

**CENTRO PAULA SOUZA  
ETEC PROFESSOR ALCÍDIO DE SOUZA PRADO  
Habilitação Profissional de Técnico em Administração**

**Adriane de Lemos Monteiro  
Caio Eduardo Lavanholli Ibanha  
Camila Bianco Vieira  
Gabriela Aleixo Ribeiro  
Gabriela Cristina Ramires Cabral  
Gabriela Lopes  
João Vitor de Almeida Pericin  
Ricelle Cesar Costa Caetano**

**MISTER CAKE  
CONFEITARIA ARTESANAL**

**ORLÂNDIA  
2019**

**Adriane de Lemos Monteiro**  
**Caio Eduardo Lavanholli Ibanha**  
**Camila Bianco Vieira**  
**Gabriela Aleixo Ribeiro**  
**Gabriela Cristina Ramires Cabral**  
**Gabriela Lopes**  
**Ricelle Cesar Costa Caetano**  
**João Vitor de Almeida Pericin**

**MISTER CAKE**  
**CONFEITARIA ARTESANAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Habilitação Profissional de Técnico em Informática Integrado ao Ensino Médio em 03 de dezembro de 2019 na Etec Prof. Alcídio de Souza Prado, orientado pelo Prof. Carlos Cesar Marcelo, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

**Orlândia**  
**2019**

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente gostaríamos de agradecer a Deus por ter nos concebido sabedoria e perseverança para completar esse trabalho. Não foi uma tarefa fácil e muitas vezes foi considerada a desistência, mas aqui estamos nós na reta final.

Também queremos agradecer aos nossos professores que tem o dom mais admirável do mundo: o de ensinar. Sem eles não teríamos chegado até aqui, e nossa conquista deve-se grande parte à eles e sempre terão nossa eterna gratidão.

Do mesmo modo, agradecemos ao nosso grupo por ter se dedicado ao máximo nesse trabalho. Aprendemos no curso Técnico em Administração que o trabalho em equipe é essencial para o desenvolvimento pessoal e profissional. O mesmo foi de extrema importância para o término do trabalho de conclusão de curso.

De modo geral, agradecemos ao corpo escolar pelo acolhimento, acompanhamento e apoio decorrido nesses três módulos.

Não podemos prever o futuro, mas podemos criá-lo.

**Peter Drucker**

## **RESUMO EXECUTIVO**

A Confeitaria Artesanal MisterCake foi criada com o objetivo de atrair pessoas de todas as idades para um ambiente confortável e familiar, onde poderão se deliciar com nossas receitas caseiras e se lembrar de momentos marcantes de sua vida.

A escolha de instalar uma confeitaria artesanal em Orlândia se deu quando percebemos a ausência de empresas deste ramo na cidade e a energia acolhedora que seus moradores transmitem mostrando ser o ambiente perfeito para a instalação da empresa. O objetivo sempre foi criar uma empresa com preços acessíveis de seus produtos e com um ambiente em que todos gostariam de frequentar e se sentir na própria casa.

O diferencial de nossa empresa é que nela o cliente pode escolher os ingredientes de sua preferência na hora de montar o seu bolo, deixando-o com seus próprios traços.

**Palavras-Chave:** Confeitaria Artesanal; Ambiente Confortável; Preços Acessíveis; Receitas Caseiras.

## **ABSTRACT**

The MisterCake craft Confectionery was created to attract people of all ages for a comfortable and familiar environment where you can delight in our homemade recipes and remember remarkable moments of your life.

The choice to set up a handmade confectionery in Orlandia came when we noticed the absence of companies of this branch in the city and the energy welcoming that its residents convey showing to be the perfect environment for the company installation. The goal has always been to create a company with affordable prices for their products and with an environment where all would like to go and feel at home.

The difference of our company is that in it the customer can choose the ingredients of your preference when assembling your cake, leaving it with your own traits.

**Keywords:** Handmade Confectionery; Comfortable Environment; Affordable Prices; Homemade Recipes.

Orlândia-SP

Novembro, 2019

## SUMÁRIO EXECUTIVO

1	Descrição da empresa.....	pg.02
1.1.	Razão social da empresa.....	pg.02
1.2.	Nome fantasia.....	pg.02
1.3.	Slogan empresa.....	pg.02
1.4.	Localização.....	pg.02
1.5.	Regime tributário.....	pg.02
1.6.	Composição acionária (quotas).....	pg.02
1.7.	Competência dos sócios.....	pg.03
2.	Aspectos estratégicos.....	pg.04
2.1.	Negócio (qual é o tipo de negócio).....	pg.04
2.2.	Missão.....	pg.04
2.3.	Visão.....	pg.04
2.4.	Valores.....	pg.04
2.5.	Fatores críticos de sucesso.....	pg.04
2.6.	Aspectos econômicos que favorecem o negócio.....	pg.05
2.7.	Aspectos ambientais (preocupação com o meio ambiente).....	pg.05
2.8.	Aspectos de tecnologia (tecnologia utilizada).....	pg.06
2.9.	Ambiente competitivo.....	pg.06
2.10.	Tecnologias aplicadas.....	pg.07
2.11.	Concorrentes.....	pg.07
2.12.	Fornecedores.....	pg.08
2.13.	Clientes.....	pg.09
2.14.	Análise de ambiente interno da empresa (ambiente de trabalho).....	pg.09
2.15.	Análise SWOT.....	pg.09
3.	Produtos e serviços.....	pg.11

3.1. Descrição dos produtos e serviços.....	pg.11
3.2. Matéria-prima.....	pg.11
3.3 tecnologia envolvidas no processo de produção. ....	pg.11
3.4. Benefícios propiciados do produto ou serviço.....	pg.11
3.5. Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos.....	pg.12
4. Mercado.....	pg.13
4.1. Público-alvo.....	pg.13
4.2. Dimensionamento do mercado potencial e pretendido.....	pg.13
4.3. Conclusões sobre o mercado de atuação da empresa.....	pg.13
5. Plano de marketing.....	pg.15
5.1. Estratégias para que se atinja o mercado definido.....	pg.15
5.2. Ponto.....	pg.15
5.3. Preço.....	pg.15
5.4. Divulgação.....	pg.16
5.5. Posicionamento.....	pg.16
5.6. Adequação das pessoas para atingir os objetivos do plano de marketing. (treinamentos específicos).....	pg.16
6. Operações.....	pg.17
6.1. Fluxo de operações (como funciona o negócio).....	pg.17
6.2 Organograma Empresarial.....	pg.17
6.3. Instalações (localização e espaço físico) – desenho da planta.....	pg.17
6.4. Equipamentos e máquinas utilizadas.....	pg.18
7. Políticas de RH.....	pg.23
7.1. Benefícios obrigatórios.....	pg.23
7.2. Cultura organizacional.....	pg.23
7.3. Processo de recrutamento.....	pg.23
7.4. Descrição do cargo.....	pg.23
7.5. Recrutamento.....	pg.24
7.6. Seleção e demissão.....	pg.24
7.7. Treinamento em bpf para manipuladores de alimentos.....	pg.24
7.8. Conteúdo programático.....	pg.24
7.9. Treinamento em atendimento ao cliente.....	pg.25



7.10. Plano de carreira.....	pg.26
7.11. Plano de carreira pessoal.....	pg.26
7.12. Análise de cargos/salários.....	pg.26
7.13. Motivação equipes.....	pg.26
7.14. Escala de trabalho.....	pg.26
7.15. Treinamento em atendimento ao cliente.....	pg.26
7.16. Conteúdo Programático.....	pg.26
7.17. Plano de Carreira.....	pg.26
7.18. Plano de Carreira Pessoal.....	pg.27
7.19. Análise de Cargos/Salários.....	pg.28
7.20. Motivação de Equipe.....	pg.28
7.21. Escala de Trabalho.....	pg.29
8. Plano financeiro.....	pg.30
8.1. Planilha orçamentária.....	pg.30
8.2. Demonstrativo de resultados.....	pg.33
8.3. Taxa de retorno financeiro e contábil.....	pg.34
9. Anexos.....	pg.37
9.1 Cardápio MisterCake.....	pg.37
9.2 Ingredientes.....	pg.38
9.2.1 Ingredientes para a Massa.....	pg.38
9.2.2 Ingredientes para o Recheio.....	pg.39
9.3 Receita.....	pg.40
9.4 Currículos dos Sócios e Funcionários.....	pg.41
9.5 Logo.....	pg.41
10. Pesquisa de Campo.....	pg.50
10.1 Metodologia de Pesquisa.....	pg.50
10.2 Pesquisa Aplicada.....	pg.50
10.3 Resultados da Pesquisa.....	pg.51
Conclusão.....	pg.54
Referencias bibliográficas.....	pg.55

# **1 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

## **1.1 Razão Social da Empresa**

Confeitaria Artesanal MisterCake LTDA

## **1.2 Nome fantasia**

MisterCake

## **1.3 Slogan da Empresa**

O melhor você encontra aqui, MisterCake!

## **1.4 Localização**

Localização é um ponto fixo, sendo algo tangível, ou então uma localização virtual, intangível. Muitas vezes a localização é algo utilizado como estratégia de uma empresa, podendo ser algo crucial para seu sucesso ou seu fracasso.

A empresa é localizada Rua 4, nº 255 – Centro, Orlandia – SP.

## **1.5 Regime Tributário Sociedade Limitada - LTDA**

A organização MisterCake encaixa-se como Sociedade Limitada – LTDA, onde é necessário dois ou mais sócios que atuem de forma limitada diante do capital social da empresa. Seja para isso em seu bônus, na distribuição dos lucros, seja no ônus, no pagamento de dívidas e débitos.

O capital social da empresa precisa ser inteiramente integralizado, sendo assim, todos os sócios são responsáveis. A divisão da organização é feita em quotas de acordo com o volume de recursos colocados pelos sócios e a participação que define o tamanho da responsabilidade. O acordo da relação societária está disponível no Contrato Social que é registrado na Junta Comercial.

## **1.6 Composição acionária (quotas):**

A composição acionária refere-se a quanto será investido por cada sócio na organização.

Os sócios da MisterCake investirão como capital inicial 25% do total investido - R\$200.000,00 – sendo assim R\$50.000,00 por sócio.

### **1.7 Competências dos sócios:**

Os sócios da MisterCake possuem competências para criar e manter uma empresa, possuindo conhecimento administrativos com formações em técnico em administração, inglês, informática, tecnologia em marketing e MBA em comunicação e marketing.

Também apresentam experiências de trabalho em empresas de referência e instituições governamentais, atuando em cargos administrativos e tributários, sendo essencial para o crescimento positivo da MisterCake.

Os mesmos são pessoas organizadas, proativas, comunicativas e criativas, algo essencial para o bom convívio da organizacional e seu desenvolvimento.

Os sócios são (Gabriela Cabral, Gabriela Lopes, João Vitor Almeida e Caio Ibanha).

## **2 ASPECTOS ESTRATÉGICOS**

### **2.1 Negócio (qual é o tipo de negócio)**

Confeitaria artesanal que permite que o cliente personalize seu bolo da maneira que quiser, escolhendo sua própria combinação de massas e recheios.

### **2.2 Missão**

Se tornar uma grande confeitaria artesanal, trazendo inovações e satisfazendo os desejos de nossos consumidores através de produtos saborosos, atendimento excepcional e respeito com o próximo.

### **2.3 Visão**

Estar sempre pensando em novas formas de inovar no cardápio e na própria empresa, gerando novas oportunidades para nossos funcionários, consumidores e colaboradores, sem afetar o meio ambiente e respeitando os direitos humanos.

### **2.4 Valores**

Ética e transparência, respeito às pessoas e ao meio ambiente, qualidade e melhoria dos nossos produtos e serviços para garantir a satisfação dos nossos consumidores, prática da inovação, compromisso e valorização da verdade e envolvimento com os Recursos Humanos.

### **2.5 Fatores Críticos de Sucesso**

- Variedade do produto: a empresa será responsável por vender produtos variados do tipo doce e sobremesas, além de sanduíches e sucos naturais. Dessa forma, atingiremos o público em geral, e não um único público.
- Atendimento e qualidade: a empresa possuirá profissionais altamente qualificados com treinamento especializado para atender aos nossos clientes.

- Fornecedores: a empresa trabalhará com fornecedores competentes que vão oferecer produtos de qualidade.
- Relevância decisiva: produtos diferenciados e inovadores que irão conquistar ao público-alvo.
- Localização: a empresa estará localizada em um ambiente onde o fluxo de pessoas é alto, facilitando, dessa forma, a venda dos produtos.
- Higiene: a empresa será exigente em relação da higiene do ambiente e dos funcionários, pois isso deixa o lugar mais agradável para todos.

## **2.6 Aspectos econômicos que favorecem o negócio**

Aspectos econômicos são as características que definem a economia de um país, estando sempre em variação e constante mudanças, tanto positivas quanto negativas. Por exemplo o mercado e a moeda, entre outros aspectos.

A economia na região de Ribeirão Preto mantém um ritmo lento de crescimento, boletins publicados pela Fundação para Pesquisa e Desenvolvimento da Administração, Contabilidade e Economia (Fundace) mostra que o crédito ficou mais barato na região e a arrecadação de impostos aumentou em 2019. O crédito mais barato incentiva os empresários a abrirem novos negócios.

A liberação do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) entre os meses de setembro e outubro de 2019 garantiram uma maior movimentação monetária no mercado, a população desta forma passou a gastar mais, aumentando as vendas nos comércios.

## **2.7 Aspectos ambientais (preocupação com o meio ambiente)**

A MisterCake preocupada com o meio ambiente procurou desenvolver um meio para que seja feita a preservação da natureza, através de sementes distribuídas aos clientes durante suas compras, são sementes de pequenas plantas sendo possível a plantação nos pequenos quintais em muitas casas, atos como este são gratificantes para a natureza e incentiva as pessoas a contribuírem para um futuro melhor.

O cliente ao adquirir um de nossos produtos poderá escolher a semente de sua preferência e a mesma será entregue em um saquinho junto da embalagem do bolo, a qual é adequada para o plantio depois do uso, acompanhando um tutorial explicando sobre como deve ser feito o plantio, características da planta e quais os benefícios que está sendo dado ao meio ambiente.

Outra forma utilizada pela MisterCake para contribuir com o meio ambiente é a utilização de saquinho biodegradáveis, as quais são recicláveis e podem ser reutilizadas antes de sua degradação, o plástico da embalagem também será reutilizado para o plantio das sementes.

## **2.8 Aspectos de tecnologia (tecnologia utilizada)**

As empresas estão cada vez utilizando mais e mais tecnologias para ter um funcionamento mais eficiente. Com isso está podendo divulgar, registrar, produtos, clientes entre outros agilizar os serviços e se comunicar através da internet.

Quando uma empresa muda a perspectiva com a qual tem atuado, buscando melhorias, mudanças e mais produtividade, ela está se encaminhando para uma inovação tecnológica.

Não apenas as mudanças produzidas dentro da empresa são consideradas como inovações. Por exemplo, a adoção de um novo software ou técnica de divulgação que altere os processos internos, tornando-os mais eficientes, também é uma inovação.

Nossa empresa irá trabalhar por meio de imagens estáticas e dinâmicas. Imagens estáticas podem ser produzidas por um processo de digitalização, pelo uso de uma câmera fotográfica, scanners ou pela utilização de aplicativos de criação sintética de gráficos.

## **2.9 Ambiente Competitivo**

O estudo do ambiente competitivo dentro da empresa, é feito de forma exploratória, analisando as variáveis controláveis e não controláveis que afeta a empresa, desta maneira é necessária confiabilidade no planejamento de custos e despesas.

Nossa empresa com o olhar voltado ao mercado competitivo, compara dados como: valores, promoções, produto e tecnologias. Para poder, após coleta e estudo de dados, avaliar as melhores opções de mudança e inovação para visar maiores lucros.

## **2.10 Tecnologias aplicadas**

- Computadores;
- Impressora para cupom fiscal;
- Máquina de cartão de crédito e débito;
- Telefone sem fio;
- Rede Wi-Fi, uso executivo e de lazer aos clientes;
- Sistema personalizado para as vendas e controle financeiro;
- Câmeras e alarmes de segurança;
- Aplicativo da empresa: oferece acesso ao cardápio, valores, ofertas e promoções.

## **2.11 Concorrentes**

Toda e qualquer empresa ou negócio possuem concorrentes, esses produzem uma linha de produtos parecida ou igual à empresa. Para obter destaque deve –se analisar pontos fortes, pontos fracos, ameaças e oportunidades, que a empresa possui, ao final será possível identificar seus concorrentes e como se sobressair deles. Existem dois tipos de concorrentes: diretos e indiretos.

Um concorrente direto é considerado aquele que vende a mesma linha de produtos ou serviço, onde o foco de mercado é do mesmo ramo. Os concorrentes indiretos oferecem produtos semelhantes à outra empresa, mas seu objetivo é o mesmo perfil de consumidor.

### Concorrentes Diretos da MisterCake (Delivery):

- Débora Zigante
- Gillos Gelatos
- Divina Bolos

- NaLaura Doces
- Débora Bolos
- Sônia Bolos
- Lê Gourmet
- Simone Alpino
- Dona Irma

Concorrentes Indiretos da MisterCake (Delivery e Loja física):

- Padaria Cristal;
- Panificadora e padaria Flor de lis;
- Padaria Alvorada;
- Padaria Borges;
- Panificadora Pão de Ouro;
- Panificadora Bianchini;
- Panificadora Ki-Pão;
- Padaria Paraíso;
- Panificadora São Marcos;
- Maisena;
- Mercado Abadia;
- Mercado Raphael.

## **2.12 Fornecedores**

Atacadão

Avenida Rio Negro, 1200, São Miguel – Franca –SP, Cep: 14406-005

Avenida Henry Nestlé, 100, Jardim Interlagos – Ribeirão Preto – SP. Cep:  
14094-000

Ponto Equipamentos LTDA –ME

CNPJ:22.779.843/0001-70, Av. Marechal Tito, 3.825, Itaim Paulista – SP



Monte Alegre – Refrigeração e Gourmet  
Av. Dom Pedro I, 1946 – Ipiranga  
Ribeirão Preto – SP – CEP 14055-630

Shop Gráfica e Embalagens  
Tv. Gavino Virdes, 64 - Campos Elísios, Ribeirão Preto - SP, 14085-160

### **2.13 Clientes**

Nossos clientes são pessoas físicas que procuram por sobremesas diferenciadas de acordo com seu gosto e tamanho conforme sua necessidade e desejo, com maior praticidade no seu dia a dia.

### **2.14 Análise de Ambiente Interno da empresa (ambiente de trabalho):**

A empresa MisterCake será um ambiente organizado, sendo assim, agradável a todos inclusive funcionários que trabalham no local. Estimular a integração dos funcionários é uma grande estratégia para manter sua equipe unida. MisterCake também irá promover cursos e Workshops que demonstrem investimento no crescimento profissional de cada um dos colaboradores.

Seguiremos os valores da empresa, aonde consta a ética, respeito aos funcionários e clientes, compromisso com a empresa e valorização da verdade e envolvimento com

Recursos Humanos.

### **2.15 Análise SWOT (FOFA):**

<b>Forças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Produtos de qualidade, com preço acessível e grande variedade;</li><li>● Empresa inserida em um local estratégico;</li><li>● Funcionários treinados e qualificados;</li><li>● Ambiente aconchegante, limpo e organizado;</li><li>● Atendimento rápido;</li><li>● Empresa pioneira na região.</li></ul>	<b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Possibilidade de expansão no mercado;</li><li>● Produção e venda de produtos para eventos;</li><li>● Nenhum concorrente na região que oferece os mesmos serviços que nossa empresa.</li></ul>
<b>Fraquezas:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Desperdício de produtos perecíveis;</li><li>● Falta de produção de outros tipos de doces;</li><li>● Carência de um estacionamento próprio;</li></ul>	<b>Ameaças:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● Concorrentes;</li><li>● Aumento no preço da mão-de-obra;</li><li>● Aumento inflacionário;</li><li>● Falta de habilidade em negociações;</li><li>● Falta de credibilidade por sermos iniciantes;</li><li>● Empresa pioneira na região.</li></ul>

## **3 PRODUTOS E SERVIÇOS**

### **3.1 Descrição dos produtos e serviços**

Nosso carro chef são os bolos personalizados a gosto do cliente, acompanhando suas necessidades e desejos na hora. O mesmo pode escolher entre diversas massas e os mais diferenciados recheios e acompanhamentos. É possível consumir o produto no próprio estabelecimento ou em sua residência, e para o conforto daqueles que preferem não sair de onde estão, oferecemos o serviço delivery em Orlandia e região.

### **3.2 Matéria-prima**

Matéria-prima é usada como base no processo produtivo das indústrias, pode ser um produto natural ou transformado, sendo de origem natural, animal ou mineral.

A matéria-prima da nossa empresa é composta por farinha, leite, óleo, açúcar, ovos e fermento.

### **3.3 Tecnologia envolvida no processo de produção**

A MisterCake em seu processo de produção utiliza de várias tecnologias necessárias para que uma empresa de confeitaria de bolos necessita para atender seus clientes da melhor forma possível, algumas destas tecnologias são:

Freezers, fogões, fornos, geladeiras liquidificadores, processadores, batedeiras (planetária), panelas, derretedeira de Chocolate dupla, mesa de aço Inoxidável, bico e saco de confeitaria.

### **3.4 Benefícios propiciados do produto**

Estudos de psicólogos e profissionais relatam que o ato de cozinhar, produzir e/ou preparar algo de comer para outras pessoas é uma ação positiva

para o mesmo, pois pode aumentar a felicidade, reduzir seu estresse, dando vazão a criatividade. É uma maneira de transmitir seus sentimentos, expressos em palavras como gratidão, apreciação ou condolência. Desenvolve uma consciência equilibrada e de contexto amplo, e por fim ajuda a suavizar pensamentos negativos. Para aqueles que consomem, os doces estão normalmente ligados a momentos agradáveis e a situações de prazer, porque estão diretamente ligados a produção de serotonina, substância responsável por melhorar o humor e causar a sensação de bem-estar, prazer quase imediato.

### **3.5 Logística de distribuição dos produtos e serviços produzidos**

Depois do produto produzido é realizado a armazenagem em um refrigerador industrial entre 6°C e 10°C sendo na parte inferior e na parte superior 2°C a -2°C graus, temperatura ideal para a armazenagem dos produtos. Após armazenagem dos bolos, o mesmo podem percorrer dois caminhos, para distribuição em delivery em locais onde se encontram os clientes ou levado até a mesa no próprio estabelecimento onde o cliente irá consumir o bolo.

Os produtos disponíveis para a venda ficarão em vitrines refrigeradas para apreciação dos clientes.

Para uma melhor distribuição dos produtos a entrega será feita por motoboy, reduzindo o tempo de entrega do produto junto a uma caixa térmica, mantendo a temperatura ideal para que o bolo chegue com qualidade para os consumidores.

## **4 MERCADO**

### **4.1 Público-alvo**

Os nossos consumidores serão pessoas do sexo feminino e masculino de todas as idades, podendo ser crianças, adolescentes, adultos e idosos que estejam nas classes sociais A, B, C e D.

### **4.2 Dimensionamento do mercado potencial e pretendido**

Estamos localizados na faixa de terceira colocação no Ranking de bolos mais vendidos na cidade em que atuamos, ficando logo atrás de nossos concorrentes Débora Zigante (que ocupa a colocação de 1º lugar) e a companhia Gillos Gelatos (em 2º posição). Almejamos alcançar a primeira posição no ranking dentro de dois anos, utilizando nossos pontos fortes e diferenciais para ganhar a fidelidade dos clientes e obter maior sucesso.

Seguindo com um desempenho cada vez melhor temos como pontos que nos diferenciam:

- Serviços de qualidade;
- Entregas competentes;
- Produtos diversificados e inovadores;
- Funcionários preparados;
- Adaptação a todo tipo de públicos
- Incluir opções saudáveis;
- Espaço confortável para o cliente apreciar o produto;
- Opções de tamanhos variados, partindo do individual;
- Serviço Delivery;
- Confiança e credibilidade com cliente;
- Variedade na massa e recheios do bolo;
- Preço mais acessível;

- Facilidade de pagamento;
- Um bom atendimento.

### **4.3 Conclusões sobre o mercado de atuação da empresa**

Cada vez mais a venda de bolos caseiros e doces vem ganhando espaço no cardápio brasileiro por praticidade, facilidade de acesso e baixo custo se comparado a outros tipos de alimentos.

Ao contrário do que a maioria pensa em relação ao investimento inicial, de que seria um valor absurdo, trata-se de um negócio em que a maior parte da matéria prima tem baixo custo, o investimento inicial pode ser dado de maneira modesta, porém o maior investimento que você terá que fazer, é empenho e força de vontade para criar sua própria marca de sucesso que te dará muito dinheiro.

Este é um mercado que está sempre em alta, mesmo em tempos de crise. O investimento em negócios de alimentação costuma ser garantido, mas há ressalvas, é preciso estar atento ao gerenciamento e neste ramo o controle do estoque e o cuidado com o armazenamento, por exemplo, são fundamentais, como base o trabalho é feito com produtos perecíveis, um descuido pode significar prejuízo.

Afinal, porque participar deste mercado? Doce é a grande paixão do brasileiro, portanto, além de ser procurado por seu sabor, também é muito comprado pela praticidade como já dissemos. Um empreendedor do mercado de bolos caseiros aproveita das melhores receitas para satisfazer seus consumidores. Isso sem contar o enorme contingente de pessoas que procuram uma maneira rápida e barata de se alimentar na rua durante o dia e bolos e doces se encaixam com perfeição nesse perfil de consumidor.

## **5 PLANO DE MARKETING**

### **5.1 Estratégias para que se atinja o mercado definido**

Ter uma empresa/loja que possa atingir um público sem exceções de sexo e faixa etária, mantendo um cardápio sempre criativo e atualizado conforme as vendas de maior sucesso, inovar frequentemente para oferecer novidades, buscar fazer pesquisas de satisfações com os clientes, para termos conhecimentos de onde devemos melhorar.

O diferencial da MisterCake diante de seus concorrentes é o local físico de atuação da empresa, onde é possível fazer a solicitação do bolo, e em pouco tempo seu pedido já estar pronto, rápido e fácil. Pesando em facilitar para os clientes, é disponibilizado também a encomenda por delivery, sabendo que o tempo de muitas pessoas é curto, necessitando ser flexível para melhor atender a demandas das pessoas.

Outra estratégia é a degustação de amostras grátis oferecido em diversos lugares como, por exemplo: praças, eventos e vários outros lugares com grande fluxo de pessoas, buscando o reconhecimento da marca diante dos consumidores.

Os cupons como maneira de ganhar clientes, podendo ser disponibilizado através das amostras grátis oferecidas aos clientes, diante disto a pessoa gostando do sabor da amostra pode voltar a comprar diante de um estímulo, que é o desconto que adquiriu, desta forma comparecer ao estabelecimento.

### **5.2 Ponto**

Oferecemos serviços na cidade de Orlandia-SP, mais especificadamente na Rua 4, nº255 – Centro. A escolha foi deste endereço, porque é ponto estratégico de vendas comerciais, apresentando grande fluxo e de movimentação de pessoas que na maioria das vezes estão em busca de comprar

algo. Outra vantagem é de não possuir concorrentes tão próximos, podendo ter um domínio da área.

### **5.3 Preço**

O preço médio de R\$10,00 foi definido após pesquisa com possíveis consumidores, onde puderam escolher o quanto eles estavam dispostos a pagar pelos bolos, depois do resultado foram analisados os ganhos e os custos da empresa, e a adequação foi feita para atender o pedido dos consumidores.

### **5.4 Divulgação**

Explicar nossos produtos, através das mídias, como Instagram e Facebook, banners expostos em eventos da cidade e lugares com maior fluxo de pessoas, por exemplo, os pontos de ônibus e praças.

### **5.5 Posicionamento**

Nossa empresa MisterCake, posiciona-se diante um mercado comercial, com o público alvo bem alternativo, podendo atender desde adolescentes até idosos, e até mesmo deficientes físicos, sendo de escolha do mesmo frequentar nossa loja física, situada no centro da cidade de Orlandia, ou por nosso atendimento delivery, tendo o diferencial de receber o produto estando em qualquer local da cidade. Além da escolha do atendimento, possuímos um cardápio recheado de variedades em massas, recheios e decorativos. Estamos disponíveis a atender entre terça-feira e sábado, das 10hr até às 19hr, e no domingo possuindo um horário especial, das 14hr até às 22hr.

Temos ainda no cardápio outros acompanhamentos, além dos bolos, em preço acessível a todas as classes.

Preocupados com o meio ambiente, desenvolvemos e incentivamos a ideia de cultivar plantas, a qual terá as sementes distribuídas por nós mesmos.

### **5.6 Adequação das pessoas para atingir os objetivos do plano de marketing. (Treinamentos específicos):**

Os funcionários receberão treinamentos específicos para que se tenha um bom atendimento aos clientes, através de um site de treinamentos online, que



busca orientar os funcionários a agirem corretamente diante de situações cotidianas durante o expediente de trabalho e práticas que podem ser usadas pensando nos clientes, como: atendimento ao cliente, cobrança, pré-venda, pós-venda, comunicação verbal e solucionar contratemplos.

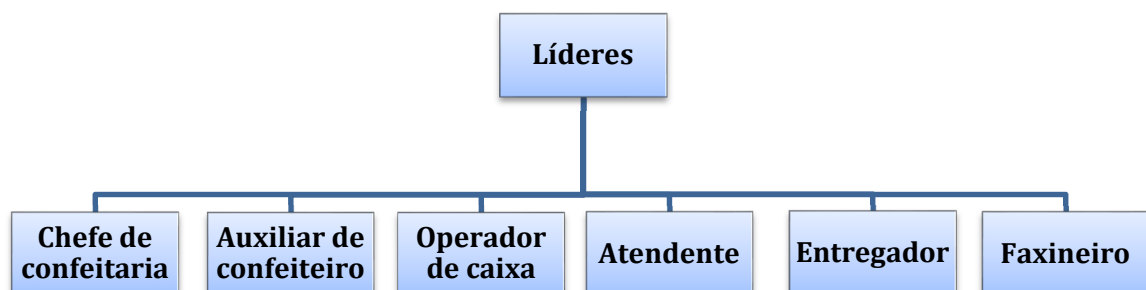
## 6 OPERAÇÕES

### 6.1 Fluxo de Operações (como funciona o negócio)

Na produção de bolos artesanais da confeitaria MisterCake, as etapas do processamento são bem rigorosas e controladas, tendo os devidos cuidados de higienização tanto das instalações quanto dos equipamentos, matéria-prima, embalagem utilizadas, para obter produtos de qualidade com baixo custo.

A qualidade e a proporção dos nossos ingredientes são fatores determinantes para despertar sentimentos de infância, aconchego e de nostalgia ao lembrar do bolo feito pela vovó ou pela mamãe que se tornou possível pela confeitaria MisterCake, o que era feito no máximo para um aniversário ou para tomar um cafezinho com a visita agora é uma deliciosa guloseima consumida diariamente, já que bolo e doce são essenciais para nossas vidas.

### 6.2 Organograma empresarial



**Figura 1:** Autoria do grupo.

## 6.2 Fluxograma de produção

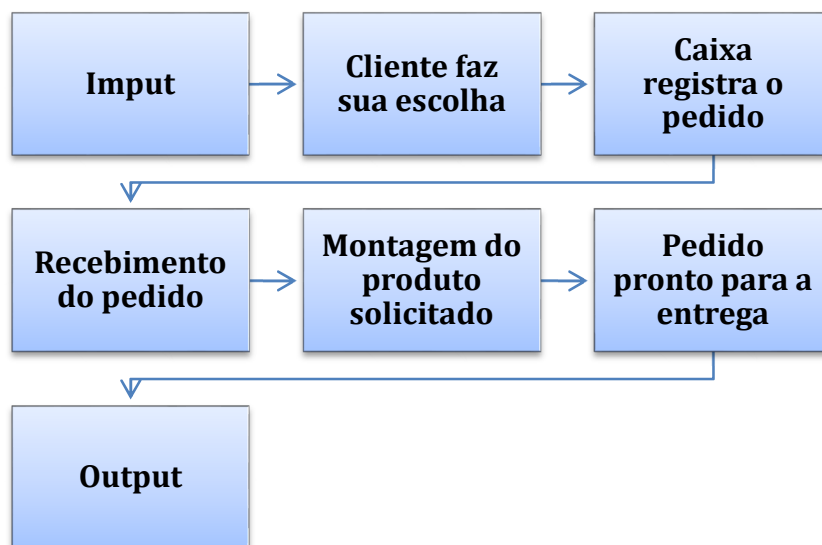


Figura 2: Autoria do grupo.

## 6.3 Instalações (localização e espaço físico) – desenho da planta em diferentes visões

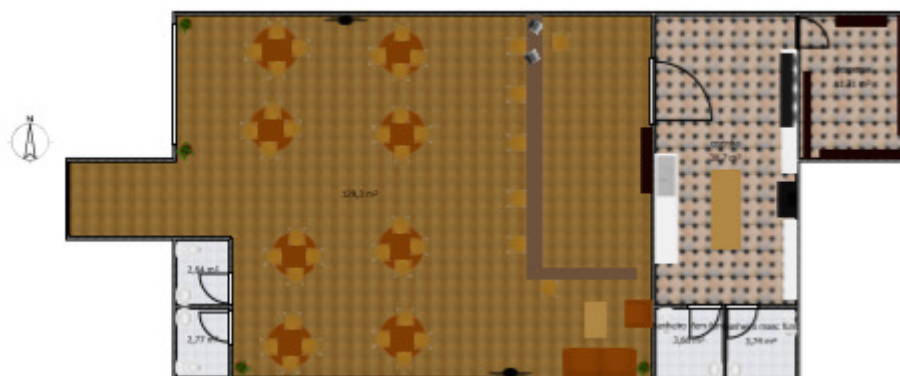
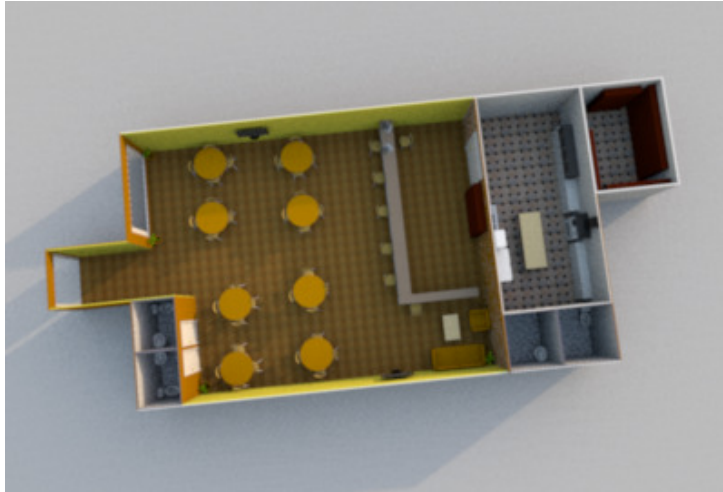
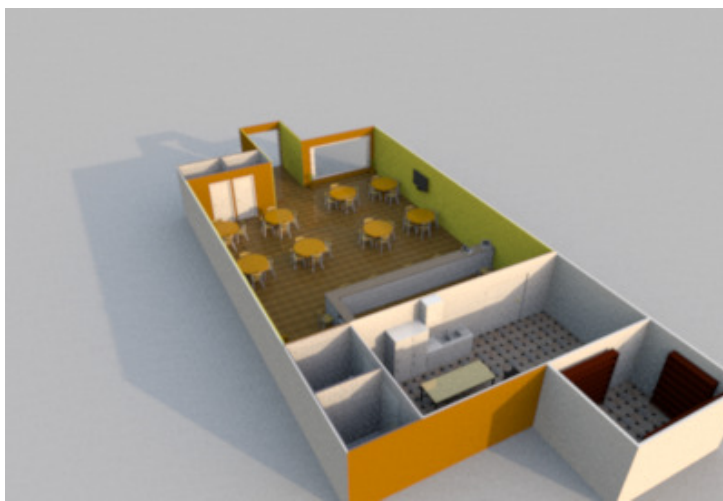


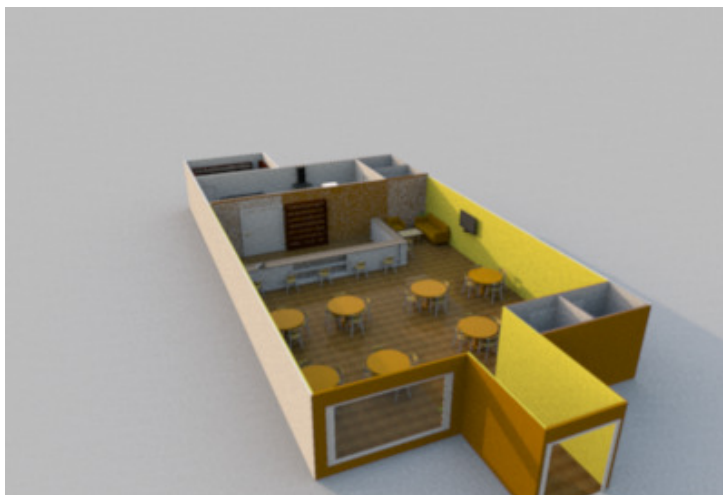
Figura 3: Autoria do grupo.



**Figura 4:** Autoria do grupo.



**Figura 5:** Autoria do grupo.



**Figura 6:** Autoria do grupo.



**Figura 7:** Autoria do grupo.



**Figura 8:** Autoria do grupo.



**Figura 9:** Autoria do grupo.



**Figura 10:** Autoria do grupo.



**Figura 11:** Autoria do grupo.

#### **6.4 Equipamentos e máquinas utilizadas**

- Computador, impressora para cupom fiscal e telefone;
- Gaveteiro para guardar os documentos e dinheiro;
- Máquina de cartão de crédito, parte dos pagamentos são feitos em cartão;
- Balcão de atendimento;
- Equipamentos de escritório;
- Freezers;

- Estantes e prateleiras;
- Fogões;
- Fornos;
- Geladeiras;
- Liquidificadores;
- Processadores;
- Batedeiras (planetária);
- Panelas;
- Mesas e cadeiras;
- Balança para vendas por quilo;
- Utensílios para servir e armazenar o produto (potes, embalagens;
- Talheres, pratos, copos);
- Utensílios de cozinha em geral;
- Balcão estufa expositor;
- Balcão refrigerador expositor;
- Derretedeira de Chocolate dupla;
- Uniformes e proteção;
- Estrutura de incêndio (extintor);
- Expositor giratório;
- Cafeteira;
- Mesa de Aço Inoxidável;
- Formas de bolo;
- Modem e Roteador;
- Utensílios de cozinha;
- Bico e saco de confeitaria.

## **7 POLÍTICAS DE RH DA EMPRESA**

### **7.1 Benefícios Obrigatórios**

#### **7.1.1 Fundo de garantia por tempo de serviço - FGTS**

Correspondente a 8% do total da remuneração recebida pelo trabalhador.

#### **7.1.2 Férias**

A cada 12 meses o trabalhador tem direito a 30 dias de descanso.

#### **7.1.3 Décimo terceiro salário**

Denominada como décimo terceiro salário, esse adicional de Natal foi constituído no Brasil pela Lei 4.090, de 13/07/1962, e assegura que o colaborador receba o proporcional a 1/12 do salário por mês trabalhado.

### **7.2 Cultura Organizacional**

- Criamos um ambiente casual e democrático, com espaço para ideias e valorização de uma hierarquia vertical;
- Análise de dados coletados pelo RH para potencializar a performance dos funcionários;
- Reconhecimento da contribuição dos colaboradores.
- Inovação e criatividade;
- Trabalho em equipe.

### **7.3 Processo de Recrutamento (Solicitação de abertura da vaga a ser preenchida)**

O gestor da empresa identifica a necessidade de preencher ou criar determinado cargo, e solicita ao departamento de Recursos Humanos – RH a abertura da vaga, ressaltando o prazo e o motivo da contratação.

### **7.4 Descrição do cargo**

Nesse momento são definidas as informações principais, que serão pré-requisito para a seleção de candidatos. Por exemplo: cargo, função, atividades

que serão desempenhadas, salário, carga horária e competências fundamentais desejadas.

Abertura da vaga ao mercado: Depois de selecionado qual o tipo de contratação, o RH deve elaborar o anúncio da vaga.

## 7.5 Anúncio da vaga



CONTRATA-SE  
CONFETEIRO

REQUISITOS:

- ✓ Habilidade manual
- ✓ Organização
- ✓ Persistência
- ✓ Maior de 18 anos

MISTER CAKE  
HÁ VAGAS

**Figura 12:** Autoria do grupo.

Após preparar o anúncio da vaga, o RH deve selecionar os locais em que a vaga será divulgada, sendo anúncios na internet ou panfletos espalhados pela cidade.

## 7.6 Recrutamento

Depois de receber os currículos dos candidatos interessados nas determinadas vagas anunciadas, chega o momento em que os gestores RH e líderes vão realizar a análise e fazer o recrutamento dos candidatos que tenham o perfil mais adequado para a vaga.

## 7.8 Seleção e demissão

A seleção de pessoal consiste em selecionar currículos e direcionar funcionários para seus devidos cargos.

O processo de seleção de pessoal na confeitaria MisterCake, será feito com entrevista padronizada apenas nas perguntas após a seleção de currículos,



utilizando também entrevista por competência, para avaliar características do candidato, que não aparece em seu currículo.

Esse candidato será avaliado a partir do Perfil de Competências (PC), que deverá conter as seguintes características:

Criatividade na montagem de bolos;

Iniciativa e liderança;

Habilidades em confeitaria;

Experiência com cozinha profissional;

Rapidez no atendimento;

Boa reação a momentos de pressão.

A contratação será feita com aquele que mais se enquadrar nos perfis avaliados, e o mesmo deve comparecer na empresa apresentando os seguintes documentos:

- Carteira de trabalho;
- RG e cópia;
- CPF e cópia;
- 2 fotos 3x4;
- CNH para serviço que demandar entrega;
- Cópia do histórico e comprovante escolar;
- Certidão de nascimentos/casamento;
- Atestado de saúde ocupacional (ASO);

Funcionários com dependentes devem apresentar a certidão de nascimento do filho, até 21 anos.

O processo de demissão será feito de forma adequada e mantendo o respeito pelos direitos dos funcionários, onde será seguido quatro passos para ele acontecer:

## **7.9 Comunicação ao funcionário ou a empresa do início do processo de demissão**

A primeira etapa é comunicá-lo sobre a decisão e qual será o formato da demissão: com justa causa ou sem justa causa.

## **7.10 Homologação da Demissão e Baixa na Carteira de Trabalho**

Nesta etapa é necessário que a empresa faça todas as anotações necessárias na Carteira de Trabalho do funcionário CLT para registrar oficialmente a demissão.

## **7.11 Pagamento de rescisão**

Primeiramente é necessário pagar o valor do salário até o último dia efetivamente trabalhado. É preciso pagar também o período de aviso prévio, seja ele trabalhado ou não. No caso de demissões sem justa causa, é necessário pagar a multa de 50% sobre o valor acumulado de FGTS pelo funcionário no período do trabalho com a empresa. 40% vai para a conta de FGTS do funcionário e 10% vai para o governo.

## **7.12 Treinamento Pessoal**

### **7.12.1 Treinamento em BPF para Manipuladores de Alimentos**

Objetiva conscientizar e qualificar a equipe de colaboradores da confeitaria, conforme dispõe a ANVISA-Agencia Nacional da Vigilância Sanitária, visando a obtenção de produtos seguros.

## **7.13 Noções de Microbiologia**

- Contaminação;
- Tipos de Contaminação;
- Tipos de microrganismo (bolors, leveduras, bactérias, vírus e parasitas).

## **7.14 Boas Práticas de manipulação de alimentos**

- Higiene pessoal e saúde do trabalhador;
- Higiene de utensílios;

- Controle de vetores e pragas.

### **7.15 Treinamento em Atendimento ao Cliente**

Tem por objetivo desenvolver competências que permitam ao profissional realizar de forma adequada as atividades de venda e produtos e prestação de serviços.

### **7.16 Conteúdo Programático**

- Autoconhecimento;
- Comunicação;
- Participação e responsabilidade;
- Empatia;
- Qualidade no atendimento;
- Foco no cliente;
- Conhecimento acerca dos produtos comercializados;
- Atendimento correto.

### **7.17 Plano de Carreira**

Objetivos e metas profissionais a serem atingidos por uma pessoa e também o que precisa ser feito para elas serem alcançadas.

Para ter sucesso na vida profissional é preciso ter equilíbrio entre nesse pensamento e a capacidade de agir hoje pensando no amanhã.

Ou seja, planejar.

### **7.18 Plano de carreira pessoal**

- Estabeleça Metas: Agradar pessoas de todas as classes sociais, que gostam de bolos, enfeitados, recheados, massas macias e diferenciadas. E que ao conseguir atingir a meta proposta ao chefe confeitoiro, adquirir liderança sendo assim, um dos líderes.

- **Defina Prazos:** Devemos fazer aquilo que esteja ao nosso alcance, e não tente passar por cima de tudo e todos, planeje antes de qualquer coisa estabelecendo prazos para se organizar melhor, com isso não iremos nos frustrar.
- **Faça um planejamento:** Nos organizarmos de maneira correta, para que possamos aproveitar o máximo do tempo possível, montando cronograma, lendo receitas, e fazendo bolos de todo tipo e modelo na maior parte do tempo.
- **Revise o Plano:** Ver se realmente estamos conseguindo atingir o esperado dentro da empresa, as metas traçadas pelo chefe. Caso contrário devemos alterar nossas propostas, seguindo outro caminho.
- **Comunicação com os colaboradores:** Conversar com os colaboradores as possibilidades e expectativas da empresa, mas também tendo em mente aspirações deles próprios.
- **Feedbacks da Empresa:** Saber identificar as deficiências e virtudes, comunicando assim os colaboradores de modo que possam replanejar ao contrário do esperado.
- **Apoio Necessário:** Incentive os seus colaboradores, afinal de contas são todos uma equipe. Ofereça cursos, coaching e mentoring.

## 7.19 Análise de Cargos/Salários

Cargo	Nº	Capacitação	Descrição do cargo	Salário
Atendente	2	Curso de informática e secretariado	Gerenciar o caixa e anotar pedidos	R\$ 1.200,00
Chefe de Cozinha	1	Curso profissional de Pâtisserie	Realizar receita de bolos e recheios	R\$ 2.500,00
Auxiliar de confeitiro	1	Curso de confeitaria	Auxiliar na montagem de bolos	R\$ 1.400,00
Entregador	1	Carteira de habilitação tipo A e B	Entregar pedidos	R\$ 998,00
Gerente	1	Graduação em Administração de empresas	Administrar a parte financeira	R\$ 2.000,00
Faxineiro	1	Experiência	Realizar limpeza geral da empresa	R\$ 400,00
			<b>TOTAL MENSAL :</b>	<b>R\$ 8.498,00</b>

**Figura 13:** Autoria do grupo.

## 7.20 Motivação de Equipes

Trabalhamos a motivação de equipe da seguinte forma:

- Definimos metas bem claras que possa ser cumprida de forma que o funcionário possa atingir o resultado com eficácia.

- Reconhecimentos daqueles que se destacam e motivação no trabalho.
- Feedback individual, onde destacamos os pontos fortes e fracos do profissional e os pontos que ele pode melhorar para ser mais produtivo.
- Crescimento profissional dentro da empresa com aumento de salário.
- Confraternização da empresa.

## 7.21 Escala de Trabalho

A carga horária será seguida pelas normas da CLT, onde cada funcionário deverá ter 44 horas semanais trabalhadas.

TERÇA-FEIRA A SÁBADO				
FUNÇÃO	TURNO	ENTRADA	INTERVALO	SAÍDA
Atendente	Diurno	10:00	12:00 às 13:00	19:00
Chef de Confeitaria	Diurno	10:00	13:00 às 14:00	19:00
Auxiliar de confeitiro	Diurno	10:00	12:00 às 13:00	19:00
Entregador	Diurno	10:00	14:00 às 15:00	19:00
Gerente administrativo	Diurno	10:00	12:00 às 13:00	19:00
Atendente	Diurno	10:00	13:00 às 14:00	

DOMINGO			
FUNÇÃO	TURNO	ENTRADA	SAÍDA
Atendente	Diurno	14:00	18:00
Chef de Confeitaria	Diurno	14:00	18:00
Auxiliar de confeitiro	Diurno	14:00	18:00
Entregador	Diurno	14:00	18:00
Atendente	Diurno	14:00	18:00

SEGUNDA-FEIRA			
FUNÇÃO	TURNO	ENTRADA	SAÍDA

<b>Faxineiro</b>	Diurno	08:00	14:00
------------------	--------	-------	-------

## 8 PLANO FINANCEIRO

### 8.1 Planilha Orçamentária

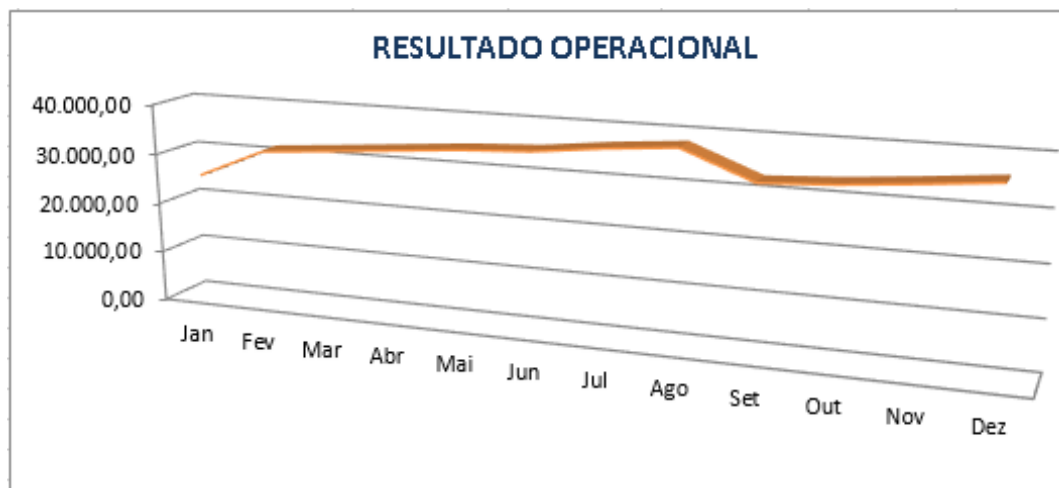
PLANILHA FINANCEIRA ORÇAMENTÁRIA - 2019 - EMPRESA: Confeitaria Artesanal MisterCake LTDA														
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	Total	Análise Vertical
<b>Saldo Anterior</b>														
<b>Capital Social</b>	200.000,00	130.484,48	161.517,47	193.629,70	226.873,09	261.244,97	296.316,64	332.937,83	370.722,24	403.153,45	436.359,42	470.782,66	R\$ 470.782,66	52%
<b>Receitas</b>		68.400,00	69.768,00	71.163,36	72.586,63	74.038,36	75.519,13	77.029,51	78.570,10	80.141,50	81.744,33	83.379,22	R\$ 832.340,13	
Vendas a vista	34.200,00	34.200,00	34.884,00	35.581,68	36.293,31	37.019,18	37.759,56	38.514,75	39.285,05	40.070,75	40.872,17	41.689,61	R\$ 450.370,07	50%
Vendas à prazo	34.200,00	34.200,00	34.884,00	35.581,68	36.293,31	37.019,18	37.759,56	38.514,75	39.285,05	40.070,75	40.872,17	41.689,61	R\$ 450.370,07	50%
Inadimplência		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ -	0%
<b>Total</b>	68.400,00	68.400,00	69.768,00	71.163,36	72.586,63	74.038,36	75.519,13	77.029,51	78.570,10	80.141,50	81.744,33	83.379,22	R\$ 900.740,13	100%
<b>Despesas Gerais</b>														
Documentação Abertura	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 1.000,00	0,20%
Móveis Utensílios	10.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 10.000,00	
Compra Máq. e Equip.	25.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 25.000,00	
Compra Veículos	60.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 60.000,00	
Licenciamento/Seguro/IPVA	4.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 4.000,00	0,80%
<b>Total</b>	100.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$ 100.000,00	
<b>Despesas Tributárias</b>														
Simplex Nacional	2.736,00	2.736,00	2.790,72	2.846,53	2.903,47	2.961,53	3.020,77	3.081,18	3.141,81	3.203,57	3.267,85	3.334,70	R\$ 63.296,53	12,74%
<b>Total</b>	2.736,00	2.736,00	2.790,72	2.846,53	2.903,47	2.961,53	3.020,77	3.081,18	3.141,81	3.203,57	3.267,85	3.334,70	R\$ 63.296,53	12,74%
<b>Despesas Terceiros</b>														
Empresa de Software	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	R\$ 2.400,00	0,48%
Escritório Contábil													R\$ -	0,00%
Consultoria													R\$ -	
<b>Total</b>	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	R\$ 2.400,00	0,48%
<b>Despesas Financeiras</b>														
Despesas Bancárias	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	190,00	R\$ 2.280,00	0,46%
Despesas Boletos Bancários	68,40	68,40	69,77	71,16	72,59	74,04	75,52	77,03	78,57	80,14	81,74	83,38	R\$ 900,74	0,18%
<b>Total</b>	258,40	258,40	259,77	261,16	262,59	264,04	265,52	267,03	268,57	270,14	271,74	273,38	R\$ 3.180,74	0,64%
<b>Despesas Operacionais</b>														
Fornecedores	10.260,00	10.260,00	10.465,20	10.674,50	10.887,99	11.105,75	11.327,87	11.554,43	11.785,51	12.021,23	12.261,65	12.506,88	R\$ 135.111,02	27,19%
Água e Esgoto	136,80	136,80	139,54	142,33	145,17	148,08	151,04	154,06	157,14	160,28	163,49	166,76	R\$ 1.801,48	0,36%

Figura 14: Autoria do grupo.

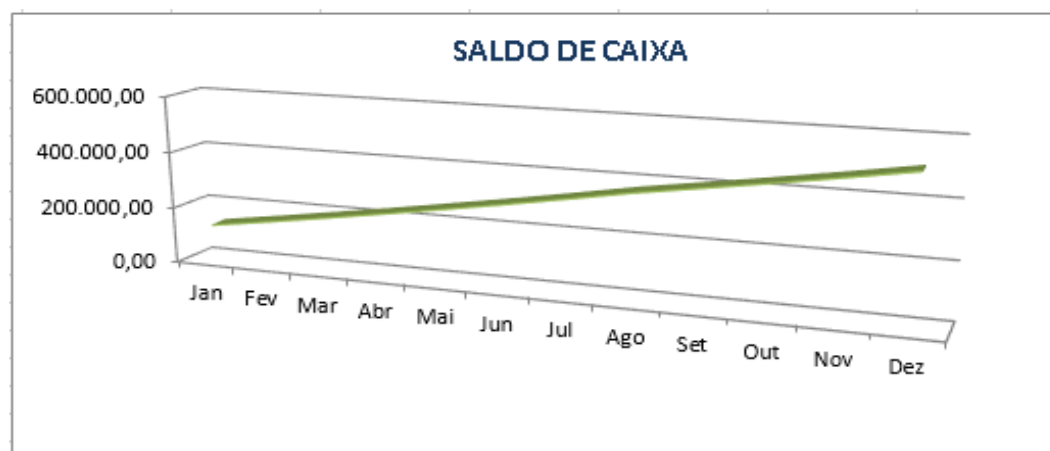
0,45%	Energia Elétrica	307,80	307,80	313,96	320,24	326,64	333,17	339,84	346,63	353,57	360,64	367,85	375,21	R\$	4.053,33	0,82%
0,15%	Telefone	102,60	102,60	104,65	106,75	108,88	111,06	113,28	115,54	117,86	120,21	122,62	125,07	R\$	1.351,11	0,27%
1,00%	Combustível	150,00	151,50	153,02	154,55	156,09	157,65	159,23	160,82	162,43	164,05	165,69	167,35	R\$	1.902,38	0,38%
	Materiais Escritório	50,00	50,00	70,00	50,00	60,00	50,00	50,00	80,00	50,00	50,00	55,00	50,00	R\$	665,00	0,13%
	Material Limpeza	145,00	145,00	140,00	145,00	145,00	145,00	130,00	145,00	145,00	145,00	140,00	145,00	R\$	1.715,00	0,35%
	Manutenção Veículo	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	280,00	100,00	R\$	830,00	0,17%
	Manutenção Máq. e Equip.	150,00	0,00	0,00	0,00	0,00	150,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	R\$	400,00	0,08%
	Aluguel do Prédio	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	R\$	-	
	Publicidade	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	R\$	2.400,00	0,48%
	Seguro Predial	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	R\$	2.400,00	0,48%
	<b>Total</b>	<b>11.952,20</b>	<b>11.553,70</b>	<b>11.786,36</b>	<b>11.993,36</b>	<b>12.229,78</b>	<b>12.800,71</b>	<b>12.671,25</b>	<b>12.956,48</b>	<b>13.171,50</b>	<b>13.521,41</b>	<b>13.956,30</b>	<b>14.036,27</b>	R\$	<b>152.629,32</b>	<b>30,71%</b>
	<b>Despesa Recursos Humanos</b>															
	Pró-Labore	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	R\$	144.000,00	28,97%
100,00%	Salários	7.698,00	7.698,00	7.698,00	7.698,00	7.698,00	7.800,00	7.800,00	7.800,00	7.800,00	7.800,00	7.800,00	7.800,00	R\$	93.090,00	18,73%
8,33%	Provisão 13º Salário Prod	641,24	641,24	641,24	641,24	641,24	649,74	649,74	649,74	649,74	649,74	649,74	649,74	R\$	7.754,40	1,56%
8,00%	FGTS sobre Salário	615,84	615,84	615,84	615,84	615,84	624,00	624,00	624,00	624,00	624,00	624,00	624,00	R\$	7.447,20	1,50%
2,78%	Provisão de Férias	213,83	213,83	213,83	213,83	213,83	216,67	216,67	216,67	216,67	216,67	216,67	216,67	R\$	2.585,83	0,52%
	Convênio Médico	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	R\$	6.000,00	1,21%
	Seguro de Vida	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	R\$	6.000,00	1,21%
	Treinamentos	350,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	250,00	0,00	0,00	R\$	600,00	0,12%
	Refeições	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	R\$	3.000,00	
	<b>Total</b>	<b>22.768,92</b>	<b>22.418,92</b>	<b>22.418,92</b>	<b>22.418,92</b>	<b>22.418,92</b>	<b>22.540,41</b>	<b>22.540,41</b>	<b>22.540,41</b>	<b>22.540,41</b>	<b>22.790,41</b>	<b>22.540,41</b>	<b>22.540,41</b>	R\$	<b>270.477,43</b>	<b>54,42%</b>
	<b>Investimentos</b>															
	Investimentos Financeiros	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	R\$	2.400,00	
	<b>Total</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	R\$	<b>2.400,00</b>	
	<b>Total Receita</b>	<b>68.400,00</b>	<b>68.400,00</b>	<b>69.768,00</b>	<b>71.163,36</b>	<b>72.586,63</b>	<b>74.038,36</b>	<b>75.519,13</b>	<b>77.029,51</b>	<b>78.570,10</b>	<b>80.141,50</b>	<b>81.744,33</b>	<b>83.379,22</b>		<b>900.740,13</b>	Vendas
	<b>Capital de Giro Próprio</b>	<b>200.000,00</b>	<b>130.484,48</b>	<b>161.517,47</b>	<b>193.629,70</b>	<b>226.873,09</b>	<b>261.244,97</b>	<b>296.316,64</b>	<b>332.937,83</b>	<b>370.722,24</b>	<b>403.153,45</b>	<b>436.359,42</b>	<b>470.782,66</b>		<b>470.782,66</b>	Saldo Caixa
	<b>Total dos Investimentos</b>	<b>95.000,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>	<b>200,00</b>		<b>97.200,00</b>	Investimentos
	<b>Total Despesas</b>	<b>42.915,52</b>	<b>37.167,02</b>	<b>37.455,76</b>	<b>37.719,97</b>	<b>38.014,75</b>	<b>38.766,69</b>	<b>38.697,94</b>	<b>39.045,10</b>	<b>45.938,89</b>	<b>46.735,53</b>	<b>47.121,09</b>	<b>47.405,75</b>		<b>496.984,01</b>	Despesas
	<b>Resultado Operacional</b>	<b>25.484,48</b>	<b>31.232,98</b>	<b>32.312,24</b>	<b>33.443,39</b>	<b>34.571,88</b>	<b>35.271,67</b>	<b>36.821,19</b>	<b>37.984,41</b>	<b>32.631,21</b>	<b>33.405,97</b>	<b>34.623,24</b>	<b>35.973,47</b>		<b>403.756,12</b>	Retorno
	<b>Saldo de Caixa</b>	<b>130.484,48</b>	<b>161.517,47</b>	<b>193.629,70</b>	<b>226.873,09</b>	<b>261.244,97</b>	<b>296.316,64</b>	<b>332.937,83</b>	<b>370.722,24</b>	<b>403.153,45</b>	<b>436.359,42</b>	<b>470.782,66</b>	<b>506.556,12</b>		<b>45%</b>	Percentual

Figura 15: Autoria do grupo.





**Figura 16:** Autoria do grupo.



**Figura 17:** Autoria do grupo.

## 8.2 Demonstrativo de resultados

<b>DRE - Demonstração de Resultado do Exercício</b>			
<b>Nome da empresa: MisterCake</b>			
<b>Período da apuração: Ano: 2019</b>			
	<b>Período atual</b>		<b>Aumento (diminuição)</b>
	<b>01/01/2019</b>		<b>31/12/2019</b>
<b>RECEITAS</b>			
Produtos vendidos	R\$	900.740,13	R\$ 900.740,13
Serviços prestados	R\$	4.380,00	R\$ 4.380,00
<b>RECEITAS TOTAIS</b>	<b>R\$</b>	<b>905.120,13</b>	<b>R\$ 905.120,13</b>
		0	
<b>CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS</b>			
Custo dos Produtos vendidos	R\$	145.938,24	R\$ 145.938,24
Custo dos Serviços prestados	R\$	1.902,38	R\$ 1.902,38
Salários - Direto	R\$	93.090,00	R\$ 93.090,00
Impostos sobre a folha de pagamento e benefícios - Direto	R\$	17.787,43	R\$ 17.787,43
<b>TOTAL DO CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS</b>	<b>R\$</b>	<b>258.718,05</b>	<b>R\$ 258.718,05</b>
<b>LUCRO BRUTO (PERDA)</b>	<b>R\$</b>	<b>646.402,08</b>	<b>R\$ 646.402,08</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>			
Publicidade e promoção	R\$	2.400,00	R\$ 2.400,00
Transporte	R\$	1.902,38	R\$ 1.902,38
Débitos de liquidação duvidosa/perdas e roubos	R\$	20.808,50	R\$ 20.808,50
Encargos de serviços bancários	R\$	2.280,00	R\$ 2.280,00
Licenças e autorizações de funcionamento	R\$	5.000,00	R\$ 5.000,00
Computador e internet	R\$	2.400,00	R\$ 2.400,00
Treinamentos	R\$	600,00	R\$ 600,00
Seguro	R\$	2.400,00	R\$ 2.400,00
Refeições	R\$	3.000,00	R\$ 3.000,00
Materiais de escritório	R\$	665,00	R\$ 665,00
Impostos sobre a folha de pagamento e benefícios - Indireto	R\$	12.000,00	R\$ 12.000,00
Telefone	R\$	1.319,90	R\$ 1.319,90
<b>TOTAL DAS DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>R\$</b>	<b>54.775,78</b>	<b>R\$ 54.775,78</b>
<b>LUCRO OPERACIONAL (PERDA)</b>	<b>R\$</b>	<b>591.626,30</b>	<b>R\$ 591.626,30</b>
<b>JUROS (RECEITA), DESPESA E IMPOSTOS</b>			
Simplex Nacional	R\$	63.296,53	R\$ 63.296,53
<b>TOTAL DE JUROS (RECEITA), DESPESA E IMP</b>	<b>R\$</b>	<b>63.296,53</b>	<b>R\$ 63.296,53</b>
<b>LUCRO LÍQUIDO (PERDA)</b>	<b>R\$</b>	<b>528.329,77</b>	<b>R\$ 528.329,77</b>

Figura 18: Autoria do grupo.



## Despesa x Receita

Despesas fixas mensais		Preço %
Software	R\$ 200,00	0,60%
Água	R\$ 150,12	0,45%
Energia	R\$ 337,78	1,01%
Telefone	R\$ 112,59	0,34%
Fornecedores a pagar	R\$ 11.259,25	33,74%
Combustível	R\$ 158,53	0,48%
Salário + Encargos	R\$ 7.757,50	23,25%
Prolabóre	R\$ 12.000,00	35,96%
Material de Limpeza	R\$ 142,92	0,43%
Convênio médico	R\$ 500,00	1,50%
Seguro de vida	R\$ 500,00	1,50%
Refeição	R\$ 250,00	0,75%
<b>Total</b>	<b>R\$ 33.368,69</b>	

Despesas variáveis mensais	%	R\$
Custo das mercadorias vendidas	17,78%	-R\$ 12.161,52
Impostos %	12,42%	-R\$ 8.495,28
Comissão com vendas %	0,00%	R\$ 0,00
Taxa cartão de Débito	1,50%	-R\$ 256,50
Taxa cartão de Crédito	2,25%	-R\$ 769,50
<b>Total</b>		<b>-R\$ 21.682,80</b>

Receitas	Faturamento	Totais
	Dinheiro	R\$ 17.100,00
Cartão de Débito	R\$ 17.100,00	R\$ 17.100,00
Cartão de Crédito	R\$ 34.200,00	R\$ 34.200,00
Outras Receitas	R\$ -	R\$ -
<b>Total Receitas Bruta</b>	<b>R\$ 68.400,00</b>	<b>R\$ 68.400,00</b>

**Margem de contribuição** R\$ **46.717,20**

Receita Final	
R\$ 13.348,51	LUCRO

Ponto de Equilíbrio	
Você deve faturar	R\$ 48.856,06
Seu percentual de risco	71,43%

**Lucratividade**  
**20%**

Figura 20: Autoria do grupo.

# Retorno

Calculo Retorno do investimento	
Valor investido	R\$ 200.000,00
Lucro obtido Mensal	R\$ 13.348,51
Rentabilidade	6,7%
Quantidade de meses aproximados para obter retorno sobre o investimento.	<b>15</b>

Cálculo de Retorno de Investimentos (ROI) é um indicativo econômico impotantíssimo para pessoas com perfil empreendedor.

O ROI é calculado com base no seu investimento inicial com o lucro obtido em um determinado período.

Nesta planilha além de calcular o percentual de ROI, também demonstramos a estimativa de meses para que o lucro obtido supere o investimento inicial.

**Figura 21:** Autoria do grupo.

## 9 Anexos

### 9.1 Cardápio MisterCake



MISTERCAKE	
CONFEITARIA ARTESANAL	
<b>M A S S A S</b>	
Chocolate	R\$1,00
Simples	R\$1,00
Nozes	R\$1,50
Churros	R\$1,00
Cenoura	R\$1,00
Light	R\$1,50
Diet	R\$1,50
Fubá	R\$1,00
<b>R E C H E I O S</b>	
Leite Ninho	R\$2,50
Morango	R\$2,50
Coco	R\$2,00
Chocolate	R\$2,00
Maracujá	R\$2,50
Creme de Paçoca	R\$2,00
Doce de Leite	R\$2,00
Chocolate Branco	R\$2,50
Nutella	R\$2,50
Nozes	R\$2,50
Oreo	R\$2,00

**Figura 22:** Autoria do grupo.

## 9.2 INGREDIENTES

### 9.2.1 INGREDIENTES PARA A MASSA

Quantidade	Ingredientes massa	Valor
<b>Bolo de chocolate:</b>		
5	ovos	R\$ 10,00
2 xícaras de chá	açúcar	R\$ 12,00
1 xícara de chá	água fervendo	
1 xícara de chá	chocolate em pó	R\$ 25,00
2 xícaras e 1/2	farinha de trigo	R\$ 8,00
1 colher de sopa	fermento	R\$ 12,00
1 pitada	sal	R\$ 3,00
<b>Massa Simples:</b>		
4	ovos	R\$ 10,00
2 xícaras de chá	farinha de trigo	R\$ 8,00
2 xícaras de chá	açúcar	R\$ 12,00
1 colher de sopa	fermento em pó	R\$ 12,00
1 xícara	água fervendo	
<b>Nozes:</b>		
8	ovos	R\$ 10,00
10 colheres de sopa	açúcar	R\$ 12,00
14 colheres de sopa	farinha de trigo	R\$ 8,00
1 colher de sobremesa	fermento em pó	R\$ 12,00
1 xícara de chá	nozes moídas	R\$ 30,00
<b>Churros:</b>		
1 1/2 xícara de chá	açúcar	R\$ 12,00
2 xícaras de chá	farinha de trigo	R\$ 8,00
150 ml	água quente	
1 colher de sopa	margarina	R\$ 6,00
1 colher de sopa	canela em pó	R\$ 25,00
1 colher de sopa	fermento	R\$ 12,00
<b>Cenoura:</b>		
3	cenouras médias	R\$ 4,00
5	ovos	R\$ 10,00
1 xícara de chá	Óleo	R\$ 6,00
2 xícaras de chá	açúcar	R\$ 12,00
2 xícaras de chá	farinha de trigo	R\$ 8,00
1 colher pequena	fermento em pó	R\$ 12,00
<b>Massa Light:</b>		
7 colheres de sopa	açúcar de coco	R\$ 26,00
4	ovos	R\$ 10,00
1 xícara de chá	farinha de trigo	R\$ 8,00
1 colher sobremesa	fermento em pó	R\$ 12,00
<b>Diet:</b>		
3	ovos	R\$ 10,00
3 colheres de sopa	adoçante culinário	R\$ 15,00
3 colheres de sopa	farinha de trigo	R\$ 8,00
1/2 colher de sopa	fermento em pó	R\$ 12,00
<b>Fubá:</b>		
1 xícara de chá	leite frio	R\$ 6,00
2 xícaras de chá	açúcar	R\$ 12,00
1 xícara de chá	fubá	R\$ 4,00
1 xícara de chá	farinha de trigo	R\$ 8,00
1/2 xícara	óleo	R\$ 6,00
3	ovos	R\$ 10,00
1 colher de sopa	fermento em pó	R\$ 12,00
1 pitada	sal	R\$ 3,00

Figura 23: Autoria do grupo.

## 9.2.2 INGREDIENTES PARA O RECHEIO

Quantidade	Ingredientes Recheio	Valor
<b>Leite Ninho:</b>		
3	ovos (gemas)	R\$ 10,00
1 colher de sopa	margarina	R\$ 6,00
2 latas	leite condensado	R\$ 7,00
1 xícara	leite em pó	R\$ 16,00
<b>Morango:</b>		
1 lata	leite condensado	R\$ 7,00
1 caixa	creme de leite	R\$ 5,00
1 caixa	gelatina sabor morango	R\$ 2,00
2 colheres de sopa	gelatina em pó sem sat	R\$ 6,00
1/2 copo (requelirão)	água	
1 copo	chantilly batido	R\$ 20,00
1 copo	morango picado	R\$ 15,00
<b>Coco:</b>		
1 pacote	coco fresco ralado	R\$ 5,00
2 latas	leite condensado	R\$ 7,00
<b>Chocolate:</b>		
3 latas	leite condensado	R\$ 7,00
600 ml	creme de leite	R\$ 5,00
200g	chocolate em pó	R\$ 17,00
<b>Maracujá:</b>		
60 ml	suco concentrado de m	R\$ 10,00
320g	chocolate branco	R\$ 8,00
40ml	creme de leite	R\$ 5,00
<b>Creme de Paçoca:</b>		
1 lata	leite condensado	R\$ 7,00
150ml	leite integral	R\$ 6,00
1/2 colher chá	essência de baunilha	R\$ 6,00
1 lata	creme de leite	R\$ 5,00
5	paçocas	R\$ 1,00
3 colheres sopa	amido de milho	R\$ 6,00
<b>Doce de Leite:</b>		
1 lata	leite condensado	R\$ 7,00
1 lata	creme de leite	R\$ 5,00
<b>Chocolate Branco:</b>		
500g	chocolate branco	R\$ 8,00
200g	creme de leite	R\$ 5,00
200g	chantilly	R\$ 20,00
<b>Nutella:</b>		
1 lata	leite condensado	R\$ 7,00
1 caixa	creme de leite	R\$ 5,00
1 colher de sopa	farinha de trigo	R\$ 8,00
5 colheres de sopa	chocolate em pó 50% c	R\$ 25,00
1 pote pequeno (300g)	Nutella	R\$ 28,00
<b>Nozes:</b>		
1 lata	leite condensado	R\$ 7,00
1 caixa	creme de leite	R\$ 5,00
100g	nozes trituradas	R\$ 30,00
10g	farinha de trigo	R\$ 8,00
<b>Oreo:</b>		
395g	leite condensado	R\$ 7,00
160g	leite em pó	R\$ 16,00
250g	chantilly	R\$ 20,00
90g	biscoito Oreo	R\$ 6,00

Figura 24: Autoria do grupo.



### 9.3 RECEITA

<b>Líquidos</b>	
1 Xícara	240ml
1/2 xícara	120ml
1/3 xícara	80ml
1/4 xícara	60ml
1 colher de sopa	15ml
1 colher de chá	5ml
<b>Chocolate em Pó</b>	
1 xícara	90g
1/2 xícara	45g
1/3 xícara	30g
1/4 xícara	20g
1 colher de sopa	6g
<b>Manteiga, margarina e gordura vegetal</b>	
1 Xícara	200g
Meia xícara	100g
1/3 xícara	65g
1 colher de sopa	15g
<b>Açúcar</b>	
1 xícara	180g
Meia xícara	90g
1/3 xícara	60g
1/4 xícara	45g
1 colher de sopa	12g
<b>Farinha de trigo</b>	
1 xícara	120g
Meia xícara	60g
1/3 xícara	40g
1/4 xícara	30g
1 colher de sopa	7.5g

**Figura 25:** Autorial do grupo.

## 9.4 Currículo dos Sócios e Funcionários

# Marcela de Lima Peixoto

**Dados Pessoais:**

**Estado civil:** Solteira

**Idade:** 28 anos

**Data de nascimento:** 12/04/1990

**Telefone:** (16) 3726-5405

**Cidade:** Orlandia - SP

**Bairro:** Jardim Boa Vista

**Endereço:** Avenida C, nº 364

**CEP:** 1462-000

**País:** Brasil

**Formação:**

Ensino Médio Completo.

Técnico em Confeitaria – SENAC – Ribeirão Preto – 2016 a 2018.

**Informações Adicionais:**

Curso Formação de Boleiras (Chocolândia) – Ribeirão Preto - 2015

Escola de Gastronomia (EGRP) - Ribeirão Preto – 2013.

**Objetivo:**

Auxiliar de confeitiro – Cargo de interesse.

Em busca de uma oportunidade para desenvolver meus conhecimentos, e também algo que possa me instruir de forma crescente e contínua, visando sempre o crescimento entre eu e a empresa.

**Experiencias Profissionais:**

**Empresa:** Panificadora Recanto.

**Cargo:** Auxiliar de Confeiteira.

**Período:** Março de 2015 até Janeiro de 2017

# Roberto de Castro

## Dados Pessoais:

Estado civil: Solteiro

Idade: 25 anos

Data de nascimento: 07/08/1994

Cidade: Orlandia - SP

Bairro: Jardim Benini

Endereço: Avenida G, nº 182

CEP: 1462-000

Telefone: (16) 99458-1256

## Objetivo:

- Entregador de Delivery - Cargo de interesse.  
Motoboy para serviço de entregas e coletas para o Rio e Grande Rio. Possui qualificações úteis e desejáveis para esta função. Sou um profissional preparado e pronto para enfrentar e vencer desafios.

## Formação:

- Ensino Médio Completo.

## Experiência Profissional:

- Motoboy – Alex Lanches – 3 meses
- Motoboy - Planet Pizza (Pizzaria) – 5 meses

## Conhecimentos:

- Sólidos conhecimentos em informática (Microsoft Windows, Office e Internet).
- Inglês Básico – CCAA - 2016

## **Barbara Gomes de Lima**

**Data de Nascimento:** 22/02/1989

**Estado Civil:** Solteira

**Endereço:** Rua 11 nº 547

**Bairro:** Jardim Adalberto Morandini

**Cidade:** Orliândia-SP

**Telefone:** (16) 99874-5012

**E-mail:** balima@outlook.com

### **Objetivo:**

Disponibilizar meu currículo para possível contratação apreciaria a oportunidade de ser entrevistada tendo sempre o melhor a oferecer a empresa.

### **Formação Acadêmica:**

Ensino Médio Completo (Oswaldo Ribeiro Junqueira)

Técnico em Marketing (ETEC Professor Alcídio de Souza Prado)

### **Cursos Adicionais:**

Informática Básica

Cursos Vendas

Atendimento ao Cliente

### **Experiência Profissional:**

**Empresa:** Adicional Recuperadora de Crédito.

**Cargo:** Recuperadora de Créditos.

**Principais Atividades:** Telemarketing.

**Período:** 2015 a 2017.

**Empresa:** Interact Informática (Compuway).

**Cargo:** Consultora de Vendas.

**Principais Atividades:** Consultora de Vendas, recepcionista.

**Período:** 2009 a 2014.

**Empresa:** Seara Alimentos.

**Cargo:** Ajudante de Produção, Almojarifado e Auxiliar de Escritório.

**Principais Atividades:** Organização de arquivos e documentos, Etiquetagem de Embalagem.

**Período:** 2005 a 2008

# Curriculum Vitae

## Mariana Dias de Oliveira

**Sexo:** Feminino

**Estado Civil:** Amasiada

**Endereço:** Avenida W, nº 1256 – José Vieira Brasão – Orlandia/SP

**CNH:** AB

**Telefone:** (16) 99328-0294

**Idade:** 25 anos

### Formação Acadêmica

- 3º Grau Completo (Oswaldo Ribeiro Junqueira)

### Experiência Profissional

- **Empresa:** JBS (Seara)
- **Período:** 02 anos e 05 meses
- **Cargo:** Auxiliar de Limpeza
  
- **Empresa:** Dona Gulla
- **Cargo:** Foguista

### Apresentação

Venho por intermédio de esta colocar-se a inteira disposição para trabalhar nesta conceituada empresa sabendo da alta qualidade do serviço prestado pela mesma, tenho como principio muito dinamismo e versatilidade para tornar-me um profissional impar, no setor que for confiado.

**Dados pessoais**

João Vitor de Almeida Pericin      Idade: 22 anos

Cidade: Sales Oliveira –SP      CEP:14660000

CNH: Categorias A e B

**Formações Acadêmicas**

Ensino médio: E.E. Capitão Getúlio Lima, Sales Oliveira

Data de Conclusão: 2014

Técnico: Informática para Internet em Etec Prof. Alcídio de Souza Prado

Data de Conclusão: 2014

Ensino superior: Tecnologia em Marketing, Anhanguera – Ribeirão Preto - SP

Data de Conclusão: 2017

Pós-graduação: MBA em Comunicação e Marketing, Cruzeiro do Sul – UNIFRAN - Franca SP

Data de conclusão: 2019

Técnico: Administração em Etec Prof. Alcídio de Souza Prado

Data de conclusão: 2019

**Cargo atual**

MisterCake

Cargo: Sócio empreendedor      Atividade realizadas: Planejamentos estratégicos da empresa

Período: Início das atividades em 2019 e atuando

# GABRIELA LOPES

30 anos, solteira

Oriândia-SP- 14620-000

## **Objetivo:**

- Área administrativa / tributária.

## **Formação escolar / acadêmica:**

- Técnico em Administração- ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado.
- Ensino médio- ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado.
- Bacharelado em Administração- Universidade de Franca (Unifran)
- MBA em comunicação e marketing- Universidade de Franca (Unifran)

## **Experiência Profissional**

- Cacau Show (2010 a 2011) – Estágio Supervisionado - área administrativa
- Magazine Luiza (2012 a 2018) – Gerente Administrativo

## **Informações adicionais**

- Inglês (fluyente) – CCAA – 2007/2011
- Curso de Informática avançada – Compuway – 2008/2009

## **Resumo das qualificações**

- Organizada, Comunicativa e criativa.

## **CAIO E. LAVANHOLLI IBANHA**

20 anos, Solteiro.

Orlândia-SP- 14620-000.0

### **OBJETIVO:**

Área Administrativa.

### **FORMAÇÃO ESCOLAR/ ACADÊMICA:**

Ensino médio, ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado. Fevereiro de 2017- 2019

Tec. Administração, ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado. Julho de 2018- 2019

### **RESUMO DAS QUALIFICAÇÕES:**

Dedicado, comprometido determinado.

### **EXPERIÊNCIA TRAJETÓRIA PROFISSIONAL:**

Estagiário como jovem aprendiz no fórum de Orlândia, setor de pequenas causas-CEJUSC. Abril de 2018 a atual.

Cargo: Planejamento estratégico na empresa MisterCake – Sócio

### **INFORMAÇÕES ADICIONAIS:**

Inglês Avançado CCAA- Orlândia. - Cursando.  
Interact Club de Orlândia.



## **Gabriela Cristina Ramires Cabral**

27 anos, solteira

Sales Oliveira, 14660-000

### **Objetivo:**

- Atuar na área administrativa.

### **Formação escolar acadêmica:**

- Técnico em administração- ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado.
- Ensino Médio- ETEC Prof. Alcídio de Souza Prado.
- Bacharelado em Administração- Universidade de São Paulo (USP).
- MBA em Gestão de Pessoas- Universidade de São Paulo (USP).

### **Experiência profissional:**

- Morlan (2010-2015) - Coordenadora dos Recursos Humanos.
- Brejeiro (2016-2018) – Gerente Administrativo.

### **Informações adicionais:**

- Inglês (fluente) – CCAA – 2004-2009.
- Curso de informática avançada – Compuway – 2010-2014.

### **Resumo das qualificações:**

- Centrada, organizada, comunicativa.

## **9.5 Logo**



**Figura 26:** Autoria do grupo.

## **10 Pesquisa de Campo**

### **10.1 Metodologia Aplicada**

### **10.2 Perguntas aplicadas**

#### **1) Você gostaria de frequentar uma confeitaria onde você escolhe o seu bolo na hora?**

Ao aplicar a pesquisa de mercado para os alunos dos Cursos Técnicos e Ensino Médio da escola ETEC Professor Alcídio de Souza Prado, notou-se que 98% das pessoas frequentariam uma confeitaria onde o cliente poderá estar montando o seu bolo enquanto os outros 2% não frequentariam. Isso mostra que o nosso negócio é uma alternativa viável para estar se investindo no mercado, já que tivemos um feedback positivo do público em relação à ele. Porém, os 2% pode estar relacionado com o fato de que muitas pessoas não iriam sair de suas residências para buscar o produto ou por dar preferência à alimentos salgados. Diante disto, poderá ser oferecido serviços de delivery, que será capaz de servir aos nossos consumidores em sua residência, atendendo à pedidos feitos através do nosso site e/ou aplicativo. Também será discutido a venda de lanches e sucos naturais na empresa, onde será possível expandir nosso público agradando, desse modo, todos os gostos.

#### **2) Você acha que o nome “MisterCake” está adequado para nossa empresa?**

Em média 94% das pessoas responderam positivamente, enquanto 6% disseram que não está adequado. Visto isso, foi decidido manter o nome da empresa e buscar estratégias de Marketing para chamar atenção daquelas pessoas que não gostaram do nome, podendo ser uma frase marcante, promoções ou até mesmo uma paródia, fazendo com que esse público mude de opinião em relação a isto.

#### **3) Você está entre qual faixa etária?**

Avaliamos também a faixa etária dos alunos e foi notado que 64% deles estavam entre 15 à 20 anos, 17% entre 21 à 25 anos, 9% entre 26 à 30 anos e 10% está na faixa dos 31 ou mais anos de idade, mostrando que qualquer pessoa pode frequentar nossa empresa.

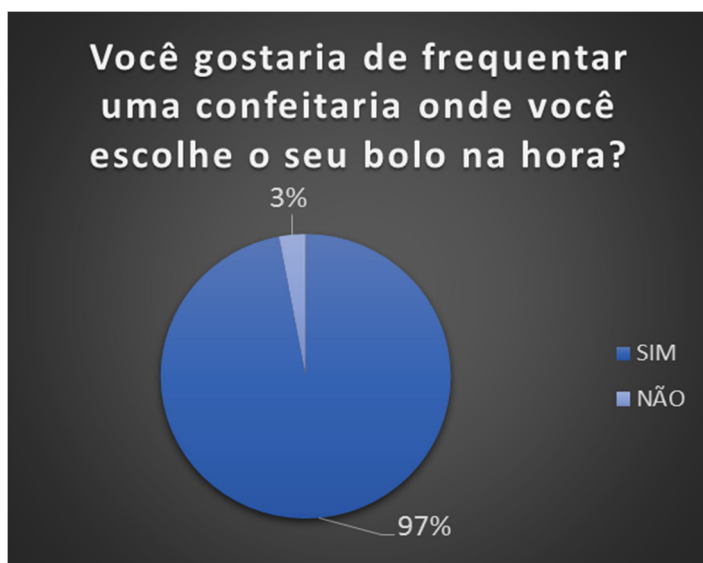
#### 4) Quais meios de comunicação você acha mais utilizável?

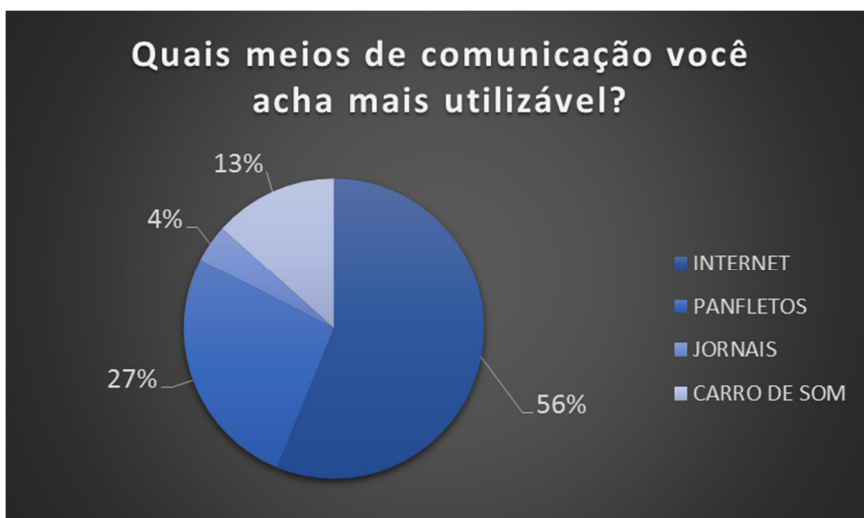
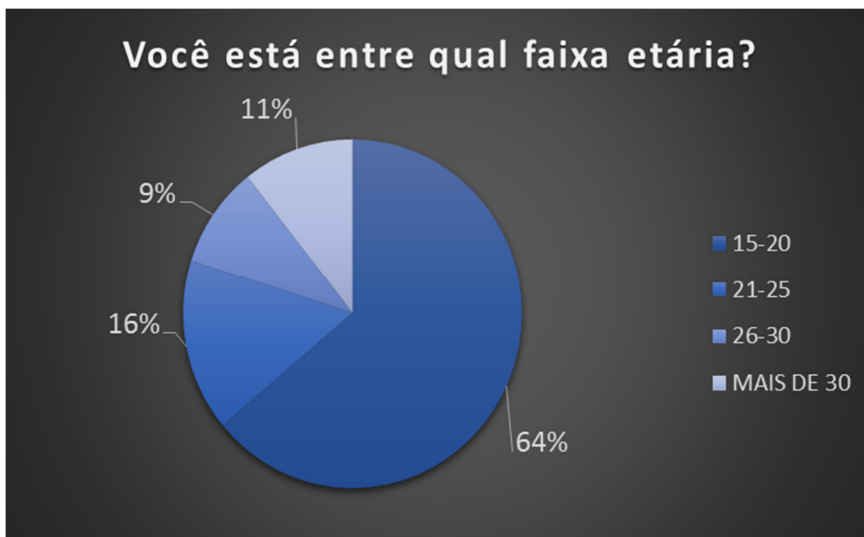
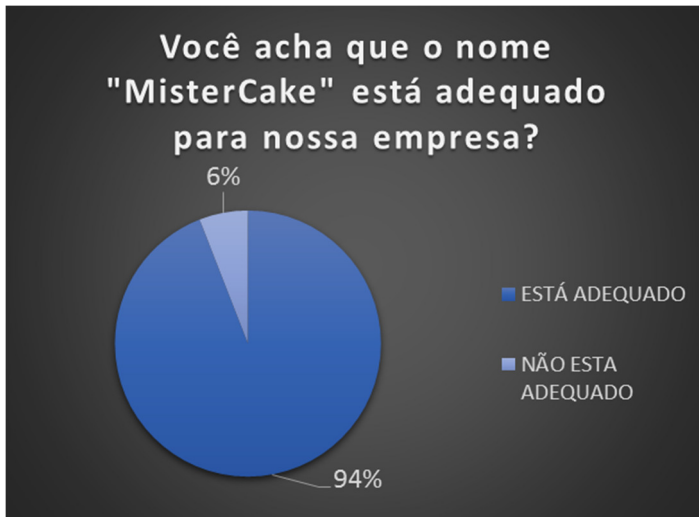
A respeito da divulgação dos nossos serviços, foi mostrado que a internet é o meio mais viável para chamar a atenção das pessoas, pois obteve um total de 54% de votos, ainda assim, muitas pessoas também escolheram panfletos que obteve 28% dos votos, jornais com 4% e carros de som com 28% dos votos empatando com os panfletos. Ficou decidido que nosso meio de divulgação do “MisterCake” será a internet, panfletos e carros de som.

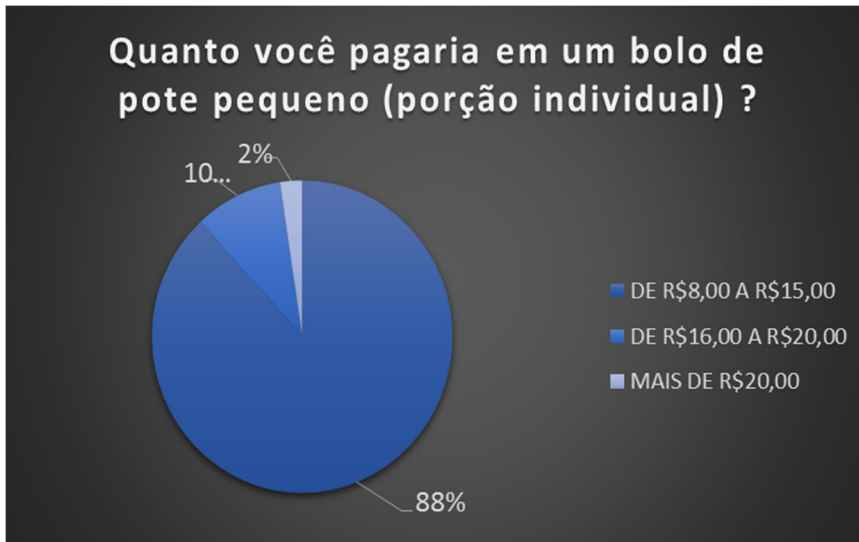
#### 5) Quanto você pagaria em bolo de pote pequeno (porção individual)?

Ao perguntar sobre quanto as pessoas pagariam em um bolo de tamanho individual, notou-se uma divergência sobre os preços, contudo faremos o possível para manter o preço de R\$8,00 até R\$15,00 que possuiu cerca de 87% dos votos.

### 10.3 Resultados da Pesquisa







## **CONCLUSÃO**

Esse trabalho foi essencial para o amadurecimento do grupo na vida pessoal, acadêmica e profissional. Com ele, tivemos a oportunidade de aprender métodos empresariais para colocar em prática tanto no emprego quanto na vida pessoal. Além disso, aprendemos novos meios para resolver um problema sem que a primeira opção fosse desistir, e sim continuar tentando.

No início, as coisas foram difíceis pelo fato de que ainda não estávamos acostumados com o ritmo dos integrantes do grupo, tivemos que aprender a respeitar as diferenças e entender que cada pessoa tem seu jeito de pensar, e essa foi a primeira parte que trabalhamos para melhorar a nossa equipe. Além disso descobrimos outras maneiras de lidar com os obstáculos que se encontravam no meio do caminho, mas nada que uma boa organização e diálogo não fossem capazes de resolver.

Com esse Trabalho de Conclusão de Curso, conhecemos os verdadeiros significados de perseverança, benevolência, empatia, humildade e amizade. Conquistamos amigos (as) que levaremos para a vida toda e principalmente momentos que sempre ficarão guardados no coração.

Mesmo vivendo todos os contratempos, não desistimos, pois sempre soubemos de nossas capacidades e que os frutos no final da caminhada seria nossa gratificação.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Administradores. **Tecnologia de processos.** Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/tecnologia-de-processos-termo-ainda-nao-muito-conhecido>. Acesso em: 21 fev. 2019.

Mundo do marketing. **Benefícios e características.** Disponível em: <https://www.mundodomarketing.com.br/artigos/guilherme-boschi/33407/beneficios-ou-caracteristicas-como-destacar-seu-produto.html>. Acesso em: 21 fev.2019.

Portal educação **Logística de distribuição.** Disponível em: <https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/administracao/logistica-de-distribuicao/10914>. Acesso em: 21 fev. 2019.

Meu negócio. **Dicas para descrição dos produtos.** Disponível em: <https://meunegocio.uol.com.br/academia/e-commerce/5-dicas-para-descrever-melhor-seus-produtos.html#rmcl>. Acesso em: 28 fev. 2019.

Sebrae. **Público alvo da empresa.** Disponível em: <https://www.sebraepr.com.br/como-definir-o-publico-alvo-da-sua-empresa/>. Acesso em: 28 fev. 2019.

Novo negócio. **Ideias para fabricação de bolos.** Disponível em: <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/fabrica-de-bolos/>. Acesso em: 12 mar. 2019.

Confeitaria de sucesso. **Produção de bolos caseiros.** Disponível em: <https://www.confeiteiradesucesso.com/producao-de-bolo-caseiro-vira-negocio/>. Acesso em: 12 mar. 2019.

Bolos para vender. **Principais equipamentos.** Disponível em: <https://bolosparavender.com.br/principais-equipamentos-para-fazer-bolos/>. Acesso em: 12 mar. 2019.

Montar um negócio. **Como montar uma fábrica de bolos.** Disponível em: <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-fabrica-de-bolos/>. Acesso em: 09 abr. 2019.

Blb Brasil. **Tipos de impostos.** Disponível em: <https://www.blbbrasil.com.br/blog/tipos-de-impostos/>. Acesso em: 09 abr. 2019.



Intelliplan. **Estratégias de mercado.** Disponível em: <http://www.intelliplan.com.br/estrategia-de-mercado>. Acesso em: 09 abr. 2019.

Ideal marketing. **Ideias para o marketing da empresa.** Disponível em: <https://www.idealmarketing.com.br/blog/5-ps-do-marketing/>. Acesso em: 23 abr. 2019.

Ideal marketing. **Ideias para o marketing da empresa.** Disponível em: <https://www.idealmarketing.com.br/blog/5-ps-do-marketing/>. Acesso em: 23 abr. 2019.

Leucotron. **Treinamento de funcionários.** Disponível em: <https://blog.leucotron.com.br/por-que-o-treinamento-de-funcionarios-de-uma-empresa-e-indispensavel/>. Acesso em: 23 abr. 2019.

Eadbox. **Treinamento de colaboradores.** Disponível em: <https://eadbox.com/treinamento-de-colaboradores/>. Acesso em; 30 abr. 2019.

Arm logística. **O que são Fluxos Logísticos.** Disponível em: <http://www.armlogistica.com.br/o-que-sao-os-fluxos-logisticos/>. Acesso em: 30 abr. 2019.

Organograma. **Ideias de organograma.** Disponível em: <https://organograma.net>. Acesso em: 30 abr. 2019.

Neil patel. **Público alvo da empresa.** Disponível em: <https://neilpatel.com/br/blog/publico-alvo/>. Acesso em: 07 mai. 2019.

Rockcontent. **Público alvo da empresa.** Disponível em: <https://rockcontent.com/blog/publico-alvo/>. Acesso em: 07 mai. 2019.

Mbi. **Dimensionamento de mercado.** Disponível em: <https://www.mbi.com.br/mbi/produtos/dimensionamento-mercado/definicao/>. Acesso em: 07 mai. 2019.

Xerpa. **Políticas de RH da empresa.** Disponível em: <https://www.xerpa.com.br/blog/politicas-de-rh-da-empresa/>. Acesso em: 14 mai. 2019.

Outbound marketing. **Cultura organizacional da empresa.** Disponível em: <https://outboundmarketing.com.br/criar-uma-cultura-organizacional/>. Acesso em: 14 mai. 2019.

Xerpa. **Recrutamento e seleção de funcionários.** Disponível em: <https://www.xerpa.com.br/blog/recrutamento-e-selecao/>. Acesso em: 14 mai. 2019.

lbc coaching. **Funcionamento do processo de recrutamento e seleção.** Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/mercado-trabalho/como-funciona-processo-recrutamento-selecao-pessoal-empresas/>. Acesso em: 28 mai. 2019.

Gigroup. **Processo de seleção de funcionários.** Disponível em: <https://br.gigroup.com/candidatos/trabalhe-conosco/o-processo-de-selecao/>. Acesso em: 28 mai. 2019.

Convenia. **Como funciona a demissão de funcionários.** Disponível em: <https://blog.convenia.com.br/demissao/>. Acesso em: 28 mai. 2019.

Consultora de alimentos. **Treinamento para manipulação de alimentos.** Disponível em: <https://consultoradealimentos.com.br/consultoria/como-aplicar-um-treinamento-para-manipuladores-de-alimentos/>. Acesso em: 04 jun. 2019.

Onyou. **Treinamento de atendimento ao cliente.** Disponível em: <https://www.onyou.com.br/atendimento/dicas-treinamento-atendimento-ao-cliente/>. Acesso em: 04 jun. 2019.

Sb coaching. **O que é um plano de carreira.** Disponível em: <https://www.sbcoaching.com.br/blog/o-que-e-plano-de-carreira/>. Acesso em: 04 jun. 2019.

lbc coaching. **Análise e descrição de cargos.** Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/mercado-trabalho/entenda-diferenca-entre-analise-descricao-cargos/>. Acesso em: 11 jun. 2019.

Netshow. **Comunicação interna.** Disponível em: <https://netshow.me/blog/comunicacao-interna-voce-sabe-motivar-sua-equipe/>. Acesso em: 11 jun. 2019.

Totvs. **Escala d e trabalho.** Disponível em: <https://www.totvs.com/blog/escala-de-trabalho>. Acesso em: 11 jun. 2019.

Planejando ideias. **Montagem de bolo no pote.** Disponível em: <https://www.planejandoideias.com/como-montar-um-negocio-de-bolo-de-pote>. Acesso em: 05 ago. 2019.

Empreender mulher. **Divulgação de vendas.** Disponível em: <https://www.empreendermulher.com/empreendedorismo-feminino/como-divulgar-e-vender-bolo-no-pote/>. Acesso em: 05 ago. 2019.

Sebrae. **Missão, Visão e valores.** Disponível em: [https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME\\_Missao-Visao-Valores.PDF](https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF). Acesso em: 05 ago. 2019.

Administradores. **Missão, Visão e valores.** Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/missao-visao-e-valores-como-fazer>. Acesso em: 20 ago. 2019.

Administradores. **Fatores críticos de sucesso.** Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/como-encontrar-os-fatores-criticos-de-sucesso-do-seu-negocio>. Acesso em: 20 ago. 2019.

Sebrae. **Impacto da nova economia.** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg/artigos/o-impacto-da-nova-economia-nos-pequenos-negocios,11edeabb60719510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 20 ago. 2019.

Revista pegn. **Indicadores econômicos.** Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Dia-a-dia/noticia/2015/04/5-indicadores-economicos-que-os-empresarios-devem-acompanhar.html>. Acesso em: 27 ago. 2019.

Administradores. **Questões ambientais da empresa.** Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/a-questao-ambiental-na-empresa>. Acesso em: 27 ago. 2019.

Massa madre. **Tecnologia de panificação.** Disponível em: <https://massamadreblog.com.br/know-how/curiosidades/tudo-que-voce-precisa-saber-sobre-tecnologia-na-panificacao/>. Acesso em: 27 ago. 2019.

Hostone. **Tecnologia nas empresas.** Disponível em: <https://blog.hostone.com.br/tecnologia-nas-empresas/>. Acesso em: 03 set. 2019.

Intelliplan. **Ambiente competitivo.** Disponível em: <http://www.intelliplan.com.br/tag/ambiente-competitivo>. Acesso em: 10 set. 2019.

Agência insideout. **Definição de público alvo.** Disponível em: <https://agenciainsideout.com/como-definir-seu-publico-alvo/>. Acesso em: 17 set. 2019.

Conta azul. **O que é ramo de atividade.** Disponível em: <https://blog.contaazul.com/o-que-e-ramo-de-atividade-e-como-definir-o-da-sua-empresa>. Acesso em: 29 out. 2019.

Soften sistemas. **Planilhas de DRE e ROI.** Disponível em: <https://blog.softensistemas.com.br/modelo-de-planilha/>. Acesso em: 05 nov. 2019.