

Kits de Suprimentos para Residentes Escolares SOS Alojados

ANA LUISA BUENO, ISABELA ALVES, ISABELY QUINTANILHA ALBINO, JÚLIA BRASILI DOS SANTOS, LUIZ GUILHERME LOPES
Orientador(a): Prof. Michelle Godoy de Mattos

TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO INTEGRADO AO ENSINO MÉDIO

INTRODUÇÃO

O objetivo geral deste trabalho de conclusão de curso é elaborar um planejamento para implantação de kits de suplementos que atendam as necessidades dos residentes da escola agrícola Etec Astor de Mattos Carvalho, que recebe vários alunos de fora. O projeto de conclusão de curso SOS Alojados conta com dois kits voltados para alimentação, higiene e limpeza, que atendam as necessidades diárias dos alunos e será um apoio para seus dias de estadia escolar. Visando suprir a demanda dos alunos, foram feitas pesquisas de campo que coletam a demanda dos produtos mais pedidos pelos estudantes, proporcionando acesso facilitado a produtos de consumo semanal, além de uma renda para a cooperativa escolar, que estará envolvida na distribuição e comércio dos kits. A metodologia inclui um planejamento detalhado. Como uma coleta de dados e informações essenciais para permitir definições de produtos e recebimento do público em relação ao projeto.

FIGURA 01 – LOGO DO PRODUTO



OBJETIVO GERAL

Os kits propostos pelo projeto de Trabalho de Conclusão de Curso será o SOS Alojamento. Tendo como finalidade atender as demandas dos residentes da escola técnica de nível médio ETEC Astor de Mattos Carvalho para uso diário em sua estadia nos seus respectivos apartamentos.

METODOLOGIA

O projeto começou com a criação de um cronograma alinhado às etapas previstas. Foram definidas as atividades iniciais necessárias ao desenvolvimento do TCC. Incluíram-se a escolha do tema e o estabelecimento dos objetivos do trabalho. Também foram previstas estratégias para garantir o bom andamento do projeto. Um formulário com perguntas objetivas foi elaborado para coleta de dados. Esses dados auxiliam no controle dos produtos incluídos no kit. Um fluxograma foi criado para manter o grupo organizado e comprometido. Após o pré-teste, a equipe identificou interesses dos alunos e criou uma nuvem de palavras.

DESENVOLVIMENTO

O projeto SOS Alojados propõe um MEI voltado a oferecer kits de alimentação, higiene e limpeza aos alunos residentes da ETEC, garantindo praticidade e acesso a produtos essenciais. A pesquisa com 88 alunos mostrou forte demanda pelos kits, evidenciando dificuldades de compra, necessidade de itens básicos e aprovação de 86,4% dos participantes. O plano de marketing inclui kits estruturados conforme o interesse dos residentes, identidade visual focada em confiança, divulgação via Instagram, WhatsApp e materiais impressos, além de embalagens sustentáveis. Nos custos, foram analisados gastos fixos, variáveis e de produção, definindo preço de venda de R\$145,81. O ponto de equilíbrio exige 38 vendas do kit alimentício e 13 do kit de higiene para cobrir despesas e iniciar lucro.

FIGURA 02 - EMBALAGEM DO PRODUTO



CONCLUSÃO

Pode ser visto no decorrer da pesquisa que a empresa foi socialmente aceita pelos alunos por meio da pesquisa de mercado, que os produtos estiveram alinhados com a necessidade do público, comprovando serem de fato estes produtos os ideais para compor os kits. Utilizou-se os meios digitais para o marketing e divulgação, detalhando o que iria compor o produto, criação de uma logo com identidade visual, usufruir de propagandas nas redes sociais e divulgação de preços e promoções, sendo elaborado um plano de mídia para ter uma organização quanto às divulgações. E para haver a possibilidade de torná-la real, foram feitos por meio de tabelas todos os seus custos, análises sobre o que são gastos considerando que sua comercialização seria dentro do âmbito escolar e por agentes deste meio, formação do preço de venda de forma que o negócio não passe por prejuízos e tenha um rendimento de lucro. Para que conseguisse às informações e resultados obtidos pelo ponto de equilíbrio. Em suma, essas informações são essenciais para a base econômica da empresa, permitindo uma visão mais ampla para saber a quantidade mínima de vendas para a empresa gerar lucro; tendo em vista um planejamento financeiro e estratégico; formação de preços que garanta equilíbrio entre custos, receitas e rentabilidade. Contribuindo para o sucesso de vendas, oferecendo uma base sólida de controle, uma boa economia e um sustento para expansão e estabilidade.

AGRADECIMENTOS

Agradecemos nossa orientadora pelo apoio e orientações fundamentais. Aos professores, pela colaboração e pelos ensinamentos ao longo do percurso. Às famílias, pela força, compreensão e incentivo constante. E ao grupo de TCC, pela parceria e dedicação compartilhada.

PRINCIPAIS REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHIAVENATO, IDALBERTO. **Administração de Vendas: Uma abordagem Introdutória**. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier Editora Ltda, 2005
RACKHAM, NEIL. **Alcançando excelência em vendas: construindo relacionamentos de alto valor para seus clientes**. São Paulo, SP: M.Books do Brasil, 2009
SEBRAE. **Guia Definitivo para Abertura de Empresa**. Campo Grande, MS: SEBRAE, 2021. E-book. Disponível em: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MS/Anexos/2021/cms_files_24588_1614009054Ebook-Guia_definitivo_de_abertura_de_empresa.pdf. Acesso em: 17 nov. 2025.
FARIAS, M. SOCORRO. **A Educação Empreendedora na Escola: Contextos, concepções e críticas**. 2018, 39 f. Dissertação (TCC Licenciatura em Pedagogia), UFPB, João Pessoa PB, 2018.
EULETÉRIO, SUELI, SOUZA, CAROLINA **Qualidade na prestação de serviços : Uma avaliação com clientes internos**. 2002, 64 f. Dissertação (Pós Graduação em Administração), Unicamp, São Paulo, 2002.