

— ANÁLISE DE MERCADO & CONCORRÊNCIA

Contra quem o DoceFlow compete de verdade.

Retrato do mercado brasileiro de gestão para confeitaria — concorrentes diretos, sistemas genéricos, planilhas, o "Frankenstein" de graça, escada de preço e a brecha de posicionamento. Baseado em pesquisa de fontes públicas (2020–2026).

Escopo

Brasil · confeitarias MEI / micro

Método

30+ fontes públicas · fato vs. estimativa marcados

Produto

DoceFlow — gestão inteligente para confeitarias

AS 5 CONCLUSÕES QUE IMPORTAM

- 1 Público gigantesco e em recorde.** Metade das empresas do Brasil são MEI (**12 mi**), quase metade delas mulheres. Confeitaria/panificação são **90%+ MEI e micro**. A base do DoceFlow não é nicho — é oceano.
- 2 80% ainda não usam sistema.** O controle é planilha (30%), caderno (25%) ou nada (10%). Só ~20% usam app. O verdadeiro concorrente não é outro software — é o **improviso de graça**.
- 3 O nicho de app já está lotado de precificadores.** 10+ players diretos (Zup, Gestly, Bakerly, Doce ERP...). Quase todos param na precificação. **Gestão de verdade e conectada ainda é rara.**
- 4 A brecha é IA + fluxo fechado.** Só a Bakerly usa IA — e para atender no WhatsApp, não para **tirar a digitação do colo**. Ninguém lê nota fiscal p/ atualizar custo. Esse é o fosso do DoceFlow.
- 5 O teto de preço do nicho é baixo (R\$13–20).** Os placeholders de R\$39/R\$79 ficam acima da média — só se sustentam se a IA e o fluxo conectado forem vendidos como valor claro.

01 O tamanho da oportunidade

Quatro forças se somam a favor do DoceFlow: uma base recorde de microempreendedores, um setor de confeitaria dominado por MEIs, uma dor de gestão comprovada (mistura de contas, sem controle) e o canal de venda exato do produto — WhatsApp e Instagram.

12 mi

MEIs ativos no Brasil — metade de todas as empresas do país

✓ Sebrae/Receita Federal, jun/2025

233 mil+

Estabelecimentos de panificação e confeitaria — **90%+** MEI/micro/pequena

✓ ABIP via Sebrae SC

R\$ 105,8 bi

Faturamento do setor de panificação e confeitaria (+15,3% no ano)

✓ ABIP, 2021

46,1%

Dos MEIs são mulheres (5,6 mi) — concentradas em alimentação e comércio

✓ DataSebrae, 2024

82%

Dos pequenos negócios vendem/atendem pelo **WhatsApp**; 57% pelo Instagram

✓ Sebrae, Pulso 12ª ed., 2026

61%

Dos empreendedores pagam a empresa com a **conta pessoal** (não separam PF/PJ)

✓ Sebrae, Hábitos Financeiros 2025

~80%

Ainda **não usam** app/sistema: 30% planilha, 25% caderno, 10% nada

✓ Sebrae, Hábitos Financeiros 2025

~R\$ 12 bi

Movimentados no nicho de bolo de pote, brigadeiro gourmet e doces (ordem de **grandeza**)

~ imprensa de negócios, a confirmar

Leitura estratégica: a tese do DoceFlow tem lastro. O público existe (12 mi de MEIs, confeitaria 90%+ micro), a dor é medida (61% misturam contas, ~80% sem sistema) e o canal é o que o produto já domina (WhatsApp + Instagram). O **"Caos Doce" não é retórica — é estatística**. O ponto fraco dos números está no tamanho isolado do nicho de doces (só há estimativa de imprensa) e no MEI por CNAE de confeitaria (dado não publicado).

02 Contra quem se compete — 3 camadas

A concorrência não é só "outro app de confeitaria". Ela vem em três camadas — e a de baixo, a de graça, é a mais forte de todas.

CAMADA 1

Apps nichados de confeitaria

Feitos para confeitaria — o combate direto.

- Bakerly · ZupConfeitaria · Gestly
- Doce ERP · Minha Confeitaria · Confeitaria Pro
- Chef de Bolso · Lucro na Confeitaria · Pitada
- Maioria para na **precificação**

CAMADA 2

Genéricos & planilhas

Roubam quem quer "nota fiscal" ou quem só quer calcular preço.

- ERP: Bling, Tiny, Conta Azul, MarketUP
- PDV/food service: Saipos, SisFood, Nex
- Planilhas Hotmart (R\$10–70, compra única)
- Calculadoras grátis (Meslo, Planilha Confeitaria)

CAMADA 3 · A MAIS PERIGOSA

O "Frankenstein" de graça

O que a confeitaria usa hoje — custo zero e já dominado.

- WhatsApp Business (pedidos, catálogo)
- Instagram (vitrine e venda)
- Canva (orçamento, etiqueta, post)
- Agenda + calculadora + caderno

Por que a Camada 3 é a mais perigosa: ela é **grátis**, já está no celular e não tem curva de aprendizado. 80% do mercado ainda vive nela. Toda venda do DoceFlow é, no fundo, "convença a trocar o que já funciona de graça" — e isso se ganha eliminando trabalho (IA que digita por ela), não empilhando funções. O inimigo da marca não é a Zup: **é o improvisado.**

03 Os concorrentes diretos, um a um

10 apps nichados mapeados. Repare no padrão: quase todos nasceram como **precificador**, poucos têm vitrine, e só **um** usa IA — nenhum lê nota fiscal.

PRODUTO	FAZ	PREÇO/MÊS (FONTE)	IA?	VITRINE?	NOTA
Bakerly	Gestão + IA que atende no WhatsApp e cria rascunho de pedido	✓ R\$19,90 / Pro R\$69,90	Sim (atendimento)	—	Rival a vigiar. Mesmo ângulo de IA. IA só no plano Pro
ZupConfeitaria	Gestão completa: agenda, precificação, financeiro, estoque c/ alerta	✓ R\$14,90 (anual R\$178,80)	Não	Não	Maduro, +4.000 clientes. Sem baixa automática
Gestly (Viver de Confeitaria)	Precificação, ficha técnica, orçamento PDF, CRM, estoque	✓ a partir de R\$13,74	Não	Não	Marca com audiência/autoridade forte no nicho
Minha Confeitaria	Pedidos, clientes, fluxo de caixa, orçamento PDF, impressão térmica	✓ Grátis / PRO R\$19,90	Não	Não	Plano grátis permanente = porta de entrada
Doce ERP	Precificação por grama + perda por evaporação, vitrine, estoque, B2B	✓ R\$79 / Pro R\$129	Não	Sim	Diferencial técnico real. "Inteligente" mas sem IA
Confeitaria Pro	Gestão + markup, cardápio digital, acesso de colaborador	✓ R\$89,90/trim · vitalício R\$449,90	Não	Cardápio	Opção vitalícia agrada MEI avesso a mensalidade
Confeiteira Pro	Catálogo c/ carrinho, precificação, estoque, agenda, etiquetas	~ R\$79/ano	Não	Sim (carrinho)	Preço de snippet; presença web fraca
Chef de Bolso	Só precificação (custo, hora, gás/luz, margem)	✓ Grátis / R\$9,90–79,90	Não	Não	Calculadora com cadastro, não gestão
Lucro na Confeitaria	Precificação, agenda, orçamento PDF, cardápio via WhatsApp	Grátis + assinatura (opaco)	Não	Cardápio	+50 mil downloads. Preço não exibido

PRODUTO	FAZ	PREÇO/MÊS (FONTE)	IA?	VITRINE?	NOTA
Pitada	Encomendas, calendário de entregas, cardápio, despesa, financeiro	Não confirmado (site 403)	Não	Cardápio	Proposta de gestão completa; a reconfirmar

✓ preço verificado na página 🐞 estimativa/snippet — confirmar **nicho** app de confeitaria

O padrão escondido: o mercado está **saturado de precificadores** e de gestão que para no meio do caminho. Zup e Minha Confeitaria fazem gestão mas **não têm baixa automática de estoque** puxada pelo pedido. Doce ERP é o que mais chega perto do fluxo conectado, mas é caro e sem IA. **Só a Bakerly tem IA** — e mira o atendimento, não a digitação. Ou seja: cada peça do DoceFlow existe em algum concorrente; **ninguém junta as três (fluxo fechado + IA que digita por ela + vitrine) ao mesmo tempo.**

04 A escada de preço do nicho

Do grátis ao ERP formal — onde cada preço cai. É isso que decide se R\$39 e R\$79 são "caro" ou "justo" na cabeça da confeitadora.

Grátis

Frankenstein + MarketUP + Minha Confeitaria (free) + planilha grátis — o hábito atual e o piso mental. É contra isto que se vende.

**R\$ 10–20
única**

Planilhas Hotmart — a confeitadora compra uma planilha barata de uma vez antes de aceitar mensalidade. Concorrência de entrada.

**R\$ 13,74–
19,90**

Piso do nicho de apps — Gestly R\$13,74 · Zup R\$14,90 · Minha Confeitaria PRO e Bakerly Starter R\$19,90. **É a referência de mercado.**

R\$ 39

Plano de entrada proposto (DoceFlow) — acima da média do nicho. Só se sustenta se IA + fluxo conectado forem comunicados como valor. Vale testar um plano de R\$19–29.

**R\$ 69,90–
79**

Topo do nicho — Bakerly Pro (IA) R\$69,90 · Doce ERP R\$79. Aqui já se cobra por IA / precificação avançada / vitrine.

R\$ 79

Plano Pro proposto (DoceFlow) — alinhado ao topo do nicho. Defensável se entregar IA + fluxo fechado + vitrine juntos (o que Doce ERP a R\$79 não faz).

R\$ 119–129

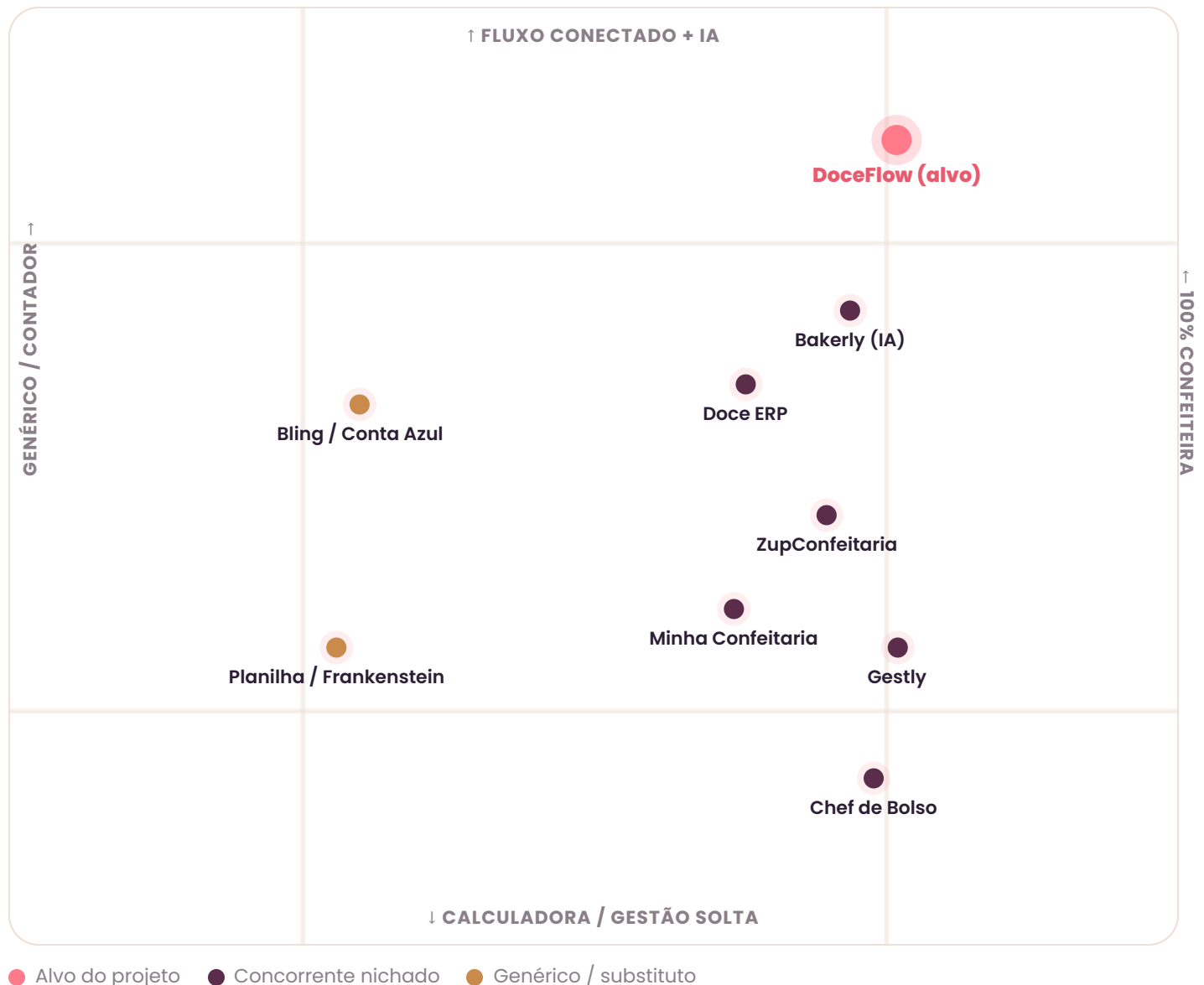
ERP formal — Conta Azul MEI R\$119,90 · Doce ERP Pro R\$129. Outra proposta (nota fiscal/contabilidade), teto do que MEI paga.

Conclusão de precificação: o **teto psicológico do nicho é baixo** (R\$13–20). Os R\$39/R\$79 do DoceFlow ficam acima da média — **não são inviáveis, mas exigem que a proposta de valor (IA que digita por ela + fluxo conectado + vitrine) esteja gritando**, senão a comparação vira "R\$39 contra a Zup de R\$14,90". Como o especialista sugeriu: não casar com um número — testar faixas (ex.: R\$19–29 de entrada, R\$49–79 no Pro) com oferta real na frente do público, não pesquisa de "você pagaria?".

05 Mapa de posicionamento

Dois eixos que decidem o jogo: **quão conectada + inteligente** é a experiência (vertical: de calculadora solta a fluxo fechado com IA) e **quão feita para a confeitaria** ela é (horizontal).

O canto superior direito — fluxo conectado + IA + linguagem de confeitaria — está quase vazio.



Posições aproximadas, com base em funcionalidade e linguagem observadas na pesquisa (não é escala numérica). O ponto: os nichados já falam a língua da confeitaria (isso é **paridade**, não vantagem), mas **quase ninguém sobe no eixo vertical** — fluxo realmente fechado com IA que elimina digitação. É lá em cima, à direita, que o DoceFlow deve fincar bandeira.

06 As fraquezas do setor = suas aberturas

Onde os concorrentes falham

- ◆ **Param na precificação:** a maioria calcula preço e acaba ali — não conecta com pedido, estoque e financeiro.
- ◆ **Estoque não baixa sozinho:** Zup e Minha Confeitaria fazem gestão, mas a confeitaria ainda dá baixa na mão.
- ◆ **IA quase inexistente:** só a Bakerly usa — e para atender, não para eliminar digitação.
- ◆ **Ninguém lê nota fiscal:** atualizar custo de insumo continua sendo trabalho manual em todos.
- ◆ **Presença web frágil:** sites fora do ar, 403, preço opaco em vários players.

Como o DoceFlow vira diferencial

- ◆ **Fluxo fechado:** receita→custo→preço→pedido→estoque baixa sozinho→financeiro. O elo que quase ninguém entrega.
- ◆ **IA que digita por ela:** foto da nota fiscal atualiza custo/estoque; cola a receita e vira ficha técnica. **Isso é único.**
- ◆ **Doce IA percebeu:** alertas proativos (margem apertada, cliente sumido) — decisão, não só registro.
- ◆ **Vitrine própria conectada** ao pedido e à produção — não um catálogo solto.
- ◆ **Linguagem 100% confeitaria** + Instagram por IA (bônus que os genéricos não têm).

07 A brecha

Fluxo fechado + IA que zera a digitação + vitrine — em linguagem de confeitaria. A vaga está quase aberta.

Cada peça existe em algum concorrente. Nenhum junta as três com IA de verdade. Some a isso o canal de distribuição por autoridade (influenciador de confeitaria demonstrando o método na própria operação) e a brecha vira defensável.

Conexão

O único com o elo "confirmou pedido → estoque baixa → financeiro registra" rodando de ponta a ponta.

IA invisível

Ler nota fiscal e receita para eliminar digitação — ninguém no nicho faz. É o fosso mais difícil de copiar.

Distribuição

Embaixador confeito mostrando o método (não "use meu cupom"). Difícil de um concorrente replicar.

Identidade

De confeitaria sobrecarregada a dona de confeitaria — vender controle, não funcionalidade.

08 SWOT do DoceFlow

FORÇAS

- Único com fluxo fechado + IA (nota fiscal e receita) + vitrine juntos
- Produto já construído e maduro (~11 módulos rodando)
- Linguagem e visual de confeitaria, não de contador
- Canal de distribuição por autoridade (influenciador) mapeado

FRAQUEZAS

- Preço (R\$39/79) acima do teto psicológico do nicho (R\$13–20)
- Marca nova, sem base instalada nem prova social ainda
- Retenção/onboarding a provar — o nicho tem churn alto
- Bakerly já ocupa o mesmo ângulo de "IA" e chega a R\$19,90

OPORTUNIDADES

- ~80% do mercado ainda sem sistema — espaço enorme a conquistar
- Base recorde de MEIs (12 mi) e de mulheres empreendedoras
- Dor comprovada: 61% misturam contas, canal é WhatsApp/Instagram
- Concorrentes presos na precificação — pouca IA e pouco fluxo

AMEAÇAS

- O "Frankenstein" grátis já resolve o suficiente para 80%
- Guerra de preço com Zup/Gestly (R\$13–15) e free tiers
- Bakerly evoluir a IA e ocupar a mesma narrativa antes
- MEI avesso a mais uma mensalidade (aversão à perda)

09 O que fazer com isso

1

Não brigue por "mais funções" — brigue pelo fluxo e pela IA

O nicho está cheio de precificador. Seu diferencial é o elo fechado (estoque baixa sozinho) + a IA que lê nota fiscal e receita. Toda demonstração deve mostrar **isso**, não uma lista de 11 abas.

2

Posicione contra o improvisado, não contra a Zup

O concorrente nº1 é o WhatsApp+Canva+caderno de graça. Venda "tire a confeitaria da cabeça / pare de trabalhar quase de graça", não "meu app tem mais coisa que o outro".

3

Revise a faixa de preço — teste, não crave

R\$39/79 estão acima da média (R\$13–20). Ou justifique o prêmio deixando IA+fluxo gritarem, ou crie um plano de entrada de R\$19–29. Coloque oferta real na frente do público e meça conversão.

4

Vigie a Bakerly de perto

É o único rival com o mesmo ângulo de IA e já entra a R\$19,90. A diferença a explorar: a IA dela atende no WhatsApp; a sua **elimina a digitação** (nota fiscal, receita) — comunique essa distinção com clareza.

5

Onboarding é o produto — o primeiro "UAU" retém

O nicho tem churn alto e MEI que desiste no cadastro. O ganho: foto da nota → estoque atualizado; cola a receita → custo e preço prontos. Leve a confeitaria a esse momento nos 5 primeiros minutos.

6

Distribuição por autoridade é o fosso difícil de copiar

Embaixador confeito demonstrando o método na própria operação (não "use meu cupom"). Com produto pronto e IA real, a autoridade do influenciador vira prova viva — algo que Zup/Gestly não têm.

10 Fontes & método

Método: pesquisa de fontes públicas (Sebrae, ABIP, Receita Federal, DataSebrae, imprensa de negócios e páginas dos próprios concorrentes) entre 2020 e 2026. Dados marcados como ✓ **verificados** foram confirmados na página; ~ **estimativas** vêm de snippet/imprensa e precisam de confirmação. Onde não houve dado confiável, está indicado — nada foi inventado.

Principais fontes

1. Sebrae/Receita Federal — 12 mi de MEIs, metade das empresas (jun/2025)
2. Sebrae SC / ABIP — 233 mil+ estabelecimentos, 90%+ MEI; faturamento R\$105,85 bi (2021)
3. Sebrae — Hábitos Financeiros 2025 (61% misturam contas; 30% planilha / 25% caderno / 20% app / 10% nada)
4. Sebrae — Pulso dos Pequenos Negócios, 12ª ed. (WhatsApp 82% / Instagram 57%), 2026
5. DataSebrae — Empreendedorismo Feminino (46,1% dos MEIs são mulheres), 2024
6. Sebrae — Sobrevivência das Empresas (MEI 29% mortalidade em 5 anos)
7. Agência Sebrae SP — mercado de bolos e doces cresce e se profissionaliza (2024)
8. Terra / Negócio e Franquia — nicho de bolo de pote/brigadeiro gourmet (~R\$12 bi)
9. Portal ERP / IDC — mercado de ERP +10,4% a.a. até 2027
10. bakerlyapp.com — Bakerly (R\$19,90 / R\$69,90, IA no WhatsApp)
11. zupconfeitaria.com — ZupConfeitaria (R\$14,90)
12. viverdeconfeitaria.com.br — Gestly (a partir de R\$13,74)
13. minhaconfeitaria.com.br — Minha Confeitaria (grátis / R\$19,90)
14. doceerp.com.br — Doce ERP (R\$79 / R\$129, por grama + vitrine)
15. confeitariabr.pro — Confeitaria Pro (R\$89,90/trim · vitalício R\$449,90)
16. chefdebolso.com — Chef de Bolso (só precificação)
17. lucronaconfeitaria.com · usepitada.com · confeitaria.sbs — demais nichados
18. bling.com.br · contaazul.com · marketup.com · tiny.com.br — ERPs genéricos
19. saipos.com/sistema/doceria — PDV para doceria de balcão
20. hotmart.com · planilhaconfeitaria.com · meslo.com.br — planilhas e calculadoras

Lacunas assumidas (não inventadas): não há número público confiável para (a) MEIs isolados por CNAE de confeitaria/doceria; (b) % de mulheres especificamente na confeitaria (só o dado geral de alimentação); (c) tamanho em R\$ do sub-mercado de SaaS para MPE; (d) faturamento do setor de confeitaria mais recente que 2021. Preços de **Confeitaria Pro**, **Lucro na Confeitaria e Pitada** ficaram a reconfirmar. Tratar como hipóteses a validar, não fatos.

TIRE SUA CONFEITARIA DA CABEÇA. COLOQUE NO FLOW.

Análise de mercado & concorrência · gestão inteligente para confeitaria · Brasil

