

MERAKI ATELIÊ EMPREENDIMENTO

Luana Lenir Marques 1
Ronaldo José Oliveira 2
Silvia Dias de Oliveira Santos 3
Simone Hering de Queiroz Yunes 4

INTRODUÇÃO

O presente trabalho aborda a estruturação de um Plano de Negócios na área de Design de Interiores. Trata-se de um empreendimento de fabricação de mobiliários e objetos decorativos personalizados, direcionado a clientes jurídicos, atingindo um mercado promissor e competitivo. O empreendimento será conhecido com o nome Meraki Ateliê e tem como objetivo desenvolver e produzir objetos decorativos e mobiliários de pequeno porte, criados com personalidade, utilizando a sustentabilidade como referência. O diferencial do Ateliê é o aproveitamento de materiais já existentes, dando cara nova ao objeto.

Palavras-chaves: Plano de Negócios, Design de Interiores, Decoração, Mobiliário, Sustentabilidade.

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 Meraki Ateliê, com a seguinte missão: “Meraki Ateliê tem por missão o desenvolvimento de objetos decorativos e mobiliários personalizados, de forma criativa e sustentável, onde o cliente terá certeza que estará adquirindo objetos únicos”. A Figura 1 apresenta o logotipo do empreendimento. A empresa será localizada em São José-SC e terá como público alvo Pessoas jurídicas do ramo de móveis e decoração, classe “A” e “B”, pessoas que procuram inovar e renovar, que buscam objetos decorativos com objetivo de personalizar seus ambientes; adquirir peças que contem história e tragam beleza e harmonia para dentro dos projetos. Os serviços prestados serão: criação e fabricação de mobiliário de pequeno porte e elementos decorativos, de maneira sustentável. A estratégia promocional do negócio é atrair o cliente e apresentar os produtos do ateliê. Tipos de estratégias: descontos promocionais (na aquisição de quantidade maior de um mesmo produto), descontos à vista 5%, formas facilitadas de pagamentos (5x no cartão de crédito), cartão de visita, panfletos, visitas em lojas do ramo e portfólio digital. Para o funcionamento operacional do ateliê, será necessária mão de obra especializada pelas duas sócias. Caso haja necessidade, poderá vir a ser terceirizada a mão de obra para otimizar o tempo de serviço e atender todos os prazos pré-estabelecidos. O terceiro sócio será o vendedor externo, entregador das mercadorias para os clientes e auxiliar na produção dos produtos dentro do ateliê. Todo pessoal contratado pelo ateliê deverá ter o mínimo de conhecimento na área de atuação, mesmo assim, terão treinamento específico pelos sócios proprietários para obter um melhor aproveitamento de tempo e qualidade nos produtos.

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

Figura 1 – Logotipo do Empreendimento



Fonte: dados preliminares

Quadro 1 – Matriz FOFA

FORÇAS Atendimento personalizado Condições de pagamento Entrega gratuita (Região de Florianópolis)	FRAQUEZAS Equipe reduzida Terceirização mão de obra Pouca capacidade de investimento
OPORTUNIDADES Localização estratégica Grande demanda Local próprio	AMEAÇAS Muita concorrência Crise econômica

Fonte: dados preliminares

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No decorrer do trabalho observou-se um crescente interesse pelo processo do plano de negócios, pois o mesmo mostra as oportunidades e vantagens que este processo oferece aos empreendedores. A importância de procurar um plano de negócios para este projeto foi primordial desde a criação, planejamento e realização. O Meraki Ateliê apresenta-se como viável, destacando-se pelo conceito de sustentabilidade e reciclagem. A matéria-prima vinda dos canteiros de obra e a reciclagem de objetos, são recursos que darão identidade às peças, com requintes de acabamentos. Entregas diretas e vendas externas tornarão o atendimento especializado e personalizado.

1 Graduando em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / luana@marfimmovéis.net
2 Graduando em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / panicmecstreet@hotmail.com
3 Graduando em Design de Interiores. Faculdade Cesusc / sissa.dos@gmail.com
4 Professora 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 agosto de 2017.