

Decoração de ambientes



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	3
Pessoal.....	4
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	5
Organização do Processo Produtivo.....	6
Automação.....	6
Canais de Distribuição.....	7
Investimentos.....	7
Capital de Giro.....	8
Custos.....	9
Diversificação/Agregação de Valor.....	10
Divulgação.....	10
Informações Fiscais e Tributárias.....	11
Eventos.....	12
Entidades em Geral.....	13
Normas Técnicas.....	14
Glossário.....	15
Dicas de Negócio.....	15
Características Específicas do Empreendedor.....	15
Bibliografia Complementar.....	16
Fonte de Recurso.....	17
Planejamento Financeiro.....	17
Produtos e Serviços - Sebrae.....	17
Sites Úteis.....	17

1. Apresentação de Negócio

Decoração de ambientes é um negócio que está relacionado à interação do ser humano com os ambientes onde vive, sejam eles o local de moradia, o escritório, os locais de trabalho ou de atividades diversas. A qualidade do ambiente que nos rodeia é uma tendência do viver de forma integrada e holística, contribuindo para a qualidade de vida, contemplando os seres humanos e seus anseios, concretizando sonhos e materializando o universo pessoal.

A decoração de ambientes se tornou fundamental para adequar os móveis ao seu contexto, congregando todos os equipamentos e ainda criar uma atmosfera específica.

Dimensionar os espaços requer uma habilidade para colocar dentro deles o essencial e tudo o que vai proporcionar bem-estar, harmonia e conforto.

Outro fator que foi associado a esse tipo de serviço atualmente é a sustentabilidade ligada à construção civil. Com isso, uma nova vertente tem ganhado espaço no setor: a arquitetura sustentável.

Segundo a arquiteta e professora do curso Técnico em Design de Interiores do CEPDAP (Centro de Educação Profissional de Design, Artes e Profissões), Chayenne Giorgino, o conceito leva em consideração todos os impactos causados ao meio ambiente e ao ser humano e, com isso, desenvolve tecnologias para minimizá-los.

De acordo com a professora, o tema sustentabilidade é bastante recorrente na área, e muitos profissionais já planejam os projetos arquitetônicos ou de decoração pensando nos impactos ambientais e na economia de recursos naturais. Hoje, ao elaborar um projeto, já avaliamos fatores como o consumo de energia e de água, por exemplo, tanto no decorrer da obra quanto posteriormente, no consumo dos moradores. Além disso, também verificamos o desperdício de materiais e a produção de entulhos durante a obra.

Para Chayenne, as vantagens em desenvolver um projeto sustentável é que também serão identificadas características como modo de vida do usuário e condições climáticas. Dessa forma, essas particularidades serão aproveitadas em benefício do meio ambiente, causando menor impacto nesse sentido. Para o consumidor, o benefício será a redução de custos, pois é possível planejar a reutilização de materiais da obra que antes seriam descartados.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para a elaboração desse plano, consulte o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

O setor de casa e construção cresceu 13,4% no mercado brasileiro de franquias em 2013, segundo balanço anual da ABF (Associação Brasileira de Franchising). Somente neste ano, o segmento voltado para imóveis faturou R\$ 6,26 bilhões e o número de marcas do setor de decoração e construção aumentou 15,2%.

O desempenho do segmento pode ser atribuído ao bom momento que o mercado imobiliário viveu em 2013.

Na cidade de São Paulo, as vendas de imóveis residenciais novos cresceram 23,6% em

2013, conforme pesquisa do Secovi-SP (sindicato do mercado imobiliário). De acordo com o instituto Data Popular, cerca de R\$ 146 bilhões foram gastos em 2013 com reformas de imóveis.

Com o marketing intenso no setor imobiliário impulsionando a venda dos chamados apartamentos modelos, uma opção rentável de negócio é abrir uma empresa especializada em decoração.

Uma empresa de decoração é um empreendimento voltado para a prestação de serviço de profissionais especializados em decorar casas, apartamentos, escritórios, entre outros.

Por um tempo, esse tipo de serviço foi visto como restrito a pessoas de posses. O mercado de decoração iniciou um período rumo à popularização a partir dos anos 1980 e 1990, quando acontece no Brasil a sua expansão. Surgiu em 1987, em São Paulo, a Casa Cor, maior mostra de decoração do país.

Atualmente o setor conta com o apoio da ABD (Associação Brasileira de Designers de Interiores), uma entidade de classe forte, com estrutura e penetração nacional, que congrega mais de 5 mil profissionais de design de interiores, entre formados e estudantes de cursos superiores, técnicos ou tecnólogos, bem como arquitetos e estudantes de arquitetura que atuam com interiores.

O mercado de decoração está em constante mudança, como um complemento ao projeto arquitetônico.

O mercado de decoração de ambientes pode ser dividido nos seguintes segmentos:

- Residencial : projetos de interiores para casas e apartamentos, novos ou em reforma, localizados no campo, na cidade ou na praia, com intervenção em cozinhas, banheiros, dormitórios, salas ou outras áreas;
- Empresarial ou corporativo : projetos para empresas, escritórios etc.;
- Saúde : ambientes desenvolvidos sob rígidas condições de controle para hospitais, clínicas, ambulatórios, consultórios médicos e dentários;
- Entretenimento : utilização de avançada tecnologia para salas de cinema, teatros, casas de espetáculos, museus, galerias de artes, clubes de música, de jogos;
- Hospitality : destinados a restaurantes, hotéis, auditórios, centros de convenções, nightclubs;
- Varejo : projetos de lojas, supermercados, shopping centers, showrooms, padarias, outros espaços para a comercialização de produtos e serviços etc.

Um segmento especial é o mercado de decoração para crianças. É um cenário todo particular e versátil que envolve fantasia, música, esportes e jogos eletrônicos.

3. Localização

Uma empresa de decoração requer cuidados com a localização certa. Antes de partir para a escolha da localização, é importante que se faça uma pesquisa de mercado que determine o melhor local para a instalação da sua empresa.

Esse local deve considerar as possibilidades de mercado e o potencial de renda per capita

região, além da verificação da existência de público-alvo e concorrência.

Instalar-se em áreas comerciais pode ser a melhor solução, pois abrange tanto o público empresarial quanto as pessoas que buscam um serviço de decoração para suas casas.

Decoração de ambientes inclui-se entre as compras pensadas e planejadas, ou seja, o cliente pesquisa preço, atendimento, condições de execução do projeto, prazos e qualidade, antes de realizar o fechamento do negócio. Os produtos de compra planejada possuem a característica da exclusividade, por possuírem maior atratividade e não dependerem tanto de polos geradores de fluxo.

A acessibilidade é fator de extrema importância para qualquer empreendimento.

É necessário contar com estacionamento e outras comodidades, como a facilidade para manobrar e colocar o carro em local seguro. Uma opção é fazer convênios com estacionamentos, quando o espaço do imóvel não puder atender a essas necessidades.

4. Exigências Legais e Específicas

É necessário contratar um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra (é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa e até o dia 31 de janeiro de cada ano);
 - Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
 - Corpo de Bombeiros Militar.

Além do cumprimento das exigências anteriores, é necessário pesquisar na Prefeitura Municipal se a Lei de Zoneamento permite a instalação de empresa de decoração de ambientes.

O SEBRAE local poderá ser consultado para orientação.

5. Estrutura

A empresa de decoração de ambientes deve ter foco nos projetos a serem apresentados e executados. Por isso, é importante ter um ambiente agradável para o desenvolvimento dos projetos e para receber os clientes, condizentes com a proposta de trabalho.

O ideal é ter uma área de pelo menos 60 m², dividida em um espaço para criação e desenvolvimento de projetos, uma sala de reuniões para receber os clientes e sala administrativa.

A área de atendimento deve ser confortável, com sala de espera que ofereça comodidade, caso o cliente precise aguardar.

É necessário contar com catálogos e modelos de materiais que serão utilizados nos serviços, para que o cliente tenha uma ideia mais concreta do serviço proposto.

Programas específicos de computador auxiliam muito na apresentação de propostas e projetos, principalmente quando se pode demonstrar em 3D (três dimensões).

Para montar a sua empresa, você precisará investir em móveis de escritório e computadores, projetores para mostrar o projeto ao cliente, além de telefone e impressora.

Também é recomendado ter um veículo para realizar as visitas aos clientes. Os outros investimentos serão com custos para formalização do negócio e contratação de pessoal.

6. Pessoal

Os profissionais do setor precisam estar atentos às últimas tendências em design de interiores, para que possam rapidamente transformar um ambiente num projeto interessante, moderno e que supere expectativas. É aquilo a que chamamos de Full Service na decoração.

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento. Para iniciar um negócio de decoração de ambientes de pequeno porte, o empreendedor deverá contratar dois atendentes e um desenhista.

O empreendedor poderá contratar um arquiteto ou fazer parcerias com escritórios de arquitetura para o desenvolvimento de projetos arquitetônicos.

Para contratar colaboradores, o empresário deverá considerar questões essenciais no atendimento aos clientes, tais como cordialidade, equilíbrio emocional, capacidade de identificar as necessidades dos clientes, agilidade e presteza no atendimento.

Outros conhecimentos e habilidades que englobam o projeto de decoração, tais como o planejamento de espaços, ergonomia, utilização de programas específicos de computador, a seleção das cores, o conhecimento de materiais alternativos, revestimentos e acabamentos, são fatores que caso os colaboradores necessitem, devem ser objeto de treinamento para os profissionais da empresa.

Manter sempre a sua equipe atualizada, frequentando cursos, ou por meio de treinamentos oferecidos pelo próprio proprietário é uma boa estratégia de geração de diferencial competitivo.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores no Comércio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

7. Equipamentos

São necessários os seguintes móveis e equipamentos:

Mobiliário para a área administrativa e atendimento:

- Armário para guarda de material - 1 – R\$ 2.100,00;
- Cadeiras - 6 – R\$ 1.800,00;
- Estante - 1 – R\$ 1.300,00;
- Impressora - 1 – R\$ 400,00;
- Mesas - 2 – R\$ 2.800,00;
- Microcomputador completo - 2 – R\$ 3.400,00;
- Telefone - 2 – R\$ 160,00.

Total mobiliário: R\$ 11.960,00.

Equipamentos:

- Cadeiras - 8 – R\$ 2.400,00;
- Conjunto de sofá - 2 – 2.600,00;
- Frigobar - 1 – R\$ 1.000,00;
- Impressora com scanner - 1 – R\$ 750,00;
- Mesas redondas - 2 – R\$ 1.800,00;
- Microcomputador completo - 2 – R\$ 6.000,00;
- Prancheta de desenho - 1 – R\$ 980,00;
- Veículo - 1 – R\$ 30.000,00.

Total dos equipamentos: R\$ 45.530,00

Sugerimos o programa Google SketchUpfree para apresentações em 3D.

8. Matéria Prima/Mercadoria

O controle sobre a lei da oferta e da procura para o empresário é fundamental para que não tenha surpresas desagradáveis. Para tanto, tal controle deve ser mensurado por meio de alguns indicadores. Dentre eles, temos os seguintes:

- Coeficiente de variação do estoques: é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas.
 - Reposição planejada dos estoques: é a indicação do período de tempo em que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras sem compras emergenciais.
 - Nível de serviço ao cliente: é o indicador de satisfação do cliente com relação ao produto procurado e efetivamente da compra deste.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

A matéria-prima utilizada por uma empresa de decoração de ambientes são os diversos

insumos, materiais e produtos utilizados nos projetos e serviços, de acordo com o nicho de serviço definido pelo novo empreendedor.

Para a definição do mix de produtos e serviços a ser oferecido, o empresário deverá visitar concorrentes, ouvir permanentemente seus clientes e fazer adaptações ao longo do tempo.

9. Organização do Processo Produtivo

Segundo o guia PMBOK - 4. ed., um processo é um conjunto de ações e atividades inter-relacionadas, que são executadas para alcançar um produto, resultado ou serviço predefinido. Cada processo é caracterizado por suas entradas, pelas ferramentas e pelas técnicas que podem ser aplicadas e pelas saídas resultantes. Projeto é um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado exclusivo.

Os processos produtivos de uma empresa de decoração de ambientes podem ser divididos em:

Atendimento ao cliente – é o contato direto com o cliente, que geralmente se dá na visita à empresa ou por telefone, e-mail ou por meio de preenchimento de cadastro no site da empresa. Nessa fase inicial, é realizado o levantamento de dados, que é a análise dos objetivos e desejos do cliente, que se transformam em documentos e estudos preliminares. Esse primeiro atendimento pode ser realizado no local em que será executado o projeto.

À medida que o projeto estiver sendo desenvolvido, várias reuniões e visitas programadas ao local são agendadas com o cliente, até a sua aprovação final e contratação. Conceitos são estabelecidos na criação do projeto, e são especificados o mobiliário, os equipamentos, os sistemas, os produtos e outros elementos, concretizados nos respectivos orçamentos e projetos.

Durante a execução do projeto, acontece toda a fase de acompanhamento das especificações para que nele não haja alterações.

O empreendedor poderá oferecer serviços de execução do projeto ou de fases do projeto como atividade complementar e sinérgica.

Administração – é o espaço destinado às atividades de controle de contas a pagar, atividades de recursos humanos, controle financeiro e de contas bancárias, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

10. Automação

A automação e a informatização são cada vez mais essenciais em todos os negócios, e a novidade é o sistema on-line de acompanhamento de projetos. Esse sistema permite que todos os funcionários e clientes acompanhem o cronograma e o andamento dos projetos.

Dessa forma, o escritório de decoração de ambientes poderá realizar trabalhos que estejam fora do escritório, podendo assim trabalhar com vários projetos ao mesmo tempo, lembrando que o sistema só será eficiente se todos cumprirem a sua parte nas tarefas dentro do prazo.

Há, no mercado, uma boa oferta de sistemas para gerenciamento de empresas de decoração de ambientes. Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que integrem as compras, as vendas e o financeiro. Os softwares possibilitam controle dos estoques, cadastro de clientes e fornecedores, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, cadastro de móveis e equipamentos, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa etc.

Deve-se procurar softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa.

O Google oferece um software livre denominado SketchUp. Trata-se de um aplicativo do Google, que adquiriu uma das melhores ferramentas de modelação 3D do mercado, considerado por muitos como o lápis do desenho digital. Simples, porém muito poderoso para criar, visualizar e modificar suas ideias em 3D, permitindo criar modelos tridimensionais de casas, plataformas, projetos, objetos e muito mais.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição, também chamados de canais de Marketing possuem várias definições. Para Rosenbloom (2001, p.139) “[...] Um canal de marketing deve ser visto como um sistema social afetado por dimensões do comportamento como conflito, poder, papel e processos de comunicação.”

A definição deixa claro que fazer um canal de distribuição funcionar representa um processo e não um acontecimento. A distribuição freqüentemente leva tempo para ser efetuada.

O relacionamento com o cliente final é o ponto principal para que todo o processo funcione.

No caso de uma empresa de decoração, o próprio escritório é o canal de distribuição.

O desenvolvimento de um site na internet é importante para a divulgação de projetos realizados pela empresa, sendo assim uma opção de contato com o cliente viável, nos dias atuais, e que pode ser um canal vigoroso de relacionamento com o cliente, desde que possua uma boa estrutura e design adequado. Outra forma de apresentação e marketing da empresa são as páginas em redes sociais.

12. Investimentos

Investimento compreende todo recurso empregado para abertura e viabilização do negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser classificado em:

- Investimento fixo – compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas;
- Investimentos pré-operacionais – são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisa de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;
- Capital de giro – é o capital necessário para pagar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais,

pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção, reposição de estoques e outros.

Para uma atividade de decoração de ambientes, o empreendedor deverá dispor de R\$111.200,00, segundo dados de pesquisa feita com empresas de São Paulo, apurando tal média, que fica na faixa de valores sugerida para o investimento, que é de R\$60.000 a 180.000 para fazer frente aos seguintes itens de investimento.

- Mobiliário para a área administrativa – R\$15.000,00;
- Reforma de instalações – R\$30.000,00;
- Equipamentos – R\$42.000,00;
- Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas etc. - R\$4.200,00;
- Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade – R\$20.000,00.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa ter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa. São eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão de obra, aluguel, impostos e outros, for maior que os prazos médios de estocagem, somados ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Nesse caso, um aumento de vendas implica também um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar essa necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, se os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Nesse caso, deve-se atentar para a quantidade de dinheiro disponível em caixa, tendo em vista a necessidade de honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros, deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e

nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão. No caso de uma empresa de decoração de ambientes, o empresário deve reservar em torno de 20% do total do investimento inicial para o capital de giro.

14. Custos

O custo é o gasto econômico que representa a fabricação de um produto ou a prestação de um serviço. Ao estabelecer o custo de produção, é possível determinar o preço de venda ao consumidor final.

Os custos podem ser fixos e variáveis.

Custos fixos

Despesas ou custos fixos são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção. Independem, portanto, do nível de atividade. São conhecidos também como custos de estrutura.

- Limpeza e conservação
- Aluguéis de equipamentos e instalações
- Salários da administração
- Segurança e vigilância

Despesas e custos variáveis

Classificamos como custos ou despesas variáveis aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período.

- Matérias-primas
- Comissões de vendas
- Insumos produtivos (água, energia)

A administração correta dos custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, à medida que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Os custos para abrir uma empresa de decoração de ambientes devem ser estimados considerando-se os itens a seguir:

1. Salários, comissões e encargos;
2. Tributos, impostos, contribuições e taxas;

3. Aluguel, segurança;
4. Água, luz, telefone e acesso à internet;
5. Serviços de limpeza, higiene, manutenção e segurança;
6. Assessoria contábil;
7. Propaganda e publicidade da empresa;
8. Aquisição de mercadorias, matéria-prima e insumos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

A diversificação se dá pela inovação e criatividade, oferecendo soluções para as situações apresentadas pelo cliente e que possibilitam um atendimento às suas expectativas e necessidades.

O empresário desse setor precisa estar muito bem informado sobre as tendências regionais, nacionais e mundiais. A partir do conhecimento sobre as tendências, o empreendedor poderá captar as expectativas, desejos e sonhos do cliente e transformá-los em projetos capazes de surpreender e impressionar as pessoas, de diferentes formas.

É importante pesquisar junto aos concorrentes, para conhecer os serviços que estão sendo adicionados, e desenvolver opções específicas com o objetivo de proporcionar ao cliente um produto diferenciado. Além disso, conversar com os clientes atuais para identificar suas expectativas é muito importante para o desenvolvimento de novos serviços ou produtos personalizados, o que amplia as possibilidades de fidelizar os atuais clientes, além de cativar novos.

O empreendedor deve manter-se sempre atualizado com as novas tendências, as novas técnicas e produtos, por meio da leitura especializada.

16. Divulgação

A divulgação está relacionada ao tamanho do seu negócio e principalmente ao público-alvo. Porém, existem canais básicos de comunicação que devem ser avaliados e colocados em prática.

A regra geral é atrair clientes, portanto é importante que se vá até onde eles estão e que se mostre a empresa utilizando-se de diversos procedimentos, como:

- Entrega de folders;
- Envio de e-mail marketing;
- Distribuição de cartões de visita em lugares estratégicos, como empresas, construtoras, lojas de acabamentos para casas;

- Oferta de preços competitivos para conquistar os primeiros clientes; mas sem exageros, estabelecendo regras quanto ao preço, para que seu trabalho seja valorizado;
- Demonstração, em reuniões com potenciais clientes, de que o escritório de decoração de ambientes tem maturidade e profissionalismo para exercer com qualidade os serviços que eles procuram;
- Divulgação dos serviços de forma ampla pelo meio mais abrangente, que é a internet, pois a quantidade de internautas que podem ser alcançados na rede justifica a montagem de um site que informe os serviços realizados, as condições de pagamento e outros requisitos;
- Para um empreendimento de pequeno porte, pode ser usada a distribuição de pequenos informativos junto aos clientes que procuram a empresa, divulgando as características de cada projeto e as facilidades do atendimento;
- Anúncios em jornais de bairro, revistas técnicas relacionadas à construção e reforma;
- A propaganda em rádio representa uma boa alternativa.
- Parcerias com grandes redes de lojas do ramo de construção podem render bons resultados.

Para divulgar melhor os serviços, estabeleça um plano de ação voltado para o marketing, de forma a ampliar de forma inteligente as possibilidades de divulgação, para que seu negócio se torne conhecido e frequentado pelos clientes.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de DECORAÇÃO DE AMBIENTES, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 7410-2/02 como a atividade de exploração de atividade de decoração de interiores, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>):

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);

- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

MEI (Microempreendedor Individual): para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>), Neste caso, este segmento não pode se enquadrar no MEI, conforme Res. 94/2001. Para este segmento, tanto MEI ou EPP, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

18. Eventos

Congresso Internacional de Decoração e Design Amid - Cidd

Evento anual

Local: Araxá - MG

<http://www.cidd.com.br>

Craft + Design

Evento anual

Local: Centro São Luiz de Eventos - São Paulo - SP

<http://www.craftdesign.com.br>

Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração - Abimad

Evento anual

Local: Centro de Exposições Imigrantes - São Paulo - SP

<http://www.abimad.com.br>

Feira da Construção Civil, Casa e Decoração da Região Bragantina

Evento anual

Local: Posto de Monta, Bragança Paulista - SP

<http://www.febracon.com.br>

Feira de Decoração e Construção - Decorfest

Evento anual

Local: Santos - SP

<http://www.feiradecorfest.com.br>

Feira Lar e Decoração

Evento anual

Local: Parque Barigüí – Curitiba - PR

<http://www.feiralaredecoracao.com.br>

Gift Fair Brazilian International

Evento anual

Local: Expo Center Norte - São Paulo - SP

<http://www.giftfair.com.br>

19. Entidades em Geral

Relação de entidades para eventuais consultas:

Associação Brasileira de Designers de Interiores – ABD

Alameda Casa Branca, 652 conj. 71/72 – São Paulo - SP

CEP 01408-000

<http://www.abd.org.br>

Procurar na localidade:

Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura - CREA

20. Normas Técnicas

Norma técnica é um documento, estabelecido por consenso e aprovado por um organismo reconhecido que fornece para um uso comum e repetitivo regras, diretrizes ou características para atividades ou seus resultados, visando a obtenção de um grau ótimo de ordenação em um dado contexto. (ABNT NBR ISO/IEC Guia 2).

Participam da elaboração de uma norma técnica a sociedade, em geral, representada por: fabricantes, consumidores e organismos neutros (governo, instituto de pesquisa, universidade e pessoa física).

Toda norma técnica é publicada exclusivamente pela ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, por ser o foro único de normalização do País.

1. Normas específicas para uma empresa de Decoração de Ambientes

Não existem normas específicas para este negócio.

2. Normas aplicáveis na execução de uma empresa de Decoração de Ambientes

Nota: Normas Técnicas que podem ser utilizadas na área administrativa

ABNT NBR 15842:2010 - Qualidade de serviço para pequeno comércio – Requisitos gerais.

Esta Norma estabelece os requisitos de qualidade para as atividades de venda e serviços adicionais nos estabelecimentos de pequeno comércio, que permitam satisfazer as expectativas do cliente.

ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio.

Esta Norma estabelece os requisitos exigíveis para projeto, seleção e instalação de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, em edificações e áreas de risco, para combate a princípio de incêndio.

ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

Esta Norma especifica os requisitos gerais para o projeto, instalação, comissionamento (controle após instalação), operação, ensaio de manutenção e registros de sistemas de alarme manual e automático empregados para a proteção de pessoas, de propriedade e do ambiente.

ABNT NBR 9050:2004 Versão Corrigida:2005 - Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos.

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e

equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21. Glossário

Design de interiores: é uma técnica cenográfica, uma técnica visual e arquitetônica de composição e decoração de ambientes internos (cômodos, casas, residências, escritórios, etc.).

22. Dicas de Negócio

Para ser mais competitivo, é preciso avaliar e dimensionar o conjunto de serviços que serão agregados ao projeto; calcular o custo-benefício desses serviços é importante para a sobrevivência do negócio, porque pode representar um elevado custo sem geração do mesmo volume de receitas. O melhor custo-benefício é aquele em as receitas superam as despesas.

– Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja, na qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais, como é o caso de acesso a estacionamento.

– Ter ações programadas de pós-venda, como remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos serviços e novos produtos ofertados, contato telefônico lembrando eventos e promoções.

– A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento.

– O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia a dia.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à decoração tem um perfil inovador e ao mesmo tempo clássico, arrojado e dinâmico, pois esse mercado está ligado a tendências, modismos e, por outro lado, tem padrões contemporâneos e até mesmo históricos.

A seguir, algumas características desejáveis ao empresário desse ramo.

–Ter aptidão, técnicas e gostar do segmento de decoração.

–Pesquisar e se atualizar constantemente sobre o mercado e suas tendências, promover mudanças de forma criativa.

–Avaliar o seu desempenho frente aos concorrentes;

–Administrar e coordenar todas as áreas internas da empresa, com determinação;

–Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;

- Fazer um planejamento e acompanhar o desempenho deste;
- Ter um foco definido, com missão, visão e valores;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais da sua empresa.

24. Bibliografia Complementar

AIUB, G. W. et al. Plano de negócios: serviços. 2 ed. Porto Alegre: SEBRAE, 2000.

BANGS JR; D.H. Guia Prático : Como abrir seu Próprio Negócio. São Paulo: Nobel, 2012.

BARBOSA, M. de B.; L. C. E. de. A cartilha do ponto comercial: como escolher o lugar certo para o sucesso do seu negócio. São Paulo: Clio, 2009.

BIRLEY, S.; MUZYKA, D. F. Dominando os desafios do empreendedor. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

CARVALHO, M.R. Gestão dos Canais de Distribuição. Curitiba: ISDE, 2009.

COSTA, N. P. Marketing para empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DAUD, M.; RABELLO, W. Marketing de varejo: como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed, 2006.

DOLABELA, F. O segredo de Luisa. 14 ed. São Paulo: Cultura, 1999.

EDITORA GLOBO. Guia casa e jardim de decoração. Rio de Janeiro: Globo, 2003.

KOTLER, P. Administração de marketing. 14 ed. São Paulo: Pearson Education, 2012.

KOTLER, P. Marketing 3.0 : As Forças que Estão Definindo o Novo Marketing Centrado no Ser Humano. Rio de Janeiro: Campus Elsevier, 2010.

KOTLER, P. Administração de marketing: a edição do novo milênio. 10 ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

MARTIN, L. A Lógica do Consumo : Verdades e Mentiras Sobre Por Que Compramos. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2008.

WALTON, S. Guia completo de decoração de interiores. Lisboa, Portugal: Estampa, 1999.

25. Fonte de Recurso

Não há informações disponíveis para este campo.

26. Planejamento Financeiro

Não há informações disponíveis para este campo.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

Não há informações disponíveis para este campo.

28. Sites Úteis

Não há informações disponíveis para este campo.

