



ideias de
negócios

Como montar uma empresa de decoração de festas infantis



EMPREENDEDORISMO

Expediente

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tadros

Diretor Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Gestão de Soluções

Diego Demetrio

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Christiano M. Sales

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

Sumário

1.	1
2. Mercado	2
3.	3
4.	4
5. Estrutura	5
6. Pessoal	6
7. Equipamentos	7
8.	8
9.	8
10.	9
11.	10
12. Investimento	11
13.	11
14. Custos	13
15.	14
16.	15
17.	16
18. Eventos	19
19.	20
20.	20
21.	23
22.	23
23.	24
24.	25
25.	26
26.	26

Sumário

27.		28
28.		29

1.

O serviço traz comodidade e auxilia os pais na realização da festa ideal para a garotada. Os eventos infantis estão cada vez mais sofisticados.

Assim como ocorre em países desenvolvidos, o Brasil está evoluindo muito rápido no segmento de **decoração de festas infantil**. O desejo e a imaginação dos filhos combinados ao delírio dos pais, transformaram as despretentosas festas infantis em grandes superproduções, cheias de efeitos especiais, surpresas e atrações.

Para agradar a criançada, os pais não economizam:

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

As decorações nos dias atuais, não ocorre somente com a ajuda de vizinhos e familiares. Há uma nova e sofisticada indústria que cuida de tudo, dos convites até o encerramento da festa, as chamadas empresas de decorações de festa infantil.

Existem diversos tipos de motivos para decoração de festas, variando de acordo com a faixa etária do aniversariante, com o tema da festa e com o local em que essa será realizada. As decorações vêm se aprimorando, cada vez mais, com relação à beleza e à criatividade, sendo um dos itens mais valorizados pelos convidados e que mais chamam a atenção em uma festa infantil. Estas festas permitem ao decorador uma infinidade de possibilidades, utilizando balões, cenários, flores e arranjos, além de mesas decoradas com os diversos temas, que as crianças adoram.

O desejo dos pais em proporcionar momentos inesquecíveis aos filhos, fizeram com que a organização das festas infantis se transformasse em um negócio de superproduções, onde a imaginação e o orçamento disponível é o limite.

Mesmo para organizar eventos mais simples, quem tem filhos sabe que festa de criança dá muito trabalho e, nestas horas, uma ajuda é sempre especializada é muito bem-vinda. Um alívio para os pais que vivem em uma correria e precisam cada vez mais de empresas especializadas.

O aumento do nível de renda dos brasileiros e a sofisticação das festas atraíram

muitos empreendedores para o setor, dentre eles, empresas e pessoas que se dedicam a fazer a decoração de festas infantis e que trazem comodidade e auxiliam os pais na realização do desejo da garotada.

A montagem e decoração de festas infantis é sempre um grande negócio. Tendo condição financeira ou não, as famílias sempre fazem qualquer sacrifício para alegrar as suas crianças. Por isso, aqueles que se interessam em abrir uma empresa de decoração de festas infantis precisa aprender as técnicas necessárias para essa função e ter prazer por trabalhar neste ramo de atividade.

Uma das grandes vantagens para quem deseja entrar neste segmento é que pode iniciar formalizado como MEI – Microempreendedor, com a expansão do negócio pode mudar de regime tributário e montar sua própria equipe de trabalho.

2. Mercado

O segmento de decoração de festa infantil é um grande mercado no Brasil, que já se tornou referência em grandes produções. O empreendedor que entrar nesse ramo no mercado, precisa estar disposto a estudar tudo sobre o mundo de decoração de festa, procurar as tendências e inovar sempre.

Este segmento é muito volátil e as mudanças acompanham tendências mundiais, ficar estagnado não é permitido neste segmento, veja alguns aspectos deste mercado:

- • **Cenário:**

O prazer de festejar é uma característica do brasileiro, e o cenário é de crescimento. Em 2018 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 que mais de 20% da população brasileira é composta por crianças. Público é o que não falta.

- • **Expectativas:**

As projeções são positivas para o ano de 2019, com uma estimativa de crescimento de 14%. Esta projeção pode aumentar significativamente se a economia crescer e o poder aquisitivo do brasileiro melhorar, conforme balanço divulgado pela **ABRAFESTA (Associação Brasileira de Eventos Sociais)**

- • **Tendências:**

A personalização das festas é a nova tendência, em outras palavras, o brasileiro voltou a fazer festas menores em casa. Esta tendência aumenta o número de eventos

menores, oportunizando um novo mercado de atuação. Atualmente, as festas não se restringem somente aos aniversários. Tudo pode ser um motivo para uma festa de criança, o batizado, a descoberta do sexo do bebê, as festas temáticas de super-heróis e 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 conseguem surpreender os clientes é que alcançarão o sucesso neste segmento.

- • **Maturidade do setor:**

O setor possui muitas novidades para todos os gostos e bolsos. A tecnologia foi inserida na decoração e a perfeita utilização pode ser um grande diferencial. O empreendedor precisa estar atento a 4 aspectos:

1. Novidades
2. Requite
3. Beleza
4. Preço justo

- • **Parcerias estratégicas**

Para conseguir sobressair neste mercado competitivo é fundamental a parceria com excelentes fornecedores e profissionais terceirizados. Esta lista de parcerias será o grande diferencial para o bom atendimento e fidelização do mercado consumidor.

Este é um setor que não sofre grandes impactos da sazonalidade, entretanto, garantir um bom mercado o ano todo é o grande desafio para o empreendedor deste segmento.

3.

A localização para uma **empresa de decoração de festas infantis**, pode até parecer algo sem importância, pois geralmente os produtos e serviços serão levados até o local que será realizado a festa. Mas cuidado com este pensamento, mesmo na fase inicial é preciso analisar todos os fatores referentes a localização, para que no futuro isso não seja um problema.

A decisão de onde será montado a empresa 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.

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

No caso da escolha de um ponto comercial específico, veja algumas dicas importantes:

2 - 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 imóveis disponíveis.

Atenção aos detalhes é sempre importante na escolha da localização e do ponto comercial. Para ajudar nesta decisão separamos algumas dicas:

- **Adaptar o negócio ao ponto e não o contrário:** Querer colocar uma melancia em uma caixa de fosforo, pode comprometer os dois produtos. Faça um bom planejamento antes de tomar a decisão pela localização e ponto comercial.
 - **Não pense somente no valor do aluguel:** Um erro comum é optar pelo menor aluguel e comprometer o crescimento e as oportunidades de negócios.
 - **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.
- Antes de qualquer decisão é importante planejar e elaborar o plano de negócios, desta forma conseguirá enxergar a empresa funcionando ao longo do tempo.

4.

== ""Nota!""

Nota![editar | editar código-fonte]

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 procurar saber fazer escultura com bexigas, cenários com tecidos, pintar painéis e muito mais. Esses serviços mais específicos podem ser terceirizados, não precisam fazer parte do quadro fixo de pessoal da empresa, 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:

Para 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:

1 - 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, proporcionar boa iluminação e ventilação para que haja conforto tanto para as pessoas que trabalham na empresa quanto para os clientes.

2 - 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 confecção da decoração.

3 – 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 espaço 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, ter criatividade é essencial, para transformar os sonhos dos clientes em realidade.

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. Os serviços mais específicos podem ser terceirizados, não precisam fazer parte do quadro fixo de pessoal da empresa.

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

1 - Decorador/Design: Esta função pode ser desenvolvida pelo próprio empreendedor, desde que possua as habilidades necessárias. Este 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.

2 – 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.
- Habilidade de relacionamentos;
- Habilidade para negociar

- Pró atividade;
- Inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos.
- Disciplina e autocontrole

3 - 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.

4 – 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.

A **Lei 13.429** de março de 2017, chamada de **Lei da Terceirização**, trouxe diversas mudanças importantes que simplificaram a contratação do trabalhador terceirizado.

É imprescindível contratar uma empresa reconhecida no mercado, com experiência, que possa 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 você ter problemas.

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

== ""Nota:""

Nota:[editar | editar código-fonte]

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

8.

== ""Nota: ""

Nota:[editar | editar código-fonte]

Uma empresa de **decoração de festa infantil**, é uma prestação de serviços, não envolvendo a 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.

A organização do processo produtivo, que no caso de uma empresa de **decoração de festa infantil**, precisa passar por algumas etapas, que seguidas corretamente aumentam as chances de fechar uma boa venda e fidelizar o cliente para outras festas.

Vamos conhecer algumas etapas deste processo:

Etapas 1: Planejamento.

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

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

Etapas 2: Prospecção.

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

Etapas 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 seguintes do processo desenvolvimento da decoração da festa.

Etapas 4: Apresentar os benefícios e vantagens dos seus serviços;

Esta etapa pode ser o grande diferencial de seus serviços. Este é o momento de apresentar seus pontos fortes e diferenciais se comparado a outros concorrentes. Seja um consultor que ajudará na realização de um sonho.

Etapas 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.

Etapas 6: Criação das peças de decoração.

Esta é a etapa do desenvolvimento das peças que o cliente deseja para sua festa. Pense sempre em superar as expectativas do cliente.

Etapas 7: Entrega e decoração

Entregar, organizar e decorar o ambiente é o ponto principal da festa, tudo precisa estar acima do esperado pelo cliente. As crianças ao chegar têm que ficar encantadas.

Etapas 8: Pós-venda.

Alguns podem até chamar de última etapa, mas prefiro acreditar que é a primeira etapa de novas negociações com este cliente e muitos outros que podem surgir em função da magnífica decoração e do excelente serviço apresentado.

Seguindo estas etapas, buscando sempre novas informações, colocando a satisfação do cliente como foco, as oportunidades de negócios serão exitosas e conseguirá ótimas experiências com **decoração de festa infantil**.

10.

Em uma empresa de decoração de festas infantis, o trabalho de design e confecção das peças decorativas em sua grande parte envolve tarefas manuais, mas com o avanço da tecnologia é fundamental analisar quais diferenciais a automação pode oferecer para a confecção das peças de decoração.

Com o avanço da tecnologia alguns softwares podem ajudar na criação de design específicos e com impressoras específicas podemos imprimir em quase todos os materiais.

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 excelentes sistemas de gestão, desde os gratuitos até os mais complexos que controlam quase tudo como:

- Cadastro de clientes;
- Agenda de serviços;
- Análise de perfil do cliente;
- Cadastro e canal de comunicação 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, conseguira aprimorar e acelerar todo o processo produtivo, trazendo benefícios ao cliente e a sua empresa de decoração.

11.

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

- **Canal Direto** – Neste canal de distribuição, a empresa é a única responsável pela entrega do produto para o consumidor. Não existe qualquer intermediário.
- **Canal Indireto** – Neste canal, os intermediários se encarregam desta entrega. Em geral, o intermediário tende a ser os varejistas, atacadistas e os distribuidores.
- **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, ao sistema de equipamentos e armazenagem utilizado, à 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 (wase, WhatsApp, facebook etc) para potencializar, agilizar e dar segurança a distribuição de seus produtos e serviços.
- É importante que o empresário acompanhe todo o processo de entrega e cumpra os prazos divulgados. Pois entende-se que este processo seja importante para dar agilidade, segurança e credibilidade nas entregas das mercadorias no domicílio dos compradores.

12. Investimento

== ""Nota:""

Nota:[editar | editar código-fonte]

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.

Assim como qualquer negócio que se lança no mercado, o benefício esperado é 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, formando assim a base para um bom faturamento, o que garantirá a continuidade da empresa e aperfeiçoamento dos serviços oferecidos por ela. E para isso é necessário contar com um capital de giro, que seja o 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) e
- • Prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, 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, dependem da política adotada de venda, (vendas a dinheiro ou com cartão de crédito e até mesmo com cheques pré-datados), e mesmo 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;
- • Analise 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;

- • Investa 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

== ""Nota: ""

Nota:[editar | editar código-fonte]

Os meios de divulgação de uma empresa de **decoreação de festas infantis** são variados. Dentre as ferramentas de divulgação mais utilizadas pelo setor são os folders, cartões, cartazes, anúncios em jornais de bairro ou de grande circulação, revistas, meios digitais, e-mail marketing, entre outros.

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.

3 – 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.

Só será possível entender e saber lidar com todos esses custos, se houver um estudo e acompanhamento detalhado da parte financeira de sua empresa.

15.

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:

- **Aposte em serviços diferenciados e sofisticados:** Não se limite ao básico, ofereça várias opções de decoração e serviços diferenciados. O importante é que o cliente encontre tudo, com isso, dificilmente irá olhar para outros lugares
 - **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 consigam 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.
 - **Aposte em produtos inovadores:** O mercado oferece muitas novidades e o setor de decoração precisa acompanhar as tendências.
 - **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, a decoração do ambiente será de sua responsabilidade.
 - **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.
- Com estas dicas o negócio de decoração será muito mais valorizado pelo cliente, mas é importante **diversificar**, veja estas dicas:

- **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.
 - **Locação de brinquedos:** Na maioria das festas infantis existe brinquedos que são locados em outras empresas. Esta pode ser uma opção para diversificar e oferecer pacotes de serviços mais atraentes aos clientes.
- Lembre-se que festas de crianças virou megaprodução, com direito a cenários cinematográficos e até parques de diversão. Use a criatividade para agregar valor e diversificar seu negócio, desta forma aumentará as oportunidades de negócios e ganhos.

16.

Os meios para divulgação de **decoração para festa infantil**, variam de acordo com o porte e o público-alvo escolhido. Negócios dessa natureza requerem contato pessoal, onde 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 clientes os pedidos podem ser realizados por multicanais de comunicação.

Algumas dicas importantes maximizar as ações de divulgação:

- • **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.
- • **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 e outros que promovem 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.
- • **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 confiabilidade. Use seu site de forma criativa para expor suas principais decorações e a alegria das crianças.
- • **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. Pesquise quem é o público para o qual a ação promocional da sua empresa se direciona, em quais redes sociais é mais fácil alcançar estas pessoas e como elas se comportam nos diferentes ambientes virtuais.

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 e conhecer cada vez mais o público que se deseja atingir.

17.

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

Exemplo 1: [null 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 desqualificado 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 abaixo:

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 e 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 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 segmento.

Os eventos como feiras, rodada 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.

- • **Expo Parques e Festas - Feira de Produtos e Serviços para Parques Temáticos, Buffets e Festas**
<https://expofestaseparques.com.br/pt-br/>

- • **Francel**
<https://www.francel.com.br/pt-br/>

- • **Abrin – Feira de brinquedos**
<https://www.abrin.com.br/pt-br/>

- • **Candy & Cake Show - Doces, confeitaria e snacks**
<https://www.candycakeshow.com.br/pt-br/feira/sobre>

- • **Expo Noivas & Festas Infantis**

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

- • **Feira do Empreendedor Sebrae**

A feira será 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, é fundamental que o empreendedor do segmento de decoração, procure eventos, feiras e palestras que agreguem valor ao seu negócio e aos profissionais envolvidos.

19.

- • **ABRAPUR - Associação Brasileira de Produtos Infantis**

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

- • **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>

20.

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

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

universidade e pessoa física).

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

1. Normas específicas para 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 reduzam 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, 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 incluídos 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. Esta Parte da ABNT NBR 16071 não trata da qualidade do playground.

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 incluídos 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 60839-1-1:2010 - Sistemas de alarme - Parte 1: Requisitos gerais - Seção 1: Geral.

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

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

Esta Norma estabelece critérios e parâmetros técnicos a serem observados quando do projeto, construção, instalação e adaptação de edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos às condições de acessibilidade.

21.

O segmento de **decoração de festas infantis**, evolui juntamente com a imaginação dos clientes. O empreendedor deste segmento conhecer os termos e palavras que permeiam este setor.

- **As palavras mais utilizadas por organizadores de eventos - Glossário**

22.

Empreender no segmento de decoração de festa infantil, é com certeza um bom negócio, mas tudo o que esta em evidencia no mercado atrai muitos concorrentes. A dedicação ao negócio é fundamental, principalmente, no início das atividades, tanto na parte comercial, quanto na parte operacional e de gestão administrativo 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, como:

- Peças decorativas de alta qualidade;
- Ambiente para receber os clientes é agradável;
- Todos os profissionais contratados ou terceirizados são 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: Invista em divulgação, mostre ao cliente suas novidades e tendências para a próxima festa.

3 – Acompanhe a modernização: Acompanhar a evolução do setor, seja em equipamentos, maquinários e mão de obra é fundamental 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 sua decoração precisam chegar a outros clientes potenciais. Aposte em marketing para mostrar seus serviços.

6 – Atenção especial as parcerias: A parceria com fornecedores garantirá 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 resultado: Colete depoimentos e com a autorização do clientes faça vídeos, imagens e publique nas redes sociais.

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.

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 do empreendedor deste segmento destacamos:

- • Ter equilíbrio emocional diante de situações inesperadas;
- • Buscar informações atualizadas sobre o setor;
- • Experiência ou conhecimento em na área de decoração de festas;
- • Ser ético e agir com base e valores pessoais;
- • Identificar-se com crianças;
- • Capacidade de liderar equipes;
- • 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 são competências fundamentais:

- • Cumprir compromissos funcionais;
- • 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-se esta afirmativa, percebe-se 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.

- 10 DICAS: Como o Decorador de festas pode alcançar mais Clientes?

Decoracaocombaloes, 2019. Disponível

em:<<https://decoracaocombaloes.net/decorador-alcancar-clientes/>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.

- 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: 02 de outubro de 2019.

- BARBOSA, Uziel. Mercado de eventos: o que esperar dele em 2019. Doity, 2019. Disponível em: <<https://blog.doity.com.br/mercado-de-eventos/>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.

- COMO Contratar Um Funcionário Terceirizado. **Gigroup**, [s.d]. Disponível em: <<https://br.gigroup.com/noticias/como-contratar-funcionarios-terceirizados/>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.

- 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: 02 de outubro de 2019.

- ENTENDA agora o que muda com a reforma trabalhista. **Seguridade**, 2017. Disponível em: <<http://blog.seguridade.com.br/entenda-agora-o-que-muda-com-a-reforma-trabalhista/>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.

- 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: 02 de

- Mercado de festas e eventos tem boas projeções para 2019. **Odebate**, 2019. Disponível em: <<https://www.odebate.com.br/mundo-empresarial/mercado-de-festas-e-eventos-tem-boas-projecoes-para-201-31-01-2019.html>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.
- MERCADO de festas tem estimativa de 14% de crescimento para 2019. **Abcasa**, 2019. Disponível em: <<https://abcasa.org.br/2019/02/26/mercado-de-festas-tem-estimativa-de-14-de-crescimento-para-2019/>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.
- 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 03 de outubro de 2019.
- TERCEIRIZAÇÃO de mão de obra: vale a pena ou não? **Seguridade**, 2016. Disponível em: <<http://blog.seguridade.com.br/terceirizacao-de-mao-de-obra-vale-a-pena-ou-nao/>>. Acesso em: 02 de outubro de 2019.

25.

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**

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 seu negócio.

26.

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que

haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

- • **Fluxo De Caixa:** Uma empresa de **decoração de festa infantil**, é fundamental controlar as despesas da empresa, isso 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, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

- • **Princípio da Entidade:** O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. 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:** Assim como a maioria dos negócios, as empresa de **decoração de festa infantil** possuem despesas fixas e variáveis que deverão ser horadas para evitar problemas futuros. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

- • **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 deste 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, deve-se 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 adequada for a suas necessidades.

27.

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**

- **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.

- 2 - Para quem quer começar o próprio negócio**

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar

- **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, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa.

- 3 - Para quem quer 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.

- **ALI** - 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.

- **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>