

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.....	2
Localização.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	11
Custos.....	13
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	19
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	22
Dicas de Negócio.....	22
Características Específicas do Empreendedor.....	23
Bibliografia Complementar.....	25
Fonte de Recurso.....	26
Planejamento Financeiro.....	26
Produtos e Serviços - Sebrae.....	27
Sites Úteis.....	28

1. Apresentação de Negócio

Um setor que cresce rapidamente no Brasil é o segmento de decoração de festas infantis. Com a flexibilização das normas sanitárias em relação ao Covid-19, é possível identificar o desejo pelo retorno de festas e eventos em geral. Muitos empreendedores foram atraídos para este setor, até mesmo antes da pandemia, dentre eles, empresas e pessoas que se dedicam a fazer a decoração de festas infantis.

O desejo dos pais em proporcionar momentos inesquecíveis a seus filhos, fez da organização de festas infantis um negócio de superproduções, onde a imaginação e o orçamento disponível são o limite, com direito a efeitos especiais, surpresas e atrações.

Para criar um espaço lúdico e recreativo os pais investem em:

- Gelo seco;
- Canhões de luz;
- Flocos de neve;
- Luz estroboscópica;
- Néon;
- Cenários fantásticos;
- Mesas giratórias;
- Toalhas iluminadas;
- Bonecos que se movem;
- Personagens infantis reproduzidos em tamanho natural.

Como as festas de aniversário se tornaram super eventos, o mercado ganhou esta nova e sofisticada indústria que fica responsável por tudo, desde os convites até o encerramento da festa.

As possibilidades de decoração são inúmeras e estão cada vez mais bonitas e criativas, tornando-se um dos itens mais valorizados pelos convidados. Elas variam de acordo com a faixa etária do aniversariante, com o tema escolhido e o local do evento. Estas festas permitem ao decorador uma infinidade de opções, utilizando balões, cenários, flores e arranjos, além de mesas decoradas com os temas escolhidos.

A montagem e decoração de festas infantis é sempre um grande negócio. Independente da condição financeira, as famílias costumam fazer sacrifícios para alegrar suas crianças. Por isso, os interessados em empreender neste setor precisam conhecer as técnicas necessárias para essa função, e ter prazer em trabalhar neste ramo de atividade.

Uma das grandes vantagens para quem deseja entrar neste segmento é a possibilidade de iniciar o negócio formalizado como MEI – Microempreendedor Individual. Sendo que havendo a necessidade de expansão, é possível mudar de regime tributário e montar sua própria equipe de trabalho.

Para dar as primeiras orientações ao futuro empreendedor, este documento possui informações importantes sobre como montar uma empresa de decoração de festas infantis. Contudo, é fundamental destacar que ele não substitui o Plano de Negócios. Para obter informações sobre o Plano de Negócios, o empreendedor deverá procurar o Sebrae mais próximo.

2. Mercado

O segmento de decoração de festa infantil é um grande mercado no Brasil, com incrível potencial. O empreendedor que entrar nesse ramo, precisa estar disposto a estudar sobre o mundo de decoração de festas, procurar as principais tendências e inovar sempre. apagar

Este segmento acompanha tendências mundiais, portanto ficar estagnado não é estratégico. Análise alguns aspectos deste mercado:

Cenário: O prazer de festejar é uma característica do brasileiro, e antes da pandemia, em 2017 este mercado movimentou mais de 17 bilhões, de acordo com a Associação Brasileira de Eventos Sociais (ABRAFESTA), sendo que deste total, as festas infantis representam aproximadamente 16%. O IBGE estima por meio da última pesquisa realizada em 2018, que cerca de 17% da população brasileira tem até 12 anos, e ainda segundo o IBGE, em 2021 a população de crianças e adolescentes de 0 a 19 anos era de 33%. Estes indicadores demonstram o potencial deste segmento.

Expectativas: As projeções são positivas para o ano de 2022 com a retomada de eventos e festas, conforme expectativa da ASBRAFE (Associação Brasileira do Comércio de Artigos de Festas e Correlatos). Ainda de acordo com a ASBRAFE, o mercado promete bons resultados por conta de um aumento de renda do brasileiro, graças ao auxílio e a provável diminuição da inflação até o final do ano de 2022.

Tendências: Cenários instagramáveis e interativos são uma das tendências para este setor. Com a inserção das redes sociais no estilo de vida das famílias, brinquedos com forte apelo estético, criando verdadeiros espaços de experiências para crianças e adultos são uma grande aposta. Muito por conta da pandemia, o brasileiro voltou a fazer festas menores em casa. Esta tendência aumenta o número de eventos menores, oportunizando um novo mercado de atuação, os chamados kits de festas “compactas”. São decorações menores para espaços reduzidos, que podem ser entregues em caixas que quando abertas, se transformam na decoração da festa. Ideal para apartamentos e ambientes pequenos. Atualmente, as festas não se restringem somente aos aniversários. O chá revelação se tornou uma grande oportunidade de negócio, além disso existem os batizados, e demais eventos comemorativos.

Índice de sobrevivência: O empreendedor que deseja alcançar o sucesso precisa entender que a concorrência é grande e que somente os que buscam informação, possuem serviços inovadores e são capazes de surpreender os clientes, alcançarão sucesso neste segmento.

Maturidade do setor: O setor possui novidades para todos os gostos e bolsos. A tecnologia foi inserida na decoração e já é um grande diferencial. O empreendedor precisa estar atento a 4 (quatro) aspectos:

- Novidades.
- Requite.
- Criatividade
- Preço justo.

Parcerias estratégicas: Para conseguir se sobressair neste mercado competitivo, é fundamental a parceria com excelentes fornecedores e profissionais terceirizados. Esta lista de parcerias será essencial para o bom atendimento e fidelização do mercado consumidor.

Este é um setor que não sofre grandes impactos da sazonalidade, entretanto, garantir boas vendas ao longo do ano é o grande desafio para o empreendedor deste segmento.

3. Localização

A decisão sobre a localização de uma empresa de decoração de festas infantis, requer muita análise e planejamento, pois é um dos fatores que pode aumentar as oportunidades de negócios.

Confira algumas dicas para fazer a escolha correta:

a) Empresa na própria residência: Esta pode ser uma possibilidade para quem está iniciando, o que reduz sensivelmente os custos de instalação. Mesmo sendo na própria residência, é preciso atender as normas legais de abertura, veja mais detalhes no capítulo - Exigências Legais e Específicas.

b) Espaço comercial: Para aqueles que desejam ter uma estrutura física, a localização do empreendimento deve atender algumas necessidades básicas:

- Facilidade de acesso para clientes e funcionários;
- Facilidade de estacionamento (local ou próximo);
- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);
- Segurança da região;
- Infraestrutura de serviços públicos (Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio);
- Verificar se o local não está sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco;

- Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet;
- Serviços de recolhimento de lixo;
- Preço de aluguel;
- Qualidade dos móveis disponíveis.

A atenção aos detalhes é fundamental na escolha da localização e do ponto comercial. Para ajudar nesta decisão apresentamos algumas dicas:

a) Adaptar o negócio ao ponto e não o contrário: Querer colocar uma melancia em uma caixa de fósforo, pode comprometer os dois produtos. Faça um bom planejamento antes de tomar a decisão pela localização e ponto comercial.

b) Não pense somente no valor do aluguel: Um erro comum é optar pelo menor aluguel e comprometer o crescimento e as oportunidades de negócios.

c) Perfil da vizinhança: Esteja a par dos hábitos, do perfil e do poder aquisitivo da vizinhança local, pois este, provavelmente, será o primeiro grupo interessado em conhecer seus produtos e serviços.

d) Por fim, a localização digital: Atualmente a presença no ambiente online é uma regra. Ela diminui a distância da empresa com o consumidor e os fornecedores, além disso, pode melhorar o desempenho dos processos e da gestão de tempo.

Antes de qualquer decisão é importante planejar e elaborar o plano de negócios, desta forma conseguirá projetar o funcionamento da empresa a longo prazo.

4. Exigências Legais e Específicas

A empresa de decoração de festa infantil não precisa, em um primeiro momento, ter um quadro fixo de profissionais, pois a ocorrência de festas ainda é um pouco instável. Além disso, só será necessária a presença deles nos dias dos eventos. De maneira geral, quem vai trabalhar nesse ramo deve saber fazer algumas atividades como: escultura com bexigas, cenários com tecidos, pintura de painéis, dentre outros. Esses serviços mais específicos podem ser terceirizados, conforme normas de terceirização.

5. Estrutura

A estrutura de uma empresa de decoração de festas infantis dependerá das características dos serviços, da região de atuação, do perfil dos clientes e outros fatores considerados relevantes.

Nota:

Quem está começando pode adaptar a estrutura para sua própria residência, mas é importante ter espaços separados para cada atividade, desta forma os serviços serão feitos com qualidade e segurança.

Veja algumas áreas comuns para uma empresa de decoração de festas infantis:

a) Recepção, atendimento e área comercial: Esta área é destinada à exposição dos produtos, serviços e recepção dos clientes. O espaço deve ser bem planejado e recomenda-se evitar poluição visual, proporcionando boa iluminação e ventilação para que haja conforto tanto para as pessoas que trabalham na empresa, quanto para os clientes.

b) Depósito: Espaço destinado às mercadorias, que podem ser os mostruários ou produtos que serão retirados na empresa ou entregues aos clientes. O depósito precisa acondicionar com segurança todos os produtos que serão usados na decoração dos espaços de festa.

c) Oficina Criativa: Esta será reservada para a criação dos produtos e decorações. O ideal é que este espaço tenha uma excelente iluminação, boa ventilação e que favoreça a criatividade dos profissionais, afinal é neste ambiente que a imaginação toma forma.

Consulte o capítulo Equipamentos para conhecer detalhadamente tudo o que é necessário para o bom funcionamento de uma loja de decoração de festas infantis.

6. Pessoal

A equipe de uma empresa de decoração de festa infantil, será formada por profissionais qualificados e principalmente com competências específicas para o negócio. Gostar de crianças e ser criativo é essencial para transformar os sonhos dos clientes em realidade.

A empresa não precisa, em um primeiro momento, ter um quadro fixo de profissionais, pois a ocorrência de festas ainda é um pouco instável, além disso, só será necessária a presença destes profissionais nos dias de eventos. Os serviços mais específicos, que não exigem manutenção no dia a dia podem ser terceirizados.

Conhecer quais são os profissionais e o perfil de cada candidato, pode ajudar na contratação ou seleção de profissionais terceirizados:

a) Decorador/Designer: Esta função pode ser desenvolvida pelo próprio empreendedor, desde que possua as habilidades necessárias. O profissional será responsável pela criação dos projetos de decoração. Além das competências técnicas deverá ter habilidades como:

- Autocontrole e paciência;
- Boa disposição física;
- Capacidade de observação e concentração;
- Capacidade de decisão;
- Capacidade de pensar e agir sob pressão;
- Equilíbrio emocional;

- Gosto pela pesquisa dos temas relacionados;
- Visão do mercado de decoração infantil;
- Criatividade;
- Organização;
- Boa comunicação oral e escrita;
- Boas relações interpessoais.

b) Administrador: Inicialmente esta atividade pode ser desenvolvida pelo empreendedor, mas é importante reconhecer as habilidades e competências de um bom administrador:

- Capacidade para lidar com imprevistos;
- Reconhecer e definir problemas,
- Atuar preventivamente;
- Ter raciocínio lógico, crítico e analítico;
- Ter conhecimento de gestão empresarial;
- Habilidades de relacionamentos;
- Habilidade para negociar;
- Pró atividade;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos;
- Disciplina e autocontrole.

c) Atendente: Este profissional estará diretamente em contato com os clientes, e algumas características e habilidades são fundamentais:

- Cortesia e educação para com os clientes e colegas;
- Disciplina;
- Organização;
- Conhecimento das mercadorias;
- Idoneidade;
- Boa apresentação pessoal;

- Domínio de técnicas de vendas e atendimento ao público;
- Boa comunicação oral e escrita.

d) Terceirizados ou MEI - Microempreendedores Individuais: Para as empresas de decoração de festa infantil, a terceirização de mão de obra especializada é uma ação fundamental para quem deseja crescer neste mercado.

É imprescindível pesquisar empresas de confiança, com experiência e atuação no mercado, que possam terceirizar trabalhadores de forma eficiente e segura – além de oferecer todo o suporte ao longo da duração do contrato. Esse é certamente o cuidado mais importante na hora de contratar trabalhadores terceirizados. Sem um parceiro confiável, são grandes as chances de problemas futuros.

Outra opção interessante é a contratação de MEI - Microempreendedores Individuais, ou seja, profissionais que se formalizaram e prestam serviços para várias empresas.

Nota:

Lembre-se que a contratação de terceirizados ou microempreendedores, requer cuidado com a parte legal e trabalhista. Informe-se com seu contador ou busque orientação no Sebrae mais próximo.

7. Equipamentos

Existe uma vasta diversidade de equipamentos que podem ser adquiridos para abrir uma loja de decoração de festas infantis. Desde equipamentos e objetos tecnológicos, até itens de decoração. Para começar o empreendedor pode buscar por:

- boleiras;
- pratos de formatos e tamanhos diversos;
- algumas mesas de diferentes tamanhos e alturas para decoração;
- vasos;
- objetos de decoração (pequenos animais, ou personagens);
- balões;
- bomba de ar elétrica;
- fitas coloridas;
- peças de isopor;
- pistola de cola quente;

Se a empresa de decoração oferecer serviços mais sofisticados que incluem projeções audiovisuais ou iluminações, é necessário o investimento na aquisição ou locação de equipamentos específicos.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Uma empresa de decoração de festa infantil é uma prestadora de serviços, não envolvendo manufatura ou comércio de bens. Contudo, o preparo das peças de decoração, as atividades administrativas e a higiene das instalações exigem a compra de matéria-prima, materiais de limpeza e outros insumos que devem ser adquiridos pelo estabelecimento para complementar a prestação do serviço.

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

Não estão considerados no quadro, os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, assim como aquisição de veículo para atendimento e transporte aos clientes, pois há possibilidade de serem alugados.

Finalizando, recomenda-se que o empreendedor planeje seus gastos, crie um plano de negócio e faça a gestão de forma profissional.

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.

14. Custos

Embora esse custo devesse ser categorizado como fixo ou variável, às vezes é melhor pensá-lo como um grupo independente que pode gerar impacto no volume de vendas e assim conseguir cobrir os gastos da estrutura.

Despesas Comerciais: são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos.

15. Diversificação/Agregação 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. A seguir conheça os eventos do segmento de decoração de festas:

Natal, Festas & Parques ABCasa: A feira Expo Parques e Festas agora é uma feira ABCasa. Agora todo o setor de festas, confeitaria, natal e festas temáticas se encontram em uma única feira no ano.

<https://vitrineabcasa.com.br/>

Franca

<https://francafeiras.com.br/>

Abrin – Feira de brinquedos

<https://abrin.com.br/>

Expo Noivas & Festas Infantis

<https://www.exponoivas.com.br/>

Feira do Empreendedor Sebrae

A feira é uma excelente oportunidade para fechar novos negócios e estar totalmente atualizado com o que há de mais novo no mundo empresarial.

<https://feiradoempreendedor.sebraesp.com.br/>

Selecionamos alguns eventos, mas é fundamental que o empreendedor do segmento de decoração procure outros eventos, feiras e palestras que agreguem valor ao seu negócio e aos profissionais envolvidos.

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

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

INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial

<https://www.gov.br/inmetro/pt-br>

SINDIEVENTOS – Sindicato dos trabalhadores em eventos

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

PROCON -Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor

<http://www.procon.sp.gov.br/>

ABOC – Associação Brasileira de Empresas de Eventos

<https://abeoc.org.br/>

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, carrrosséis, paredes de escalada, 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, carrrosséis, 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 NBRIEC62642 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.

Um empreendedor "saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão". (DOLABELA, 1999 p. 70). Considerando esta afirmativa, percebe-se que em qualquer área que se deseje atuar é preciso estar disposto a aprender. Para aumentar as chances de sucesso é fundamental que o empreendedor desenvolva as competências e habilidades relacionadas ao negócio.

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. Gigroup, [s.d]. Disponível em: <<https://br.gigroup.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 pode buscar junto às agências de fomento, linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web.

Consulte também:

- Proger Urbano Capital de Giro
- Cartão BNDES
- Microcrédito Produtivo Orientado Caixa
- Banco do Povo Paulista
- Cooperativas de crédito

Periodicamente os governos federal, estadual ou municipal lançam linhas de crédito para favorecer as micro e pequenas empresas. Procure as melhores opções de crédito para o seu negócio.

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 descaixe

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 empreendedor que deseja atuar no segmento de lojas virtuais, pode aproveitar todas 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.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

Cursos online e gratuitos:

- 1 - Para desenvolver o comportamento empreendedor: Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.
- 2 - Para quem quer começar o próprio negócio: As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio, ou pessoas que já trabalham por conta própria e querem formalizar a empresa.

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos. Além de clientes, concorrentes, pontos fortes e fracos, e fornecedores, construindo a viabilidade da ideia e da gestão da empresa.

- 3 - Para quem deseja inovar:

Ferramenta Canvas online e gratuita - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte.

28. Sites Úteis

INMETRO- Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial

<http://www4.inmetro.gov.br/>

SINDIEVENTOS – Sindicato dos trabalhadores em eventos

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

PROCON - Coordenadoria de Proteção e Defesa do Consumidor

<http://www.procon.sp.gov.br/texto.asp?id=1146>

ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas

<https://www.abnt.org.br/>

