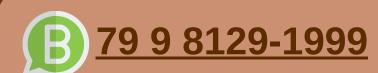


Empresa em pleno funcionamento, com clientela e ótima localização. Confira os números dessa excelente oportunidade.

Mais informações



<u>Clique Aqui e Visite Nosso Site</u>



Tavares foi proprietário da loja de materiais de construção O Mundo da Construção e presidente da Acomac-SE (Associação dos Comerciantes de Material de Construção), Vice-presidente nordeste da ANAMACO (Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção). Atualmente, atua na área de M&A (Fusões & Aquisições), fazendo a intermediação de compra e venda de empresas em pleno funcionamento no segmento da Indústria, Comércio e Prestação de Serviços.

Visite nosso site

<u>www.tavaresnegocios.com.br</u>

<u>Catálogo de Negócios</u>





Caro investidor,

Invista em um negócio de sucesso comprovado! Negócio de chocolates e bomboniere estabelecido em localização privilegiada oferece forte ROI e potencial de crescimento. Não perca essa oportunidade deliciosa!





A OPORTUNIDADE

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

Adquira um Negócio Rentável de Chocolates e Bomboniere em um Shopping de Grande Movimentação:

- Negócio bem estabelecido com uma base de clientes fiel.
- Localização privilegiada em um destino de compras popular.
- Excelente reconhecimento de marca (sem mencionar o nome da marca diretamente).
- Operação "chave na mão" com equipe experiente.
- Potencial de crescimento significativo.





VISÃO GERAL DO MERCADO

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

Chocolates, Doces e Bomboniere no Nordeste

- O mercado brasileiro de chocolates está projetado para alcançar USD 4,13 bilhões até 2033, exibindo um CAGR de 3,81%.
- O mercado de confeitaria no Brasil totaliza **US\$ 12,36 bilhões em 2025**. Espera-se que o mercado cresça anualmente **4,10%** (CAGR 2025-2030).
- O setor de balas e gomas representa USD 69,6 bilhões em todo o mundo, enquanto no Brasil, o valor é de USD 1,7 bilhão (R\$ 8,4 bilhões).

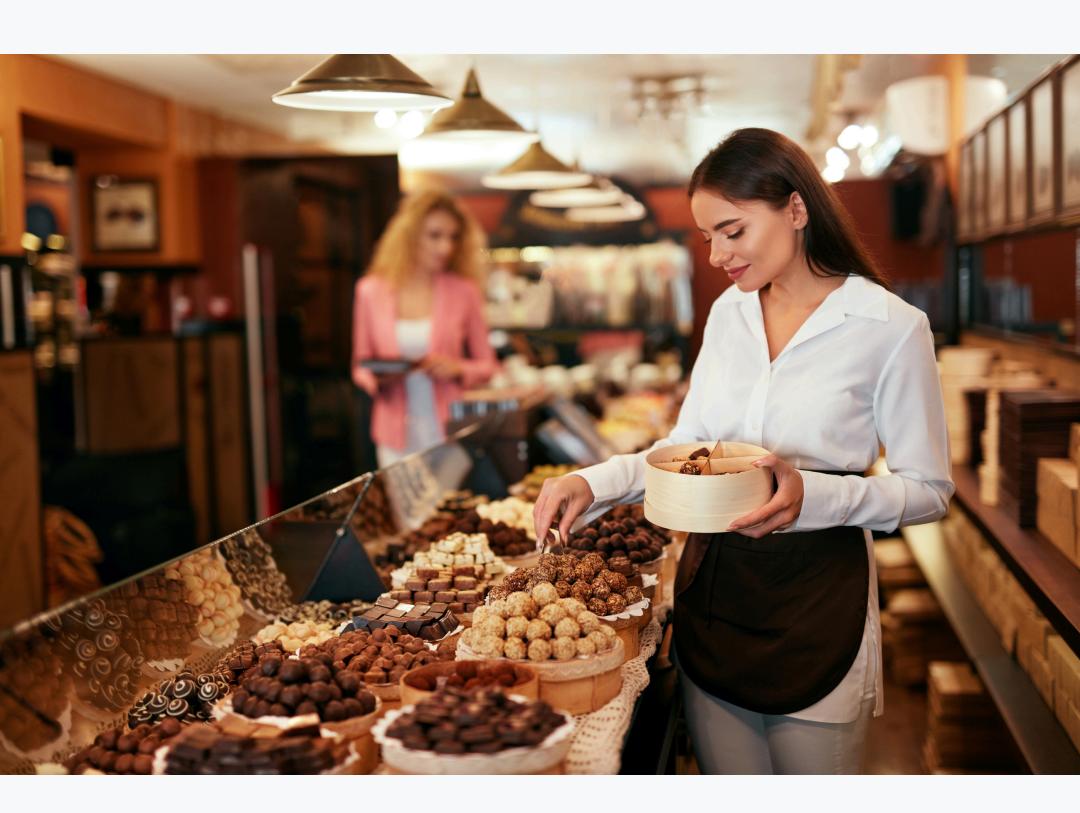




VANTAGENS

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

Alto fluxo de pessoas, visibilidade da marca, ambiente seguro, localização centralizada, acessibilidade, compras por impulso e sinergia com outros varejistas impulsionam o sucesso.

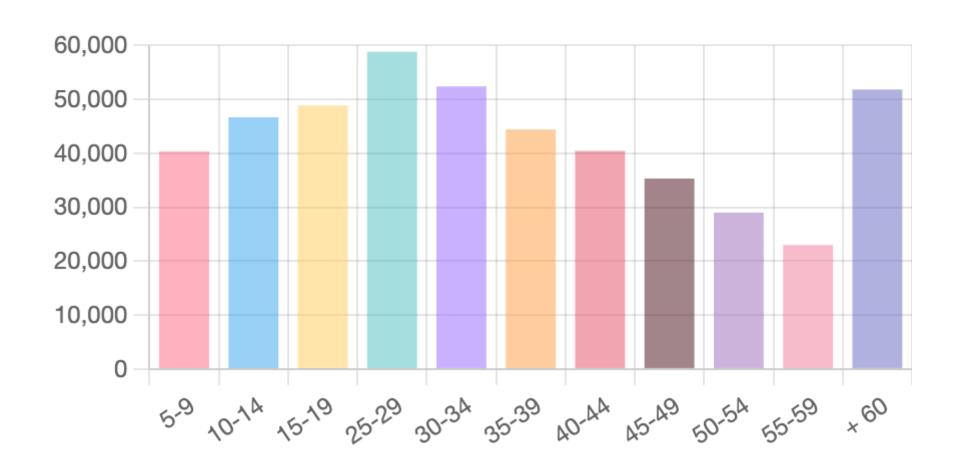








CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE



Público-Alvo Diversificado: Análise da Faixa Etária na Região

A distribuição etária demonstra um mercado consumidor diversificado, com forte presença de jovens adultos (25-29 anos) e adultos mais velhos (+60 anos). Isso possibilita a oferta de produtos e promoções direcionadas para diferentes faixas etárias, maximizando o alcance e as vendas. A presença significativa de crianças e adolescentes (5-19 anos) também indica um forte potencial para produtos voltados para este público.

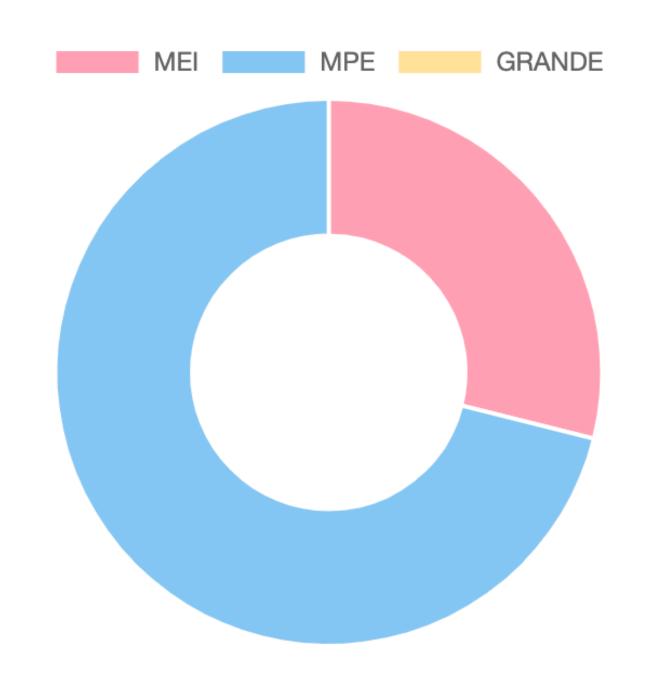




PORTE DAS EMPRESAS



CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE



Público-Alvo Diversificado: Análise da Faixa Etária na Região

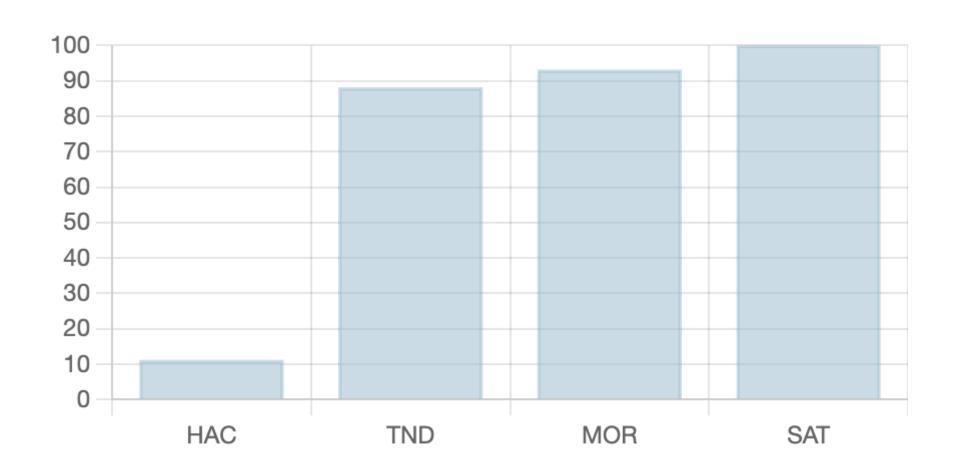
A predominância de MPEs indica um ambiente de negócios vibrante e competitivo, com grande potencial de parcerias e colaborações. Além disso, o público local está acostumado a valorizar o comércio local e a qualidade dos produtos oferecidos. O número considerável de MEIs também demonstra um forte espírito empreendedor na região.





DIMENSÕES DO MERCADO

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE



Mercado com Alto Potencial: Baixa Saturação e Forte Hábito de Consumo

Os altos índices de TND (tendência de crescimento em regiões similares) e SAT (baixa saturação) revelam um mercado com grande potencial de expansão. A baixa taxa de MOR (mortalidade de empreendimentos) indica um ambiente estável e propício para o sucesso a longo prazo. O baixo índice HAC (hábito de consumo complementar) sugere uma oportunidade de explorar novos nichos de mercado e produtos complementares.





PODER DE COMPRA LOCAL

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE



Potencial de Consumo: Análise da Classe de Renda na Região

A distribuição da classe de renda, com maior concentração nas classes D e E, indica um mercado consumidor com grande potencial de crescimento. Estratégias de preços acessíveis e promoções direcionadas podem impulsionar as vendas e fidelizar clientes. A presença das classes A, B e C demonstra um mercado com poder aquisitivo para produtos de maior valor agregado.





10 RAZÕES PARA INVESTIR

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

- 1. LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA EM SHOPPING DE GRANDE CIRCULAÇÃO.
- 2. MARCA ESTABELECIDA COM FORTE RECONHECIMENTO NO MERCADO.
- 3.AMPLA VARIEDADE DE PRODUTOS PARA ATENDER A DIFERENTES GOSTOS E OCASIÕES.
- 4. POTENCIAL DE CRESCIMENTO COM ESTRATÉGIAS DE MARKETING E VENDAS.
- 5. EQUIPE EXPERIENTE E QUALIFICADA.
- 6. SUPORTE DA FRANQUEADORA (SE APLICÁVEL).
- 7. MERCADO EM EXPANSÃO COM ALTA DEMANDA POR CHOCOLATES E DOCES.
- 8. OPORTUNIDADE DE DIVERSIFICAR SEUS INVESTIMENTOS.
- 9. RETORNO FINANCEIRO ATRATIVO.
- 10. NEGÓCIO PRONTO PARA OPERAR E GERAR RECEITA IMEDIATA.





DESEMPENHO FINANCEIRO

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

- Faturamento Médio Mensal:
- R\$ 224.231,54 (Média entre 2022 e 2025)
- Lucratividade Média Mensal:
- R\$ 47.726,69 (Média entre 2022 e 2025)
- Potencial de Faturamento Anual:
- R\$ 3.000.000,00
- Potencial de Lucratividade:
- Aproximadamente 10%

Os números apresentados aqui, são apenas de referência, podendo sofrer alterações.





CONCLUSÃO

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

VALOR PRETENDIDO R\$ 550 mil





É UM BOM NEGÓCIO?

CÓD.257 - EMPRESA DE CHOCOLATES E BOMBONIERE

Com base nos dados demográficos, no ambiente empresarial e nas dimensões de mercado, este negócio, especificamente no setor de chocolates e bombonieres, é uma oportunidade viável de investimento. A combinação de um público diversificado, um ambiente de mercado competitivo e uma localização estratégica são fatores que contribuem para um potencial de retorno atrativo.



Intermediação de Compra e Venda de Empresas em Pleno Funcionamento, no Segmento da Indústria, Comércio e Prestação de Serviço.

