

## MERAKI ATELIÊ EMPREENDIMENTO

Luana Lenir Marques 1  
 Ronaldo José Oliveira 2  
 Silvia Dias de Oliveira Santos 3  
 Simone Hering de Queiroz Yunes 4

### INTRODUÇÃO

O presente trabalho aborda a estruturação de um Plano de Negócios na área de Design de Interiores. Trata-se de um empreendimento de fabricação de mobiliários e objetos decorativos personalizados, direcionado a clientes jurídicos, atingindo um mercado promissor e competitivo. O empreendimento será conhecido com o nome Meraki Ateliê e tem como objetivo desenvolver e produzir objetos decorativos e mobiliários de pequeno porte, criados com personalidade, utilizando a sustentabilidade como referência. O diferencial do Ateliê é o aproveitamento de materiais já existentes, dando cara nova ao objeto.

Palavras-chaves: Plano de Negócios, Design de Interiores, Decoração, Mobiliário, Sustentabilidade.

### OBJETIVO

Elaborar um Plano de Negócios para um empreendimento na área de Design de Interiores.

### DESENVOLVIMENTO

O plano de negócios foi desenvolvido a partir da metodologia proposta pelo SEBRAE/SC, tendo sido definido como empreendimento a empresa Meraki Ateliê, com a seguinte missão: “Meraki Ateliê tem por missão o desenvolvimento de objetos decorativos e mobiliários personalizados, de forma criativa e sustentável, onde o cliente terá certeza que estará adquirindo objetos únicos”. A Figura 1 apresenta o logotipo do empreendimento. A empresa será localizada em São José-SC e terá como público alvo Pessoas jurídicas do ramo de móveis e decoração, classe “A” e “B”, pessoas que procuram inovar e renovar, que buscam objetos decorativos com objetivo de personalizar seus ambientes; adquirir peças que contem história e tragam beleza e harmonia para dentro dos projetos. Os serviços prestados serão: criação e fabricação de mobiliário de pequeno porte e elementos decorativos, de maneira sustentável. A estratégia promocional do negócio é atrair o cliente e apresentar os produtos do ateliê. Tipos de estratégias: descontos promocionais (na aquisição de quantidade maior de um mesmo produto), descontos à vista 5%, formas facilitadas de pagamentos (5x no cartão de crédito), cartão de visita, panfletos, visitas em lojas do ramo e portfólio digital. Para o funcionamento operacional do ateliê, será necessária mão de obra especializada pelas duas sócias. Caso haja necessidade, poderá vir a ser terceirizada a mão de obra para otimizar o tempo de serviço e atender todos os prazos pré-estabelecidos. O terceiro sócio será o vendedor externo, entregador das mercadorias para os clientes e auxiliar na produção dos produtos dentro do ateliê. Todo pessoal contratado pelo ateliê deverá ter o mínimo de conhecimento na área de atuação, mesmo assim, terão treinamento específico pelos sócios proprietários para obter um melhor aproveitamento de tempo e qualidade nos produtos.

A avaliação estratégica do empreendimento foi realizada a partir da Matriz de Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades da empresa, conforme ilustrado no Quadro 1.

Figura 1 – Logotipo do Empreendimento



Fonte: dados preliminares

Quadro 1 – Matriz FOFA

<b>FORÇAS</b> Atendimento personalizado Condições de pagamento Entrega gratuita (Região de Florianópolis)	<b>FRAQUEZAS</b> Equipe reduzida Terceirização mão de obra Pouca capacidade de investimento
<b>OPORTUNIDADES</b> Localização estratégica Grande demanda Local próprio	<b>AMEAÇAS</b> Muita concorrência Crise econômica

Fonte: dados preliminares

### CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer do trabalho observou-se um crescente interesse pelo processo do plano de negócios, pois o mesmo mostra as oportunidades e vantagens que este processo oferece aos empreendedores. A importância de procurar um plano de negócios para este projeto foi primordial desde a criação, planejamento e realização. O Meraki Ateliê apresenta-se como viável, destacando-se pelo conceito de sustentabilidade e reciclagem. A matéria-prima vinda dos canteiros de obra e a reciclagem de objetos, são recursos que darão identidade às peças, com requintes de acabamentos. Entregas diretas e vendas externas tornarão o atendimento especializado e personalizado.

1 Graduando em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / [luana@marfirmoveis.net](mailto:luana@marfirmoveis.net)  
 2 Graduando em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / [panicmestreet@hotmail.com](mailto:panicmestreet@hotmail.com)  
 3 Graduando em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / [sissa.dos@gmail.com](mailto:sissa.dos@gmail.com)  
 4 Professora Doutora em Engenharia. Faculdade Cesusc / [simoneqy@hotmail.com](mailto:simoneqy@hotmail.com)

### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócio. Disponível em <http://bis.sebrae.com.br/bis/conteudoPublicacao.zhtml?id=2021>. Acesso em agosto de 2017.