

6ª JORNADA DE INTEGRAÇÃO E INICIAÇÃO CIENTÍFICA

PLANO DE NEGÓCIOS E PROJETO COMERCIAL DO EMPREENDIMENTO DUBOIS CHOCOLATERIE

Carolina Zytkeuwisz¹; Gabriela Venier Zytkeuwisz²; Simone Hering de Queiroz Yunes³; Ricardo de Moura Mendonça⁴

INTRODUÇÃO

A interdisciplinaridade é uma abordagem metodológica proposta pelo curso de Design de Interiores da Faculdade CESUSC e que propõe uma análise crítica de um mesmo objeto, sob diversos olhares. Com este intuito e atendendo ao requisitos das disciplinas de Gestão em Design de Interiores e Projeto Comercial, apresentamos um estudo com foco no empreendimento *Dubois Chocolaterie*, a ser localizado no Floripa Shopping, Florianópolis, para o qual foi elaborado o Plano de Negócios e Projeto Comercial.

Palavras-chaves: Design de Interiores. Empreendedorismo. Plano de Negócios. Projeto Comercial. Chocolateria.

OBJETIVO

Este trabalho interdisciplinar tem como objetivo a elaboração do Plano de Negócios e a realização do Projeto de Design de Interiores do empreendimento *Dubois Chocolaterie*, a ser localizado no Floripa Shopping, Florianópolis, SC.

DESENVOLVIMENTO

A empresa nasce a partir do sonho de produzir, no Brasil, chocolates gourmet à altura dos melhores do mundo. Sua missão é “produzir chocolates finos do tipo francês de alta qualidade e oferecer ao consumidor sensações de bem-estar, texturas e sabores diferentes, numa prazerosa combinação entre a França e o Brasil”. A empresa acredita que a responsabilidade social, ética, preservação do meio ambiente e a valorização do público interno são valores essenciais para o crescimento da empresa. A ideia do empreendimento pode ser compreendida através do Modelo Canvas do Negócio (figura 1), elaborado como etapa preliminar do plano de negócios.

Figura 1 – Modelo Canvas do Negócio

Parceiros chave - Fornecedores de: * Matéria prima e outros ingredientes de apoio; * Maquinário, formas, embalagens e acessórios necessários para produção e comercialização dos produtos; * Mobiliário sob medida; * Eletrodomésticos, equipamentos, louças e utensílios de cozinha; * Materiais de escritório; * Materiais de limpeza; - Serviço de transporte que trabalhe com cargas refrigeradas.	Atividades chave - Fabricação e venda do chocolate; - Serviço de buffet self service e cafeteria; - Marketing (promoção). Recursos chave - Equipe de produção e vendas qualificada; - Atendimento personalizado; - Fornecedores de qualidade.	Oferta de valor - Comercialização de chocolates finos do tipo francês; - Serviço de buffet self service e cafeteria.	Relacionamento com o cliente - Loja física; - Site de divulgação e relacionamento; - E-mail direto. Canais de Vendas Loja física única no Floripa Shopping.	Segmentos de clientes Pessoas na faixa de 30 a 60 anos cujo poder aquisitivo é elevado (classe A/B+), com um gosto mais refinado, que apreciam chocolates finos e procuram um produto de excelente qualidade.
Fontes de custos - Aluguel da infraestrutura; - Manutenção da loja e de equipamentos; - Equipe interna; - Produtos e/ou serviços de apoio (fornecedores); - Serviços de telefonia e internet; - Contabilidade; - Publicidade.		Fontes de receitas - Dinheiro em espécie na moeda brasileira, americana e francesa; - Cartões de crédito e débito.		

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2019.

Os produtos oferecidos pela *Dubois Chocolaterie* são chocolates em barra, tabletes, ovinhos, palitos, trufas, bombons e bebida quente. Dentre os sabores, destaca-se ao leite, meio amargo, 70% cacau, 80% cacau e branco, saborizados com frutas tropicais brasileiras como o caju, laranja, coco, açaí e cupuaçu. Também será ofertado opções saudáveis com a Linhas Diet, Orgânica e Free (sem glúten e sem lactose). As embalagens serão personalizadas com a logomarca da empresa (figura 2). Os serviços oferecidos compreendem também buffet self service e cafeteria expressa. Na análise de mercado, destacamos a Copenhagen como principal concorrente.

As estratégias promocionais serão alcançadas através de meios de comunicação digital de massas que promovem e divulgam a marca, como site próprio e redes sociais, vídeos promocionais divulgados por mídias audiovisuais e vouchers de descontos. Catálogos promocionais acompanham as sacolas personalizadas. O layout da loja física (figura 3) foi elaborado através do Projeto Comercial, e integra o Plano Operacional do plano de negócios.

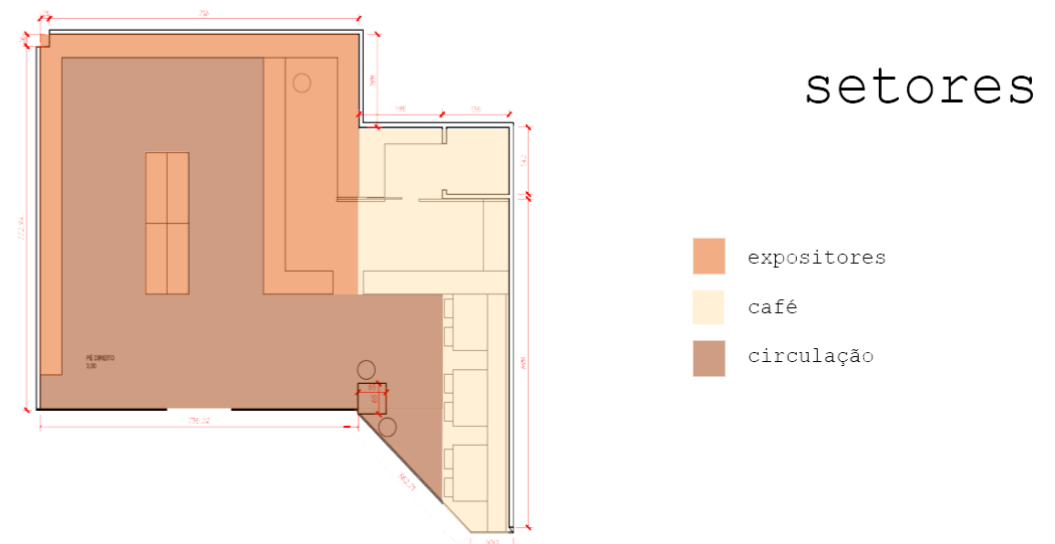
Figura 2 – Logomarca



DUBOIS CHOCOLATERIE

Fonte: Elaborado pelas autoras, 2019.

Figura 3 – Layout



Fonte: Elaborado pelas autoras, 2019.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O plano de negócios da empresa como ferramenta de orientação na busca de informações detalhadas sobre o segmento, produtos e serviços que o empreendimento ofertará, bem como informes de clientes, concorrentes, fornecedores, oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos do negócio e outras informações pertinentes, contribuem para a identificação da viabilidade da ideia de projeto comercial e gestão da empresa. Consideramos que, enquanto metodologia, a interdisciplinaridade é de fundamental importância para o aprendizado do Designer de Interiores, pois proporciona a visão ampla do negócio de forma a contribuir com o desenvolvimento de um projeto personalizado, que atenda às necessidades do cliente.

1 Graduanda em Design de Interiores. Faculdade CESUSC. email: carolina.zytkeuwisz@gmail.com

2 Graduanda em Design de Interiores. Faculdade CESUSC. email: gabivenier@yahoo.com.br

3 Professor Esp. em Arquitetura e Urbanismo. Faculdade Cesusc. email: ricomendonca@gmail.com

4 Professora Dra. em Engenharia de Produção. Faculdade Cesusc. email: simoneq@hotmail.com

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE CHOCOLATES CACAU AMENDOIM BALAS E DERIVADOS – ABICAB. **Setor de Chocolate fecha 2017 com volume de produção praticamente estável**. 2018. Disponível em: <<http://www.abicab.org.br/noticias/setor-de-chocolates-fecha-2017-com-volume-de-producao-praticamente-estavel-21-07-18/>>. Acesso em: 02/05/2018.

SEBRAE. **Estudo de Mercado: Chocolate Gourmet**. 2017. Disponível em:

<https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/BA/Anexos/Chocolate%20gourmet%20na%20Bahia.pdf>>. Acesso em: 02/05/2018.