

— MERCADO · MARCA · PRODUTO · LANÇAMENTO

TIRE SUA CONFEITARIA DA CABEÇA. COLOQUE NO FLOW.

A tese completa por trás do **DoceFlow** — a gestão inteligente que tira a confeitaria do improviso. Do avatar ao plano de lançamento, com o produto já construído e a marca definida.

Preparado para

Karen · fundadora

Território

Gestão inteligente para confeitaria

Marca

DoceFlow · sua confeitaria no fluxo

Você acha que está vendendo um sistema. Não está.

Estamos vendendo uma **mudança de identidade**: a confeitaria que deixa de administrar pedaços no improviso e passa a **enxergar um negócio** — organizado, precificado e lucrativo.

A IA é o **mecanismo**. Não é a promessa. A confeitaria não compra "software" — compra **controle** para crescer sem a bagunça crescer junto.

A PROMESSA REAL

"Cadastre uma vez. O DoceFlow faz a informação fluir. Você sabe o que vende, quanto custa e quanto sobra — **sem carregar a confeitaria inteira na cabeça.**"

A IA entra como **menos trabalho manual** — não como firula. Ela lê a nota, entende a receita e elimina a digitação. Resultado visível, IA invisível.

— A CLIENTE IDEAL (AVATAR)

Mariana, a confeitadeira sobrecarregada.

25–45 anos, mulher, Brasil inteiro. **MEI ou microempresa**, sozinha ou com 1–5 ajudantes. Atende por **Instagram e WhatsApp**. Começou porque é boa em fazer doce.

O problema: sem perceber, deixou de ser só confeitadeira. Virou **vendedora, atendente, compradora, estoquista, financeira e social media**. E ninguém ensinou Mariana a administrar uma empresa.

O QUE ELA AMA

Produzir, decorar, criar receita, fotografar, receber elogio. A parte criativa. **O que ela odeia é o administrativo** — planilha, estoque, financeiro e precificação parecem "trabalho".

A OPERAÇÃO DELA HOJE

WhatsApp + Instagram + agenda + bloco de notas + calculadora + planilha + banco + Canva + memória.

Não existe um sistema. **Mariana é o sistema**. Se ela esquece, o negócio esquece.

A PERGUNTA QUE ELA NÃO FALA EM VOZ ALTA

"Será que eu tenho uma empresa de verdade — ou só criei um emprego cansativo pra mim?"

7 dores fortes. 1 medo profundo.

- 1 Não sabe exatamente quanto lucra.
- 2 Precifica no feeling — medo de cobrar demais ou trabalhar de graça.
- 3 Perde informação no meio de dezenas de conversas do WhatsApp.
- 4 Refaz orçamento na mão toda vez, do zero.
- 5 Compra insumo sem clareza — falta no pior momento ou sobra e perde.
- 6 Não tem visão financeira: dinheiro da empresa e pessoal se misturam.
- 7 Sente que precisa lembrar de tudo. A empresa ocupa a cabeça inteira.

O MEDO QUE A MANTÉM ACORDADA

"Todo mundo acha que minha confeitaria vai bem. E se só eu souber que por trás é uma bagunça?"

O medo profundo não é perder um pedido. É trabalhar muito e ganhar pouco — e nunca saber ao certo. O DoceFlow responde sem humilhar: **você não precisa virar especialista em gestão pra administrar sua confeitaria profissionalmente.**

O problema que dá nome ao inimigo

Caos Doce.

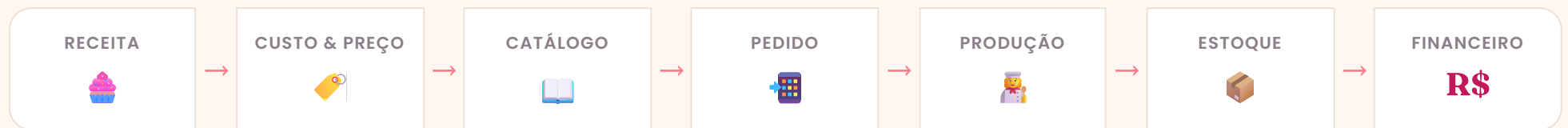
É quando a confeitaria **cresce na frente, mas continua improvisada por trás.**

Mais clientes → mais mensagens. Mais pedidos → mais compras → mais estoque
→ mais dificuldade de precificar → mais dinheiro circulando sem clareza.

O problema não é "falta de organização". É que o negócio cresceu além do sistema artesanal que ela criou quando começou.

Confeitaria no Flow.

É quando pedido, cliente, receita, preço, estoque, agenda, catálogo e dinheiro **começam a conversar entre si**. A confeitaria deixa de administrar pedaços e passa a enxergar um negócio.



A transformação, em uma frase: ela deixa de pensar *"tenho certeza que esqueci alguma coisa"* — e passa a pensar **"está tudo registrado."**

Não competimos só contra outro app.

O maior concorrente é o **Frankenstein de ferramentas grátis** que a confeitadora aprendeu a usar — e cada uma resolve só um pedaço:

Planilha

"Tenho que lembrar de alimentar a bendita. Quando vejo, tô duas semanas sem atualizar."

Caderno & agenda

"Escrevo porque é rápido. Depois preciso achar onde anotei — cozinha, agenda, papel solto."

WhatsApp

"Minha confeitaria inteira tá no WhatsApp. Achar alguma coisa depois é um inferno."

Calculadora

"Calculo ingrediente por ingrediente e no fim fico pensando: será que esse bolo dá dinheiro mesmo?"

Canva

"O catálogo fica bonito. O problema é atualizar — quando vejo, o cliente tá olhando preço velho."

Memória

"Achei que lembrava dos pedidos. Até quase esquecer um aniversário. Passei vergonha e apavorei."

Todas resolvem pedaços — e **Mariana vira a integração entre elas**. Ela copia, confere, atualiza, lembra, calcula e transfere informação. Frase pra guardar: **"Hoje, você é a integração da sua confeitaria."** É aí que a IA do DoceFlow faz sentido.

— O MECANISMO PRÓPRIO

Cadastre uma vez. A informação flui.

A vantagem não é ter várias ferramentas. É **elas conversarem entre si** — com a IA removendo o preenchimento manual entre cada etapa.

UMA INFORMAÇÃO ALIMENTA A PRÓXIMA

Receita alimenta o **custo** → custo forma o **preço** → preço vira **produto** → produto entra no **catálogo** → catálogo gera **pedido** → pedido alimenta a **agenda** e movimenta o **estoque** → venda alimenta o **financeiro** → e o painel mostra o **resultado**.

O NOME VIRA A FILOSOFIA

Flow

No começo Mariana alimenta o DoceFlow. Depois o **DoceFlow começa a alimentar as decisões da Mariana**. Essa é a diferença brutal.

O concorrente mais perigoso não é a Zup nem a Bakerly. É o jeito antigo — e ele se vence eliminando trabalho, não empilhando funções.

A virada não é no doce. É na cabeça dela.

ANTES · CAOS DOCE

6h30 — Acorda e já pega o celular. 17 mensagens. "Será que respondi tudo ontem?"

9h30 — Cliente pede orçamento. Ela para a produção, caça preço e monta na mão.

15h30 — Preço de produto novo: calculadora, receita, embalagem, margem... e insegurança.

20h00 — Segundo expediente: planilha, Pix, orçamento, catálogo.

23h30 — *"Tenho certeza que esqueci alguma coisa."*

DEPOIS · CONFEITARIA NO FLOW

6h30 — Abre o Paine! sabe o que produzir e entregar hoje. Sem adivinhação.

9h30 — Orçamento profissional criado em minutos, sem parar tudo.

15h30 — Receita, custo e preço conectados. Decide pelo número, sem culpa.

20h00 — Boa parte do administrativo já aconteceu junto com a operação.

21h16 — *"Terminei. E terminei mesmo. Está tudo registrado."*

O vento está a favor.

O público existe, a dor é medida e o canal é o que o produto já domina. A base é oceano, não nicho.

12 mi

MEIs no Brasil — metade de todas as empresas do país

✓ SEBRAE/RECEITA, 2025

90%+

Da confeitaria/panificação é MEI, micro ou pequena (233 mil+ estab.)

✓ ABIP / SEBRAE SC

82%

Vendem pelo WhatsApp; 57% pelo Instagram — o canal exato do produto

✓ SEBRAE PULSO, 2026

61%

Misturam a conta pessoal com a da empresa (não separam PF/PJ)

✓ SEBRAE HÁBITOS FINANCEIROS

~80%

Ainda sem sistema — 30% planilha, 25% caderno, 10% nada

✓ SEBRAE HÁBITOS FINANCEIROS

46%

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

✓ DATASEBRAE, 2024

○ **"Caos Doce" não é retórica — é estatística.** O público é gigante, a dor de gestão é comprovada (61% misturam contas, ~80% sem sistema) e o canal já é WhatsApp + Instagram. O improviso é regra hoje — e é exatamente o que o DoceFlow ataca.

A concorrência real tem 3 camadas.

O nicho de app está cheio de precificadores. Mas a camada mais forte é a de graça.

CAMADA 1 · NICHADOS

Apps de confeitaria

Bakerly (R\$19,90–69,90, único com IA), Zup R\$14,90, Gestly R\$13,74, Minha Confeitaria, Doce ERP. **Quase todos param na precificação.**

CAMADA 2 · GENÉRICOS

ERPs & planilhas

Bling, Conta Azul, MarketUP (falam "contador"); planilhas do Hotmart (R\$10–70, compra única). **Não falam a língua da confeitaria.**

CAMADA 3 · A MAIS PERIGOSA

O Frankenstein grátis

WhatsApp + Instagram + Canva + agenda + calculadora + caderno. **Custo zero e já dominado.** 80% do mercado ainda vive aqui.

Só a Bakerly usa IA — e mira o atendimento no WhatsApp, não a digitação. **Ninguém lê nota fiscal pra atualizar custo, nem lê a receita.** Cada peça do DoceFlow existe em algum concorrente; ninguém junta as três (fluxo fechado + IA que digita por ela + vitrine) ao mesmo tempo.

A escada de preço do nicho.

Onde cada preço cai — e por que o R\$69/R\$99 precisa gritar valor (com um alerta).

Grátis

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

R\$ 13–20

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

R\$ 69–99

DoceFlow (Essencial → Completo) — acima da média. Só se sustenta se IA + fluxo fechado forem vendidos como valor claro.

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.

Alerta: o teto psicológico do nicho é baixo (R\$13–20). O R\$99 do DoceFlow é defensável, mas a IA + o fluxo precisam **gritar** — senão vira "R\$99 contra a Zup de R\$14,90". Estratégia: não cravar; **testar com oferta real** na frente do público, com plano de entrada e teste grátis fortes.

Análise de mercado • a brecha

Fluxo fechado + IA que zera a digitação + vitrine. A vaga está quase aberta.

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

Conexão

Único com o elo "confirmou pedido → estoque baixa → financeiro registra".

IA invisível

Ler nota fiscal e receita p/ eliminar digitação — ninguém no nicho faz.

Distribuição

Embaixador confeitiro mostrando o método — difícil de copiar.

Identidade

De confeitaria sobrecarregada a dona de confeitaria — vender controle.

Uma palavra pra ocupar: **CONTROLE.**

Não "IA". Não "automação". Não "ERP". **Controle** — porque é isso que Mariana sente que perdeu. E controle produz uma sequência: controle → tranquilidade → crescimento.

CATEGORIA

"Gestão inteligente para confeitaria."

A TESE

"Uma confeitaria não vira empresa quando vende muito. Vira quando tem controle."

Promessa central: **controle para transformar talento em um negócio organizado, lucrativo e preparado para crescer.**

A BIG IDEA

TIRE SUA CONFEITARIA DA CABEÇA. COLOQUE NO FLOW.

"Cabeça" é o pedido que precisa lembrar, o preço que precisa calcular, o estoque que precisa adivinhar, a conta que precisa pagar. A Big Idea tem um inimigo — e não é outro app. É **o imprevisto na gestão.**

Você ainda está no Caos Doce?

Coloque sua confeitaria no Flow.

Toda a comunicação cabe em quatro palavras.

ORGANIZE

Clientes, orçamentos, pedidos, agenda. **Pare de procurar sua empresa em conversa de WhatsApp.**

PRODUZA

Receitas, estoque, compras e planejamento. **Saiba o que produzir e o que precisa pra produzir.**

LUCRE

Custos, precificação e financeiro. **Pare de achar que está lucrando. Saiba.**

CRESÇA

Catálogo, vitrine, dados e processos. **Cresça sem sua bagunça crescer junto.**

Regra de produto: se uma função nova não cabe em nenhum desses quatro pilares, ela vai pro estacionamento. **Organize · Produza · Lucre · Cresça.**

IA invisível. Resultado visível.

Não vendemos "a primeira confeitaria com IA revolucionária 🤖". Isso envelhece e vira firula. Vendemos **menos trabalho manual**.

A pessoa manda a nota → a IA lê e atualiza o custo. Cola a receita → a IA estrutura e calcula. Manda a foto do bolo → a IA monta o orçamento. **Você não precisa aprender IA. O DoceFlow usa inteligência pra poupar seu trabalho.**

O PRIMEIRO "UAU" (RETÉM)

Foto da nota fiscal → estoque e custo atualizados. Cola a receita → ficha técnica e preço prontos. **"Caralho, ele fez isso pra mim."**

INTELIGÊNCIA PROATIVA

"Doce IA percebeu: sua margem nesse produto está apertada."
"3 clientes sumiram há 90 dias." Vira sistema que **observa o negócio**, não só registra.

DIFERENCIAL DE MARKETING

Instagram por IA: legenda, hashtags e Reels prontos — a dor nº1 de quem faz doce em casa. Nenhum ERP concorrente foca nisso.

De confeitadeira sobrecarregada a dona de confeitaria.

COMO MARIANA SE VIA

"Eu faço doces pra vender." · "Sou péssima com números."

"Acho que esse preço tá bom." · "Preciso lembrar de tudo."

"Tomara que sobre dinheiro." · "Minha empresa é meio improvisada."

COMO ELA PASSA A SE VER

"Eu tenho uma confeitaria." · "Eu conheço meus números."

"Eu sei quanto preciso cobrar." · "Meu negócio não depende da minha memória."

"Eu sei onde ganho dinheiro." · "Minha operação é profissional."

A frase que tem cheiro de campanha: **"Agora eu mando na confeitaria. A confeitaria não manda mais em mim."** É isso que o embaixador representa — não o software.

— A VANTAGEM: O PRODUTO JÁ ESTÁ DE PÉ

Não é uma ideia. É um app rodando.

Diferente de quase todo projeto nesta fase, o DoceFlow **já está no ar** (doceflow.pages.dev), com Supabase, login, IA funcionando e ~11 módulos conectados.

Painel & agenda

Dashboard "Hoje", próximos pedidos, capacidade de produção, aniversários, Doce IA percebeu.

Vendas

Clientes, orçamentos (PDF + WhatsApp), pedidos, vitrine pública com carrinho e acompanhamento.

Produção

Catálogo, ficha técnica, cartão de conservação, estoque com baixa automática.

Dinheiro

Precificação (custo, markup e margem real), financeiro, lucro por pedido.

IA

Ler nota fiscal, receita→ficha, foto→orçamento, Instagram, mentor de dados.

Minha marca

Logo, cor, vitrine online com endereço próprio, "sobre" por IA.

Enquanto o concorrente promete, o DoceFlow **demonstra**. Isso muda o lançamento: os "momentos UAU" (foto→orçamento, ler nota) já são graváveis em Reels hoje.

Três planos. O R\$99 é o coração.

Todo plano tem a gestão completa. A diferença é a inteligência que trabalha por você.

Essencial

R\$ 69

/mês · ou R\$ 690/ano

- ✓ Gestão completa + vitrine
- ✓ Precificação (custo, markup, margem)
- ✓ IA: ler nota fiscal e receita
- ✓ — sem foto→orçamento, Instagram, mentor

★ MAIS ESCOLHIDO

Completo

R\$ 99

/mês · ou R\$ 990/ano

- ✓ Tudo do Essencial
- ✓ Orçamento por foto (IA) — o carro-chefe
- ✓ Instagram e marketing por IA
- ✓ Doce IA percebeu + mentor de dados

Premium

R\$ 139

/mês · ou R\$ 1.390/ano

- ✓ Tudo do Completo
- ✓ Embaixadores: aulas exclusivas
- ✓ Comunidade e desafios
- ✓ Acesso antecipado a novidades

14 dias grátis, sem cartão, com ativação guiada até o primeiro "UAU". O R\$139 ancora o R\$99 como a escolha óbvia do meio. Preço é hipótese: manter, mas **testar a percepção** com oferta real. O especialista alerta: não casar com um número antes de medir retenção e churn.

Embaixadores, não afiliados.

O influenciador não aparece dizendo *"use meu cupom"*. Ele mostra **"é assim que eu administro minha confeitaria"** — e o DoceFlow simplesmente está lá, como parte do método dele.

Hoje ele vende **curso** (uma vez). Como embaixador, ganha **comissão recorrente** e o curso dele vira o atrativo do plano Premium — dentro do app. Vira **loop**, **não campanha**.

FRACO

"Galera, conheçam esse sistema incrível..."

FORTE

"Entraram 7 pedidos essa semana. Vou mostrar como organizo. E como sei se esse bolo dá lucro."

Modelo a testar (não cravar): **20–30% recorrente por 12 meses** por cliente ativo — não vitalício. O embaixador ganha em **dinheiro + status + participação no produto**.

— A ORDEM DE EXECUÇÃO

O que já foi feito — e o que vem agora.

✓ JÁ ENTREGUE

- ◆ App no ar com ~11 módulos conectados + IA
- ◆ Posicionamento aplicado (Big Idea + 4 pilares no login)
- ◆ Precificação honesta: markup + margem real
- ◆ "Doce IA percebeu" (alertas proativos no Painel)
- ◆ Onboarding "Comece por aqui" + análise de mercado

→ PRÓXIMOS PASSOS

- ◆ Travar os 3 planos + limites de IA por plano no app
- ◆ Módulo de Aulas (Academy) com cadeado — perk do Premium
- ◆ Checkout de assinatura + teste grátis com ativação guiada
- ◆ Fechar acordo com o embaixador (conteúdo + comissão)
- ◆ Testar percepção de preço com oferta real (turma fundadora)

A corrente a provar antes de escalar: **ATIVAR** → **RETER** → **INDICAR**. O KPI-rei é a confeitaria continuar pagando no mês 13 — aquisição dá manchete, retenção constrói empresa.

— FECHAMENTO

Já chega de administrar a confeitaria na cabeça.

Temos produto no ar, avatar claro, mercado medido, posicionamento e distribuição. A partir daqui é planos, embaixador e número. A confeitaria brasileira não precisa de mais talento — precisa transformar talento em negócio.

Tire sua confeitaria da cabeça. Coloque no Flow.