

2ª JORNADA DE INTEGRAÇÃO E INICIAÇÃO CIENTÍFICA

5 A 9
DE JUNHO
2017



EMPREENHIMENTO FLORA E PRIMAVERA

Juliana Zampronio Selmer¹; Simone Hering de Queiroz Yunes².

2ª Jornada de Integração e Iniciação Científica – Faculdade Cesusc – Santa Catarina – SC – Brasil

INTRODUÇÃO

O trabalho apresenta o plano de negócios da empresa Flora e Primavera, uma empresa de paisagismo e jardinagem, a ser localizada em Garopaba-SC, que tem por objetivo a prestação de serviços de manutenção de jardins, projeto e design de paisagismo, consultoria de plantas e flores, podas e amarrações de árvores.

Palavras-chave: Plano de negócios. Design de Interiores. Paisagismo.

OBJETIVO

Elaborar um plano de negócios para um empreendimento na área de Paisagismo.

DESENVOLVIMENTO PESQUISA

O plano de negócios foi desenvolvido a partir da metodologia proposta pelo SEBRAE/SC, tendo sido definido como empreendimento a empresa Fauna e Primavera, com a seguinte missão: “a Fauna e Primavera tem como prioridade a satisfação dos clientes, transformando áreas verdes nos melhores jardins”. A empresa será localizada em Garopaba-SC, e terá como público-alvo clientes proprietários de jardins ou casas de praia que desejam manter seus jardins em ordem o ano todo, em geral famílias sem tempo, aposentados, proprietários de imóveis e casas de praia que desejam manutenção de seus jardins.

Como nenhuma empresa ainda presta este tipo de serviço de modo especializado em Garopaba, a empresa Flora e Primavera ganha em qualidade de serviços, já que pretende contar com profissionais capacitados e uniformizados, proporcionando maior segurança ao cliente e possibilitando ao cliente dar seu feedback para sempre manter o alto padrão de qualidade da empresa.

Os serviços prestados serão manutenção de jardins, despraguejamento, adubação, podas, projetos de paisagismo, jardins verticais e consulta de plantas e flores, estes últimos cobrados por hora de consultoria.

Foram definidas as seguintes estratégias promocionais: boca a boca, cartão de visitas, pacotes com desconto de 6 meses a 1 ano para serviços de manutenção. A estrutura de comercialização será uma loja física com vendedores internos, além de site para agendamento e consultas.

Foi definida como capacidade de serviços do empreendimento a manutenção de uma média de dez jardins por semana, além dos demais serviços eventuais, o que seria suficiente para o equilíbrio financeiro da empresa. Para tanto, foi estabelecida a necessidade de pessoal, conforme apresentado no quadro 1.

A avaliação estratégica do empreendimento foi realizada a partir da Matriz de Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades da empresa, conforme ilustrado no Quadro 2.

Quadro 1 – Necessidade de Pessoal

Cargo / Função	Conhecimentos	Habilidades	Atitudes
Jardineiro	Conhecimentos em jardinagem, limpeza de jardins, despraguejamento, adubação, podas de pequeno e grande porte.	Habilidade com plantas, contato com o público.	Pontualidade, responsabilidade, simpatia.
Auxiliar de jardinagem	Ensino fundamental completo, Conhecimentos em jardinagem	Habilidade com plantas e contato com o público.	Pontualidade, responsabilidade, simpatia, proatividade
Auxiliar de projeto	Cursando Design de Interiores	Habilidades em levantamento físico, Autocad e Promob	Pontualidade, responsabilidade, proatividade.
Projetista	Formação em Design de Interiores ou Arquitetura, cursos de paisagismo e jardinagem.	Habilidades em Promob, Autocad, levantamento físico, desenvolvimento de projetos, croquis	Proatividade, responsabilidade, empatia .
Consultoria	Cursos de paisagismo e jardinagem	Habilidades com jardins, plantas	Proatividade, responsabilidade, empatia
Recepcionista e caixa	Conhecimento dos serviços da empresa, pacote office, ensino médio completo.	Habilidades com vendas, contato com o publico.	Pontualidade, responsabilidade, simpatia, proatividade.

Fonte: Elaborado pelas Autoras (2017)

Quadro 2 – Matriz FOFA

	Fatores internos	Fatores externos
Pontos fortes	Atendimento personalizado ao cliente, responsabilidade da empresa, serviço de confiança.	Curso de capacitação próximo a empresa, boa localização, baixa concorrência
Pontos fracos	Falta de mão de obra especializada	Queda na economia

Fonte: Elaborado pelas Autoras (2017)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para se abrir uma empresa não é necessário apenas capital e boa vontade, é preciso analisar todos os detalhes a fundo, desde o lugar onde o empreendimento será aberto, fornecedores, clientes, até se este lugar oferece pessoal qualificado ao trabalho. O plano de negócios é a melhor forma de manter a ideia central do empreendimento sempre clara, prevendo os erros e acertos que a empresa pode ter, proporcionando possibilidade de melhorias e diminuindo as margens de erros. O plano de negócios elaborado aponta para a viabilidade do empreendimento Flora e Primavera.

¹ Graduanda em Design de Interiores. Faculdade CESUSC / juuselmer@gmail.com
² Doutora em Engenharia. Faculdade CESUSC / simoney@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 abril de 2017.