

**CENTRO ESTADUAL EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA  
ETEC PHILADELPHO GOUVÊA NETTO**

**Ensino Médio com Habilitação Profissional de Técnico em  
Administração**

**Ana Clara Silva Vieira  
Fernanda Steagall da Matta  
Gabriel Kaio Bochio Chaves  
Heitor de Paula Ribeiro Medeiros  
Hiandre Almeida Lourencetti  
Vitor Galbiatti Hidalgo**

**SISTEMA DOORS: sistema integrativo personalizado.**

**São José do Rio Preto  
2025**

**Ana Clara Silva Vieira  
Fernanda Steagall da Matta  
Gabriel Kaio Bochio Chaves  
Heitor de Paula Ribeiro Medeiros  
Hiandre Almeida Lourencetti  
Vitor Galbiatti Hidalgo**

**SISTEMA DOORS: sistema integrativo Personalizado.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado  
ao Curso do Ensino Médio com Habilitação  
Profissional de Técnico em Administração da  
Etec Philadelpho Gouvêa Netto, como  
requisito parcial para obtenção do título de  
Técnico em Administração.

Orientador: Prof. Elton Roberto da Silva

**São José do Rio Preto  
2025**

## RESUMO

O presente documento apresenta o plano de negócios da empresa Doors – Sistema Integrativo Personalizado, sediada em São José do Rio Preto, estado de São Paulo. A Doors é uma empresa de tecnologia especializada no desenvolvimento de sistemas ERP personalizados, destinados a atender corporações de diferentes portes. Este plano de negócios detalha a estrutura mercadológica, operacional, administrativa e financeira da empresa, evidenciando sua viabilidade e os diferenciais competitivos em relação aos demais players do mercado de softwares de gestão. Por meio de uma análise abrangente, o documento demonstra como a Doors pretende se posicionar no mercado, quais são seus principais valores e competências, bem como os benefícios que seus sistemas oferecem aos clientes - garantindo eficiência, flexibilidade e adequação às necessidades específicas de cada empresa.

**Palavras-chave:** sistema; gestão; personalização.

## **TABELAS**

Tabela 1 – Capital Social .....	12
Tabela 2 – Empresas Concorrentes .....	14
Tabela 3 – Fornecedores (Prestação de Serviços) .....	15
Tabela 6 – Descrição dos principais produtos e serviços .....	16
Tabela 7 – Preço Mensal .....	18
Tabela 8 – Preço Trimensal .....	18
Tabela 9 – Preço Anual .....	19
Tabela 10 – Necessidade de pessoal .....	27
Tabela 11 – Investimentos Iniciais .....	28
Tabela 12 – Faturamento Mensal.....	28
Tabela 13 – Custos de comercialização.....	29
Tabela 14 – Custos Fixos Operacionais Mensais .....	30
Tabela 15 – Demonstrativo de Resultados.....	30

## **FIGURAS**

Figura 1 – Planta Baixa .....	25
Figura 2 – Fluxograma Operacional .....	26
Figura 3 – Matriz F.O.F.A .....	31

## **LISTAS DE SIGLAS E ABREVIATURAS**

Cadastro Nacional Pessoa Jurídica (CNPJ)

Código de Endereçamento Postal (CEP)

Custo de Aquisição de Clientes (CAC)

Empresa para Empresa (B2B)

Experiencia do utilizador (UX)

Indicador-Chave de Performance (KPI)

Interface do utilizador (UI)

Limitada (LTDA)

Pequenas e Médias Empresas (PME)

Planejamento de Recursos Empresariais (ERP)

Valor do Tempo de Vida (LTV)

# SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2 SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>9</b>
2.1 Resumo dos Principais Pontos do Plano do Negócio .....	9
2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições .....	9
2.3 Dados do Empreendimento .....	10
2.4 Missão da Empresa .....	11
2.5 Setores de Atividade .....	11
2.6 Forma Jurídica .....	11
2.7 Enquadramento Tributário .....	11
2.8 Capital Social .....	12
2.9 Fonte de Recursos.....	12
<b>3 ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>13</b>
3.1 Estudo dos Clientes .....	13
3.2 Estudo dos Concorrentes.....	14
3.3 Estudo dos Fornecedores .....	14
<b>4 PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>16</b>
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços.....	16
4.2 Preço.....	19
4.3 Estratégias Promocionais .....	20
4.4 Estrutura de Comercialização .....	21
4.5 Localização do Negócio .....	24
<b>5 PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>25</b>
5.1 <i>Layout</i> ou Arranjo Físico .....	25
5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços .....	25
5.3 Processos Operacionais .....	26
5.4 Necessidade de Pessoal.....	27

<b>6 PLANO FINANCEIRO .....</b>	<b>28</b>
6.1 Estimativa dos Investimentos Iniciais.....	28
6.2 Estimativa do Faturamento Mensal.....	28
6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização .....	29
6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais.....	30
6.5 Demonstrativo de Resultados .....	30
<b>7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>31</b>
7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.....	31
<b>8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO .....</b>	<b>32</b>
8.1 Avaliação do Plano de Negócio .....	32
<b>9 CONCLUSÃO .....</b>	<b>34</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>35</b>
<b>APÊNDICE A - Identidade Visual do Sistema Doors .....</b>	<b>36</b>

## 1 INTRODUÇÃO

A Doors Sistema Integrativo Personalizado é uma empresa especializada no desenvolvimento e comercialização de sistemas de Planejamento de Recursos Empresariais (ERP), voltados para empresas de diversos portes e setores. A solução oferecida pela empresa integra diferentes áreas da organização, como financeiro, recursos humanos, marketing e produção, em uma única plataforma, promovendo maior eficiência operacional, segurança e privacidade.

O sistema desenvolvido pela Doors é direcionado a empreendedores e empresas que buscam inovação e personalização em seus processos de gestão, permitindo otimizar a produtividade e centralizar as operações em uma plataforma flexível e adaptável às necessidades específicas de cada cliente. Com acesso restrito e controlado, o ERP garante integridade e confidencialidade das informações compartilhadas entre os setores da organização.

A empresa está localizada em São José do Rio Preto, São Paulo, e possui um capital social investido de R\$ 42.00,00, distribuído entre cinco sócios, sendo que cada um possui uma participação de 16,66%. A Doors sistemas Integrativo Personalizados é voltada para o desenvolvimento tecnológico, oferecendo soluções de software robustas para um público diversificado, com foco em empresas de todos os segmentos e portes que buscam transformar sua gestão por meio da tecnologia. Teremos um plano de marketing operacional, que será desenvolvido e executado pela sócia Fernanda Steagall, profissional formada em Publicidade e Propaganda. Sua atuação será fundamental para a criação de estratégias eficazes de comunicação, posicionamento de marca e engajamento com o público-alvo.

Além disso, o plano contempla uma estrutura financeira detalhada, incluindo demonstrativos como o balanço patrimonial, estimativas de investimentos necessários e projeções de faturamento mensal. Esses dados serão essenciais para garantir a viabilidade econômica do empreendimento e orientar a tomada de decisões estratégicas.

Por fim, será realizada uma avaliação completa do plano de negócios, a fim de verificar a coerência entre os objetivos propostos, os recursos disponíveis e os resultados esperados, permitindo ajustes e melhorias contínuas ao longo da implementação do projeto.

## 2 SUMÁRIO EXECUTIVO

### 2.1 Resumo dos Principais Pontos do Plano do Negócio

O Doors Sistema Integrativo Personalizados desenvolve e comercializa um sistema Planejamento de Recursos Empresariais (ERP) completo e flexível, voltado a empresas de todos os portes e segmentos.

A solução visa integrar setores da organização em uma única plataforma, promovendo eficiência, segurança, privacidade e colaboração. O sistema abrange áreas como financeiro, recursos humanos, marketing e produção, com acesso restrito e personalizado por colaborador.

A plataforma permite compartilhamento controlado de informações, evitando conflitos e garantindo integridade dos dados. Destinado a empreendedores que buscam inovação e integração, o sistema é personalizado conforme as necessidades de cada cliente, otimizando processos, centralizando a gestão e aumentando a produtividade empresarial.

### 2.2 Dados dos Empreendedores, Experiência Profissional e Atribuições

Empreendedora 1 - Ana Clara Silva Vieira, residente na rua Verginio Dallafini, nº 338, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99125-5348, e-mail anaclaravieira@gmail.com. Graduada em Economia com MBA em Finanças Corporativas, com experiência de gestão financeira de empresas de tecnologia.

Empreendedora 2 – Fernanda Steagall da Matta, residente na avenida Romeu Strazzi, nº 1344, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99147-6561, e-mail steagallfernanda@gmail.com. Formada Publicidade e Propaganda, com experiência em vendas B2B, com foco em soluções tecnológicas. Histórico comprovado em expansão de carteira de clientes e fidelização.

Empreendedor 3- Gabriel Kaio Bochio Chaves, residente na avenida Feliciano Sásel Cunha, nº 3348, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99174-6354, e-mail kaiogabriel@gmail.com. Formada em Sistemas de Informação, com gestão de operações, desenvolvimento de produto e UX/UI.

Empreendedor 4 – Heitor de Paula Ribeiro Medeiros, residente na rua Feres Mirad Kfouri, nº 3356, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99263-8878, e-mail heitormedeiros@gmail.com. Graduado em Ciência da Computação, com experiência em desenvolvimento de sistemas ERP e soluções SaaS. Especialização em segurança da informação e arquitetura de software.

Empreendedor 5 – Hiandre Almeida Lourencetti, residente na Rua Helvécio Affonso de Mello, nº 630, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 99141-2617, e-mail hiandrelourencetti@gmail.com. Formado em Administração de Empresas com MBA em Gestão Estratégica, com experiência em análises financeiras, com atribuição de gerente administrativa industrial.

Empreendedor 6 – Vitor Galbiatti Hidalgo residente na rua José Guide, nº 543, na cidade de São José do Rio Preto, estado de São Paulo, Telefone (17) 98102-3302, e-mail vitorhidalgo@gmail.com. Graduado em Engenharia de Produção e Gestão estratégica, com experiência em metodologias ágeis e gestão de backlog. Participação ativa no desenvolvimento de ERPs.

## **2.3 Dados do Empreendimento**

Razão Social: Doors Sistemas de Gestão Ltda.

Nome Fantasia: Doors

Empresa inscrita no CNPJ 23.456.789/0001-10, com sede no Georgina Business Park - Av. Anísio Haddad, 8001- Jardim Aclimação, em São José do Rio Preto, estado de São Paulo, CEP 15057-23, Telefone: (17) 99876-8726, e-mail: sistemadoors@gmail.com.

## **2.4 Missão da Empresa**

Facilitar a rotina empresarial por meio de um sistema integrado que promove organização, agilidade, transparência e colaboração entre as equipes, contribuindo para um ambiente de trabalho mais produtivo e eficiente.

## **2.5 Setores de atividade**

Nossa empresa se encaixa no setor terciário da economia, conhecido como setor de serviços. A Doors é uma empresa que presta um serviço tecnológico: ela cria, mantém e disponibiliza um sistema de gestão empresarial para outras empresas usarem por meio de assinatura mensal.

Desta forma, você não vende um produto físico nem atua na produção industrial ou agropecuária, você oferece um serviço digital contínuo.

## **2.6 Forma Jurídica**

A empresa Doors Sistema Integrativo personalizados será constituída como uma Sociedade Limitada (LTDA), por se tratar de um empreendimento formado por 6 sócios.

Essa estrutura jurídica é adequada para empresas em que a responsabilidade de cada sócio é limitada ao valor de sua respectiva cota no capital social, oferecendo maior segurança jurídica e organizacional ao negócio.

## **2.7 Enquadramento Tributário**

Após a análise detalhada e o alinhamento dos objetivos dos sócios, concluímos que a empresa se enquadrará no regime do Simples Nacional para a apuração e recolhimento dos tributos correspondentes.

## 2.8 Capital Social

Tabela 1 – Capital Social

Sócios	Valor investido	% participação
Ana Clara Silva Vieira	R\$ 7.000,00	16,66%
Fernanda Steagall da Mata	R\$ 7.000,00	16,66%
Gabriel Kaio Bochio Chaves	R\$ 7.000,00	16,66%
Heitor de Paula Ribeiro Medeiros	R\$ 7,000,00	16,66%
Hiandre Almeida Lourencetti	R\$ 7,000,00	16,66%
Vitor Galbiatti Hidalgo	R\$ 7,000,00	16,66%
Capital social	R\$ 42.000,00	100%

Fonte: Do próprio autor, 2025.

## 2.9 Fonte de Recursos

A capitalização dos recursos necessários para a implantação da empresa será realizada por meio de aportes de capital provenientes dos recursos próprios dos sócios, os quais compõem a sociedade responsável pela constituição e desenvolvimento do empreendimento.

## 3 ANÁLISE DE MERCADO

### 3.1 Estudo dos Clientes

As empresas que seriam clientes ideais para a Doors podem atuar em diversos segmentos, dado que o ERP é flexível e adaptável. No entanto, alguns ramos podem ser mais propensos a utilizar o sistema, como: Tecnologia e Startups, Comércio e varejo Indústrias (de pequeno e médio porte), Prestadores de serviços (consultorias, agências de marketing etc.), Empresas de e-commerce.

As empresas podem oferecer uma ampla gama de produtos ou serviços, desde produtos físicos a serviços especializados. O ERP da Doors será útil para qualquer empresa que precise gerenciar departamentos como financeiro, marketing, vendas, produção, recursos humanos etc. O público-alvo ideal são empresas de pequeno e médio porte, com uma quantidade de funcionários variando de 10 a 500 empregados. Empresas maiores também podem ser clientes, mas o sistema será mais focado em atender as necessidades de empresas que não possuem grandes soluções integradas já implementadas.

O sistema pode atender tanto empresas novas quanto empresas com mais tempo no mercado. As empresas que já estão no mercado, mas enfrentam dificuldades com múltiplos sistemas e a falta de integração, terão mais necessidade de uma solução como a da Doors. A Doors pode atender empresas com ou sem filiais. Empresas com filiais poderiam aproveitar a integração do sistema para centralizar o gerenciamento, o que torna o ERP ainda mais atrativo. Como o ERP oferece soluções personalizadas.

A empresa cliente ideal será aquelas com uma imagem no mercado que estejam buscando crescer, melhorar sua eficiência e obter um diferencial competitivo. Algumas podem já ter uma boa imagem, mas estão em busca de otimização de processos e integração de sistemas, enquanto outras podem estar buscando melhorar sua reputação e a forma como gerenciam seus dados

### 3.2 Estudo dos Concorrentes

Tabela 2 – Empresas Concorrentes

Empresas concorrentes	Pontos fortes	Pontos fracos
TOTVS	Grande diversidade de módulos, forte presença no mercado.	Complexidade e custo elevado.
Linus Sistemas	Alta capacidade de personalização e soluções modulares.	Preço e implementação demorada para empresas menores.
Sankhya	Sistema completo e personalizado.	Curva de aprendizado e custos altos.
Senior Sistemas	Soluções verticalizadas para setores específicos.	Menor flexibilidade para empresas fora de nichos industriais.

Fonte: Do próprio autor, 2025.

### 3.3 Estudo dos Fornecedores

Os serviços essenciais para a operação neste segmento digital são amplamente disponíveis no mercado, contando com uma variedade significativa de fornecedores, como provedores de computação em nuvem, plataformas de hospedagem e versionamento de código, sistemas de processamento de pagamentos e soluções de autenticação. Essa diversidade de opções reduz a dependência de um único fornecedor, visto que a concorrência entre eles proporciona alternativas com diferentes faixas de preço, prazos de entrega e formas de pagamento. Tal cenário possibilita a seleção estratégica das soluções mais adequadas às necessidades técnicas e financeiras do projeto, garantindo maior flexibilidade e segurança operacional.

Tabela 3 – Fornecedores (Prestação de Serviços)

Empresa	Preço	Pagamento	Prazo de entrega
AWS	R\$ 3.000,00	Cartão de crédito	Até 1 dia útil
GitHub	R\$ 1.000,00	Cartão de crédito	Imediato
Strip	R\$ 1.500,00	Não aplicável	Imediato
Auth0	R\$ 120,00	Cartão de crédito	Até 7 dias úteis

Fonte: Do próprio autor, 2025.

## 4 PLANO DE MARKETING

### 4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Tabela 6 – Descrição Planos

Planos	Descrição
Trinco	<p>Para quem está dando os primeiros passos na gestão.</p> <p>O plano ideal para negócios que estão começando e buscam organização sem complicações. Permite escolher até 5 setores de gestão - como vendas, estoque, financeiro, agenda, entre outros - e personalizar o sistema conforme a necessidade da sua empresa.</p> <p>O acesso é feito diretamente pelo site, por meio de uma interface simples, intuitiva e funcional. Além da Central de Ajuda online, este plano conta com suporte via e-mail, garantindo orientação sempre que necessário.</p>
Chave	<p>Desbloqueie novas funcionalidades e amplie seu controle.</p> <p>Plano intermediário, ideal para empresas em crescimento que precisam de mais recursos e personalização. Permite escolher até 10 setores de gestão - como vendas, estoque, financeiro, agenda, entre outros - e adaptar o sistema conforme as necessidades específicas do seu negócio.</p> <p>O acesso é feito diretamente pelo site, com uma interface intuitiva e fácil de usar. Além da Central de Ajuda online, este plano oferece suporte via e-mail, telefone fixo, treinamentos para usuários por meio de vídeos explicativos e assistência remota através do AnyDesk, garantindo mais agilidade e segurança no atendimento.</p>
Portal	<p>Abra as portas para a automação e integração real.</p> <p>Perfeito para empresas que buscam otimizar processos e conectar diferentes áreas do negócio. Permite escolher até 10 setores de gestão - como vendas, estoque, financeiro, agenda, entre outros - e adaptar o sistema de forma avançada, conforme as necessidades específicas da operação. Este plano também oferece uma aba exclusiva de integrações com aplicativos externos, como Canva, plataformas de e-commerce e outras ferramentas úteis para o dia a dia da empresa.</p> <p>O acesso é feito diretamente pelo aplicativo, com uma interface</p>

	<p>personalizada, moldada de acordo com a identidade visual do cliente. Além da Central de Ajuda online, o plano conta com suporte via e-mail, telefone fixo, WhatsApp, assistência remota via AnyDesk, além de treinamentos em vídeo e treinamento presencial a cada 6 meses, proporcionando mais agilidade, proximidade e segurança no atendimento.</p>
Fortaleza	<p>O plano Fortaleza é ideal para negócios que querem crescer com eficiência, autonomia e tecnologia de ponta. Sem limite de setores, o sistema pode ser totalmente adaptado às necessidades da operação - integrando áreas como vendas, financeiro, estoque, agenda, atendimento, Recursos Humanos, produção, contratos e muito mais.</p> <p>Além da gestão completa e avançada, o plano oferece integrações ilimitadas com plataformas externas - incluindo e-commerce, aplicativos de design como o Canva, ferramentas de comunicação como WhatsApp, Instagram, e até integração bancária, permitindo a geração de boletos e a conciliação financeira diretamente pelo sistema.</p> <p>E para garantir ainda mais agilidade, o sistema conta com Inteligência Artificial integrada, capaz de:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Automatizar o atendimento ao cliente, com respostas rápidas e personalizadas;</li> <li>Gerar Notas Fiscais de forma automática;</li> <li>Executar tarefas administrativas e operacionais sob demanda;</li> <li>Aprender continuamente com o uso, tornando a gestão cada vez mais inteligente e estratégica.</li> </ol> <p>O acesso é feito diretamente pelo aplicativo, com uma interface personalizada, moldada conforme a identidade visual da sua marca - garantindo uma experiência única e profissional para toda a equipe.</p> <p><b>Segurança e controle de acesso</b></p> <p>Mesmo com todos os setores integrados em um único sistema, a segurança é levada a sério. Cada colaborador possui um login exclusivo e personalizado, com permissões definidas pelo administrador (ou patrão). Isso significa que cada funcionário tem acesso apenas ao que é necessário para a sua função - por exemplo, uma recepcionista não terá acesso ao setor financeiro.</p> <p>Esse controle de acesso protege informações sensíveis da empresa e assegura que cada usuário visualize e interaja apenas com os módulos autorizados, proporcionando mais segurança, organização e controle na operação.</p> <p><b>Supporte completo e especializado:</b> Além da Central de Ajuda online, o plano Fortaleza oferece suporte via:</p>

	a) E-mail; b) Telefone fixo; c) WhatsApp; d) Assistência remota via AnyDesk; e) Treinamentos em vídeo ilimitados; f) Treinamento presencial a cada 3 meses.
--	--

Fonte: Do próprio autor, 2025.

#### 4.2 Preço

Tabela 7 – Preço Mensal

Plano	Preço
Trinco	R\$ 120,00
Chave	R\$ 250,00
Portal	R\$ 385,00
Fortaleza	R\$ 419,99

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 8 – Preço Trimensal (Desconto de 10%)

Planos	Preço mensal	Desconto
Trinco	R\$108,00	R\$ 324,00 (3 x R\$ 120,00 = R\$ 360,00 - 10%)
Chave	R\$225,00	R\$ 675,00 (3 x R\$ 250,00 = R\$ 750,00 - 10%)
Portal	R\$346,50	R\$ 1.039,50 (3 x R\$ 385,00 = R\$ 1.155,00 - 10%)
Fortaleza	R\$377,99	R\$ 1.133,97 (3 x R\$ 419,99 = R\$ 1.259,97 - 10%)

Fonte: Do próprio autor, 2025.

Tabela 9 – Preço Anual (Desconto de 30%)

Planos	Preço	Desconto
Trinco	R\$ 84,00	R\$ 1008,00 (12 x R\$ 120,00 = R\$ 1440,00 - 30%)
Chave	R\$ 175,00	R\$ 2010,00 (12 x R\$ 250,00 = R\$ 3000,00 - 30%)
Portal	R\$ 269,50	R\$ 3.234,00 (12 x R\$ 385,00 = R\$ 4620,00 - 30%)
Fortaleza	R\$ 293,99	R\$ 3.527,88 (12 x R\$ 419,99 = R\$ 5.039,88 - 30%)

Fonte: Do próprio autor, 2025.

#### 4.3 Estratégias promocionais

Com o objetivo de ampliar o alcance do produto e incentivar a fidelização dos clientes, foi adotada uma estratégia de precificação escalonada, baseada em planos com diferentes períodos de contratação: mensal, trimestral e anual. Essa abordagem permite que o cliente selecione a opção mais compatível com suas necessidades, ao mesmo tempo em que estimula o compromisso de longo prazo por meio de incentivos financeiros e benefícios agregados.

A principal diretriz dessa estratégia promocional é demonstrar que, quanto maior o tempo de permanência do cliente na plataforma, maior será sua economia e mais vantagens ele poderá usufruir ao longo do tempo.

Plano Mensal - é voltado a clientes que buscam flexibilidade e desejam testar o sistema em um curto período. Por não prever desconto, esse plano apresenta o valor cheio da assinatura e, portanto, menor atratividade em termos de custo-benefício.

Plano Trimestral - Esta modalidade oferece um desconto de 10% sobre o valor da mensalidade, incentivando um compromisso de médio prazo. É voltada a clientes que já conhecem o sistema e desejam continuar utilizando a plataforma com um investimento mais eficiente.

Plano Anual - representa a principal ferramenta de fidelização da empresa, reunindo os maiores benefícios, tanto em termos financeiros quanto em funcionalidades exclusivas. Seus diferenciais são explicados a seguir:

a) Desconto de 30% sobre o valor da assinatura mensal: ao contratar o plano anual, o cliente obtém um desconto de 30% em relação à soma dos valores pagos mensalmente. Essa redução representa uma economia significativa para empresas que visam o uso contínuo da plataforma, reforçando a proposta de valor associada à fidelização.

b) Exclusividade do desconto: o desconto de 30% é oferecido exclusivamente aos clientes que optam pelo plano anual. Essa condição exclusiva funciona como um diferencial competitivo e um estímulo adicional ao comprometimento a longo prazo.

c) Acesso ao marketing automático inteligente: um dos principais atrativos do plano anual é o acesso a uma funcionalidade exclusiva de marketing automatizado. Essa ferramenta realiza a identificação de oportunidades de engajamento com base no comportamento do público-alvo e nas movimentações internas da empresa. Com essas informações, o sistema é capaz de sugerir, programar e, em alguns casos, executar campanhas promocionais e publicações automaticamente. Essa funcionalidade proporciona maior eficiência, economia de tempo e aumento no potencial de conversão, sem a necessidade de intervenção constante por parte do cliente.

d) Acesso antecipado a novas funcionalidades: clientes do plano anual recebem, de forma antecipada, atualizações e novos recursos da plataforma. Essa vantagem permite que tais usuários se mantenham atualizados com as inovações do sistema, podendo explorar funcionalidades exclusivas antes de seu lançamento ao público geral.

e) Capacitação contínua por meio de Cursos online: vamos disponibilizar dois cursos online por ano para contratantes do Plano anual. Cursos online com certificação, voltados à formação prática dos usuários, permitindo que os mesmos desenvolvam competências específicas relacionadas à utilização do sistema. Ao final do curso, o participante recebe certificação, agregando valor ao seu currículo profissional e institucional.

f) Congelamento de preço por 12 meses: ao aderir ao plano anual, o cliente tem o valor contratado mantido durante todo o período de 12 meses,

independentemente de eventuais reajustes de preço. Essa condição oferece previsibilidade orçamentária e proteção contra aumentos tarifários.

g) Consultoria estratégica de crescimento: após 6 meses de uso do sistema, o cliente passa a ter direito a uma consultoria personalizada, voltada ao crescimento do seu negócio. A consultoria é baseada na análise de dados reais extraídos da plataforma e tem como finalidade identificar oportunidades de melhoria, propor estratégias de expansão e aprimorar o uso da ferramenta de forma alinhada aos objetivos específicos de cada cliente.

Enfim, a estruturação da política promocional nos diferentes planos visa equilibrar flexibilidade e fidelização. O plano anual, em especial, foi concebido como a principal alavancade crescimento e retenção, entregando benefícios que vão além do fator preço. Ao combinar economia, automação, suporte estratégico e capacitação, a empresa busca não apenas manter clientes por mais tempo, mas também gerar maior valor percebido, construindo relações comerciais sustentáveis e de longo prazo.

#### **4.4 Estrutura de comercialização**

Segmentação de Mercado: antes de escolher os canais de comercialização, vamos definir três segmentos principais que a Doors pode focar:

PMEs em Expansão - Empresas que buscam soluções eficientes e escaláveis para melhorar sua gestão, mas sem uma complexidade excessiva.

Empresas de Médio Porte - Organizações que necessitam de personalização no sistema, com integração entre diversos departamentos.

Grandes Corporações - Organizações maiores que demandam customização profunda, suporte contínuo e soluções de integração com sistemas já existentes.

Canais de Comercialização: Vendas Diretas (B2B). Equipe Interna de Vendas Consultiva:

Objetivo - Construir relacionamentos de longo prazo com empresas de médio e grande porte.

**Estratégia** - A equipe interna de vendas atuará de forma consultiva, entendendo as necessidades de cada cliente e oferecendo soluções personalizadas. Como funciona: A equipe se concentrará em prospecção ativa, demonstrações personalizadas do ERP e em negociações diretas. O fechamento será feito por meio de reuniões presenciais ou virtuais. Exemplo: Uma empresa de médio porte que precise de personalizações específicas no módulo financeiro ou de produção. O vendedor irá apresentar como a Doors pode integrar essas necessidades no sistema.

#### Representantes Comerciais Regionais:

**Objetivo** - Expandir a presença da empresa em regiões onde a Doors ainda não tem uma estrutura local robusta. Como funciona: Contratar representantes comerciais que conheçam bem a região e o mercado local, possibilitando uma abordagem mais próxima e personalizada aos clientes. **Vantagem** - Expansão geográfica sem necessidade de estrutura física inicial, aumentando o alcance da Doors a outras cidades ou estados.

#### Canais Digitais - Website e E-commerce:

**Objetivo** - Oferecer uma experiência de compra digital para PMEs e empresas em estágio inicial que buscam uma solução rápida e eficiente. Como funciona: O cliente pode acessar o site, obter informações sobre os planos, fazer uma demonstração grátis do ERP e fechar a compra diretamente na plataforma. **Vantagens**: Acesso fácil e rápido para pequenos empresários que buscam soluções imediatas.

#### Inbound Marketing e Conteúdo:

**Objetivo** - Atrair leads qualificados através de conteúdo educativo. Como funciona: Criar e-books, webinars e blogs sobre gestão empresarial, integrando dicas sobre como melhorar a operação com a ajuda de um ERP. Isso posiciona a Doors como uma autoridade no mercado de software para empresas. Exemplo de conteúdo: "Como escolher o ERP certo para sua PME" ou "5 maneiras de aumentar a produtividade da sua empresa com um sistema ERP integrado".

#### Redes Sociais e Publicidade Digital:

Objetivo - Engajar tanto pequenas empresas quanto grandes corporações. Como funciona: A Doors pode usar LinkedIn para conectar com grandes empresas e Facebook/Instagram para atingir um público maior e mais diverso. Campanhas de Google Ads também podem ser utilizadas para capturar leads de pessoas pesquisando por soluções de ERP.

#### Suporte Pós-Venda:

Para garantir a satisfação e fidelização dos clientes, a estrutura de comercialização também deve considerar. Onboarding e Treinamento Personalizado: Para ajudar os clientes a implementarem o ERP com eficiência, oferecendo sessões de treinamento online. Suporte Técnico e Consultoria Contínua: Garantir que os clientes tenham suporte contínuo após a implementação, seja via chat ao vivo, e-mail, ou até mesmo consultorias trimestrais para ajustes personalizados.

#### Monitoramento de Desempenho:

Acompanhar a eficácia da estrutura de comercialização é essencial. Para isso, é necessário monitorar alguns KPIs importantes: Taxa de conversão - Proporção de leads convertidos em clientes pagos. Custo de Aquisição de Clientes (CAC) - Quanto custa para adquirir um novo cliente, levando em conta marketing e vendas. Lifetime Value (LTV) - Valor total que um cliente traz para a empresa ao longo de sua jornada com a Doors. Taxa de Retenção - Percentual de clientes que continuam utilizando o ERP após 6 meses, 1 ano etc.

Desta forma, a estrutura de comercialização da Doors Sistema Integrativo personalizados deve combinar uma venda consultiva direta com um forte investimento em canais digitais, criando uma abordagem *omnichannel*. Ao fazer isso, a empresa estará bem posicionada para crescer de forma sustentável, alcançando uma ampla gama de clientes enquanto mantém um alto nível de personalização e suporte contínuo.

Essa estratégia equilibrada entre vendas diretas, digitais e parcerias estratégicas maximiza o alcance da marca e garante um processo de vendas mais fluido e eficiente.

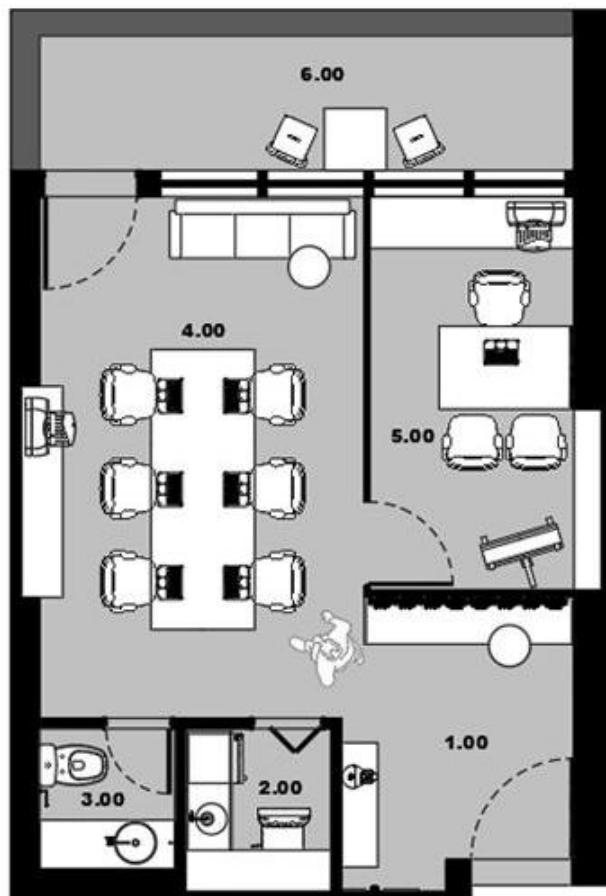
#### **4.5 Localização do negócio**

O negócio estará localizado na Av. Anísio Haddad, 8001- Jardim Aclimação, edifício Georgina Business Park São José do Rio Preto/SP, área predominantemente comercial. A localização é estratégica, oferecendo acesso facilitado com rampa e banheiros adaptados para pessoas com deficiência, além de contar com espaço para estacionamento.

## 5 PLANO OPERACIONAL

### 5.1 *Layout ou Arranjo Físico*

Figura 1 – Planta Baixa



Fonte: Pinterest, 2025.

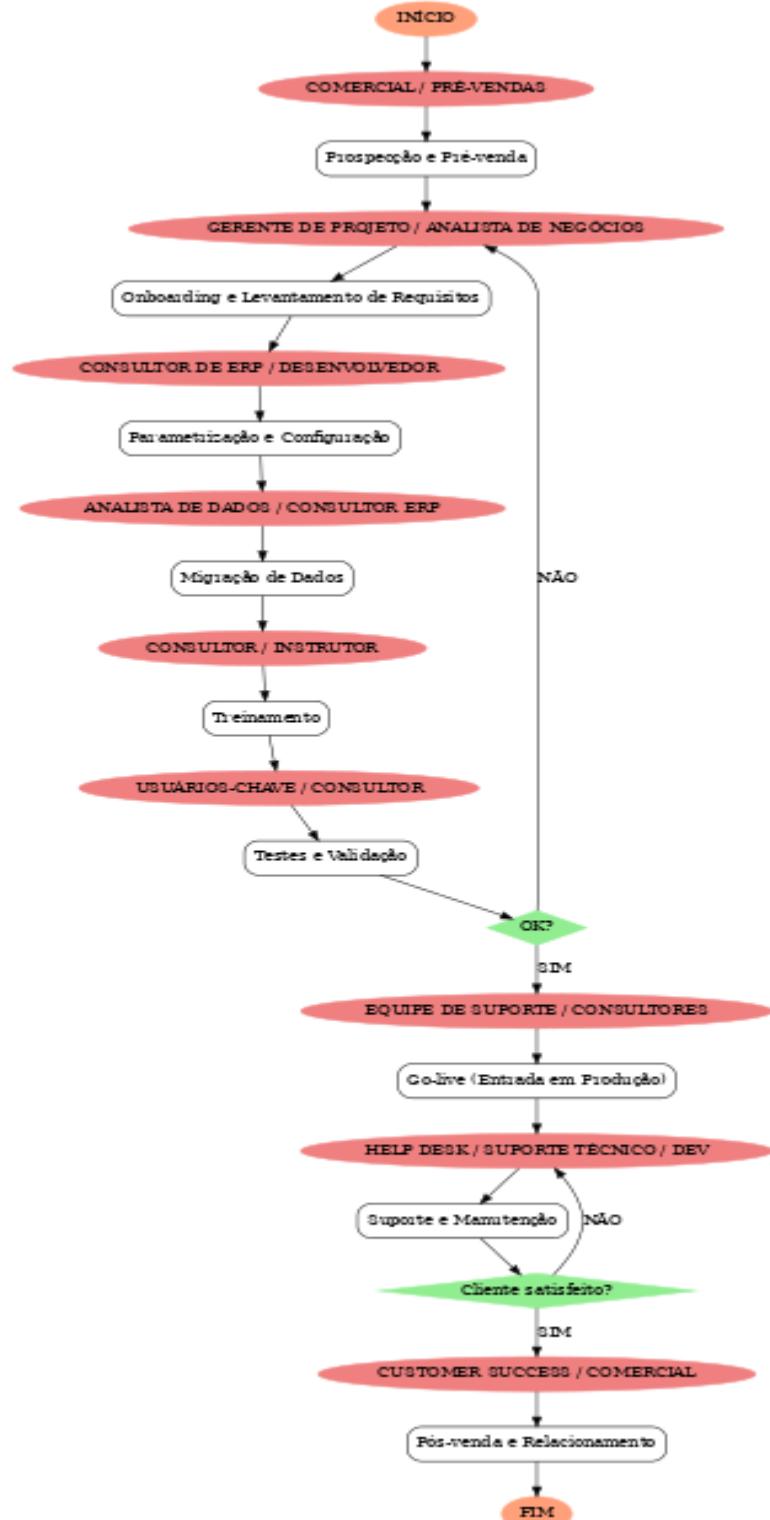
Legenda: 1.0 - Show-Run, 2.0 – Cozinha, 3.0 – Lavabo, 4.0 – Escritório, 5.0 - Sala de Reunião, 6.0 - Área de desenvolvimento

### 5.2 Capacidade Produtiva, Comercial e de Prestação de Serviços

Um Gerente de projeto atende as necessidades de um cliente em 1h30 em um turno de 8h ele atende 5 clientes diariamente, considerando 24 dias uteis mensais ele atende 120 clientes mensalmente.

### 5.3 Processos operacionais

Figura 2 – Fluxograma Operacional



Fonte: ChatGpt, 2025.

## 5.4 Necessidade de pessoal

Tabela 10 – Necessidade de Pessoal

Cargo	Atribuições
Vendedor	Responsável por realizar a prospecção de clientes, apresentar o sistema ERP e conduzir as negociações até o fechamento do contrato. Responsável também pelo relacionamento pós-venda e <i>Customer Success</i> .
Gerente de projeto	Conduz as reuniões iniciais com os clientes, faz o levantamento de requisitos, mapeia os processos internos da empresa contratante e define o escopo e o cronograma de implantação.
Consultor de ERP	Responsável por parametrizar os módulos do sistema, realizar customizações técnicas quando necessário e apoiar a migração de dados.
Help Desk	Responsável por atender chamados técnicos, apoiar o cliente no período de Go-live e acompanhar os primeiros dias de operação real do ERP. Também realiza a manutenção do sistema e aplica atualizações quando necessárias.
Desenvolvedor	Responsável por desenvolver o sistema conforme a necessidade dos clientes anexando os gadgets prontos ao plano base conforme o plano solicitado pelo cliente.

Fonte: Do próprio autor, 2025.

## 6 PLANO FINANCEIRO

### 6.1 Estimativa dos Investimentos Iniciais

Tabela 11 – Investimentos Iniciais

Descrição	Valor
Máquinas e Equipamentos	R\$ 21.600,00
Móveis, Utensílios e uniformes	R\$ 9.440,00
Investimento Pré Operacional	R\$ 4.700,00
Capital de Giro	R\$ 6.000,00
Total	R\$ 41.740,00

Fonte: Do próprio autor, 2025.

### 6.2 Estimativa do Faturamento Mensal

Tabela 12.1 – Faturamento Mensal

Preço	Mensal	Trimensal	Anual
Trinco	R\$ 120,00	R\$ 108,00	R\$ 84
Chave	R\$ 250,00	R\$ 225,00	R\$ 175,00
Portal	R\$ 385,00	R\$ 346,50	R\$ 269,50
Fortaleza	R\$ 419,99	R\$ 377,99	R\$ 293,99

Fonte: Do próprio autor, 2025

Tabela 12.2 – Faturamento Mensal

Plano	Mensal	Trimensal	Anual	Faturamento
Trinco	58	30	15	$(58 \times 120) + (30 \times 108) + (15 \times 84) =$ R\$ 11.460,00
Chave	41	18	9	$(41 \times 250) + (18 \times 225) + (9 \times 167,50) =$ R\$ 15.807,50
Portal	29	12	6	$(29 \times 385) + (12 \times 346,50) + (6 \times 269,50) =$ R\$ 16.940,00
Fortaleza	13	6	3	$(13 \times 419,99) + (6 \times 377,99) + (3 \times 293,99) =$ R\$ 8.609,78
Total				R\$ 52.817,28

Fonte: Do próprio autor, 2025

### 6.3 Estimativa dos Custos de Comercialização

Tabela 13 – Custos de Comercialização

Descrição	Epecificidade	Valor Unitário	Total
Serviço em nuvem	20 TB	R\$ 0,21	R\$ 4.311,00
Plataforma de desenvolvimento	1 acesso	R\$ 107,50	R\$ 107,50
Plataforma de Pagamentos	Taxa 1,19% a 3,99%	Depende do numero de transações do cliente	Depende do numero de transações do cliente
Segurança digital	500 usuarios	R\$ 0,364	R\$ 182,00
Dominio		R\$ 4,17	R\$ 4,17
Total			R\$ 4.604,67

Fonte: Do próprio autor, 2025

## 6.4 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

Tabela 14 – Custos Fixos Operacionais Mensais

Descrição	Custo Total Mensal (R\$)
Aluguel	R\$ 3.360,00
Água	R\$ 150,00
Energia elétrica	R\$ 500,00
Telefone/internet	R\$ 150,00
Honorários do contador	R\$ 500,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 1100,00
Material de limpeza	R\$ 120,00
Material de gráfica e escritório	R\$ 100,00
Pró-labore	R\$ 18.000,00
Salário	R\$ 1600,00
Encargos (8% FGTS)	R\$ 184,00
Tributos e encargos	R\$ 9.474,37
Total	R\$ 35.338,37

Fonte: Do próprio autor, 2025.

## 6.5 Demonstrativo de Resultados

Tabela 15 – Demonstrativo de Resultados

Receita Total com Vendas	R\$ 52.817,28
Custos de Comercialização	R\$ 4.604,67
Custos Fixos Operacionais Mensais	R\$ 35.338,37
Lucro Líquido	R\$ 12.874,24

Fonte: Do próprio autor, 2025

## 7 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

### 7.1 Análise da Matriz F.O.F.A.

Figura 3 – Matriz F.O.F.A



Fonte: Do próprio autor, 2025

## 8 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

### 8.1 Avaliação do Plano de Negócio

O plano de negócios foi elaborado com base em uma série de estudos e pesquisas detalhadas, que permitiram traçar uma estratégia sólida para garantir a rentabilidade e o crescimento sustentável do empreendimento. A análise aprofundada do perfil dos clientes possibilitou entender suas principais necessidades em relação a sistemas de gestão, bem como identificar soluções inovadoras que atendem à realidade empresarial atual.

Ao comparar os principais concorrentes no mercado de ERPs, conseguimos identificar os pontos fortes e fracos de cada solução existente. Isso nos proporcionou uma reflexão estratégica sobre as funcionalidades essenciais que nosso sistema de gestão deveria oferecer, permitindo que entrássemos no mercado como concorrentes à altura, com uma proposta clara de valor.

Nosso sistema de gestão é desenvolvido internamente, o que nos proporciona total autonomia e flexibilidade para evoluir e inovar. Embora utilizemos licenças para determinados componentes do sistema, o controle é inteiramente nosso, o que nos permite adaptar a solução de maneira rápida e sem grandes impactos, especialmente com a flexibilidade que a infraestrutura em nuvem nos oferece. Esse modelo nos garante liberdade para escalar o serviço e introduzir novas funcionalidades conforme a demanda do mercado.

A estratégia de marketing é centrada no uso eficiente de ferramentas digitais, como tráfego pago, marketing nas redes sociais e o poder da “boca a boca digital” - uma empresa recomenda a outra. Além disso, um de nossos maiores diferenciais competitivos é a incorporação de inteligência artificial no sistema de gestão. Essa inovação não só otimiza os processos internos das empresas, mas também proporciona uma experiência única, agregando valor e aumentando a eficiência operacional. Esperamos que, devido a esse diferencial, as empresas nos procurem ativamente para integrar nossas soluções em seus negócios.

O plano financeiro foi desenvolvido com um nível de detalhamento técnico, abrangendo os custos fixos e variáveis, as estimativas de despesas comerciais e as

projeções de receita de vendas. Esse planejamento nos permitiu vislumbrar uma trajetória de lucratividade crescente, com base na ampliação da nossa base de clientes e na evolução contínua dos nossos produtos.

## 9 CONCLUSÃO

O desenvolvimento do plano de negócios da Doors Sistema Integrativo Personalizados teve como objetivo principal a criação de uma empresa voltada ao desenvolvimento de soluções tecnológicas integradas para gestão empresarial, com foco na inovação, na eficiência operacional e na personalização dos serviços.

A partir de estudos de mercado, análises financeiras e estratégias de marketing bem definidas, foi possível comprovar a viabilidade do negócio e seu potencial de expansão em um setor cada vez mais competitivo e digital. O sistema ERP proposto se destaca por oferecer integração completa entre os setores das empresas clientes, garantindo segurança, agilidade e otimização dos processos internos.

Por meio deste trabalho, aplicamos os conhecimentos adquiridos ao longo do curso Técnico em Administração, desenvolvendo competências de planejamento, organização e gestão. Assim, o plano de negócios da Doors representa não apenas a base para a abertura de um empreendimento inovador e sustentável, mas também a consolidação de um aprendizado prático e estratégico, capaz de gerar impacto positivo no ambiente empresarial e tecnológico.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CPS. Centro Paula Souza. **Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs**. [recurso eletrônico] / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022.

CHATGPT. **Chatgpt**. Disponível em: <https://chatgpt.com/>. Acesso em: 28 nov. 2025.

PINTEREST. **Inspiração e referências visuais**. Disponível em: <https://www.pinterest.com>. Acesso em: 28 nov. 2025.

PLANNER 5D. **Planner 5D**. Disponível em: <https://planner5d.onelink.me/stDT/z4euaepn>. Acesso em: 28 nov. 2025.

SEBRAE. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. E-book. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Disponível em: <https://promo.sebrae-sc.com.br/ebook-plano-de-negocio-v2>. Acesso em: 28 nov. 2025.

## APÊNDICE A – Identidade Visual do Sistema Doors



**Solicite um orçamento**



**DOORS**  
Sistemas Integrativos  
Personalizado