

DECOR INTERIORES: EMPREENDIMENTO

Nicolly Teixeira Vieira 1
Simone Hering de Queiroz Yunes 2

INTRODUÇÃO

O presente trabalho retrata a elaboração de um Plano de Negócios de uma empresa com foco em vendas de itens decorativos *online* e também com consultoria aos clientes, agregando serviços de Design de Interiores. A partir da análise da elaboração do Plano de Negócios, foram notadas quais as competências técnicas e comportamentais são mais prioritárias no processo de elaboração e desenvolvimento do mesmo, com o objetivo de aumentar as chances de sucesso do empreendimento.

Palavras-chave: Empreendimento, Design de Interiores, Decoração.

OBJETIVO

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

DESENVOLVIMENTO

O Plano de Negócios foi elaborado com base na Metodologia do SEBRAE/SC. O trabalho iniciou com a elaboração do Sumário Executivo do empreendimento, no qual ficou determinado que o empreendimento ficará sob o comando de apenas uma sócia, experiente em projetos de design de interiores, gestão e vendas, detentora de 100% de cotas da empresa.

A razão social da empresa será Decor Interiores, a qual terá como atividades a venda de objetos de decoração e consultorias *online*, agregando serviços de design de interiores. A figura 1 apresenta a logomarca elaborada.

A missão da Decor Interiores será “Inspirar o dia a dia das pessoas, em casa e empresas, traduzindo identidades para ambientes, proporcionando a sensação de segurança, bem estar e conforto, sempre de acordo com o gosto do cliente e proporcional ao valor investido. Qualidade, bom gosto e baixo custo são nossos propósitos”.

A partir da análise de mercado foram identificados os clientes, os concorrentes e os fornecedores e, o estudo dos mesmos forneceu informações importantes para identificar as necessidades reais do empreendimento.

Posteriormente à análise e estudo, acima citados, suas informações foram utilizadas para a elaboração do Plano de Marketing, em que foram estabelecidos os principais produtos e serviços ofertados e quais seriam as melhores práticas de preço, estratégias promocionais, estrutura de comercialização e localização do negócio.

O plano operacional abrangeu a elaboração do layout do negócio, bem como os fluxogramas dos processos, a capacidade de produção e a necessidade de pessoal.

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

Figura 1 – Logotipo do Empreendimento



Fonte: Elaborado pela Autora (2017)

Quadro 1 – Matriz FOFA

| | |
|--|---|
| Forças Atendimento personalizado Múltiplos produtos Agilidade no processo de entrega Planejamento | Fraquezas Equipe pequena Dependência de fornecedores Baixa capacidade de investimento |
| Oportunidades Tecnologias para comunicação <i>online</i> Mercado abrangente na área Grande demanda | Ameaças Concorrência forte Crise econômica Custos elevados |

Fonte: Elaborado pela Autora (2017)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Uma das motivações para a execução deste trabalho foi a oportunidade de vivenciar a experiência da formulação de um Plano de Negócios, que nos forneceu subsídios importantes a respeito dos reais fatores necessários para a materialização de um projeto de empreendedorismo.

Ficou claro que a execução do Plano de Negócios é crucial, não só para que o empreendedor venha a conhecer o seu negócio e onde o mesmo se enquadra, mas também pela necessidade de estar preparado para enfrentar o mercado competitivo que o permeia. Desta forma, a partir da sua análise, é possível gerenciar com prudência e competência e tomar decisões dentro da realidade, a fim de minimizar danos e erros de forma mais assertiva e efetiva.

1 : Graduada em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / nicolly.vieria97@hotmail.com
 2. Professora Doutora em Engenharia. Faculdade Cesusc / 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.