

# Decoração de festas infantis



# 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.....	4
Pessoal.....	4
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	13
Custos.....	15
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	17
Informações Fiscais e Tributárias.....	18
Eventos.....	21
Entidades em Geral.....	21
Normas Técnicas.....	22
Glossário.....	24
Dicas de Negócio.....	24
Características Específicas do Empreendedor.....	25
Bibliografia Complementar.....	26
Fonte de Recurso.....	28
Planejamento Financeiro.....	29
Produtos e Serviços - Sebrae.....	30
Sites Úteis.....	30

# 1. Apresentação de Negócio

O mercado de festas infantis no Brasil é um setor vibrante e em constante crescimento. Após a flexibilização das medidas de restrição impostas pela pandemia de COVID-19, a demanda por eventos e celebrações voltou com força, criando uma excelente oportunidade para empreendedores criativos e apaixonados por decoração. A busca por momentos inesquecíveis para os filhos impulsiona a contratação de serviços profissionais, transformando a organização de festas infantis em um mercado de alta competitividade e grandes possibilidades.

Pais investem cada vez mais em detalhes que tornam as festas verdadeiras experiências imersivas. Muito além do bolo e dos convidados, a decoração se destaca como um elemento crucial, capaz de transformar um simples evento em uma celebração mágica e memorável. Essa demanda por originalidade e sofisticação impulsiona a busca por serviços especializados, incluindo:

- Decorações temáticas personalizadas e criativas;
- Utilização de materiais inovadores e sustentáveis;
- Integração de tecnologia, como projeções de vídeo e iluminação cênica;
- Elaboração de cenários temáticos imersivos;
- Serviços de assessoria completa para eventos;
- Personalização de itens decorativos (lembrancinhas, etc.).

As possibilidades criativas são infinitas! Desde decorações clássicas até as mais modernas e tecnológicas, a personalização é a chave do sucesso. O sucesso está em compreender as tendências, as preferências da faixa etária do aniversariante e, acima de tudo, em transformar cada festa em uma experiência única e inesquecível para a criança e seus pais.

Este mercado exige profissionalismo, criatividade e planejamento estratégico. Dominar técnicas de decoração, gestão de projetos e atendimento ao cliente são fundamentais. Além disso, a capacidade de adaptação às tendências do mercado e a inovação contínua são cruciais para se destacar da concorrência.

Se você possui paixão por decoração, talento artístico e espírito empreendedor, o mercado de decoração de festas infantis oferece um cenário promissor. Com planejamento, dedicação e criatividade, você pode construir um negócio de sucesso, proporcionando alegria e memórias preciosas para muitas famílias.

Lembre-se: Pesquisar o mercado local, definir seu nicho de atuação e investir em marketing digital são passos essenciais para alcançar o sucesso nesse segmento.

## 2. Mercado

O brasileiro valoriza as celebrações, e as festas infantis representam momentos especiais para famílias. Embora dados precisos e atualizados (últimos 12 meses) sobre o faturamento total do setor sejam difíceis de obter publicamente de forma consolidada, a retomada pós-pandemia e o aumento do consumo em determinados nichos demonstram a vitalidade do mercado. A busca por experiências memoráveis e a crescente influência das redes sociais

impulsionam a procura por decorações temáticas, personalizadas e instagramáveis.

Uma tendência significativa é a popularização dos "kits de festa compactos", perfeitos para festas menores em casa ou em espaços reduzidos. A praticidade e a adaptação a diferentes orçamentos impulsionam este nicho, oferecendo uma excelente oportunidade para empreendedores focados em soluções personalizadas e acessíveis. Além dos aniversários tradicionais, eventos como chás revelação, batizados e outras celebrações familiares geram demanda consistente.

O sucesso neste mercado exige inovação, criatividade e um profundo entendimento do público-alvo. A busca por fornecedores confiáveis e a construção de parcerias estratégicas são cruciais. Dominar as plataformas digitais e as tendências de design, além de prestar um atendimento excepcional, são fatores que farão a diferença em um cenário competitivo.

Apesar da sazonalidade natural, com picos em épocas de férias e festas de final de ano, uma estratégia de marketing consistente e a oferta de serviços diversificados podem garantir um fluxo de trabalho mais estável ao longo do ano. O foco em personalização, qualidade e atendimento personalizado, aliado a preços justos e competitivos, será essencial para construir uma marca sólida e duradoura neste mercado.

Enfim, o mercado de decoração de festas infantis oferece um cenário otimista para empreendedores visionários. Com planejamento estratégico, criatividade e um profundo entendimento do público, é possível construir um negócio lucrativo e gratificante.

### 3. Localização

Escolher a localização ideal para o seu negócio de decoração de festas infantis é crucial para o sucesso. A decisão exige planejamento e análise cuidadosa, pois impacta diretamente nas oportunidades de crescimento. Vamos explorar as melhores opções:

**Trabalhando de Casa:** Iniciar em casa pode ser uma ótima estratégia para reduzir custos iniciais. No entanto, lembre-se de verificar todas as exigências legais para funcionamento do seu negócio (consulte o capítulo "Exigências Legais e Específicas" para mais detalhes). Esta opção é ideal para empreendedores que buscam baixo investimento inicial e trabalham com encomendas ou atendimentos domiciliares.

**Espaço Comercial:** Se preferir um espaço físico, considere os seguintes fatores:

- **Acessibilidade:** Fácil acesso para clientes e fornecedores, com estacionamento próximo ou no local, e proximidade com transporte público.
- **Infraestrutura:** Região com serviços próximos (restaurantes, farmácias, bancos) e boa infraestrutura pública (bombeiros, polícia, hospital, correio).
- **Segurança:** Priorize locais seguros e livres de riscos, como inundações ou áreas de alta criminalidade.
- **Serviços essenciais:** Garantia de fornecimento de água, luz, telefone e internet de alta velocidade.
- **Coleta de lixo:** Verifique a eficiência do serviço de coleta de lixo na região.

- **Custo-benefício:** Avalie o custo do aluguel em relação ao potencial de retorno do investimento e o estado de conservação do imóvel.

Dicas Essenciais para a Escolha:

- **Adaptação:** Adapte seu negócio ao espaço escolhido, e não o contrário. Planeje cuidadosamente antes de decidir.

- **Custo x Benefício do Aluguel:** Não se prenda apenas ao menor aluguel. Considere o potencial de crescimento e oportunidades de negócio que a localização oferece.

- **Público-alvo:** Analise o perfil da vizinhança, seu poder aquisitivo e hábitos de consumo. Serão eles seus primeiros clientes?

- **Presença Online:** Independentemente da localização física, invista em uma forte presença online. Sites, redes sociais e plataformas de anúncios online ampliam seu alcance e facilitam a comunicação com clientes e fornecedores.

Um planejamento estratégico, incluindo um plano de negócios bem elaborado, é fundamental para projetar o sucesso da sua empresa de decoração de festas infantis a longo prazo. Escolha a localização que melhor se adapta às suas necessidades e potencialize o crescimento do seu negócio.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Transformar sua paixão por decoração de festas infantis em um negócio de sucesso requer planejamento estratégico e, crucialmente, atenção às exigências legais. A alta demanda por decorações criativas e personalizadas é uma ótima notícia, mas operar com segurança e legalidade exige conhecimento das responsabilidades e regulamentações. A boa notícia é que, com o planejamento certo, é mais simples do que você imagina!

Comece com uma estrutura enxuta. Principalmente no início, considere trabalhar como MEI (Microempreendedor Individual) ou optar por contratar profissionais autônomos ou terceirizar serviços como escultura de balões, criação de cenários e pintura de painéis, conforme a demanda. Isso oferece flexibilidade e otimiza custos, permitindo foco no crescimento. Lembre-se: a contratação de autônomos e terceirizados tem legislação específica; a orientação de um contador é fundamental para garantir a conformidade com as normas trabalhistas e tributárias vigentes. A formalização, via registro na Junta Comercial e obtenção do CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica), é essencial para operar legalmente, emitir notas fiscais, abrir conta bancária empresarial e acessar linhas de crédito.

Pesquise as licenças e alvarás necessários na prefeitura da sua cidade. Eles variam conforme a localização e o porte do seu negócio. Estar em dia com estas exigências demonstra profissionalismo e tranquilidade para se dedicar à criatividade e à satisfação dos clientes. Procure informações atualizadas no site da prefeitura ou diretamente no departamento responsável por licenças comerciais.

A atualização contínua é vital. Consulte regularmente órgãos governamentais (como a Receita Federal e a prefeitura) e profissionais especializados em direito empresarial e tributário para garantir a conformidade com as leis. Esta dedicação à legalidade não apenas protege de problemas futuros, mas constrói a credibilidade da sua marca e a confiança dos seus clientes. O sucesso depende da perfeita combinação de criatividade, planejamento e respeito às leis.

## 5. Estrutura

O sucesso de uma empresa de decoração de festas infantis depende de diversos fatores, e a estrutura física desempenha um papel crucial. Um espaço bem planejado otimiza o fluxo de trabalho, garante a segurança dos produtos e proporciona uma experiência positiva tanto para a equipe quanto para os clientes. Vamos analisar as áreas essenciais, lembrando que a adaptação à realidade de cada negócio é fundamental. Iniciantes, por exemplo, podem começar em casa, mas a separação dos ambientes é crucial para a qualidade e segurança do trabalho.

Imagine um espaço que contemple uma área de recepção aconchegante, onde você poderá apresentar seus serviços e portfólio. A iluminação e ventilação devem ser cuidadosamente planejadas para criar um ambiente agradável e convidativo. Aqui, a organização é chave: evite a poluição visual, destacando seus melhores trabalhos de forma estratégica. Este espaço também servirá para atendimento aos clientes, discussão de projetos e fechamento de contratos. A proximidade com a área de produção pode facilitar a demonstração de materiais e o acompanhamento do andamento dos pedidos.

Um depósito bem organizado é essencial para a segurança e preservação dos seus materiais. Considere um sistema de armazenamento eficiente, que permita fácil acesso aos itens e proteja-os de danos. A organização por tipo de material, evento e data de validade (para itens perecíveis como flores artificiais, por exemplo) otimiza o tempo de trabalho e garante que você tenha sempre o que precisa à mão. A segurança do local também deve ser priorizada, protegendo os materiais de furtos ou deterioração.

A “Oficina Criativa”, ou área de produção, é o coração do seu negócio. Um espaço amplo, bem iluminado e arejado, além de ser organizado, é fundamental para estimular a criatividade da equipe. Considere a ergonomia e o conforto dos profissionais, com mesas e cadeiras adequadas para longos períodos de trabalho. O espaço também deve permitir um fluxo de trabalho eficiente, com áreas separadas para diferentes etapas da produção (preparação de materiais, montagem de peças, etc.), otimizando a organização e a produtividade.

Lembre-se: a escolha do local e sua estrutura devem considerar as legislações locais e questões de segurança. A localização estratégica, com fácil acesso para clientes e fornecedores, e a proximidade com estacionamentos, também são aspectos importantes. Planeje cuidadosamente, buscando soluções criativas e funcionais que garantam o bom funcionamento e o sucesso do seu empreendimento.

## 6. Pessoal

Profissionais qualificados e apaixonados por crianças são essenciais para transformar sonhos em realidade. Inicialmente, não é necessário um grande quadro fixo de funcionários. A demanda por festas infantis pode variar, e muitos serviços podem ser terceirizados, especialmente aqueles sem necessidade diária. Isso permite maior flexibilidade e controle de custos, principalmente no início.

Vamos analisar os perfis mais importantes: O decorador/designer, idealmente com talento

criativo e experiência em decoração de festas infantis, pode ser o próprio empreendedor ou um profissional contratado. Habilidades como autocontrole, paciência, organização, comunicação e visão de mercado são cruciais. Capacidade de trabalhar sob pressão e lidar com imprevistos também são fundamentais, pois eventos exigem agilidade e resolução de problemas.

A administração, inicialmente conduzida pelo empreendedor, requer habilidades em gestão, resolução de problemas, planejamento, negociação e conhecimento de gestão empresarial. A capacidade de previsão e prevenção de imprevistos é vital para o sucesso do negócio. Boa comunicação e relacionamento interpessoal também são importantes para lidar com clientes e fornecedores.

O atendimento ao cliente é crítico. Um atendente cortês, organizado, com boa comunicação e conhecimento dos produtos/serviços, é fundamental para garantir a satisfação do cliente e fidelização. É importante que o atendente tenha uma boa apresentação pessoal e domínio das técnicas de atendimento ao público.

A terceirização de serviços especializados, como por exemplo, bufê, doces, lembrancinhas, fotógrafos ou animadores, é uma estratégia inteligente para focar nos seus pontos fortes e otimizar recursos. Pesquisar empresas confiáveis com experiência no mercado e boas referências é fundamental para minimizar riscos. Outra opção interessante é a contratação de MEIs (Microempreendedores Individuais) formalizados e com experiência em serviços complementares ao seu negócio.

Lembre-se: A contratação de terceirizados ou MEIs exige atenção à legislação trabalhista. Procure orientação de um contador ou do Sebrae para garantir a conformidade legal e evitar problemas futuros.

Investir em treinamentos e capacitação contínua da equipe, independentemente do modelo de contratação, é fundamental para manter a qualidade dos serviços e a satisfação dos clientes. Acompanhe as novas tendências do mercado e adapte seus serviços para garantir a competitividade do seu negócio. Lembre-se que uma equipe bem treinada e motivada é um ativo valioso para o crescimento da sua empresa.

## 7. Equipamentos

Abrir um negócio de decoração de festas infantis pode ser recompensador e até mesmo divertido. O sucesso depende de planejamento, e escolher os equipamentos certos é fundamental. O investimento inicial varia, mas alguns itens são essenciais para começar com o pé direito. Vamos além dos balões e enfeites tradicionais: equipamentos modernos e versáteis são a chave para se destacar no mercado competitivo de hoje.

Comece com o básico: boleiras, pratos, copos e talheres em vários tamanhos e estilos são imprescindíveis. Mesas e cadeiras (considere alugar inicialmente para reduzir custos) são essenciais. Vasos e itens decorativos como pequenos animais ou personagens de desenhos animados complementam a ambientação. Balões são indispensáveis, e uma bomba elétrica facilita o trabalho. Fitinhas coloridas, peças de isopor para artesanato e uma pistola de cola quente são ferramentas criativas. Invista em itens de qualidade; a percepção de valor pelos

seus clientes dependerá disso. Considere também a crescente demanda por materiais sustentáveis e biodegradáveis para se alinhar às tendências atuais e atrair clientes conscientes.

Para se destacar, pense em tecnologia. Uma impressora para criar personalizados (adesivos, banners, convites digitais) é um grande diferencial, permitindo personalizações criativas e lucrativas. Se pretende oferecer serviços mais sofisticados como projeções audiovisuais ou iluminação temática, avalie a necessidade de um projetor, iluminação LED de alta qualidade, máquina de fumaça ou gelo seco (dependendo do efeito desejado) e um sistema de som profissional. A locação de equipamentos pode ser uma ótima opção inicial, enquanto você avalia a demanda e o retorno do investimento. Pesquise fornecedores confiáveis e compare preços para otimizar seus custos. Explore plataformas online para encontrar equipamentos usados em bom estado, representando uma economia significativa.

Além dos equipamentos físicos, invista em softwares de gestão. Um sistema para organizar pedidos, controlar estoque e gerenciar as finanças é crucial. Existem diversas opções no mercado, gratuitas e pagas, adaptadas a pequenas empresas. Plataformas online de gestão de projetos podem auxiliar na organização de eventos e na comunicação com clientes. A organização e a eficiência são tão importantes quanto a criatividade na decoração. Um bom planejamento financeiro, utilizando planilhas ou softwares específicos, é fundamental para o sucesso do seu empreendimento.

Lembre-se: a chave para o sucesso está em aliar criatividade, organização e a escolha estratégica dos equipamentos. Com planejamento e dedicação, você estará pronto para construir um negócio de decoração de festas infantis de sucesso e rentável.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

Para uma empresa que atua com decoração de festas infantis, a escolha e gestão da matéria-prima são fundamentais para garantir a qualidade, criatividade e viabilidade econômica dos serviços prestados. A matéria-prima vai muito além dos materiais básicos: ela representa o conjunto de insumos que transformam ideias em experiências encantadoras.

Principais categorias de matéria-prima

As matérias-primas podem variar de acordo com o tipo de decoração realizada (balões, painéis, personalizados, locação de cenários, etc.), mas em geral incluem:

- Balões de látex e metalizados: itens essenciais em praticamente toda festa infantil, usados para arcos, esculturas, painéis e arranjos.
- Tecidos e tules: utilizados para painéis de fundo, saias de mesa e cortinas decorativas. Tecido TNT, voal e tule são os mais comuns.
- Materiais de papelaria: papel cartão, papel fotográfico, papel kraft, papel crepom e EVA são amplamente usados para criar personagens, toppers, painéis e lembranças.

- Adesivos e vinil: para personalizações de embalagens, plaquinhas e itens decorativos.
- Estruturas e suportes: bases metálicas, estruturas de PVC, bastões, arames, MDF e painéis de isopor fazem parte da montagem de grandes cenários.
- Tintas, colas e fitas adesivas: utilizadas para acabamentos e personalizações manuais.
- Artigos de festa personalizados: copos, caixinhas, potinhos, tags e embalagens, muitas vezes adquiridos em branco e personalizados com o tema da festa.
- Flores artificiais, luzes e tecidos temáticos: cada vez mais presentes em decorações com foco em cenários instagramáveis.

#### CrITÉRIOS de escolha da matéria-prima

- Qualidade: priorize materiais com boa durabilidade e acabamento, especialmente quando reutilizáveis ou expostos ao ar livre.
- Custo-benefício: avalie fornecedores locais e online, sempre considerando a qualidade, frete e prazos de entrega.
- Versatilidade: prefira materiais que possam ser utilizados em diferentes tipos de festas e temas.
- Sustentabilidade: cada vez mais clientes valorizam materiais recicláveis, reutilizáveis ou biodegradáveis. Avaliar essa possibilidade pode ser um diferencial competitivo.

#### Onde comprar

- Distribuidores e atacadistas de artigos para festas
- Papelarias e lojas de artesanato
- Sites especializados

#### Dicas de gestão de matéria-prima

- Controle de estoque: mantenha um inventário atualizado dos materiais, categorizando por tipo, cor e quantidade.
- Compras estratégicas: aproveite datas sazonais e descontos para comprar em maior quantidade, sempre observando o prazo de validade dos produtos.
- Reaproveitamento criativo: muitos itens podem ser reaproveitados com novas funções ou revestimentos, ajudando a reduzir custos sem perder qualidade visual.
- Padronização de fornecedores: estabelecer parcerias com fornecedores de confiança

pode garantir consistência nos materiais e melhores condições de negócio.

## 9. Organização do Processo Produtivo

A organização do processo produtivo passa por algumas etapas que, se seguidas corretamente, aumentam as chances de fechar uma boa venda e fidelizar o cliente para próximos eventos.

A seguir detalhamos algumas etapas deste processo:

### Etapa 1: Planejamento

É o passo mais importante, o momento de pensar e preparar toda estratégia para as demais etapas. Aqui, tudo o que será feito merece atenção para reduzir ao máximo os riscos, as incertezas e possíveis problemas futuros. Nesta etapa serão analisados:

- Precificação dos serviços ou produtos;
- Tempo médio de confecção das decorações;
- Agenda e cronograma de serviços dos profissionais;
- Organização da logística para enviar os produtos.

### Etapa 2: Prospecção

Analisar todas as situações que envolvem o cliente, conhecer bem a localização, o espaço físico que será realizada a festa, os hábitos dos clientes, perfil do público convidado e principalmente o que influenciará na decisão de compra por parte do cliente.

### Etapa 3: Entender os desejos do cliente

Chegou o momento de ser mais técnico e extrair de forma profissional as informações que irão direcionar as etapas do processo de desenvolvimento da decoração da festa.

### Etapa 4: Apresentar os benefícios e vantagens dos seus serviços

Esta etapa pode ser crucial. É o momento de apresentar seus pontos fortes e seu diferencial competitivo. Não seja apenas um vendedor, mas um consultor que ajudará na realização de um sonho.

### Etapa 5: Proposta Comercial

Apresente comercialmente como será a decoração, os serviços e produtos, tudo em conformidade com as necessidades do cliente. Neste momento é fundamental apresentar todas as características da decoração, prazos de entrega e serviços que serão realizados. Um projeto ou escopo que contenha as principais informações para o cliente poder tomar a decisão de contratar ou não sua empresa, são uma excelente ferramenta de venda.

#### Etapa 6: Criação das peças de decoração

Esta é a etapa do desenvolvimento das peças que o cliente solicitou para sua festa. Pense sempre em superar as expectativas, entregando peças bem-acabadas e funcionais.

#### Etapa 7: Entrega e decoração

Entregar, organizar e decorar o ambiente é o ponto principal da festa, tudo precisa estar acima do esperado pelo cliente. A decoração deve encantar os convidados, especialmente as crianças.

#### Etapa 8: Pós-venda

Alguns podem até chamar de última etapa, mas podemos visualizar como sendo a primeira etapa para novas negociações com este cliente. O pós-venda é uma estratégia que permite criar um relacionamento mais assertivo com o consumidor por meio de feedbacks e sugestões para próximos negócios.

Seguindo estas etapas, buscando sempre novas informações, colocando a satisfação do cliente como foco, as oportunidades de negócios serão exitosas e permitirão ótimas experiências.

## 10. Automação

Em uma empresa de decoração de festas infantis, o design e confecção de peças decorativas em sua grande parte envolve tarefas manuais, mas com o avanço da tecnologia se torna fundamental pesquisar sobre as possibilidades que a automação pode oferecer na confecção de peças de decoração.

Alguns softwares podem ajudar na criação de designs específicos. Com impressoras modernas como as impressoras 3D, já é possível criar objetos sofisticados de forma prática e rápida, e com excelente qualidade.

A automação pode não fazer parte significativa no processo de criação, mas com certeza desempenha um papel fundamental na gestão administrativa e financeira da empresa. O mercado dispõe de diversos sistemas de gestão, desde os gratuitos até os pagos mais complexos, que controlam quase tudo, como:

- Cadastro de clientes;
- Agenda de serviços;
- Análise de perfil do cliente;
- Cadastro e canal de comunicação com os terceirizados;
- Relatórios de análise de satisfação do cliente;

- Cálculo do pagamento dos terceirizados;
- Relatório de planejamento;
- Controle de gastos;
- Fluxo de caixa;
- Demonstrativos de resultados.

O empreendedor que usar a tecnologia a seu favor, conseguirá aprimorar e acelerar todo o processo produtivo, trazendo benefícios ao cliente e a sua empresa de decoração.

## 11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição têm como principal objetivo garantir a disponibilidade do produto para os clientes e são divididos em três grupos:

- a) Canal Direto: Neste canal de distribuição, a empresa é a única responsável pela entrega do produto para o consumidor. Não existe qualquer intermediário.
- b) Canal Indireto: Neste canal, os intermediários se encarregam desta entrega. Em geral, o intermediário tende a ser o varejista, atacadista e o distribuidor.
- c) Canal Híbrido: Um canal de distribuição híbrido é aquele em que a empresa utiliza intermediários, mas assume parte do processo de contato com seus clientes.

Uma empresa de decoração pode optar por mais de um canal de distribuição. Nunca se deve esquecer que, independentemente do tipo e da distância do trajeto, pontualidade na entrega e qualidade na prestação do serviço continuam sendo fatores primordiais para o sucesso do negócio.

Conforme artigo do Sebrae sobre canais de distribuição, para a escolha ideal dos canais de distribuição é importante analisar alguns aspectos:

- Avaliar mercados reais e potenciais;
- Determinar as características, os comportamentos e as necessidades dos clientes, assim como a quantidade, a dispersão geográfica e a frequência de compra;
- Determinar as características essenciais dos produtos quanto à perecibilidade, dimensões e graus de padronização;
- Definir as características dos intermediários quanto ao tipo de transporte, sistema de equipamentos e armazenagem utilizados. a tecnologia da informação, entre outros;
- Avaliar as características ambientais relativas às condições locais, à umidade e à temperatura;

- Avaliar as empresas envolvidas quanto à solidez financeira, aos produtos, aos níveis de serviço, ao marketing e à marca, entre outras características importantes.

Atualmente os canais de distribuição contam com a ajuda dos multicanais de comunicação (Waze, WhatsApp, Facebook, Instagram, etc) para potencializar, agilizar e dar segurança à distribuição de seus produtos e serviços.

É importante que o empresário acompanhe toda a logística do transporte e cumpra os prazos divulgados para garantir a agilidade, segurança e credibilidade nas entregas das mercadorias no domicílio dos compradores.

## 12. Investimentos

Abrir uma empresa de decoração de festas infantis é uma excelente oportunidade de empreender com criatividade e afeto. Porém, como qualquer negócio, requer planejamento e investimentos estratégicos para garantir que a empresa opere com qualidade, organização e competitividade desde o início.

Principais categorias de investimento

Os investimentos podem variar conforme o modelo de negócio (locação de itens, produção sob encomenda, eventos completos, personalizados, etc.), mas os principais pontos de atenção incluem:

### 1. Estrutura física (se houver)

- Espaço para atendimento ou armazenamento dos materiais (pode ser em casa ou alugado)
- Mobiliário básico: prateleiras, armários, mesas de trabalho
- Equipamentos de escritório (computador, impressora, celular, internet)
- Sinalização ou ambientação para receber clientes (caso haja espaço físico aberto ao público)

### 2. Equipamentos e ferramentas

- Impressora jato de tinta ou laser (para personalizados)
- Máquina de corte (como Silhouette ou Cricut)
- Compressor de ar ou inflador elétrico para balões
- Pistola de cola quente, tesouras, estiletes, réguas, furadores, etc.
- Caixa de ferramentas para montagem de estruturas

### 3. Materiais e estoque inicial

- Kit de balões (diversas cores e tamanhos)
- Painéis e estruturas básicas (molduras de MDF, arcos de balões, suportes de painel, bases)
- Tecidos variados para painéis de fundo e decoração de mesa
- Papelaria: papéis especiais, adesivos, embalagens, EVA
- Decoração temática: elementos infantis como personagens, animais, flores, etc.
- Itens de locação: mesas, suportes de doces, bandejas, vasos decorativos

### 4. Identidade visual e marketing

- Criação de logotipo, cartão de visita e material gráfico
- Desenvolvimento de redes sociais e site (ou landing page)
- Registro da empresa e criação de CNPJ (MEI ou outro enquadramento)
- Sessão de fotos de portfólio (se possível, desde os primeiros trabalhos)
- Impulsão inicial nas redes sociais (Instagram, Facebook, Pinterest)

### 5. Transporte e logística

- Veículo próprio (se necessário para montagem e desmontagem de eventos)
- Embalagens e caixas organizadoras para transporte seguro dos materiais

### Estimativa de investimento inicial

Os valores variam bastante conforme a estrutura e os objetivos do negócio. Abaixo, uma estimativa aproximada para começar de forma enxuta e profissional:

Categoria	Faixa estimada (R\$)
Equipamentos e ferramentas	3.000 a 6.000
Estoque inicial de materiais	2.000 a 5.000
Estrutura física e mobiliário	1.500 a 4.000
Marketing e identidade visual	

500 a 2.000

Transporte e embalagens

1.000 a 3.000

Total estimado inicial

8.000 a 20.000

Dicas para otimizar o investimento

- Comece pequeno e amplie aos poucos conforme a demanda
- Faça parcerias com fornecedores e outros profissionais da área (fotógrafos, confeitores, cerimonialistas)
- Invista em capacitação: existem cursos e formações específicas sobre decoração de festas, personalizados e gestão de negócios criativos
- Monte portfólio com trabalhos reais e simulados, para divulgar nas redes
- Utilize o regime do MEI (Microempreendedor Individual) para iniciar com baixo custo tributário e formalização simplificada

## 13. Capital de Giro

Assim como qualquer negócio que se lança no mercado, espera-se que o serviço oferecido pela empresa de decoração de festas infantis seja reconhecido por seus clientes, garantindo a confiança destes e a ajuda dos mesmos para a conquista de novos clientes. Formada a base para um bom faturamento, poderá ser garantida a continuidade da empresa e aperfeiçoamento de seus serviços. Para isso é necessário contar com um capital de giro que seja suficiente para sustentar as atividades do estabelecimento por algum tempo.

Em linhas gerais, o capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da empresa e o dinheiro que será utilizado para saldar seus compromissos, sejam eles despesas fixas, gastos necessários para a prestação de serviços ou outro tipo de gasto extra.

O Capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles:

Prazos médios recebidos de fornecedores (PMF);

Prazos médios de estocagem (PME);

Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim, quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também serão os prazos de estocagem e, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

De uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com a manutenção da empresa como os salários de seus funcionários, os encargos desta folha de pagamento, aluguel, energia elétrica, telefonia e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo e dependem da política adotada de venda (vendas a dinheiro ou com cartão de crédito e até mesmo com cheques pré-datados). Ainda que entrem em seu caixa na média de 30 dias não necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para o outro.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro é extremamente importante que exista um bom planejamento, atentando-se a alguns pontos básicos:

Conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;

Analisar bem os custos de sua empresa. Mas não adianta sair cortando gastos. Muitos são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los — mesmo em um momento de crise;

É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;

Atenção ao estoque. Comprar mais não significa vender mais. Muitos empreendedores e gestores acabam investindo dinheiro na alimentação do estoque de forma impensada, o que resulta em itens parados, perdendo validade e ocupando espaço que poderia ser ocupado por outros itens. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada item e quais necessitam de maior estoque;

Invista no controle de inadimplência. Sua empresa deve conhecer os seus clientes e o histórico de inadimplência. Isso ajuda a evitar o problema e diminuir o impacto financeiro no seu negócio;

E por fim e a mais importante, dica de controle do capital de giro. Observar o fluxo de caixa, com o pontual e correto registro de receitas e despesas, assim o gestor poderá identificar falhas e descobrir por que não sobra dinheiro ou onde há margens maiores para aplicar políticas de cortes.

Finalizando, é importante perceber que todas estas questões no fundo se resumem em a empresa realizar uma boa gestão de suas finanças, avaliar as sobras e as faltas de recursos, além dos reflexos gerados por tomadas de decisões em relação a vendas, compras e à administração do caixa. Fique atento a esses fatores.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira](#)

do Sebrae. Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

## 14. Custos

Planejar um negócio de decoração de festas infantis exige entender seus custos para garantir a lucratividade. Vamos explorar os custos fixos e variáveis, essenciais para a saúde financeira do seu empreendimento. Lembre-se: uma análise precisa é fundamental para o sucesso!

**Custos Fixos:** São aqueles que permanecem constantes, independentemente do volume de festas que você decora. São despesas essenciais para manter o negócio funcionando. Pense neles como a base sólida sobre a qual você constrói o sucesso.

**Exemplos:** Aluguel do espaço (se aplicável), salário de funcionários fixos (se houver), contas de luz, água e internet, seguro do negócio, anuidade de softwares de gestão, assinaturas de plataformas de marketing (ex: Canva Pro para criação de artes). Imagine precisar pagar R\$2.000 mensais para cobrir todos esses custos fixos. Este é um valor que precisa ser coberto, mês a mês, para que o negócio se mantenha.

**Custos Variáveis:** Estes custos flutuam diretamente com o número de festas que você realiza. Quanto mais festas, maior o custo; quanto menos festas, menor o custo. Controlar estes custos é crucial para maximizar o lucro em cada evento.

**Exemplos:** Materiais de decoração (balões, fitas, tecidos, etc.), flores, lembrancinhas, transporte para os eventos, comissões para fornecedores (se aplicável), materiais de consumo (ex: cola, tesoura). Suponha que para uma festa infantil você gaste em média R\$ 500 em materiais. Se você fizer 5 festas no mês, seus custos variáveis serão de R\$2.500.

**Despesas Comerciais:** Estas despesas, embora possam ser categorizadas como fixas ou variáveis, merecem atenção especial por impactam diretamente o seu faturamento e lucro.

**Exemplos:** Impostos sobre as vendas (o regime tributário escolhido impactará diretamente; consulte um contador!), taxas cobradas pelas plataformas de pagamento (cartão de crédito, débito, Pix), comissões para plataformas de vendas online (se aplicável).

**Exemplo prático:** Se você realiza 5 festas por mês, com uma média de lucro de R\$1.000 por festa e considerando os custos fixos de R\$2.000 e variáveis de R\$2.500, seu lucro líquido será de R\$2.500 (R\$5.000 de faturamento - R\$2.000 custos fixos - R\$2.500 custos variáveis). Ajustar os custos variáveis, buscar melhores preços com fornecedores e otimizar a gestão dos custos fixos são estratégias para aumentar seu lucro.

Lembre-se: esses são apenas exemplos e os valores podem variar significativamente dependendo do porte do seu negócio e da sua estratégia de mercado.

## 15. Diversificação/Aggregação de Valor

O empreendedor que atua com decoração de festa infantil, precisa estar atento às

oportunidades, especialmente aquelas que podem diversificar o seu negócio e aumentar o valor médio gasto pelos clientes.

Ao agregar valor que por definição é: incluir inovações e diferenciais, sua empresa de decoração aumentará as chances do cliente escolher seus produtos e serviços em relação a outros concorrentes.

Veja algumas dicas para agregar valor e diversificar no segmento de decoração:

- a) Aposte em serviços diferenciados e sofisticados: não se limite ao básico. Ofereça várias opções de decoração e serviços.
- b) Não espere o cliente, vá até ele: com a correria do dia a dia, é possível que alguns clientes tenham interesse pelos seus serviços, mas não conseguem tempo para ir até a loja para conhecer as decorações. Use isso a seu favor, leve os serviços e produtos até a casa do cliente.
- c) Aposte em produtos inovadores: o mercado oferece muitas novidades e o setor de decoração precisa acompanhar as tendências.
- d) Promover eventos: a criação ou parceria em eventos é uma maneira de atrair e fidelizar clientes. Uma excelente opção é fazer uma ação em conjunto com empresas de eventos onde a decoração do ambiente será de sua responsabilidade.
- e) Investir em pesquisas: para agregar valor é fundamental investir tempo e recursos em pesquisas. Conhecer o que existe de mais moderno no setor de decoração, quais são os temas mais procurados etc. Viaje, frequente feiras e eventos da área, compre revistas sobre o tema, e não menos importante, procure saber quais são os principais filmes e séries que estão em alta, para acompanhar as preferências do seu público.
- f) Aposte nas redes sociais: criar uma conta no instagram ou tiktok pode ser uma ótima estratégia para agregar valor à sua marca, além de ser também um canal de vendas. Faça postagens dos seus produtos, eventos, promoções e dia a dia para despertar interesse e construir autoridade no segmento de decoração de festas infantis.

Com estas orientações o negócio de decoração será muito mais valorizado pelo cliente, mas é importante diversificar, veja estas dicas:

- a) Vender serviços de decoração de ambientes: com todo o conhecimento em decoração, sua empresa pode diversificar oferecendo serviços de decoração de ambientes residenciais ou até mesmo comerciais.
- b) Locação de brinquedos: Na maioria das festas infantis existem brinquedos que são locados em outras empresas. Esta pode ser uma opção para diversificar e oferecer pacotes de serviços mais atraentes aos clientes.
- c) Oferecer serviço de animador de festas: Sua empresa pode ser responsável por animar as festas infantis por meio de brincadeiras, cantinho da pintura, dança e muito mais.

Lembre-se que festas de crianças viraram megaproduções, com direito a cenários cinematográficos e até parques de diversão. Use a criatividade para agregar valor ao seu

negócio, garantir uma boa carteira de clientes e se destacar no segmento.

## 16. Divulgação

Os meios para divulgação do seu negócio variam de acordo com o porte e o público-alvo escolhido. Nos dias atuais, com a aderência massiva do virtual por conta da pandemia, é necessário que sua empresa possa ser facilmente encontrada nos canais de busca da internet. Apesar de o contato pessoal ser fundamental, o possível cliente sempre irá pesquisar sua marca on-line, verificar suas redes sociais, feedbacks de clientes, e o que você tem a oferecer. No entanto, em negócios dessa natureza a credibilidade e confiabilidade dos serviços fazem a diferença no momento da contratação. Nos primeiros meses de existência da empresa é fundamental o contato pessoal. Com o crescimento da confiança por parte dos consumidores, os pedidos podem ser realizados por multicanais de comunicação.

Algumas informações importantes para maximizar as ações de divulgação:

a) Apresentação profissional: desenvolva um conteúdo explicativo sobre o que você tem a oferecer e quem é você. Defina os principais serviços que oferta de forma clara, aponte clientes atendidos e exponha seus valores e objetivos e, principalmente, tenha muitas fotos, imagens e vídeos de suas decorações. Um portfólio visual é imprescindível para quem trabalha com apelo visual.

b) Redes sociais: os perfis sociais, atualmente, são os melhores meios de divulgação de serviços e profissionais. Explore ao máximo todos os canais de distribuição nas redes sociais – Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter, TikTok ou até mesmo Youtube e outros que promovam a visibilidade profissional e dos serviços de decoração de sua empresa.

Network: a melhor forma de aumentar sua rede é participar de feiras, palestras e encontros profissionais, mas lembre-se, o foco aqui é criar um vínculo profissional e nunca esqueça do seu cartão de visita.

c) Site Empresarial – o site é seu espaço individual para mostrar quem é você e seus serviços. Um site bem montado, com aspectos profissionais, pode engajar melhor seus potenciais clientes e passar confiança. Use seu site de forma criativa para expor suas principais decorações e a alegria das crianças.

d) Parcerias estratégicas: criar parcerias com fornecedores, empresas de eventos, buffets infantis e pessoas influentes, permitirá maior visibilidade de seus serviços. Duas ou mais mentes pensam melhor e conseguem melhores resultados.

e) Pesquise quem é o público para o qual a ação promocional da sua empresa se direciona, em quais canais digitais é mais fácil alcançar estas pessoas e como elas se comportam nos diferentes ambientes virtuais.

f) Invista tempo para conhecer todas as alternativas de divulgação. Os clientes não irão até sua empresa de decoração sem um esforço de divulgação. Atualmente existem inúmeras estratégias de divulgação gratuitas, outras que podem ser feitas com baixo investimento. E lembre-se que não existe uma regra: o que funciona para um nicho de negócio, pode não funcionar para outro. Por isso, é importante planejar as ações, pesquisar sobre o seu nicho e conhecer cada vez mais o público que se deseja atingir.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Decoração de Festas Infantis optante do SIMPLES Nacional

O segmento de DECORAÇÃO DE FESTAS INFANTIS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas 8230-0/01) como atividade de montagem de cenários e peças decorativas (faixas, painéis, lembrancinhas, etc.) para festas infantis, 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 e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos 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 Prestação de Serviços de Qualquer Natureza);
- INSS (Contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, 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 a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de 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.

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado:

- 5% do salário-mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 5,00 mensais de ISSQN – Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza.

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário-mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

- Faturamento bruto acima do limite;
- Contratação de mais de um funcionário;
- Entrada de um sócio na empresa;
- Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
- Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, 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.

Exemplo 2: Decoração de Festas Infantis NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014.

Para estes casos há os regimes de tributação:

1 - Lucro Presumido: é a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 32%, aplica-se as alíquotas de:

IRPJ - 15% - Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;

CSLL - 9% - Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

PIS - 0,65% - sobre a receita bruta total;

COFINS – 3% - sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: é o cálculo do tributo sobre o lucro líquido que a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com o lucro presumido e, por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15% - sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

- CSLL - 9%; determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;

- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

- ICMS - em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS – Valor devido pela empresa – 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;

- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).

- RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.

- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

## 18. Eventos

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos relacionados ao seu segmento.

Eventos como feiras, rodadas de negócios, congressos, etc., são muito importantes para que o empresário se mantenha atualizado sobre as tendências de mercado, tendo a oportunidade de conhecer novos produtos e tecnologias, novos fornecedores e realizar parcerias, ou seja, ter novas oportunidades para fazer bons negócios. Alguns eventos do segmento de decoração de festas:

Abrin – Feira de brinquedos

Gestão Festas Infantis Summit 2025

Expo Kids Fest

Feira do Empreendedor Sebrae

## 19. Entidades em Geral

É essencial a uma empresa estar ciente de entidades que são relevantes para seu negócio e para seus clientes. Portanto, separamos algumas entidades que podem surgir dúvidas em relação a seus produtos, serviços, exigências e direitos tanto por parte do seu segmento, quanto do seu consumidor.

ABRAPUR - Associação Brasileira de Produtos Infantis

INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial

SINDIEVENTOS – Sindicato dos trabalhadores em eventos

PROCON -Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor

ABEOC – Associação Brasileira de Empresas de Eventos

## 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 único foro de normalização do País.

### 1. Normas específicas para Decoração de Festas Infantis

ABNT NBR 13883:2012 - Segurança de artigos para festas - Requisitos e métodos de ensaio.

Esta Norma determina os critérios técnicos necessários para a realização de ensaios de artigos para festas, visando estabelecer requisitos mínimos de segurança para estes produtos, de fabricação nacional ou importados, comercializados no país.

### 2. Normas aplicáveis na execução de uma Decoração de Festas Infantis

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 15859:2010 - Brinquedos infláveis de grande porte — Requisitos de segurança e métodos de ensaio.

Esta Norma especifica os requisitos de segurança para os brinquedos infláveis nos quais as atividades principais são destinadas ao lazer, como, por exemplo, pular, brincar, jogar e deslizar.

ABNT NBR 16071-2:2012 Versão Corrigida:2012 – Playgrounds - Parte 2: Requisitos de segurança

Esta parte da ABNT NBR 16071 especifica os requisitos de segurança para os equipamentos de playground. Esses requisitos foram desenvolvidos considerando os fatores de risco baseados em dados disponíveis. Esta parte da ABNT NBR 16071 especifica os requisitos que reduzem os riscos aos usuários, de danos que não sejam capazes de prever quando usarem o equipamento conforme previsto, ou de forma que possam ser razoavelmente antecipados. Esta parte da ABNT NBR 16071 aplica-se aos seguintes equipamentos, para uso em escolas, creches, áreas de lazer públicas (praças, parques e áreas verdes), restaurantes, buffets infantis, shopping centers, condomínios, hotéis e outros espaços coletivos similares: balanços, escorregadores, gangorras, carrosséis, paredes de

playgrounds, plataformas multifuncionais, “brinquedão” (kid play) e redes espaciais. ABNT NBR 16071-3:2012 Versão Corrigida:2012 – Playgrounds - Parte 3: Requisitos de segurança para pisos absorventes de impacto.

Esta Parte da ABNT NBR 16071 especifica os requisitos de segurança para pisos a serem utilizados em playgrounds e em áreas onde é necessária a atenuação do impacto. Esta Parte da ABNT NBR 16071 também especifica os fatores que devem ser considerados ao ser selecionado o piso do playground, bem como o método do ensaio pelo qual a atenuação do impacto pode ser determinada.

ABNT NBR 16071-7:2012 Versão Corrigida:2012 – Playgrounds - Parte 7: Inspeção, manutenção e utilização.

Esta Parte da ABNT NBR 16071 contém os requisitos para inspeção, manutenção e utilização dos equipamentos de playground. Esta Parte da ABNT NBR 16071 aplica-se aos seguintes equipamentos, para uso em escolas, creches, áreas de lazer públicas (praças, parques e áreas verdes), restaurantes, buffets infantis, shopping centers, condomínios, hotéis e outros espaços coletivos similares: balanços, escorregadores, gangorras, carrinhos, paredes de escalada, playgrounds, plataformas multifuncionais, “brinquedão” (kid play) e redes espaciais. Esta Parte não se aplica aos produtos de uso doméstico e familiar, como: equipamentos de ginástica com função esportiva, que estão independentes das estruturas dos equipamentos listados anteriormente; equipamentos para uso doméstico e familiar inclusos na ABNT NBR NM 300; produtos como camas e mobiliário infantil, cercado para bebê (“chiqueirinho”), mesas de piquenique e produtos para uso terapêutico infantil; pistas de skate.

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 0362642-1:2019 - Sistemas de alarme - Sistemas de alarme contra intrusão e roubo. Parte 1: Requisitos do Sistema. Esta Parte da NBR IEC 0362642 especifica os requisitos para os Sistemas de Alarme contra Intrusão e Roubo (I&HAS) instalados em edificações que utilizam interconexões de ligações específicas ou não específicas, ou interconexões sem fio. Estes requisitos também são aplicáveis aos componentes de um I&HAS instalado em uma edificação e que normalmente estão montados sobre uma estrutura externa de uma edificação, por exemplo, os equipamentos de controle auxiliar ou os dispositivos de advertência. Esta Norma não inclui requisitos para os I&HAS situados em uma área externa

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

O empreendedor deste segmento deve conhecer os termos e palavras que permeiam este setor. Selecionamos algumas para você se familiarizar com o vocabulário, confira:

- Boleira: Tipo de prato, com ou sem tampa, para colocar o bolo.
- Painel: Cenografia que normalmente se localiza atrás da mesa do bolo, pode ser feita de isopor, tecido estampado, balões, mdf e afins.
- Cenografia: Trata-se não apenas de uma decoração, mas de um ambiente tridimensional.
- Mesas de pacote: Decoração e cenografia produzida pela empresa em escala, com pequenas alterações de acordo com o desejo do cliente.
- Mesa gráfica: Tríade da decoração de festas: piso, mesa forrada e painel.
- Transfer para balões: Adesivo (letra ou número) para colar nos balões.
- Pinhata: Trata-se de uma brincadeira infantil. As pinhatas são objetos que são pendurados a uma certa altura, com guloseimas ou surpresas dentro dele. Com os olhos vendados a criança deve tentar acertar o objeto com a ajuda de um bastão, para poder liberar as surpresas de dentro da pinhata. A brincadeira tem origem Ibérica.

## 22. Dicas de Negócio

Empreender no segmento de decoração de festa infantil, é com certeza um bom negócio, mas tudo o que está em evidência no mercado atrai muitos concorrentes. A dedicação é fundamental, principalmente, no início das atividades, tanto na parte comercial, quanto na parte operacional, de gestão administrativa e financeira da empresa.

Faça um planejamento para a empresa de decoração, visando o desenvolvimento e crescimento. Para isso destacamos os seguintes pontos a serem observados:

1 – Invista na qualidade: mais do que uma linda decoração é fundamental ter qualidade em todos os processos e materiais, como:

- Peças decorativas de alta qualidade;
- Ter um ambiente agradável para receber os clientes;
- Todos os profissionais contratados ou terceirizados serem atenciosos;
- Respeito e paciência com as crianças e seus convidados;
- Buscar sempre o melhor para os clientes.

2 - Procure fidelizar o cliente com ações de pós-venda: É importante após o evento, realizar uma tentativa de “pesquisa de qualidade”, questionar o cliente de forma respeitosa e verificar se as expectativas foram atendidas. Também invista em divulgação, mostre ao cliente suas novidades e tendências para as próximas festas, por meio das redes sociais, ou próximo da data do ano seguinte.

3 – Acompanhe a modernização: acompanhar a evolução do setor, seja em equipamentos, maquinários e mão de obra é primordial para apresentar novas propostas aos clientes e vencer a concorrência.

4 – Investir na capacitação dos empregados e terceirizados: a capacitação com treinamentos e orientações para todos os profissionais envolvidos, é fundamental para conseguir qualidade nos serviços e a satisfação do cliente.

5 – Aposte em uma estratégia de marketing: as imagens, fotos e vídeos de suas decorações precisam chegar a outros clientes potenciais. Aposte em divulgação para mostrar seus serviços.

6 – Atenção especial às parcerias: a parceria com fornecedores propiciará produtos de qualidade nos prazos estabelecidos. A parceria com buffets e empresas de eventos pode ampliar sua rede de contatos. Lembrando que as parcerias podem ajudar com orientações, sugestões e dicas sobre o negócio.

7 – Ter sensibilidade para entender o universo infantil: as crianças definem o tema da decoração, mas a criatividade é por conta da empresa contratada. Neste segmento é essencial conhecer todos os temas e cenários que fazem parte do universo infantil. Surpreender as crianças é receita de sucesso.

8 – Use depoimentos para demonstrar resultados: colete depoimentos e com a autorização dos clientes faça vídeos, imagens e publique em seus canais digitais.

Mesmo que a opção seja uma pequena empresa de decoração de festa infantil, é fundamental colocar em prática todos os itens destacados, isso permitirá maior velocidade nas decisões, reduzirá as possibilidades de erro e com certeza aumentará as chances de sucesso.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor que deseja entrar no segmento de decoração de festa infantil, precisa possuir características relacionadas às funções que serão exigidas no dia a dia do negócio.

Dentre estas características destacamos:

- Ter equilíbrio emocional diante de situações inesperadas;
- Buscar informações atualizadas sobre o setor;
- Experiência, conhecimento ou vontade de empreender na área de decoração de festas;

- Ser ético e agir com base em valores pessoais;
- Capacidade de liderar equipes;
- Ser criativo;
- Capacidade de planejar e gerir atividades;
- Conhecimento e habilidades administrativas;
- Empatia para perceber os anseios das crianças e dos pais;
- Capacidade de estabelecer vínculos afetivos com as crianças e seus pais;

Para buscar coerência nos momentos de negociação é importante:

- Ter carisma pessoal;
- Comunicar-se de forma clara e objetiva;
- Preocupar-se com questões que envolvem segurança das crianças;
- Ser cordial com as crianças, seus pais e amigos;
- Comportamento de parceria com todos os envolvidos.
- Para uma boa administração é fundamental:
- Cumprir compromissos funcionais;
- Organização em todos os sentidos;
- Assiduidade e pontualidade;
- Compromisso com prazos e tarefas;
- Disponibilidade de tempo para reuniões de planejamento;
- Disposição para documentar atendimentos;
- Organizar e orientar a equipe de terceirizados.

## 24. Bibliografia Complementar

ANA. 67 Ideias de Decoração de Festa Infantil: Dicas Incríveis e Criativas. Vivadecora, 2019. Disponível em: <<https://www.vivadecora.com.br/revista/decoracao-de-festa-infantil/>>. Acesso em 25 de setembro de 2022.

BRAZ, Aline. Retomada dos eventos: saiba como se preparar para o retorno seguro. Doity, 2022. Disponível em:

<https://doity.com.br/blog/retomada-dos-eventos-saiba-como-se-preparar-para-o-retorno-seguro/>. Acesso em: 25 de setembro de 2022.

COMO Contratar Um Funcionário Terceirizado. Giggroup,[s.d]. Disponível em: <<https://br.giggroup.com/noticias/como-contratar-funcionarios-terceirizados/>>. Acesso em: 25 de setembro de 2022.

COMO montar uma empresa de decoração de festas. Montarumnegocio, [s.d]. Disponível em: <<https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-empresa-de-decoracao-de-festas/>>.

Acesso em: 25 de setembro de 2022.

REFORMA Trabalhista: principais mudanças, impactos para as empresas, e ultimas atualizações. Pontotel, 2022. Disponível em:

<<https://www.pontotel.com.br/reforma-trabalhista/#:~:text=Acordos%20na%20jornada%20de%20trabalho,com%2036%20horas%20de%20descanso>> Acesso em: 25 de setembro de 2022.

Fundação Abrinq lança a 6ª edição do Cenário da Infância e da Adolescência no Brasil. Fadc, 2019. Disponível em:

<<https://www.fadc.org.br/noticias/fundacao-abrinq-lanca-cenario-da-infancia-e-da-adolescencia-no-brasil-2019>> Acesso em: 25 de setembro de 2022.

POPULAÇÃO de crianças e adolescentes sobre a população total. Observatóriocriança, 2021. Disponível em:

<https://observatoriocrianca.org.br/cenario-infancia/temas/populacao/574-proporcao-de-criancas-e-adolescentes-sobre-a-populacao-total?filters=1> Acesso em: 25 de setembro de 2022.

AUXÍLIO Brasil leva mercado a manter projeção de crescimento do varejo esse ano. Asbrafe, 2022. Disponível em:

<<https://www.asbrafe.com.br/post/aux%C3%ADlio-brasil-leva-mercado-a-manter-proje%C3%A7%C3%A3o-de-crescimento-do-varejo-este-ano.>> Acesso em: 25 de setembro de 2022.

ROSA, Isabela. Dica Abertura Simples: passo a passo para abrir uma empresa de decoração de festas! Jornalcontabil, 2018. Disponível em:

<<https://www.jornalcontabil.com.br/dica-abertura-simples-passo-passo-para-abrir-uma-empresa-de-decoracao-de-festas/>> Acesso em: 25 de setembro de 2022.

COUTO, Ranne. Cenografia para festas e eventos: O que você precisa saber. Entre na Festa,

2020. Disponível em: <<https://entrenafesta.com/cenografia-para-festas-coisas-que-voce-precisa-saber/>> Acesso em: 07 de outubro de 2022

## 25. Fonte de Recurso

O empreendedor que está iniciando seu negócio pode buscar apoio financeiro por meio de linhas de crédito específicas, oferecidas por diversas agências de fomento e instituições financeiras. Essas linhas de crédito são uma forma de fornecer os recursos necessários para cobrir os custos iniciais de operação, aquisição de equipamentos, contratação de pessoal e outros investimentos essenciais para o bom funcionamento do negócio.

Entre as opções de crédito voltadas para pequenos empreendedores, destaca-se o [Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas \(Fampe\)](#), que oferece garantia complementar para financiamentos. O Sebrae atua como avalista complementar nesse processo, oferecendo maior segurança às instituições financeiras e facilitando o acesso ao crédito para quem está iniciando ou expandindo o seu pequeno negócio.

Como funciona o Fampe:

- O Fampe oferece garantias para empréstimos ou financiamentos de pequenos empreendedores, especialmente aqueles que têm dificuldades em apresentar garantias próprias, como bens ou imóveis.
- O Sebrae, como avalista complementar, facilita o processo de concessão de crédito, proporcionando maior confiança aos bancos e instituições financeiras.

Requisitos preliminares para acesso ao Fampe:

- O empreendedor precisa atender a algumas condições estabelecidas pelas instituições financeiras, como a comprovação de viabilidade do negócio e capacidade de pagamento.
- Em alguns casos, será necessário apresentar um plano de negócios que demonstre a necessidade de crédito e como ele será utilizado para o crescimento da empresa.
- Dependendo da linha de crédito, o empreendedor pode precisar de uma análise do histórico financeiro e da saúde financeira da empresa, caso já exista alguma operação em andamento.

Benefícios para o empreendedor:

- Acesso facilitado ao crédito: O apoio do Sebrae como avalista complementar facilita o processo de aprovação do crédito, já que diminui os riscos para os bancos.
- Taxas de juros mais baixas: O uso do Fundo de Aval pode resultar em condições de financiamento mais favoráveis, com taxas de juros menores.
- Capital para crescimento: O crédito obtido pode ser utilizado para capital de giro, compra de equipamentos, reforma do espaço ou outras despesas essenciais para o início ou expansão do negócio.

É altamente recomendável que o empreendedor consulte o Sebrae e as instituições

financeiras sobre as condições específicas das linhas de crédito disponíveis, pois os requisitos e as condições podem variar de acordo com a instituição e a região. A orientação de um contador ou consultor financeiro também pode ser importante para garantir que o crédito seja utilizado de maneira eficaz e estratégica.

## 26. Planejamento Financeiro

Para empreender, além de força de vontade e determinação, é necessária a gestão financeira do negócio. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, o controle financeiro adequado, permite a mitigação de riscos de insolvência, em razão do desencaixe contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira da sua empresa:

**Fluxo De Caixa:** em uma empresa de decoração de festa infantil é fundamental ter o controle das despesas. Isto é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira.

**Capital de Giro:** o período entre a prestação de serviço e o recebimento pode ser longo, e a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro. No entanto, este recurso somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

**Princípio da Entidade:** É importante salientar que o patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais confunda a sua conta pessoal com a empresarial, pois seria uma falha de gestão gravíssima que pode arruinar o negócio. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

**Despesas:** É a soma de todos os valores que devem ser pagos pela empresa. Há as despesas fixas e as variáveis, ambas devem ser honradas para agradar o mercado e evitar problemas. O controle das despesas é fundamental para melhorar a taxa de lucro.

**Reservas/Provisões:** no caso das empresas de decoração de festa infantil, a necessidade de provisões para a troca de matéria prima para confecção de novos cenários é uma necessidade neste modelo de negócio. Este recurso funcionará como um fundo de reserva.

**Empréstimos:** poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

**Objetivos:** definidos os objetivos, o próximo passo é elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

Utilização de Softwares: as novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais se adequa às suas necessidades.

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

O programa [SEBRAETEC](#) disponibiliza aos empreendedores serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

O programa [ALI](#) - Agentes Locais de inovação funciona em parceria com o CNPq e possui o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação das pequenas empresas.

### PLANO DE NEGÓCIO

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo do empreendimento, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa. [O Sebrae disponibiliza todo passo-a-passo para fazer o seu Plano de Negócio.](#)

### CURSOS ONLINE E GRATUITOS

O Sebrae disponibiliza em [sua plataforma](#) mais de 100 cursos online e gratuitos.

### CURSOS DE QUALIFICAÇÃO EMPREENDEDORA

[EMPRETEC](#) - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

### FERRAMENTAS DE GESTÃO

Ferramenta [CANVAS](#) Online: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

### SISTEMA DE GESTÃO

[MarketUP](#) é o Sistema de gestão grátis para micro e pequenas empresas: NFe, NFCe, PDV, Loja Virtual, ERP, MRP e mais. Tudo online e de graça.

Aproveite também as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone 0800 570 0800.

## 28. Sites Úteis

INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial

SINDIEVENTOS – Sindicato dos trabalhadores em eventos

PROCON - Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas

