

**CENTRO ESTADUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA
SOUZA**

**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL IRMÃ AGOSTINA – CLASSE
DESCENTRALIZADA CEU VILA RUBI**

Administração

Ana Eliza Almeida de Oliveira

Ashilley Batista da Silva

Cauan de Oliveira Nunes

Gabriela Oliveira Braz

Jonathan Alves Rodrigues Pego

Lucas Rafael Tawata Costa Do Carmo

Luigi Vieira Bonim

Luiz Guilherme Maurício Leite

Max Lucio Barros Dantas de Oliveira

PLANO DE NEGÓCIOS: E-commerce Fox Store

São Paulo

2023

Ana Eliza Almeida de Oliveira
Ashilley Batista da Silva
Cauan de Oliveira Nunes
Gabriela Oliveira Braz
Jonathan Alves Rodrigues Pego
Lucas Rafael Tawata Costa Do Carmo
Luigi Vieira Bonim
Luiz Guilherme Maurício Leite
Max Lucio Barros Dantas de Oliveira

PLANO DE NEGÓCIOS: E-commerce Fox Store

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso Técnico em Administração da Escola Técnica Estadual Irmã Agostina – Classe Descentralizada CEU Vila Rubi, orientado pela Prof.^a Talita Paula Miranda de Souza, como requisito parcial para obtenção do título de Técnico em Administração.

São Paulo

2023

DEDICATÓRIA

Dedicamos este trabalho aos nossos colegas de curso, pois encerramos mais uma desafiadora etapa da vida acadêmica.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente a Deus pela oportunidade do fechamento de mais um ciclo. Aos nossos familiares que nos motivaram para chegarmos até o presente momento, e sem dúvidas a todos os membros da equipe que se mantiveram dispostos a encarar e superar todos os desafios dessa trajetória, sempre ajudando e contribuindo para a finalização deste trabalho.

“Existe o risco que você não pode jamais correr, e existe o risco que você não pode deixar de correr.”

Peter Drucker

RESUMO

A Fox Store é uma empresa especializada em camisas de times de futebol que busca se tornar uma referência no mercado. Para isso, ela seleciona cuidadosamente fornecedores que produzem réplicas precisas das camisas originais, garantindo alta qualidade. A empresa valoriza o atendimento ao cliente, sendo ágil, eficiente e personalizado para conquistar a confiança e a fidelidade dos clientes. Buscando crescimento contínuo, a Fox Store adota uma gestão financeira sólida, controle de estoque eficiente e investe em tecnologia. A empresa acredita que sua dedicação, paixão e comprometimento a tornarão líder no mercado, oferecendo uma experiência única aos torcedores.

Palavras-Chave: Camisas. Futebol. Qualidade. Clientes. Variedade.

ABSTRACT

The Fox Store is a company specialized in football team jerseys that aims to become a reference in the market. To achieve this, it carefully selects suppliers that produce accurate replicas of the original jerseys, ensuring high quality. The company values customer service, aiming to be agile, efficient, and personalized to gain the trust and loyalty of its customers. Seeking continuous growth, the Fox Store adopts solid financial management, efficient inventory control, and invests in technology. The company believes that its dedication, passion, and commitment will make it a market leader, offering a unique experience to fans.

Keywords: Jerseys. Football. Quality. Customers. Variety.

SUMÁRIO

1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....	9
2. O NEGÓCIO.....	10
2.1 Identificação do Negócio.....	11
2.2 Objetivo do Negócio.....	12
2.3 Vantagem Competitiva.....	12
2.4 Localização Geográfica.....	13
2.5 Exigências Legais.....	14
2.6 Estrutura Organizacional.....	16
3. PRODUTOS.....	18
3.1 Produtos.....	18
3.2 Tecnologia e Processos.....	21
3.3 Benefícios e Vantagem Competitiva.....	28
3.4 Preços.....	29
4. MERCADO.....	31
4.1 Setor.....	31
4.2 Público-alvo.....	33
4.3 Fornecedores.....	34
4.4 Concorrentes.....	35
5. PLANO DE MARKETING.....	37
5.1 Produto e/ou Serviço.....	38
5.2 Preço.....	39
5.3 Ponto (Distribuição).....	40
5.4 Promoção.....	40
6. PLANO OPERACIONAL.....	41
6.1 Plano de Produção.....	41

6.2 Plano de vendas.....	43
7. PLANO FINANCEIRO.....	44
7.1 Investimentos.....	44
7.2 Usos e fontes.....	46
7.3 Demonstração de Resultado.....	47
7.4 Fluxo de Caixa.....	48
7.5 Capital de Giro.....	49
7.6 Indicadores Econômicos- Financeiros.....	49
7.6.1 Índice de Lucratividade.....	49
7.6.2 Índice de rentabilidade.....	50
7.6.3 Tempo de Retorno do investimento.....	50
7.6.4 Ponto de Equilíbrio Operacional.....	51
8. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	52
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	53

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

A Fox Store é uma nova empresa que atua na comercialização de camisas personalizadas de times nacionais e internacionais, tendo como objetivo atender a um público apaixonado por futebol e oferecer produtos de qualidade, variedade e preço justo. Proporcionando aos clientes uma opção acessível e confortável para que possam demonstrar o amor pelo esporte.

É uma empresa de pequeno porte, composta por uma equipe de nove sócios que serão responsáveis por dividir as atividades necessárias, utilizando mídias sociais como WhatsApp Business e Instagram como meios de divulgação e vendas.

O mercado de camisas de time tem crescido cada vez mais, especialmente para colecionadores e torcedores que desejam vestir as cores do seu clube de coração. A Fox Store pretende atuar nesse mercado oferecendo camisas de times nacionais e internacionais de qualidade e importadas.

A empresa busca se diferenciar da concorrência por meio de um catálogo amplo com modelos exclusivos e lançamentos importados, além de um serviço personalizado com atendimento especializado e entrega rápida. O plano de negócios prevê investimentos na estrutura física da loja, em marketing e publicidade, bem como em um programa de fidelização de clientes com benefícios exclusivos para compradores frequentes. Por meio de uma estratégia sólida, a Fox Store acredita que pode atingir um público grande e fiel, conquistando um lugar de destaque no mercado de venda de camisas de time.

2. O NEGÓCIO

O conceito de negócio se refere à atividade econômica de produzir e vender produtos ou serviços, com o objetivo de obter lucro. Nossa empresa trata-se de um e-commerce, com a principal atividade em venda de camisas de times de futebol, ao decorrer deste tópico iremos discutir sobre a identificação do negócio qual o seu principal objetivo, a vantagem competitiva, a localização geográfica, as exigências legais, a forma como estará estruturada organizacionalmente. Todos esses temas farão com que nosso negócio possa ser conhecido de forma mais detalhada.

 REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL		CADASTRO NACIONAL DA PESSOA JURÍDICA	
NUMERO DE INSCRIÇÃO	COMPROVANTE DE INSCRIÇÃO E DE SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DE ABERTURA
NOME EMPRESARIAL			
TÍTULO DO ESTABELECIMENTO (NOME DE FANTASIA)			PORTE MP
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA PRINCIPAL			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES ECONÔMICAS SECUNDÁRIAS			
CÓDIGO E DESCRIÇÃO DA NATUREZA JURÍDICA			
LOGRADOURO	NUMERO	COMPLEMENTO	
CEP	BAIRO/DISTRITO	MUNICÍPIO	UF
ENDEREÇO ELETRÔNICO		TELEFONE	
ENTE FEDERATIVO RESPONSÁVEL (EFR)			
SITUAÇÃO CADASTRAL		DATA DA SITUAÇÃO CADASTRAL	
MOTIVO DE SITUAÇÃO CADASTRAL			
SITUAÇÃO ESPECIAL		DATA DA SITUAÇÃO ESPECIAL	

2.1 Identificação do Negócio

Nossa organização é classificada como uma Empresa de Pequeno Porte já que possuímos um faturamento anual de até 360mil por ano. Atualmente nossa empresa possui 9 sócios que atua ativamente para o crescimento interno e externo da empresa como um todo, dito isto todos os sócios possuem sua participação nos lucros e investimentos de forma igualitária.

Juridicamente falando, após estudos e análises, podemos nos classificar como uma Sociedade Comercial de Responsabilidade Limitada (LTDA), já que somos constituídos por sócios, e nosso capital social é igual ao investimento, nos proporcionando cobertura para os sócios em caso de falência da empresa por exemplo. A representação da empresa é igual para todos os sócios, dito isto, todos estão aptos a assinar pela empresa.

Para explicar de forma objetiva de quem somos, podemos citar nossa missão, visão e valores, que definem claramente nossos propósitos empresariais. Com conceitos estratégicos que conferem identidade a um negócio. Na prática, temos ferramentas de gestão que ajudam a embasar a estratégia de negócio da empresa e a definir a cultura organizacional.

Missão: Proporcionar aos nossos clientes uma opção acessível e confortável para que eles consigam demonstrar o amor pelo esporte.

Visão: Tornarmos uma loja virtual topo de linha em nosso nicho de mercado reconhecida por ótimo custo-benefício.

Valores: Trabalhar com ética, responsabilidade, transparência, moralidade e eficácia com nossos clientes, fornecedores e sócios. Contribuir com a proteção do meio ambiente de forma contínua também faz parte de nossos valores como empresa, entendemos o quanto é importante cuidarmos da natureza.

No quadro societário todos possuem a mesma margem de lucro que seria de 11,11% em cima dos ganhos da empresa, da mesma forma que todos devem contribuir de forma igualitária para o crescimento da empresa.

PROJETUS		Sócios e Participações		Página: 1
Tecnologia da Informação				
(32) 3771-0015				
Quadros Societários				
Nome do Sócio:	CPF/CNPJ:	Tipo	Participação (%)	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	
			11,11	

2.2 Objetivo do Negócio

Os objetivos de negócios são resultados amplos que a empresa deseja alcançar. A empresa tem como principal objetivo entregar em nossos produtos, conforto, segurança e diversidade, para os nossos clientes interno e externos. Além de aumentar a lucratividade do negócio, obter maior produtividade e oferecer um excelente serviço e custo-benefício aos nossos clientes, conseguindo assim atrair e reter capital humano.

Entendemos que as grandes marcas acabam exagerando no preço final do produto, e os possíveis clientes não tem poder de compra para ter acesso a aquela roupa de time que ele tanta ama, notamos que existe uma oportunidade dentro dessa situação, nossos produtos são de qualidades originais já conhecidas no nosso nicho de mercado. Dessa forma, oferecemos aos nossos clientes oportunidade de poder ter a chance de comemorar com a blusa do time que eles tanta adoram.

2.3 Vantagem Competitiva

Vantagem competitiva é uma posição vantajosa que a sua empresa estabelece frente aos seus concorrentes, ou seja, quando uma marca vende um produto ou oferece um serviço que nenhum outro negócio tem, essa marca tem uma

vantagem competitiva no mercado. Em nossa empresa temos diversos exemplos de vantagens para que nosso cliente permaneça escolhendo a nossa empresa.

Levando em consideração que nosso produto se trata de camisas de time, oferecemos um dos melhores tecidos do mercado, o tecido tailandês, muito duradouro, confortável e de qualidade. Em comparação as outras empresas, trazemos preços totalmente acessíveis, pois temos como objetivo alcançar todos os públicos, inclusive o público da comunidade.

Somos um e-commerce e podem nos encontrar em diversos lugares, como redes sociais, sites e até mesmo no TikTok, onde diferente de outras empresas, divulgamos e ao mesmo tempo interagimos com o nosso público.

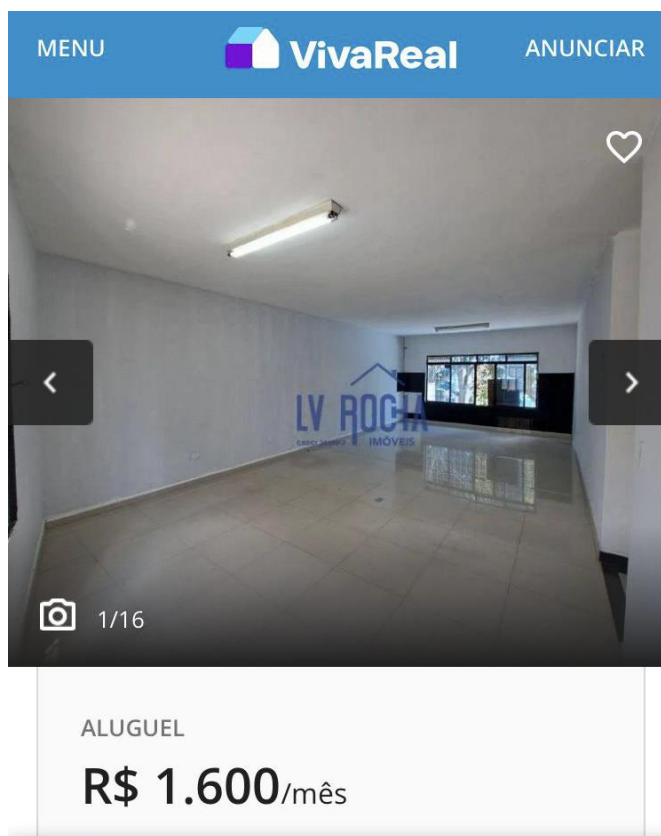
Criamos um projeto, no qual fazemos nossas entregas com as caixas e-commerce Oba Cheguei! Que tem uma ideia inovadora feita de papel pardo reciclado, utilizando material 100% reciclável, mostrando a importância de cuidar do meio ambiente para os nossos clientes, além de ser algo chamativo e diferenciado. Entregamos nossos produtos para todo o país, e tudo isso pode ser consultado em qualquer uma de nossas redes sociais ou sites.

2.4 Localização Geográfica

É o local físico em que a empresa está localizada. A empresa é um e-commerce, por conta disso nossa localização geográfica é uma sala comercial, que de início escolhemos por conta da posição de fácil acesso, o aluguel do espaço é acessível, o ambiente é ideal para meios de logística, como: devoluções e recebimento de mercadoria, estoque mínimo, empacotamento, suporte ao cliente. Utilizaremos também para questões de negócios e reuniões.

Por conta da forma de comunicação que utilizamos entre empresa e cliente acabamos tendo uma rede grande de concorrentes, sendo assim precisamos mostrar mais o nosso diferencial que é a sustentabilidade nos empacotamentos e entrega com valor acessível e alta qualidade.

Estamos localizados na Avenida do Jangadeiro - Interlagos, São Paulo - SP



Fonte: Imobiliária Viva Real

2.5 Exigências Legais

São as obrigações que uma organização deve cumprir em face de uma determinação jurídica, que pode ter origem em diversos tipos de normas legais: lei, decreto, portaria, resolução, instrução normativa, entre outros.

Nossa empresa é um e-commerce classificado como uma Sociedade Comercial de Responsabilidade Limitada (LTDA), de CNPJ 37.264.551/0001-72. Seguimos todos os critérios e leis estabelecidas pelo porte da empresa. Enviamos a comprovação de transferência bancária e notas fiscais dos produtos. Oferecemos apenas produtos e serviços permitidos na lei, sem interferir em nenhuma outra lei vigente relacionada às relações sociais e trabalhistas e trabalhamos com anúncios de marketing dentro da legalidade, sem conteúdo impróprio, falso ou ofensivo.

Trabalhamos com o Código de Defesa do Consumidor, que usamos com o propósito de estabelecer normas para garantir que as relações de consumo sejam justas e não prejudiquem nossos clientes. Utilizamos a Lei do E-commerce, seguindo as normas específicas ao tipo de transação que acontece na nossa loja online. Nossa lei de proteção de dados (LGPD) tem o objetivo legislativo de

assegurar a privacidade e a proteção de dados pessoais dos nossos consumidores, assim como promover a transparência na relação entre nossa empresa e os clientes.

Oferecemos suporte imediato ao cliente. Nosso site dispõe de uma seção de Fale Conosco, com atendimento durante os 7 dias da semana. Os canais de atendimento da nossa empresa prestam serviço e ofereceremos uma resposta ao cliente no prazo de até 5 dias. Encontra-se também uma página de esclarecimento das principais regras e procedimentos para a compra online, bem como dúvidas e perguntas frequentes, para que nosso cliente possa fazer uma espécie de autoatendimento.

Nosso direito de arrependimento consiste na possibilidade de devolução do produto adquirido fora do estabelecimento comercial, por parte do cliente, sem qualquer desconto na restituição do valor pago ou cobrança maior. Com esse direito, nosso cliente tem até sete dias, contados do recebimento do produto, para solicitar o cancelamento da compra. O site deixa explícito ao consumidor a possibilidade de devolução da mercadoria adquirida e as regras para solicitá-la à loja.

Desenvolvemos um sistema de troca e devoluções dos produtos adquiridos caso o cliente não esteja de acordo. Nosso site contém tudo que nosso cliente precisa saber caso precise devolver um produto ou trocá-lo. Poderá trocar por um produto do mesmo valor a partir da sua casa entrando em contato pelo e-mail da loja que está disponível na página e logo após enviar o produto diretamente pelos correios. Ainda assim, se o produto não atingiu as expectativas do cliente, ele poderá ter seu dinheiro de volta. Terá até 7 dias para fazer a solicitação, a partir da compra.

Nossa política de privacidade está disponível no site, na página das comunicações institucionais da empresa e conta com um conjunto de termos que descreve as práticas adotadas pelo site Fox Store em relação às informações dos clientes. Sua função é de esclarecer aos nossos visitantes como os dados serão utilizados e qual finalidade.

2.6 Estrutura Organizacional

Fox Store Organograma



Fonte: Elaborado pelos autores, 2023.

Estrutura organizacional é a forma pela qual as atividades desenvolvidas por uma organização são divididas, organizadas e coordenadas. Em um enfoque amplo, inclui a descrição dos aspectos físicos, humanos, financeiros, jurídicos, administrativos e econômicos.

Nossos sócios são participativos nas atividades da empresa, e são muito capacitados para suas funções exercidas, com todas as capacitações necessárias para sua função, no funcionamento da empresa.

Luiz Guilherme Mauricio Leite, como um dos fundadores da empresa, tem a função de gerente na área de produto, fiscalizando a qualidade do produto, intermediando com nosso fornecedor quando necessário.

Cauan Rodrigues, presidente na área de marketing, com criações de promoções, gerenciamento de redes sociais da empresa, analisa todos os conteúdos postados, análise de mercado, para entender os que os nossos clientes precisam no momento e o que mais importante para nós, solucionar os problemas de nossos clientes.

Ashley, Presidente na área de logística, um papel fundamental para nossa empresa, pois prezamos a nossa velocidade de entrega, para o melhor serviço possível para nosso cliente. Tem funções como, gerenciar rotas de entrega, principalmente quando a entrega envolve a nosso sistema de entrega rápida, gerenciamento do estoque de nossa empresa no sistema, tanto UEPS ou PEPS.

Lucas Rafael Tawata Costa Do Carmo, Auxiliar na área de logística e presidente na área de marketing, auxiliando os presidentes da área para suas devidas atividades, tanto com gerenciamento de estoque e postagem de produtos e conteúdo em nossas redes sociais, auxilia a fiscalização de qualidade do produto.

Max Lucio, presidente na área de contabilidade, auxiliando entrada e saída de caixa, assistente na área de marketing, na confecção de postagens e nas redes da marca Fox Store.

Ana Eliza, Presidente na área de tecnologia da empresa, responsável por manutenções no site da empresa e auxiliar na área de logística no controle de rotas de entrega dos produtos para os nossos clientes.

Luigi Viera, Gerente do produto, tem a responsabilidade de supervisionar todos os produtos, para fiscalizar o material da camisa, para sempre entregar o melhor possível para nosso cliente.

Gabriela Oliveira, Gerente na área de RH da empresa, nas questões de benefícios e salários, gerente na área jurídica, na confecção de contratos com nossos fornecedores e parcerias com outras empresas e gerente na área de contabilidade da empresa.

Jonathan Rodrigues, gerente na área de contabilidade da empresa, auxiliando nas diversas atividades da área.

3. PRODUTOS

“Um produto é qualquer coisa que pode ser oferecida ao mercado para ter a sua atenção, aquisição, uso ou consumo” Philip Kotler.

Nessa seção abordaremos as principais características dos nossos produtos oferecidos que são camisas esportivas de futebol. A tecnologia que usamos e os processos desde o conhecimento da loja até o pós-venda. Os benefícios e vantagens competitivas em relação aos concorrentes e a variedade de preços, além do custo-benefício que ofertamos.

3.1 Produtos

Somos um e-commerce de camisas esportivas, no qual o objetivo é trazer diversificação de modelos, exclusividade, qualidade e preços justos mediante ao mercado em que estamos inseridos. Nossas camisas são fabricadas por tecidos de poliéster de material 2.1, trazendo uma estética elegante e sofisticada; proporcionando ao consumidor estilo e conforto.

Segundo Henry Ford, *um mercado nunca está saturado com um bom produto, mas fica rapidamente saturado com um mau.* Por isso trabalhamos na alta qualidade dos nossos produtos. Nossos fornecedores nos trazem camisas com excelentes tecidos, composição, tecnologias, design e cores. Procuramos passar a melhor experiência para nosso cliente; que ele sinta conforto e satisfação ao usar os produtos de nossa loja.



Camisa do Brasil 22/23

R\$130,00
12x de R\$13,04



Camisa do Brasil 22/23

R\$130,00
12x de R\$13,04



Camisa do Corinthians 22/23

R\$130,00
12x de R\$13,04



Camisa do Palmeiras 22/23

R\$130,00
12x de R\$13,04





3.2 Tecnologia e Processos

A tecnologia de processos é definida como a combinação de ferramentas tecnológicas, equipamentos, dispositivos e boas práticas de gestão. Assim, é possível acompanhar todas as etapas e fluxos de trabalho a fim de aperfeiçoá-los e garantir melhores resultados.

Nossa empresa trabalha com uma linha específica de produtos que seria as camisas de futebol. A partir de um estudo de mercado podemos identificar o fornecedor que mais se enquadrava nas necessidades do nosso negócio. O fornecedor Yupoo trabalha especialmente com produtos esportivos que possuem uma alta qualidade e um preço menor por ter sua base fora do país, com isso os custos são menores o que reflete no preço final, com isso podemos comprar os produtos de forma unitária ou em massa para que possamos revender levando em conta a burocracia de exportação, e facilidade de chegar o produto até nosso cliente.

Nosso fluxo de venda possui algumas vertentes, por sermos um e-commerce temos a vantagem de termos vários campos de venda como, por exemplo: site, Instagram e WhatsApp. Especificando nossos campos de vendas começando pelo site conforme o esquema abaixo:



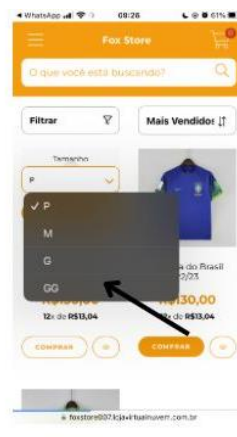
ENTRE EM NOSSO SITE
CLICK NA ABA
CONFORME A IMAGEM



CLICK EM PRODUTOS
PARA FAZER SUA
BUSCA



EXPLORE E ESCOLHA O
PRODUTO DESEJADO



ESCOLHA O TAMANHO
ADEQUADO



SUA ESCOLHA VAI
PARA O CARRINHO



VERIFIQUE AS OPÇÕES
DE ENVIO

Forma de pagamento

Cartão de crédito

Boleto bancário >

Pix >

Comentários adicionais

Salvar dados para **comprar mais rápido**

Celular para envio de SMS

+
55

foxstore007.lojavirtualnuvem.com.br

Destino: Rua Cândida Ramos 236

Pedido realizado
13 de março 09:29

Pagamento confirmado

Pedido embalado

Pedido enviado
O **código de rastreamento** ficará disponível assim que o pedido for enviado. Por favor, retorne em breve.

Acompanhe novidades do seu pedido

Seu e-mail é:
gabrielaoliveirabraz08@gmail.com

foxstore007.lojavirtualnuvem.com.br

onte
das

**ESCOLHA A MELHOR
OPÇÃO DE
PAGAMENTO**

Imagens: Site da Fox Store

**APÓS ISSO SEU PEDIDO
SERÁ ENVIADO PRO
SETOR RESPONSÁVEL**

Passando para nosso Instagram, por segurança e conforto indicamos aos nossos clientes que as compras sejam realizadas pelo nosso site onde temos



**ACESSE NOSSO
INSTAGRAM PARA
CONFERIR NOSSAS
NOVIDADES**



**SE ALGO TE CHAMAR
ATENÇÃO NOS CHAME
NO DIRECT**

sempre nosso catálogo atualizado e os pagamentos são verificados mais rápido:

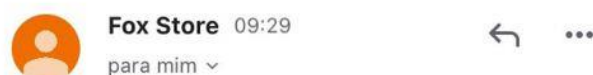


VOCÊ SERÁ DIRECIONADO AO NOSSO SITE POR SEGURA

Nosso WhatsApp é usado apenas para suporte aos nossos clientes, para trocas, devoluções ou problemas no site. Assim que a compra no site é finalizada recebemos um e-mail de confirmação, para que possamos verificar o pedido e iniciarmos o processo de pedido para nosso fornecedor já que trabalhamos por encomenda, com o pedido em mão, vamos para etapa de embalar e envio para o cliente.



[Fox Store] Gabriela Oliveira
Realizou uma nova compra na sua loja de nº #100 Entrada ☆



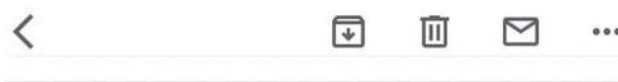
Você recebeu sua primeira compra!

Olá Fox Store!

Sabemos que este é um momento importante para o seu negócio, por isso queremos contar **tudo o que você precisa saber para gerenciar suas vendas** no próximo tutorial:

[Como gerenciar minhas vendas?](#)

Conheça os detalhes do pedido



Conheça os detalhes do pedido

Pedido Nº: [#100](#)

Informações de Contato

E-mail: gabrielaoliveirabraz08@gmail.com

Nome completo: Gabriela Oliveira

CPF/CNPJ: 44741461823

Informações de Frete

Forma de Entrega: Correios - SEDEX

Nome completo: Gabriela Oliveira

Endereço: [Rua Cândida Ramos 236](#)

Número: 236

Bairro: Jardim Reimberg

Cidade: São Paulo

C.E.P.: 04845110

País: Brasil

Estado/Província: São Paulo

Comentários:



Isso nos leva ao prazo de entrega, temos duas formas para isso: Encomenda que é mais utilizada onde o cliente solicita através de nosso site, nos solicitamos para nosso fornecedor e repassamos ao cliente.

Outra opção é através de nosso estoque mínimo que é usado para compras de pronta entrega, o cliente faz seu pedido e nós entregamos em um dia. O que nos leva a falar do nosso estoque, atualmente usamos a estratégia de estoque mínimo que é reabastecido de acordo com o gosto de nossos clientes, fazemos uma pesquisa mensal com nossos clientes e na atualidade para que possamos ter uma base de quais produtos seriam vendidos com mais volume e os mais solicitados

para pronta entrega, um exemplo de eficácia de nosso estoque mínimo foi no período de copa onde vendemos um grande volume em pronta entrega das camisas da seleção brasileira.

Em relação as nossas tecnologias operacionais, usamos um sistema topo de linha em nosso site para que possamos receber muitas visitas sem termos problemas. Uma tecnologia essencial em nosso processo são as redes sócias que são o principal ponto de promoção e contato com nossos clientes, logo é de suma importância que essas plataformas estejam funcionando de forma tranquila. Para controle interno fazemos uso de planilhas eletrônicas, nas quais controlamos estoques, compras, vendas e investimentos.

3.3 Benefícios e Vantagem Competitiva

Vantagem competitiva é toda e qualquer ação que uma empresa faz que a diferencie positivamente da concorrência, chamando atenção do público e atribuindo maior valor à sua oferta. É um ponto forte bem explorado por nosso negócio, que faz com que ele se destaque no contexto e nicho de mercado inserido.

Nosso produto oferece o melhor custo-benefício, contamos com o melhor preço de mercado e o melhor material para a confecção das camisas. A qualidade 2.1, que tem a melhor costura e bordado do setor de camisas réplicas. São camisas de preços acessíveis e com qualidade garantida. O valor do mesmo produto em lojas concorrentes é em torno de R\$180,00 a R\$240,00, enquanto nossos preços são a partir de R\$130,00.

	CAMISA TAILANDESA PREMIUM	CAMISA TAILANDESA MATERIAL 2.0	CAMISA TAILANDESA MATERIAL 2.1
100% Poliéster	v	v	v
Possível adicionar estampa (nome e número personalizado)	x	v	v
Camisa com bordado	x	x	v
Material resistente	x	x	v
Possível adicionar patch na camisa	x	x	v

Figura 1 - Elaborado pelos autores, 2023.

Muitas camisas réplicas de material inferior sofrem de costuras malfeitas, estampas de qualidade ruim e mal coladas, que na primeira lavagem terá consequências negativas para o produto. Com o material utilizado para os produtos da Fox Store, o cliente não se depara com esses tipos de problemas. O nosso material garante que o produto acompanhe o cliente em longos períodos de uso.

Nossa loja tem como grande diferencial a entrega rápida dos produtos, o que nos dá vantagem competitiva mediante aos concorrentes, e faz com que os clientes nos deem preferência, já que há uma exigência maior em ter o produto em mãos. Em algumas horas o produto escolhido é entregue em sua casa pelo motoboy que trabalha conosco justamente para esse modelo de entrega.

3.4 Preços

A definição de preço é muito mais do que somente a estipulação da quantia monetária necessária para a aquisição da oferta que alguém está realizando.

“De uma forma rápida e indolor, preço é a quantidade financeira necessária para a aquisição de uma oferta.” Márcio Karsten

Nossa empresa trabalha com camisas de time de futebol réplica Premium, com valor de R\$130,00 a unidade. Nossos maiores concorrentes do mercado são a Adidas, Nike e Centauro, por fornecer produtos esportivos que incluem camisas de futebol e atingirem o mesmo nicho que o nosso. Por se tratar de lojas com produtos originais, seus valores variam entre R\$180,00 e R\$240,00. O nosso objetivo é alcançar todos os públicos amantes de futebol. Com nossas camisas réplica Premium, ofertamos com um preço reduzido sendo acessível para as comunidades de baixa renda.

Entregamos o melhor custo-benefício para nossos clientes. Trabalhamos com o melhor material para réplicas, com alta costura e técnicas de bordado e design. Contamos com atendimento de qualidade, com diversas plataformas para contato e suporte. Estamos com o cliente desde a descoberta até o pós-venda.

A logística da entrega até o cliente é de forma rápida e sustentável. Utilizamos um modelo de entrega rápida com motoboy, assim o produto chegará horas após o pedido. Os produtos são entregues em embalagens sustentáveis feita de material

orgânico, para reduzir os danos causados pelos descartes e tenham impactos ambientais reduzidos.

Contamos com promoções especiais que acontecem em datas de jogos importantes como clássicos jogos de finais e decisões. É lançada a “Vitória Relâmpago”, que consiste em que a camisa do time vencedor da disputa terá 15% de desconto na compra em até 24 horas. O critério da determinação do preço é manter a margem de lucro esperada e trazer visibilidade para a loja com a estratégia de marketing.

TABELA DE PREÇOS FOX STORE 			
Camisas	Preços	Frete/ motoboy	Frete/ correios
Alemanha	R\$ 130,00	de 1 km até 2 km: R\$ 5,00	A calcular de acordo com a região do cliente.
Argentina	R\$ 130,00	de 3 km até 5 km: R\$ 8,00	
Barcelona	R\$ 130,00	de 5 km até 7 km: R\$ 10,00	
Bayern	R\$ 130,00		
Borussia	R\$ 130,00		
Brasil	R\$ 130,00		
Brasil Retrô	R\$ 130,00		
City	R\$ 130,00		
Corinthians	R\$ 130,00		
Inter	R\$ 130,00		
Japão	R\$ 130,00		
Palmeiras	R\$ 130,00		
Paris	R\$ 130,00		
Real Madrid	R\$ 130,00		
São Paulo	R\$ 130,00		
United	R\$ 130,00		
Vasco	R\$ 130,00		
Personalizadas	R\$ 170,00		
Nome e número nas costas da preferência do cliente.			

Figura 2 - Elaborado pelos autores,2023.

4. MERCADO

“Um estudo de mercado contribui para estimular uma cultura de inteligência comercial nos pequenos negócios, dependendo do tipo da pesquisa, o próprio empreendedor poderá aplicá-lo”.

Antes da abertura de um negócio o empreendedor precisa possuir clarezas sobre as características, componentes e necessidades do mercado que pretende atuar, ou seja, fazer uma análise prévia da capacidade de consumo dos moradores de um determinado bairro ou região, de suas características e necessidades que motivam a compra: variedade, qualidade, disponibilidade, preços, formas de pagamento, descontos, vitrine, localização, atendimento." (SEBRAE, 2019).

Com isso, entendemos que a análise de mercado tem um papel fundamental para o sucesso de qualquer empresa. Por meio dessa avaliação do ambiente que nossa empresa opera torna-se possível entender o mercado, identificar oportunidades, antecipar ameaças e tomar decisões estratégicas embasadas em dados concretos.

Essa análise envolve a coleta e interpretação de informações relevantes sobre o setor em que nós atuamos, bem como sobre nossos concorrentes, clientes e tendências do mercado de camisas de time. Essa análise fornece insights valiosos sobre as demandas dos nossos consumidores, a competitividade do mercado e as oportunidades que temos de crescimento.

Ao realizar uma análise de mercado completa, podemos entender melhor o perfil e comportamento de nossos clientes, identificar espaços no mercado, analisar a concorrência, avaliar as tendências e antecipar as mudanças no ambiente externo. Essas informações ajudam-nos a direcionar nossas estratégias de marketing, desenvolvimento dos produtos, precificação e expansão do negócio, criando mais chances de sucesso no mercado altamente dinâmico de hoje.

4.1 Setor

A partir de uma pesquisa realizada, nossa equipe da Fox Store, uma empresa de e-commerce, identificou um espaço no mercado de artigos esportivos, que é a falta de produtos de qualidade a preços justos. Diante dessa oportunidade, decidimos nos inserir nesse ramo, uma vez que nossos produtos atendem a essa

demanda específica do mercado. Por essa razão, consideramos o investimento necessário para oferecer aos consumidores uma alternativa interessante.

As características do mercado esportivo compartilham semelhanças com outros setores, destacando a influência dos consumidores em suas escolhas. Um exemplo disso é o aumento das vendas de camisas da seleção brasileira durante a Copa do Mundo de 2022. Além disso, a influência dos atletas ao usar uma marca específica também desempenha um papel importante no mercado esportivo. As camisas de futebol, em particular, têm uma popularidade significativa, sendo usadas tanto por jogadores quanto por torcedores. Portanto, identificamos a vantagem de investir nesse segmento.

De acordo com a pesquisa realizada pela *Mordor Intelligence* em 2022, o mercado de vestuário esportivo apresentará um crescimento de aproximadamente 7,55% nos próximos cinco anos (2023-2028). A margem de lucro de uma loja de artigos esportivos geralmente gira em torno de 30%, podendo chegar a mais de 50% em determinados produtos. Portanto, revender produtos esportivos é lucrativo, principalmente em um mercado em constante expansão.

Outros fatores influenciam nas vendas das camisas de futebol, como rivalidades entre times, grandes competições e eventos esportivos. Por exemplo, durante a realização de uma Copa do Mundo ou de uma competição nacional importante, a demanda por camisas de futebol costuma aumentar significativamente, aumentando nossas vendas. A identificação dos times e jogadores favoritos pelos torcedores também tem um papel fundamental na escolha das camisas, uma vez que a paixão pelo time pode motivar a compra desses produtos. Também é essencial considerar a crescente influência das redes sociais e dos influenciadores digitais no mercado esportivo. A popularidade de jogadores de futebol, por exemplo, tem um impacto direto nas vendas de camisas associadas a eles. A exposição desses produtos em plataformas online, com fotos e vídeos compartilhados por influenciadores e fãs, gera um efeito positivo na visibilidade e na demanda pelas camisas de futebol, ampliando assim as oportunidades de negócio.

Levando em conta os fatores culturais, as competições esportivas e a influência das redes sociais, nossa empresa pode se posicionar estrategicamente para aproveitar o interesse e a paixão dos consumidores pelo futebol, oferecendo uma ampla variedade de camisas de times e jogadores renomados, atendendo às

diferentes preferências e proporcionando uma experiência de compra satisfatória aos clientes.

É importante ressaltar que nós atuamos como revendedores de camisas de futebol, nós não somos responsáveis pela fabricação dos produtos. Nossa empresa estabelece parcerias estratégicas com fornecedores confiáveis para adquirir as camisas e disponibilizá-las aos clientes de acordo com suas solicitações e preferências.

4.2 Público-alvo

"É importante definir um público-alvo para a sua empresa, pois ao segmentar as pessoas que consomem o seu produto, ou têm potencial para consumir, é possível criar estratégias direcionadas para converter esse consumidor." Peepi, 2022.

Nossa empresa Fox Store tem como público-alvo os torcedores de futebol que desejam se conectar ainda mais com seu time do coração, adquirindo camisas para assistir aos jogos, tanto em sua casa quanto no estádio, além de também acompanhar os lançamentos de modelos. Nossa pesquisa de mercado identificou que nosso público abrange faixas etárias entre 12 e 60 anos, sendo composto por homens e mulheres, predominantemente trabalhadores assalariados ou estudantes, concentrados em comunidades.

Os hábitos de consumo do nosso público-alvo são principalmente realizados pela internet, utilizando a praticidade das compras online e a entrega em domicílio. Além disso, seus momentos de lazer estão associados a atividades como assistir jogos de futebol no fim de semana, acompanhados de churrasco e cerveja, fazer passeios ao estádio com amigos ou familiares, e frequentar bares e lanchonetes para assistir às partidas do seu time. Essas ocasiões são oportunidades para promover nossos produtos.

Mesmo nosso público estando concentrados principalmente em comunidades carentes, estamos presentes em diversas regiões do Brasil. Como uma loja de e-commerce com envio nacional. Facilitamos o acesso aos torcedores de todas as localidades e estados do país, com facilidade e praticidade entregamos nossos

produtos em todo o território nacional, garantindo que os fãs de futebol de todas as regiões possam adquirir as camisas do seu time preferido através da Fox Store.

Para atender às necessidades desse público, nós atualizamos constantemente nosso catálogo de produtos, garantindo a disponibilidade das camisas dos principais times nacionais, internacionais e as tendências do mercado esportivo. Também oferecemos opções de personalização, permitindo que os clientes tenham camisas com seus nomes ou dos jogadores de sua preferência.

4.3 Fornecedores

"A seleção de fornecedores pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso de seus negócios, seja qual for o segmento em que você atua." SEBRAE, 2022.

Os fornecedores são fundamentais para a nossa loja Fox Store, pois são responsáveis pelo fornecimento das camisas de futebol comercializadas pela loja. A parceria com o fornecedor estrangeiro possibilita a importação direta dos produtos da China, resultando em preços mais acessíveis e maior variedade de modelos. Além disso, o fornecedor se dedica a produzir réplicas de alta qualidade, que reproduzem com precisão os detalhes e características das versões originais. A entrega dos produtos é realizada com eficiência e custos acessíveis. Dessa forma, a importância dos fornecedores para a Fox Store se resume à garantia de qualidade, diversidade de produtos, preços competitivos e entrega eficiente. Mais detalhadamente as informações do nosso fornecedor.

Localização: Nosso fornecedor estrangeiro está sediado na China, um dos principais centros de produção de camisas de futebol. Optamos por estabelecer parceria com esse fornecedor devido à sua reputação no mercado e à qualidade das camisas que eles produzem. A distância geográfica não é um obstáculo, pois utilizamos ferramentas de comunicação digital, como o WhatsApp, para manter uma comunicação eficiente e rápida. Com o uso do inglês como idioma de comunicação, conseguimos estabelecer uma relação de confiança e entendimento mútuo.

Preços: Com nosso fornecedor estrangeiro, temos a vantagem de obter camisas de alta qualidade a preços acessíveis. Ao comprar em grandes quantidades, no atacado, conseguimos preços ainda mais competitivos. Para compras de até quatro camisas, cada uma tem um preço médio entre 80 e 100 reais, levando em consideração a conversão para o real. Esses valores podem variar de acordo com o ano de lançamento da camisa e se ela é personalizada ou não. Já para compras acima de cinco camisas, o valor médio por unidade varia entre 60 e 80 reais, proporcionando um custo-benefício atrativo para nossos clientes.

Produtos: Nosso fornecedor estrangeiro dedica-se a produzir réplicas de alta qualidade das camisas de times. Nossas camisas são projetadas com precisão, reproduzindo fielmente os detalhes e características das versões originais. Desde o design dos uniformes até os logotipos dos patrocinadores e emblemas dos clubes, nossos produtos são feitos para oferecer aos torcedores uma experiência autêntica e satisfatória. Utilizamos materiais de alta qualidade, garantindo que as camisas sejam confortáveis, resistentes e adequadas para uso regular em diferentes ocasiões esportivas e do dia a dia.

Entrega: Nossa prioridade é garantir que as camisas de times cheguem aos nossos clientes de forma rápida, segura e com custos mais acessíveis. Para isso, trabalhamos em conjunto com nosso fornecedor estrangeiro para estabelecer estratégias logísticas eficientes. O fornecedor oferece a opção de entrega direta em nossa residência, facilitando o processo e garantindo uma experiência conveniente para os clientes. Além disso, mantemos um controle rigoroso do processo de entrega, verificando a embalagem dos produtos e utilizando serviços de transporte confiáveis. Também oferecemos a opção de rastreamento do pedido, permitindo que os clientes acompanhem o status da entrega em tempo real. Tudo isso é feito visando proporcionar uma experiência de compra satisfatória e garantir a satisfação dos nossos clientes.

4.4. Concorrentes

“Se você conhece o inimigo e conhece a si mesmo, não precisa temer o resultado de cem batalhas. Se você se conhece, mas não conhece o inimigo, para cada vitória ganha sofrerá também uma derrota. Se você não conhece nem o

inimigo nem a si mesmo, perderá todas as batalhas...” - Sun Tzu, autor de "A Arte da Guerra".

A citação de Sun Tzu está intimamente relacionada ao estudo dos concorrentes. Ao estudar e conhecer seus concorrentes, você está aplicando o princípio fundamental mencionado na citação: "conhecer o inimigo". O estudo dos concorrentes envolve a análise de suas estratégias, produtos, posicionamento de mercado, pontos fortes e fracos, comportamentos e táticas de marketing.

Nossos principais concorrentes são: lojas de e-commerce especializadas, lojas físicas e online de artigos esportivos, marketplaces e plataformas de vendas online. Para nos destacar no mercado e superar a concorrência, adotamos algumas estratégias:

Foco na qualidade: Priorizamos a oferta de camisas de times autênticas e de qualidade, garantindo a satisfação dos clientes em relação aos produtos adquiridos conosco.

Preço justo: Nosso objetivo é oferecer camisas de times a preços acessíveis e competitivos, proporcionando um bom custo-benefício para os nossos clientes.

Atendimento ao cliente diferenciado: Buscamos oferecer um atendimento personalizado e ágil, tirando dúvidas, auxiliando na escolha dos produtos e garantindo uma experiência de compra satisfatória.

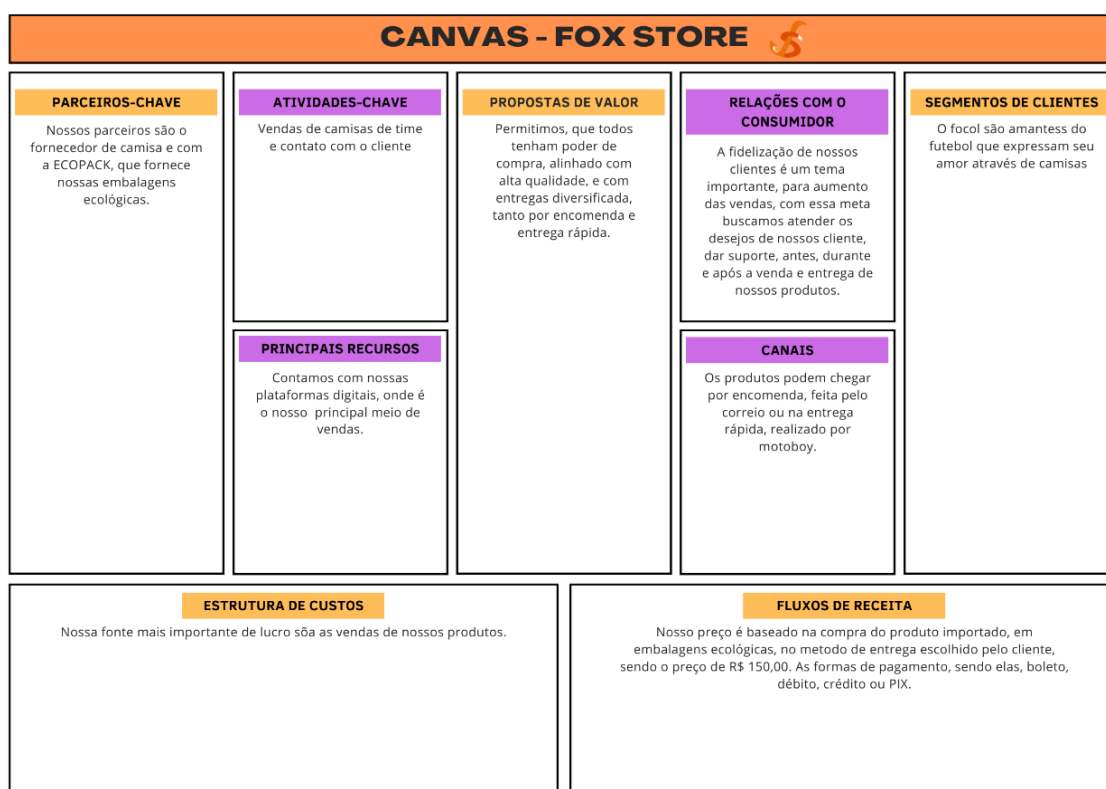
Variedade de modelos e marcas: Procuramos disponibilizar uma ampla variedade de camisas de times, abrangendo diferentes clubes, seleções e ligas, para atender aos diferentes gostos e preferências dos nossos clientes.

Ao nos diferenciarmos desses concorrentes por meio da qualidade dos produtos, preços competitivos, atendimento ao cliente e variedade de modelos, podemos conquistar e fidelizar os consumidores, tornando a Fox Store uma referência no mercado de camisas de times.

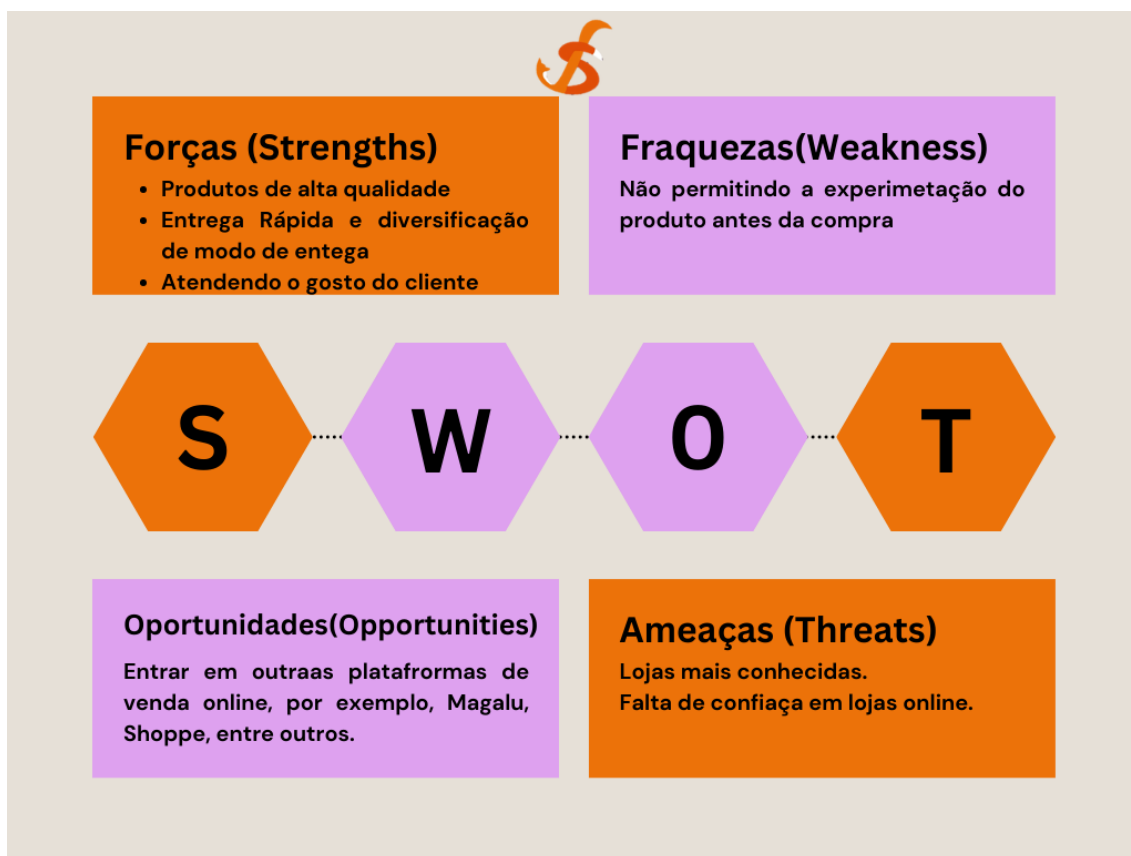
5. PLANO DE MARKETING

A Fox Store tem como plano de marketing alcançar cada vez mais nosso público-alvo, com isso nosso percentual no mercado é querer crescer em nível nacional em um período de 4 anos, até a próxima copa do mundo que será em 2026, pois é quando ocorre a maior procura dos produtos do nosso ramo de camisas esportivas.

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes (SEBRAE, 2019). Sendo assim, iremos apresentar abaixo nosso Canvas:



Análise SWOT significa Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) e, portanto, uma análise SWOT é uma técnica para avaliar esses quatro aspectos do seu negócio. Consistindo em uma ferramenta que pode ajudá-lo a analisar o que sua empresa faz de melhor agora e a traçar uma estratégia de sucesso para o futuro. (Mind Tools Content Team, 2023).



5.1 Produto e/ou Serviço

Vendemos réplicas de camisas de times ou seleções. Onde trazemos a melhor qualidade e o melhor preço para nossos clientes sendo também o nosso diferencial. Trazemos a oportunidade de pessoas terem a camisa do seu time por um preço acessível. Nossas camisas são réplicas de excelente qualidade, tamanhos são de acordo com a necessidade do cliente, sendo P, M, G, GG, material 2.1, 100% poliéster, possível personalização de número ou nome, podendo adicionar patches de competições, exclusivo desse material em específico.

Segundo o artigo do RockContent, *“O logotipo é um signo de identificação por meio do qual o público vai identificar seus produtos e serviços em meio a um mar de concorrentes.”* Nossa logo há uma raposa em torno do “F” formando um símbolo, de F+S com uma raposa, na cor laranja com fundo roxo, e detalhes brancos como uma cor coringa. Nossa logo é baseada numa raposa, pois, é um animal sinônimo de velocidade, o que é algo que temos como meta em nossa empresa, que o dinamismo em nossos processos.

5.2 Preço

O valor do produto da nossa loja é definido com base nos custos da empresa. É feita a compra das camisetas pelo nosso fornecedor, que variam entre R\$60,00 e R\$100,00 conforme o porte do pedido; O frete para entrega em nossa sala comercial é incluso no valor da compra do pedido, seu custo é de \$5 (R\$25,00) e quando ultrapassamos cinco camisetas, somos isentos desse valor; é calculado também o valor das nossas embalagens. Para pedidos enviados pelos correios de pequeno porte, utilizamos caixas de 19 x 11 x 6,5 cm, o valor de cinquenta unidades é de R\$ 29,50, já para os de grande porte, utilizamos caixas de 27x18x9 cm, onde vinte e cinco caixas é R\$ 33,25. Para as entregas rápidas, feitas pelo motoboy, montamos a encomenda com papel Kraft. Utilizamos um rolo com 250 metros de comprimento e 80 centímetros de largura que rende vários pedidos. Todos os materiais são fornecidos pela nossa parceira de embalagens sustentáveis Eco Pack. Depois de tudo calculado, chegamos a nossa margem de lucro esperada em cima das encomendas.

Realizando uma pesquisa de mercado, nas empresas concorrentes, sendo elas Nike, Adidas e Puma (sendo lojas oficiais dos produtos, fabricam e vendem) e a Netshoes (distribuidora, de produtos esportivos) vimos que nossos produtos possui o preço de 170% mais barata, comparada com as lojas oficiais, seguimos com uma pesquisa feita em abril de 2023, comparado preço de algumas camisas disponíveis na Fox Store, comparando com preço de lojas concorrentes.

Camisa	ADIDAS	NIKE	NETSHOES	PUMA	FOX STORE
Argentina	R\$ 329.99	R\$ -	R\$ 350.00	R\$ -	R\$ 130.00
Barcelona	R\$ -	R\$ 299.99	R\$ 200.00	R\$ -	R\$ 130.00
Bayern	R\$ 329.99	R\$ -	R\$ 218.49	R\$ -	R\$ 130.00
Brasil	R\$ -	R\$ 349.99	R\$ 314.99	R\$ -	R\$ 130.00
Manchester City	R\$ -	R\$ -	R\$ 360.99	R\$ 279.90	R\$ 130.00
Corinthians	R\$ -	R\$ 299.00	R\$ 299.99	R\$ -	R\$ 130.00
Internazionale	R\$ 399.99	R\$ -	R\$ 399.99	R\$ -	R\$ 130.00
Japão	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 130.00
Palmeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ 189.99	R\$ 429.90	R\$ 130.00
PSG	R\$ -	R\$ 219.99	R\$ 219.99	R\$ -	R\$ 130.00
Real Madrid	R\$ 299.99	R\$ -	R\$ 218.49	R\$ -	R\$ 130.00
São Paulo	R\$ 349.99	R\$ -	R\$ 256.49	R\$ -	R\$ 130.00

Figura 3- Elaborado pelos autores, 2023.

5.3 Ponto (Distribuição)

Segundo o e-commerce Brasil (2022) “*Um levantamento recente da SmartHint revelou que, na comparação com o período pré-pandemia, os cinco primeiros meses deste ano apresentaram um aumento no faturamento do e-commerce de 785%, o que ratifica o crescimento exacerbado do comércio online nos últimos dois anos.*”

Hoje nosso principal ponto de comercialização é nosso site por onde recebemos os pedidos, contabilizamos, solicitamos ao nosso fornecedor que nos envia, em nossa sala comercial recebemos os produtos, embalamos com nossas embalagens sustentáveis, finalizamos postando o pedido para o destinatário.

Temos duas formas de distribuições, sendo as **Compra por encomenda** que é mais utilizada que conta com o envio pelos correios e prazo em 10 dias úteis. A **entrega rápida** é uma novidade da Fox Store que consiste em nosso estoque mínimo onde o cliente solicita o produto e recebe em até 24 horas após o pagamento confirmado.

5.4 Promoção

Segundo o artigo da Andeavor;

“[...] se refere ao conjunto de estratégias de divulgação utilizadas. É o composto de ferramentas que vai comunicar os diferenciais da sua oferta ao seu público de interesse. E tais ferramentas são a propaganda, as ações promocionais de vendas, as relações públicas, o marketing direto, o marketing digital [...]”.

Utilizamos métodos de descontos, promovendo publicações em meios dos nossos canais digitais (Instagram, WhatsApp, Facebook, TikTok) e anúncios via a ferramenta da Google. Ao utilizarmos dessas ferramentas conseguimos obter um nível maior do público-alvo, conseguindo iniciar assim o valor e o lucro líquido da nossa empresa.

6. PLANO OPERACIONAL

“Planejamento operacional, também conhecido como plano de trabalho é um desdobramento do planejamento estratégico, que lida com o fluxo de trabalho diário. Ou seja, é ele o responsável por transformar metas e objetivos da estratégia em tarefas reduzidas e executáveis. Uma grande vantagem do planejamento operacional é que ele possibilita enxergarmos potenciais barreiras e gargalos. Isto é, problemas que impedem a melhoria contínua dos processos internos de um negócio. Com base nisso, é possível identificar os pontos de otimização que podem ser aplicados para o cumprimento de metas estipuladas.” (SCOPI, 2022).

Trabalhamos com a importação de nossos produtos, por este motivo não possuímos uma linha de produção direta. Nosso plano de vendas do ano de 2024 se baseia principalmente nos períodos de campeonatos brasileiros e internacionais já que constamos ser o maior índice de vendas de camisas de futebol.

6.1 Plano de Produção

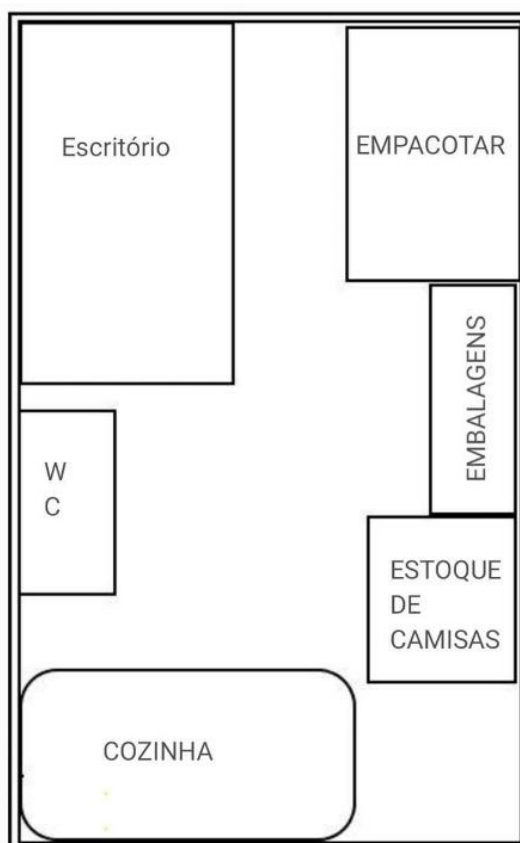
“O Planejamento de produção ou plano de produção para indústria são formados por módulos de produção e fabricação em uma empresa ou indústria. Ele utiliza a alocação de recursos de atividades, funcionários, materiais e capacidade de produção, a fim de atender a diferentes clientes” (VEDOIS, 2023).

Os produtos são camisas de futebol, a partir de uma análise de pontos essenciais para escolha de um bom fornecedor optamos por um internacional. Começando pela qualidade que é essencial, verificamos se o fornecedor escolhido cumpre com aquilo que é proposto, bem como requisitos legais em relação a documentação, fabricação e envio dos produtos. Passando para capacidade de produção, nossa demanda não é tão massiva quanto a maioria das lojas esportivas que existem no mercado já que trabalhamos principalmente sob encomenda, mas mantemos nosso estoque mínimo de acordo com o período de vendas, por este motivo a linha de produção do nosso fornecedor atende perfeitamente nossas necessidades. O preço que pagamos por cada camisa condiz com aquilo que buscamos, já que nosso principal intuito é fornecer qualidade por um preço justo, por este motivo optamos pela importação de nossos produtos. A localização do

fornecedor influencia principalmente no processo de logística de uma empresa, por nosso produto ser importado mantemos um padrão de solicitação para que não ocorra imprevisto como atrasos para entrega, isso nos leva ao ponto de confiança para com nosso fornecedor que deve ser sólido e sem falhas. O pós-venda é fundamental para que possamos escolher o fornecedor, caso tenhamos algum problema com o produto ou com a entrega deles precisamos de agilidade, comprometimento e segurança para que seja solucionado de forma rápida e eficiente para que não seja refletido para nossos clientes.

O fornecedor escolhido trabalha com alta qualidade e nos fornece o produto pronto mantendo o padrão e capricho que buscamos entregar para nossos clientes. Entretanto para que possamos nos organizar de forma eficiente, investimos em uma sala comercial que usaremos para organização de nosso estoque mínimo que varia de acordo o período de vendas, estoque de embalagens, processo de empacotamento, escritório para que os sócios possam se reunir e receber os pedidos que são feitos online, o espaço também é utilizado para que nossos clientes possam devolver o produto caso seja necessário.

O layout foi pensado estrategicamente para facilitar nosso cotidiano na sala comercial:



6.2 Plano de vendas

“O plano de vendas organiza todas as etapas do processo comercial, incluindo estratégias, metas e ações a serem executadas para conquistar o objetivo corporativo. Ele também pode projetar vendas e comparar o desempenho da empresa com os concorrentes.” (Agendor, 2022).

O nosso plano de vendas demonstra, a previsão de vendas do ano 2025 dividido por meses, e subdividido pelas camisas disponíveis vendidas em nossa loja.

Produto	jan/24	fev/24	mar/24	abr/24	mai/24	jun/24	jul/24	ago/24	set/24	out/24	nov/24	dez/24	Total
Alemanha	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 880	R\$ 3.900	R\$ 43.777
Argentina	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 1.430	R\$ 3.900	R\$ 44.327
Barcelona	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 780	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 43.677
Bayern	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 3.900	R\$ 35.097
Brasil	R\$ 6.500	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 5.200	R\$ 9.099	R\$ 3.900	R\$ 66.295
Corinthians	R\$ 12.349	R\$ 7.669	R\$ 9.879	R\$ 7.409	R\$ 7.669	R\$ 7.669	R\$ 7.669	R\$ 7.669	R\$ 7.669	R\$ 7.669	R\$ 11.329	R\$ 3.900	R\$ 98.552
Inter	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.250	R\$ 2.210	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 630	R\$ 3.900	R\$ 37.287
Palmeiras	R\$ 12.350	R\$ 8.450	R\$ 8.450	R\$ 9.749	R\$ 8.450	R\$ 8.450	R\$ 8.450	R\$ 8.450	R\$ 8.450	R\$ 8.450	R\$ 8.249	R\$ 3.900	R\$ 101.848
Paris	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 3.250	R\$ 990	R\$ 3.900	R\$ 38.687
Real Madrid	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 2.600	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 1.540	R\$ 3.900	R\$ 43.137
São Paulo	R\$ 12.349	R\$ 6.500	R\$ 5.200	R\$ 7.409	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 10.449	R\$ 3.900	R\$ 84.803
Vasco	R\$ 3.900	R\$ 3.900	R\$ 2.600	R\$ 6.500	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 2.600	R\$ 1.320	R\$ 3.900	R\$ 37.717
Santos	R\$ 8.450	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 11.699	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 6.500	R\$ 1.870	R\$ 3.900	R\$ 77.915
Flamengo	R\$ 13.259	R\$ 10.659	R\$ 10.659	R\$ 12.999	R\$ 10.659	R\$ 10.659	R\$ 10.659	R\$ 10.659	R\$ 10.659	R\$ 10.659	R\$ 10.669	R\$ 3.900	R\$ 126.100
Total	R\$ 96.454	R\$ 76.175	R\$ 73.185	R\$ 80.204	R\$ 72.275	R\$ 72.275	R\$ 72.275	R\$ 72.275	R\$ 72.275	R\$ 72.275	R\$ 64.954	R\$ 54.596	R\$ 879.218

Figura 4 - Elaborado pelos autores, 2023.

Podemos observar picos de vendas e isso irá ocorrer por conta dos campeonatos Brasileiros, abaixo podemos observar os meses que se iniciam e terminam os campeonatos.

Janeiro - Janeiro	Fevereiro	- Março	- Abril	-
	Novembro	Outubro	Dezembro	
		Sul-	Brasileirão	
Copa São Paulo	Libertadores	Americana	Série A	
Campeonatos				
Estaduais				
Super Copa				

Em novembro podemos observar outro pico, porém, esse é referente a Black Friday, onde iremos lançar descontos e promoções dando um foco maior no marketing para atrair mais clientes.

7. PLANO FINANCEIRO

“A aplicação de um planejamento financeiro, em qualquer área que seja, profissional ou pessoal, é uma ferramenta de administração financeira, que vai te ajudar a organizar suas finanças, tudo isso com o intuito de realizar determinado objetivo, que pode comprar a casa própria ou expandir sua empresa. Essa prática vai te permitir identificar com antecedência possíveis dificuldades no caminho e realizar projeções, por exemplo de quanto vai ser necessário para comprar um carro novo ou para comprar novos equipamentos para sua empresa ou loja” (Isabela Meneses, Celero)

Os principais investimentos da Fox Store estão incluídos itens como tecnologia, estoque, aluguel de espaço e forma de entrega. É visível ver a evolução do nosso e-commerce, uma demonstração de resultados pode ser observada em dados mais abaixo. Nosso fluxo de caixa apresenta uma projeção de nosso capital interno ajudando a prever se haverá capital o suficiente para cobrir as despesas do negócio.

7.1 Investimentos

“De maneira ampla, o conceito de investimento é um desembolso em que há a expectativa de certo ganho ou resultado futuro. A partir desse raciocínio, vários itens podem ser considerados como capital para investir: tempo, energia, estudos, atenção e assim por diante” (Magnetis,2023).

Para que possamos iniciar as propostas de melhorias dentro de nossa empresa se fez necessários investimentos iniciais, como:

Despesas pré-operacionais: Para esse primeiro momento, fizemos projeções daquilo que seria necessário para o funcionamento da loja. Contratamos um escritório de contabilidade e advocacia para que pudéssemos abrir nosso CNPJ e outros registros legais de suma importância para o funcionamento de nossa empresa. O investimento no marketing é essencial para que possamos divulgar nossa loja, a partir de um estudo investimos em divulgações em rede sociais que é forma mais eficiente de promoção hoje em dia, a criação do nosso site faz com que nossos clientes tenham maior estabilidade no processo de compras, a reforma de

nossa logo para que seja mais atual e limpa na forma visual também foi um investimento necessário.

Investimentos fixos: O aluguel da sala comercial foi um investimento para a organização logística de nossa empresa já que precisávamos de um local para o armazenamento do nosso estoque mínimo, recebimento de mercadorias, processo de empacotamento e envio de pedidos.

Para que possamos ter uma visão geral dos gastos de nossa infraestrutura montamos uma tabela com tudo que foi necessário para nossa sala comercial.

Item	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Computadores	9	R\$ 3.598	R\$ 10.794
Mesa	10	R\$ 154	R\$ 1.539
Cadeiras	9	R\$ 210	R\$ 1.889
Impressora	1	R\$ 1.169	R\$ 1.169
Estantes	4	R\$ 320	R\$ 1.280

Figura 5 - Elaborado pelos autores,2023.

Capital de giro inicial: Capital de Giro é a quantia em dinheiro que a sua empresa precisa para operar, independentemente de ter lucros ou não, para que possamos nos organizar de forma eficiente, tabelamos nossos gastos mensais que incluem o valor do aluguel de uma sala comercial, contas comuns como água, luz, internet, seguro para nossos produtos, serviços jurídicos e contábeis para garantir que esteja tudo de forma correta e legal, serviço de manutenção já que trabalhamos com o site e redes sócias como praça de vendas necessitamos de suporte caso o site caia por exemplo, serviço de entrega que usamos principalmente na nossa entrega rápida.

Descrição da despesa	Valor mensal
Aluguel da Sala Comercial	R\$ 1.600
Conta de Água	R\$ 100
Conta de Luz	R\$ 300
Conta de Internet	R\$ 200

Renovação de Estoque	R\$ 4.000
Seguros	R\$ 850
Contabilidade e Jurídico	R\$ 550
Manutenção	R\$ 600
Serviço de Entrega	R\$ 1.212

Figura 6 - Elaborado pelos autores, 2023.

Essencial para a segurança financeira de nossa empresa que tenhamos uma reserva que em nosso caso equivale a 5% do valor total de nosso capital de giro.

7.2 Usos e fontes

“Um projeto de Usos e Fontes tem como um dos seus objetivos a identificação, e mapeamento, da origem dos recursos que ingressaram na entidade em um intervalo de tempo, e identificar os usos (aplicações) desses recursos”. Para que possamos visualizar de forma prática usos e fontes de nossa empresa, é necessário que todos os gastos para abertura sejam tabelados. Abaixo conseguimos visualizar quais foram os usos e que fontes foram utilizadas. (UHY, 2021)

Quadros de Usos e Fontes			
	Usos		Fontes
Despesas Pré-Operacionais	R\$ 1.600	Recursos Próprios (Investimento Inicial)	R\$ 80.000
Estudos e Projeto	-		
Equipamentos	R\$ 11.963		
Moveis	R\$ 4.708		
Investimentos Fixos	R\$ 16.671		
Capital de Giro	R\$ 9.412		

Investimento Total	R\$ 26.083		
--------------------	------------	--	--

Figura 7 - Elaborado pelos autores, 2023.

7.3 Demonstração de Resultado

A demonstração do resultado do exercício é usada por nós para a demonstração contábil dinâmica que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido da nossa empresa, devendo ter alterações em um exercício (1 ano), através do confronto das nossas receitas, custos e resultados, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência.

O DRE é uma demonstração contábil que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido devendo ter alterações em um exercício, através do confronto das receitas, custos e resultados. O DRE da Fox Store se baseia na demonstração dos resultados de 2025.

DRE - Fox Store	
Descrição	R\$
Receita Bruta de Vendas	R\$ 879.218,47
Dedução de Receita Bruta	R\$ 166.172,29
ICMS	R\$ 82.646,54
ISS	R\$ 43.960,92
Simplex	R\$ 39.564,83
Comissão s/ vendas	R\$ 0,00
Receita Líquida de Vendas	R\$ 713.046,18
Custos Variáveis	R\$ 18.000,00
Margem de contribuição	R\$ 695.046,18
Despesas Operacionais Fixas	R\$ 9.412,00
Despesas Gerais e Administrativas	R\$ 8.200,00
Despesas de Vendas	R\$ 1.212,00
Depreciação	R\$ 0,00
Amortização de Financiamentos	R\$ 0,00

Resultado Operacional	R\$ 685.634,18
Receita e despesas financeiras	R\$ 13.390,29
Receitas Financeiras	R\$ 15.000,00
Despesas Financeiras	R\$ 1.609,71
Provisão p/ impostos de Renda	R\$ 102.845,13
Provisão p/ Contrib. Social s/ Lucro	R\$ 85.565,54
Resultado Líquido	R\$ 483.833,22

Figura 8 - Elaborado pelos autores, 2023.

7.4 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é um modelo eficaz para que possamos ter visão e controle das entradas e saídas da empresa de forma geral, para que possamos identificar liquidez ou prejuízos em nossa empresa.

PLANILHA DE FLUXO DE CAIXA						
	Mês	Mês	Mês	Mês	Mês	Mês
	1	2	3	4	5	6
ENTRADAS	100.000	86.386	73.648	61.666	50.114	38.748
Previsão de recebimento vendas						
Contas a receber-vendas realizadas	39.780	41.600	43.940	44.850	46.540	53.040,00
Outros recebimentos						
TOTAL DAS ENTRADAS	139.780,00	127.986,40	117.587,66	106.516,11	96.654,27	
SAÍDAS						
Fornecedores	18.360	19.200	20.280	20.700	21.480	
Embalagens	242	319	507	496	720	
Retiradas sócios	27.000	27.000	27.000	27.000	27.000	
Impostos s/ vendas	3.180	3.208	3.522	3.594	4.095	
Aluguéis	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	
Energia elétrica	250	250	250	250	250	
Internet	150	150	150	150	150	
Serviços contabilidade	550	550	550	550	550	
Serviço de entrega	1.212	1.212	1.212	1.212	1.212	
Manutenção Site	850	850	850	850	850	
Despesas diversas						
Outros pagamentos						
TOTAL DAS SAÍDAS	53.393,60	54.338,74	55.921,55	56.401,84	57.906,62	
1 (ENTRADAS - SAÍDAS)	86.386,40	73.647,66	61.666,11	50.114,27	38.747,65	
4 NECESSIDADE EMPRÉSTIMOS						
5 SALDO FINAL (3 + 4)	86.386,40	73.647,66	61.666,11	50.114,27	38.747,65	

Figura 9 - Elaborado pelos autores, 2023.

7.5 Capital de Giro

Para que possamos manter a liquidez de nossa empresa faz necessário mantermos o capital de giro dentro da empresa, que equivale ao valor necessário para o pleno funcionamento da empresa, dito isto mesmo que não tenhamos lucros em determinado período não teríamos que fechar as portas.

Descrição	Valores
Despesas	R\$ 9.412
Infraestrutura	R\$ 16.671
Total	R\$ 26.083
Percentual de Segurança	60%
Capital de Giro	R\$ 41.733

Figura 10 - Elaborado pelos autores, 2023.

7.6 Indicadores Econômicos- Financeiros

Os nossos indicadores permitem uma análise comparativa da viabilidade do negócio, fornecendo subsídios para a tomada de decisão sobre a implantação do empreendimento. Permitem uma comparação com indicadores do setor e com os de alternativas de aplicação dos recursos. Os indicadores que utilizamos são:

7.6.1 Índice de Lucratividade

É a relação de percentual obtida entre o resultado apurado na Demonstração de Resultado e a receita líquida total. Permitindo-nos avaliar a lucratividade de seu empreendimento e compará-la com a lucratividade média do setor ou segmento no qual está inserida.

DRE - Fox Store	
Receita Total	R\$ 879.218,47
Custo de Vendas	R\$ 131.882,77
Lucro Bruto	R\$ 747.335,70
Despesas Operacionais	R\$ 9.412,00
Lucro Operacional	R\$ 737.923,70
Lucro Líquido	R\$ 737.923,70

Figura 11 - Elaborado pelos autores, 2023.

7.6.2 Índice de rentabilidade

É utilizada para medir a rentabilidade do patrimônio, relacionado o lucro obtido com o valor do investimento total no empreendimento. A rentabilidade do negócio poderá se comparada com a rentabilidade da aplicação dos recursos no mercado financeiro, por exemplo, para a tomada de decisão sobre a implantação do empreendimento. A taxa anual ou mensal, dependendo do período utilizado para a apuração do lucro.

ROE - Fox Store	
Lucro Operacional	R\$ 737.923,70
Investimento total	R\$ 50.000,00
Rentabilidade	0,068
Total	677,58%

Figura 12 - Elaborado pelos autores, 2023.

7.6.3 Tempo de Retorno do investimento

PayBack é um indicador financeiro que representa o tempo de retorno de um investimento.

É calculado em função dos investimentos realizados e do resultado líquido projetado. No mês ou ano em que o fluxo de caixa acumulado começa a ficar positivo, mede-se o tempo de retorno.

Formula Payback: investimento inicial/Saldo médio do fluxo de caixa no período= Período em anos.

$$100.000/ 62.112,42 =1 \text{ ano e } 6 \text{ meses}$$

7.6.4 Ponto de Equilíbrio Operacional

O ponto de equilíbrio operacional é aquele em que a empresa não tem lucro nem prejuízo, ou seja, todas as entradas de capital são suficientes para cobrir as saídas, incluindo impostos, custos e despesas. Esse momento é conhecido como "zero a zero".

Ponto de Equilíbrio Operacional = Gastos Fixos/ Percentual da margem de contribuição

Logo:

$$\text{Ponto de Equilíbrio Operacional: } 14.005,80/ 75.244 = 5,37$$

8. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Fox Store surgiu em um momento em que o mercado de produtos esportivos vem passando por profundas transformações, tanto na forma de consumo quanto na oferta de produtos. Com a popularização das compras online, as empresas do segmento precisaram se adaptar para oferecer um serviço de qualidade e competitivo para seus clientes.

Nesse contexto, a Fox Store se destacou desde o seu lançamento, apresentando um design diferenciado e moderno, que atraiu a atenção dos consumidores. Além disso, a empresa investiu em materiais de alta qualidade para as camisas, o que garante conforto e durabilidade para os usuários. Outro fator que contribuiu para o sucesso da Fox Store foi à estratégia de marketing adotada pela empresa. A marca utilizou as redes sociais para divulgar seus produtos e criar um vínculo com os torcedores, além de patrocinar times de futebol e atletas renomados, o que aumentou a visibilidade da marca.

A aceitação do público foi imediata e a Fox Store se consolidou rapidamente no mercado, concorrendo diretamente com marcas tradicionais no segmento. Isso evidencia a importância de investir em um bom produto, aliado a uma estratégia de marketing eficiente, para se destacar em um mercado tão competitivo como o de camisas de futebol.

Em relação às tendências futuras para o segmento, a Fox Store pode se beneficiar das mudanças no comportamento do consumidor, que busca cada vez mais produtos personalizados e exclusivos. A empresa pode explorar a criação de coleções temáticas, colaborações com artistas e designers renomados, e outras estratégias para oferecer um produto cada vez mais diferenciado e exclusivo.

Diante desses aspectos, pode-se concluir que a Fox Store é uma empresa que soube se adaptar às mudanças do mercado de produtos esportivos, oferecendo um produto de qualidade, com um design diferenciado e uma estratégia de marketing eficiente. Sua trajetória de sucesso pode servir como inspiração para outras empresas que desejam entrar no mercado de camisas de futebol e conquistar seu espaço.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Análise do mercado de vestuário esportivo - relatório do setor - tendências, tamanho e participação. **Mordor Intelligence**. Disponível em: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/global-sports-apparel-market-industry>. Acesso em: 05 Abr. 2023.

Análise de mercado: o que + importância + como fazer. **ZENDESK**. Disponível em: <https://www.zendesk.com.br/blog/analise-de-mercado/>. Acesso em: 05 Abr. 2023.

Canvas: Como estruturar seu modelo de negócios - Sebrae PR | Desenvolvimento de Pequenos Negócios. **Sebrae**. Disponível em: <https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/>. Acesso em: 15 Mai. 2023.

Como elaborar um plano de produção para indústria. **Vedois**. Disponível em: <https://vedois.com.br/site/como-elaborar-um-plano-de-producao-para-industria/>. Acesso em: 22 Mai. 2023.

Como utilizar a tecnologia de processos em diferentes departamentos para o crescimento do seu negócio?. **Blue Service BPM Plataforma**. Disponível em: <https://www.blueservice.com.br/tecnologia-de-processos/>. Acesso em: 22 Mai. 2023.

Contabilidade Online | Seu Contador Online | Abra sua Empresa. **Contabilizei**. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br>. Acesso em: 17 Abr. 2023.

Contar com bons fornecedores é fundamental para seu negócio. **SEBRAE**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/contar-com-bons-fornecedores-e-fundamental-para-seu-negocio,3df6a20be7b12810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 18 Mai. 2023.

Copa do Mundo faz aumentar interesse por camisas do Brasil e de clubes internacionais. **Mercado Consumo.** Disponível em: <https://mercadoeconsumo.com.br/21/11/2022/ecommerce/copa-do-mundo-faz-aumentar-interesse-por-camisas-do-brasil-e-de-clubes-internacionais/?cn-reloaded=1>. Acesso em: 21 Mai. 2023.

Cristiano Ronaldo supera Messi em R\$ 600 milhões em vendas de camisas, diz pesquisa. **Terra.com.** Disponível em: <https://www.terra.com.br/esportes/futebol/internacional/equipes/paris-saint-germain/cristiano-ronaldo-supera-messi-em-r-600-milhoes-em-vendas-de-camisas-diz-pesquisa,6150231fbfc97ba20fd39046c106fbfcair63n.html>. Acesso em: 18 Mai. 2023.

DIAS, Matheus. Público-alvo: o que é e como definir para o seu marketplace. **Ideia no Ar.** Disponível em: <https://www.ideianoar.com.br/publico-alvo/>. Acesso em: 19. Mai. 2023.

Encontre sua vantagem competitiva para ganhar espaço no mercado. **Conta Azul.** Disponível em: <https://blog.contaazul.com/vantagem-competitiva>. Acesso em: 21. Mai. 2023.

Faturamento do e-commerce em 2022 já é 785% maior do que antes da pandemia. **ECBR.** Disponível em: <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/faturamentoe-commerce2022-coronavirus>. Acesso em: 10 Abr. 2023

FÁBIO. 8 estratégias para destacar sua empresa dos concorrentes. **Internet Innovation.** Disponível em: <https://www.internetinnovation.com.br/8-estrategias-para-destacar-sua-empresa-dos-concorrentes/>. Acesso em: 10 Mai. 2023.

Imóveis Casas e Apartamentos para Compra, Vendam e Aluguel. **Viva Real.** Disponível em: <https://www.vivareal.com.br/>. Acesso em: 17 Abr. 2023

Gestão de fornecedores: O que é e sua importância. **NEOWAY**. Disponível em: <https://blog.neoway.com.br/gestao-de-fornecedores/#:~:text=Os%20fornecedores%20n%C3%A3o%20est%C3%A3o%20relacionados>. Acesso em: 10 Mai. 2023.

KARSTEN, Márcio. Definição de Preço. **Marcio Karsten**. Disponível em: <https://marciokarsten.pro.br/definicao-de-preco/>. Acesso em: 22 Mai. 2023.

KAYSER, M. Planejamento operacional: o que é, importância e como fazer. **Scopi**. Disponível em: <https://scopi.com.br/blog/planejamento-operacional/>. Acesso em: 22. Mai. 2023.

LACERDA, Larissa. Público-alvo: o que é, como definir e aplicar no marketing? [2020]. **Rockcontent**. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/publico-alvo/>. Acesso em: 19. maio. 2023.

MENESES, Isabela. O que é o planejamento financeiro, qual a importância, como fazer e dicas. **Celero**. Disponível em: <https://celero.com.br/blog/planejamento-financeiro/>. Acesso em: 22 Mai. 2023.

MORAES, Jenane G. P. A Importância do Estudo de Mercado. **Sebrae**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/a-importancia-do-estudo-de-mercado,92e9812ca826e510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 18 Mai. 2023.

NUNES, William. PSG tem aumento gigante de venda de camisas de Messi e Mbappé. **Torcedores.com**. Disponível em: <https://www.torcedores.com/noticias/2022/12/psg-tem-aumento-gigante-de-venda-de-camisas-de-messi-e-mbappe-apos-a-copa-do-mundo>. Acesso em: 21 Mai. 2023.

OLIVEIRA, Ana. **Peepi**. Disponível em: <https://peepi.com.br/blog/publico-alvo/>. Acesso em: 19. Mai. 2023

PAULILLO, Gustavo. Plano de vendas de uma empresa: tudo o que você precisa saber para colocar em prática. **Agendor**. Disponível em: <https://www.agendor.com.br/blog/como-elaborar-plano-vendas-empresa/>. Acesso em: 11 Mai 2023.

PIU, H. A. E G. Camisas a R\$ 400: Clubes terão reajuste nos preços de uniformes para torcedores. **CNN**. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/esportes/camisas-a-r-400-clubes-terao-reajuste-nos-precos-de-uniformes-para-torcedores/>. Acesso em: 21 Mai. 2023.

Produto - Citações, Frases e Aforismos. **Citador**. Disponível em: <https://www.citador.pt/frases/citacoes/t/produto>. Acesso em: 22 Mai. 2023.

Projeto de Usos & Fontes. UHY **Bendoraytes**. Disponível em: <https://bendoraytes.com/servicos/risk-advisory/%EF%BB%BFprojeto-de-usos-fontes/>. Acesso em: 22 Mai. 2023.

SIQUEIRA, Andressa. O que é investimento? Aprenda tudo sobre investimento financeiro. **Blog Magnetis**. Disponível em: <https://blog.magnetis.com.br/o-que-e-investimento/>. Acesso em: 18 Mai. 2023.

Tony Jimenez, Ângela Henshall. Os verdadeiros motivos que fazem as camisas de futebol serem tão caras. **BBC News Brasil**, [s.d.]. Disponível em: <https://www.bbc.com/portuguese/vert-cap-44747752>. Acesso em: 05. Abr.2023.

Vantagem competitiva: o que é e como definir na empresa. **Conta Azul**. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/vantagem-competitiva>. Acesso em: 22 Mai. 2023.