

EMPREENDEDORISMO E DESIGN: DESENVOLVIMENTO, GESTÃO E VENDA DE VELAS AROMÁTICAS

FASSINA, Camila

MARASCA, Milena

CASAGRANDA, Juciele Fernanda

Resumo

Surgiu-se a necessidade da implantação de um modelo de negócios para que se tivesse uma perfeita noção de como funciona uma empresa de porte pequeno à médio na região, desde sua concepção. Nesta presente projeto aprendemos tudo sobre um plano de negócios, o que é empreender, do que nos exige, quanto investimento, como fazer a escolha certa do segmento, analisar concorrentes e traçar metas e objetivos a serem alcançados. Analisamos o caminho que o produto ou serviço tomaria e o porquê disso. Após a análise de todos os assuntos abordados, a aplicação do plano de negócios, usando estratégias de mercado e marketing para se chegar a um resultado final com as metas propostas durante alcançadas. Palavras-chave: Design. Empreendedorismo. Plano de negócios. Velas Aromáticas.

1 INTRODUÇÃO

O seguinte projeto possui o intuito de repassar experiência do empreendedorismo através de um plano de negócios completo baseado e aplicado na região oeste catarinense, mais precisamente na cidade de Xanxerê, Santa Catarina. Sobre a necessidade do plano aplicado, vemos que, o mercado de velas artesanais é um negócio rentável, além de ser atrativo ao consumidor. Hoje, no mercado, existem fornecedores especializados somente para essa categoria de comercialização, como produtos artesanais e decorativos. A tendência para o próximo ano é cada vez mais focar no artigo decorativo em si, além delas estarem se tornando produtos muito populares e

desejados em presentes, pois se adequa a quase todas as datas comemorativas, no Brasil. O mercado pretende ser promissor, justamente, pela questão de estar se tornando um artigo apreciado, principalmente pelo público feminino. Uma das oportunidades estratégicas que estão crescendo cada vez mais é revender essas velas para ateliês de flores. Notamos hoje que, é um gênero de sucesso em nossa região. Possíveis riscos podem acontecer, quando esse tipo de artigo não for mais tão apreciado para presentes em várias datas comemorativas, como, mais, objeto de decoração por seu artesanato e delicadeza. Porém, umas das soluções que já estão presentes no produto, são ressaltar as essências e o poder que elas tem de despertar sentimentos e relaxamento no rótulo e propriamente na comercialização.

2 DESENVOLVIMENTO

Para o desenvolvimento do projeto foram realizadas pesquisas sobre materiais e processos de fabricação, mercadológicas, do público-alvo e referente ao uso de estratégias de marketing para tal segmento.

Pré-concepção: de antemão o propósito da pré-concepção foi destacar o ramo de negócio, neste caso, confecção e comercialização de velas aromáticas e decorativas artesanais, além da atuação no comércio artesanal. Muito importante destacar-se as características, pois é uma empresa com porte menor, que trabalha com fabricação artesanal, linguagem delicada e alegre, onde o objetivo e diferencial é levar benefícios ao cliente na hora da compra e utilização. Imprescindível ressaltar a missão, visão e valores na hora da criação da empresa, para que haja reconhecimento e valorização da marca. Durante a pesquisa de mercado notamos que a área de atuação no mercado pode ser promissora, pois o produto é bem apreciado nos últimos meses principalmente pelo público feminino.

Concepção: Na concepção foi definido o que o produto seria decorativo e aromático, além de artesanal com benefícios referente à compra. O diferencial das velas aromáticas Bem Me Quer é que são pensadas

e produzidas para cada momento e sentimento, como por exemplo, velas com aroma de Lavanda, que auxiliam no sono ou velas de flor-de-laranjeira que instigam a calma. Vimos também que uma das características também importantes do produto, são as embalagens artesanais com pacote de presente e boa exposição em vitrines. Após avaliação dos concorrentes vemos que nosso público alvo é focado com maior relevância no sexo feminino de 18 à 45 anos, além de uma porcentagem do público masculino (25 à 40), justamente por essa popularização do produto e por estar sendo muito utilizado como complemento de presente. Uma maneira de atingirmos nosso público alvo é nas redes sociais, local onde há diversidade de idades e referência de moda, produtos, serviços, pessoas e empresas. Outra forma é investindo em lojistas e lojas parceiras, expondo o produto com uma boa ambientação e atratividade pelo aroma, para que haja interesse de se conhecer o mesmo. Para que tudo isso se aconteça vemos a fase de estratégias, também importante para um plano de negócios. Onde avaliamos a divulgação do evento e produtos que aconteceria com duas semanas de antecedência pelas redes sociais como Instagram e Facebook, além de divulgação off por meio de cartazes dentro da Instituição.

Pós-Concepção: Durante os processos antecedentes foram traçadas metas, muito importantes para a evolução e entusiasmo dos funcionário e da marca. As metas da comercialização eram efetuar a venda de 80% dos produtos á pronta-entrega e conseguir encomendas exclusivas de cada cliente.

Como resultado apresenta-se os objetivos alcançados em parte, pois, a meta de comercializar-se 80% dos produtos não foi atingida, todavia, a meta de encomendas foi atingida com total de três encomendas exclusivas. Não se obteve lucro, porém os investimentos foram pagos.

3 CONCLUSÃO

O presente projeto objetivou o desenvolvimento de um plano de negócios completo e gestão de uma empresa criada. Obtivemos algumas metas propostas alcançadas e muito conhecimento sobre empreender e o que exige.

Notou-se que depois de colhermos as informações necessárias para a implementação do projeto e executado o mesmo, as etapas de desenvolvimento do produto com qualidade e benefícios citados acima foram alcançadas com sucesso.

REFERÊNCIAS

Sobre o(s) autor(es)

Graduanda do curso de design. Universidade do Oeste de Santa Catarina Unoesc Xanxerê.
camilaf.tonello@hotmail.com

Graduanda do curso de design. Universidade do Oeste de Santa Catarina Unoesc Xanxerê.
mi_marasca@hotmail.com

Designer. Especialista em Gerenciamento de projetos. Universidade do Oeste de Santa Catarina Unoesc Xanxerê. jucielefer@gmail.com