junto sobre o dia ou algo, emoções, experiências e entre outros. Após o anúncio do vencedor (a), ele (a) receberá um pequeno formulário para a retirada do prêmio, de preferência, indicamos a retirada em nossa loja no shopping SP Market, caso o (a) vencedor (a) não consiga retirar presencialmente, enviaremos pessoalmente até sua residência do local, independentemente do local e com a autorização da pessoa, será realizado uma foto para ser postadas nas redes sociais (O anúncio do post será publicado uma semana antes do dia celebrado, dia 16 de abril)

**Prêmio:**

**Dia mundial do livro**

**Magia dos Livros**

**Sorteio**

**23/04**

- 5 livros
- 6 brownies

**Comente e vença!**

Imagem 10 - prêmio dia do livro

A cesta terá cinco livros dentro, sendo esses livros com tema conto de fadas, fantasia ou ficção, afinal a Magia dos Doces, propõe esse gosto literário pois estimula mais a imaginação. Destes cinco livros, dois deles são voltados para o público infantil, dois para o público jovem e um para o público adulto, essa separação ocorre para incentivar a leitura entre todas as idades. Todos os virão diretamente de uma parceria entre a Magia dos Doces e A Página, ambos com o propósito de celebrar o dia mundial do livro.

Os cinco livros serão:



Harry descobre que é um bruxo e vai para Hogwarts, onde faz amigos, aprende magia e enfrenta mistérios ligados à Pedra Filosofal e ao vilão Voldemort.

Gêmeos caem em um livro mágico e percorrem o mundo dos contos de fadas para e precisam encontrar itens que possam levá-los de volta para casa.

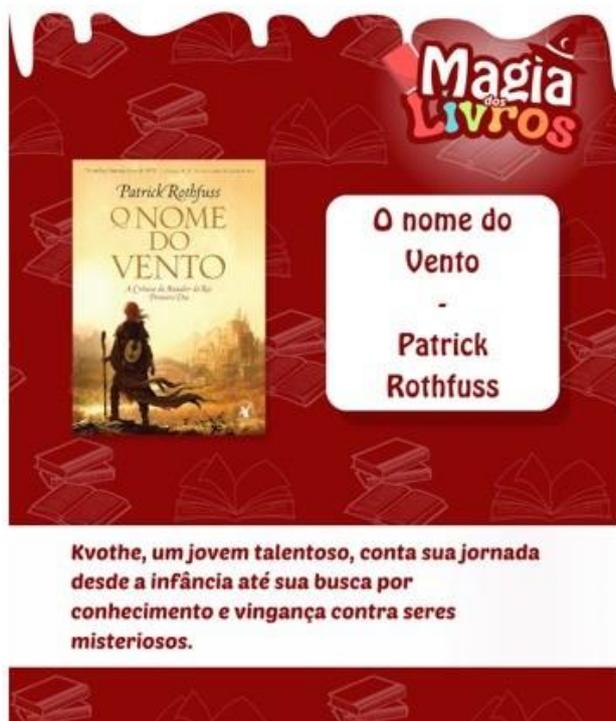


imagem 11,12 e 13 - livros

- Público Infantil: O pequeno príncipe Antoine de Saint-Exupéry; Peter Pan - Monteiro Lobato;
- Público jovem: Harry Potter e a pedra filosofal J. K. Rowling; Terra de Histórias o feitiço do desejo - Chris Colfer;
- Público adulto: O nome do vento Patrick Rothfuss.

Caixinha de brownie, nessa caixa possuirá 6 brownies para que o vencedor (a) possa saborear enquanto lê seus livros.



A magia da leitura misturada com  
a magia de um doce saboroso

imagem 14 - caixa de brownie

## Páscoa

A Páscoa chega na Magia dos Doces, com uma incrível linha de produtos sazonais junto de um sistema de desconto sensacional, essa campanha será divulgada através das redes sociais (Instagram, Facebook, Tik Tok etc.), por tempo limitado, o cardápio terá a adesão de ovos de Páscoa recheados, entre 2 tipos de casca e 5 sabores diferentes. Esses produtos estarão disponíveis no cardápio durante o mês de abril.

### Produtos de Páscoa

Os ovos recheados podem ser pedidos através de duas escolhas, a primeira é a casca, as opções são: chocolate ao leite ou chocolate branco, enquanto a segunda escolha é o recheio, as opções são: morango, maracujá, leite em pó, doce de leite e brigadeiro. Quaisquer que sejam as combinações, o preço do produto é de R\$19,90.

Os produtos estarão em desconto durante um certo período, em um dia específico da campanha, será aplicado um desconto de 15%, indo para a precificação de R\$16,99. Siga abaixo as datas de desconto:

- Dia 15/04 Ovo de chocolate ao leite ou chocolate branco, com recheio de morango estará por R\$16,99 após o desconto de 15%;
- Dia 16/04 Ovo de chocolate ao leite ou chocolate branco, com recheio de maracujá estará por R\$16,99 após a desconto de 15%;

- Dia 17/04 - Ovo de chocolate ao leite ou chocolate branco, com recheio de leite em pó estará por R\$16,99 após o desconto de 15%;
- Dia 18/04-Ovo de chocolate ao leite ou chocolate branco, com recheio de doce de leite estará por R\$16,99 após o desconto de 15%;
- Dia 19/04 Ovo de chocolate ao leite ou chocolate branco, com recheio de brigadeiro estará por R\$16,99 após o desconto de 15%;
- Dia 20/04 - Todos os sabores estarão por R\$16,99 após o desconto de 15%.

**NOVO!**

**Magia dos Doces**  
CONFETARIA

**Feliz Páscoa**

Nova linha de ovos recheados, pois Páscoa mágica,  
É com a Magia dos Doces

**Magia dos Doces**  
CONFETARIA

“Nessa páscoa, durante  
6 dias teremos  
descontos nessas  
delícias de chocolate”

tenha uma feliz Páscoa e para isso a  
Magia dos Doces é a solução

**Magia dos Doces**  
CONFEITARIA

**NOVO!**

**Magia dos Doces**  
CONFEITARIA

**“Nessa páscoa, durante 6 dias teremos descontos nessas delícias de chocolate”**

tenha uma feliz Páscoa e para isso a Magia dos Doces é a solução

**Feliz Páscoa**

Nova linha de ovos recheados, pois Páscoa mágica, É com a Magia dos Doces

imagem 15,16,17 e 18 - produtos de Páscoa

**MAIO:****DATAS PRINCIPAIS:**

- Dia do Trabalhador;
- Dia das Mães.

O objetivo é engajar os clientes e aumentar as vendas, utilizando diferentes canais de mídia e estratégias criativas. Vamos detalhar o plano por etapas.

**Objetivos**

- Aumentar as vendas durante o mês de maio, especialmente nas datas comemorativas (Dia do Trabalhador e Dia das Mães);
- Criar engajamento com o público nas redes sociais, através de promoções e conteúdos temáticos da Magia dos doces;
- Fortalecer a marca da Magia dos Doces e destacar sua especialização em doces temáticos;
- Atração de novos clientes com ofertas e visibilidade nas datas comemorativas.

**Público-Alvo**

- Dia do Trabalho (1º de Maio): Pessoas que celebram o feriado, com foco em trabalhadores, que podem buscar algo especial para esse dia.

Forneceremos: brigadeiros gourmet, minibolos temáticos, kits para comemorações em casa.

- Dia das Mães (2º domingo de maio): Filhos que buscam presentes para as mães, com foco em famílias que desejam um momento doce e memorável, como bolos personalizados, caixas de brigadeiros e sobremesas exclusivas.

**Mídias e Canais**

- Redes Sociais (Instagram, Facebook, TikTok)
- Frequência de Postagens: 3 a 5 postagens por semana;

- Stories diários, mostrando os bastidores da confeitaria Magia dos Doces, processo de produção e promoções;
- Postagens programadas com chamadas para as datas comemorativas;
- Conteúdos interativos como enquetes, perguntas, quizzes, e desafios nos stories.

Para o Dia do Trabalho:



imagem 19 – doces trabalhadores

- Postagem de boas-vindas ao feriado com a frase, como "Para quem vai comemorar o feriado do seu jeito... temos doces incríveis para adoçar o seu descanso!"
- Promoção de Combo de Feriado: Kit de brigadeiros ou minibolos para as famílias e amigos celebrarem o feriado em casa. "Não perca a chance de transformar seu Dia do Trabalho em um doce pausa!"

- Campanha de Conscientização: Post sobre como os confeiteiros e trabalhadores do ramo de alimentos também merecem reconhecimento no Dia do Trabalho, criando uma conexão emocional com a data.

Para o Dia das Mães:



imagem 20 - mês das mães

- Postagem de Preparação para o Dia das Mães: Mostraremos os produtos exclusivos para a data, como bolos personalizados e caixas de brigadeiros/ doces personalizados. "Porque a mãe merece um doce momento, e nós cuidamos de cada detalhe";
- Promoção de Pacote Especial: Criação de um Kit de Mãe (bolo temático mais brigadeiro gourmet mais cartão personalizado);
- Homenagem para a mães: Convidaremos clientes que estejam efetuando a compra para deixar um vídeo para a mãe e postaremos no story;
- Campanha "Surpreenda sua mãe com um doce": Incentivaremos as pessoas a comprarem sobremesas especiais com promoções na pré-venda.

## **E-mail Marketing**

Sequência de e-mails temáticos:

- E-mail 1 (primeira semana de maio): "Comece o mês com sabor – ofertas especiais para o Dia do Trabalho”;
- E-mail 2 (segunda semana de maio): "Surpreenda sua mãe com o melhor bolo do mundo – confira nossas opções para o Dia das Mães”;
- E-mail 3 (final da segunda semana de maio): Última chamada para encomendar para o Dia das Mães.

Incluiremos em todos os e-mails, fotos atraentes dos produtos da Magia dos Doces e links diretos para acesso a loja online.

## **Google Ads / Facebook Ads**

- Campanhas de Anúncios Segmentados para pessoas interessadas em confeitaria, mães e datas comemorativas. Use segmentação geográfica para focar no público local;
- Anúncio para o Dia do Trabalho: Kits de doces para "uma pausa doce no seu feriado”;
- Anúncio para o Dia das Mães: Os produtos personalizados, serão destaque, como bolos com design exclusivo para mães, brigadeiros gourmet, pacotes para café da manhã e sobremesas especiais.

## **Influenciadores Locais e Parcerias**

- Parcerias com influenciadores locais e micro influenciadores, como blogueiros de gastronomia e mães influentes, para promover os produtos da Magia dos Doces, de maneira autêntica;
- Descontos e mimos para quem promover a Magia dos Doces de forma orgânica, como “Parceria de Mãe” para o Dia das Mães.

## Blog e Site

- Postagens no Blog com dicas sobre como escolher o bolo perfeito para o Dia das Mães, receitas e dicas de como fazer uma surpresa e comemoração em casa;
- Página especial no site para as datas comemorativas do Dia do Trabalhador e Dia das Mães (uma página com kits e produtos específicos sobre profissões, e para o Dia das Mães).

## Cronograma de Ações

### Semana 1 (1 a 7 de maio) – Dia do Trabalho

- **Posts no Instagram/Facebook:** Produtos temáticos e kits para o feriado;
- **Anúncios pagos:** Foco em kits e sobremesas para o feriado;
- **Stories diários:** Promoções e bastidores;
- **E-mail marketing:** Lançamento da campanha de produtos para o Dia do Trabalho.

### Semana 2 (8 a 14 de maio) – Dia das Mães

- **Postagens e promoções diárias:** Imagens de bolos e kits para o Dia das Mães;
- **Campanha com influenciadores locais:** Mostrar as opções para o presente ideal;
- **Anúncios pagos:** Foco em sobremesas e kits para o Dia das Mães;
- **E-mail marketing:** Ofertas especiais para o Dia das Mães e últimos dias para encomendar.

### Semana 3 (15 a 21 de maio) – Pós-Dia das Mães

- **Postagem de agradecimento:** Compartilharemos fotos dos clientes com seus doces e bolos;
- **Anúncios:** Promoções de pós-Dia das Mães, aproveitando para fidelizar clientes com um desconto para a próxima compra.

## Orçamento e Investimento

Definiremos um orçamento para anúncios pagos no Facebook/Instagram e Google Ads. O intuito é investir mais nas duas semanas próximas das datas principais (Dia do Trabalho e Dia das Mães).

Programa de descontos ou promoções, como "Compre 2, leve 1" ou frete grátis em compras acima de um valor determinado.

### **Métricas e Avaliação**

- Engajamento nas redes sociais: Curtidas, comentários, compartilhamentos e visualizações dos stories;
- Taxa de conversão: De visitantes nas redes sociais e e-mails para compradores;
- Crescimento de seguidores e lista de e-mails;
- Vendas totais durante o mês de maio, comparando com o mês anterior.

Com esse plano, a confeitaria Magia dos Doces, deseja criar uma forte presença nas redes sociais e se destacar nas datas comemorativas. Mantendo a consistência da comunicação, sempre com o foco na experiência do cliente e no valor das datas.

## **JUNHO**

### **Objetivo:**

Aproveitar as datas comemorativas do mês de junho (Dia de São João e Dia dos Namorados) para atrair diferentes públicos e aumentar o engajamento nas redes sociais.

Promover as vendas de produtos típicos de festa junina e doces personalizados para o Dia dos Namorados.

### **Público-Alvo:**

São João: Pessoas entre 18 e 45 anos, que gostam de produtos típicos de festa junina.

Dia dos Namorados: casais e pessoas que buscam presentes doces e personalizados para a data.

### **Plataformas a utilizar:**

- Instagram (feed, stories, reels)
- Facebook (posts e grupos)
- WhatsApp (promoções e novidades)
- Tik Tok (vídeos criativos)



imagem 21- são João

Campanha São João (Semana 1-2 de junho):

- Postagens no Feed: Imagens e vídeos dos produtos típicos de São João (bolo de milho, brigadeiro de paçoca, canjica etc.), com fundo temático de festa junina (bandeirinhas, fogueira e entre outros...);
- Reels e TikTok: Vídeos criativos mostrando a preparação dos doces ou clientes experimentando os produtos;
- Stories: Enquetes sobre os produtos preferidos para a festa, bastidores da produção, e promoções relacionadas;
- Promoções de São João: Oferece combos com descontos para quem comprar mais de um produto (ex: “Leve 5 brigadeiros e ganhe 1 de graça” ou “Combo Festa Junina”).



imagem 22 – dia dos namorados

Campanha Dia dos Namorados (Semana 2-3 de junho):

- Postagens no Feed: Produtos temáticos para o Dia dos Namorados, como bolos decorados com corações, trufas e doces personalizados;
- Reels e TikTok: Mostre a confeitaria preparando doces românticos, como o bolo de coração ou kits para casais;
- Promoções para Casais: Crie um “Kit Dia dos Namorados” com diversos doces e uma embalagem especial. Ofereça descontos para casais ou para quem comprar para presentear;
- Stories: Perguntas interativas sobre o “doce perfeito para o seu amor”. Mostre clientes comprando ou se presenteando com os doces;
- Sorteios para Casais: Realize um sorteio de um “Kit Romântico” para casais. Para participar, peça que marquem seus parceiros e compartilhem a publicação.

### **Combinação das Datas (Semana 4 de Junho):**

- Postagens no Feed: Divulgue como seus doces são perfeitos tanto para o clima de festa junina quanto para o romance do Dia dos Namorados. Exemplo: “São João ou Dia dos Namorados? Temos doces para todas as ocasiões.
- Reels e TikTok: Mostre diferentes opções de pacotes de doces para as duas datas, como “Kit São João para a Festa Junina” e “Kit Doce Amor para o Dia dos Namorados”
- Promoções combinadas: Crie promoções para os dois públicos. Exemplo: quem comprar um kit de São João também ganha um desconto para o kit de Dia dos Namorados.

### **Interação e Engajamento (Durante todo o mês):**

- Stories e Feed: Incentive os clientes a compartilharem fotos de suas festas juninas e comemorações românticas com seus doces e marcar a confeitaria nas postagens. Reposte as melhores fotos;
- Caixa de Perguntas e Enquetes: Use as ferramentas interativas do Instagram para perguntar sobre os doces favoritos para cada data.

### **Calendário de Publicações**

Data - Tipo de Publicação - Descrição

- 1-7 de junho Feed + Stories + Reels  
Apresentação dos produtos típicos de festa junina, com foco em ingredientes e detalhes especiais dos doces.
- 8-12 de junho Feed + Stories + Reels Lançamento dos kits para o Dia dos Namorados, como bolos e doces decorados, além de promoções e descontos;

- 13-17 de junho Feed + Stories + Reels Atração para casais com promoções especiais e destaque para o Dia dos Namorados;
- 18-22 de junho Feed + Stories + Reels Criação de posts que combinem a atmosfera de São João e Dia dos Namorados, como kits para festas e casais;
- 23-30 de junho Feed + Stories + Reels Pós-São João: Mostra como os produtos de junho ainda estão disponíveis e oferece promoções para quem ainda não comprou.

### **Orçamento e Anúncios**

- Instagram Ads e Facebook Ads: Criação de anúncios pagos para promover os produtos de festa junina e o Dia dos Namorados;
- Orçamento Sugerido: Impulsione postagens chave para atingir maior visibilidade, como promoções de combos e sorteios.
- Métricas de Sucesso
- Aumento nas vendas dos produtos de São João e Dia dos Namorados.
- Aumento do engajamento (curtidas, comentários, compartilhamentos).
- Crescimento do número de seguidores e interações nas redes sociais.

## 2º SEMESTRE – PLANO DE MÍDIA

2º Semestre: Expansão com OOH e Marketing Experiencial

Período: julho – dezembro

### JULHO:

No mês de julho, a Magia dos Doces realizará a campanha especial “Férias Encantadas”, com foco em proporcionar momentos mágicos de diversão para crianças e famílias durante o período das férias escolares.



*imagem 23 - férias encantadas*

Durante todo o mês, a Magia dos Doces destacará três categorias de produtos temáticos e divertidos:

Biscoitos da Magia – Biscoitos amanteigados decorados com personagens encantados da Magia dos Doces. Disponíveis em quatro sabores:

- Chocolate;
- Baunilha;
- Coco;
- Limão.

(Caixa com 15 biscoitos – 50g valor: R\$18,00)

Brownie Diversão – Brownies personalizados com miniaturas de personagens temáticos, cada um relacionado a conceitos escolares lúdicos. Disponíveis nos seguintes sabores:

- Mousse de Maracujá;

- Brigadeiro;
- Céu Azul (Tutti-Frutti).

\*Com adicionais de frutas no catálogo\*

(Valor unitário: R\$12,00 – 100g)

Doçura Mágica – Bombons coloridos, decorados e recheados, proporcionando uma explosão de sabores. Opções disponíveis:

- Paçoca;
- Nesquik;
- Chocolate branco;
- Chocolate

(Caixa com 12 unidades – valor: R\$35,00)



*imagem 24 - produtos*

Esses produtos serão apresentados com uma identidade visual lúdica e colorida, destacando o espírito de diversão das férias e oferecendo uma experiência diferenciada para as crianças e suas famílias.

### **Experiência no Ponto de Venda (PDV):**

Para tornar a campanha “Férias Encantadas” ainda mais mágica, a Magia dos Doces desenvolveu embalagens temáticas exclusivas disponíveis apenas em sua loja física, localizada no Shopping SP Market. As embalagens incluem:

- Caixas decorativas e colecionáveis para os doces;
- Sacolas recicláveis com ilustrações;
- Embalagens temáticas para os brownies;
- Papel de seda estampado envolvendo os doces, proporcionando um toque delicado;
- Etiquetas e adesivos colecionáveis com personagens mágicos;
- Cartão com mensagem especial e espaço para dedicatória;

Esses itens reforçam a identidade da marca e criam uma experiência única e memorável, estimulando a fidelização do cliente e destacando a Magia dos Doces no mercado.

## EMBALAGENS



Imagem 25 – embalagens

### Atividades e Ações promocionais:

Como parte das ações interativas da campanha, será promovida a oficina “Pequeno Confeiteiro”, na loja física, onde as crianças poderão decorar seus próprios cupcakes e aprender sobre o universo da confeitaria.

Durante o evento, será distribuído um mini livrinho de colorir com personagens da Magia dos Doces.

Para aqueles que não participarem da oficina presencial, a Magia dos Doces oferecerá o Kit Gostosura de Férias, contendo:

- Caixa temática com bombons para decorar
  - Receita de cupcakes + saco de confeitaria com chantilly colorido;
  - Confeitos mágicos (estrelinhas, corações e granulados brilhantes);
  - Certificado de "Mini Confeiteiro";
  - Biscoitos decorados com personagens encantados;
  - Um jogo interativo para brincar em família.
- Formato: Edição limitada, disponível para compra na loja física e online.

### Canais de Comunicação:

A campanha “Férias Encantadas” será promovida nos seguintes canais de comunicação:

### Redes Sociais (Instagram e TikTok):

**Instagram** – 1 post no feed apresentando a campanha no dia 08/07 e 1 reels no dia 12/07, mostrando o processo de fabricação dos doces, com foco no cuidado e dedicação.



imagem 26 – redes sociais

**TikTok** - Desafio do Vídeo com Hashtag na terceira semana a partir do dia 16/07:

Lançamento do #DesafioMagiaDosDoces, onde os seguidores podem recriar receitas ou decorações de bolos usando os produtos da marca. Os vídeos mais criativos ganharão brindes especiais.

### Painéis Digitais (DOOH - Digital Out-of-Home):

Anúncios em painéis de LED localizados em pontos estratégicos do Shopping SP Market:

- Entrada principal
- Praça de alimentação (perto do Parque da Mônica)
- Saída do Cinemark

O investimento total será de R\$36.000, com exibição diária durante 30 dias em 3 pontos, cada um ao custo de R\$1.200 por dia



imagem 27 – painel digital ferias encantadas

Essa mídia dinâmica tem como objetivo reforçar a presença da marca e impulsionar o fluxo de clientes à loja.

**AGOSTO:**

No mês de agosto, a Magia dos Doces lançará a campanha “O Doce Sabor da Magia”, em homenagem ao Dia dos Pais. A proposta é criar uma experiência emocional, resgatando memórias afetivas e celebrando a relação entre pais e filhos através de doces que contam histórias.



*Imagem 28 – o doce sabor da magia*

Categorias de Produtos Temáticos:

Caixa das Memórias – Caixa personalizada contendo doces que celebram momentos únicos, com bombons nos sabores:

- Chocolate;
- Prestígio;
- Frutas vermelhas;
- Doce de leite.

(Valor: R\$60,00 – 400g) - 25 bombons.

Pai Sabe Tudo – Brownies decorativos, disponíveis nos sabores:

- Chocolate;
- Beijinho;
- Mousse de Maracujá.

(Valor unitário: R\$13,00 - 130g)

Doçura de Pai – Pequenos bolos decorativos, disponíveis nos sabores:

- Coco;

- Chocolate.

(Valor unitário: R\$40,00 – 350g)

Todos os produtos são feitos com carinho, promovendo uma experiência que homenageia a conexão única entre pais e filhos.

## **embalagens**



**Caixa de memórias**



**Pai sabe tudo**



**Doçura de pai**

*imagem 29 - embalagens Dia dos Pais*

Produtos temáticos exclusivos estarão disponíveis para compras realizadas na loja física do Shopping SP Market:

- Caixas personalizadas com mensagens especiais e o nome do pai;
- Produtos com opções de chocolates personalizados com fotos;
- Kits limitados e exclusivos para o Dia dos Pais, criando senso de exclusividade e desejo de compra.

## PRODUTOS



CAIXA E DOCE PERSONALIZADO



CHOCOLATE PERSONALIZADO



KIT'S

imagem 30 – produtos Dia dos Pais

Pedidos online estarão disponíveis mediante reserva antecipada

### Ação Interativa e Engajamento nas Redes Sociais:

- **Promoção:** Na compra de um produto na loja física, o cliente que postar uma foto nas redes sociais com a hashtag #MemóriasDocesDePai ganhará um bombom da Caixa das Memórias de sua preferência.
- **Campanha “Caixa da Memória Surpresa”:** Kit surpresa com doces escolhidos pela equipe Magia dos Doces, proporcionando uma experiência especial para o cliente.



imagem 31 - campanha surpresa

#### **Redes Sociais (Instagram e Facebook):**

- Postagens diárias com fotos e vídeos dos produtos nas primeiras duas semanas (14 primeiros dias);
- Stories, reels, enquetes e interações com os seguidores (terceira e quarta semana).

#### **Mídia Digital (DOOH):**

Painéis de LED no Shopping SP Market, localizados na praça de alimentação e nos caixas eletrônicos conteúdos visuais com fotos dos produtos e chamadas para o Dia dos Pais. QR Code direcionando para uma landing page com informações e cupons de desconto.



imagem 32 – mídia OOH Dia dos Pais

Hashtag oficial: #MemóriasDocesDePai

**Busdoor:**

Anúncios em pontos de ônibus estratégicos com painéis de LED integrados, nas seguintes linhas:

- 5127/10 Vila Guacuri – Estação Jurubatuba
- 6074-10 Jd. Gaivotas – Estação Jurubatuba
- 675P-10 Metrô Conceição – Estação Jurubatuba
- 607A-21 Jd. Apurá – Estação Jurubatuba

Valor de investimento: R\$18.000,00 por 15 dias, em 3 pontos fixos.



*imagem 33 - ponto de ônibus*

A abordagem multicanal das campanhas de julho e agosto busca fortalecer a marca Magia dos Doces, oferecendo experiências sensoriais e emocionais que encantam tanto as crianças quanto os adultos, incentivando a visita à loja física e aumentando o engajamento digital com o público.

**SETEMBRO:**

Neste mês, teremos o lançamento do nosso programa de fidelidade, Feitiço da Felicidade - Cada Compra te Aproxima de Prêmios e lealdade, com o objetivo de fortalecer o relacionamento com os clientes atuais, incentivando a recompra e criando um vínculo emocional com a marca Magia dos Doces, através de ações de fidelização.



*imagem 34 - feitiço da felicidade*

A campanha terá como foco principal a fidelização de clientes, utilizando canais digitais e mídia offline para reforçar a presença da marca e oferecer benefícios aos clientes frequentes. Como diferencial, serão oferecidos cupons exclusivos e benefícios para membros do Clube de Fidelidade Magia.

**Canais de Divulgação:**

- Instagram: 1 post no feed anunciando o programa;
- 1 story divulgando o programa;
- TikTok: 1 vídeo mostrando os bastidores da produção dos doces mais vendidos, com destaque para a experiência de quem já é cliente fiel.

- Mídia Offline (OOH): Anúncios em Relógios Digitais de Rua, com chamada para o Clube de Fidelidade e convite para visitar a loja física.

**Período de veiculação:** 15 dias, segunda quinzena de setembro  
 Locais: principais avenidas próximas ao Shopping SP Market (Av. das Nações Unidas, Av. Santo Amaro).  
 Com um Investimento de R\$ 37.500.



*imagem 35 –mídia da campanha doce feitiço*

### **Cronograma de Postagens (setembro)**

Semana 1:

- Instagram: post feed + story.
- TikTok: vídeo.
- Relógios de Rua: início da veiculação (segunda quinzena).
- Semana 3 (Reforço):
- Instagram: story extra com depoimentos de clientes.

- TikTok: vídeo extra (opcional), com chamada para retirar presente fidelidade.

## **CRONOGRAMA SETEMBRO**

### **ARTE PARA O STORIES DO INSTAGRAM**



**01/09**  
SEGUNDA



**25/09**  
QUINTA

### **ARTE PARA O FEED**



**02/09**  
TERÇA

*imagem 36 – post no Instagram feitico da felicidade*

**OUTUBRO:**

No mês de outubro, a Magia dos Doces realizará a campanha especial "Halloween na Magia".



*imagem 37 – halloween na magia*

Durante todo o mês, a Magia dos Doces destacará três categorias de produtos inspirados no Halloween:

Cup(monstros)cakes – Cupcakes de monstros, disponíveis em três opções:

- Massa de chocolate com recheio de doce de leite e cobertura de glacê. (Valor unitário: R\$8,00 Tamanho grande, Valor unitário: R\$6,50 Tamanho médio);
- Massa de baunilha com recheio de brigadeiro e cobertura de chantilly e raspas de laranja. (Valor unitário: R\$8,00 Tamanho grande, Valor unitário: R\$6,50 Tamanho médio);
- Massa de chocolate com recheio de coco e cobertura de chantilly com granulado. (Valor unitário: R\$8,00 Tamanho grande, Valor unitário: R\$6,50 Tamanho médio);

Bentocakes Temáticos – Pequenos bolos decorados, disponíveis em dois sabores:

- Bolo Boo! Laranja - Massa de chocolate com recheio de brigadeiro (R\$40,00 – 350g);
- Bolo Boo! Roxo - Massa branca com recheio de leite ninho (45,00 - 350g).

**Bicoi(sus)tinhos** – Biscoitos amanteigados decorados, com quatro opções de sabores:

- Chocolate;
- Baunilha;
- Raspas de limão;
- Coco.

(Caixa com 15 biscoitos – 50g valor: R\$18,00)

## PRODUTOS IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

### CUPCAKES CUP(MONSTROS)CAKES



### BENTOCAKES BENTO BOO!CAKES



### BICOITOS AMANTEIGADOS BICOI(SUS)TINHOS



*imagem 38 – produtos halloween*

Esses produtos serão apresentados com uma identidade visual lúdica e atrativa, reforçando a conexão com o conceito do Halloween e proporcionando uma experiência diferenciada ao consumidor.

Para as ações promocionais e experiência do cliente e tornar a campanha ainda mais imersiva, a Magia dos Doces desenvolveu embalagens temáticas exclusivas para os clientes que adquirirem os produtos apenas em sua loja física, localizada no Shopping SP Market. As embalagens incluem:

- Caixas decorativas para cupcakes;
- Sacolas recicláveis com desenhos de teias de aranha para os bentocakes;
- Embalagens de biscoitos em formato de caixão;

Esses itens estarão disponíveis exclusivamente na loja sede, reforçando a experiência sensorial e visual da campanha.

## EMBALAGENS



CUPCAKES



FRENTE POR DENTRO  
BISCOITOS AMANTEIGADOS



BENTOCAKES

imagem 39 – embalagens halloween

Já na ação interativa e engajamento nas redes Sociais, como parte da estratégia de marketing digital, a Magia dos Doces promoverá um concurso especial no dia 31 de outubro às 16:00. Os clientes que comparecerem à loja física usando fantasias criativas de Halloween terão a chance de concorrer a um Kit Temático Halloween, contendo os três produtos especiais da campanha.

**CRONOGRAMA OUTUBRO**

POSTAGEM TODA TERÇA FEIRA

**ARTES PARA OS STORIES DO INSTAGRAM**

**07/10**  
(TERÇA)

**14/10**  
(TERÇA)

**21/10**  
(TERÇA)

**30/10**  
(SEXTA)

imagem 40 – postagens outubro

A campanha será promovida nos seguintes canais de comunicação: Instagram: A estratégia digital inclui a publicação de stories semanais durante as três primeiras semanas de outubro. Além disso, no dia 30/10, será realizado um post no feed, reforçando a campanha e estimulando o engajamento do público.

**Painéis Digitais (DOOH - Digital Out-of-Home):** A marca contará com anúncios em painéis de LED estrategicamente posicionados no Shopping SP Market. Essa mídia dinâmica tem como objetivo ampliar a visibilidade da campanha, promovendo a marca em um ambiente de alto fluxo de consumidores. A veiculação ocorrerá entre os dias 20/10 até dia 31/10, com um investimento total de R\$ 750,00.



*imagem 41 – concorra um kit de doces*

**Ponto de Venda (PDV):** Como material de apoio à campanha, serão distribuídos folders impressos em papel reciclado (150g, tamanho 10x15cm, impressão colorida frente e verso). A distribuição terá início no dia 20/10, totalizando mais de 200 unidades, com um custo de R\$ 326,00.



imagem 42 – folheto halloween

Essa abordagem multicanal busca maximizar a presença da Magia dos Doces, fortalecendo a comunicação da campanha e incentivando o público a participar das ações temáticas de Halloween.

**NOVEMBRO:**

No mês de novembro, o objetivo será divulgar as promoções exclusivas de Black Friday da Magia dos Doces, atraindo novos clientes e aumentando o volume de vendas durante o mês de novembro.



*Imagem 43– black friday*

A campanha será centrada em promoções agressivas e ofertas limitadas, com destaque para combos promocionais dos produtos de maior sucesso, como Cupcakes, Bentocakes e Biscoitos Temáticos. O foco estará na atração de novos clientes e conversão imediata, utilizando uma comunicação objetiva e direta.

**Canais de Divulgação:**

Instagram:

- Post no feed anunciando sobre a black friday
- Stories de contagem regressiva nas últimas 48 horas



imagem 44 – anúncio da black friday

#### **TikTok:**

- Vídeo dinâmico com apresentação dos produtos em promoção e chamada para sorteio no Instagram

#### **Mídia Offline (OOH):**

- Anúncios em Pontos de Ônibus próximos ao Shopping Sp Market.

A divulgação será feita nos pontos com alto fluxo e pontos estratégicos próximos ao público-alvo (famílias, jovens adultos), no ponto na frente do shopping e do outro lado da rua próximo ao supermercado Atacadão, ambos lugares localizados na Avenida das Nações Unidas. Com um Investimento estimado de R\$ 15.000, custo médio por ponto: R\$ 1.500.

#### **Período de Divulgação:**

Início: 20 de novembro

Término: 30 de novembro



*imagem 45 - divulgação black friday*

### **Ações Especiais:**

Combo Black Friday Exclusivo Loja Física: clientes que comprarem acima de R\$ 100,00 ganham uma EcoBag Magia dos Doces temática.



*imagem 46- ecobag*

- Sorteio nas Redes Sociais (Instagram): concorra a um Kit Black Friday (Doces de festa + brownies), para seguidores que comentarem e marcarem amigos no post do dia 20/11

## ROTEIRO INSTITUCIONAL – CAMPANHA BLACK FRIDAY

CENA	DESCRIÇÃO DO ÁUDIO	LETTERING	DESCRIÇÃO DA CENA
1	Música animada e envolvente	Prepare-se para a Black Friday mais doce do ano!	Imagens da loja Magia dos Doces, prateleiras recheadas de produtos coloridos e deliciosos.
2	(Locução entusiasmada): "A Black Friday da Magia dos Doces chegou, e com ela, ofertas irresistíveis!"	Ofertas imperdíveis	Close em um atendente sorrindo e segurando uma sacola personalizada da loja.

3	"Aproveite nossos combos exclusivos com descontos especiais!"	Descontos de até 50% em combos selecionados!	Exibição dos combos promocionais sendo montados, mostrando variedade de produtos.
4	Doces, chocolates e guloseimas perfeitos para compartilhar ou presentear!	Corre para garantir o seu!	Cliente pegando um combo da prateleira e sorrindo.
5	Venha viver essa experiência na Magia dos Doces!	Nosso espaço está esperando por você!	Imagem externa da loja com clientes entrando animados.
6	Além das ofertas, temos um ambiente mágico para você e sua família!	Mais que doces, uma experiência!	Crianças encantadas escolhendo doces no balcão.
7	E tem mais! Participe do nosso sorteio especial e concorra a um super kit de doces!	Sorteio exclusivo para clientes!	Animação com um baú se abrindo, revelando um grande kit de doces
8	Para participar, basta realizar uma compra e preencher seu cupom na loja!	Quanto mais compras, mais chances de ganhar!	Cliente preenchendo o cupom e depositando na urna do sorteio
9	Não perca tempo! Aproveite a Black Friday da Magia dos Doces e adoçe seu dia!	Promoções por tempo limitado!	Imagens rápidas dos produtos, clientes felizes e finalizando com o logo da marca.
10	Siga nossas redes sociais e fique por dentro de todas as novidades!	@magiadosdoces   Visite nossa loja!	Animação com os ícones do Instagram e Facebook e o endereço da loja.

Quadro 2 – roteiro black friday

**DEZEMBRO:**

No mês de dezembro a Magia dos Doces lançará uma campanha especial de Natal, intitulada "Magia de Natal".



*Imagem 47 – magia de Natal*

Durante todo o mês terá o lançamento de três biscoitos amanteigados temáticos, nos sabores: morango, baunilha e chocolate. Os biscoitos serão disponibilizados em embalagens quadradas de material reciclável e sacola reciclável, contendo seis unidades. Além disso, cada embalagem incluirá um brinde exclusivo: um botton personalizado, produzido com material reciclável, no tamanho 4,5 x 4,5 x 0,5 cm, com a logomarca da campanha e da empresa.

**Detalhes dos biscoitos:**

- Nome: Doce Biscoito Duende | Sabor: Baunilha | Custo de fabricação: R\$ 2,00;
- Nome: Papai Gnomo | Sabor: Morango | Custo de fabricação: R\$ 2,70;
- Nome: Fada | Sabor: Chocolate | Custo de fabricação: R\$ 2,30.
- Nome: Fada | Sabor: Chocolate | Custo de fabricação: R\$ 2,30.

**Custos adicionais:**

- Embalagens: R\$ 1,70 por unidade;
- Brinde (botton personalizado): R\$ 2,35 por unidade.

- custos R\$ 11,50;
- O produto será vendido por R\$ 22,40.

## EMBALAGENS



## PRODUTOS

Biscoitos amanteigados



**BISCOITO DE BAUNILHA**



**BISCOITO DE MORANGO**



**BISCOITO DE CHOCOLATE**

imagens 47,48 e 49 – produtos, embalagens e botton

Já na estratégia de divulgação, a campanha será promovida por meio de mídia OOH (Out of Home), com inserções no trem da CPTM – Linha 9 Esmeralda, utilizando o painel MUB (Mídia Urbana) nas estações Jurubatuba SENAC (próxima ao estabelecimento Shopping SPMARKET), Santo Amaro que faz baldeação com a linha 5 lilás e Pinheiros que faz baldeação com a linha 4 amarela. Essas estações forem pensadas no fator de maior fluxo de pessoas.

A veiculação será realizada em parceria com a empresa Eletromídia, no período de 10/12 até 25/12, com um custo total de R\$ 1.371,34. A mídia será exibida por 2 minutos durante todo o dia.



*Imagem 50 - Biscoitos de Natal*

Além da mídia OOH, a campanha também será divulgada nas redes sociais, seguindo o cronograma abaixo:

**Instagram:**

*Primeiras semanas: 01/12 e 08/12 (segunda-feira) – Publicação nos Stories 17/12 e 24/12 (quarta-feira) – Publicação no Feed.*

## CRONOGRAMA DEZEMBRO - INSTAGRAM

### ARTES PARA OS STORIES DO INSTAGRAM



01/12

SEGUNDA FEIRA



08/12

SEGUNDA FEIRA

### ARTE PARA O FEED



17/12  
QUARTA FEIRA



24/12  
QUARTA FEIRA

imagem 51 – cronograma dezembro Instagram

## CRONOGRAMA DEZEMBRO - FACEBOOK

### ARTES PARA O FEED



02/12  
(TERÇA)



09/12  
(TERÇA)



24/12  
QUARTA

imagem 52 – cronograma dezembro facebook

### Facebook:

- 02/12, 09/12 (terça-feira) e 24/12 (quarta-feira) – Publicação no Feed.

Essa campanha visa fortalecer a identidade da Magia dos Doces no mercado e proporcionar uma experiência encantadora para os clientes neste período festivo.

**ROTEIRO DO VÍDEO INSTITUCIONAL:**

<b>ROTEIRO DO VÍDEO INSTITUCIONAL - MAGIA DOS DOCES</b>			
<b>Cena</b>	<b>Descrição do Áudio</b>	<b>Lettering</b>	<b>Descrição da Cena</b>
1	Música suave e mágica. Voz suave: "Bem-vindo ao mundo encantado da Magia dos Doces, onde o sabor encontra a imaginação."	Magia dos Doces	Abertura com o logo da empresa surgindo suavemente, com brilhos e partículas mágicas.
2	"Nossa confeitaria temática, localizada no Shopping SP Market, oferece doces artesanais e saudáveis em um espaço acolhedor e mágico."	Experiência doce e saudável	Imagens do espaço interno, com decoração temática, gnomos e detalhes encantadores.
3	"Nosso mascote, o gnomo, convida você a explorar um universo lúdico onde a criatividade ganha forma e sabor."	Conheça nosso gnomo!	Animação ou filmagem do gnomo, interagindo com o público.
4	"Missão: oferecer experiências doces e saudáveis, respeitando restrições alimentares e promovendo o bem-estar."	Missão	Cenas da equipe preparando doces com ingredientes naturais e imagens de clientes saboreando.
5	"Visão: ser referência em confeitaria consciente e cultural, despertando o prazer de comer e de ler."	Visão	Pessoas saboreando doces enquanto leem, crianças encantadas com livros e guloseimas.
6	"Magia dos Doces: mais que doces, criamos momentos mágicos e inesquecíveis."	Magia dos Doces: Onde o sabor e a fantasia se encontram!	Cena final com a equipe sorridente, clientes felizes, o mascote acenando e o logo aparecendo com brilho.

**Quadro 3 - roteiro institucional dezembro**

<b>CRONOGRAMA ANUAL DE VEICULAÇÃO DA CAMPANHA - MAGIA DOS DOCES</b>																
		LEGENDA: <span style="color:red">■</span> não haverá veiculação <span style="color:green">■</span> haverá veiculação														
Campanhas	Mídia	Canal	Veiculação	Horário	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
	DOOH	Relógio Digital	15 dias	24 horas												
		Outdoor digital - Ponto de	1 semana	24 horas												
		Outdoor digital Metro	15 dias	24 horas												
	Redes Sociais	Painel de Led - Shoooping	1 semana	24 horas												
		Instagram	3x por mês	10:00 às 18:00												
		TikTok	2x por mês	10:00 às 18:00												
Site	Facebook	3x por mês	10:00 às 18:00													
	Google Ads	1x por mês	10:00 às 21:00													
		Blog	1x por mês	10:00 às 21:00												

**tabela 2 - cronograma anual**

**Tab**

<b>CRONOGRAMA ANUAL DE CAMPANHAS SAZONAIS - MAGIA DOS DOCES</b>									
		LEGENDA: <span style="color:red">■</span> Não haverá veiculação <span style="color:green">■</span> Haverá veiculação							
Campanha	Lançamento	Mês	Dia do encerramento	Mês	Relogio Digital	Outdoor Digital (Ônibus e Metrô)	Painel Digital (Shopping)	Instagram	TikTok
Doce verão	1	Janeiro	31	Janeiro					
Carnaval Doce	13	Fevereiro	18	Fevereiro					
Doces para Amar	14	Fevereiro	15	Fevereiro					
Mês das Mulheres	1	Março	31	Março					
Páscoa	15	Abril	20	Abril					
Magia dos livros	16	Abril	24	Abril					
Doces trabalhadores	1	Maio	7	Maio					
Mês das Mães	8	Maio	14	Maio					
Magia do são João	1	junho	30	junho					
Magia do amor	8	junho	14	junho					
Ferias encantadas	1	julho	31	julho					
O doce sabor da magia	9	Agosto	23	Agosto					
Feitiço da felicidade	1	Setembro	27	Setembro					
Halloween na magia	20	Outubro	31	Outubro					
Black friday	20	Novembro	30	Novembro					
Magia de natal	10	Dezembro	25	Dezembro					

**tabela 3 - cronograma anual campanhas sazonais**

ORÇAMENTO ANUAL - DIVULGAÇÃO					
Formato	Mídias	Valor	Formato	Mídias	Valor Médio
O N L I N E	Instagram	R\$ -	O F F L I N E	Outdoor Digital Ponto de Ônibus	R\$ 54.000,00
	Facebook	R\$ -		Relógio Digital	R\$ 37.500,00
	Tik Tok	R\$ -		Painéis Digitais	R\$ 108.000,00
	Site	R\$ -		Painel de LED em shopping	R\$ 36.000,00
	Google Ads	R\$ 6.000,00		Painel de LED em trem	R\$ 2.700,00
	Metas Ads	R\$ 12.000,00			
Valor Total		R\$	256.200,00		

tabela 4 - orçamento anual

## **19- INTRODUÇÃO PESQUISA DE TRABALHO**

Este trabalho tem como objetivo apresentar os resultados da pesquisa de mercado realizada pela Magia dos Doces, confeitaria temática especializada no universo de fantasia e magia, entre os dias 03/09 e 06/09. A pesquisa, composta por 12 perguntas, teve como finalidade compreender as expectativas, preferências e hábitos de consumo do público-alvo, visando embasar o desenvolvimento de estratégias de marketing mais eficazes para a empresa. O estudo foi conduzido com 106 participantes, cuidadosamente selecionados dentro do perfil esperado para consumidores da Magia dos Doces.

Os dados obtidos permitem uma análise detalhada do comportamento de compra, das percepções sobre o conceito da confeitaria e das demandas em relação aos produtos oferecidos. Através dos resultados, busca-se identificar oportunidades e desafios no mercado, a fim de orientar as ações da empresa e fortalecer sua posição competitiva. Este trabalho apresenta uma síntese dos principais achados da pesquisa, contribuindo para o planejamento estratégico da Magia dos Doces, com foco em atender de maneira assertiva as necessidades do público e garantir uma experiência encantadora e diferenciada.

### **19.1- Público-alvo**

A empresa busca atrair um perfil diversificado de consumidores, incluindo crianças, adolescentes e adultos que demonstram interesse por temas relacionados a bruxas, magos, duendes e outras criaturas mágicas. O público-alvo abrange, também, indivíduos que possuem apreço por livros de fantasia, proporcionando uma conexão especial com o conceito lúdico e imaginativo da confeitaria.

A Magia dos Doces posiciona-se como uma opção atrativa não apenas para os apreciadores de doces tradicionais, mas também para aqueles que buscam alternativas sem açúcar, atendendo a diferentes necessidades e preferências alimentares. A proposta é oferecer uma experiência encantadora que une o prazer gastronômico com o fascínio pelo mundo mágico, criando um ambiente acolhedor e envolvente para todos os clientes. Este trabalho apresenta uma análise do público-alvo, com o intuito de compreender melhor suas expectativas e orientar as estratégias

de marketing da empresa para atender de forma eficaz e satisfatória esse grupo diversificado de consumidores

## 20- RESULTADOS

### 20.1- Pesquisa com público-alvo:

Qual é a sua faixa etária ?



- Menos de 18 anos : 10 (9.43%)
- 18-24 anos : 40 (37.74%)
- 25-34 anos : 16 (15.09%)
- 35-39 anos : 9 (8.49%)
- 40 anos ou mais : 30 (28.3%)
- : 1 (0.94%)

Você iria em uma confeitaria localizada em:



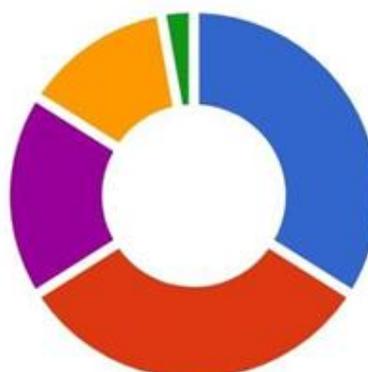
- Grajaú : 42 (39.62%)
- Socorro : 5 (4.72%)
- Sabarará : 3 (2.83%)
- Cidade Dutra : 27 (25.47%)
- Moema : 4 (3.77%)
- Dentro do Shopping Interlagos : 5 (4.72%)
- Dentro do Shopping Sp Market : 20 (18.87%)

Qual a sua renda mensal aproximada? (Salário mínimo atual no Brasil - R\$1,412,00)



- Menos de um salário mínimo : 26 (24.53%)
- Aproximadamente de 1 a 2 salários mínimos : 49 (46.23%)
- Aproximadamente de 3 a 4 salários mínimos : 21 (19.81%)
- Aproximadamente de 5 a 6 salários mínimos : 4 (3.77%)
- Aproximadamente de 7 a mais salários mínimos : 4 (3.77%)
- : 2 (1.89%)

O que mais te atrai em uma confeitaria temática?



- Decoração e ambiente : 36 (33.96%)
- Variedade de produtos : 34 (32.08%)
- Experiência : 14 (13.21%)
- Preços : 3 (2.83%)
- Nunca fui em uma, mas gostaria : 19 (17.92%)

### Qual sabor de bolo você mais gosta?



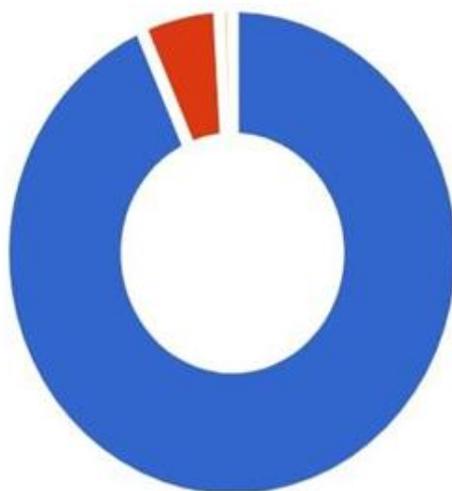
- Chocolate : 44 (41.51%)
- Morango : 13 (12.26%)
- Prestígio : 5 (4.72%)
- Coco : 3 (2.83%)
- Cenoura com chocolate : 19 (17.92%)
- Maracujá : 10 (9.43%)
- Doce de Leite : 4 (3.77%)
- Fubá : 2 (1.89%)
- Outros : 6 (5.66%)

### Quais são suas preferências em relação a produtos sem açúcar?



- Gosto : 44 (41.51%)
- Indiferente : 33 (31.13%)
- Nunca experimentei : 8 (7.55%)
- Não gosto : 21 (19.81%)

### Você compraria em uma confeitaria temática?



- Sim : 99 (93.4%)
- Não : 6 (5.66%)
- : 1 (0.94%)

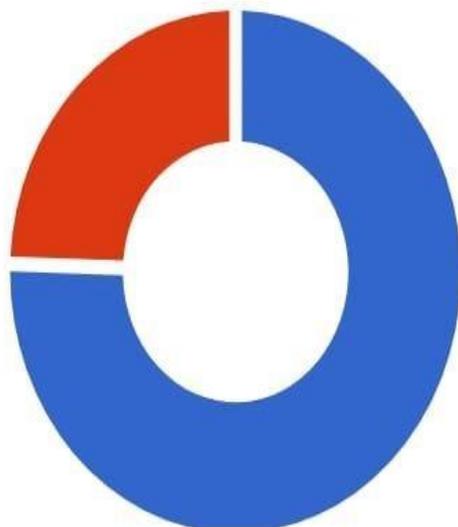
### Qual sabor de bolo você mais gosta?



- Chocolate : 44 (41.51%)
- Morango : 13 (12.26%)
- Prestígio : 5 (4.72%)
- Coco : 3 (2.83%)
- Cenoura com chocolate : 19 (17.92%)
- Maracujá : 10 (9.43%)
- Doce de Leite : 4 (3.77%)
- Fubá : 2 (1.89%)
- Outros : 6 (5.66%)

---

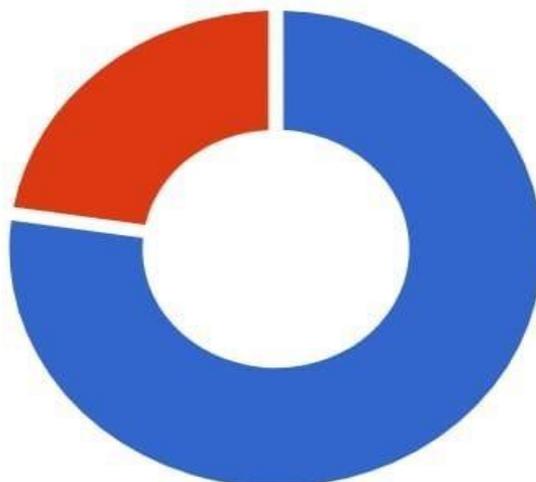
**Você é fã de temas de magia e fantasia? (Ex: Bruxas, duendes, fadas e afins)**



■ Sim : 80 (75.47%)

■ Não : 26 (24.53%)

**Você gosta de ler?**



■ Sim : 82 (77.36%)

■ Não : 24 (22.64%)

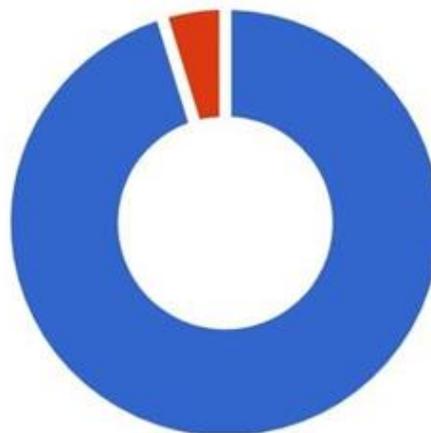
---

Como você avalia a ideia de ter um canto da leitura em uma confeitaria?



- Excelente, gosto : 47 (44.34%)
- Boa, pode ser interessante : 47 (44.34%)
- Não muito relevante : 5 (4.72%)
- Não gosto : 7 (6.6%)

Você gostaria de ter uma opção em que pudesse montar um sabor de bolo, doces, outros..? (misturar sabores, ex: Nutella com frutas vermelhas)



- Sim : 101 (95.28%)
- Não : 5 (4.72%)

## 21- CONCLUSÃO PESQUISA DE MERCADO

A pesquisa de mercado realizada pela Magia dos Doces trouxe resultados positivos e alinhados às expectativas iniciais. Um dos aspectos mais relevantes do estudo foi à identificação do perfil dos consumidores em relação ao hábito de leitura, onde 77,36% dos participantes indicaram que gostam de ler, enquanto 22,64% afirmaram o contrário. Esse dado reforça a necessidade de desenvolver estratégias que atraiam e engajem o público leitor, que representa uma parcela significativa dos potenciais clientes da confeitaria.

Outro ponto de destaque na pesquisa foi à análise das preferências em relação a produtos sem açúcar. Os resultados mostraram que 41,51% dos entrevistados demonstraram apreço por essa opção, enquanto 31,13% se mostraram indiferentes, e 19,81% declararam não gostar de doces sem açúcar. A Magia dos Doces deve direcionar atenção especial ao grupo que se mostrou indiferente, visto que há uma oportunidade real de conquistar esses consumidores por meio de inovações e adaptações nos produtos oferecidos.

De maneira geral, os resultados obtidos foram satisfatórios e indicam que a confeitaria está no caminho certo para atingir seus objetivos. As informações coletadas servirão de base para o aprimoramento das estratégias de marketing, garantindo que a Magia dos Doces continue a crescer e a se destacar no mercado com suas ofertas diferenciadas e temáticas.

## **22- CONCLUSÃO GERAL**

Com base nas análises realizadas ao longo deste trabalho, é possível concluir que a Magia dos Doces possui um grande potencial para se destacar no competitivo mercado de confeitarias temáticas. A pesquisa foi aprofundada sobre o comportamento do consumidor, as tendências emergentes do setor de confeitaria e a visibilidade do negócio, o que possibilitou a construção de um plano de marketing robusto e alinhado às necessidades específicas do público-alvo.

A análise detalhada do mercado revelou um crescimento significativo no interesse por produtos diferenciados, como doces sem açúcar e opções voltadas para restrições alimentares. Este movimento, em expansão, representa uma oportunidade estratégica para a Magia dos Doces oferecer produtos inovadores que atendem a um nicho crescente de consumidores preocupados com a saúde e o bem-estar. A inserção de opções para esse público-alvo, como doces low-carb, veganos e sem glúten, é uma forma de atrair um segmento que busca por alternativas mais saudáveis sem renunciar à experiência do sabor.

Outro ponto essencial abordado foi a criação de um ambiente imersivo e temático para os clientes, o que se alinha diretamente com a proposta do negócio. O conceito de uma confeitaria temática, com decoração especial e experiências sensoriais, não só agrega valor à marca, mas também proporciona aos consumidores uma experiência única que vai além da simples compra de doces. Essa diferenciação cria uma conexão emocional com os clientes e contribui para o fortalecimento da marca como uma opção diferenciada e memorável.

A estratégia de segmentação e diferenciação de produtos desempenha um papel fundamental na consolidação da Magia dos Doces no mercado. Ao identificar as diferentes preferências e necessidades do público em diversas regiões, a confeitaria conseguirá oferecer produtos e serviços que atendem diretamente às expectativas dos consumidores. A personalização das ofertas será crucial para o crescimento sustentável da marca e a fidelização dos clientes.

Durante o processo de pesquisa, foram identificados desafios como a adaptação às preferências regionais e a gestão eficiente dos custos operacionais. Contudo, a implementação de um plano estratégico focado em inovação, qualidade e

otimização de processos permitirá que esses desafios sejam superados. A busca por fornecedores de alta qualidade e a criação de uma rede de pontos de venda estrategicamente localizados contribuirão para a redução de custos e a melhoria na experiência do cliente.

A Magia dos Doces, com seu compromisso com a saúde, a inovação e a experiência do cliente, tem as condições ideais para se estabelecer como uma referência no mercado de confeitarias temáticas. A marca está preparada para oferecer produtos de alta qualidade, em um ambiente encantador e alinhado com as tendências atuais do setor, conquistando a fidelidade do público e consolidando-se como um nome sólido no mercado.

Por fim, o plano de marketing desenvolvido neste trabalho fornece uma base sólida para o crescimento da Magia dos Doces, que, com a implementação das estratégias de diferenciação e adaptação, tem o potencial de se tornar uma marca reconhecida pela excelência no atendimento e no compromisso com a experiência do cliente. Com isso, a confeitaria terá a capacidade de competir de forma eficaz no mercado e alcançar um sucesso duradouro no setor de confeitarias temáticas.

**23- FEIRA DE MARKETING**







Imagem 54 – feira de marketing

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. TARGET DESIGN, sobre nós, 2024;
2. Macedo, J. Dona Benta História, 2024;
3. ONET BRASIL, sobre nós, 2024;
4. Abrantes, Letícia. Ambientes de marketing: como os fatores macro e micro podem afetar a sua estratégia de marketing. Rockcontent, 2022.  
Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/ambientes-de-marketing/>  
Acesso em: 27 Nov, 2024;
5. SEBRAE. Como empreender com alimentos em um mundo sem açúcar. Sebrae.com, 2023. Disponível em:  
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-empreender-com-alimentosem-um-mundo-sem-acucar,020ad1f3404d5810VgnVCM1000001b00320aRCRD>, acesso em: 27 Nov, 2024;
6. Ruffato, Diana. Existe um melhor adoçante para quem tem Diabetes? Diana Ruffato Nutricionista, 2022. Disponível em:  
<https://www.diananutricionista.com.br/artigos/existe-um-melhor-adocante-para-quemtem-diabetes/> Acesso em: 27 Nov, 2024;
7. STARBUCKS. Site Starbucks. Disponível em:  
<https://www.starbucks.com.br/> Acesso em: 27 Nov, 2024;
8. CACAU SHOW. Site Cacau Show. Disponível em:  
<https://www.cacaushow.com.br/> Acesso em 27 Nov, 2024;
9. KOPENHAGEN. Site Copenhagen. Disponível em:  
<https://www.kopenhagen.com.br/?srsltid=AfmBOoo6I7LWQJDzpvIR0W2M9pUuooYB> Acesso em 27 Nov, 2024;
10. AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA (ANVISA) – Cartilha sobre Boas Práticas para Serviços de Alimentação. Disponível em:  
<https://www.gov.br/anvisa/pt-br>, acesso em 19 mar. 2025;

11. CASA MAGALHÃES – Gestão de Estoque: o que é, como fazer e principais métodos. Disponível em:  
<https://www.casamagalhaes.com.br/gestao-de-estoque>, acesso em 19 mar. 2025;
12. AHRESP – Código de Boas Práticas de Higiene e Segurança Alimentar. Disponível em: <https://www.ahresp.com.br>, Acesso em 19 mar. 2025;
13. SEBRAE – Inventário de estoque: como aplicar no seu negócio? Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>, acesso em 19 mar. 2025;
14. NEX – Gestão de estoque: o que é e como fazer de forma eficiente. Disponível em: <https://www.nex.com.br>, acesso em: 19 mar. 2025;
15. NUVERSHOP – Fluxograma para e-commerce e otimização da jornada do cliente. Disponível em:  
<https://www.nuverschop.com.br/blog/fluxograma-ecommerce/>, acesso em: 19 mar. 2025;
16. DOUTOR E-COMMERCE – Melhores práticas para estruturar o fluxo de vendas online. Disponível em: <https://doutorecommerce.com.br/melhores-praticas-para-estruturar-o-fluxograma-de-vendas-no-seu-e-commerce/>, acesso em: 19 mar. 2025;
17. EDRAW SOFTWARE – Exemplos e modelos de fluxogramas para e-commerce. Disponível em: <https://www.edrawsoft.com/pt/e-commerce-flowchart-example.html>, acesso em: 19 mar. 2025;
18. SEBRAE – Organização de processos na panificação e confeitaria. Disponível em:  
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/processos-de-organizacao-na-panificacao-e-confeitaria>, acesso em: 19 mar. 2025;
19. SLIDETEAM – Modelos de fluxogramas para processamento de pedidos de vendas. Disponível em: <https://www.slideteam.net/blog/os-7-principais-modelos-de-fluxograma-de-processamento-de-pedidos-de-vendas-com-exemplos-e-amstras>, acesso em: 19 mar. 2025;

20. GOOGLE ADS – Para mais informações sobre como utilizar o Google Ads, disponível em: <https://ads.google.com>, acesso em 19. Mar 2025;
21. FACEBOOK – Para entender como o Facebook pode ser utilizado no marketing digital. Disponível em: <https://www.facebook.com/business>, acesso em 20. Mar 2025;
22. INSTAGRAM – Para mais sobre o uso do Instagram para marketing. Disponível em: <https://www.instagram.com/business>, acesso em 20. Mar 2025;
23. TIKTOK – Saiba mais sobre como criar campanhas eficazes no TikTok. Disponível em: <https://www.tiktokforbusiness.com>, acesso em 20. Mar 2025;
24. TORRES, Cláudio. A bíblia do marketing digital. 2. ed. São Paulo: Novatec, 2019;