

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

ETEC SYLVIO DE MATTOS CARVALHO

Curso de Técnico em Administração

João Pedro de Castro

Neire Aparecida Monteiro Scognamiglio

Rodolpho Alexsandro de Sousa

Vanusia dos Santos Costa

Wangellas Benvindo de Lima

LUZ & VELA AROMÁTICA

**Matão, SP
2025**

João Pedro de Castro
Neire Aparecida Monteiro Scognamiglio
Rodolpho Alexsandro de Sousa
Vanusia dos Santos Costa
Wangellas Benvindo de Lima

LUZ & VELA AROMÁTICA

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

Matão, SP
2025

RESUMO

Este trabalho apresenta o desenvolvimento do plano de negócio da marca Luz & Vela Aromática, voltada à produção de velas artesanais que promovem bem-estar, sustentabilidade e marketing sensorial. A metodologia adotada incluiu análise de mercado, estudo de viabilidade econômica, planejamento de processos produtivos sustentáveis, definição de portfólio de produtos e estratégias de comunicação que destacam experiências sensoriais únicas. Os resultados indicam que a marca é economicamente viável, capaz de oferecer produtos diferenciados e de atender consumidores que valorizam qualidade, consciência ambiental e experiências emocionais autênticas. Além disso, o projeto evidencia como práticas inovadoras em design, aromas e apresentação podem fortalecer o vínculo entre produto e consumidor. Conclui-se que Luz & Vela Aromática representa um modelo de negócio inovador, com potencial de consolidar-se como referência no segmento de produtos artesanais sustentáveis, ao mesmo tempo em que contribui para o desenvolvimento de práticas empresariais conscientes e criativas.

Palavras-chave: Velas artesanais. Bem-estar. Sustentabilidade. Marketing sensorial. Inovação empresarial

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	6
1.1	Objetivo Geral.....	7
1.2	Objetivos Específicos.....	7
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA.....	8
2.1	Proposta da empresa.....	8
2.2	Estrutura da empresa.....	9
2.3	Planejamento estratégico.....	9
2.4	Plano de ação.....	9
2.5	Estrutura legal	12
2.6	Localização	12
2.7	Manutenção de registros	12
2.8	Seguro e segurança	12
2.9	Organograma	13
3	PRODUTO/SERVIÇO.....	14
3.1	Características	14
3.2	Proposta de Valor	14
4	ANÁLISE DE MERCADO.....	16
4.1	Cenário Econômico Atual.....	16
4.2	Oportunidades e Riscos	16
4.3	Clientes e Concorrentes	17
4.4	Posição da Empresa	17
5	PLANO DE MARKETING.....	19
5.1	Estratégias de Relacionamento com o Público-Alvo	19
5.2	Estratégias de Venda.....	19
5.3	Metas e Prazos:	20
5.4	Estratégias de Distribuição do Produto e/ou Serviço	20
6	MANUFATURA E/OU OPERAÇÕES.....	21
6.1	Processo Produtivo	21

6.2	Sistema de Qualidade.....	22
6.3	Fornecedores e Parcerias Operacionais	22
7	PLANO FINANCEIRO	24
7.1	Projeções Financeiras de Custos	24
7.2	Investimento Inicial	24
7.3	Custos Fixos Mensais	25
7.4	Custos Variáveis	25
7.5	Demonstração de Resultados (DRE)	26
7.6	Indicadores Financeiros.....	27
7.7	Análise dos Resultados	28
8	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	29

1 INTRODUÇÃO

O mercado de produtos artesanais, como as velas aromáticas, tem ganhado destaque por oferecer experiências sensoriais e agregar valor ao público consumidor. Nos últimos anos, observou-se um crescimento significativo no segmento voltado ao bem-estar, autocuidado e decoração de ambientes, impulsionado pela busca por produtos que promovam conforto, relaxamento e experiências memoráveis. Nesse contexto, as velas aromáticas destacam-se não apenas por sua função estética e decorativa, mas também pela capacidade de criar atmosferas acolhedoras, por meio de fragrâncias cuidadosamente selecionadas, capazes de gerar impactos positivos na saúde emocional e no bem-estar dos usuários (ARAÚJO, 2020).

O segmento de velas aromáticas oferece oportunidades para empreendedores que desejam investir em produtos criativos e sensoriais, unindo inovação, qualidade e estratégias de gestão eficazes. Nesse sentido, o empreendedorismo vem se consolidando como uma alternativa relevante para a geração de renda e desenvolvimento econômico, sobretudo no contexto das pequenas e médias empresas. Conforme ressalta Dornelas (2021, p. 19), “empreender é assumir riscos e começar algo novo, é transformar ideias em oportunidades, e essas, em negócios viáveis”. Tal abordagem evidencia a importância de transformar ideias inovadoras em negócios sustentáveis, capazes de atender tanto a demandas econômicas quanto sociais.

A escolha do tema neste projeto está diretamente relacionada à afinidade com o setor de bem-estar, bem como ao potencial de crescimento desse nicho de mercado. A proposta é apresentar soluções administrativas viáveis para a estruturação de uma pequena empresa, considerando práticas modernas de gestão e o perfil do novo consumidor, cada vez mais atento à qualidade, sustentabilidade e diferenciação dos produtos. Com a valorização crescente de produtos artesanais, personalizados e sustentáveis, o modelo de negócio apresentado neste projeto busca alinhar os conceitos de responsabilidade social, inovação e lucratividade. Dessa forma, o empreendedorismo deixa de ser apenas uma oportunidade econômica e transforma-se em uma contribuição significativa para a comunidade e para o meio ambiente (SEBRAE-RN, 2024).

A produção de velas aromáticas pode ser iniciada com baixo investimento, utilizando matérias-primas simples e técnicas manuais. Isso torna o empreendimento

especialmente atrativo para pequenos empreendedores, incluindo jovens que estão entrando no mercado ou profissionais em busca de uma fonte de renda alternativa. Um exemplo disso é a *The Candle Store*, criada em 2020 pela empreendedora Patrícia Massambani, que iniciou suas operações de forma artesanal, em um apartamento, com investimento inicial modesto. O negócio cresceu rapidamente, destacando-se por oferecer fragrâncias capazes de marcar momentos e tornar experiências pessoais inesquecíveis (THE CANDLE STORE, 2025).

A partir de um planejamento adequado, é possível estabelecer diferenciais competitivos que agreguem valor ao produto, como o uso de fragrâncias naturais, embalagens sustentáveis, design exclusivo e identidade visual marcante. A elaboração deste TCC também visa aplicar na prática os conhecimentos adquiridos ao longo do curso técnico em administração, especialmente nas áreas de marketing, produção e gestão organizacional. A interligação entre essas áreas é essencial para o funcionamento sustentável e competitivo da empresa, sobretudo em um cenário econômico em que inovação, planejamento estratégico e posicionamento adequado no mercado são fatores decisivos para o sucesso (CHIAVENATO, 2014). Nesse sentido, como ressalta Chiavenato (2014, p. 6), “administrar é atingir objetivos organizacionais por meio de pessoas e outros recursos.”

1.1 Objetivo Geral

Atender ao mercado de bem-estar e decoração, oferecendo produtos diferenciados e de qualidade superior.

1.2 Objetivos Específicos

- Investigar a percepção dos consumidores sobre os efeitos das velas aromáticas no bem-estar físico e emocional.
- Identificar os principais aromas e suas associações terapêuticas mais valorizadas.
- Avaliar os critérios utilizados pelos consumidores na escolha de velas aromáticas (design, aroma, marca, preço, entre outros).
- Compreender o perfil do consumidor de velas aromáticas no contexto atual. Analisar o potencial do mercado de velas aromáticas, especialmente no setor artesanal.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa em estudo, denominada Luz & Vela Aromática, dedica-se à produção artesanal de velas aromáticas. Sua constituição tem como propósito integrar bem-estar, sustentabilidade e experiências sensoriais, oferecendo ao consumidor produtos que vão além da função decorativa tradicional. O empreendimento posiciona-se como uma alternativa diferenciada no segmento de produtos artesanais, buscando a combinação entre estética, funcionalidade e responsabilidade socioambiental.

O modelo de negócio da empresa encontra respaldo em transformações recentes do comportamento de consumo. Observa-se que o público atual valoriza, cada vez mais, bens capazes de proporcionar experiências sensoriais, conforto emocional e personalização. Nesse cenário, as velas aromáticas sobressaem não apenas como elementos de ambientação estética, mas também como recursos que agregam funções terapêuticas e relaxantes, alinhando-se a práticas como aromaterapia e técnicas de autocuidado.

Dessa forma, a Luz & Vela Aromática posiciona-se estrategicamente em sintonia com tendências contemporâneas, como o consumo consciente e a valorização do artesanal, fatores cada vez mais reconhecidos como diferenciais competitivos. Com base nesse posicionamento estratégico e nas tendências de consumo, a empresa define sua proposta, missão, visão e valores, que norteiam todas as suas operações e decisões de negócio.

2.1 Proposta da empresa

A Luz & Vela Aromática distingue-se pela utilização de matérias-primas naturais, como cera vegetal, óleos essenciais e pigmentos orgânicos, além da adoção de embalagens recicláveis. Essa abordagem evidencia o compromisso da empresa tanto com a qualidade dos produtos quanto com a responsabilidade socioambiental, consolidando seu posicionamento no segmento de velas aromáticas artesanais e sustentáveis. Ao combinar estética, funcionalidade e práticas sustentáveis, a empresa busca atender às expectativas de um público cada vez mais consciente e exigente quanto à origem e ao impacto dos produtos que consome.

O propósito da empresa é criar ambientes que promovam tranquilidade e reflexão, permitindo que as fragrâncias influenciem positivamente o estado emocional

e contribuam para o bem-estar dos consumidores. A missão da empresa é produzir velas aromáticas artesanais e ecológicas, oferecendo uma experiência sensorial única e de alta qualidade aos clientes. A visão da empresa é tornar-se referência no mercado de velas aromáticas de alto padrão, promovendo bem-estar, sofisticação e sustentabilidade. Os valores que norteiam a empresa incluem qualidade, confiança, ética, respeito e responsabilidade ambiental. Orientando suas relações com clientes, colaboradores e parceiros, bem como suas práticas empresariais.

A proposta da empresa se apoia em diferenciais estratégicos, como o desenvolvimento de produtos exclusivos, personalizáveis e alinhados às tendências de autocuidado e consumo consciente, consolidando sua relevância no mercado e oferecendo um posicionamento competitivo sólido.

2.2 Estrutura da Empresa

A operação inicial será realizada em ambiente doméstico adaptado, organizado em áreas funcionais: preparo da cera, mistura de fragrâncias, moldagem e resfriamento, armazenamento e embalagens sustentáveis. Essa configuração permite manter custos reduzidos e viabiliza o reinvestimento no crescimento gradual da empresa. A gestão é compartilhada entre os sócios, que assumem funções administrativas, financeiras, de produção e de marketing, compondo um modelo de operação enxuto, porém eficiente.

2.3 Planejamento Estratégico

O planejamento estratégico da Luz & Vela Aromática foi estruturado de forma a orientar as decisões e ações da empresa no curto, médio e longo prazo, garantindo coerência entre seus valores e a atuação no mercado. Para tanto, foram considerados os aspectos internos e externos, as oportunidades identificadas e os desafios a serem enfrentados.

2.4 Plano de Ação

O plano de ação da Luz & Vela Aromática foi estruturado em etapas mensais (lançamento, crescimento e fidelização), com definição clara de objetivos, atividades estratégicas e indicadores de desempenho. Essas etapas contemplam desde a criação da identidade visual até campanhas de marketing digital, publicidade paga, estratégias de fidelização e participação em eventos presenciais.

Para organizar essas atividades de forma estruturada, foi utilizado o método 5W2H, uma ferramenta de planejamento amplamente reconhecida por sua objetividade e clareza. O modelo é baseado em sete questionamentos fundamentais

What (o que será feito), *Why* (porque será feito), *Where* (onde será feito), *When* (quando será feito), *Who* (quem será responsável), *How* (como será feito) e *How Much* (quanto vai custar). Sua aplicação possibilita transformar as estratégias em etapas práticas e mensuráveis, delimitando responsabilidades, prazos, recursos e objetivos de forma estruturada.

Segundo Santos Filho (2021, p. 32), o 5W2H “auxilia na organização das atividades e na execução de ações de forma estruturada e eficiente, servindo como instrumento de apoio à tomada de decisão e à melhoria contínua dos processos”. A escolha dessa metodologia para o plano de ação da marca justifica-se pela necessidade de maior clareza na tomada de decisões e melhor controle dos indicadores de desempenho, garantindo que cada atividade seja realizada de maneira eficiente e alinhada aos objetivos estratégicos, favorecendo a consolidação da marca no mercado.

Mês	Objetivo	Principais Ações	Departamento Responsável	Indicadores de Desempenho
01 - Lançamento	Estabelecer a marca e gerar reconhecimento inicial	Produção de conteúdo visual; Criação do e-commerce; Publicações em redes sociais	Marketing Digital / E-commerce / Conteúdo	1ª venda registrada no e-commerce; 200 seguidores em redes sociais
02 - Crescimento	Ampliar alcance e atrair novos clientes	Descontos por indicação; Lançamento de novas fragrâncias/kits; Engajamento digital	Marketing Digital / Comercial / Produtos	+20% de vendas em relação ao mês anterior; 500 seguidores em redes sociais
03 - Fidelização	Consolidar base de clientes fiéis	Programa de fidelidade/assinaturas; Campanhas de e-mail marketing; Participação em eventos	Marketing / Relacionamento com Cliente / Eventos	Retenção de 30% a 40% dos clientes; 800 seguidores em redes sociais

Figura 1: Plano de ação em 3 meses
FONTE: Elaborado pelos autores

A Análise SWOT é uma ferramenta de planejamento estratégico utilizada para compreender de forma ampla o ambiente interno e externo de uma organização, servindo de base para a definição de estratégias. O termo é formado pelas iniciais das palavras em inglês *Strengths* (Forças), *Weaknesses* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças). Essa metodologia tem como objetivo identificar os fatores internos que favorecem ou limitam o desempenho da empresa, bem como as condições externas que podem representar oportunidades de crescimento ou riscos à sua atuação.

A Análise SWOT da Luz & Vela Aromática evidencia os pontos fortes da empresa, tais como a produção artesanal, a personalização de cores, aromas e formatos, e o uso de matérias-primas naturais e sustentáveis, fatores que contribuem para a diferenciação no mercado. Entre as fraquezas, destacam-se a produção limitada, a marca ainda pouco conhecida e a pouca experiência em vendas online e logística, desafios que precisam ser superados para o crescimento da empresa.

No ambiente externo, observam-se oportunidades associadas à expansão do mercado de produtos artesanais e à crescente preocupação dos consumidores com sustentabilidade, representando possibilidades relevantes de crescimento. Por outro lado, a concorrência com velas mais baratas, a variação no preço das matérias-primas e possíveis mudanças nas normas para produção artesanal configuram ameaças à operação da empresa.

Essa análise permite orientar estratégias de marketing, produção e expansão da marca, garantindo decisões mais fundamentadas e coerentes com os objetivos estratégicos da Luz & Vela Aromática.



Figura 2: Matriz SWOT
FONTE: Elaborado pelos autores

2.5 Estrutura Legal

A empresa será formalizada como Microempresa (ME), optante pelo Simples Nacional. Embora represente um porte maior que o MEI, essa modalidade oferece um regime de tributação simplificado, com alíquotas reduzidas e unificação de impostos. Essa escolha foi feita para garantir maior flexibilidade operacional. O modelo ME permite um faturamento anual mais elevado (até R\$ 360 mil) e a contratação de funcionários, características que se alinham melhor às projeções de crescimento e às demandas do negócio (BRASIL, 2006).

O enquadramento da atividade principal será no CNAE 3299-0/06 – Fabricação de velas, inclusive decorativas, o qual se encontra habilitado ao Simples Nacional, enquadrado no Anexo II (atividades industriais). Essa classificação exige inscrição estadual, por se tratar de atividade de transformação de matérias-primas em produtos acabados (DP OBJETIVO, 2024).

A formalização como ME garante segurança jurídica, emissão de notas fiscais e regularidade nas relações comerciais, ao mesmo tempo em que amplia as possibilidades de atuação no mercado, incluindo participação em licitações, parcerias com empresas de maior porte e acesso a linhas de crédito específicas para microempresas. Essa estrutura proporciona uma base sólida e escalável, condizente com o estágio atual e com os planos de expansão futura do empreendimento.

2.6 Localização

A Luz & Vela Aromática está localizada em Matão/SP, cidade com potencial para negócios artesanais e proximidade de fornecedores regionais de insumos. A localização contribui para o sucesso do empreendimento por estar inserida em um contexto de consumo crescente por produtos sustentáveis e pela facilidade de acesso a feiras e eventos locais, que favorecem a divulgação da marca.

2.7 Manutenção de Registros

Os registros financeiros e operacionais serão mantidos em sistema digital simples, utilizando planilhas e *softwares* de gestão gratuitos. Serão controlados dados de vendas, fluxo de caixa, estoque e clientes, com atualização periódica para garantir confiabilidade e suporte às decisões estratégicas.

2.8 Seguro e Segurança

Como medida preventiva, a empresa adotará cuidados básicos no manuseio de insumos inflamáveis, utilizando equipamentos de proteção individual (luvas, avental e óculos de proteção) e mantendo extintores em local adequado. As embalagens e o armazenamento serão planejados para preservar a qualidade do produto e garantir a segurança dos colaboradores e do ambiente de produção. A Luz & Vela Aromática contratará seguro empresarial básico, abrangendo cobertura contra incêndio, roubo e danos acidentais aos equipamentos e matérias-primas. Essa medida tem como finalidade proteger o patrimônio da empresa, reduzir riscos financeiros e assegurar a continuidade das operações em caso de imprevistos. O investimento em seguro complementa as práticas de segurança preventiva e demonstra o compromisso da empresa com a responsabilidade e a gestão de riscos.

2.9 Organograma

O organograma inicial da empresa será simples e funcional, composto pelos sócios, que desempenham funções distribuídas em quatro áreas principais: produção, *marketing* e vendas, finanças e gestão administrativa. Esse modelo reflete a natureza enxuta do negócio e permite flexibilidade na tomada de decisões.



Figura 3: Estrutura funcional e cargos
FONTE: Elaborado pelos autores

3 PRODUTO/SERVIÇO

3.1 Características

O principal produto da Luz & Vela Aromática são velas artesanais aromáticas, produzidas manualmente com atenção aos detalhes e às matérias-primas utilizadas. Cada unidade é personalizada em cor, aroma e formato, garantindo exclusividade e adequação às preferências do consumidor. A produção em pequena escala assegura maior controle de qualidade e acabamento refinado, valorizando cada peça. Além das velas, a marca apresenta potencial de expansão para produtos relacionados ao bem-estar, como difusores de ambiente e sabonetes artesanais, mantendo a proposta de sustentabilidade e cuidado que diferencia a empresa no mercado.

As especificações técnicas incluem uso de cera vegetal, óleos essenciais, pigmentos naturais, pavios de algodão e embalagens recicláveis. A produção manual garante uniformidade e qualidade, com atenção à segurança na queima e emissão de fumaça, respeitando normas e regulamentações aplicáveis a produtos de consumo doméstico. O diferencial da Luz & Vela Aromática está na personalização aliada à produção artesanal de alto padrão, oferecendo experiências únicas e exclusivas ao consumidor.

3.2 Proposta de Valor

As velas da Luz & Vela Aromática superam limitações comuns dos produtos industrializados, como padronização excessiva, baixa durabilidade e ausência de identidade própria. Produzidas artesanalmente, elas proporcionam uma experiência sensorial completa, criando ambientes acolhedores e momentos de relaxamento e autocuidado, além de se destacarem como opções de presente elegantes e afetivas.

O cliente se conecta à marca por meio da personalização e da atenção aos detalhes, características raras em produtos produzidos em larga escala. O uso das velas vai além da decoração: transforma o ambiente, promove bem-estar e estimula a conexão emocional entre aroma e memória.

O diferencial competitivo da Luz & Vela Aromática está na combinação entre sustentabilidade, design e qualidade artesanal. Cada peça reflete o cuidado com a escolha de matérias-primas naturais, a estética refinada e a flexibilidade para atender preferências específicas, fatores que fortalecem o vínculo com o público e consolidam a marca no mercado de produtos voltados ao bem-estar.

4 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado é fundamental para compreender o ambiente em que uma empresa está inserida, permitindo identificar oportunidades, riscos, tendências e o posicionamento estratégico do negócio. No contexto do setor de velas aromáticas artesanais, essa avaliação envolve o estudo do comportamento do consumidor, a caracterização do setor, a análise da concorrência e a definição estratégica da empresa Luz & Vela Aromática. A pesquisa realizada contou com a participação de 104 pessoas e teve como objetivo compreender o perfil, hábitos e preferências do público em relação ao uso de velas aromáticas.

4.1 Cenário Econômico Atual

O setor de produtos artesanais voltados ao bem-estar apresenta crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado pela valorização de experiências sensoriais, autocuidado e consumo consciente. A pesquisa evidencia que o interesse por velas aromáticas está presente em diferentes faixas etárias, especialmente entre adultos de 18 a 50 anos, com predominância do público feminino (79,8%). Esses dados indicam que o mercado possui um público diversificado e com potencial de expansão, sendo atraente para pequenos empreendedores e negócios locais.

A caracterização do setor revela um mercado em expansão, com consumidores atentos à qualidade, sustentabilidade e personalização dos produtos. Entre as tendências observadas estão a valorização de produtos artesanais e locais, a preferência por ingredientes naturais, como ceras vegetais e óleos essenciais, e a busca por experiências sensoriais completas, combinando estética, aroma e bem-estar. O comércio eletrônico e o *marketing* sensorial também emergem como canais estratégicos de crescimento para esse segmento.

4.2 Oportunidades e Riscos

A análise das oportunidades evidencia que 38,5% dos entrevistados não utilizam velas aromáticas, mas demonstram curiosidade, e 27,9% nunca as utilizaram, mostrando espaço relevante para aquisição de novos consumidores. Além disso, 58,1% dos participantes preferem produtos com matérias-primas naturais, e 79% afirmaram que comprariam de marcas locais ou artesanais, indicando a valorização do artesanal, da exclusividade e da sustentabilidade. Aromas suaves, como lavanda (74,3%), frutas cítricas (33,3%) e baunilha (29,5%), são os mais apreciados, evidenciando uma preferência por fragrâncias agradáveis e funcionais.

Entre os riscos identificados, destacam-se a concorrência com produtos industrializados, a variação nos preços das matérias-primas e a necessidade de educar o consumidor sobre os diferenciais dos produtos artesanais. Limitações do setor envolvem regulamentações específicas, barreiras tecnológicas para produção artesanal e a fidelização de clientes em um mercado ainda em expansão. As barreiras de entrada incluem custos iniciais para aquisição de insumos de qualidade, a necessidade de habilidades técnicas na produção artesanal, a construção da confiança do consumidor e a competição com marcas já consolidadas.

4.3 Clientes e Concorrentes

O público-alvo da Luz & Vela Aromática compreende homens e mulheres entre 20 e 45 anos, interessados em decoração, autocuidado e sustentabilidade. São consumidores que valorizam produtos com identidade e propósito, buscando unir bem-estar emocional e consciência ambiental em suas escolhas de consumo. Entre os fatores decisivos na compra, destacam-se o aroma (90,5%), o visual do produto (46,7%) e o preço (21%), indicando que experiências sensoriais e estética são determinantes para o engajamento do cliente.

A análise da concorrência revela que, embora existam empresas oferecendo velas aromáticas, poucas combinam sustentabilidade, personalização, exclusividade e experiência sensorial de forma integrada. Comparando-se a oferta da Luz & Vela Aromática com a dos concorrentes, observa-se que a empresa se diferencia pela produção artesanal de alto padrão, pelo uso de matérias-primas naturais e embalagens sustentáveis, pela personalização de cores, aromas e formatos e pelo desenvolvimento de experiências sensoriais completas, alinhadas a práticas de *storytelling* olfativo. Esses elementos conferem à marca vantagens competitivas importantes e permitem atrair consumidores que buscam produtos diferenciados, exclusivos e de alta qualidade.

4.4 Posição da Empresa

A Luz & Vela Aromática posiciona-se como uma marca que integra arte, natureza e bem-estar, oferecendo velas capazes de transformar ambientes e despertar emoções. O *slogan* “A luz que inspira, o aroma que transforma” sintetiza o propósito da empresa, evidenciando seu compromisso com qualidade, sustentabilidade e experiências sensoriais.

O posicionamento estratégico da empresa baseia-se na exclusividade e personalização do produto, na conformidade com tendências de consumo consciente,

na oferta de produtos artesanais com estética diferenciada e aroma marcante e no atendimento a um público sensível a experiências sensoriais e sustentabilidade. Dessa forma, a empresa ocupa uma posição diferenciada no mercado, atraindo clientes que valorizam bem-estar, responsabilidade socioambiental e produtos artesanais de alto padrão. Essa estratégia reforça a competitividade frente a concorrentes industrializados e consolida a marca como referência regional no segmento de velas aromáticas.

5 PLANO DE MARKETING

O mercado de produtos voltados ao bem-estar, conforto e experiências sensoriais tem apresentado crescimento significativo nos últimos anos. Nesse contexto, as velas aromáticas se destacam não apenas pelo aspecto estético, mas pelo efeito emocional que proporcionam, promovendo momentos de relaxamento e aconchego. A Luz & Vela Aromática fundamenta seu marketing no entendimento profundo do comportamento do consumidor, buscando entregar experiências sensoriais que transcendam o produto em si (Kotler & Keller, 2012).

5.1 Estratégias de Relacionamento com o Público-Alvo

O público-alvo compreende homens e mulheres entre 20 e 45 anos, interessados em autocuidado, decoração e produtos sustentáveis. São consumidores que valorizam qualidade, identidade e conexão emocional em suas escolhas de consumo. Para criar e fortalecer o relacionamento com esse público, a marca adotará estratégias que envolvem:

Marketing sensorial e *storytelling*: conteúdos que exploram aromas, cores e a história por trás de cada vela, reforçando a experiência emocional.

Interação digital personalizada: campanhas nas redes sociais, tutoriais de uso, lives e publicações que convidem à participação e compartilhamento de experiências.

Programas de fidelização: ações como descontos progressivos, kits exclusivos, edições limitadas e newsletters personalizadas.

Gestão de relacionamento (CRM): acompanhamento das preferências de compra, histórico de interação e envio de ofertas personalizadas, garantindo atenção individualizada ao cliente.

Essas ações visam atrair, engajar e reter clientes, criando vínculos duradouros e reforçando a percepção de cuidado e exclusividade.

5.2 Estratégias de Venda

As vendas serão orientadas por táticas concretas de conversão, alinhadas às preferências e comportamento do público-alvo:

Funil de vendas digital: desde a atração por conteúdos inspiradores sobre bem-estar, até a conversão em compras por meio de ofertas segmentadas.

Kits temáticos e promoções sazonais: combos de produtos, edições limitadas e promoções estratégicas para estimular experimentação e recompra.

Modelos de vendas: vendas diretas via *e-commerce* e *marketplaces*, vendas consultivas em eventos presenciais e estratégias de *cross-selling* em plataformas digitais.

Acompanhamento de métricas: análise contínua de taxa de conversão, ticket médio, engajamento digital e recompra para ajustar ações e otimizar resultados.

5.3 Metas e Prazos:

Curto prazo (0-6 meses): alcançar 5 mil seguidores nas redes sociais, vender 200 unidades por mês e obter feedbacks iniciais sobre a experiência do cliente.

Médio prazo (6-12 meses): parcerias com 5 eventos locais, aumento de 15% na taxa de recompra e expansão digital para 10 mil seguidores.

Longo prazo (12-24 meses): consolidação da marca regional, participação de 5% no segmento artesanal e reconhecimento como referência em bem-estar e sustentabilidade.

5.4 Estratégias de Distribuição do Produto e/ou Serviço

Para que os produtos cheguem ao cliente final com segurança, eficiência e experiência positiva, a Luz & Vela Aromática adotará:

- Canais digitais: e-commerce próprio e marketplaces, com sistema de rastreamento de pedidos e embalagens seguras e sustentáveis.
- Pontos de venda físicos selecionados: feiras de artesanato, eventos de bem-estar e espaços colaborativos que valorizem a experiência sensorial.
- Logística eficiente: parcerias com transportadoras confiáveis, políticas de entrega rápida e devolução facilitada, garantindo que a experiência de compra seja tão satisfatória quanto o produto em si.

Essas estratégias asseguram que cada etapa desde à produção até à entrega, seja planejada para manter qualidade, cuidado e conexão emocional com o cliente, reforçando o posicionamento da marca.

6 MANUFATURA E/OU OPERAÇÕES

Este capítulo descreve o processo produtivo da Luz & Vela Aromática, detalhando como os insumos são transformados em velas artesanais com qualidade consistente. Serão apresentadas as etapas de produção, desde o preparo das matérias-primas até o acabamento e a embalagem final, destacando procedimentos que asseguram uniformidade e confiabilidade dos produtos. Além disso, são abordados os sistemas de controle, a gestão de fornecedores e as parcerias que garantem o funcionamento eficiente da operação.

6.1 Processo Produtivo

O processo produtivo da Luz & Vela Aromática é artesanal, priorizando cuidado, qualidade e sustentabilidade. Cada vela é produzida manualmente, garantindo acabamento refinado, uniformidade e fidelidade às fragrâncias selecionadas.

A capacidade inicial de produção é estimada em 250 velas por mês, com expansão gradual prevista até 662 unidades/mês, conforme o crescimento da demanda, aumento da base de clientes e disponibilidade de insumos. Essa escalabilidade será monitorada por meio de indicadores de vendas, análise de sazonalidade e *feedback* dos clientes, garantindo equilíbrio entre oferta, qualidade e satisfação do consumidor.

O processo de fabricação envolve equipamentos de pequeno porte, como fogareiros elétricos, termômetros digitais, formas de silicone e recipientes de vidro, além de utensílios para medição e mistura. As matérias-primas principais incluem cera vegetal, óleos essenciais, pigmentos naturais, pavios de algodão e embalagens recicláveis, refletindo o compromisso da marca com a sustentabilidade ambiental. As etapas produtivas seguem um fluxo artesanal e padronizado:

- Derretimento e preparo da cera vegetal;
- Mistura com fragrâncias e pigmentos naturais, de acordo com a linha aromática escolhida;
- Moldagem e resfriamento, garantindo o acabamento uniforme e a fixação da essência;
- Rotulagem e design de embalagem, com foco no conceito de *storytelling* olfativo;
- Controle de qualidade e armazenamento, assegurando que apenas produtos aprovados sejam enviados ao cliente.

O desenvolvimento e aperfeiçoamento do produto seguem um cronograma cíclico de melhoria contínua, com revisões trimestrais baseadas na análise de feedbacks e desempenho de vendas. Essa abordagem permite que a marca mantenha seu diferencial competitivo e alinhe a produção às preferências do público.

6.2 Sistema de Qualidade

A Luz & Vela Aromática adota um sistema de qualidade baseado em boas práticas de manufatura artesanal (BPM), com o objetivo de garantir a consistência e a segurança do produto. O processo inclui o controle rigoroso de temperatura na fusão da cera, a medição padronizada de essências e pigmentos, além da verificação individual de acabamento e embalagem antes do envio ao cliente. O controle de qualidade é realizado por amostragem em cada lote de produção, avaliando aspectos como uniformidade de coloração, fixação de aroma, estabilidade da chama e integridade da embalagem. Cada vela aprovada recebe um código de rastreabilidade, permitindo acompanhar o histórico do lote e a origem dos insumos.

Embora a atividade não exija certificação compulsória específica, a empresa se compromete a seguir as normas de segurança e boas práticas estabelecidas pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária (ANVISA) e pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO), especialmente no que diz respeito à rotulagem e à composição de produtos de uso doméstico.

Além disso, são aplicados métodos internos de avaliação de satisfação do cliente, por meio de formulários digitais e acompanhamento pós-venda. Essas ações possibilitam mensurar o desempenho do produto e identificar oportunidades de aprimoramento, reforçando o compromisso da marca com a excelência artesanal, a sustentabilidade e o bem-estar sensorial de seus consumidores.

6.3 Fornecedores e Parcerias Operacionais

A Luz & Vela Aromática mantém parceria com fornecedores locais e regionais de insumos naturais e embalagens sustentáveis, priorizando o uso de materiais de origem vegetal e reciclável. Entre os principais insumos adquiridos estão a cera vegetal de soja, óleos essenciais puros e recipientes de vidro retornáveis.

Essa relação próxima com os fornecedores visa fortalecer a economia local e garantir a rastreabilidade e qualidade das matérias-primas. As parcerias são formalizadas mediante contratos simples, com prazos de entrega curtos e políticas de reposição flexíveis, o que reduz riscos operacionais e assegura a continuidade da produção. Alterações nos fornecedores são analisadas com cautela, uma vez que

podem impactar diretamente o padrão olfativo, a textura da cera e a identidade visual das velas. Por isso, todos os novos parceiros passam por testes de amostragem antes da inclusão definitiva no processo.

7 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro tem como objetivo demonstrar a viabilidade econômica do empreendimento Luz & Vela Aromática, apresentando os investimentos realizados, os custos fixos e variáveis, as projeções de receitas e a demonstração de resultados. Essa etapa é essencial para avaliar a capacidade da empresa em gerar lucro e manter sustentabilidade a longo prazo, permitindo uma visão realista sobre o retorno dos recursos aplicados.

Além de evidenciar a estrutura financeira atual, este plano reflete o desempenho operacional e a evolução da marca após a consolidação no mercado. As análises financeiras também consideram a sazonalidade das vendas, visto que a demanda por velas aromáticas apresenta elevação em determinados meses do ano, especialmente maio (Dia das Mães e mês das noivas), junho (Dia dos Namorados), novembro (confraternizações corporativas) e dezembro (festas de fim de ano), com variações intermediárias em outubro e julho.

7.1 Projeções Financeiras de Custos

As projeções financeiras da Luz & Vela Aromática foram elaboradas considerando a produção e venda anual de velas aromáticas, com base em estimativas realistas de crescimento e controle de gastos. Para manter o equilíbrio entre rentabilidade e qualidade, a empresa adota práticas de gestão financeira simples, mas eficazes, acompanhando mensalmente seu fluxo de caixa, custos de produção e margens de lucro.

7.2 Investimento Inicial

O investimento inicial totaliza R\$ 9.881,71, contemplando todos os insumos, equipamentos, ferramentas e registros legais necessários para o início das atividades da empresa Luz & Vela Aromática. A composição desse investimento foi planejada de forma estratégica, garantindo a padronização do produto, a qualidade artesanal, a identidade visual da marca e o cumprimento das exigências legais.

A escolha criteriosa dos itens reflete o compromisso da empresa com a sustentabilidade, a estética e a eficiência operacional, assegurando bases sólidas para o desenvolvimento do negócio. A seguir, apresenta-se a tabela detalhada com os principais componentes do investimento inicial.

Quadro 1: Despesa Inicial

Descrição	Valor (R\$)
-----------	-------------

Abertura da empresa	R\$ 1.500,00
Registro de marca – comércio	R\$ 3.000,00
Registro de marca – produção	R\$ 3.000,00
Insumo para início de produção	R\$ 2.381,71
Total	R\$ 9.881,71

FONTE: ELABORADO PELOS AUTORES

O investimento priorizou a qualidade das matérias-primas e a sustentabilidade dos insumos, mantendo a identidade artesanal e o compromisso ambiental da marca. Esse capital também cobre os registros legais e as ferramentas de produção necessárias para garantir padronização e segurança no processo produtivo.

7.3 Custos Fixos Mensais

Os custos fixos representam as despesas que não variam proporcionalmente ao volume de produção ou vendas, sendo indispensáveis para o funcionamento regular da empresa. Esses gastos garantem a manutenção da estrutura administrativa, a presença digital da marca e o cumprimento das obrigações legais.

A seguir, apresenta-se a tabela detalhada com os principais componentes do custo mensal:

Quadro 2: Custo Fixo mensal

Descrição	Valor (R\$)
Total mensal com os colaboradores	R\$ 11.275,00
Imposto DAS	R\$ 1.676,48
Marketing e divulgação	R\$ 1.350,00
Despesas administrativas	R\$ 1.200,00
Total dos Custos Fixos Mensais	R\$ 15.501,48

FONTE: ELABORADO PELOS AUTORES

Essas despesas são essenciais para manter a operação estável, assegurando a continuidade do negócio mesmo em períodos de menor produção. O controle rigoroso dos custos fixos é fundamental para preservar a margem de lucro e garantir previsibilidade financeira ao empreendimento.

7.4 Custos Variáveis

Os custos variáveis estão diretamente relacionados à quantidade de velas produzidas e vendidas. Incluem o consumo de matérias-primas, embalagens e

pequenos insumos utilizados conforme a necessidade da produção. Além disso, a empresa mantém uma reserva mensal de R\$ 2.000,00 destinada a insumos recorrentes e serviços variáveis, que englobam despesas pontuais como reposição de materiais de papelaria, compra de água, itens de limpeza e outros suprimentos de apoio à operação. Apesar de não ocorrerem em volume fixo, são considerados custos variáveis pela sua relação com o nível de atividade produtiva. A seguir, apresenta-se a tabela detalhada com os principais componentes do custo unitário:

Quadro 3: Custo Variável por unidade

Descrição	Valor Unitário (R\$)
Cera vegetal, óleos essenciais	R\$ 4,50
Pigmentos naturais	R\$ 0,80
Pavio e frasco de vidro	R\$ 2,70
Embalagem e etiqueta	R\$ 2,00
Total por unidade	R\$ 10,00

FONTE: ELABORADO PELOS AUTORES

A partir de março de 2025, a empresa reduziu seu custo variável unitário de R\$ 13,67 para R\$ 10,00, em decorrência da troca de fornecedor e da otimização do processo produtivo. Essa economia representou um ganho expressivo na margem de contribuição, fortalecendo a lucratividade da operação e permitindo reinvestimentos estratégicos.

Os custos variáveis também sofrem leve influência da sazonalidade, com picos de produção em maio, junho, novembro e dezembro, e aumento intermediário em outubro e julho, refletindo períodos de maior demanda e consumo de insumos.

Portanto, o total estimado de custos mensais, considerando a soma de custos fixos e variáveis, é de R\$ 17.175,00, garantindo que a operação funcione de maneira sustentável, mantendo o padrão artesanal e a qualidade percebida pelo cliente.

7.5 Demonstração de Resultados (DRE)

A DRE apresentada a seguir foi elaborada com base na planilha financeira, refletindo a projeção anual de receitas, custos e despesas da empresa.

Quadro 4: Demonstração de Resultado do Exercício

DRE	Valor (R\$)
Receita Bruta	R\$ 381.195,00
Devoluções	R\$ 0,00

Impostos Sobre Venda	R\$ 20.117,76
Receita Líquida	R\$ 361.077,24
Custo dos Produtos Vendidos	R\$ 96.425,00
Lucro Bruto	R\$ 264.652,24
Despesas Comerciais	R\$ 24.000,00
Despesas Administrativas	R\$ 183.401,48
Despesas Financeiras	R\$ 0,00
LAIR	R\$ 57.250,76
Imposto de Renda	R\$ 878,13
Lucro Líquido	R\$ 56.372,63

FONTE: Elaborado pelos autores

A análise da DRE evidencia que a Luz & Vela Aromática apresenta resultados positivos e sustentáveis. A margem bruta de 73,3% indica eficiência na produção e controle do custo dos produtos, enquanto a margem líquida de 15,6% confirma que o negócio consegue gerar lucro mesmo considerando despesas operacionais e impostos.

O detalhamento das despesas comerciais, administrativas e financeiras permite compreender a estrutura de custos da empresa, destacando investimentos estratégicos em marketing, gestão e operação como fatores essenciais para a manutenção da competitividade. A inclusão do imposto de renda, retirado do valor do DAS do Simples Nacional, garante a transparência na apuração do lucro líquido.

Portanto, a DRE não apenas apresenta o desempenho financeiro da empresa, mas também fornece insumos estratégicos para tomada de decisão, destacando o potencial de crescimento sustentável da Luz & Vela Aromática no mercado de velas artesanais e aromáticas.

7.6 Indicadores Financeiros

O uso de indicadores financeiros é essencial para avaliar a viabilidade e o desempenho de um empreendimento, permitindo que os gestores tomem decisões mais seguras e estratégicas. Eles fornecem uma visão clara sobre a lucratividade, o retorno do investimento, o ponto de equilíbrio e a sustentabilidade da operação ao longo do tempo. No caso da Luz & Vela Aromática, a análise desses indicadores

possibilita compreender como os custos, a produção e as vendas impactam diretamente nos resultados financeiros da empresa.

Quadro 5: Indicadores Financeiro

Indicador	Resultado
Ponto de Equilíbrio	500 velas/mês
Payback	Maio/25 (aprox.10 meses após início)
TIR (Taxa Interna de Retorno)	57,6% ao ano
VPL (Valor Presente Líquido)	R\$ 57.274

FONTE: Elaborado pelos autores

Os valores de TIR e VPL foram calculados considerando o fluxo de caixa mensal de julho/24 a novembro/25 e uma taxa mínima de atratividade (TMA) de 10% ao ano.

7.7 Análise dos Resultados

O Ponto de Equilíbrio indica que a empresa precisa vender aproximadamente 500 velas por mês para cobrir todos os custos fixos e variáveis. Essa meta mínima orienta o planejamento de vendas e garante a estabilidade operacional do negócio.

O Payback demonstra que o investimento inicial de R\$ 9.881,71 será recuperado em maio de 2025, cerca de dez meses após o início das operações, revelando um retorno rápido e baixo risco financeiro para os investidores.

A Taxa Interna de Retorno (TIR), estimada em 57,6% ao ano, mostra que o projeto apresenta rentabilidade muito superior à taxa mínima de atratividade (10% ao ano), confirmando o potencial econômico do empreendimento.

Por fim, o Valor Presente Líquido (VPL) positivo, de R\$ 57.274,00, evidencia que o projeto gera valor econômico ao trazer fluxos de caixa futuros superiores ao investimento inicial, reforçando a viabilidade financeira da Luz & Velas Aromática.

8 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo analisar a viabilidade econômica e estruturar o plano de negócios da Luz & Velas Aromática, uma empresa artesanal voltada à produção de velas aromáticas sustentáveis. A proposta surgiu da necessidade de oferecer produtos que unam bem-estar, estética e responsabilidade ambiental, evidenciando o potencial do empreendedorismo consciente no mercado atual.

Com base nas análises de mercado, operacionais e financeiras, foi possível comprovar a viabilidade do empreendimento. O investimento inicial de R\$ 9.881,71 apresentou retorno em aproximadamente 10 meses, com Taxa Interna de Retorno (TIR) de 57,6% ao ano, Valor Presente Líquido (VPL) positivo de R\$ 57.274,00, e ponto de equilíbrio estimado em 500 velas por mês. Esses resultados confirmam que o projeto é financeiramente sólido e possui potencial de crescimento sustentável.

Os objetivos propostos na introdução foram plenamente alcançados, demonstrando que o planejamento detalhado é essencial para transformar ideias em negócios reais. O desenvolvimento deste trabalho permitiu aplicar conhecimentos de gestão, marketing e finanças, ampliando a compreensão sobre o funcionamento de microempresas e os desafios do empreendedorismo moderno.

Durante o processo, constatou-se que a principal limitação está na escala de produção inicial e na dependência de canais locais de venda, fatores que podem ser superados com investimento gradual e fortalecimento da presença digital da marca.

Como sugestão para trabalhos futuros, recomenda-se aprofundar estudos sobre estratégias de marketing sensorial, fidelização de clientes e impacto ambiental na produção artesanal, temas que podem ampliar ainda mais a relevância da marca.

Conclui-se que a Luz & Velas Aromática é um empreendimento viável, inovador e promissor, que une propósito, sustentabilidade e rentabilidade. O projeto reforça que, com planejamento e dedicação, o empreendedorismo pode ser uma ferramenta real de transformação econômica e social.

REFERÊNCIAS

ANVISA. Resolução RDC nº 48, de 25 de outubro de 2013. Dispõe sobre Boas Práticas de Fabricação aplicáveis a produtos artesanais e cosméticos. Disponível em: <https://www.gov.br/anvisa>. Acesso em: 11 out. 2025.

ARAÚJO, J. R. *Aromaterapia e bem-estar: os efeitos dos óleos essenciais na saúde emocional*. São Paulo: Literário Books, 2020.

BRASIL. Lei nº 9.933, de 20 de dezembro de 1999. Dispõe sobre as competências do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro). Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9933.htm. Acesso em: 11 out. 2025.

BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. *Diário Oficial da União*: seção 1, Brasília, DF, n. 241, p. 1, 15 dez. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 10 out. 2025.

CHIAVENATO, Idalberto. *Introdução à teoria geral da administração*. 9. ed. São Paulo: Manole, 2014.

DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 8. ed. rev. e atual. São Paulo: Empreende, 2021.

DP OBJETIVO. CNAE 3299-0/06 – Fabricação de velas, inclusive decorativas. Disponível em: <https://dpobjetivo.com.br/tabelas/atribuicoes-do-cnae/details/16/547-3299006-fabricacao-de-velas-inclusive-decorativas.html>. Acesso em: 11 out. 2025.

KOTLER, P.; KELLER, K. L. *Administração de Marketing*. 15. ed. São Paulo: Pearson, 2012.

LAS CASAS, A. L. *Administração de Marketing: Conceitos, Planejamento e Aplicações à Realidade Brasileira*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

SANTOS FILHO, P. S. Uma visão geral da eficiência energética na indústria e contribuições das metodologias: Ciclo PDCA, 5W2H e WCM. Dissertação (Engenharia Elétrica) – Universidade Federal de Ouro Preto, Minas Gerais, 2021.

SEBRAE. Boas práticas de fabricação para produtos artesanais. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 11 out. 2025.

SEBRAE. *Marketing para pequenos negócios: estratégias de diferenciação e valor*. Brasília: SEBRAE, 2023.

SEBRAE-RN. Empreendedorismo Social: O que é, para que serve e como implementá-lo no seu negócio. Publicado em 08 out. 2024. Disponível em: <https://blog.rn.sebrae.com.br/empreendedorismo-social/>. Acesso em: 23 mai. 2025.

THE CANDLE STORE. *Sobre nós*. Disponível em: <https://thecandlestore.com.br/sobre-nos/>. Acesso em: 17 ago. 2025.