

CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA

Etec SYLVIO DE MATTOS CARVALHO

Curso de Técnico em Administração

Fabiana Batista dos Santos Gevezier

Jaqueline Tedeschi Mantovani

Kessien Maria Lourenço

Laudicéia Pavão de Araújo

Luana de Oliveira Silva

Yasmin Moreira Fragiacomio

Doces carola's

**Matão, SP
2025**

Fabiana Batista dos Santos Gevezier

Jaqueline Tedeschi Mantovani

Kessien Maria Lourenço

Laudicéia Pavão de Araújo

Luana de Oliveira Silva

Yasmin Moreira Fragiacomio

Doces carola's

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Estadual Sylvio de Mattos Carvalho, orientado pelo(a) Prof(a). Claudia Francischini, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Técnico em Administração.

**Matão, SP
2025**

RESUMO

O Trabalho de Conclusão de Curso tem como objetivo apresentar o desenvolvimento de um plano de negócio voltado para a abertura da confeitaria gourmet *Doces Carola's*, um empreendimento idealizado para atuar no setor de alimentos e bebidas com foco em produtos artesanais de alto padrão. A proposta surgiu a partir da observação de uma crescente demanda por doces sofisticados e personalizados, que atendam tanto ao paladar quanto à estética exigida por um público consumidor mais exigente e atento às tendências do mercado gastronômico.

O plano de negócio foi estruturado com o intuito de analisar a viabilidade técnica, econômica e mercadológica da criação da confeitaria, levando em consideração fatores como

localização, investimento inicial, perfil do público-alvo, diferenciais competitivos, canais de venda e estratégias de marketing. Durante o desenvolvimento do projeto, os integrantes realizaram pesquisas de mercado, benchmarking com empresas do mesmo segmento, levantamento de custos fixos e variáveis, além da projeção de receitas e análise de lucratividade.

Doces Carola's será especializada na produção de doces gourmet como brownies, bolos decorados, tortas finas, bombons artesanais e sobremesas exclusivas, prezando por ingredientes de qualidade superior, apresentação refinada e um atendimento personalizado. O conceito da marca se baseia na criação de experiências únicas por meio da gastronomia afetiva, aliando sabor, beleza e inovação. A confeitaria também buscará atuar com responsabilidade socioambiental, utilizando embalagens sustentáveis e valorizando produtores locais.

O resultado do plano de negócio indicou que o empreendimento possui alto potencial de aceitação no mercado, especialmente entre consumidores que buscam produtos exclusivos para eventos, presentes e consumo próprio. Além disso, a análise financeira revelou que, com um planejamento estratégico bem executado, o negócio é economicamente viável e apresenta boas perspectivas de retorno sobre o investimento.

Por fim, o projeto não apenas contribui para a formação acadêmica e empreendedora dos participantes, mas também poderá servir como base para a concretização de um negócio real no futuro. Sua aplicação prática representa uma importante oportunidade de inserção no mercado, inovação no setor de confeitaria e valorização do empreendedorismo jovem.

Palavras-chave: Plano de negócio, Confeitaria gourmet, Doces artesanais, Empreendedorismo, Viabilidade econômica, Gastronomia afetiva

Sumário

1.	INTRODUÇÃO	6
2.	DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	7
2.1	Missão, visão e valores	6
3.	Objetivo geral e específico.....	8
5.	RESPONSABILIDADE LEGAL E COMPLIANCE.....	10
5.1	POLÍTICA DE PRIVACIDADE E PROTEÇÃO DE DADOS- LGPD	11
5.2	Compromisso com a transparência	10
6.	LICENÇAS E ALVARÁS DE FUNCIONAMENTO.....	12
7.	ORGANOGRAMA.....	13
8.	METODOLOGIA	14
8.1	CARACTERÍSTICAS E PROPOSTAS DE VALOR DO PRODUTO OU SERVIÇO	15
8.2	ANALISE DE MERCADO	16
9.	PLANO DE MARKETING	17
9.1	Oportunidades e Riscos.....	15
9.2	Clientes e Concorrentes	16
9.3	Posição da Empresa no Mercado	17
9.4	Caracterização do Setor	17
9.5	Limitações e Entraves do Setor.....	20
9.6	Barreiras de Entrada no Mercado.....	17
9.7	Panorama Atual e Principais Tendências do Setor	20
10.	Processo de Desenvolvimento e Sistema de Qualidade.....	22
10.1	Etapas do Processo de Desenvolvimento:.....	22
10.2	Sistema de Qualidade:.....	19
10.3	Cronograma de Desenvolvimento:	19
11.	PLANO FINANCEIRO	24
11.1	Investimento Inicial:	21
11.2	Despesas Fixas Mensais:.....	22
11.3	Custos Variáveis Mensais:.....	22
11.4	Demonstração do Resultado do Exercício (DRE):	27
11.5	Margem de Lucro e Retorno sobre o Investimento (ROI):.....	27
11.6	Conclusão:.....	28
12.	Análise detalhada:	24
13.	OPERAÇÃO	29
15.	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	33
.15.1	Resumo dos Principais Pontos:.....	33

.15.2	Propostas de Futuras Pesquisas ou Implementações:	34
.15.3	Conclusão.....	35
16.	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	36

1. INTRODUÇÃO

A Doces Carola's é uma confeitaria gourmet que se diferencia no mercado por meio de uma proposta inovadora e pela criação de doces exclusivos, voltados à entrega de experiências sensoriais únicas aos consumidores. Em contraposição a confeitarias que seguem tendências convencionais, como doces no pote e bolos tradicionais, a Doces Carola's aposta na originalidade e na personalização, oferecendo produtos como fondue de churros, strogonoff de Bis e pudim gelado de leite Ninho com Nutella.

O conceito de 'gourmet' adotado pela empresa vai além do uso de ingredientes diferenciados, estando associado à escolha criteriosa de matérias-primas nobres, como chocolates de alta qualidade, e à produção artesanal de pastas e geleias. Todo o processo produtivo é realizado em pequenos lotes, com técnicas específicas que valorizam o frescor e a apresentação dos doces, como a temperagem de chocolate e a personalização manual, especialmente em datas comemorativas.

A confeitaria também demonstra preocupação com questões socioambientais, adotando práticas sustentáveis, como a substituição de sacolas plásticas por embalagens de papel kraft e o uso de utensílios biodegradáveis. A separação e a reciclagem de resíduos são incentivadas, evidenciando o compromisso da empresa com a responsabilidade ambiental e com um público cada vez mais atento a essas questões.

O atendimento ao cliente representa outro diferencial competitivo, pautado pela escuta ativa, pelo serviço personalizado e pela comunicação direta, por meio de canais digitais, como listas de transmissão. Essa proximidade contribui para a fidelização da clientela e para a adaptação constante dos produtos às demandas do mercado. A confeitaria investe continuamente na melhoria de seus processos, por meio de testes e ajustes em receitas, buscando sempre a excelência em sabor, textura e estética.

Dessa forma, o presente plano de negócios tem como objetivo apresentar a estrutura e o funcionamento da Doces Carola's, destacando sua relevância no cenário atual da confeitaria gourmet. Justifica-se este estudo pela crescente demanda por produtos artesanais, personalizados e sustentáveis, e pela necessidade de compreender como a inovação, a qualidade e o atendimento contribuem para a consolidação de um negócio competitivo no setor alimentício.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Doces Carola's é uma confeitaria gourmet que se destaca pela proposta inovadora, voltada à criação de produtos diferenciados, utilizando ingredientes de alta qualidade e métodos artesanais. A estrutura legal da empresa é a de Empresário Individual, o que facilita sua formalização e gestão simplificada, embora implique responsabilidade ilimitada do proprietário.

O compromisso da empresa com a excelência é refletido em sua missão, visão e valores, que orientam todas as suas operações e práticas.

2.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A missão da Doces Carola's é oferecer aos clientes uma experiência gastronômica única, por meio de doces exclusivos que se destacam pela originalidade, sabor e apresentação. A empresa tem como objetivo criar produtos que transcendam as tendências do mercado, trazendo inovações e sempre adaptando novas ideias ao gosto local. O impacto desejado pela empresa no mercado é promover a evolução do segmento de confeitaria gourmet, destacando-se pela qualidade, criatividade e comprometimento com a satisfação do cliente.

A visão da Doces Carola's é ser reconhecida como uma referência no segmento de confeitaria gourmet, não apenas pela qualidade dos produtos, mas pela capacidade de proporcionar momentos inesquecíveis a seus clientes.

Buscamos, também, expandir seu mercado, atingindo novos públicos e estabelecendo parcerias estratégicas.

Os valores que norteiam a Doces Carola's incluem qualidade, inovação, sustentabilidade e respeito ao cliente. A marca preza pela utilização de ingredientes frescos e de origem responsável, bem como pela busca constante por novas técnicas e sabores que encantem e surpreendam seus consumidores.

2.2 LOCALIZAÇÃO

A sede da empresa está localizada na Rua Rui Barbosa, 1005 - Centro, Matão - SP, 15990-030. A localização estratégica, no centro da cidade, favorece o acesso do público consumidor e a proximidade com fornecedores e serviços essenciais.





3. OBJETIVO GERAL E ESPECIFICO

Com relação ao planejamento estratégico, a Doces Carola's tem como objetivo geral proporcionar uma experiência gastronômica exclusiva e memorável, com foco na personalização de produtos e embalagens, tornando-se referência em eventos especiais e datas comemorativas. O cardápio fixo garante eficiência produtiva, enquanto a personalização valoriza o cliente e fortalece a fidelização. Entre os objetivos específicos, destacam-se: desenvolver um plano de marketing que inclua estratégias de posicionamento e atração de clientes; diversificar o cardápio com opções tradicionais e inovadoras, incluindo produtos sem glúten, sem lactose, com baixo teor de açúcar e veganos; e desenvolver receitas exclusivas com design atrativo e apresentação impecável, agregando valor à experiência do consumidor.

- **ANÁLISE SWOT**

A análise SWOT da Doces Carola's revela como principais forças a diversificação de produtos e a proposta de atendimento direto na doceria. Como fraquezas, destacam-se o desperdício de produtos perecíveis e o custo elevado de insumos. As oportunidades estão na proposta inovadora e na possibilidade de explorar nichos de mercado. Entre as ameaças, estão a concorrência com negócios estabelecidos e os desafios relacionados ao controle de desperdício.



4. RESPONSABILIDADE LEGAL E COMPLIANCE

Em relação à segurança, a empresa contará com seguro de propriedade e medidas de proteção digital para os dados dos clientes e sistemas internos.

Equipamentos e infraestrutura física também estarão protegidos por sistemas de segurança.

Os registros financeiros e operacionais serão mantidos com o auxílio de um sistema contábil informatizado, com atualização semanal. Softwares de gestão financeira e controle de estoque serão utilizados para garantir a organização e o acompanhamento dos dados da empresa.

4.1 POLÍTICA DE PRIVACIDADE E PROTEÇÃO DE DADOS- LGPD

A Doces Carola's Gourmet adota a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) como diretriz para garantir a privacidade e a segurança dos dados dos seus clientes. Todos os dados pessoais coletados, como nome, e-mail, endereço e informações de pagamento, são armazenados de forma segura e utilizados exclusivamente para o cumprimento de pedidos, comunicação com o cliente e melhoria contínua dos serviços.

A empresa adota medidas técnicas e administrativas para proteger os dados contra acesso não autorizado, alteração, exclusão ou qualquer outra forma de tratamento inadequado. O consentimento explícito dos clientes é obtido antes da coleta de dados, e os mesmos podem solicitar a exclusão de suas informações a qualquer momento, conforme os direitos assegurados pela LGPD.

A equipe da Doces Carola's Gourmet é regularmente treinada sobre a importância da proteção de dados e sobre como garantir que as práticas de coleta e armazenamento sejam realizadas de acordo com a legislação vigente.

4.2 COMPROMISSO COM A TRANSPARÊNCIA

Nosso compromisso é garantir que todos os processos relacionados ao tratamento de dados estejam claros para os clientes, permitindo que tomem decisões informadas sobre o uso de seus dados pessoais.

5. LICENÇAS E ALVARÁS DE FUNCIONAMENTO

A Doces Carola's Gourmet possui todas as licenças e alvarás necessários para a operação de sua atividade, estando totalmente regularizada perante os órgãos competentes. A empresa obteve o Alvará de Funcionamento emitido pela Prefeitura Municipal, autorizando a operação do negócio dentro das normas estabelecidas pela legislação local. Além disso, a licença do Corpo de Bombeiros foi obtida, garantindo que o espaço esteja em conformidade com as normas de segurança contra incêndios, visando a segurança de nossos colaboradores, clientes e do próprio patrimônio da empresa.

Todas as documentações estão atualizadas, e a empresa se compromete a manter a regularidade de suas licenças e alvarás durante todo o período de operação, respeitando as normativas e regulamentos exigidos pelas autoridades competentes.

6. ORGANOGRAMA

O organograma da Doces Carola's inclui as seguintes áreas funcionais: Produção, Marketing, Vendas, Finanças e Atendimento ao Cliente. A gestão será centralizada pela fundadora, com apoio de profissionais capacitados em cada uma das áreas.

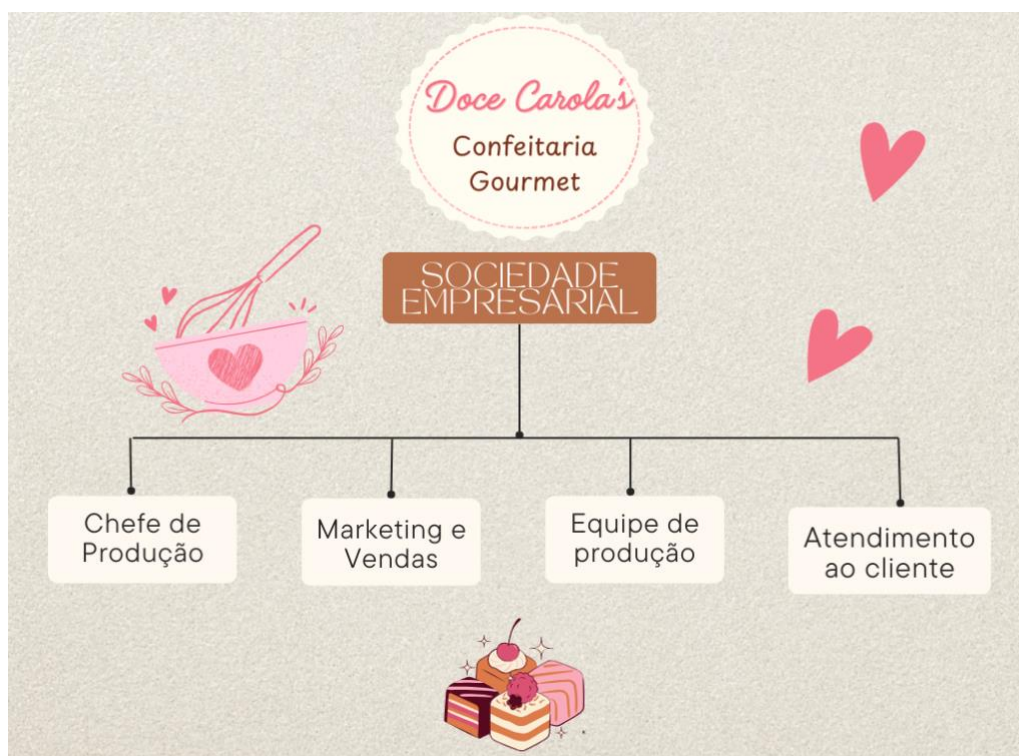
Sociedade Empresarial (Fabiana, Jaqueline, Kassien, Laudicéia, Luana, Yasmin): Responsáveis pela gestão geral do negócio, definição de estratégias e tomada de decisões financeiras.

Chefe de Produção (Jaqueline e Yasmin): Supervisiona o processo de criação e fabricação dos doces, garantindo que os produtos atendam aos padrões de qualidade da marca.

Equipe de Produção (Todos os funcionários): Profissionais responsáveis pela execução manual dos processos de fabricação, como temperagem de chocolate, personalização e embalagem.

Marketing e Vendas (Kassien e Fabiana): Responsável por desenvolver campanhas promocionais, gerenciar a comunicação da marca e realizar as vendas.

Atendimento ao Cliente (Laudicéia e Luana): Equipe responsável por fornecer suporte personalizado, coletar feedbacks e garantir a satisfação dos clientes.



7. METODOLOGIA

A metodologia para a implantação do negócio envolve a adoção de técnicas modernas de produção, aquisição de equipamentos adequados, formação de uma equipe qualificada e implementação de uma estratégia de marketing eficaz. O objetivo é superar os desafios do setor, como o alto custo de ingredientes premium e a competitividade do mercado, garantindo um padrão de qualidade que atenda às expectativas de um público exigente e apaixonado por doces gourmet.

7.1 CARACTERÍSTICAS E PROPOSTAS DE VALOR DO PRODUTO OU SERVIÇO

A Doces Carola's é uma confeitaria gourmet especializada na criação de doces artesanais e sofisticados, feitos com ingredientes de alta qualidade e receitas exclusivas. Nosso portfólio inclui uma ampla variedade de produtos, como brigadeiros variados, brownies, trufas, cones trufados, barras recheadas, copos da felicidade, variados doces no pote (como bolo no pote, bombom no pote, brownie no pote), bolos simples, bolos confeitados, tortas, sobremesas de travessa, pavê, mousse e pudim. Todos são preparados com técnicas que priorizam o sabor, o frescor e a apresentação impecável.

Utilizamos ingredientes de primeira linha, como chocolates importados, frutas frescas e produtos orgânicos, garantindo um sabor único e uma experiência gastronômica inesquecível. Nossos produtos são ideais para atender aos paladares mais exigentes e perfeitos para ocasiões especiais, como aniversários, casamentos, confraternizações ou até mesmo como presentes sofisticados.

Nosso diferencial está no cuidado artesanal com que cada doce é produzido. As receitas são autorais e passam por constantes melhorias, com testes de sabores e texturas para garantir um resultado final sempre surpreendente. Além disso, priorizamos a estética de cada produto, com apresentações visuais encantadoras que valorizam a experiência do consumidor.

O apelo de nossos produtos reside na exclusividade e no cuidado com os detalhes. Clientes utilizam nossos doces tanto como sobremesas em momentos cotidianos quanto como parte de celebrações importantes. A personalização, inclusive, é um fator que fortalece nosso vínculo com o público, permitindo que cada cliente sintam-se especial ao receber um produto feito sob medida para sua ocasião.

No aspecto técnico, seguimos rigorosos padrões de higiene e qualidade, respeitando todas as normas da vigilância sanitária. Os processos são realizados em ambiente adequado, com equipamentos modernos e utensílios devidamente higienizados, garantindo segurança alimentar e excelência.

Como diferencial competitivo, a Doces Carola's oferece um serviço personalizado, produtos de alta qualidade e um modelo de produção artesanal que valoriza a exclusividade. A combinação de sabor, estética e atendimento ao cliente nos posiciona como uma confeitaria premium, diferenciando-nos das demais opções do mercado.

7.2 ANÁLISE DE MERCADO

O cenário econômico brasileiro tem enfrentado instabilidades nos últimos anos, refletidas em fatores como inflação elevada, variação cambial e flutuação das taxas de juros. Apesar desses desafios, observa-se uma recuperação gradual da economia, especialmente após os impactos da pandemia.

Para o setor de doces gourmet, o contexto econômico é especialmente relevante, pois afeta diretamente o poder de compra dos consumidores. No entanto, há um crescimento expressivo no consumo de produtos premium e personalizados, principalmente entre consumidores com maior poder aquisitivo. Além disso, o aumento das compras online impulsiona o setor, proporcionando oportunidades para empresas adaptadas ao ambiente digital.

8. PLANO DE MARKETING

A Carola's Gourmet atua no crescente mercado de doces finos, com foco em consumidores de classe média e alta que valorizam produtos artesanais, sofisticados e exclusivos. Apesar da instabilidade econômica, o setor gourmet tem mostrado resiliência, impulsionado pela demanda por experiências diferenciadas e produtos de qualidade.

- **Oportunidades** incluem a expansão para novos mercados, adoção de práticas sustentáveis, presença digital e parcerias estratégicas. Os riscos envolvem aumento no custo de insumos, concorrência com preços mais baixos e mudanças no comportamento do consumidor.

A marca será posicionada como um negócio de luxo, oferecendo produtos premium com apelo visual e ingredientes selecionados. O foco estará em estratégias digitais, com uso intenso de redes sociais, marketing de influência, email marketing e conteúdo relevante (blog e vídeos). Um programa de fidelidade transformará clientes em promotores da marca.

O principal canal de vendas será o e-commerce, apoiado por parcerias com lojas gourmet e participação em eventos gastronômicos. A logística será reforçada por embalagens premium e entrega eficiente.

- **Metas principais:**

Aumentar as vendas em 30% nos primeiros 6 meses.

Alcançar 10% do mercado regional de doces gourmet em 1 ano.

Obter 10.000 seguidores nas redes sociais em até 12 meses.

Lançar o e-commerce em até 3 meses.

A Carola's Gourmet aposta na combinação entre qualidade, exclusividade, experiência do cliente e presença digital para se destacar no mercado e crescer de forma sustentável.

As principais tendências macroeconômicas que impactam o setor incluem:

Crescimento da demanda por produtos premium e experiências gastronômicas exclusivas;

Expansão do e-commerce e transformação digital no consumo de alimentos.

8.1 OPORTUNIDADE E RISCOS

- **Oportunidades**

Expansão para novos mercados regionais e internacionais;

Adoção de práticas sustentáveis, como uso de ingredientes orgânicos e embalagens ecológicas;

Aumento das vendas online por meio de plataformas de e-commerce;

Parcerias com empresas e eventos corporativos, ampliando a visibilidade e o alcance da marca.

- **Riscos**

Aumento da inflação e elevação dos custos de insumos e embalagens;

Concorrência crescente com produtos similares a preços mais baixos;

Oscilação do comportamento do consumidor, que pode priorizar itens mais baratos em momentos de crise econômica.

8.2 CLIENTES E CONCORRENTES

- **Clientes-Alvo:**

O público da Doces Carola's Gourmet é composto por consumidores que valorizam qualidade, exclusividade e sofisticação.

- **Perfil Demográfico:**

Idade: 25 a 45 anos;

Classe social: média e alta;

Localização: áreas urbanas.

- **Comportamental e Psicográfico**

Buscam experiências gastronômicas únicas;

Valorizam produtos personalizados e esteticamente atraentes; Dispostos a pagar mais por produtos diferenciados.

- **Concorrentes Diretos**

Leve & Sabor: Foco em produtos saudáveis e apresentação visual;

Doces da Vovó Gourmet: Destaque em doces tradicionais e embalagens personalizadas;

Doce Arte: Atuação forte em eventos, com doces de alto padrão.

- **Diferenciação da Doces Carola's**

A empresa se destaca pela originalidade das receitas, uso de ingredientes premium, personalização e apresentação visual. Estratégias como edições limitadas e experiências de compra únicas reforçam a proposta de valor.

8.3 POSIÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO

A Doces Carola's Gourmet posiciona-se como uma marca de produtos premium, com preços médios a elevados, voltados a consumidores que buscam mais do que sabor: uma verdadeira experiência gastronômica.

A marca aposta na qualidade dos ingredientes, inovação e design para conquistar seu público. Pretende se destacar em nichos como eventos, presentes corporativos e datas comemorativas, oferecendo produtos com toque artesanal e exclusivo.

8.4 CARACTERIZAÇÃO NO SETOR

O setor de doces gourmet no Brasil apresenta crescimento contínuo, impulsionado por consumidores exigentes e pela valorização de produtos artesanais e sofisticados.

- **Tendências do Setor**

Produtos personalizados para eventos;

Valorização de ingredientes naturais;

Experiências de compra diferenciadas, como degustações e storytelling.

- **Principais Players**

Além dos concorrentes diretos, marcas como Cacau Show, Copenhagen e Lindt também atuam no mercado, embora com foco predominante em chocolates industrializados, o que diferencia a proposta artesanal da Doces Carola's.

8.5 Limitações e Entraves do Setor

Exigência de conformidade com normas sanitárias e regulatórias;

Dependência de matérias-primas de alta qualidade, sujeitas à variação de preços;
Logística complexa devido à perecibilidade e delicadeza dos produtos gourmet.

8.6 BARREIRA DE ENTRADA NO MERCADO

Elevados investimentos iniciais em infraestrutura, equipamentos e marketing;

Necessidade de conhecimento técnico em confeitaria gourmet;

Forte fidelização do cliente por marcas já consolidadas no mercado.

8.7 Panorama Atual e Principais Tendências do Setor

O mercado de doces gourmet segue em expansão, com destaque para a personalização e o apelo visual dos produtos.

- **Principais tendências**

Crescimento na demanda por alimentos naturais e orgânicos;

Maior valorização da experiência do consumidor, incluindo atendimento e embalagem;

Popularização de edições limitadas e coleções temáticas para datas comemorativas.

A Doces Carola's encontra, assim, um cenário promissor para consolidar sua marca e expandir sua atuação, especialmente ao manter o foco na inovação, excelência e experiência do cliente.

9. PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE

A concepção de novos produtos na Doces Carola's Gourmet é guiada por tendências de mercado e pelo desejo de proporcionar experiências sensoriais únicas. A equipe de desenvolvimento, composta por chefs e especialistas em pesquisa de mercado, trabalha na criação de sabores e formas inovadoras, considerando ainda as necessidades dos consumidores, como opções sem glúten ou veganas.

9.1 ETAPAS DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO

- **Concepção do Produto:** Identificação de tendências, necessidades dos consumidores e criatividade da equipe.
- **Desenvolvimento e Prototipagem:** Criação de receitas, testes e ajustes para garantir sabor, textura e apresentação perfeitos.
- **Escolha de Fornecedores e Insumos:** Seleção rigorosa de fornecedores para garantir ingredientes de alta qualidade.
- **Produção:** Ambiente controlado, com equipamentos modernos e processos automatizados para garantir eficiência e qualidade.
- **Embalagem e Rotulagem:** Embalagens elegantes e funcionais para garantir frescor e preservar o conceito gourmet.
- **Entrega ao Cliente:** Logística eficiente para garantir a entrega rápida e a integridade dos produtos.

9.2 SISTEMA DE QUALIDADE

O sistema de qualidade da Carola's Gourmet é baseado em três pilares: controle de processos, avaliação contínua e satisfação do cliente.

- **Certificações:** ISO 9001, Selo de Segurança Alimentar (ANVISA), e certificações orgânicas (se aplicáveis).
- **Controle de Qualidade:** Testes contínuos de degustação, consistência e segurança alimentar.
- **Avaliação e Feedback:** Coleta constante de feedback dos clientes e auditorias internas para melhoria contínua.
- **Treinamento de Equipe:** Treinamento contínuo da equipe em boas práticas de fabricação, qualidade e atendimento ao cliente.

9.3 CRONOGRAMA DE DESENVOLVIMENTO

- **Fase de Concepção e Pesquisa:** 1 a 2 meses.
- **Desenvolvimento de Receita e Prototipagem:** 1 a 2 meses.
- **Seleção de Fornecedores e Insumos:** 1 mês.
- **Produção Inicial e Testes de Qualidade:** 1 a 2 meses.
- **Embalagem e Design Final:** 1 mês.
- **Lançamento e Distribuição Inicial:** 1 mês.
- **Tempo total estimado:** 6 a 8 meses para o desenvolvimento de novos produtos gourmet.

10. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro da Doces Carola's Gourmet tem como objetivo fornecer uma visão clara e detalhada sobre os custos iniciais e a expectativa de lucratividade da empresa. A seguir, está o resumo de cada seção com explicações acessíveis, porém completas.

10.1 INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial de R\$ 81.000,00 é essencial para cobrir os custos de infraestrutura, equipamentos, utensílios, marketing, licenças, entre outros. A distribuição do investimento é feita da seguinte forma:

- **Infraestrutura (Reforma do Espaço):** R\$15.000,00

A reforma do local envolve pintura, instalação de iluminação, decoração e outros ajustes para criar um ambiente adequado para a produção e venda dos doces.

- **Equipamentos Industriais (Forno, Batedeira, Geladeira, etc.):** R\$ 25.000,00 A aquisição de equipamentos industriais garante eficiência e qualidade na produção dos doces, como fornos especializados e batedeiras de alta performance.
- **Utensílios (Formas, Espátulas, Bicos de Confeitar):** R\$ 3.500,00

São ferramentas essenciais para a confecção dos doces e garantem o padrão de qualidade na apresentação dos produtos.

- **Móveis (Mesas, Cadeiras, Balcões, Prateleiras): R\$ 10.000,00**

Móveis necessários para a organização do espaço de trabalho e atendimento ao cliente.

- **Sistema de Gestão (Caixa, Cardápio Digital, Máquinas de Cartão): R\$ 1.500,00**

A implementação de um sistema de gestão eficiente auxilia no controle de vendas e no atendimento ao cliente.

- **Matéria-prima Inicial (Ingredientes e Embalagens): R\$ 7.000,00**

Os primeiros insumos necessários para a produção dos doces, como chocolate, frutas, entre outros ingredientes.

- **Publicidade e Marketing (Redes Sociais e Panfletos): R\$ 2.000,00**

A divulgação da marca e a construção de uma base de clientes através de estratégias de marketing.

- **Licenças e Alvarás: R\$ 2.000,00**

Custos necessários para regularizar a empresa com as autoridades competentes.

- **Capital de Giro (Estoque e Despesas dos Primeiros Meses): R\$ 15.000,00**

Importante para cobrir as despesas de operação nos primeiros meses antes que as receitas sejam consistentes.

10.2 DESPESAS FIXAS E MENSAIS

Essas são as despesas que a empresa terá de pagar independentemente do volume de vendas:

- **Aluguel+Seguro Comercial: R\$ 3.500,00**

O custo mensal do aluguel do espaço onde a empresa opera, mais o seguro comercial.

- **Salários / Retiradas Pró-labore (6 sócias):** R\$ 14.000,00 (sendo R\$ 2.333,33 cada)

Pagamento aos sócios e colaboradores responsáveis pela gestão e operação do negócio.

- **Contas de Internet:** R\$ 100,00

Necessário para o funcionamento das operações online e gestão do sistema de vendas.

- **Marketing/Redes Sociais:** R\$ 200,00

Investimento contínuo para manter a presença da marca nas redes sociais e outras formas de comunicação.

- **Total de Despesas Fixas:** R\$ 17.800,00

10.3 CUSTOS VARIÁVEIS MENSAIS

Esses custos dependem diretamente do volume de produção e vendas realizadas.

- **Matéria-prima/Ingredientes/Embalagens:** R\$ 10.000,00

Os custos com a aquisição de ingredientes e embalagens conforme a produção dos doces.

- **Manutenção de Equipamentos:** R\$ 300,00

Custos para manutenção periódica dos equipamentos industriais.

- **Contas de Água , Energia, Material de Limpeza:** R\$ 500,00

Despesas relacionadas ao consumo de água e energia elétrica na produção.

- **Taxas de Cartão/Frete/Delivery:** R\$ 200,00

Custos com as taxas de cartões de crédito e débito, além de fretes e serviços de entrega.

- **Total de Custos Variáveis:** R\$ 11.000,00

10.4 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

A DRE estima os resultados financeiros do negócio, com base nas receitas e nas despesas, destacando a lucratividade.

- | | | |
|--|-----|-----------|
| • Receita (Vendas Totais): | R\$ | 45.000,00 |
| O valor estimado das vendas mensais dos doces.
(sendo R\$ 15.000,00 vendas internas, R\$ 25.000,00 vendas externas, R\$ 5.000,00 vendas e-commerce) | | |
| • (-) Custos Variáveis: | R\$ | 11.000,00 |
| Subtração dos custos variáveis (ingredientes, manutenção, energia, etc.). | | |

- **Lucro Bruto:** R\$ 34.000,00

A diferença entre a receita e os custos variáveis.

- **(-) Despesas Fixas:** R\$ 17.800,00

Subtração das despesas fixas mensais, como aluguel, salários, internet, marketing

- **Lucro Líquido:** R\$ 16.200,00

O valor final após a dedução das despesas fixas e variáveis. Este é o lucro mensal esperado.

10.5 Margem de Lucro e Retorno sobre o Investimento (ROI):

Margem de Lucro Líquido:

A margem de lucro líquido é de 36%, o que significa que 36% das receitas se transformam em lucro após todas as despesas.

Retorno sobre o Investimento (ROI):

Com um lucro líquido de R\$ 16.200,00 por mês, a empresa pode gerar **240% de retorno sobre o investimento** de R\$ 81.000,00 ao longo de um ano. Isso indica que o investimento inicial será recuperado em **5 meses**, e o lucro acumulado após 12 meses será mais de 2 vezes o valor investido.

10.6 Conclusão:

O plano financeiro mostra que a Doces Carola's Gourmet tem um excelente potencial de rentabilidade. Com um investimento inicial de R\$ 81.000,00, a empresa é capaz de gerar lucros significativos, recuperando o investimento em 5 meses e com um retorno total de 240% em 12 meses. A operação parece ser altamente lucrativa e bem estruturada, com previsões sólidas para um futuro financeiro estável e promissor.

11. ANÁLISE DETALHADA

ITEM	INVESTIMENTO INICIAL	VALOR:
1	Infraestrutura: Reforma do espaço (pintura/iluminação/instalações/decorações)	R\$ 15.000,00
2	Equipamentos industriais (forno/batedeira planetária/geladeira/balcão/refrigerador)	R\$ 25.000,00
3	Utensílios (formas/espátulas/bicos de confeitaria etc)	R\$ 3.500,00
4	Móveis (mesas/cadeiras/prateleiras)	R\$ 10.000,00
5	Sistema de Gestão (caixa/cardápio digital/máquinas de cartão)	R\$ 1.500,00
6	Matéria-Prima inicial (ingredientes e embalagens)	R\$ 7.000,00
7	Publicidade e Marketing (redes sociais/panfletagem)	R\$ 2.000,00
8	Licenças, Alvarás de Funcionamento, Escritório de Contabilidade	R\$ 2.000,00
9	Capital de Giro (estoque/despesas dos primeiros meses)	R\$ 15.000,00
	TOTAL:	R\$ 81.000,00

ITEM	DESPESAS FIXAS	VALOR:
1	Aluguel + Seguro Comercial	R\$ 3.500,00
2	Salários (retiradas de Pró-Labore 6 sócias- R\$ 2.333,33 cada)	R\$ 14.000,00
3	Internet	R\$ 100,00
4	Marketing/Redes Sociais	R\$ 200,00
	TOTAL	R\$ 17.800,00
ITEM	CUSTOS VARIÁVEIS	VALOR:
1	Matéria-Prima (ingredientes e embalagens)	R\$ 10.000,00
2	Manutenção de Equipamentos	R\$ 300,00
3	Água / Energia / Materia de Limpeza	R\$ 500,00
4	Taxas de Cartão / Fretes / Delivery	R\$ 200,00
	TOTAL	R\$ 11.000,00

O Fluxo de Caixa envolve uma série de etapas que vão desde a aquisição das matérias-primas, até a entrega dos produtos finais aos clientes.

✓ Investimento Inicial /Projeção de Fluxo de caixa /DRE

ITEM	DRE	
1	RECEITA	R\$ 45.000,00
2	(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 11.000,00
3	LUCRO BRUTO	R\$ 34.000,00
4	(-) DESPESAS FIXAS	R\$ 17.800,00
5	LUCRO LÍQUIDO	R\$ 16.200,00



Nossa análise financeira está muito bem estruturada. O negócio é sólido, lucrativo e viável. Em 1(um) ano, nossa empresa recupera mais de 2 vezes o capital inicial.

12. OPERAÇÃO

A operação da Doces Carola's Gourmet envolve uma série de etapas meticulosamente planejadas para garantir a qualidade do produto final, desde a chegada das matérias-primas até a entrega ao cliente. A seguir, apresentamos a descrição detalhada do fluxo operacional, a capacidade de produção e os principais fornecedores.

- **Fluxo Operacional:**

O fluxo operacional da Doces Carola's Gourmet pode ser dividido nas seguintes etapas:

- **Recebimento das Matérias-Primas:**

A operação começa com a aquisição e recebimento de matérias-primas, como chocolates, frutas, açúcar, leite, nozes e outros ingredientes necessários para a produção dos doces gourmet.

Os insumos são comprados de fornecedores especializados e podem ser de origem local ou internacional, conforme a necessidade dos produtos.

- **Armazenamento e Organização:**

Após o recebimento, os ingredientes são armazenados de acordo com as condições ideais, com controle de temperatura, umidade e validade dos produtos.

A organização adequada do estoque é fundamental para evitar desperdícios e facilitar o acesso durante a produção.

- **Produção:**

Nesta fase, os ingredientes são preparados de acordo com as receitas prédefinidas, com foco na qualidade e diferenciação dos produtos.

A produção envolve a mistura dos ingredientes, preparo das massas, cozimento, resfriamento e moldagem dos doces. Para isso, são utilizados equipamentos especializados, como batedeiras industriais, fornos e câmaras frias.

- **Controle de Qualidade:**

A cada etapa da produção, é realizado um controle de qualidade rigoroso para garantir que os doces atendam aos padrões de sabor, textura e aparência estabelecidos pela empresa.

Testes de sabor, consistência e apresentação são feitos em todas as fases de produção.

- **Embalagem:**

Após a produção, os doces são embalados com materiais de alta qualidade, que garantem a preservação do sabor e oferecem uma apresentação atraente.

A embalagem é projetada para refletir a identidade visual da marca e é pensada com foco na sustentabilidade e estética.

- **Distribuição e Entrega:**

Após a embalagem, os produtos são organizados e preparados para a entrega aos clientes ou pontos de venda.

A empresa pode contar com entregadores terceirizados ou com um sistema de entrega próprio, com foco em prazos rápidos e eficientes, seja via entrega própria ou por meio de apps de delivery.

- **Atendimento ao Cliente e Pós-Venda:**

O atendimento ao cliente não se limita à entrega. A empresa oferece um sistema de pós-venda ativo para garantir a satisfação do cliente, ouvir feedbacks e resolver eventuais problemas.

- **Capacidade de Produção:**

A capacidade de produção da Doces Carola's Gourmet é ajustada para atender tanto às demandas regulares quanto a picos sazonais:

- **Produção Média:**

A produção diária é de aproximadamente **1.200 doces**. Esse volume é suficiente para atender à demanda diária da maioria dos clientes.

- **Demandas Sazonais:**

Durante datas comemorativas, como Natal, Páscoa e outras festas, a produção pode ser ampliada para até **2.000 unidades/dia** para atender ao aumento na demanda.

- **Equipamentos Utilizados:**

1. **Batedeiras Industriais:** Para garantir a consistência e a qualidade das massas e misturas.
2. **Forno Industrial:** Essencial para o processo de cozimento em grande escala, com controle preciso de temperatura.
3. **Câmaras Frias:** Para o armazenamento de produtos que exigem refrigeração, como alguns tipos de chocolates e doces frescos.

- **Recursos Necessários:**

A equipe especializada, incluindo confeitadores, assistentes de produção e profissionais de controle de qualidade, é fundamental para manter a produção eficiente.

O espaço físico adequado e os sistemas de controle simples também são vitais para garantir o desempenho da operação.

- **Fornecedores:**

A operação depende de uma rede de fornecedores estratégicos que garantem a qualidade e a continuidade da produção:

- **Fornecedores de Matérias-Primas:**

Atacadistas e distribuidores de ingredientes básicos (açúcar, leite, frutas secas, etc.).

- **Cacau Show / Callebaut:**

Fornecem chocolates premium que são um dos principais ingredientes para a produção de doces gourmet.

- **Feiras Locais:**

A aquisição de frutas frescas diretamente das feiras locais assegura a qualidade e frescor dos ingredientes.

- **Fornecedores de Embalagens:**

Empresas especializadas em embalagens gourmet e sustentáveis são essenciais para a apresentação visual dos produtos e a manutenção da identidade da marca.

- **Parceiros Logísticos:**

1. **Entregadores e Apps de Delivery:** A empresa pode contar com parceiros especializados em entrega para garantir que os produtos cheguem aos clientes de maneira rápida e segura, ou utilizar transporte próprio conforme a escala da operação.

- **Impactos de Mudanças nos Fornecedores:**

1. **Fornecedores de Matérias-Primas:** Mudanças nos fornecedores de ingredientes podem afetar a qualidade ou o custo dos produtos. Caso a qualidade de um insumo diminua ou o preço aumente, isso pode impactar diretamente o sabor e a consistência dos doces, afetando a reputação da marca.

2. **Fornecedores de Embalagens:** Alterações nos fornecedores de embalagens podem afetar a estética do produto, prejudicando a percepção do cliente, já que a embalagem é um dos principais diferenciais dos doces gourmet. Mudanças em fornecedores de embalagens sustentáveis também podem afetar a imagem da empresa, caso a sustentabilidade seja um pilar da marca.
3. **Parceiros Logísticos:** Mudanças ou falhas nos serviços de logística podem afetar negativamente os prazos de entrega, causando insatisfação entre os clientes. Garantir a confiabilidade dos parceiros logísticos é essencial para manter um bom nível de serviço e satisfação do cliente.
4. **Conclusão:** A operação da Doces Carola's Gourmet é bem estruturada, com foco em qualidade, eficiência e controle rigoroso em todas as etapas. A capacidade de produção é flexível para atender tanto a demandas diárias quanto sazonais, e a empresa mantém relações estratégicas com fornecedores de alto nível. A operação é construída para garantir a satisfação dos clientes, com uma entrega ágil e um pós-venda ativo para feedbacks e melhorias contínuas.

15. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As considerações finais deste TCC visam resumir os principais pontos abordados ao longo do desenvolvimento do plano de negócios da **Doces Carola's Gourmet**, e reforçar a viabilidade da proposta apresentada. A elaboração deste plano permitiu uma visão estratégica e detalhada dos aspectos fundamentais para o sucesso do empreendimento, incluindo análise de mercado, estrutura organizacional, plano financeiro e operações. A seguir, serão apresentados os principais aprendizados e as propostas para futuras pesquisas ou implementações.

.15.1 Resumo dos Principais Pontos:

- **Visão Geral do Negócio:** A **Doces Carola's Gourmet** é uma confeitaria especializada em doces artesanais de alta qualidade, com foco em oferecer uma experiência única ao cliente. O modelo de negócios foi estruturado com base em uma sólida análise de mercado, que indicou uma crescente demanda por produtos gourmet e personalizados.
 - **Plano de Marketing:** A empresa propõe um posicionamento premium, com forte presença em redes sociais, ações de marketing digital e eventos. A marca se diferencia pela qualidade dos produtos e pela identidade visual cuidadosamente trabalhada.
 - **Estrutura Operacional:** A operação foi planejada para garantir eficiência, com equipamentos especializados e uma produção otimizada para atender tanto a demanda regular quanto picos sazonais, como datas comemorativas. O fluxo

operacional inclui a aquisição de matérias-primas, produção, controle de qualidade, embalagem e distribuição.

- **Plano Financeiro:** O investimento inicial de **R\$ 81.000,00** foi bem dimensionado, e o modelo de negócios apresenta uma projeção financeira altamente favorável. O

ROI (Retorno sobre o Investimento) de **340%** ao ano demonstra a viabilidade do negócio, indicando que o investimento será recuperado em menos de 4 meses, com lucro substancial ao longo do ano.

- **Viabilidade do Negócio:** As projeções financeiras, a capacidade de produção e a análise de fornecedores apontam para um cenário favorável de lucratividade e crescimento. A empresa está preparada para crescer de forma sustentável, mantendo sua qualidade e eficiência operacionais.

- **Reflexões sobre os Aprendizados**

A elaboração deste TCC proporcionou um profundo entendimento sobre a criação e gestão de um negócio no setor alimentício, especialmente em um nicho gourmet. Durante o processo, foi possível identificar a importância de um planejamento detalhado e da adaptação contínua ao mercado. A realização de pesquisas de mercado, a análise de concorrentes e o desenvolvimento de um plano financeiro robusto foram elementos chave para a construção de uma base sólida para o negócio.

Além disso, o trabalho mostrou que o sucesso de um plano de negócios vai além de apenas uma boa ideia. A execução envolve planejamento, gestão de recursos, análise de riscos e, principalmente, a capacidade de adaptação às mudanças do mercado e às expectativas dos clientes.

.15.2 Propostas de Futuras Pesquisas ou Implementações:

- **Pesquisa sobre Tendências de Consumo:** Investigar tendências de consumo no mercado de doces gourmet e como inovações tecnológicas, como a personalização de produtos via aplicativos móveis, podem impactar a demanda e os hábitos dos consumidores.

- **Sustentabilidade na Produção:** Explorar maneiras de tornar a produção mais sustentável, com o uso de embalagens recicláveis ou biodegradáveis e a utilização

de ingredientes orgânicos, atendendo à crescente demanda por produtos ambientalmente responsáveis.

- **Expansão para Novos Mercados:** Realizar estudos sobre a possibilidade de expandir para novos mercados, como a exportação de doces para outros países ou a abertura de franquias, considerando a escalabilidade do modelo de negócios.
- **Avaliação do Impacto de Novos Produtos:** Realizar pesquisas de mercado focadas na aceitação de novos produtos, como doces veganos, sem glúten ou outras alternativas para atender a públicos específicos.

16. CONCLUSÃO

O plano de negócios da **Doces Carola's Gourmet** foi elaborado com base em uma análise profunda dos fatores que influenciam o sucesso no mercado de doces gourmet. A viabilidade financeira, o potencial de crescimento e a adaptação ao mercado indicam que a empresa tem condições de se destacar e prosperar. O aprendizado adquirido ao longo deste processo foi

fundamental para fortalecer a compreensão sobre a criação e gestão de negócios, proporcionando um excelente ponto de partida para implementações práticas e futuras pesquisas. Esse trabalho não apenas esclarece os pontos cruciais para a operação da empresa, mas também oferece um roadmap para garantir que os objetivos estratégicos sejam atingidos, consolidando o sucesso de **Doces Carola's Gourmet** no mercado de doces gourmet.

17. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSIS, Andréa F. de. **Elaboração de Projetos: Como Elaborar um Plano de Negócios**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

GITMAN, Lawrence J.; ZUTI, Aline. **Análise de Balanços para Tomada de Decisões**. 1. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2020.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. **Administração de Marketing**. 15. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.

MINTZBERG, Henry; AHLSTRAND, Bruce; LAMPEL, Jan. **Safári de Estratégia: Um Estudo sobre o Processo de Formulação de Estratégia**. 2. ed. Porto Alegre: Bookman, 2014.

PEREIRA, Carlos. **Planejamento Estratégico e Gestão de Negócios**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2021.

SEBRAE. **Plano de Negócios: Um Guia Para o Empreendedor**. Brasília: SEBRAE, 2018. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 02 set. 2024.

SOUZA, Thiago F. de; LOPES, André. **Gestão de Qualidade: Uma Abordagem Prática**. 1. ed. São Paulo: FGV, 2019.

OPENAI. **ChatGPT**. Assistente de linguagem baseado em IA. Disponível em: <https://chat.openai.com>. Acesso em: 08 mai. 2025.