

AJEITA FÁCIL EMPREENDIMENTO

Isabel Lagarreta Barbará 1
Simone Hering de Queiroz Yunes 2

INTRODUÇÃO

O presente trabalho apresenta um Plano de Negócios para um empreendimento na área de *Personal Organizer*. A vontade de empreender nesta área veio da antiga paixão da pesquisadora pela organização e bom aproveitamento de ambientes, a partir da percepção de que liberar espaços e organizar os itens ali alocados permite uma satisfação constante, além de que, um ambiente organizado dá liberdade a seus usuários para que trabalhem em outros projetos sem incomodarem-se com o que está em volta. Tal desafio também permite que se coloque em prática os conhecimentos em Design de Interiores adquiridos durante a graduação, pois tal trabalho requer repaginar o ambiente para dar espaço e facilidade de acesso a tudo que nele se encontra.

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 Ajeita Fácil, com a seguinte missão: “maximizar a utilização de um ambiente, criando espaços que facilitem a organização e o proveito do mesmo por seus usuários”. A empresa será localizada em Florianópolis - SC e terá como público alvo adultos entre 25 e 50 anos, de classe média/alta e, em sua maioria, com famílias a partir de 3 pessoas, onde a organização de pertences e documentos já começa a ser dificultada.

O serviço prestado englobará a avaliação do pedido do cliente, a ser realizado no ambiente escolhido para prestar o serviço, elaboração do plano de ação a ser seguido naquele espaço para atingir a satisfação do cliente, apresentação do plano e, assim que aprovado, início da prestação do serviço em si. A primeira visita é sem custo e serve justamente para precificar o serviço, a partir do volume de roupas e itens a serem organizados. O orçamento não será feito a partir do tamanho do espaço, pois ele pode não condizer com a quantidade de coisas que aloca.

Foram definidas as seguintes estratégias promocionais: boca a boca, cartão de visitas, pacotes de 5 dias que diminui o custo da hora de trabalho. A empresa não terá efetivamente uma sede física, pois não há necessidade de criar gastos quando o maior número de clientes atraídos vêm a partir da internet. Foi definida como capacidade de serviços do empreendimento uma média de 3 serviços por dia na semana, o que seria suficiente para o equilíbrio financeiro da empresa.

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

Figura 1 – Logotipo do Empreendimento



Fonte: Elaborado pela Autora (2017)

Quadro 1 – Matriz FOFA

	Fatores internos (controláveis)	Fatores externos (incontroláveis)
Pontos fortes	FORÇAS Atendimento personalizado Graduação em Design de Interiores Equipe motivada e resiliente	OPORTUNIDADES Material capacitador fácil de ser encontrado na internet
Pontos fracos	FRAQUEZAS Falta de experiência	AMEAÇAS Pouca demanda do serviço Colocar muito tempo e esforço no projeto e o mesmo não engrenar

Fonte: Elaborado pela Autora (2017)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um plano de negócios não garante o sucesso de uma empresa, mas já torna o caminho do empreendedor muito mais fácil durante essa jornada, por prever muitos dos possíveis erros que poderiam ser cometidos sem uma observação anterior da empresa como um todo. O plano de negócios também prepara o empreendedor para uma ameaça que ele está sujeito a enfrentar e ajuda-o a manter claro seu objetivo e valores independente do que venha a acontecer com a empresa. O plano de negócios elaborado aponta para a viabilidade do empreendimento Ajeita Fácil.

1 Graduada em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / isabelbarbara9@gmail.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.