

2ª JORNADA DE INTEGRAÇÃO E INICIAÇÃO CIENTÍFICA

5 A 9
DE JUNHO
2017

FACULDADE
CESUSC
Muito além do diploma

EMPREENDIMENTO RENOVAR REFORMAS & DESIGN DE INTERIORES

Renata França Faraco¹; Taiane Reuter Dos Reis Nardin Lima²; Simone Hering De Queiroz Yunes³.

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

INTRODUÇÃO

O presente trabalho refere-se à elaboração de um Plano de Negócios na área de Design de Interiores, com intuito de identificar a importância e domínio das competências em gestão, para a melhor aplicabilidade e desempenho na forma de empreender. Foi idealizada uma empresa/escritório com foco em pequenas reformas residenciais e agregando serviços de Design de Interiores. A partir da análise a respeito da elaboração do Plano de Negócios, foram evidenciadas quais as competências e comportamentos são mais prioritários no processo de elaboração e desenvolvimento do mesmo, com o objetivo de aumentar as chances de sucesso do empreendimento.

Palavras-chave: Plano de Negócios, Design de Interiores, Reforma

OBJETIVO

Elaborar um plano de negócios para um empreendimento na área de Design de Interiores.

DESENVOLVIMENTO PESQUISA

O trabalho iniciou com a elaboração do Sumário Executivo do empreendimento, no qual ficou determinado que a responsabilidade do empreendimento ficará sob o comando de duas sócias, experientes em projetos e soluções arquitetônicas com design de interiores, gestão e vendas, detentoras cada uma de 50% de cotas da empresa.

A razão social da empresa será RENOVAR – Reformas e Design de Interiores residenciais, a qual terá foco em pequenas reformas residenciais, agregando serviços de design de interiores, voltada para o setor de prestação de serviços. A figura 1 apresenta a logomarca elaborada.

Terá como missão: projetar, planejar, executar e supervisionar projetos de design e reformas residenciais a fim de garantir excelência na entrega dos serviços prestados até sua conclusão, trazendo à tona o design dentro dos projetos, através de conforto, praticidade, agilidade, funcionalidade e beleza para os clientes que desejam mais do que uma simples reforma; buscam a materialização dos seus sonhos.

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.

No plano operacional foram decididos o layout do escritório, a partir das necessidades que atendessem tanto as sócias quanto seus clientes; a capacidade produtiva, comercial e de prestação de serviços de acordo com o tempo disponível das proprietárias; foram definidos os processos operacionais a partir de um fluxograma para melhor identificação dos processos, a fim de minimizar falhas; e por fim, identificar a necessidade de pessoal, que no caso do empreendimento, será somente duas sócias, inicialmente.

Para finalizar, o instrumento utilizado na etapa da avaliação estratégica foi a Matriz F.O.F.A. (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças), onde foi possível avaliar os ambientes internos (Forças e Fraquezas) e externos (Oportunidades e Ameaças) do empreendimento, formulando estratégias de negócios para a empresa, com o objetivo de otimizar seu desempenho no mercado inserido (Figura 2).

Figura 1 – Logo empresa



Fonte: Elaborado pelas Autoras (2017)

Figura 2 – Matriz FOFA

Forças Atendimento personalizado Múltiplos serviços Condições de pagamento Agilidade no processo Planejamento	Oportunidades Localização do escritório Cidade em que está localizado Mercado abrangente na área Grande demanda
Fraquezas Equipe pequena Dependência de fornecedores Baixa capacidade de investimento	Ameaças Forte Concorrência Crise econômica Custos elevados na região

Fonte: Elaborado pelas Autoras (2017)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A formulação do experimento de um plano de negócios, através deste trabalho, forneceu-nos subsídios importantes a respeito dos reais fatores necessários para a materialização de um projeto de empreendedorismo; constatando-se que não é tão somente a competência individual o fator determinante para alcançar o sucesso.

Nesse contexto, ficou claro que a execução do plano de negócios é crucial para o conhecimento do negócio pelo empreendedor, preparando-o para enfrentar o mercado competitivo que o permeia, dando-lhe subsídios para gerenciar com prudência e competência e a partir deste ponto, tomar decisões dentro da realidade, a fim de minimizar danos e erros, e construir seu empreendimento de forma mais assertiva e efetiva.

1 Graduanda em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / re-faraco@hotmail.com
2 Graduanda em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / taianereuter@hotmail.com
3 Doutora em Engenharia. Faculdade Cesusc / simonegy@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.