



5 JIIC

JORNADA DE INTEGRAÇÃO
E INICIAÇÃO CIENTÍFICA

FACULDADE
CESUSC

EMPREENDIMENTO EXPRESSART COMÉRCIO DE PRODUTOS ARTÍSTICOS

Joyce Rayane Silva de Lima 1
Larissa Soares Ferreira 2
Simone Hering de Queiroz Yunes 3

INTRODUÇÃO

De acordo com o Pacto Internacional de Direitos Civis e Políticos, Artigo 19: “toda pessoa terá o direito à liberdade de expressão; esse direito incluirá a liberdade de procurar, receber e difundir informações e ideias de qualquer natureza, independentemente de considerações de fronteiras, verbalmente ou por escrito, de forma impressa ou artística, ou por qualquer meio de sua escolha”. O presente trabalho apresenta o Plano de Negócios elaborado para a empresa Expressart, uma empresa que atuará no segmento de produtos artísticos, incentivando assim a liberdade de expressão de todos aqueles que admiram ou consomem arte.

Palavras-chave: Plano de Negócio. Design de Interiores. Produtos Artísticos. Liberdade de Expressão. Direitos Civis e Políticos.

OBJETIVO

Elaborar um Plano de Negócios para um empreendimento na área de Design de Interiores.

DESENVOLVIMENTO

A Expressart Comércio de Produtos Artísticos Decorativos tem como visão se tornar referência no que diz respeito à comunidade artística, e a missão de “fomentar e integrar pessoas que se expressam através da arte, oferecendo e cultivando a liberdade de expressão”. A figura 1 ilustra a logomarca do empreendimento.

Foi utilizada como referência para a execução do plano de negócios a metodologia proposta pelo SEBRAE/SC, abrangendo Sumário Executivo, Análise de Mercado, Plano de Marketing, Plano Operacional e Avaliação Estratégica.

A loja será localizada em um shopping center no Norte de Florianópolis, e comercializará produtos artísticos para fomentar a liberdade de expressão. Além disso, proporcionará aos artistas a exposição e venda de suas obras de arte, sendo que a vitrine será alterada mensalmente com as obras de um artista underground, criando uma circulação de obras que darão uma repaginada no ambiente a cada mês. Isso trará visibilidade aos artistas e geraria um networking estratégico com a comunidade

Quanto aos fornecedores, o empreendimento buscará relações que sejam viáveis, duradouras e que favoreçam o comércio de produtos da loja.

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

Figura 1 – Logomarca do empreendimento



Fonte: Elaborado pelas Autoras (2018)

Quadro 1 – Matriz FOFA

Força	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> Ambiente diferenciado. Alternância artística. Exposição de obras. Atendimento personalizado. Know How. Proposta diferenciada da concorrência. Qualidade dos produtos. Representatividade para artistas. Alinhamento com pensamentos da comunidade ao posicionamento da loja. 	<ul style="list-style-type: none"> Falta de concorrentes no norte da ilha. Poucos concorrentes diretos na cidade. Crescimento da visibilidade de artistas na cidade. Cidade turística que gera um faturamento maior no verão.
Fraquezas	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> Preço alto de determinados produtos. Falta de experiência anterior no ramo. Alto preço de despesas. Espaço físico limitado. 	<ul style="list-style-type: none"> Exigências legais rigorosas. Exigências físicas rigorosas. Falta de fornecedores locais. Queda de movimento na baixa temporada. Aparição de concorrentes com preço mais acessível. Preconceito e marginalização por parte da sociedade com artistas de rua.

Fonte: Elaborado pelas Autoras (2018)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Além de ser um direito constitucional (Artigo 19 do PIDCP), toda pessoa deve se sentir livre para expressar aquilo que pensa e sente, desde opiniões políticas e sociais até mesmo declarações de dores e amores. Assim como existem pessoas que se encontram na música, escrita, teatro, dança, invenções, pesquisas, entre outros, existem aquelas que se encontram na arte de quadros e desenhos, na mistura de cores, nas formas e nas texturas. O Plano de Negócios elaborado permitiu identificar os prós e contras de um empreendimento de comércio de produtos artísticos na região de Florianópolis.

1 Graduada em Design de Interiores / Faculdade Cesusc / e-mail: contatojoycelyang@gmail.com
2 Graduada em Design de Interiores / Faculdade Cesusc / e-mail: fferreiralarissa@gmail.com
3 Professora Dra. em Eng. Simone H. de Queiroz Yunes / Faculdade Cesusc / e-mail: simoneq@hotmail.com

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como Elaborar um Plano de Negócios**. Brasília. 2013. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio.37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em setembro de 2018.
INTERVOZES - http://www.intervozes.org.br/direitoacomunicacao/?page_id=28548