



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA - UFPB

Centro de Ciências Sociais Aplicadas - CCSA

Graduação em Administração - GADM

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA A IMPLANTAÇÃO DE EMPRESA
COMERCIAL DO RAMO DE PLANTAS E SEGMENTOS FLORIZZE
EM JOÃO PESSOA - PB**

LÍGIA PAULINO RODRIGUES

João Pessoa/PB
2025

LÍGIA PAULINO RODRIGUES

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA A IMPLANTAÇÃO DE EMPRESA
COMERCIAL DO RAMO DE FLORES E SEGMENTOS FLORIZZE EM
JOÃO PESSOA - PB**

Trabalho de Conclusão de Curso de Graduação em Administração, apresentado à Coordenação do Curso de Graduação em Administração, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB, em atendimento às exigências para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração.

Orientador: César Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

R696p Rodrigues, Ligia Paulino.

Plano de negócios para a implantação de empresa comercial do ramo de flores e segmentos florizze em João Pessoa - PB / Ligia Paulino Rodrigues. - João Pessoa, 2025.

60 f. : il.

Orientação: César Emanuel Barbosa de Lima.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Plano de negócios. 2. Empreendedorismo. 3. Plantas e segmentos. 4. Florizze. I. Lima, César Emanuel Barbosa de. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 658(043)

Folha de Aprovação

Trabalho apresentado à banca examinadora como requisito parcial para Conclusão de Curso do Bacharelado em Administração.

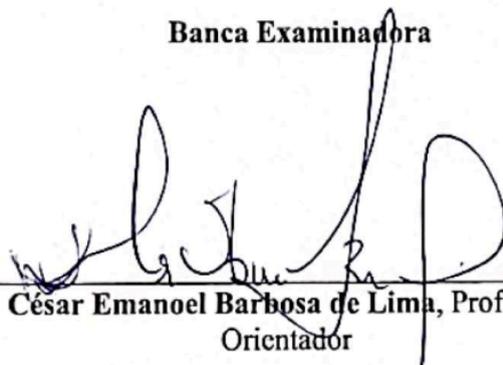
Aluno: Lígia Paulino Rodrigues

Trabalho: PLANO DE NEGÓCIOS PARA A IMPLANTAÇÃO DE EMPRESA COMERCIAL DO RAMO DE FLORES E SEGMENTOS FLORIZZE EM JOÃO PESSOA - PB.

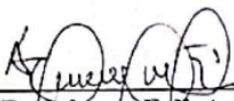
Área de Pesquisa: Empreendedorismo

Data da aprovação: 12 / 04 / 2025.

Banca Examinadora



César Emanuel Barbosa de Lima, Prof. Dr.
Orientador



Arturo Rodríguez Felinto, Prof. Msc.
Examinador



Nadja Valéria Pinheiro, Profª Drª
Examinadora

À minha família e amigos, por estarem sempre presente, principalmente minha mãe **Marize Paulino**, que sempre me apoiou durante toda a minha vivência acadêmica, nas minhas escolhas e decisões, tornando possível a realização deste trabalho. Também, e com todo o meu amor aos que me apoiaram nessa jornada, **DEDICO!**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a **Deus** por ter me permitido trilhar esse desafio, aos meus pais, **Marize e Emídio**, por terem me incentivado, da melhor forma que podiam, a investir nos estudos. Obrigada por terem me dado o dom da vida, por me darem a liberdade de seguir o caminho que resolvi traçar. Vocês são exemplo em minha vida, sem vocês eu não seria o que sou hoje;

À minha avó, **Francisca**, que contribuiu de formas imagináveis e inimagináveis ao meu desenvolvimento como pessoa e profissional. Sem os seus ensinamentos e conselhos eu não seria a mesma. A senhora foi a minha segunda mãe nesta terra;

À meu irmão, **Leonardo**, que no decorrer dessa nossa jornada juntos já passamos por altos e baixos, mas saiba que sem os nossos atritos não seria possível os debates e os questionamentos que fazemos, através desses momentos aprendemos de forma prática a aprimorar os nossos conhecimentos, e que nem sempre iremos concordar em tudo e não há problema algum nisso;

À minha irmã mais nova, **Maria Clara**, a sua chegada nesse mundo sempre me fez querer a ser a minha melhor versão, pois quero sempre lhe mostrar que você consegue conquistar tudo o que você quiser, basta dedicar tempo de aprendizado e ter disposição.

À minha prima, **Erys**, que não consigo descrever de outra maneira, do que minha irmã de coração e de alma. Sempre incentivamos uma à outra a buscar sempre o melhor. Lembro-me das madrugadas estudando matemática financeira, das crises de riso diante do desespero do tanto de conteúdo que ainda faltava revisar. Se hoje estou onde estou, você fez parte desse processo;

Ao professor orientador, **César Emanuel Barbosa de Lima**, por ter me auxiliado nesse momento do qual as dúvidas estão presentes, por se mostrar presente sempre que foi solicitado, sem a sua orientação, esse trabalho não seria possível;

Aos demais membros da Banca Examinadora, a professora **Nadja Valéria Pinheiro** e o professor **Arturo Rodrigues Felinto** pela disponibilidade, contribuição e aos ensinamentos que me foram passados;

A todos os professores, que durante minha vivência acadêmica contribuíram para a minha formação acadêmica e que no decorrer desse tempo, conseguiram deixar seus ensinamentos enraizados em meu pensamento, nas minhas escolhas práticas com mais eficiência, vocês foram fundamentais;

Aos meus amigos, **Felipe, Isabela, Jéssica, Marianna e Patrícia**, que me incentivaram e me incentivam a não desistir todos os dias. Muito obrigada por todo o apoio, atritos, ensinamentos que cada uma, à sua maneira, se fez presente em minha vida. Sem vocês, não consigo imaginar como seriam os meus dias, até mesmo sem saberem, em vários momentos nesses anos, vocês me ajudaram a recarregar as energias e continuar nessa jornada da melhor forma dia após dia. Amo vocês.

Muito obrigado!

SUMÁRIO EXECUTIVO

O sumário executivo tem como foco detalhar os pontos principais e mais importantes do negócio, fazendo com que através desses possam surgir possíveis potenciais investidores, até porque através dessa ferramenta será possível compreender o negócio e a proposta apresentada de forma mais direta e melhor detalhada.. Aqui nessa etapa do plano de negócios será descrito a respeito do empreendimento, também será falado sobre o que torna essa parte imprescindível na elaboração desse estudo. Esse plano de negócios foi elaborado de acordo com o modelo do SEBRAE (2013), conforme indicação do professor orientador.

RESUMO DOS PRINCIPAIS PONTOS DO NEGÓCIO

A FLORIZZE será uma empresa do ramo de plantas e segmentos, que tem como meta trazer soluções para o cliente que busca uma consultoria especializada em Paisagismo, Jardinagem e Manutenção de jardins e áreas verdes, além da venda dos insumos e ferramentas para jardinagem; também, contará com o auxílio no transporte, entrega e instalação das plantas em seus locais ideais. A FLORIZZE será localizada no Rangel, um bairro localizado na Zona Sul da cidade de João Pessoa - PB

Logo, o presente plano de negócio tem por objetivo analisar a viabilidade de abertura de uma flora no bairro do Rangel, localizado na Zona Sul da cidade de João Pessoa - PB. Esse empreendimento irá atuar, como exposto anteriormente, no ramo de plantas e seus segmentos tendo como direcionamento, a comercialização de flores, plantas ornamentais, insumos para jardinagem, vasos, substratos, entre outros produtos que estão relacionados ao ramo de atuação desse segmento em específico.

A flora será estruturada para conseguir atender tanto ao público local e de bairros próximos, como também clientes de outras regiões da cidade, através do catálogo *online*. A empresa vai apostar em um diferencial de qualidade principalmente no atendimento prestado, no suporte pós venda e na variedade de plantas, além de um atendimento diferenciado e especializado para aqueles clientes que contratarem a consultoria. O plano prevê a análise de mercado, incluindo a demanda local, concorrência, e um estudo financeiro detalhado para garantir que o negócio seja lucrativo e rentável.

Além de ser uma oportunidade de negócio atrativa, o empreendimento contribuirá para o crescimento econômico do bairro do Rangel, pois com a chegada de mais um empreendimento na região, estará gerando empregos e incentivando práticas de jardinagem e paisagismo na região, como movimentando ainda mais a economia do bairro.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Logomarca	30
Figura 2 - Layout	35
Figura 3 - Fluxos de processos	36

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Estudo de concorrentes	19
Quadro 2 - Análise de fornecedores	20
Quadro 3 - Análise de SWOT	21
Quadro 4 - Relação de produtos e serviços	30
Quadro 5 - Preços dos Produtos e Serviços	31
Quadro 6 - Necessidade de Pessoal	37
Quadro 7 - Máquinas e equipamentos	37
Quadro 8 - Móveis e utensílios	38
Quadro 9 - Estimativa do estoque inicial	38
Quadro 10 - Prazo médio de vendas	40
Quadro 11 - Prazo médio de compras	41
Quadro 12 - Necessidade média de estoque	41
Quadro 13 - Necessidade líquida de capital de giro	41
Quadro 14 - Caixa mínimo	42
Quadro 15 - Capital de giro	42
Quadro 16 - Investimentos pré-operacionais	42
Quadro 17 - Investimento total	43
Quadro 18 - Fonte de recursos	43
Quadro 19 - Estimativa de faturamento mensal	43
Quadro 20 - Estimativa dos custos de comercialização	46
Quadro 21 - Estimativa dos custos com depreciação	46
Quadro 22 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	46
Quadro 23 - Demonstrativo de resultados	47
Quadro 24 - Indicadores de viabilidade	48
Quadro 25 - Projeção de Crescimento para os próximos 3 Anos	49
Quadro 26 - Estimativa de faturamento mensal do cenário pessimista	49
Quadro 27 - Estimativa de custos de comercialização do cenário pessimista	51
Quadro 28 - Custos fixos operacionais do cenário pessimista	52

Quadro 29 - Demonstrativo de resultado do cenário pessimista	52
Quadro 30 - Estimativa de faturamento mensal do cenário otimista	53
Quadro 31 - Estimativa de custos de comercialização do cenário otimista	55
Quadro 32 - Custos fixos operacionais do cenário otimista	55
Quadro 33 - Demonstrativo de resultado do cenário otimista	56

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gênero	23
Gráfico 2 - Faixa etária	23
Gráfico 3 - Renda familiar mensal	24
Gráfico 4 - Bairro onde mora em João Pessoa	24
Gráfico 5 - Frequência de compra	25
Gráfico 6 - Média de Gastos	25
Gráfico 7 - Plantas ornamentais que compraria	26
Gráfico 8 - Evas que compraria para horta	26
Gráfico 9 - Meio de divulgação	27
Gráfico 10 - Fator atendimento que influencia na hora da compra	27
Gráfico 11 - Fator preço que é decisivo na hora da compra	27
Gráfico 12 - Fator variedade que é decisivo na hora da compra	28
Gráfico 13 - Tipos de promoções	28
Gráfico 14 - Consultoria de jardinagem e paisagismo	29
Gráfico 15 - Valor estimado da consultoria	29

LISTA DE SÍMBOLOS E SIGLAS

CNAE - Classificação Nacional de Atividades Econômicas

CNPJ - Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas

CPS - Centro de Políticas Sociais da FVG

DAS - Documento de Arrecadação do Simples Nacional do Microempreendedor Individual.

FVG - Fundação Getúlio Vargas

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

Ibraflor - Instituto Brasileiro de Floricultura

IMC - Índice de Margem de Contribuição

IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano

MEI - Microempreendedor Individual

PE - Ponto de equilíbrio

PRI - Prazo de Retorno do Investimento

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SEDURB - Secretaria de Desenvolvimento Urbanos de João Pessoa/PB

SUMÁRIO

1 DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO	16
1.1 Dados dos empreendedores	16
1.2 Dados do empreendimento	16
1.3 Missão	16
1.4 Visão	16
1.5 Valores	16
1.5.1 Transparência e Ética	16
1.5.2 Sustentabilidade	16
1.5.3 Comprometimento	16
1.5.4 Qualidade	16
1.5.5 Inovação	17
1.6 Mix de produtos	17
1.7 Setor de atividade	17
1.8 Forma jurídica	17
1.9 Capital social e fontes de recursos	17
2 ANÁLISE DE MERCADO	17
2.1 Estudo dos clientes	18
2.1.1 Público-alvo	18
2.1.2 Comportamento dos clientes	18
2.1.3 Área de abrangência	18
2.2 Estudo dos principais concorrentes	18
2.3 Estudo dos fornecedores	20
2.4 Análise de SWOT	21
2.4.1 Forças	21
2.4.2 Fraquezas	21
2.4.3 Oportunidades	22
2.4.4 Ameaças	22
3 PESQUISA DE MERCADO	22
3.1 Resultado da pesquisa	23

4 PLANO DE MARKETING	29
4.1 Logomarca	30
4.2 Produtos e serviços	30
4.3 Preços	31
4.4 Estratégias promocionais	34
4.4.1 Instagram	34
4.4.2 Canais de comunicação	34
4.4.3 Inauguração	34
4.5 Estrutura de comercialização	34
5 PLANO OPERACIONAL	34
5.1 Layout ou Arranjo físico	34
5.2 Capacidade comercial	36
5.3 Processos Operacionais	36
5.4 Necessidade de pessoal	36
6 PLANO FINANCEIRO	37
6.1 Investimentos fixos	37
6.2 Capital de giro	38
6.2.1 Estimativa do estoque inicial	38
6.2.2 Caixa mínimo	40
6.3 Investimento pré-operacionais	42
6.4 Investimento total	43
6.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa	43
6.6 Estimativa dos custos de comercialização	45
6.7 Estimativa dos custos com depreciação	46
6.8 Estimativa de custos fixos operacionais mensais	46
6.9 Demonstrativo de resultado	47
7 INDICADORES DE VIABILIDADE	47
7.1 Ponto de equilíbrio	47
7.2 Lucratividade	48
7.3 Rentabilidade	48

7.4 Prazo de Retorno do Investimento	48
7.5 Resumo dos Indicadores	48
7.6 Projeção de crescimento	48
8 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	49
8.1 Cenário pessimista	49
8.1.1 Ações preventivas e corretivas	52
8.2 Cenário otimista	53
9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO	56
REFERÊNCIAS	57
APÊNDICE A	58

1. DESCRIÇÃO DO EMPREENDIMENTO

1.1 Dados dos empreendedores

A empresa FLORIZZE terá como fundadora Marize Paulino Rodrigues, engenheira ambiental e sanitária, formada em 2019, que durante a graduação aprimorou algumas técnicas de adubos naturais e substratos, desde então aprimorou seus conhecimentos na área de paisagismos, trabalhou durante 7 anos na SEDURB - Secretaria de Desenvolvimento Urbanos de João Pessoa/PB, lidando diariamente com jardinagens, viveiros de mudas e manutenção das áreas verdes da cidade, quando saiu da organização a vontade de fundar seu próprio negócio ficou mais forte e através desse desejo, surgiu a necessidade do plano de negócio. A fundadora será a responsável pela parte administrativa e pela mão de obra especializada que a empresa disponibilizará nas consultorias.

1.2 Dados do empreendimento

A empresa será aberta com a razão social Marize Pereira Paulino MEI, terá seu nome fantasia como FLORIZZE Plantas e Segmentos. Será definida inicialmente como Microempreendedora Individual, com um faturamento máximo de 81 mil por ano, obtendo reajustes anuais de acordo com o aumento do salário mínimo. Ainda não possui o seu CNPJ e inicialmente terá 02 funcionários; um deles sendo a proprietária que será responsável pela administração da empresa, e o outro será realizada uma contratação, já que empresas na categoria de MEI podem realizar a contratação de até 1 funcionário.

1.3 Missão

Trazer a natureza para os espaços urbanos, melhorando a qualidade de vida e promovendo o bem-estar através de ambientes decorados de forma estratégica com as plantas que melhor se adequam ao ambiente.

1.4 Visão

Tornar-se referência em consultoria especializada em Paisagismo e Jardinagem em João Pessoa até 2031.

1.5 Valores

1.5.1 Transparência e Ética

Prezar por uma postura profissional e uma comunicação clara e honesta com os colaboradores, clientes e parceiros, pautado sempre com ética nas relações e transações realizadas.

1.5.2 Sustentabilidade

Manter um compromisso com a utilização de práticas que minimizem o impacto ambiental, promovendo técnicas de jardinagem que respeitem o meio ambiente e o incentivo à biodiversidade.

1.5.3 Comprometimento

Foco voltado para as necessidades e desejos dos clientes, oferecendo um atendimento diferenciado, ouvindo suas demandas e superando suas expectativas, promovendo soluções eficientes e adaptadas a cada demanda de diferentes formas.

1.5.4 Qualidade

Garantir sempre a excelência dos serviços oferecidos e dos produtos, desde a escolha das plantas, instalação, e finalização do atendimento.

1.5.5 Inovação

Buscar com frequência novas soluções, práticas e tecnologias para melhorar a experiência dos clientes, trazendo sempre novas tendências para o mercado local.

1.6 Mix de produtos

Como citado antes, a empresa inicialmente terá em seu mix de produtos a comercialização de flores, plantas ornamentais, insumos para jardinagem, vasos, substratos, bem como a contratação da consultoria especializada em paisagismo e jardinagem, do qual será mostrado mais detalhes no plano financeiro. No decorrer do primeiro ano, o intuito é fortalecer o mix de produtos, analisar as melhores opções para o público alvo, verificando com frequência as opções existentes, para se necessário realizar inclusão ou exclusão de alguns itens quando necessário.

1.7 Setor de atividade

O setor de atividade que a FLORIZZE irá atuar será comércio. O ramo de atividade que irá empreender será na comercialização dos produtos voltados para jardinagem e acessórios, segundo a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE / IBGE), 47.89-0-02 - Comércio varejista de plantas e flores naturais.

1.8 Forma jurídica

A FLORIZZE se enquadrar inicialmente como Microempreendedor Individual (MEI). Por conta disso o enquadramento tributário será pelo Simples Nacional, por ser uma empresa de Pequeno Porte, com um faturamento anual permitido de até 81 Mil Reais.

1.9 Capital Social e fonte de recursos

O capital social investido no negócio será de R\$ 17.410,76 (dezesete mil quatrocentos e dez reais e setenta e seis centavos), no qual R\$ 9.102,86 (nove mil cento e dois reais e oitenta e seis centavos) desse valor será destinado para capital de giro.

A fonte de recursos para o investimento na FLORIZZE será proveniente de economias da fundadora no valor total de R\$ 17.410,76, dessa forma Marize Paulino será a dona de 100% do negócio.

2. ANÁLISE DE MERCADO

O presente estudo tem por objetivo principal a análise de viabilidade para a abertura de uma flora no ramo de plantas e segmentos no bairro do Rangel em João Pessoa/PB, focada na consultoria especializada em Paisagismo e Jardinagem, Manutenção de jardins e áreas verdes, além da venda dos insumos e ferramentas para jardinagem, também contará com a entrega e instalação da plantas.

Foi perceptível uma mudança no mercado de plantas, desde 2020 com o isolamento imposto por conta da pandemia do COVID-19, o hábito de cultivo e manutenção das plantas, teve um aumento significativo, saindo do âmbito profissional e aumentando a demanda para os ambientes residenciais, tornando um crescente aumento por mais variedade de plantas e acessórios e jardinagem, mostrando o quanto cada vez mais essa oportunidade de negócio se torna viável.

O mercado de plantas e flores ornamentais, Segundo o SEBRAE (2025), vêm demonstrando expansão no Brasil, entre os anos de 2020 e 2021 obteve um crescimento de 15%, resultando em um faturamento de R\$ 10,9 bilhões, dados disponibilizados pela Ibraflor. Além de demonstrar um grande impacto econômico e social, pois o setor gera em média 209 mil empregos diretos e 800 mil indiretos, fortalecendo comunidades e promovendo a sustentabilidade.

Através do cultivo das plantas as pessoas passam a adquirir hábitos mais saudáveis no seu dia a dia, e essa maior procura reflete nas mudanças nos hábitos de consumo, trazendo uma maior valorização de ambientes decorados, possibilitando práticas mais sustentáveis, impulsionando cada vez mais o crescimento do setor.

2.1 Estudo dos clientes

2.1.1 Público-alvo

A FLORIZZE terá como foco o público formado por moradores locais que moram na Zona Sul de João Pessoa/PB, especialmente buscando por aqueles que residem em casa e condomínios que obtenham espaços que possam abrigar jardins e áreas verdes, formado tanto por homens como mulheres que tenham adquirido o hábito dos cultivos de plantas e que queiram investir nesse hábito. Além do cliente final, o negócio também buscará atender empresas de arquitetura e profissionais de design de interiores, decoradores que venham a necessitar de plantas ornamentais e acessórios na realização de seus projetos, como também a consultoria conjunta da engenheira ambiental da empresa.

Levando-se em consideração que o tipo de negócio e o estilo dos produtos que serão comercializados, podemos entender que as idades compreendidas do público-alvo estão entre 25 a 70 anos, sendo que o público dos 25 aos 40 anos é considerado um acréscimo recente nas pesquisas, principalmente nos últimos 5 anos, até porque o hábito do cultivo de plantas era sempre atrelado apenas às pessoas mais velhas.

Se considerarmos os dados disponibilizados pelo Centro de Políticas Sociais da FVG, o público alvo da FLORIZZE estará mais concentrado entre as classes C e D, já que juntas a renda familiar fica entre R\$ 1.255,00 e R\$ 8.640,00, considerando também os bairros próximos do qual a loja será instalada.

2.1.2 Comportamento dos clientes

Os consumidores que buscarão o serviço oferecido pela FLORIZZE se preocuparão com práticas mais sustentáveis, com as novidades do mercado, porém com consciência, buscarão deixar seus ambientes mais verdes, mais auto suficientes, implementarão o novo hábito para suprir um tempo extra, para obter uma alimentação mais saudável sem conservantes, com a criação das hortas em casa e com o cultivo de plantas frutíferas enxertadas, quando a planta mesmo em tamanho pequeno já dá frutos, E para os consumidores que estão entre 40 a 60 anos um fator forte é envelhecimento, tornando decisivo a escolha pelo consumo maior de plantas. No geral, é um público que busca usufruir diariamente das plantas que se tem em casa, seja em momentos de relaxamento, seja consumindo ao temperar os alimentos, que seria o caso das ervas e hortaliças, como um todo as grande maioria das plantas necessitam de cuidados frequentes, então é um público que busca dedicar um tempo de qualidade para o hábito.

2.1.3 Área de abrangência

A FLORIZZE estará localizada no bairro do Rangel, tendo em vista que a empreendedora mora no bairro vizinho no Cristo Redentor, além de ser próximo da casa da proprietária, também ficará bem localizado, pois será possível atender ao público-alvo, já que o bairro em questão está localizado na zona sul de João Pessoa.

A localização facilitará na atuação da área de abrangência nos bairros da zona sul que são os bairros de Castelo Branco, Bancários, Jardim São Paulo, Anatólia, Jardim Cidade Universitária, Água Fria, Ernesto Geisel, Valentina Figueiredo, Esplanada, Rangel, Cristo Redentor, José Américo.

2.2 Estudo dos principais concorrentes

O estudo dos principais concorrentes foi feito com base no público-alvo e nos produtos vendidos, pois são estabelecimentos que se assemelham ao que a empresa pretende comercializar. Foram analisados critérios pré-estabelecidos que estarão listados a seguir. As informações foram levantadas através de visitas presenciais realizadas anteriormente aos físicos e também com a verificação de suas redes sociais. Todos os concorrentes estão localizados na cidade de João Pessoa, principalmente na região da zona sul.

Quadro 1 - Estudo de concorrentes

Empresas	Flora Margarida	Floricultura Flores e Presentes	Cactus Lira
Crêterios			
Engajamento nas Redes Sociais	Bom	Ruim	Bom
Preço	Bom	Razoável	Bom
Atendimento so cliente	Razoável	Razoável	Bom
Imagem da Empresa	Bom	Razoável	Bom
Localiza�o	Bom	Bom	Bom
Qualidade dos produtos	Bom	Bom	�timo
Estrutura física	Bom	Razoável	Bom
Tipos de pagamento	Bom	Bom	Bom
Variedade dos produtos	Bom	Razoável	Bom

Legenda	
Avalia�o	Notas equivalentes
Péssimo	1, 2 e 3
Razoável	4, 5 e 6
Bom	7 e 8
�timo	9
Excelente	10

Fonte: Elabora o própria (2025)

A concorrente **Flora Margarida**, está localizada no José Américo, um dos bairros da Zona Sul de João Pessoa, na Av. Hilton Souto Maior, 49. Sua estrutura física atende as necessidades dos clientes locais do bairro, conta com a fundadora e um jardineiro que auxilia a mesma nos atendimentos. Os tipos de pagamentos utilizados são os convencionais (dinheiro, transferência na modalidade de PIX, cartões de débito e crédito). Seu maior diferencial são a produ o própria de sua terra vegetal e a localiza o, por ser bem localizada em uma via de acesso que interliga outros bairros, porém o acesso para estacionamento por exemplo   inexistente. A empresa faz uso das redes sociais como recurso de divulga o dos produtos, porém não interage de forma constante com os clientes. Oferece uma boa variedade de produtos, porém os cuidados com algumas plantas deixavam a desejar, demonstrando um controle de manuten o pouco adequado, porém ainda adequado para uso. Os pontos observados ajudam a empresa FLORIZZE a percep o de oportunidades para que sejam usadas estratégias no empreendimento, conseguindo assim desenvolver um diferencial competitivo.

A empresa **Floricultura Flores e Presentes**, tem um foco maior em venda de buquês de rosa para presente, é uma das empresas do qual está no mesmo ramo que a FLORIZZE, porém não se tornaria uma concorrente direta, pois os buquês de rosas, ao contrário das plantas ornamentais, não necessitam de um cuidado diário, de uma manutenção constante com a troca da terra por exemplo. Fica localizada no bairro do Cristo Redentor, na Rua Júlia Ribeiro da Silva, 111. Não tem uma atualização constante nas redes sociais com os clientes, a última publicação feita foi em 11 de maio de 2024, esse foi um padrão observado referente a empresa, as interações e atualizações ocorrem principalmente em data comemorativas ou épocas festivas, como dia das mães, dia dos namorados, fazendo suas redes sociais ficarem paradas por longos períodos. O diferencial da empresa nesse caso é a localização, que permite um alto fluxo de movimentação, quando chegam as datas festivas a floricultura expõe seus produtos do estacionamento e calçada para que os transeuntes possam ver as opções disponíveis de kit a serem presenteados. Como são vendas sazonais os preços são razoáveis, o local possui uma pessoa realizando o atendimento desde a etapa inicial até a finalização da compra, o que torna um espera para ser atendido caso tenha mais de 2 ou 3 clientes para serem atendidos ao mesmo tempo. O espaço físico é pequeno, por conta disso justifica-se o fato de colocar os produtos do lado de fora. O fato da empresa não disponibilizar uma sensação maior de segurança e cuidado com seus produtos, por colocarem eles do lado de fora, mostra uma fraqueza da empresa quanto ao seu espaço físico.

A **Cactus Lira** além de ser uma concorrente da FLORIZZE, também é uma fornecedora, pois são especializados na produção de cactos e suculentas, tanto para varejo como para atacado. Também ficam localizados no bairro do Cristo Redentor, porém não possuem uma loja física, o espaço do qual a empresa trabalha é no mesmo local onde mora o dono, então funcionam com atendimentos agendados. A qualidade dos produtos são excelentes, o atendimento por ser agendado possibilita uma dedicação melhor a cada cliente por vez que é realizado, demonstrando ser um diferencial para o fechamento das vendas, pois o dono faz questão de passar instruções detalhadas para uso, manutenção e cuidados, dentre as outras duas empresas, essa foi a única que teve essa atitude. Como o foco maior da comercialização é feito dentre os dois produtos, possibilita ao dono possuir uma grande variedade para comercialização tanto dos cactos como das suculentas.

O fato dos concorrentes focar em nichos específicos, ou apenas em plantas ornamentais e flores, abre espaços para empreendimentos que possam oferecer uma gama completa dos produtos no mesmo lugar, atrelando também o serviço diferenciado como a consultoria da parte de jardinagem e paisagismo, auxiliando não apenas nas melhores escolhas com base na avaliação do ambiente, como também a instalação correta no devido local.

2.3 Estudo dos fornecedores

Os fornecedores são parceiros de grande importância para realização da empresa, pois o relacionamento com eles impacta diretamente no produto e nos serviços finais oferecidos aos clientes para se obter sucesso no negócio. Foram analisados fornecedores quanto ao produto oferecido, qualidade, prazos de entregas e os preços praticados, condições de pagamento, sua localização e imagem no mercado, otimizando o tempo de espera nos abastecimentos e priorizando empresas locais que fiquem localizadas na Paraíba de preferência. Dentre eles segue os fornecedores escolhidos a seguir.

Quadro 2 - Análise de fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos	Nome do fornecedor	Preço (R\$)	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização
1	Terra vegetal, húmus de minhoca, mudas de plantas ornamentais, frutíferas, itens de jardinagem e decoração de jardinagem.	Terra & Cia	A partir de R\$ 3,00	À vista, PIX, cartão de crédito e débito.	1 dia útil	Paratibe , João Pessoa / PB
2	Mudas de suculentas e cactus.	Cactus lila	A partir de R\$ 2,50	À vista, PIX, cartão de crédito e débito.	2 dias úteis	Cristo Redentor , João Pessoa / PB

3	Mudas de plantas ornamentais de rosa do deserto,	Flora Cabedelo	A partir de R\$ 5,00	À vista, PIX, cartão de crédito e débito.	2 dias úteis	Cabedelo/ PB
4	Mudas de plantas medicinais e de temperos.	Produtora local Márcia	A partir de R\$ 2,00	À vista, PIX, cartão de crédito e débito.	7 dias úteis	Cecaf, João Pessoa / PB
5	Gramma, plantas frutíferas	Flora Falcone	A partir de R\$ 13,00	À vista, PIX, cartão de crédito e débito.	2 dias úteis	Altiplano , João Pessoa / PB
6	Pedras decorativas	JL Pedras Decorativas	A partir de 2,00 o Kg	À vista, PIX, cartão de crédito e débito.	5 dias úteis	Junco do Seridó - PB,

Fonte: Elaboração própria (2025).

2.4 Análise de SWOT

Quadro 3 - Análise de SWOT

Forças	Fraquezas
<ul style="list-style-type: none"> - Localização estratégica; - Consultoria especializado; - Variedade de Produtos e Serviços; - Relacionamento com o cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> - Hesitação de alguns clientes ao consumo da Terra Vegetal e do húmus de minhoca; - Custo de aquisição de clientes - Concorrência Local
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> - Segmento em expansão constante; - Aumento no consumo dos consumidores na faixa etária dos 30 a 45 anos; - Parcerias com Arquitetos e Designers; - Tendência de jardinagem em ambientes urbanos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Perda de um fornecedor importante; - Mudanças e Impacto Ambiental; - Flutuação de custos dos insumos.

Fonte: Elaboração própria (2025).

2.4.1 Forças

Localização estratégica: o local a ser instalado a empresa será de fácil acesso, fica próximo de escolas, supermercados, praças e também ao mercado público do Rangel, um local que naturalmente já é responsável por atrair clientes que gostam de produtos naturais;

Consultoria especializada: O serviço ofertado para a consultoria em jardinagem e paisagismo tem a função de agregar valor, suprimindo não só as necessidades de vendas das plantas, mas também auxiliando e ensinando ao cliente a criar ambientes mais sustentáveis e bem planejados;

Variedade de produtos e serviços: o oferecimento de uma gama diversificada de produtos, como as plantas, os insumos e as ferramentas, somado ao oferecimento da consultoria, torna uma solução completa aos cliente, tudo feito no mesmo lugar;

Relacionamento com o cliente: Visa-se que a empresa possa se destacar no relacionamento com o cliente, através do atendimento personalizado, pautado na confiança construída com os clientes ao fornecer as orientações práticas e soluções adaptadas às necessidades individuais de cada cliente.

2.4.2 Fraquezas

Hesitação de alguns clientes ao consumo da Terra Vegetal e do húmus de minhoca: Inicialmente é possível que haja essa hesitação, levará um tempo entre o cliente utilizar do produto, gostar e sentir confiança em continuar a utilização;

Custo de aquisição de clientes: Inicialmente pode haver um custo atrelado para atrair novos clientes, especialmente quando pensando em algo relacionado ao marketing e divulgação de serviços especializados, nesse caso a consultoria, que demandará um esforço adicional inicialmente;

Concorrência Local: A concorrência no mercado pode ser acirrada, com outras empresas dentro de João Pessoa oferecendo produtos similares, destacando então a importância da consultoria em se diferenciar diante dos concorrentes.

2.4.3 Oportunidades

Segmento em expansão constante: O crescimento no mercado de plantas e segmentos vem crescendo cerca de 15% ao ano só no Brasil;

Aumento no consumo dos consumidores na faixa etária dos 30 a 45 anos: O consumo se tornando maior entre esse perfil de consumidores, aumenta consideravelmente o percentual de possíveis clientes;

Parcerias com Arquitetos e Designers: Estabelecer parcerias com os profissionais dessas áreas e empresas no ramo de construção, podem abrir novas oportunidades para fornecer as soluções de paisagismo em projetos de maior escala, abrangendo para áreas comerciais ou residenciais como os condomínios fechados;

Tendência de jardinagem em ambientes urbanos: O aumento na busca por jardins em espaços pequenos, como varandas e apartamentos, oferece uma boa oportunidade para que Florizze possa criar produtos e pacotes exclusivos para esses nichos, clientes que buscam jardins verticais ou mini hortas.

2.4.4 Ameaças

Perda de um fornecedor importante: Como os fornecedores estão localizados em sua maioria na Paraíba, a perda de algum deles por fechamento ou outro motivo afetará o negócio;

Mudanças e Impacto Ambiental: As mudanças climáticas ou condições adversas, como secas ou enchentes, podem afetar o fornecimento das plantas, transporte ou dificultar a adaptação de algumas espécies ao clima local;

Flutuação de custos dos insumos: o aumento nos custos dos insumos, como adubos, nas ferramentas de jardinagem e nas plantas ornamentais, podem impactar a margem de lucro da empresa, especialmente se o aumento de preços não puder ser repassado aos clientes.

3. PESQUISA DE MERCADO

Com o objetivo de embasar o plano de negócio, foi realizada uma pesquisa quantitativa com o público. Foi elaborado um questionário estruturado visando levantar dados acerca do comportamento de compra de plantas e itens de jardinagem, como também o posicionamento dos potenciais consumidores a respeito da abertura do negócio na região, buscando entender o interesse do público-alvo acerca dos serviços que serão oferecidos e a existência da demanda para o negócio. Foi aplicado virtualmente por meio da ferramenta Google Forms, como também alguns dias o questionário foi aplicado de forma presencial, na utilização de um tablet, nas possíveis imediações da instalação do futuro empreendimento.

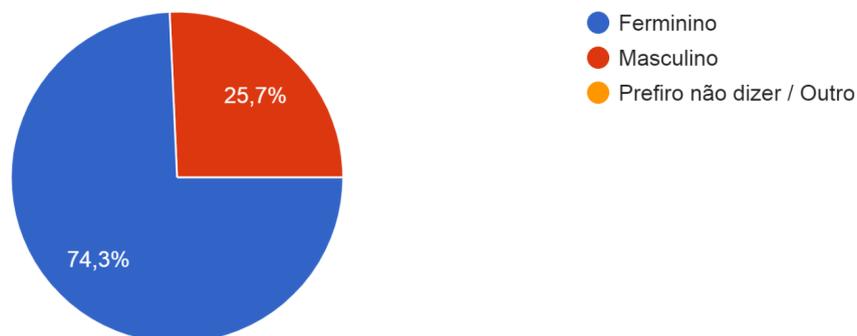
A pesquisa teve como objetivo geral realizar a verificação para a viabilidade da abertura da flora na cidade de João Pessoa/PB, mais específico no bairro do Rangel, localizado na Zona Sul da cidade, com o objetivo específico de conhecer mais a fundo o perfil dos potenciais consumidores dos produtos e serviços que serão ofertados.

O questionário foi formado por 23 perguntas e contou com 105 respondentes, sendo 78 mulheres (74,3 %) e 27 homens (25,7%). Todos que responderam o questionário residem em João Pessoa.

Gráfico 1 - Gênero

Qual o seu gênero?

105 respostas



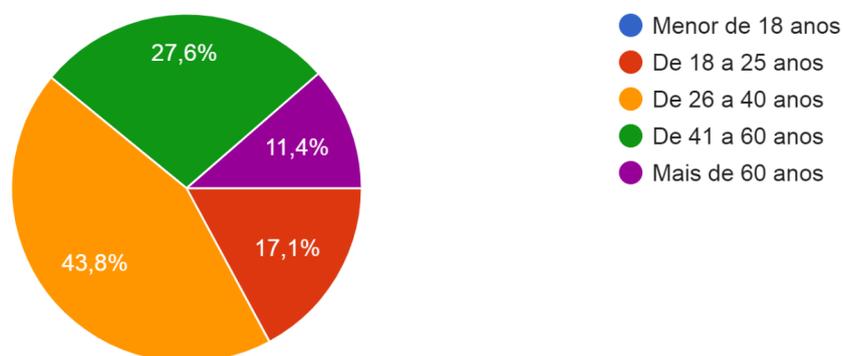
Fonte: Elaboração própria (2025).

3.1 Resultado da pesquisa

Gráfico 2 - Faixa etária

Qual a sua faixa etária?

105 respostas



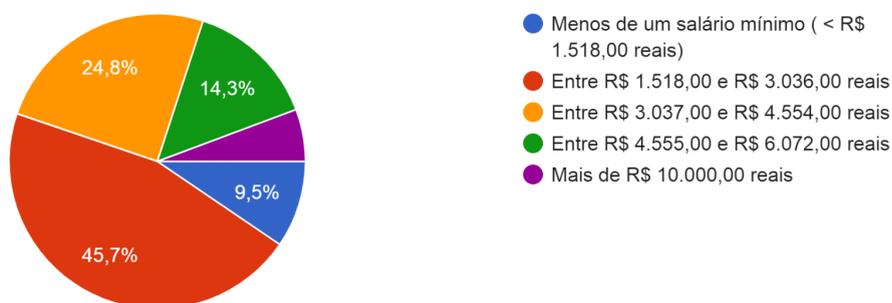
Fonte: Elaboração própria (2025).

Como mostra no Gráfico 2, os respondentes da pesquisa se enquadram em sua maioria, entre as idades de 26 a 40 anos (43,8%) seguido por aqueles de idade entre 41 a 60 anos (27,6%) , aqueles entre 18 a 25 anos (17,1%), ficando por últimos o que tem mais de 60 anos (11,4%). Dessa forma, o público-alvo da FLORIZZE se enquadrará dentro das idades de 18 anos aos 60 anos, tornando a pesquisa realizada mais precisa e próxima da realidade de mercado.

Gráfico 3 - Renda familiar mensal

Qual sua renda familiar mensal?

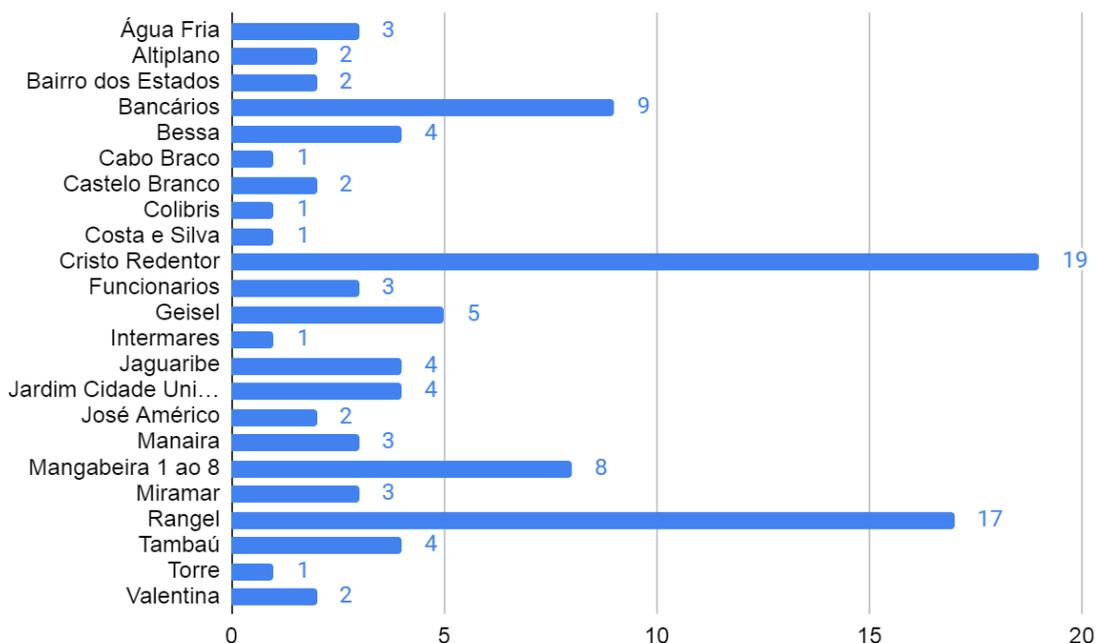
105 respostas



Fonte: Elaboração própria (2025)

Em se tratando da renda, o destaque maior está entre aqueles que têm entre R\$ 1.518,00 e R\$ 3.036,00 (45,7 %), seguido do intervalo entre R\$ 3.037,00 e R\$ 4.554,00 reais (24,8%) e tendo também o intervalo entre R\$ 4.555,00 e R\$ 6.072,00 (14,3%), destacando que o público-alvo estabelecido está dentro dos parâmetros, entre as classes C e D.

Gráfico 4 - Bairro onde mora em João Pessoa



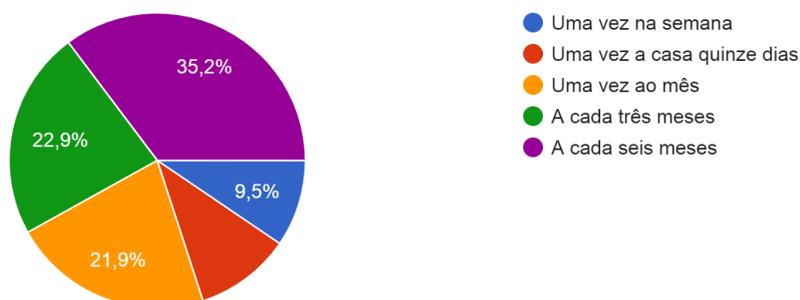
Fonte: Elaboração própria (2025)

Quando questionados sobre o bairro em que mora, a 34,28 % dos respondentes moram no Bairro do Cristo Redentor (19 pessoas) ou do Rangel (17 pessoas), vindo em seguida 9 pessoas que moram nos Bancários (8,57%) e Mangabeira de 1 a 8 com 8 respondentes (7,61%), os 4 bairros com maior concentração de respondentes são da zona sul de João Pessoa, foco inicial da empresa.

Gráfico 5 - Frequência de compra

Com qual frequência você compra plantas e os acessórios para manutenção?

105 respostas



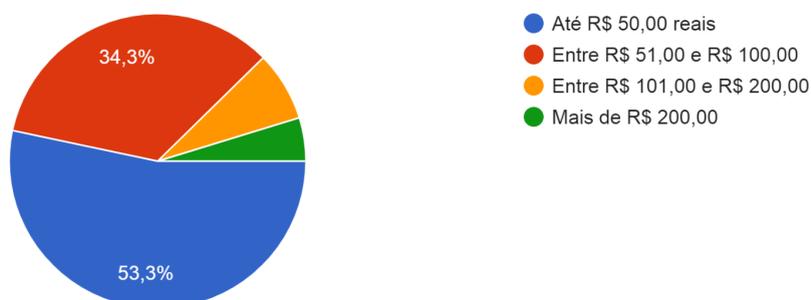
Fonte: Elaboração própria (2025)

A frequência com que o público compra plantas e acessórios para manutenção é semestralmente (35,2 %), trimestralmente (22,9%), mensalmente (21,9 %), quinzenalmente (10,5%) e mensalmente (9,5%), mostrando que haverá circulação frequente, tendo um público fiel que compra pelo menos uma vez na semana ou a cada 15 dias e aqueles que fazem compras maiores e conseqüentemente ficam intervalos maiores sem comprar.

Gráfico 6 - Média de gastos

Quanto você costuma gastar em média quando vai comprar plantas ornamentais?

105 respostas



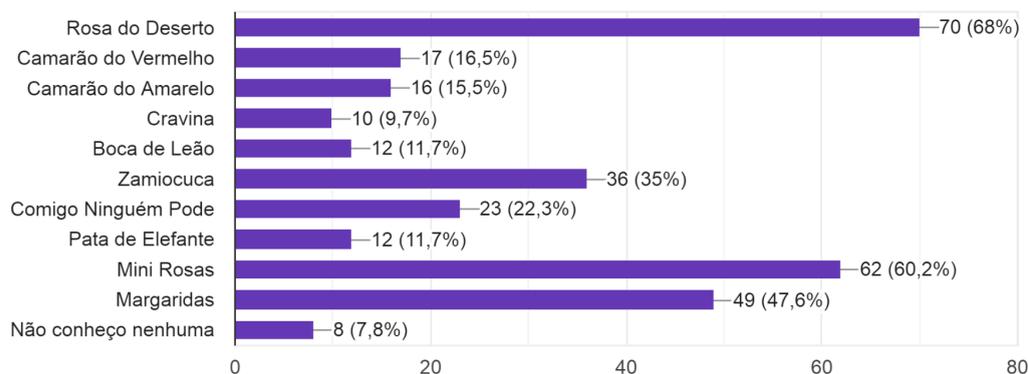
Fonte: Elaboração própria (2025)

O gasto médio dos respondentes ficou maior concentrado para valores até R\$ 50,00 (53,3 %) e para compras entre R\$ 51,00 e R\$ 100,00 (34,3%), essa informação é bastante relevante para encontrarmos o ticket médio de compra para os cliente que frequentarão a FLORIZZE.

Gráfico 7 - Plantas ornamentais que compraria

Quais das plantas ornamentais listadas você compraria?

105 respostas



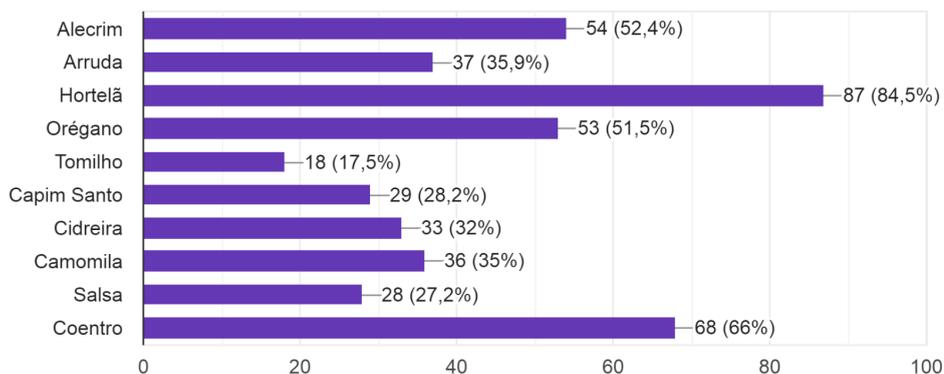
Fonte: Elaboração própria (2025)

Sobre as plantas que os clientes comprariam, a que mais se destacou foi a Rosa do Deserto (68%), as Mini Rosas (60,2%) e as Margaridas (47,6%) nessa questão foi permitido o respondente marcar até duas opções. Essa questão é importante para o levantamento de compra de itens para o estoque inicial, com base nas plantas que os potenciais clientes comprariam.

Gráfico 8 - Evas que compraria para horta

Quais das ervas listadas abaixo você compraria para montar uma horta?

105 respostas



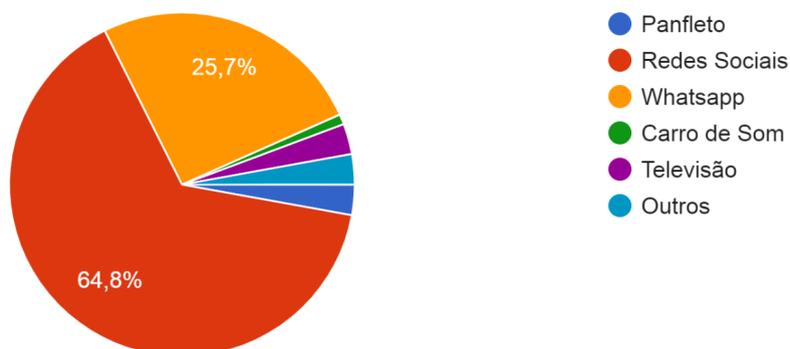
Fonte: Elaboração própria (2025)

Com o mesmo objetivo da questão anterior, desta vez perguntamos a respeito das ervas que os respondentes comprariam se fossem montar uma horta. Hortelã (84,5%), Coentro (66%), Alecrim (52,4%) e Orégano (51,5%), nessa questão também foi permitido o respondente marcar até duas opções.

Gráfico 9 - Meio de divulgação

Qual meio de divulgação você acha que MAIS funciona?

105 respostas



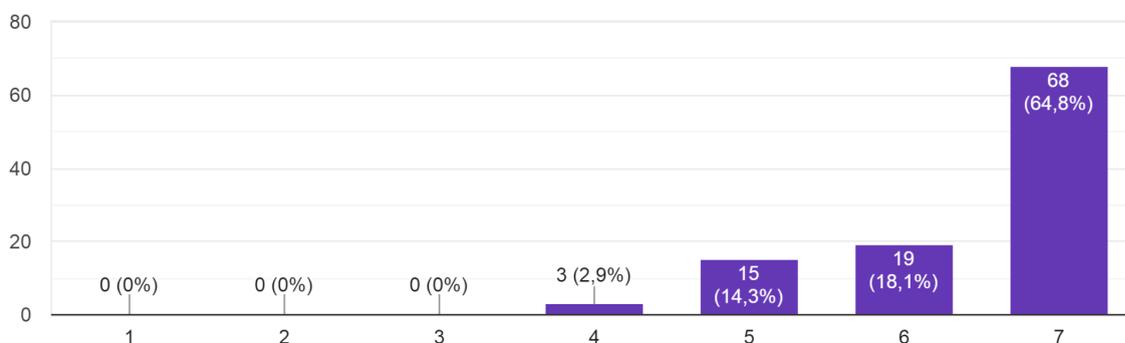
Fonte: Elaboração própria (2025)

Perguntamos qual meio de divulgação os respondentes achavam que mais funcionam para a divulgação, destaca-se as Redes Sociais (64,8%) que no caso da empresa será usada o Instagram como rede social principal, em seguida com o Whatsapp (25,7) que também será um meio de divulgação e comunicação dos clientes com a loja.

Gráfico 10 - Fator atendimento que influencia na hora da compra

O fator atendimento de qualidade e um bom suporte é decisivo na hora da minha compra.

105 respostas

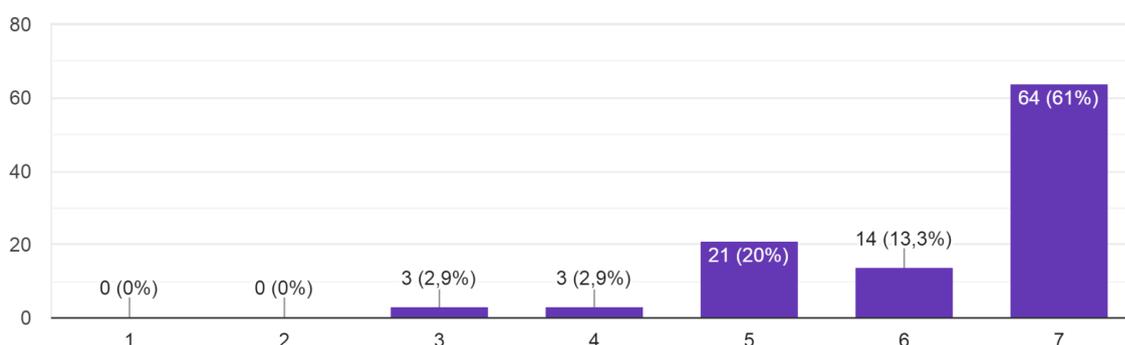


Fonte: Elaboração própria (2025)

Gráfico 11 - Fator preço que é decisivo na hora da compra

O fator preço é decisivo na hora da minha compra.

105 respostas

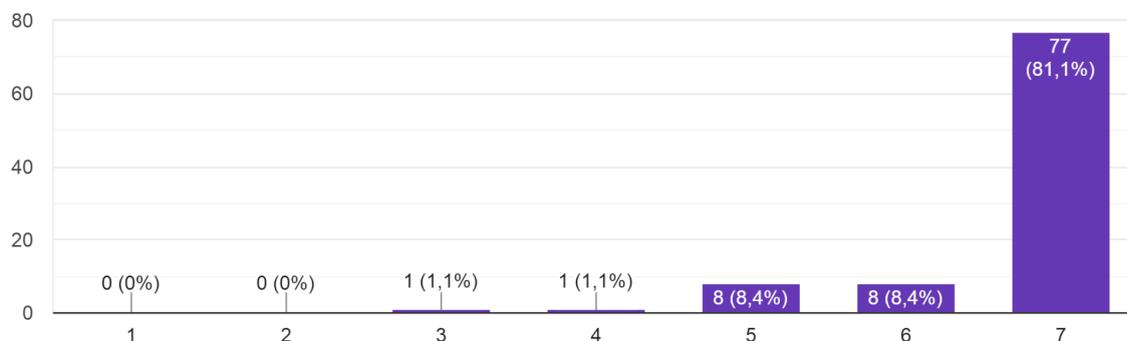


Fonte: Elaboração própria (2025)

Gráfico 12 - Fator variedade que é decisivo na hora da compra

O fator Variedade de Produtos é decisivo na hora da minha compra

105 respostas



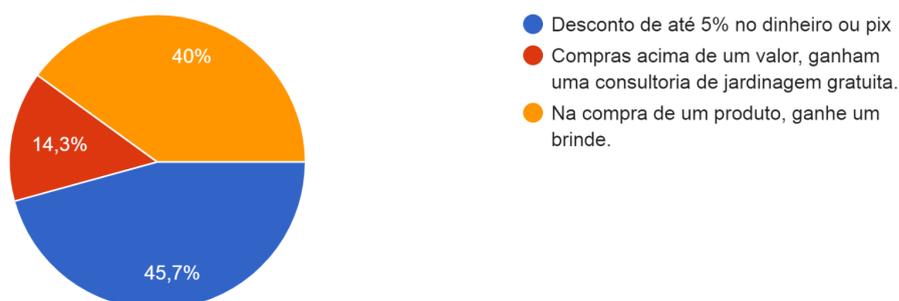
Fonte: Elaboração própria (2025)

Quando questionados sobre os fatores que influenciam na hora da compra destacou-se três fatores que foram a variedade dos produtos (81,1%), o atendimento de qualidade e um bom suporte (65,8%), e o preço dos produtos (61%), fatores que serão considerados na hora de estudo de preços dos produtos, a atualização e acompanhamento constante das novidades no mercado para se ter uma boa variedade e o aprimoramento com treinamentos e cursos que possibilitem o atendimento com qualidade e o bom suporte.

Gráfico 13 - Tipos de promoções

Você costuma gostar de quais tipos de promoções quando realiza uma compra?

105 respostas



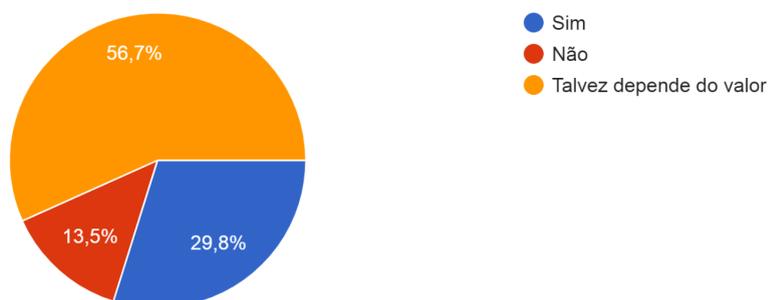
Fonte: Elaboração própria (2025)

Os tipos de promoções que o respondente gosta ao realizar uma compra, nos auxilia a planejar ações dentro da empresa, como a própria inauguração, como ações futuras que possam vir a ser realizadas. As ações que demonstraram mais destaque foram o desconto de 5% para pagamento a vista ou pix (45,7%), seguido de na compra de um produto, ganhe outro brinde (40%) e por último para compras acima de um valor, ganharem uma consultoria de jardinagem gratuita (14,3%).

Gráfico 14 - Consultoria de jardinagem e paisagismo

Você pagaria por uma consultoria de jardinagem e paisagismo?

105 respostas



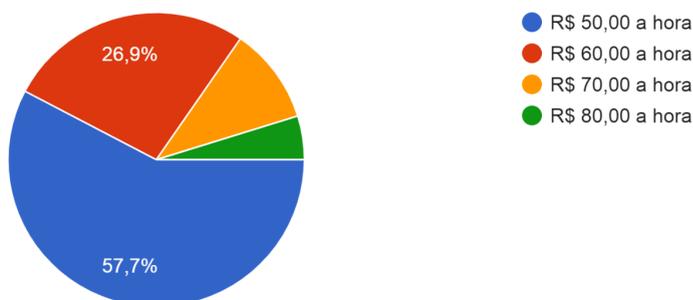
Fonte: Elaboração própria (2025)

Quando questionados se pagariam por uma consultoria de jardinagem e paisagismo os respondentes destacaram que Talvez depende do valor (56,7 %) e que sim pagariam (29,8%) e que não 13,5), nessa questão buscamos entender se a pessoas estariam dispostas a ter esse serviço contratado.

Gráfico 15 - Valor estimado da consultoria

O objetivo de uma consultoria de paisagismo é encontrar soluções de jardinagem que atendam às expectativas do cliente e sejam ambientalmente su...onsideraria aceitável pagar em uma consultoria?

105 respostas



Fonte: Elaboração própria (2025)

Ainda sobre a consultoria, através do questionário foi possível entender a percepção dos respondentes quanto ao valor que seria cobrado para a realização da consultoria. Foi considerável aceitável o valor de R\$ 50,00 a hora (57,7%), R\$ 60,00 a hora (26,9%) sendo assim, foi estipulado um valor intermediário para ser cobrado pelo serviço, ficando definido que a hora da consultoria seria cobrada no valor de R\$ 55,00.

4. PLANO DE MARKETING

A empresa FLORIZZE irá possuir uma gama diversificada de produtos que irão atender as demandas dos clientes, a seguir serão apresentados todos os produtos oferecidos e as estratégias de marketing da empresa.

4.1 Logomarca

A logomarca da FLORIZZE foi pensada para transmitir elegância, natureza, equilíbrio entre o tradicional e o moderno. O nome da marca evoca flores, beleza, natureza e leveza, como também faz uma alusão fonética com o som final do nome da proprietária, Marize, “izze”. A tipografia utilizada por fontes serifas suaves com estilo cursivo, traz um destaque em verde escuro para a parte “Flor” e o verde claro para o “izze”.

Figura 1 - Logomarca



Fonte: Elaboração própria (2025)

As cores escolhidas trazem os significados que transmitem a mensagem que a FLORIZZE quer transmitir, as cores de fundo na cor creme/bege claro, refletem a suavidade, o clima acolhedor que a empresa pretende ter com seus clientes, colaboradores e parceiros. As tonalidades de verde e marrom estão associadas à natureza, à sustentabilidade e ao crescimento constante. O vermelho busca demonstrar as vibrações, a energia viva que a empresa pretende transmitir.

Sobre os elementos visuais escolhidos como a flor redesenhada que lembra uma flor de lótus, representa a beleza das flores, a pureza e a espiritualidade, e o arabesco aparecem para reforçar um toque artesanal ao trabalho que será realizado pela, tendo em vista que grande parte dos processos de manutenção e cuidados, serão feitos de forma manual.

4.2 Produtos e serviços

A empresa FLORIZZE terá como principais produtos a serem comercializados as plantas e flores naturais, bem como os insumos para manutenção dos jardins dos clientes frequentes. Tendo como principais produtos as plantas e flores naturais, adubo, terra vegetal, itens de jardinagem, podendo ter alguns tipos de plantas e flores que terão mais disponibilidade em determinadas épocas do ano, se considerado mudanças climáticas da região. Além das plantas e flores que necessitam de uma manutenção constante para preservação e crescimento saudável. Sobre os serviços ofertados, dentre eles estão a consultoria de jardinagem e paisagismo, como também os serviços de jardinagem. Abaixo segue uma relação mais detalhada dos serviços e produtos que buscará ser comercializado.

Quadro 4 - Relação de produtos e serviços

Produtos / Serviços
Consultoria de Jardinagem e Paisagismo
Serviços de Jardinagem em domicílio
Terra Vegetal
Húmus de Minhoca
Adubo

Pedras Ornamentais
Plantas Naturais
Flores Naturais
Ervas
Hortaliças
Plantas Frutíferas
Jarros de Cimento
Jarros de Plástico
Jarros de Cerâmica
Utensílios para Jardinagem

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.3 Preços

As estratégias adotadas para os preços foram elaboradas após a análise dos custos e o valor que é oferecido pelo mercado, a partir dessa informações e levando-se em consideração o retorno que a empresa almeja alcançar, foi possível estabelecer o preço, prezando para que seja um preço competitivo perante a concorrência e também atrativo para o cliente.

Os produtos serão separados por categorias pertencentes em cada grupo, Serviços, Produtos de Manutenção, Plantas, Flores Naturais, Ervas e Hortaliças. O preço dos produtos foi estipulado com um percentual de 40%.

Quadro 5 - Preços dos Produtos e Serviços

Produtos e Serviços	Preço
Serviços	
Consultoria de Jardinagem e Paisagismo - 1 hora trabalhada	R\$ 55,00
Serviço de Jardinagem em domicílio - 1 hora trabalhada	R\$ 30,00
Produtos de Manutenção	
Terra Vegetal de 20 kg	R\$ 25,00
Terra Vegetal de 03 kg	R\$ 10,00
Terra Vegetal de 1,5 kg	R\$ 5,00
Húmus de minhoca 1 kg	R\$ 10,00
Adubo de 20 kg	R\$ 30,00
Adubo de 03 kg	R\$ 15,00
Adubo de 1,5 kg	R\$ 8,00
Jarro de Cimento P - 3L	R\$ 7,00
Jarro de Cimento M - 7L	R\$ 10,00
Jarro de Cimento G - 10L	R\$ 25,00
Jarro de Plástico PP - 0.3L	R\$ 1,50

Jarro de Plástico P - 0.6L	R\$ 2,50
Jarro de Plástico M - 0.9L	R\$ 4,00
Jarro de Plástico G - 1.2L	R\$ 7,00
Jarro de Plástico de Parede M - 0.9L	R\$ 7,00
Jarros de Cerâmica PP - 0.5L	R\$ 4,00
Jarros de Cerâmica P - 1L	R\$ 8,00
Pedras Ornamentais - 0.5 kg	R\$ 10,00
Pedras Ornamentais - 1kg	R\$ 20,00
Kit de Jardinagem Doméstica (03 itens)	R\$ 20,00
Regador de Mão	R\$ 17,00
Borrifador - 500 ml	R\$ 5,00
Luvas de jardinagem de plástico	R\$ 6,50
Luvas de jardinagem de tecido	R\$ 3,00
Manta - 50 cm x 50 cm	R\$ 5,00
Tesoura de Poda pequena	R\$ 25,00
Plantas Naturais	
Muda de Peperonia	R\$ 7,00
Muda de Zamocuca	R\$ 7,00
Muda de Comigo Ninguém Pode	R\$ 5,00
Muda de Avenca	R\$ 5,00
Muda de Pata de Elefante	R\$ 10,00
Muda de Alfinete	R\$ 7,00
Muda de Trevo Verde	R\$ 5,00
Muda de Trevo Roxo	R\$ 5,00
Muda de Lírio da Paz	R\$ 7,00
Muda de Suculenta	R\$ 5,00
Muda de Cacto	R\$ 5,00
Muda de Espada de São Jorge	R\$ 7,00
Muda de Babosa	R\$ 5,00
Muda de Palmeira Areta	R\$ 35,00
Muda de Palmeira Raphia	R\$ 25,00
Flores Naturais	
Muda de Rosa do Deserto	R\$ 10,00
Muda de Roseira	R\$ 19,00
Muda de Mini Rosa	R\$ 9,00

Muda de Camarão Vermelho	R\$6,00
Muda de Camarão Amarelo	R\$6,00
Muda de Cravina	R\$6,00
Muda de Boca de Leão	R\$6,00
Muda de Amor Perfeito	R\$6,00
Muda de Boa Noite	R\$6,00
Plantas Frutíferas	
Muda de Pimenta Biquinho	R\$ 15,00
Muda de Pimenta Malagueta	R\$ 10,00
Muda de Pé Jabuticaba enxertado	R\$ 120,00
Muda de Pé Limão enxertado	R\$ 75,00
Muda de Pé Banana maçã	R\$ 15,00
Muda de Pé Banana prata	R\$ 15,00
Muda de Pé Goiaba enxertado	R\$ 80,00
Muda de Pé de Mamão Hawai pequeno	R\$ 35,00
Ervas e Hortaliças	
Muda de Alecrim	R\$ 8,00
Muda de Arruda	R\$ 8,00
Muda de Hortelã da Folha Miúda	R\$ 8,00
Muda de Hortelã da Folha Grande	R\$ 8,00
Muda de Manjerição	R\$ 8,00
Muda de Pimentão	R\$ 15,00
Muda de Tomate Cereja	R\$ 18,00
Muda de Orégano	R\$ 8,00
Muda de Tomilho	R\$ 8,00
Muda de Coentro	R\$ 8,00
Muda de Malva	R\$ 8,00
Muda Anador	R\$ 8,00
Muda de Boldo do Chile	R\$ 8,00
Muda de Capim Santo	R\$ 8,00
Muda de Cidreira	R\$ 8,00
Muda de Camomila	R\$ 8,00
Muda de Erva-Doce	R\$ 8,00

Fonte: Elaboração própria (2025).

4.4 Estratégias promocionais

4.4.1 Instagram

A promoção do negócio será feita inicialmente com mais intensidade pelas redes sociais, principalmente através do Instagram. Atualmente a busca por serviços na plataforma é cada vez maior, além de que os clientes podem acompanhar de forma mais dinâmica os processos de cuidados das mudas. Iremos buscar centrar a criação de uma marca forte através da rede social, que possibilite o cliente entender melhor o bem-estar que pode ser proporcionado pelas plantas quando incluídas no seus hábitos diários, além de que buscar mostrar as futuras melhorias que serão realizadas nos espaços que forem trabalhados, mostrando o impacto do antes e depois. Buscaremos fazer parcerias com os profissionais da área, como os arquitetos e designers, possibilitando com que seja feito um fluxo orgânico na divulgação do negócio. Também está em pauta a criação de conteúdos interativos, que os clientes poderão acompanhar, não apenas as vendas, mas dicas de como cuidar melhor de cada tipo específico de planta.

4.4.2 Canais de comunicação

Será também utilizado um canal de comunicação com os clientes por meio do chat de mensagens instantâneas mais conhecido, que é o Whatsapp, para que através dele os clientes possam sanar possíveis dúvidas que possam surgir após adquirir os produtos, solicitar os serviços disponíveis, para agendamentos de consultorias ou até mesmo dos serviços de jardinagem. Também será disponibilizado o catálogo online, por onde é possível comprar de forma prática e rápida, através do link que será disponibilizado, tornando o processo de compra ainda mais rápido, possibilitando que o cliente faça retirada na loja ou solicite entrega para a sua residência.

4.4.3 Inauguração

Como o intuito é que o empreendimento seja conhecido principalmente nos bairros mais próximos, será realizada uma inauguração, possibilitando que seja feita uma divulgação mais focada, ressaltando a data de abertura e das novidades que poderão ser encontradas, todas no mesmo lugar. Para essa ação em exclusivo, serão usados carros de som, informando sobre o dia da inauguração, com o tempo de duração até a inauguração, depois desse dia os carros de som não serão mais usados.

Tanto antes da inauguração, como após esse dia, serão usadas a panfletagem como uma forma de divulgação, tendo em vista que o mercado público tem um fluxo natural de potenciais clientes que circulam na área todos os dias, mas também será uma ação com tempo de duração pré definido, possivelmente utilizada no primeiro mês apenas. No dia da inauguração também serão feitos sorteios com vales para utilização dos serviços de consultoria e de jardinagem, como também sorteios de alguns produtos que serão comercializados na loja.

4.5 Estrutura de comercialização

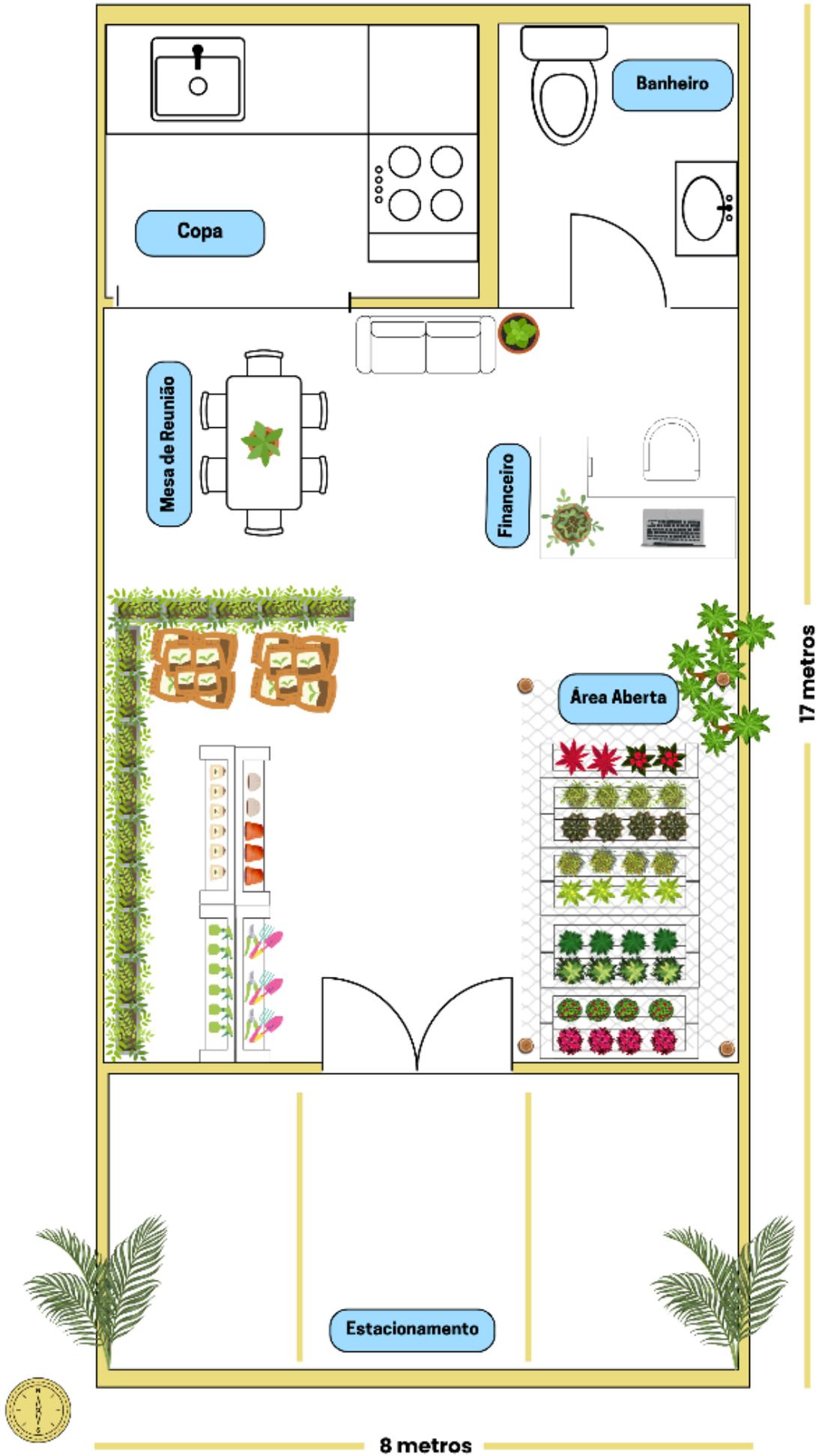
Os produtos serão vendidos tanto de forma presencial, como online através do catálogo online, tendo os canais de comunicação como uma forma de o cliente tirar dúvidas e contratação acerca dos produtos e serviços ofertados. Na loja online haverá atendentes disponíveis para auxílio na melhor escolha dos produtos e para as vendas online, também haverá um atendente exclusivo para esse canal.

5. PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou Arranjo físico

O layout foi feito com base no tamanho do possível local de instalação, a prioridade foi buscar alocar as áreas da loja de forma a aproveitar da melhor forma possível o espaço disponível, de forma a ter uma área aberta, pois algumas das mudas necessitam desse espaço para circulação de vento e luz natural, para que seja mantida a qualidade das mudas em exposição.

Figura 2 - Layout



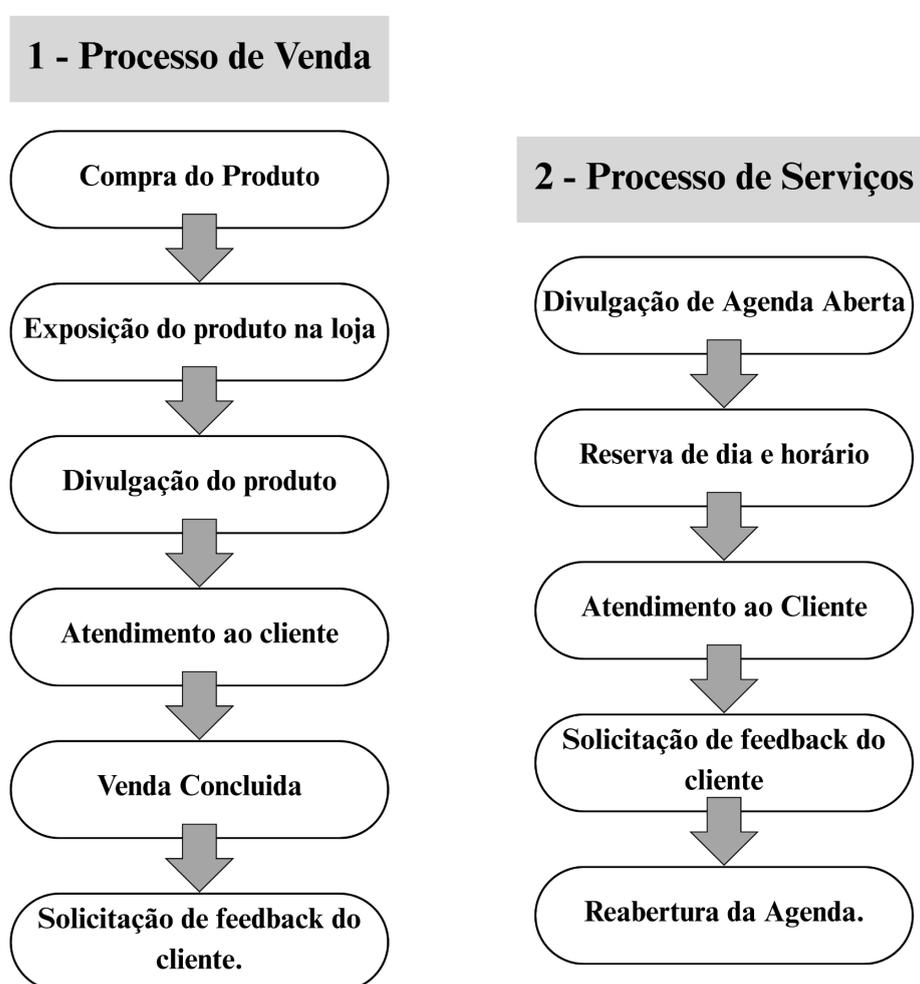
5.2 Capacidade comercial

De acordo com as instalações da loja, a capacidade de atendimento foi projetada para que a empresa consiga atender até 4 clientes a cada 30 minutos. O horário de funcionamento da loja será de segunda-feira a sábado, das 08h00 às 17h00. Portanto, levando-se em consideração o horário de atendimento e o tempo estipulado de atendimento, semanalmente, estima-se que poderão ser atendidos cerca de 432 clientes e mensalmente um total de aproximadamente 1.728 clientes.

5.3 Processos Operacionais

A empresa contará com dois processos principais, a venda dos produtos em loja, e o agendamento para as consultorias ou serviços de jardinagem. Seguem o fluxo desses dois processos.

Figura 3 - Fluxos de Processos



Fonte: Elaboração própria (2025)

5.4 Necessidade de pessoal

Para suprir a demanda inicial da empresa, além da fundadora que atuará ativamente na gestão da empresa, será necessária a contratação de pelo menos mais 01 colaborador, que é permitido ao MEI contratar, no quadro abaixo será mais detalhado quais atividades serão desempenhadas, para a justificativa de contratação de pessoal.

Quadro 6 - Necessidade de Pessoal

Função	Atividades	Pessoa Responsável
Diretora Executiva	Gerenciamento das atividades de gestão no geral, como atividades financeiras do empreendimento, como fluxo de caixa, DRE, pagamento de fornecedores e planejamento financeiro, como também o gerenciamento das redes sociais e criação de campanhas de marketing.	Marize
Engenheira Ambiental	Realização da consultoria de jardinagem e paisagismo, acompanhamento constante das plantas, busca de novos tipos para comercialização, responsável para a realização dos serviços de jardinagem em domicílio.	Marize
Atendente	Atendimento ao cliente tanto de forma física como pelos canais de comunicação, repasse de informações, concretização de vendas e auxílio na compra do cliente e organização diária da loja.	Colaborador 01

Fonte: Elaboração própria (2025)

6. PLANO FINANCEIRO

6.1 Investimentos fixos

A- Máquinas e equipamentos

Quadro 7 - Máquinas e equipamentos

	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Notebook usado	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2	Ar-condicionado usado	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3	Smartphone usado	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
4	Câmera de segurança	4	R\$ 120,00	R\$ 480,00
5	Maquineta de cartão	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
6	Impressora usada	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
SUB-TOTAL				R\$ 679,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

B- Móveis e utensílios

Quadro 8 - Móveis e utensílios

	Descrição	Qtde.	Valor unitário	Total
1	Mesa de reunião	1	R\$ 526,00	R\$ 526,00
2	Cadeira escritório	7	R\$ 218,00	R\$ 1.526,00
3	Escrivaninha para atendimento (caixa/financeiro)	1	R\$ 177,00	R\$ 177,00
4	Kit de utensílios de jardinagem	4	R\$ 120,00	R\$ 480,00
5	Sofá de dois lugares usado	1	R\$ 0,00	R\$ 0,00
6	Estante multiuso de aço	4	R\$ 255,00	R\$ 1.020,00
7	Expositor para plantas central	4	R\$ 375,00	R\$ 1.500,00
8	Tela de proteção furada 5mx5m	1	R\$ 585,00	R\$ 585,00
9	Bebedouro	1	R\$ 359,00	R\$ 359,00
10	Microondas	1	R\$ 430,00	R\$ 430,00
SUB-TOTAL				R\$ 6.603,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS	SUB-TOTAL (A+B)	R\$ 7.282,00
--------------------------------------	------------------------	---------------------

6.2 Capital de giro

6.2.1 Estimativa do estoque inicial

Quadro 9 - Estimativa do estoque inicial

Nº	Descrição	Qtde	Valor unitário	Valor Total
1	Terra Vegetal de 20 kg	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
2	Terra Vegetal de 03 kg	15	R\$ 6,00	R\$ 90,00
3	Terra Vegetal de 1,5 kg	25	R\$ 3,00	R\$ 75,00
4	Húmus de minhoca 1 kg	5	R\$ 6,00	R\$ 30,00
5	Adubo de 20 kg	10	R\$ 18,00	R\$ 180,00
6	Adubo de 03 kg	15	R\$ 9,00	R\$ 135,00
7	Adubo de 1,5 kg	25	R\$ 4,80	R\$ 120,00
8	Jarro de Cimento P - 3L	10	R\$ 4,20	R\$ 42,00
9	Jarro de Cimento M - 7L	10	R\$ 6,00	R\$ 60,00
10	Jarro de Cimento G - 10L	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
11	Jarro de Plástico PP - 0.3L	15	R\$ 0,90	R\$ 13,50
12	Jarro de Plástico P - 0.6L	15	R\$ 1,50	R\$ 22,50

13	Jarro de Plástico M - 0.9L	15	R\$ 2,40	R\$ 36,00
14	Jarro de Plástico G - 1.2L	10	R\$ 4,20	R\$ 42,00
15	Jarro de Plástico de Parede M - 0.9L	15	R\$ 4,20	R\$ 63,00
16	Jarros de Cerâmica PP - 0.5L	5	R\$ 2,40	R\$ 12,00
17	Jarros de Cerâmica P - 1L	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
18	Pedras Ornamentais - 0.5 kg	10	R\$ 6,00	R\$ 60,00
19	Pedras Ornamentais - 1kg	5	R\$ 12,00	R\$ 60,00
20	Kit de Jardinagem Doméstica (03 itens)	10	R\$ 12,00	R\$ 120,00
21	Regador de Mão	10	R\$ 10,20	R\$ 102,00
22	Borrifador - 500 ml	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
23	Luvas de jardinagem de plástico	50	R\$ 3,90	R\$ 195,00
24	Luvas de jardinagem de tecido	50	R\$ 1,80	R\$ 90,00
25	Manta - 50 cm x 50 cm	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
26	Tesoura de Poda pequena	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
27	Muda de Peperonia	5	R\$ 4,20	R\$ 21,00
28	Muda de Zamiouca	5	R\$ 4,20	R\$ 21,00
29	Muda de Comigo Ninguém Pode	5	R\$ 3,00	R\$ 15,00
30	Muda de Avenca	5	R\$ 3,00	R\$ 15,00
31	Muda de Pata de Elefante	5	R\$ 6,00	R\$ 30,00
32	Muda de Alfinete	5	R\$ 4,20	R\$ 21,00
33	Muda de Trevo Verde	5	R\$ 3,00	R\$ 15,00
34	Muda de Trevo Roxo	5	R\$ 3,00	R\$ 15,00
35	Muda de Lírio da Paz	5	R\$ 4,20	R\$ 21,00
36	Muda de Suculenta	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
37	Muda de Cacto	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
38	Muda de Espada de São Jorge	5	R\$ 4,20	R\$ 21,00
39	Muda de Babosa	10	R\$ 3,00	R\$ 30,00
40	Muda de Palmeira Areta	5	R\$ 21,00	R\$ 105,00
41	Muda de Palmeira Raphia	5	R\$ 15,00	R\$ 75,00
42	Muda de Rosa do Deserto	10	R\$ 6,00	R\$ 60,00
43	Muda de Roseira	10	R\$ 11,40	R\$ 114,00
44	Muda de Mini Rosa	10	R\$ 5,40	R\$ 54,00
45	Muda de Camarão Vermelho	5	R\$ 3,60	R\$ 18,00
46	Muda de Camarão Amarelo	5	R\$ 3,60	R\$ 18,00
47	Muda de Cravina	5	R\$ 3,60	R\$ 18,00
48	Muda de Boca de Leão	5	R\$ 3,60	R\$ 18,00
49	Muda de Amor Perfeito	5	R\$ 3,60	R\$ 18,00
50	Muda de Boa Noite	5	R\$ 3,60	R\$ 18,00

51	Muda de Pimenta Biquinho	10	R\$ 9,00	R\$ 90,00
52	Muda de Pimenta Malagueta	5	R\$ 6,00	R\$ 30,00
53	Muda de Pé Jabuticaba enxertado	2	R\$ 72,00	R\$ 144,00
54	Muda de Pé Limão enxertado	2	R\$ 45,00	R\$ 90,00
55	Muda de Pé Banana maçã	1	R\$ 9,00	R\$ 9,00
56	Muda de Pé Banana prata	1	R\$ 9,00	R\$ 9,00
57	Muda de Pé Goiaba enxertado	1	R\$ 48,00	R\$ 48,00
58	Muda de Pé de Mamão Hawai pequeno	1	R\$ 21,00	R\$ 21,00
59	Muda de Alecrim	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
60	Muda de Arruda	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
61	Muda de Hortelã da Folha Miúda	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
62	Muda de Hortelã da Folha Grande	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
63	Muda de Manjeriçã	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
64	Muda de Pimentão	5	R\$ 9,00	R\$ 45,00
65	Muda de Tomate Cereja	10	R\$ 10,80	R\$ 108,00
66	Muda de Orégano	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
67	Muda de Tomilho	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
68	Muda de Coentro	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
69	Muda de Malva	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
70	Muda Anador	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
71	Muda de Boldo do Chile	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
72	Muda de Capim Santo	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
73	Muda de Cidreira	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
74	Muda de Camomila	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
75	Muda de Erva-Doce	5	R\$ 4,80	R\$ 24,00
TOTAL				R\$ 3.867,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

6.2.2 Caixa mínimo

1º Passo: Contas a receber - Cálculo do prazo médio de vendas

Quadro 10 - Prazo médio de vendas

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média em dias
À vista	30	1	0,30
Transferência / Pix	50	1	0,50
Cartão de crédito	15	1	0,15
Cartão de débito	5	1	0,05
Prazo médio total			1,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

Como a maquineta de cartão que será utilizada tem seu prazo de recebimento concentrado em 1 dia, mesmo que as vendas sejam realizadas a crédito, faz com que todas as modalidades fiquem no mesmo prazo de recebimento de dias, tendo um prazo médio de recebimento de 1 dia.

2º Passo: Fornecedores - Cálculo do prazo médio de compras

Quadro 11 - Prazo médio de compras

Prazo médio de compras	(%)	Número de dias	Média em dias
À vista	100%	0	0
Prazo médio total			0

Fonte: Elaboração própria (2025)

O pagamento dos fornecedores serão pagos na execução da compra, à vista. Como a compra inicial será feita antes da abertura da loja física, apenas após sua abertura e funcionamento inicial, que poderão ser analisadas de forma mais assertiva, como serão feitas as reposições de mercadoria.

3º Passo: Estoques - Necessidade média de estoque

Quadro 12 - Necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	
Número de dias	0

Fonte: Elaboração própria (2025)

Por se tratar de uma loja de plantas naturais, as mercadorias têm uma variação em sua durabilidade em estoque, ou até mesmo durante a sua conservação, novas mudas podem ser feitas através de mudas maiores. Considerando esse fator, a renovação do estoque só será feita quando necessária, de acordo com o fluxo de vendas ou de pedidos a serem feitos quando fechada alguma parceria com arquitetos ou designer, por exemplo. Na compra inicial buscou-se adquirir tipos de plantas que na pesquisa de mercado eram as mais buscadas e adquiridas pelos respondentes, como também plantas comuns que são procuradas em ocasiões diversas.

4º Passo: Cálculo da necessidade líquida de capital de giro em dias.

Quadro 13 - Necessidade líquida de capital de giro

Recursos da empresa fora de seu caixa	Número de dias
1. Contas a receber - prazo médio de vendas	1
2. Estoques - necessidade média de estoques	0
SUB-TOTAL 1 (item 1+2)	1
Recursos de terceiros no caixa da empresa	Número de dias
3. Fornecedores - prazo médio de compras	0
SUB-TOTAL 2 (item 3)	0
Necessidade líquida de capital de giro	1

Fonte: Elaboração própria (2025)

5º Passo: Caixa mínimo

Quadro 14 - Caixa mínimo

Custo fixo mensal	R\$ 5.019,90
Custo variável mensal	R\$ 215,96
Custo total da empresa	R\$ 5.235,86
Custo total diário	R\$ 174,53
Necessidade líquida de Capital de Giro (dias)	1 dia
Caixa mínimo (mês)	R\$ 5.235,86

Fonte: Elaboração própria (2025)

O caixa mínimo estipulado, está indicando que a FLORIZZE deverá possuir uma reserva mínima de R\$ 5.235,86 que irá cobrir os custos de funcionamento da empresa no primeiro mês de funcionamento.

De acordo com as estimativas levantadas, consegue-se chegar ao Capital de giro inicial, distribuído no quadro a seguir:

Quadro 15 - Capital de Giro

Investimento financeiros	Valor
A-Estoque Inicial	R\$ 3.867,00
B-Caixa mínimo (mês)	R\$ 5.235,86
Total do capital de giro (A+B)	R\$ 9.102,86

Fonte: Elaboração própria (2025)

6.3 Investimentos pré-operacionais

A seguir serão apresentados os gastos que serão realizados anteriores a abertura da empresa, ou seja, os investimentos que serão realizados para que o negócio comece a funcionar.

Quadro 16 - Investimentos pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	Valor
Obras civis e/ou reformas	R\$ 0,00
Despesas de Legalização	R\$ 75,90
Divulgação de Lançamento	R\$ 600,00
Cursos e treinamentos	R\$ 200,00
Outras despesas	R\$ 150,00
TOTAL	R\$ 1.025,90

Fonte: Elaboração própria (2025)

6.4 Investimento total

Nesse ponto detalhamos o investimento total que será necessário a ser investido no negócio inicialmente, sendo o somatório dos investimentos fixos, capital de giro e dos pré-operacionais.

Quadro 17 - Investimento total

Descrição dos investimentos	Valor	(%)
Investimentos Fixos	R\$ 7.282,00	41,84 %
Capital de Giro	R\$ 9.102,86	52,30 %
Investimentos Pré-operacionais	R\$ 1.025,90	5,89 %
TOTAL	R\$ 17.410,76	100

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 18 - Fonte de recursos

Fonte de recursos	Valor	(%)
Recursos próprios	R\$ 17.410,76	100
TOTAL	R\$ 17.410,76	100

Fonte: Elaboração própria (2025)

6.5 Estimativa de faturamento mensal da empresa

Levando-se em consideração o preço estabelecido e as informações de mercado disponíveis, foi estipulado o faturamento mensal inicial da FLORIZZE.

Quadro 19 - Estimativa de faturamento mensal

Produto / Serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Preço de Venda unitário	Faturamento Total
Consultoria de Jardinagem e Paisagismo - 1 hora trabalhada	24	R\$ 55,00	R\$ 1.320,00
Serviço de Jardinagem em domicílio - 1 hora trabalhada	48	R\$ 30,00	R\$ 1.440,00
Terra Vegetal de 20 kg	8	R\$ 25,00	R\$ 200,00
Terra Vegetal de 03 kg	12	R\$ 10,00	R\$ 120,00
Terra Vegetal de 1,5 kg	20	R\$ 5,00	R\$ 100,00
Húmus de minhoca 1 kg	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Adubo de 20 kg	7	R\$ 30,00	R\$ 210,00
Adubo de 03 kg	13	R\$ 15,00	R\$ 195,00
Adubo de 1,5 kg	20	R\$ 8,00	R\$ 160,00
Jarro de Cimento P - 3L	5	R\$ 7,00	R\$ 35,00
Jarro de Cimento M - 7L	7	R\$ 10,00	R\$ 70,00

Jarro de Cimento G - 10L	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Jarro de Plástico PP - 0.3L	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00
Jarro de Plástico P - 0.6L	9	R\$ 2,50	R\$ 22,50
Jarro de Plástico M - 0.9L	10	R\$ 4,00	R\$ 40,00
Jarro de Plástico G - 1.2L	5	R\$ 7,00	R\$ 35,00
Jarro de Plástico de Parede M - 0.9L	12	R\$ 7,00	R\$ 84,00
Jarros de Cerâmica PP - 0.5L	3	R\$ 4,00	R\$ 12,00
Jarros de Cerâmica P - 1L	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Pedras Ornamentais - 0.5 kg	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
Pedras Ornamentais - 1kg	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Kit de Jardinagem Doméstica (03 itens)	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
Regador de Mão	5	R\$ 17,00	R\$ 85,00
Borrifador - 500 ml	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Luvas de jardinagem de plástico	15	R\$ 6,50	R\$ 97,50
Luvas de jardinagem de tecido	25	R\$ 3,00	R\$ 75,00
Manta - 50 cm x 50 cm	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Tesoura de Poda pequena	4	R\$ 25,00	R\$ 100,00
Muda de Peperonia	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Zamocuca	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Comigo Ninguém Pode	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Avenca	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Pata de Elefante	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Muda de Alfinete	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Trevo Verde	4	R\$ 5,00	R\$ 20,00
Muda de Trevo Roxo	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Lírio da Paz	4	R\$ 7,00	R\$ 28,00
Muda de Suculenta	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Muda de Cacto	8	R\$ 5,00	R\$ 40,00
Muda de Espada de São Jorge	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Babosa	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Muda de Palmeira Areta	2	R\$ 35,00	R\$ 70,00
Muda de Palmeira Raphia	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Muda de Rosa do Deserto	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
Muda de Roseira	7	R\$ 19,00	R\$ 133,00
Muda de Mini Rosa	6	R\$ 9,00	R\$ 54,00
Muda de Camarão Vermelho	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Camarão Amarelo	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Cravina	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00

Muda de Boca de Leão	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Amor Perfeito	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Boa Noite	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Pimenta Biquinho	7	R\$ 15,00	R\$ 105,00
Muda de Pimenta Malagueta	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Muda de Pé Jabuticaba enxertado	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Muda de Pé Limão enxertado	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Muda de Pé Banana maçã	0	R\$ 15,00	R\$ 0,00
Muda de Pé Banana prata	0	R\$ 15,00	R\$ 0,00
Muda de Pé Goiaba enxertado	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Muda de Pé de Mamão Hawai pequeno	0	R\$ 35,00	R\$ 0,00
Muda de Alecrim	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Arruda	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
Muda de Hortelã da Folha Miúda	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Hortelã da Folha Grande	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Manjericão	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Pimentão	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
Muda de Tomate Cereja	3	R\$ 18,00	R\$ 54,00
Muda de Orégano	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Tomilho	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Coentro	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Malva	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda Anador	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Boldo do Chile	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Capim Santo	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Cidreira	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Camomila	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Erva-Doce	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
TOTAL			R\$ 6.376,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

6.6 Estimativa dos custos de comercialização

Os custos de comercialização são considerados variáveis, pois sofrem alteração de acordo com o volume de vendas realizado. A tributação aqui realizada, foi contabilizada como 0, tendo em vista que a empresa iniciará como Microempreendedor Individual-MEI, e para esse tipo de empresa, é gerar uma guia de pagamento única, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional - DAS, do qual já estão inclusos os impostos obrigatórios para um MEI, pagos através de boletos mensais. Como a contribuição tem um valor fixo ele foi incluído nos custos fixos, já que o valor da contribuição não sofre alteração se houver variação no volume de vendas.

Quadro 20 - Estimativa dos custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
Simplex	0%	R\$ 6.376,00	0
SUB-TOTAL 1			0
2. Gostos com vendas			
Comissões	0%	R\$ 6.376,00	0
Propaganda	3%	R\$ 6.376,00	R\$ 191,28
Taxa de administração do cartão de crédito	2,58	R\$ 956,40	R\$ 24,68
SUB-TOTAL 2			R\$ 191,28
TOTAL			R\$ 215,96

Fonte: Elaboração própria (2025).

6.7 Estimativa dos custos com depreciação

Quadro 21 - Estimativa dos custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Máquinas e equipamentos	R\$ 679,00	10 anos	R\$ 67,90	R\$ 5,66
Computadores e smartphones	R\$ 2.100,00	03 anos	R\$ 700,00	R\$ 58,33
Móveis e utensílios	R\$ 6.603,00	10 anos	R\$ 660,30	R\$ 55,03
TOTAL			R\$ 1.428,20	R\$ 119,02

Fonte: Elaboração própria (2025).

6.8 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Dentre os custos fixos mensais, foram considerados aqueles que não se alteram de acordo com o volume de vendas, como o local a ser instalada a empresa será alugado, a empresa não arcará com o IPTU, pois o proprietário do imóvel é quem ficará com essa responsabilidade.

Quadro 22 - Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo total mensal
Aluguel	R\$ 750,00
Água	R\$ 150,00
Energia elétrica	R\$ 185,00
Internet	R\$ 90,00
Telefone	R\$ 50,00

Pró-labore	R\$ 1.500,00
Colaborador	R\$ 2.000,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Depreciação	R\$ 119,02
Contribuição de Imposto MEI	R\$ 75,90
TOTAL	R\$ 5.019,92

Fonte:Elaboração própria (2025)

6.9 Demonstrativo de resultado

De acordo com as informações que foram levantadas no planejamento financeiro, o demonstrativo de resultado indica uma previsão de lucros ou prejuízo da empresa, sendo detalhado de melhor forma no quadro abaixo.

Quadro 23 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor anual
Receita Total com vendas (=)	R\$ 6.376,00	R\$ 76.512,00
Custos Variáveis Totais (-)	R\$ 215,96	R\$ 2.591,52
Margem de contribuição (=)	R\$ 6.160,04	R\$ 73.920,48
Custos Fixos totais (-)	R\$ 5.019,92	R\$ 60.239,04
Resultado Operacional: Lucro (=)	R\$ 1.140,12	R\$ 13.681,44

Fonte: Elaboração própria (2025)

7. INDICADORES DE VIABILIDADE

Através dos indicadores será mostrado se o negócio em questão é realmente viável. Os indicadores aqui utilizados foram o ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

7.1 Ponto de equilíbrio

No ponto de equilíbrio estamos tentando encontrar o valor que a empresa necessita faturar para que consiga arcar com todos os seus custos, para chegar nesse cálculo é necessário saber qual é o Índice de Margem de Contribuição - IMC.

$$\text{IMC} = \frac{\text{Receita total} - \text{Custo variável}}{\text{Receita total}} = \frac{76.512,00 - 2.591,52}{76.512,00} = 0,96$$

Com o resultado do IMC é possível encontrar o ponto de equilíbrio - PE da seguinte forma:

$$\text{PE} = \frac{\text{Custo fixo total}}{\text{IMC}} = \frac{\text{R\$ } 60.239,0}{0,96} = 62.749,00$$

Sendo assim, a empresa necessita gerar um faturamento de R\$ 62.749,00 para cobrir os seus custos totais, sem obter lucro ou prejuízo, conseguindo cumprir com todas as suas obrigações.

7.2 Lucratividade

Esse indicador poderá mensurar o lucro que é extraído a partir das vendas realizadas durante um período de tempo, nesse caso considera-se o valores estimados para o ano.

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro líquido} \times 100}{\text{Receita total}} = \frac{13.681,44 \times 100}{76.512,00} = 17,89 \% \text{ a.a}$$

Dessa forma, ao ano a empresa terá um percentual de lucratividade de 17,89%. Colocando em valores significa falar que para cada R\$ 100,00 faturados, a empresa tem um lucro líquido de R\$ 17,89.

7.3 Rentabilidade

Para a rentabilidade espera-se medir o retorno do que será investido pela empreendedora, assim esse indicador consegue mostrar se o negócio será atrativo.

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro líquido} \times 100}{\text{Investimento total}} = \frac{13.681,44 \times 100}{17.410,76} = 78,58\%$$

O percentual obtido para a rentabilidade foi de 78,58%, o que demonstra que a empresa é rentável para a empreendedora.

7.4 Prazo de Retorno do Investimento

Para esse indicador espera-se medir o período estimado de que o investimento feito poderá ser recuperado.

$$\text{PRI} = \frac{\text{Investimento total}}{\text{Lucro líquido}} = \frac{17.410,76}{13.681,44} = 1,27$$

Assim, espera-se que a empreendedora terá retorno do investimento em 1,27 (anos), aproximadamente 1 ano e 4 meses para que ela consiga recuperar o investimento inicial que foi realizado.

7.5 Resumo dos Indicadores

Quadro 24 - Indicadores de viabilidade

Indicadores	Resultado (ano 1)
Ponto de Equilíbrio	R\$ 62.749,00
Lucratividade	17,89 %
Rentabilidade	78,58%
Prazo Retorno de Investimento	1 ano e 4 meses

Fonte: Elaboração própria (2025)

7.6 Projeção de crescimento

Segundo o Ibraflor - Instituto Brasileiro de Floricultura, o mercado de plantas e flores ornamentais segue aquecido e em expansão, estimando uma previsão de crescimento para o setor de 6% para o ano de 2025. Com base nesse percentual nos três primeiros anos de empresa é pretendido manter a quantidade de colaboradores, que consiste na fundadora e uma pessoa que ficará no

atendimento, estruturando da melhor forma a empresa, consolidando no mercado. No primeiro ano estima-se alcançar um faturamento anual de R\$ 76.512,00, como mostrado no demonstrativo de resultados. Para projeção dos anos seguintes, o quadro abaixo demonstrará da melhor forma essa projeção de crescimento.

Quadro 25 - Projeção de Crescimento para os próximos 3 Anos

Projeção de crescimento para os próximos 3 Anos			
Percentual de crescimento de (5%)	2026	2027	2028
Faturamento	R\$ 76.512,00	R\$ 80.337,60	R\$ 84.354,48
Lucro líquido	R\$ 13.681,44	R\$ 14.365,51	R\$ 15.083,79

Fonte: Elaboração própria (2025)

8. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A construção de cenários tem como objetivo simular situações futuras que a empresa possivelmente possa enfrentar dentro o cenário do mercado de atuação. Justamente para auxiliar ainda mais o empreendedor a estar preparado diante de situações adversas, que são preparados possíveis cenários, nesse plano de negócio foi criado dois cenários, um pessimista e um otimista.

8.1 Cenário pessimista

No cenário pessimista, foi considerado que os agendamentos para os serviços de consultoria especialidade e para os serviços de jardinagem em domicílio não alcancem a quantidade de horas que foi previsto no faturamento estimado, obtendo apenas 40% de agendamento do que se esperava; Além de que também foi considerada uma diminuição de 30% nas vendas das terras e adubos, como foi prevista a resistência dos consumidores inicialmente para o consumo desse produtos na análise SWOT, o que afetará o faturamento do negócio.

Quadro 26 - Estimativa de faturamento mensal do cenário pessimista

Produto / Serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Preço de Venda unitário	Faturamento Total
Consultoria de Jardinagem e Paisagismo - 1 hora trabalhada	15	R\$ 55,00	R\$ 825,00
Serviço de Jardinagem em domicílio - 1 hora trabalhada	29	R\$ 30,00	R\$ 870,00
Terra Vegetal de 20 kg	5	R\$ 25,00	R\$ 125,00
Terra Vegetal de 03 kg	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
Terra Vegetal de 1,5 kg	14	R\$ 5,00	R\$ 70,00
Húmus de minhoca 1 kg	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
Adubo de 20 kg	4	R\$ 30,00	R\$ 120,00
Adubo de 03 kg	9	R\$ 15,00	R\$ 135,00
Adubo de 1,5 kg	14	R\$ 8,00	R\$ 112,00
Jarro de Cimento P - 3L	5	R\$ 7,00	R\$ 35,00
Jarro de Cimento M - 7L	7	R\$ 10,00	R\$ 70,00
Jarro de Cimento G - 10L	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Jarro de Plástico PP - 0.3L	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00

Jarro de Plástico P - 0.6L	9	R\$ 2,50	R\$ 22,50
Jarro de Plástico M - 0.9L	10	R\$ 4,00	R\$ 40,00
Jarro de Plástico G - 1.2L	5	R\$ 7,00	R\$ 35,00
Jarro de Plástico de Parede M - 0.9L	12	R\$ 7,00	R\$ 84,00
Jarros de Cerâmica PP - 0.5L	3	R\$ 4,00	R\$ 12,00
Jarros de Cerâmica P - 1L	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Pedras Ornamentais - 0.5 kg	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
Pedras Ornamentais - 1kg	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Kit de Jardinagem Doméstica (03 itens)	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
Regador de Mão	5	R\$ 17,00	R\$ 85,00
Borrifador - 500 ml	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Luvas de jardinagem de plástico	15	R\$ 6,50	R\$ 97,50
Luvas de jardinagem de tecido	25	R\$ 3,00	R\$ 75,00
Manta - 50 cm x 50 cm	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Tesoura de Poda pequena	4	R\$ 25,00	R\$ 100,00
Muda de Peperonia	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Zamiouca	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Comigo Ninguém Pode	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Avenca	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Pata de Elefante	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Muda de Alfinete	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Trevo Verde	4	R\$ 5,00	R\$ 20,00
Muda de Trevo Roxo	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Lírio da Paz	4	R\$ 7,00	R\$ 28,00
Muda de Suculenta	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Muda de Cacto	8	R\$ 5,00	R\$ 40,00
Muda de Espada de São Jorge	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Babosa	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Muda de Palmeira Areta	2	R\$ 35,00	R\$ 70,00
Muda de Palmeira Raphia	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Muda de Rosa do Deserto	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
Muda de Roseira	7	R\$ 19,00	R\$ 133,00
Muda de Mini Rosa	6	R\$ 9,00	R\$ 54,00
Muda de Camarão Vermelho	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Camarão Amarelo	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Cravina	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Boca de Leão	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Amor Perfeito	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00

Muda de Boa Noite	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Pimenta Biquinho	7	R\$ 15,00	R\$ 105,00
Muda de Pimenta Malagueta	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Muda de Pé Jabuticaba enxertado	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Muda de Pé Limão enxertado	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Muda de Pé Banana maçã	0	R\$ 15,00	R\$ 0,00
Muda de Pé Banana prata	0	R\$ 15,00	R\$ 0,00
Muda de Pé Goiaba enxertado	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Muda de Pé de Mamão Hawai pequeno	0	R\$ 35,00	R\$ 0,00
Muda de Alecrim	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Arruda	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
Muda de Hortelã da Folha Miúda	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Hortelã da Folha Grande	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Manjericão	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Pimentão	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
Muda de Tomate Cereja	3	R\$ 18,00	R\$ 54,00
Muda de Orégano	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Tomilho	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Coentro	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Malva	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda Anador	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Boldo do Chile	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Capim Santo	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Cidreira	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Camomila	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Erva-Doce	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
TOTAL			R\$ 4.958,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 27 - Estimativa de custos de comercialização do cenário pessimista

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
Simplex	0%	R\$ 4.958,00	0
SUB-TOTAL 1			0
2. Gostos com vendas			
Comissões	0%	R\$ 4.958,00	0
Propaganda	3%	R\$ 4.958,00	R\$ 148,74

Taxa de administração do cartão de crédito	2,58%	R\$ 743,70	R\$ 19,19
SUB-TOTAL 2			R\$ 148,74
TOTAL			R\$ 167,93

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 28 - Custos fixos operacionais do cenário pessimista

Descrição	Custo total mensal
Aluguel	R\$ 750,00
Água	R\$ 150,00
Energia elétrica	R\$ 185,00
Internet	R\$ 90,00
Telefone	R\$ 50,00
Pró-labore	R\$ 1.000,00
Colaborador	R\$ 2.000,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Depreciação	R\$ 119,02
Contribuição de Imposto MEI	R\$ 75,90
TOTAL	R\$ 4.519,92

Fonte:

Elaboração própria (2025)

Quadro 29 - Demonstrativo de resultado do cenário pessimista

Descrição	Valor	Valor anual
Receita Total com vendas (=)	R\$ 4.958,00	R\$ 59.496,00
Custos Variáveis Totais (-)	R\$ 167,93	R\$ 2.015,16
Margem de contribuição (=)	R\$ 4.790,07	R\$ 57.480,84
Custos Fixos totais (-)	R\$ 4.519,92	R\$ 54.239,04
Resultado Operacional: Lucro (=)	R\$ 270,15	R\$ 3.241,80

Fonte: Elaboração própria (2025)

8.1.1 Ações preventivas e corretivas

Medidas preventivas serão necessárias para que esse cenário não chegue a se concretizar, como o monitoramento constante das redes sociais a respeito de uma boa divulgação dos serviços disponíveis como da transparência da qualidade da terra vegetal e dos adubos. além de que se faz necessário o acompanhamento também dos resultados obtidos através de campanhas de marketing. Acompanhamento dos feedbacks que os clientes tenham passado, para saber se o crescimento esperado estará acontecendo como esperado.

Já as medidas corretivas precisarão ser decididas, caso as medidas preventivas não surtam efeito esperado. Como medida preventiva temporária, os custos fixos serão abatidos com a diminuição do pró-labore que será pago para a empreendedora, sendo o valor a ser pago de R\$ 1.000,00, em substituição do valor que planejava-se pagar que era de R\$ 1.500,00, para que assim a empresa consiga nesse mês cumprir com as suas obrigações. Reforçando que será necessário buscar identificar os erros cometidos como também os motivos que levaram as medidas preventivas a não funcionarem.

8.2 Cenário otimista

No cenário otimista foi levado em consideração uma adesão maior do que esperada das terras e adubos, tendo um aumento de 30% nas vendas, como também uma maior busca e agendamento dos serviços de consultoria especializada e também nos serviços de jardinagem em 40%, resultando em um aumento no faturamento.

Quadro 30 - Estimativa de faturamento mensal do cenário otimista

Produto / Serviço	Quantidade (Estimativa de Venda)	Preço de Venda unitário	Faturamento Total
Consultoria de Jardinagem e Paisagismo - 1 hora trabalhada	34	R\$ 55,00	R\$ 1.870,00
Serviço de Jardinagem em domicílio - 1 hora trabalhada	68	R\$ 30,00	R\$ 2.040,00
Terra Vegetal de 20 kg	11	R\$ 25,00	R\$ 275,00
Terra Vegetal de 03 kg	16	R\$ 10,00	R\$ 160,00
Terra Vegetal de 1,5 kg	26	R\$ 5,00	R\$ 130,00
Húmus de minhoca 1 kg	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
Adubo de 20 kg	9	R\$ 30,00	R\$ 270,00
Adubo de 03 kg	17	R\$ 15,00	R\$ 255,00
Adubo de 1,5 kg	26	R\$ 8,00	R\$ 208,00
Jarro de Cimento P - 3L	5	R\$ 7,00	R\$ 35,00
Jarro de Cimento M - 7L	7	R\$ 10,00	R\$ 70,00
Jarro de Cimento G - 10L	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Jarro de Plástico PP - 0.3L	10	R\$ 1,50	R\$ 15,00
Jarro de Plástico P - 0.6L	9	R\$ 2,50	R\$ 22,50
Jarro de Plástico M - 0.9L	10	R\$ 4,00	R\$ 40,00
Jarro de Plástico G - 1.2L	5	R\$ 7,00	R\$ 35,00
Jarro de Plástico de Parede M - 0.9L	12	R\$ 7,00	R\$ 84,00
Jarros de Cerâmica PP - 0.5L	3	R\$ 4,00	R\$ 12,00
Jarros de Cerâmica P - 1L	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Pedras Ornamentais - 0.5 kg	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
Pedras Ornamentais - 1kg	2	R\$ 20,00	R\$ 40,00
Kit de Jardinagem Doméstica (03 itens)	5	R\$ 20,00	R\$ 100,00
Regador de Mão	5	R\$ 17,00	R\$ 85,00
Borrifador - 500 ml	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00

Luvas de jardinagem de plástico	15	R\$ 6,50	R\$ 97,50
Luvas de jardinagem de tecido	25	R\$ 3,00	R\$ 75,00
Manta - 50 cm x 50 cm	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Tesoura de Poda pequena	4	R\$ 25,00	R\$ 100,00
Muda de Peperonia	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Zamiocuca	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Comigo Ninguém Pode	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Avenca	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Pata de Elefante	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Muda de Alfinete	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Trevo Verde	4	R\$ 5,00	R\$ 20,00
Muda de Trevo Roxo	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
Muda de Lírio da Paz	4	R\$ 7,00	R\$ 28,00
Muda de Suculenta	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Muda de Cacto	8	R\$ 5,00	R\$ 40,00
Muda de Espada de São Jorge	3	R\$ 7,00	R\$ 21,00
Muda de Babosa	7	R\$ 5,00	R\$ 35,00
Muda de Palmeira Areta	2	R\$ 35,00	R\$ 70,00
Muda de Palmeira Raphia	3	R\$ 25,00	R\$ 75,00
Muda de Rosa do Deserto	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
Muda de Roseira	7	R\$ 19,00	R\$ 133,00
Muda de Mini Rosa	6	R\$ 9,00	R\$ 54,00
Muda de Camarão Vermelho	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Camarão Amarelo	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Cravina	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Boca de Leão	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Amor Perfeito	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Boa Noite	3	R\$ 6,00	R\$ 18,00
Muda de Pimenta Biquinho	7	R\$ 15,00	R\$ 105,00
Muda de Pimenta Malagueta	3	R\$ 10,00	R\$ 30,00
Muda de Pé Jabuticaba enxertado	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
Muda de Pé Limão enxertado	1	R\$ 75,00	R\$ 75,00
Muda de Pé Banana maçã	0	R\$ 15,00	R\$ 0,00
Muda de Pé Banana prata	0	R\$ 15,00	R\$ 0,00
Muda de Pé Goiaba enxertado	1	R\$ 80,00	R\$ 80,00
Muda de Pé de Mamão Hawai pequeno	0	R\$ 35,00	R\$ 0,00
Muda de Alecrim	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Arruda	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00

Muda de Hortelã da Folha Miúda	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Hortelã da Folha Grande	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Manjericão	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Pimentão	2	R\$ 15,00	R\$ 30,00
Muda de Tomate Cereja	3	R\$ 18,00	R\$ 54,00
Muda de Orégano	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Tomilho	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Coentro	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Malva	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda Anador	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Boldo do Chile	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Capim Santo	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Cidreira	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Camomila	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
Muda de Erva-Doce	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
TOTAL			R\$ 7.849,00

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 31 - Estimativa de custos de comercialização do cenário otimista

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
1. Impostos			
Simplex	0%	R\$ 7.849,00	0
SUB-TOTAL 1			0
2. Gostos com vendas			
Comissões	0%	R\$ 7.849,00	0
Propaganda	3%	R\$ 7.849,00	R\$ 235,47
Taxa de administração do cartão de crédito	2,58%	R\$ 1.177,35	R\$ 30,38
SUB-TOTAL 2			R\$ 235,47
TOTAL			R\$ 265,85

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 32 - Custos fixos operacionais do cenário otimista

Descrição	Custo total mensal
Aluguel	R\$ 750,00
Água	R\$ 150,00

Energia elétrica	R\$ 185,00
Internet	R\$ 90,00
Telefone	R\$ 50,00
Pró-labore	R\$ 1.500,00
Colaborador	R\$ 2.000,00
Material de limpeza	R\$ 50,00
Material de escritório	R\$ 50,00
Depreciação	R\$ 119,02
Contribuição de Imposto MEI	R\$ 75,90
TOTAL	R\$ 5.019,92

Fonte: Elaboração própria (2025)

Quadro 33 - Demonstrativo de resultado do cenário otimista

Descrição	Valor	Valor anual
Receita Total com vendas (=)	R\$ 7.849,00	R\$ 94.188,00
Custos Variáveis Totais (-)	R\$ 265,85	R\$ 3.190,20
Margem de contribuição (=)	R\$ 7.583,15	R\$ 90.997,80
Custos Fixos totais (-)	R\$ 5.019,92	R\$ 60.239,04
Resultado Operacional: Lucro (=)	R\$ 2.563,23	R\$ 30.758,76

Fonte: Elaboração própria (2025)

9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO

O mercado das plantas e flores ornamentais, mesmo com alguns impactos que podem afetar o setor, como as mudanças climáticas, crises econômicas e outros eventos que possam surgir, continua com a tendência de crescimento e a todo momento surgem novas espécies, necessitando se reinventar constantemente, bem como procurar incentivar cada vez mais consciência social e ambiental de cuidado com o mundo em que vivemos, tornando a FLORIZZE não apenas uma empresa que irá comercializar esses produtos, mas um meio de chegar nas casas daqueles que buscam deixar os ambientes urbanos mais arborizados, mais verdes, revitalizando o ambiente em que vivemos, proporcionando uma melhor qualidade de vida.

O plano de negócio torna-se uma ferramenta muito importante para se obter uma estruturação e uma avaliação de negócio mais ampla, mesmo que possam ocorrer alguns erros ou modificações durante sua aplicação prática, quando elaborado com informações consistentes e em busca do retorno mais real possível, a utilização dessa ferramenta nos auxilia da melhor forma a ter um planejamento melhor para a empresa como também uma implementação com menores erros ou implicações.

Levando-se em consideração o plano de negócio aqui em questão, a implementação da empresa FLORIZZE se mostra viável. Diante dos resultados obtidos, o negócio tem potencial de crescimento e um baixo valor de investimento inicial. Como visto o retorno esperado é considerado rápido, tendo em vista que o tempo de reinvestimento foi de 1 ano e 4 meses. O percentual de rentabilidade anual também é considerado bom, de 78,58%, um número bem positivo, demonstrando a atratividade do negócio.

REFERÊNCIAS

ARKT VAREJO. Layout da Loja: Como Maximizar suas Vendas. Disponível em: <<https://www.arktvarejo.com.br/layout-estrategico-de-lojas-como-maximizar-suas-vendas/>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

CASA E JARDIM. Revista Globo. Estudo mostra o perfil do consumidor de jardinagem no Brasil. Disponível em: <<https://revistacasaejardim.globo.com/paisagismo/noticia/2024/03/estudo-mostra-o-perfil-do-consumidor-de-jardinagem-no-brasil.ghtml>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

FGV.Centro de Políticas Sociais. QUAL A FAIXA DE RENDA FAMILIAR DAS CLASSES?. Disponível em: <<https://cps.fgv.br/qual-faixa-de-renda-familiar-das-classes>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

GOV.BR. MEI - atualização de valores devidos em 2025. Disponível em: <<https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/mais-noticias/mei-atualizacao-de-valores-devidos-em-2025>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

IBGE. CONCLA - COMISSÃO NACIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. Disponível em: <<https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html>> Acesso em: 12 de dezembro de 2024.

IBRAFLOR. Instituto Brasileiro de Floricultura. Disponível em: <<https://www.ibraflor.com.br/>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

R7. Mercado de flores no Brasil prevê crescimento de 6% em 2025. Disponível em: <<https://noticias.r7.com/prisma/mundo-agro/mercado-de-flores-no-brasil-preve-crescimento-de-6-12022025/>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócios. Brasília: Sebrae, 2013.

SEBRAE. Microempresa: conheça as características desse negócio. Disponível em: <[https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/microempresa-conheca-as-caracteristicas-desse-negocio,eb44cb35a666a810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Uma%20microempresa%20pode%20ser%20individual,Empres%C3%A1ria%20Limitada%20e%20Empres%C3%A1rio%20Individual](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ac/artigos/microempresa-conheca-as-caracteristicas-desse-negocio,eb44cb35a666a810VgnVCM1000001b00320aRCRD#:~:text=Uma%20microempresa%20pode%20ser%20individual,Empres%C3%A1ria%20Limitada%20e%20Empres%C3%A1rio%20Individual.)> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

SEBRAE PR. Plantas Ornamentais: Crescimento e Tendências do Mercado. Disponível em: <<https://sebraepr.com.br/impulsiona/plantas-ornamentais-crescimento-e-tendencias-do-mercado/?srsltid=AfmBOoq16CZuuS0F4Nf3tVyHM9XVxflqihi-bwezIiv4rT3vJ2uJfvJX>> Acesso em: 15 de dezembro de 2024.

APÊNDICE - QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

Pesquisa de mercado - questionário

Pesquisa sobre os hábitos de consumo de plantas e flores ornamentais.

Este formulário tem como objetivo analisar, de maneira quantitativa, o consumo de plantas ornamentais (Rosas do Deserto, Cactos, Suculentas e etc..) e serviços de jardinagem na cidade de João Pessoa. O formulário é de cunho educacional, guiado pelo professor César Emanuel Barbosa de Lima, como pesquisa de mercado para o Trabalho de Conclusão do Curso - Administração UFPB 2024.2. Esta pesquisa leva em média 5 minutos.

1. Você autoriza sua participação neste questionário? *

- Sim
- Não

SOCIODEMOGRÁFICAS

Essas questões são meramente informativas sobre o perfil dos respondentes.

2. Qual o seu gênero? *

- Feminino
- Masculino
- Prefiro não dizer / outro

3. Qual a sua faixa etária? *

- Menor de 18 anos
- De 18 a 25 anos
- De 26 a 40 anos
- De 41 a 60 anos
- Mais de 60 anos

4. Qual a sua escolaridade? *

- Sem escolaridade
- Ensino fundamental Completo
- Ensino Médio Completo
- Ensino Superior Completo
- Pós Graduação Completo
- Mestrado Completo
- Doutorado Completo

5. Qual sua ocupação? *

- Estudo
- Trabalho
- Estudo e Trabalho
- Nenhuma das opções

6. Qual sua renda familiar mensal? *

- Menos de um salário mínimo (< R\$ 1.518,00 reais)
- Entre R\$ 1.518,00 e R\$ 3.036,00 reais
- Entre R\$ 3.037,00 e R\$ 4.554,00 reais
- Entre R\$ 4.555,00 e R\$ 6.072,00 reais
- Mais de R\$ 10.000,00 reais

7. Qual seu estado civil? *

- Solteiro (a)
- União Estável
- Casado (a)
- Separado (a)
- Viúvo (a)

8. Qual a sua região de moradia em João Pessoa? *

- Água Fria
- Anatólia
- Bancários
- Jardim Cidade Universitária
- Jardim são Paulino
- Colibris
- Mangabeiro 1 ao 8
- Costas do Sol
- Cristo Redentor
- Cruz das Armas
- Castelo Branco
- José Américo
- Quadramares
- Miramar
- Rangel
- Bessa
- Tambaú
- Jaguaribe
- Estados
- Outro: _____

CONSUMO DE PLANTAS ORNAMENTAIS E SERVIÇOS DE JARDINAGEM

Essas questões têm como objetivo conhecer a relação dos respondentes com o consumo de plantas ornamentais (Rosas do Deserto, Cactos, Suculentas e etc..) e os serviços de jardinagem.

9. Com qual frequência você compra plantas e acessórios para manutenção? *

- Uma vez na semana
- Uma vez a cada quinze dias
- Uma vez ao mês
- A cada três meses
- A cada seis meses

10. Quanto você costuma gastar em média quanto quando vai comprar plantas ornamentais?*

- Até 50 reais
- Entre R\$ 51,00 e R\$ 100,00
- Entre R\$ 101,00 e R\$ 200,00
- Mais de R\$ 200,00

11. Quais das plantas ornamentais listadas você compraria? * (podendo marcar mais de uma opção)

- Rosa do Deserto
- Camarão do Vermelho
- Camarão do Amarelo
- Cravina
- Boca de Leão
- Zamiocuca

- Comigo ninguém pode
- Pata de Elefante
- Mini Rosas
- Margaridas

12. Quais das ervas listadas abaixo você compraria para montar uma horta? *

- Alecrim
- Arruda
- Hortelã
- Orégano
- Tomilho
- Capim Santo
- Cidreira
- Camomila
- Salsa
- Coentro

COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR

Essas questões têm como objetivo conhecer o comportamento do consumidor.

13. Quais desses fatores você considera MAIS positivos na hora de comprar? (pode marcar até 2 fatores) *

- Atendimento de Qualidade
- Preço baixo
- Boa localização
- Opções de pagamento
- Rapidez na Entrega
- Variedade de produtos

14. Qual meio de divulgação você acha que MAIS funciona? *

- Panfleto
- Redes Sociais
- Whatsapp
- Carro de som
- Televisão
- Outros

15. Você conhece algumas dessas empresas de jardinagem ou já comprou nelas? * (pode marcar até 2 fatores)

- Flora Margarida
- Floricultura Flores e Presentes
- Cactus Lira
- Terra & Cia
- Flora Falcone
- Flora Cabedelo
- Nenhuma das opções

16. Qual forma de pagamento você prefere na hora da compra? *

- Dinheiro
- Pix
- Cartão de Crédito
- Cartão de Débito
- Pagamento Online / Link de pagamento
- Outros

17. O fator atendimento de qualidade e um bom suporte é decisivo na hora da minha compra.*

Discordo Muito	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Muito
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------

18. O fator preço é decisivo na hora da minha compra. *

Discordo Muito	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Muito
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------

19. O fator opções de pagamento é decisivo na hora da minha compra. *

Discordo Muito	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Muito
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------

20. O fator Variedade de Produtos é decisivo na hora da minha compra*

Discordo Muito	1	2	3	4	5	6	7	Concordo Muito
-------------------	---	---	---	---	---	---	---	-------------------

21. Você costuma gostar de quais tipos de promoções quando realiza uma compra?

- Desconto de até 5% no dinheiro ou pix
- Compras acima de um valor, ganham uma consultoria de jardinagem e paisagismo gratuita.
- Na compra de um produto ganhe um brinde.
- Outro

22. Você pagaria por uma consultoria de jardinagem e paisagismo? *

- Sim
- Não
- Talvez, depende do valor.

23. O objetivo de uma consultoria de paisagismo é encontrar soluções de jardinagem que atendam às expectativas do cliente e sejam ambientalmente sustentáveis.

Sabendo disso, qual valor cobrado por hora você consideraria aceitável pagar em uma consultoria?

- R\$ 50,00 a hora
- R\$ 60,00 a hora
- R\$ 70,00 a hora
- R\$ 80,00 a hora