

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

ETEC SYLVIO DE MATTOS CARVALHO

Curso de Técnico em Administração

Larissa Pazello

Rafael Arminini Gandin

Rafael Cesar Domingos

Renata Larissa Reis Mendes

ADEGA ROTA DO WHISKY

Matão, SP

2025

Larissa Pazello

Rafael Arminini Gandin

Rafael Cesar Domingos

Renata Larissa Reis Mendes

ADEGA ROTA DO WHISKY

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

Matão, SP

2025

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. NATUREZA DO NEGOCIO.....	5
3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	7
4. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTAS DE VALOR.....	12
5. ANÁLISE DE MERCADO.....	14
6. PLANO DE MARKETING.....	19
7. DESCRIÇÃO DO PROCESSO DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE.....	23
8. PLANO FINANCEIRO.....	24
9. OPERAÇÃO.....	26
10. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	30
11. REFERÊNCIAS.....	30

1. INTRODUÇÃO

Durante muitos anos os bares e pubs tiveram diversas formas, mas foi apenas no século 18, com o surgimento de tabernas e estalagens, que muitas pessoas puderam sair em busca de um lugar para que pudessem relaxar e aproveitar uma boa bebida.

Segundo um antigo anúncio para White Mountain Bitter, da Dr. Copp, os médicos da época prescreviam destilados a base de extratos vegetais, para combater quaisquer problemas, de indigestão à icterícia. Na Grã-Bretanha o bitter era geralmente utilizado a uma bebida, chamada Canary Wine, que se tornaria popular na América anos mais tarde, no início do Século 19.

Isso nos leva ao histórico dia de 1806 quando um barman de Nova York criou uma bebida feita com destilado, açúcar, água e bitter e a apresentou a um jornalista de um jornal local na qual o mesmo apelidou de “destilado estimulante” em sua coluna. Tornando assim a primeira menção a um drink, dando início ao incrível mundo da mixologia que continua em constante evolução até os dias atuais.

A Adega Rota do Whisky se posiciona em um mercado dinâmico, buscando inovar na forma de consumir drinks. A proposta da Adega Móvel visa atender a diversas ocasiões, oferecendo não apenas bebidas, mas uma experiência diferenciada. O foco na constante busca por novas ideias e especializações, reflete uma vontade de se destacar pela qualidade, praticidade e sofisticação. Um exemplo que surge como uma alternativa moderna, de forma prática e funcional, permitindo que os consumidores desfrutem da experiência de degustar suas bebidas preferidas de qualquer lugar.

O objetivo deste plano de negócios é apresentar a viabilidade e as estratégias para o lançamento de uma Adega Móvel, um produto que se adapta a diferentes espaços e que agrega valor, tanto para consumidores individuais, quanto para pequenos empreendedores do setor de eventos. A proposta visa atender à crescente procura por bebidas e assim facilitar o acesso a essa experiência sem a necessidade de um espaço fixo e dedicado.

A escolha desse tema se justifica pelo aumento do consumo de bebidas diversas, e pela demanda por produtos que proporcionem praticidade no armazenamento e transporte. Além disso, a tendência de mobilidade, com a

crescente busca por produtos compactos e multifuncionais, o que reforça ainda mais o potencial deste mercado. Para a elaboração deste plano, foram adotados métodos de pesquisa de mercado, análise da concorrência e estudo de viabilidade financeira, com o intuito de projetar o sucesso desse produto, em um cenário de constante transformação e evolução das preferências dos consumidores. O estudo pretende alcançar um panorama claro sobre a aceitação do público e os caminhos para a implementação comercial da Adega Móvel.

2. NATUREZA DO NEGÓCIO

Uma Adega Móvel é um negócio que opera no setor de varejo de bebidas alcoólicas, com foco em oferecer um serviço inovador e conveniente de venda de bebidas em diferentes locais, como eventos, festas particulares e ao público individual, como nas Avenidas e pontos movimentados da cidade. O conceito de "móvel" refere-se ao fato de que o ponto de venda e consumo pode ser transportado, seja por meio de um veículo adaptado, trailers ou carrinhos personalizados, permitindo uma experiência única e prática.

2.1 PRODUTO OU SERVIÇO OFERECIDO

O produto principal da Adega Móvel é a venda de drinks diversificados, bebidas alcoólicas premium, destilados, e outras como refrigerante, suco e água. Além disso, a empresa pode incluir acessórios e itens relacionados, como taças, copo personalizado, copo para viagem e copo térmico para o delivery, sempre pensando no melhor para o cliente, que irá consumir sua bebida geladinha como se tivesse acabado de fazer, e dentre outras comodidades para proporcionar uma experiência de consumo diferenciada.

Em termos de serviço, a Adega Móvel oferece conveniência ao levar produtos de alta qualidade diretamente aos clientes, seja em festas privadas, casamentos, eventos corporativos ou até em locais de difícil acesso para estabelecimentos fixos.

2.2 MERCADO ALVO

O mercado alvo é segmentado em diferentes grupos:

- **Eventos e Festas Privadas:** Pessoas ou empresas que buscam uma experiência sofisticada e personalizada de consumo de drinks em ocasiões especiais;
- **Restaurantes e Bares:** Estabelecimentos que desejam complementar sua oferta de bebidas alcoólicas com um serviço exclusivo e de alto padrão;
- **Turistas e Viajantes:** Pessoas que frequentam pontos turísticos e que podem ser atraídas pela conveniência de uma adega móvel no local;
- **Amantes de drinks e Bebidas Premium:** Consumidores interessados em conhecer novas opções, com uma experiência que oferece mais do que a simples compra de um produto.

2.3 PROPÓSITO DO NEGÓCIO

O propósito da Adega Móvel é fornecer uma experiência exclusiva de consumo de drinks e bebidas alcoólicas premium, de forma prática, personalizada e acessível, levando o produto diretamente ao cliente no local desejado. O negócio visa criar uma experiência de consumo diferenciada, agregando valor ao momento e promovendo o prazer de uma forma inovadora e social.

2.4 MODELO DE RECEITA

O modelo de receita da Adega Móvel é baseado principalmente nas vendas de produtos (drinks, bebidas diversificadas e premium, sucos e refrigerantes) e serviços de curadoria personalizada. Pode-se também explorar taxas de entrega e montagem, caso o cliente deseje um serviço mais completo de ambientação e degustação no local.

2.5 POSICIONAMENTO NO MERCADO

A Adega Móvel se posiciona como um negócio premium, oferecendo produtos e serviços de alta qualidade e um atendimento personalizado. A proposta é atender a um público que valoriza experiências exclusivas, conveniência e produtos sofisticados. A marca deve ser reconhecida pela inovação, qualidade e pela experiência que proporciona, tornando-se uma escolha de destaque em eventos de alto padrão e para clientes que buscam um serviço diferenciado no consumo de bebidas alcoólicas.

Em resumo, a Adega Móvel combina a praticidade de um serviço com a experiência única de um ponto de venda móvel e personalizado, criando valor tanto para os consumidores quanto para os organizadores de eventos que buscam uma solução sofisticada para bebidas alcoólicas.

3. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Embasados em Chiavenato (2005) definiremos no prosseguimento Missão, Visão e Valores já acompanhando as proposições à nossa empresa.

A missão de uma empresa, define-se como seu propósito fundamental, o objetivo de sua existência e a intenção pela qual foi criada. Chiavenato (2005, p. 32) comenta a super relevância de todos conhecerem o papel da empresa na sociedade e no seu entorno, de forma que também possam corroborar para a sua realização.

Da mesma forma como ocorre com a Missão, ainda segundo o mesmo autor e obra (idem, ibidem, p. 32), é importante que os colaboradores conheçam os objetivos organizacionais e a visão organizacional para que possam contribuir para o futuro da organização, ajudando-a a alcançar seus objetivos definidos. Visão, portanto, é como a empresa se vê ou onde pretende chegar, objetivo de longo prazo, em um espaço de tempo pré-definido.

Assim como a Missão e a Visão, os Valores são de suma importância para a organização. Pode-se dizer que eles fundamentam e norteiam os primeiros.

Os Valores são as crenças e as atitudes básicas que ajudam a determinar o comportamento individual, sendo construtores da integridade e responsabilidade que definem o que as pessoas e organizações são, devendo ser abertos e publicamente expressados, repetidos e reafirmados (IDEM, IBIDEM, p. 135).

3.1 MISSÃO

Ser referência em bebidas, entregando qualidade e uma experiência única em consumo.

3.2 VISÃO

Expandir nossa empresa, tornando-se referência na nossa cidade e consequentemente alcançando as cidades da região.

3.3 VALORES

Entregar um serviço com muita qualidade e variedade, atendendo todos os tipos de clientes, trabalhando sempre com a ética, ser coerente, agir com transparência e ser dinâmico. Assim proporcionando uma experiência inesquecível na consumo de drinks.

3.4 ESTRUTURA

Nossa equipe é composta por 04 pessoas e será dividida da seguinte forma:

- Renata Larissa - Responsável pelas finanças da empresa e do marketing;
- Larissa Pazello - Responsável pelos atendimentos;
- Rafael Domingos - Produção dos drinks;
- Rafael Arminini - Produção dos drinks.

3.5 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

ANÁLISE SWOT/FOFA	
<u>FORÇAS</u>	<u>FRAQUEZAS</u>
✓ Maior número de clientes alcançados; ✓ Diversas localidades; ✓ Mobilidade e flexibilidade; ✓ Baixa concorrência direta.	✓ Dependências de Eventos; ✓ Alto custo inicial; ✓ Condições climáticas; ✓ Logística complexa.
<u>OPORTUNIDADES</u>	<u>AMEAÇAS</u>
✓ Crescimento no Mercado de Eventos Personalizados; ✓ Parcerias com Marcas e Produtores locais; ✓ Expansão Regional e Nacional; ✓ Inovação Tecnológica.	✓ Mudanças Legislativas; ✓ Instabilidade Econômica; ✓ Concorrência; ✓ Problemas com fornecedores.

Temos como meta inicial consolidar nossa marca em nossa cidade, tornando-se referência em bebidas e consequentemente sermos preferência de nossos clientes. Com isso buscaremos expandir nossa marca para as cidades da região para que mais pessoas possam conhecer e sentir essa experiência que oferecemos e futuramente ser uma grande referência em nosso país, gerando muitos empregos e proporcionar bons momentos para nossos clientes.

3.6 LOCALIZAÇÃO

Como o próprio nome sugere, não possuímos um lugar fixo, nossa ideia é atender diversas localidades com tudo o que uma adega pode oferecer. Assim chegando a vários locais com clientes de todos os tipos.

Desde uma simples garrafa d'água até uma bebida mais elaborada, nossa missão é levar até esse cliente uma experiência única na qual ele lembrará desse momento e conseqüentemente volte mais vezes.

3.7 MANUTENÇÃO DE REGISTRO

A Adega Móvel Rota do Whisky entende que a organização e controle dos registros financeiros e operacionais são fundamentais para garantir a transparência, sustentabilidade e o crescimento saudável do negócio. Por isso, adotaremos um sistema padronizado de controle e gestão que permitirá o acompanhamento em tempo real das operações, receitas e despesas da empresa.

A manutenção dos registros financeiros e operacionais da Adega Móvel Rota do Whisky será realizada por meio da implementação de um sistema ERP (Enterprise Resource Planning), responsável por integrar e centralizar as informações da empresa. Este sistema permitirá o controle eficiente das atividades relacionadas a vendas, fluxo de caixa, controle de estoque, compras, emissão de notas fiscais, contas a pagar e a receber.

As atualizações nos registros ocorrerão diariamente, com lançamentos automáticos das vendas realizadas e controle em tempo real do estoque. Além disso, serão gerados relatórios semanais e mensais, servindo de base para a tomada de decisões e análises financeiras futuras.

Os registros operacionais como controle de estoque, histórico de atendimentos, cronograma de eventos e feedbacks de clientes também serão mantidos dentro desse sistema, com acesso restrito apenas à equipe responsável pela gestão administrativa e operacional.

A atualização dos registros será feita de forma diária, com a inserção de dados logo após cada evento ou operação de venda. Dessa forma, a equipe poderá tomar decisões estratégicas com base em informações atualizadas e precisas

Todos os documentos fiscais, contratos com fornecedores e comprovantes de pagamento serão digitalizados e armazenados em nuvem (via Google Drive ou OneDrive), com backups semanais automáticos, garantindo a segurança e acessibilidade das informações.

Com essa estrutura de manutenção de registros, a empresa assegura controle, transparência e base sólida para crescimento sustentável, além de atender às exigências legais e contábeis com maior eficiência.

3.8 SEGURO E SEGURANÇA

Para garantir a proteção dos ativos da Adega Móvel Rota do Whisky, serão adotadas medidas estratégicas tanto na área de seguros quanto em segurança operacional e digital. A empresa contará com diferentes tipos de seguro para reduzir riscos e proteger o patrimônio físico e legal da operação.

- Seguro de Propriedade: Cobrir possíveis danos causados por incêndios, furtos, acidentes, vandalismo e outros imprevistos que possam comprometer a estrutura física da adega móvel (veículo e equipamentos);
- Seguro de Responsabilidade Civil: Proteção contra possíveis danos causados a terceiros durante a operação, principalmente em eventos e vias públicas, cobrindo acidentes, lesões ou danos materiais;
- Seguro do veículo: Essencial para a operação da unidade móvel, este seguro abrangerá colisões, roubos e furtos, garantindo a continuidade da operação mesmo em situações adversas.

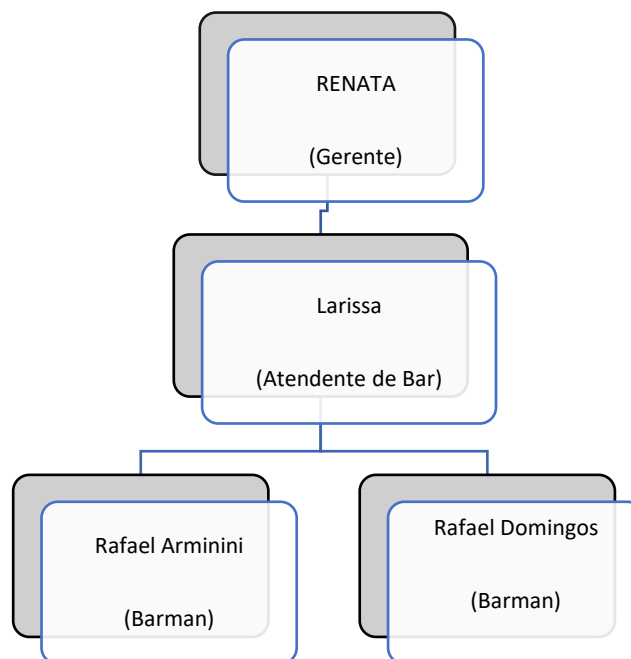
3.8.1 MEDIDAS DE SEGURANÇA FÍSICA E DIGITAL

- Segurança Física: O veículo da Adega Móvel será equipado com sistema de alarme, rastreamento via GPS e câmeras de segurança internas, garantindo controle e proteção durante deslocamentos e nos pontos de atendimento;

- Controle de Acesso: Somente colaboradores autorizados terão acesso aos equipamentos de alto valor e ao sistema de estoque, por meio de senhas e autenticação;
- Segurança Digital: Os dados financeiros e operacionais serão armazenados em nuvem, com backups automáticos diários. O ERP utilizado conta com sistema de criptografia e proteção contra acessos não autorizados.

Essas ações visam não apenas proteger os ativos da empresa, mas também garantir a segurança de clientes, parceiros e colaboradores, consolidando a confiança na marca Rota do Whisky.

3.9 ORGANOGRAMA



4. CARACTERÍSTICAS E PROPOSTA DE VALOR DO PRODUTO E SERVIÇO

A adega móvel Rota do Whisky é um diferencial versátil, que foi projetado para armazenar e transportar uma grande variedade de bebidas, como vinhos, cervejas, espumantes, destilados, drinks feitos na hora a gosto do cliente, e até mesmo o básico como sucos e refrigerantes.

Uma das principais características da adega móvel é a facilidade de se transportar para qualquer lugar como festas particulares, shows, avenidas da cidade, eventos públicos e particulares, dentre outros. Dessa forma, facilitando a vida do cliente que está naquela festa no meio do povo e só queria tomar uma cervejinha gelada, é só olhar para trás que a Rota do Whisky estará ao seu alcance.

4.1 USO E APELO DO PRODUTO/SERVIÇO

Os principais benefícios e funcionalidade da adega móvel é estar sempre ao alcance do cliente e dentre a sua rota de passagem, a adega contará com um cronograma a ser divulgado através das redes sociais e de influencers com lugares específicos para cada dia da semana e também com agenda para cobertura de eventos e festas particulares por meio de contratação.

4.2 ESPECIFICAÇÃO E REQUISITOS TÉCNICOS

A adega móvel é uma estrutura projetada para armazenar diferentes tipos de bebidas, contando com o isolamento térmico necessário para manter cada uma em sua temperatura ideal, rodas de silicone para amortecer o trajeto, controle de temperatura, e com fonte de energia elétrica. A adega já conta com todas as normas em dia e regularizadas, como ABNT NBR 14136 que trata de instalações seguras para garantir o bom funcionamento, CONFAZ que estabelece as diretrizes do transporte de bebida alcoólica, e também as demais licenças e alvará de funcionamento juntamente com a Prefeitura Municipal de Matão e a vigilância sanitária.

4.3 DIFERENCIAL TECNOLÓGICO

A Adega Móvel Rota do Whisky busca se destacar não apenas pela proposta inovadora de levar bebidas premium até o cliente, mas também por

incorporar soluções tecnológicas e sustentáveis ao seu modelo de negócio. Um dos principais diferenciais é a instalação de placas solares fotovoltaicas no veículo.

Essa tecnologia permitirá o funcionamento autônomo de sistemas essenciais, como refrigeração, iluminação e preparo de drinks, mesmo em locais sem acesso à rede elétrica.

Além de representar uma redução nos custos operacionais a médio e longo prazo, essa escolha reforça o compromisso da marca com práticas sustentáveis seguindo uma tendência de consumo mais consciente. Ao unir mobilidade, inovação e sustentabilidade, a Adega Móvel Rota do Whisky se posiciona como referência moderna no setor de eventos e bebidas, oferecendo experiências únicas com qualidade, praticidade e responsabilidade ambiental.

4.4 VANTAGENS COMPETITIVAS

Em geral a principal característica da adega móvel é poder estar aonde as outras não podem, dessa forma conseguimos atender uma maior variedade de clientes, de todas as rendas, com preço baixo que cabe no bolso, de modo que todos aproveitem o rolê com sua bebida favorita ao alcance. Além disso nossas preparações contam com produtos de altíssima qualidade, e tudo aos olhos dos clientes, que podem ver a bebida ou os drinks serem produzidos na sua frente, garantindo assim que o seu dinheiro pague o que realmente está sendo proposto ao cliente.

5. ANÁLISE DE MERCADO

5.1 CENÁRIO ECONÔMICO ATUAL

- **Inflação e Poder de Compra:** A inflação pode impactar o comportamento de consumo dos clientes, levando-os a buscar alternativas mais acessíveis, o

que pode afetar a demanda por produtos premium, como whiskies e vinhos sofisticados;

- **Taxa de Juros:** Em um cenário de aumento das taxas de juros, o consumo pode diminuir, principalmente se os consumidores dependerem de crédito para financiar eventos ou compra de produtos mais caros;
- **Mercado de Eventos e Entretenimento:** Quando o PIB cresce, tende-se a ver uma demanda maior por eventos de alto padrão, que favorece negócios como a Adega Móvel, principalmente quando o foco está na sofisticação, exclusividade e inovação.

5.2 OPORTUNIDADES E RISCOS

- **Mercado de Eventos Personalizados:** Existe uma forte tendência no setor de eventos para experiências personalizadas. A Adega Móvel, com seu serviço diferenciado, pode se beneficiar de eventos exclusivos, como casamentos ou eventos corporativos de alto nível;
- **Parcerias com Produtores Locais:** Colaborações com produtores locais podem resultar em exclusividade de produtos, atraindo um público que valoriza a autenticidade da produção regional, como cervejas artesanais ou vinhos de pequenas vinícolas;
- **Aumento do Interesse por Bebidas Premium:** O consumo de bebidas mais sofisticadas, como whiskies e vinhos de qualidade, tem aumentado entre um público que busca um consumo mais refinado, oferecendo uma oportunidade para o portfólio da Adega Rota do Whisky.

5.3 RISCOS

- **Instabilidade Econômica:** Em tempos de crise econômica, os consumidores tendem a reduzir os gastos com entretenimento, afetando diretamente a demanda por eventos e bebidas premium;

- Mudanças nas Leis e Regulamentações: A legislação relacionada ao transporte e consumo de bebidas alcoólicas pode sofrer alterações que dificultem a operação da adega móvel em determinadas regiões.

5.4 CLIENTES E CONCORRENTES

- Clientes/consumidores-alvo: São os que buscam experiências mais sofisticadas e exclusivas em eventos como, casamentos; festas privadas; confraternizações de empresas e eventos sociais. Geralmente são consumidores mais exigentes, que preferem um atendimento personalizado com um serviço e produtos de alta qualidade;
- Demográficos: Clientes de classe média e alta, a partir dos predominantemente de áreas urbanas, que participam de eventos sociais e corporativos e que estão dispostos a pagar por experiências exclusivas e premium;
- Comportamentais: Clientes que priorizam a qualidade e inovação, interessados em produtos exclusivos como whiskies de alta gama, drinks sofisticados ou vinhos raros. Eles valorizam a experiência, a personalização e o atendimento diferenciado;
- Psicográficos: Pessoas que buscam experiências diferenciadas, gostam de consumir produtos de alto padrão, e estão dispostas a pagar mais por uma experiência de consumo única, seja em um evento particular ou corporativo.

5.5 CONCORRENTES

- Concorrência Direta: Outras adegas móveis e empresas de eventos especializados em bebidas, fornecedores de bares itinerantes, entre outros;
- Concorrência Indireta: Restaurantes, bares e casas de eventos que oferecem uma experiência similar de bebidas exclusivas e premium, mas sem o foco na mobilidade e personalização.

5.6 COMPARAÇÃO COM CONCORRENTES

- Concorrência Direta: Outras adegas móveis e fornecedores de bares itinerantes também oferecem experiências de bebidas premium, mas a nossa proposta se destaca pela mobilidade aliada à exclusividade, permitindo que o serviço chegue a qualquer local, e pela personalização completa, com seleção de bebidas e atendimento especializado;
- Concorrência Indireta: Restaurantes e bares que oferecem bebidas exclusivas não têm a flexibilidade de levar o serviço diretamente para eventos privados ou corporativos, como nossa adega móvel. Além disso, a experiência personalizada e sofisticada são os diferenciais que nossa empresa oferece.

5.7 OPORTUNIDADES DE DIFERENCIAÇÃO

- Atendimento Personalizado: Focar em experiências exclusivas, com curadoria de bebidas e atendimento diferenciado;
- Parcerias Exclusivas: Criar colaborações com marcas renomadas de bebidas para oferecer experiências únicas;
- Pacotes Sob Medida: Oferecer opções customizadas para eventos diversos com personalização de bebidas combinando-as com o cardápio ou tema do evento.

5.8 POSIÇÃO DA EMPRESA NO MERCADO

A Adega Rota do Whisky irá se posicionar como uma empresa inovadora e premium. Oferecendo drinks sofisticados e personalizados com ênfase na experiência do cliente. Ela pode ser uma desafiadora no mercado local, se destacando pela qualidade e exclusividade dos produtos, ou pode ser uma nichada, atendendo um público específico. Não apenas sobre vender bebidas, mas proporcionar uma experiência completa e memorável para os clientes.

- A diferenciação é clara: A variedade do portfólio (whiskies de qualidade, vinhos selecionados, cervejas artesanais) e a experiência diferenciada de consumo (degustações, harmonizações, atendimento personalizado) juntamente com um preço adequado para cada item, são fatores-chave para se destacar.

5.9 CARACTERIZAÇÃO DO SETOR

- Tamanho e Crescimento: O mercado de bebidas premium e o setor de eventos exclusivos estão em crescimento. Com a evolução do consumo, especialmente em grandes centros urbanos, o público-alvo está cada vez mais exigente em relação às experiências e à qualidade das bebidas;
- Principais tendências: O mercado está sendo cada vez mais moldado pelo desejo por experiências únicas e exclusivas, com consumidores buscando serviços personalizados.

5.10 LIMITAÇÕES E ENTRAVES DO SETOR

- Regulamentação: A Adega Rota do Whisky precisa garantir que esteja em conformidade com as normas locais de transporte e consumo de bebidas alcoólicas. Sendo necessário um acompanhamento constante das leis e regulamentações para garantir a legalidade e a continuidade do negócio. As mudanças nas leis, como restrições de consumo em eventos públicos ou exigências de licenciamento, podem impactar a operação.
- Logística: O transporte de bebidas de alta qualidade requer cuidados especiais para garantir que o produto chegue ao local do evento em perfeitas condições. Além disso, a necessidade de manter a qualidade do atendimento pode ser um desafio em eventos de grande porte.
- Concorrência: O aumento do número de competidores pode reduzir as margens de lucro. Diferenciar-se da concorrência em um mercado saturado é crucial para o sucesso da empresa.

5.11 BARREIRAS DE ENTRADA NO MERCADO

- Investimento Inicial: O custo para adquirir uma infraestrutura de qualidade como veículos apropriados e especializados, além de investir em produtos premium, pode ser um desafio para novos entrantes.
- Lealdade dos Clientes: Estabelecer uma marca sólida, como a Adega Rota do Whisky, pode ser um desafio. No entanto, uma vez que a empresa consiga fidelizar seus clientes com qualidade e um atendimento diferenciado, essa lealdade se torna uma barreira para novos entrantes.

5.12 PANORAMA ATUAL E PRINCIPAIS TENDÊNCIAS DO SETOR

- Mudanças nas Preferências dos Consumidores: Os consumidores estão cada vez mais exigentes e buscando por produtos exclusivos e experiências personalizadas. A tendência é que o mercado de bebidas se incline para experiências mais sofisticadas e diferenciadas.
- Inovações Tecnológicas: O uso de tecnologias para melhorar a experiência do cliente, como aplicativos para facilitar a interação ou até mesmo soluções de realidade aumentada para degustações pode ser uma tendência a ser explorada. Além disso, o uso de redes sociais e influenciadores como ferramenta de marketing é uma tendência crescente.
- Sustentabilidade: Há uma certa demanda por empresas que adotam práticas sustentáveis, desde o uso de produtos orgânicos até o transporte de bebidas de forma mais eficiente.

6. PLANO DE MARKETING

6.1 ESTRATÉGIAS DE RELACIONAMENTO COM O PÚBLICO-ALVO

O objetivo é criar uma conexão duradoura e relevante com o público-alvo, gerando valor e mantendo o interesse pela marca. A Adega Móvel, por ser uma empresa que oferece um serviço único de delivery de Drinks, precisa desenvolver ações que mantenham o cliente fiel e engajado.

6.2 COMO ATRAIR CLIENTES

- Campanhas Publicitárias: Atração inicial do público através de anúncios no Google Ads, Facebook Ads e Instagram Ads. Estes anúncios devem ser segmentados para pessoas interessadas em Bebidas, gastronomia e cultura de bebidas finas, levando em consideração dados demográficos, interesses e comportamentos.
- Parcerias e Influenciadores: Trabalhar com influenciadores locais que compartilhem o gosto por bebidas, gastronomia ou lifestyle pode ajudar a criar um público qualificado. Promoções exclusivas, como “descontos de primeiro pedido”, podem ser usadas para incentivar a adesão.
- Marketing de Conteúdo: Criar conteúdo de valor sobre Drinks, como dicas e ideias no preparo, e publicações dos locais de atendimento. Esse conteúdo pode ser disseminado em blogs, redes sociais.

6.3 COMO RETER CLIENTES

- Programa de Fidelidade: Implementar um programa de pontos onde os clientes acumulam pontos a cada compra e podem trocá-los por descontos em bebidas premium e brindes. A fidelização é um componente essencial, e recompensar compras recorrentes fortalece o relacionamento.
- Experiência Personalizada: Oferecer uma experiência customizada de acordo com o gosto do cliente. Isso pode ser feito por meio de uma consultoria especializada no momento da compra.

6.4 ESTRATÉGIA DE VENDA

A Adega Móvel adota um modelo de vendas diversificadas, com foco em um serviço ágil, eficiente e de alta qualidade. O objetivo é facilitar a compra, proporcionando uma experiência segura e conveniente para o cliente.

6.5 MODELO DE VENDAS

- Venda Direta Online: O cliente realiza a compra diretamente no site da Adega Móvel, que deve ser intuitivo, fácil de navegar e otimizado para dispositivos móveis. Oferecer uma interface personalizada onde o cliente possa filtrar por tipo de Drinks, Bebidas premium, Rotas, preço e tipo de opções desejada.

6.6 CANAIS DE VENDAS

- E-commerce (Website): O principal canal de vendas será o próprio site da Adega Móvel, que deve ser otimizado para a venda de Drinks e produtos complementares, como bebidas premium dentre outros.
- Marketplaces: Expandir para marketplaces como Ifood, Zé Delivery e outras plataformas que permitem o alcance a novos públicos e facilitam a descoberta de novos clientes.
- Redes Sociais: Instagram e Facebook através de funcionalidades de e-commerce. Essas plataformas permitem facilitar a compra diretamente por meio de links e botões de ação.

6.7 TÁTICAS PARA CONVERSÃO DE LEADS EM CLIENTES

- Retargeting: Utilizar campanhas de remarketing para alcançar clientes que visitaram o site, mas não realizaram a compra. Oferecer cupons de desconto ou promoções especiais pode incentivar a decisão de compra.

- Prova Social e Depoimentos: Incluir avaliações de clientes satisfeitos no site e nas redes sociais, mostrando a qualidade do serviço. Testemunhos de clientes também podem ser usados nas campanhas publicitárias para aumentar a confiança e a conversão.

6.8 ESTRATÉGIAS DE DISTRIBUIÇÃO

Nosso serviço chegará ao consumidor final através de um carro móvel que irá proporcionar nosso deslocamento até festas, eventos ou até mesmo avenidas movimentadas da cidade. No caso o consumidor final vai encontrar nossos produtos nos eventos que vamos comparecer. E como o consumidor fica sabendo onde vamos estar? Através de nossos canais sociais, como Instagram, facebook, comunidade do WhatsApp, stories de influencers, diariamente nossa agenda será divulgada com os lugares e datas de onde vai estar a adega móvel, e quem quiser saborear essa experiência pode ir ao nosso encontro no local que ficar mais próximo.

6.9 ESTRATÉGIAS DE MARKETING

O plano de estratégias de marketing de uma adega móvel envolve várias etapas desde a definição do público-alvo até a execução de táticas para aumentar a visibilidade do negócio e fluxo de vendas. Pensando nisso nosso maior plano de marketing visa em parcerias com grandes influencers da cidade e que já tenham uma boa visibilidade de pessoas, também analisar e bater de frente com a concorrência, promovendo assim preços mais acessíveis, drinks diferenciados nunca vistos antes na cidade e que façam o consumidor final procurar nossa adega ao invés de outras.

6.10 METAS E PRAZOS

Nossa principal meta como um negócio inovador e inicial é recuperar todo dinheiro investido, sem que isso altere nosso valor reserva e de caixa, como meta colocamos recuperar todo dinheiro investido em até 6 meses, através de atingir o público alvo certo e desejado, aumentando a visibilidade do negócio e fazendo o cliente nos procurar por gostar dos drinks, por nosso bom atendimento e principalmente pela qualidade oferecida, e não apenas por preço que talvez de início seja mais em conta que a concorrência. Fazendo assim uma fidelização com o cliente e sempre melhorando para que ele retorne e nunca mais saia do nosso radar.

7. DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS DE DESENVOLVIMENTO E SISTEMA DE QUALIDADE

Para a o desenvolvimento de nossas bebidas é fundamental um amplo conhecimento em bebidas e gastronomia. O estudo de mixologia, do latim estudo das misturas, é a exploração de combinações para a elaboração de um bom drink, respeitando o equilíbrio entre esses ingredientes e a quantidade de álcool utilizada.

Buscar novas texturas, aromas, sabores e sensações é a chave para a criação de uma nova bebida. E para essas criações é importante a utilização de produtos de alta qualidade, como alimentos selecionados e bebidas originais, para que o sabor final seja impactante.

Mas antes do início da criação, é importante se atentar qual será o público-alvo que iremos atingir. Se serão bebidas com um teor alcoólico mais elevado ou uma mistura de sabores e sensações. Com isso, seguir as bebidas que estão em destaque no mercado para atrair um número maior de clientes.

Para o desenvolvimento partiremos para os testes sensoriais, ou seja, prova de sabores, texturas, sensações, a quantidade de álcool que será utilizada (se a bebida conter álcool) e equilíbrio entre a acidez, álcool e açúcar. Sempre se atendendo ao regulamento sobre o álcool e os ingredientes permitidos.

Com a bebida pronta criaremos o nome e sua identidade visual, para que seja algo atraente para o nosso cliente e conseqüentemente o mesmo acaba adquirindo nosso produto. E para ajudar nesse quesito, contaremos com uma

parceira com influencers/promoters para a divulgação das nossas bebidas, cativando e atraindo mais pessoas para que possa vivenciar essa experiência com nossos drinks.

Assim, fazendo com que nossos produtos/serviços sejam entregues para mais pessoas, aumentando nossas vendas e adquirindo mais reconhecimento no mercado de bebidas e consolidando nossa marca.

8. PLANO FINANCEIRO

8.1 INVESTIMENTO INICIAL

Para a realização da Adega Rota do Whisky, contaremos com um investimento inicial de R\$ 200.000,00 para a idealização, sendo distribuída da seguinte forma:

Investimentos		Valores
Veículo		R\$ 50.000,00
Personalização		R\$ 30.000,00
Equipamentos/Utensílios em geral		R\$ 20.000,00
Bebidas		R\$ 20.000,00
Comidas/Hortifrúti		R\$ 5.000,00
Licenças/Seguro		R\$ 15.000,00
Marketing		R\$ 5.000,00
Uniformes		R\$ 300,00

Despesas com Tecnologia	R\$	10.000,00
Painéis Solares	R\$	25.000,00
Total dos Investimentos	R\$	180.100,00

Despesas Fixas	Valores
Pagamento de Salários	R\$ 5.000,00
Internet	R\$ 300,00
Impostos	R\$ 2.300,00
Seguro	R\$ 4.000,00
Taxas	R\$ 1.600,00
Publicidade	R\$ 1.200,00
Total das Despesas	R\$ 14.400,00

Despesas Variáveis	Valores
Manutenção do Veículo	R\$ 5.000,00
Materiais para Preparação	R\$ 2.500,00
Fornecedores	R\$ 20.000,00
Energia	R\$ 250,00
Água	R\$ 200,00
Combustível	R\$ 400,00
Total das Despesas Variáveis	R\$ 28.350,00

9. OPERAÇÃO

9.1 OPERAÇÃO DA ADEGA MÓVEL ROTA DO WHISKY

A operação da Adega Móvel Rota do Whisky é um dos pilares essenciais para garantir a qualidade e a excelência no serviço oferecido aos nossos clientes. A seguir, descrevemos os principais aspectos da operação, desde o fluxo operacional até a gestão de fornecedores, com o objetivo de manter a eficiência e a qualidade em todas as etapas do processo.

9.2 DESCRIÇÃO DO FLUXO OPERACIONAL

O fluxo operacional da Adega Móvel Rota do Whisky é cuidadosamente planejado para garantir a qualidade, a agilidade e a experiência diferenciada do cliente. O processo pode ser dividido em várias etapas-chave:

9.2.1 RECEBIMENTO DE MATÉRIAS-PRIMAS

A operação começa com o recebimento de insumos, como whiskies, vinhos, cervejas artesanais, e outros destilados, como (Gin, Vodca, Rum e Tequila). Além de frutas, ervas, especiarias e utensílios necessários.

Esses insumos são adquiridos de fornecedores especializados, que garantem produtos de alta qualidade.

9.2.2 ARMAZENAMENTO E CONTROLE DE ESTOQUE

Após o recebimento, os produtos são armazenados de maneira adequada para preservar suas qualidades. As bebidas, por exemplo, são mantidas em temperatura controlada e os ingredientes perecíveis, como frutas e ervas, são mantidos em condições ideais de conservação.

9.2.3 PREPARO DOS DRINKS

Quando um evento é realizado, a equipe de bartenders prepara as bebidas conforme o cardápio ou tema do evento, garantindo que os ingredientes sejam dosados com precisão e que os drinks sejam feitos de forma eficiente e eficaz, atendendo a qualidade exigida. A personalização dos drinks é um diferencial, permitindo aos clientes uma experiência única.

9.2.4 ENTREGA DO SERVIÇO AO CLIENTE

O serviço de drinks é entregue diretamente no evento, seja ele social ou corporativo. Durante o evento, é essencial garantir um atendimento de alta qualidade, com a equipe sempre atenta às necessidades dos clientes e garantindo que os drinks sejam servidos na temperatura ideal e no momento correto.

9.2.5 PÓS-EVENTO

Após o evento, é feito um processo de limpeza e organização da adega móvel, além da reposição de insumos conforme necessário para atender ao próximo evento. A análise do feedback dos clientes também é uma etapa importante para melhorar a experiência em eventos futuros.

9.5.6 PONTOS CRÍTICOS DO PROCESSO

A qualidade do armazenamento dos insumos, especialmente das bebidas, deve ser constantemente monitorada.

A logística de transporte deve ser eficiente para garantir que todos os materiais e bebidas cheguem ao evento em perfeito estado.

A experiência do cliente durante o evento é crucial, e qualquer falha na entrega do serviço pode afetar a percepção da marca.

9.5.7 CAPACIDADE DE PRODUÇÃO

A capacidade de produção da Adega Móvel Rota do Whisky está diretamente ligada à demanda dos eventos, para atender a essa demanda, a operação foi projetada para ser dinâmica e versátil.

- **Volume:** A estrutura móvel da adega permite atender a eventos de diversos tamanhos desde eventos de pequeno porte (10-50 pessoas) a grandes eventos (mais de 500 pessoas), com a mesma qualidade e eficiência;
- **Tecnologias Utilizadas:** A adequação da temperatura e a eficiência no preparo dos drinks são garantidas com o uso de equipamentos de alto nível, como freezers portáteis, sistemas de refrigeração para bebidas e utensílios especializados de preparo.

9.5.8 RECURSOS NECESSÁRIOS

A operação demanda recursos como:

- Equipe qualificada de bartenders e apoio.
- Adega móvel com capacidade de transporte para insumos e equipamentos.
- Estoques suficientes de bebidas e ingredientes.

Com esses recursos, a Adega Móvel Rota do Whisky é capaz de atender à demanda de maneira ágil e com qualidade, mantendo o nível de satisfação do cliente.

9.5.9 FORNECEDORES

A relação com os fornecedores é fundamental para garantir que a operação da Adega Móvel Rota do Whisky seja eficiente e os produtos de alta qualidade. Os principais fornecedores incluem:

- **Fornecedores de Bebidas Alcoólicas:** Empresas especializadas em whiskies e outros destilados, essenciais para o portfólio da adega. A relação com esses fornecedores é estratégica, garantindo que tenhamos acesso a produtos exclusivos e de alta qualidade;
- **Fornecedores de Ingredientes:** Empresas que fornecem frutas frescas, ervas e especiarias, essenciais para a elaboração dos drinks. A qualidade e a frescura desses insumos são vitais para manter o padrão elevado do serviço;
- **Fornecedores de Equipamentos:** Parceiros que fornecem os equipamentos para a operação da adega móvel, como freezers, sistemas de refrigeração, utensílios de bar, e a estrutura da adega móvel em si.

9.5.10 IMPORTÂNCIA PARA A OPERAÇÃO

A qualidade dos fornecedores impacta diretamente na satisfação do cliente. Se houver qualquer falha na entrega de insumos ou bebidas, isso pode afetar a qualidade do serviço.

Manter uma relação de parceria estreita com os fornecedores é de suma importância para garantir preços condizentes com o mercado e condições de pagamento favoráveis.

9.5.11 IMPACTO DAS MUDANÇAS NOS FORNECEDORES

Mudanças nos fornecedores de bebidas alcoólicas podem afetar diretamente o portfólio de produtos oferecidos.

Caso um fornecedor de ingredientes não consiga entregar no prazo, isso pode afetar a experiência dos clientes, especialmente em eventos que exigem personalização nos drinks combinando com o tema do evento.

Qualquer alteração nos fornecedores de equipamentos pode impactar a qualidade operacional, exigindo adaptações nos processos de preparação e transporte.

10. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O plano de negócios é financeiramente viável e promissor, com retorno do investimento em cerca de 7 meses. O modelo aposta em produtos premium, atendimento personalizado e experiências exclusivas, alinhando-se às tendências do setor de bebidas especiais e eventos.

Destacam-se como diferenciais o portfólio de alta qualidade, personalização, marketing digital e foco em sustentabilidade. O negócio enfrenta barreiras de entrada altas, o que protege contra novos concorrentes, mas exige rigor na gestão de qualidade e atenção à legislação.

Com receita anual estimada em R\$ 1,18 milhão e lucro líquido de R\$ 318 mil no primeiro ano, o fluxo de caixa se torna positivo a partir do 7º mês. O ponto de equilíbrio mensal é facilmente atingível, reforçando a alta viabilidade econômica do projeto.

11. REFERÊNCIAS

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

BELEZIA, Eva Chow. *Núcleo básico: planejamento e desenvolvimento do TCC* / Eva Chow Belezia, Ivone Marchi Lainetti Ramos (autoras); Salomão Choueri Júnior (revisor); André Müller de Mello (coordenador). — São Paulo: Fundação Padre Anchieta, 2011. (Coleção Técnica Interativa. Série Núcleo Básico, v. 3).

CENTRO PAULA SOUZA. *Manual de Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) nas Etecs [recurso eletrônico]* / 2. ed. São Paulo: CPS, 2022. 101 p. : il.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. *Planejamento Estratégico: fundamentos e aplicações*. 1. ed. 13ª tiragem. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. *Administração de Marketing*. 12ª Edição, São Paulo: PEARSON, 2005.

OLIVEIRA, D. P. R., Planejamento Estratégico, Conceitos metodologia práticas. 22.ed. São Paulo: ATLAS, 2005. 335p.

PORTAL BARTENDER STORE. Disponível em:
<<https://bartenderstore.com.br/origens-dos-coqueteis-uma-viagem-pela-historia/>>. Acesso em 25 de maio de 2025.

SEBRAE. Plano de Negócios: Um Guia Para o Empreendedor. Brasília: SEBRAE, 2018. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br>>. Acesso em 25 de maio de 2025.