

Desenvolvendo o mercado de consultoria de casamentos em Resende-RJ: Análise estratégica e Viabilidade empresarial

Camila Thayane da Costa Silva
camila.thayane@aedb.br
UniDomBosco

Thayne Lestinho Ávila
thayne.avila3@aedb.br
UniDomBosco

Fabiane Rodrigues Costa
fabiane.costa3@aedb.br
UniDomBosco

Fernanda Ellen Francisco
fernanda.ellen@aedb.br
UniDomBosco

Resumo: O objetivo deste estudo é a análise do setor de eventos de casamentos para validar a abertura de uma empresa para consultoria, utilizando ferramentas de análises e pesquisas secundárias que possam comprovar o aumento na procura deste setor. Foi elaborado um referencial teórico das ferramentas utilizadas e em seguida foi abordado o desenvolvimento das metodologias empregadas no trabalho. No segmento de discussões de resultados, foi apresentado um breve contexto do empreendedorismo Plano Perfeito, após isso foram aplicadas três ferramentas e a partir da análise de cada ferramenta e das pesquisas, entende-se que a consultoria para casamentos Plano Perfeito tem um ambiente propício para prosperar, aproveitando o aumento constante dos casamentos na região. A empresa pode se posicionar como uma solução completa e personalizada para noivos, atendendo à crescente demanda e ao desejo dos casais por eventos bem-organizados e memoráveis.

Palavras Chave: Plano Perfeito - Casamento - Consultoria - Ferramentas - Empreendedorismo

1. INTRODUÇÃO

O estudo a seguir tem como objetivo abordar a viabilidade da abertura de uma empresa de consultoria para casamentos em Resende-RJ. O planejamento da empresa Plano Perfeito foi desenvolvido principalmente com base no Business Model Canvas de Osterwalder (2011). Ao seguir os passos de planejamento, análise e autoconhecimento do BMC (Business Model Canvas), obtivemos uma estrutura clara e eficaz para a implementação de uma empresa de consultoria de casamentos em Resende-RJ. A análise detalhada do mercado e das necessidades dos clientes locais revelou um cenário altamente favorável para o lançamento desse empreendimento com demanda de casamento que tem crescido significativamente, destacando a importância de investir na realização de eventos tão especiais.

Para análise de mercado coletamos dados do IBGE que indicam um aumento de 4% nos registros de casamentos no Brasil em 2022, no Sudeste, e especificamente Resende apresentando um crescimento significativo. Em Resende o número de casamentos aumentou cerca de 18,83% de 2020 para 2022, demonstrando uma demanda crescente por serviços de planejamento de casamentos. Este cenário favorável destaca a oportunidade de mercado para a empresa Plano Perfeito, que se posiciona para atender a esta demanda com serviços de alta qualidade e personalizados (IBGE, 2024).

Integrar ferramentas de gestão na consultoria de casamento garante uma abordagem estratégica e bem estruturada para atender as necessidades dos casais. No contexto, a aplicação das ferramentas de gestão permitirá o Plano Perfeito oferecer um serviço de alta qualidade, personalizado e alinhado às expectativas dos clientes, assegurando a sustentabilidade e o sucesso do negócio. A empresa Plano Perfeito demonstra claramente a viabilidade e o potencial de sucesso deste empreendimento em Resende-RJ, respaldado por um cenário de mercado favorável e uma estrutura de negócios bem fundamentada.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CANVAS

O *Business Model Canvas* (BMC) é uma ferramenta que permite construir um modelo de negócio de maneira clara e simples, e pode ser utilizada por empreendedores para visualizar

seu negócio de modo estruturado. Essa ferramenta é composta por 9 blocos que juntos abordam os principais aspectos de um negócio. Ao utilizar o Canvas o empreendedor tem uma análise visual que permite realizar uma pesquisa junto ao seu público-alvo, tem a capacidade de se preparar para desenvolver um plano de negócios assertivo, que funcione e gere receitas. (Dornelas, 2020).

De acordo com Osterwalder e Pigneur (2011), o *Business Model Canvas* é composto por nove aspectos que mostram como uma organização pretende gerar valor. Esses componentes cobrem as quatro áreas principais de um negócio: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira.

Os nove componentes básicos são: segmento de cliente, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com cliente, fluxo de receita, recursos chaves, atividade chave, parceria chave e estrutura de custo.

2.2 SWOT

Na análise SWOT é possível realizar avaliações dos aspectos de fatores internos e externos de uma empresa, e também identificar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Além disso, destaca-se que os fatores da SWOT não são necessariamente controlados pela importância do desempenho da empresa, mas sim pela satisfação do cliente (Phadermrod et. al, 2014).

De acordo com Abdala (2019), SWOT é uma ferramenta fundamental para avaliar situações de forma abrangente, permitindo as avaliações dos fatores internos (pontos fortes e fracos da organização) e externos (oportunidades e ameaças do ambiente externo), com isso é possível tomar decisões estratégicas e compreender qual a melhor posição da organização no ambiente de trabalho.

Para Barreto (2018), a análise SWOT consiste em avaliar as forças e fraquezas internas de uma empresa, juntamente com as oportunidades e ameaças externas do ambiente no qual ela atua. Essa abordagem proporciona uma visão do futuro da organização, permitindo a

identificação de aspectos que podem impactar de forma positiva ou negativa seu desempenho e posição na organização.

2.3 CICLO PDCA

O ciclo PDCA, composto por quatro etapas, tem como objetivo simplificar a gestão de uma empresa com o intuito de promover mudanças positivas solucionando os problemas. Essa metodologia é utilizada para aprimorar os processos e subprocessos de uma organização, facilitando o desenvolvimento e a gestão de qualidade. (Santos et.al,2023; Oliveira; Hu, 2018)

De acordo com Santos et.al (2023), o método PDCA representa um ciclo de melhoria contínua, composto pelas etapas planejar (plan), fazer (do), checar (check) e agir (act). O objetivo integrado ao ciclo PDCA é estabelecer metas a serem alcançadas no futuro e delinear ações necessárias para alcançá-las, definindo assim as tarefas que conduzirão à melhoria na organização.

Para Oliveira e Hu (2018), a adoção do Ciclo PDCA nas organizações é a chave da eficiência para melhoria da qualidade sendo essencial no mercado competitivo. Promove a eliminação de deficiências que não são visíveis no desempenho do processo, prevenindo resultados indesejáveis na execução do trabalho. A metodologia possui etapas, chamadas ferramentas de qualidade, que contribuem na organização e entendimento dos processos que serão utilizadas na identificação do problema até a solução final.

3. MÉTODO

Este trabalho tem como objetivo garantir que a empresa de consultoria de casamento Plano Perfeito seja bem-sucedida. Para isso, realizamos uma pesquisa secundária, coletando dados de diversas fontes, como livros, revistas e artigos acadêmicos. A pesquisa focou em investigar o mercado, a concorrência, proporcionando uma visão detalhada e prática das melhores práticas a ser aplicada na empresa Plano Perfeito. Esta abordagem possibilitou uma análise detalhada do mercado, permitindo a identificação de oportunidades e ameaças, assim como os pontos fortes e fracos da empresa. Considerando todos esses aspectos, foi possível desenvolver um empreendimento completo e realista, assegurando que seja bem-sucedido.

4. ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 EMPREENDEDORISMO PLANO PERFEITO

A Consultoria Plano Perfeito nasce com a missão de “tornar o sonho acessível”, ela faz isso proporcionando aos noivos os melhores orçamentos para casamentos, além de uma experiência de planejamento emocionante e sem estresse. Nossa visão é ser reconhecida como a principal consultoria de Resende-RJ.

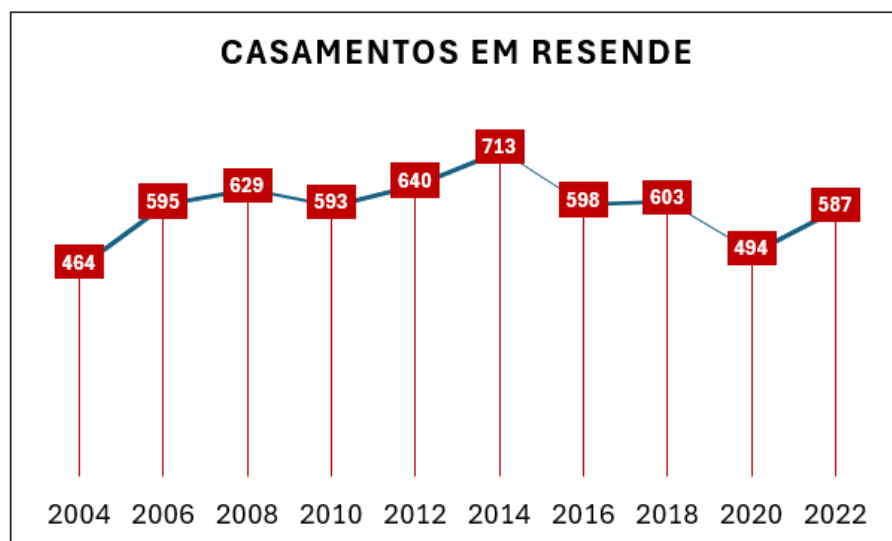
O negócio consiste em fornecer uma consultoria especializada em todas as fases do evento, desde o planejamento do orçamento até a execução do evento. Com uma equipe dedicada, buscando encontrar o “Plano Perfeito” para atingir o equilíbrio entre o orçamento disponível e a expectativa do cliente, garantindo assim que esse dia seja verdadeiramente inesquecível.

O diferencial dos serviços é tornar a consultoria de casamentos acessível, proporcionando para que todos possam desfrutar de um bom planejamento e que tenham suas necessidades e expectativas atendidas no dia do casamento. Para que seja acessível, serão oferecidos pacotes de serviços que foram cuidadosamente elaborados para atender às necessidades individuais de cada casal.

Segundo dados do IBGE (2024), os registros de casamentos no Brasil aumentaram em 4%. No total, foram registrados 970.041 casamentos, representando um acréscimo de 37.539 em comparação ao ano anterior, sendo o Sudeste um dos estados com maior número de casamentos, um total de 454.053 (Exame, 2024).

Especificamente em Resende, o crescimento dos registros de casamentos após a pandemia foi ainda mais expressivo. Entre 2020 e 2022, houve um aumento aproximado de 18,83% no número de casamentos registrados, conforme dados do IBGE (2024). Esse aumento substancial indica uma demanda crescente por serviços de casamento na cidade, tornando-se uma oportunidade promissora para as consultorias de casamento. Podemos essa ascensão no gráfico apresentado a seguir:

Gráfico 1: Casamentos em Resende - IBGE



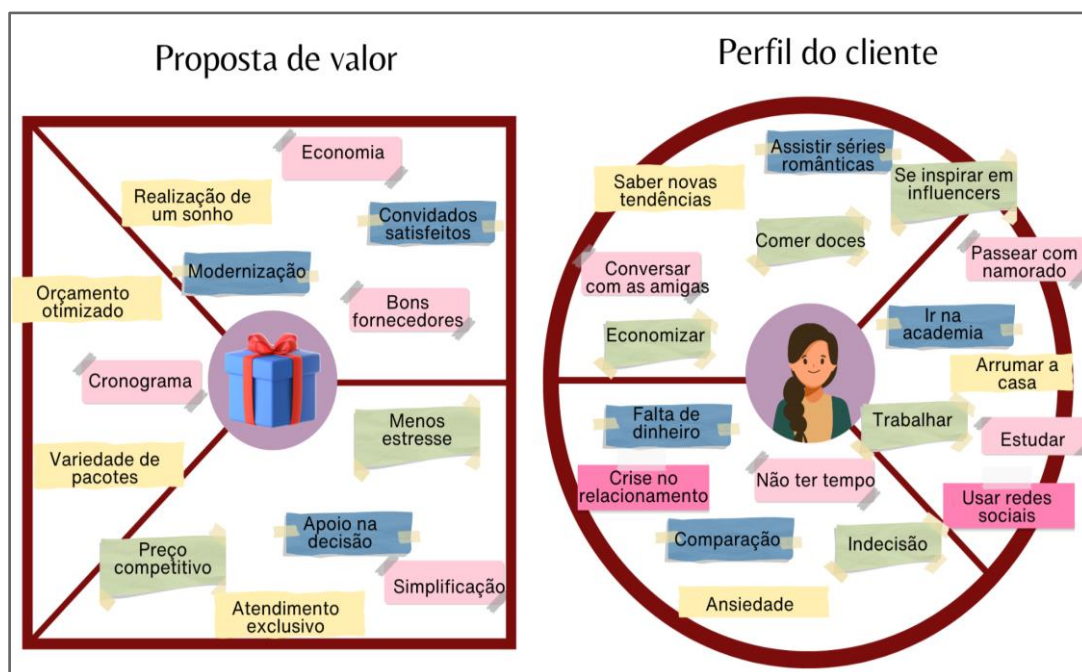
Fonte: Adaptado de IBGE (2024)

Com base nesse cenário, a consultoria para casamentos Plano Perfeito tem um ambiente propício para prosperar, aproveitando o aumento constante dos casamentos na região. A empresa pode se posicionar como uma solução completa e personalizada para noivos, atendendo à crescente demanda e ao desejo dos casais por eventos bem-organizados e memoráveis.

4.2 IMPLEMENTAÇÃO DAS FERRAMENTAS

A seguir, foram implementadas três ferramentas essenciais para verificar a viabilidade do negócio em Resende-RJ: Business Model Canvas, SWOT e Ciclo PDCA. Essas ferramentas são fundamentais porque permitem uma análise estratégica abrangente e contínua. O Business Model Canvas ajuda a estruturar o modelo de negócio, a SWOT identifica forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, enquanto o Ciclo PDCA proporciona um método sistemático de melhoria contínua. Juntas, essas ferramentas fornecem insights valiosos para tomar decisões informadas e maximizar as chances de sucesso do empreendimento.

4.2.1 BUSINESS MODEL CANVAS E PROPOSTA DE VALOR



FONTE: Adaptado pelas autoras

A proposta de valor visa oferecer um serviço completo e satisfatório aos noivos. Esta proposta inclui a otimização do orçamento, garantindo que os recursos sejam bem empregados na busca de realizar o sonho dos casais ao proporcionar uma cerimônia inesquecível satisfatória, moderna com as últimas tendências do mercado. O Plano Perfeito trabalha com bons fornecedores, simplificando o processo de planejamento. O apoio na tomada de decisões e o atendimento exclusivo são outros diferenciais, assegurando um serviço personalizado e dedicado. Tendo uma variedade de pacotes e preços acessíveis, cronogramas detalhados e modernização dos processos para otimizar a experiência dos noivos.

O perfil do cliente envolve uma pessoa ocupada, que não tem tempo livre devido às múltiplas responsabilidades, como trabalho, estudos e cuidados com a casa, e com acompanhamento de novas tendências, e se inspiram em influenciadores digitais, gostam de assistir séries românticas, se preocupam com a saúde, gostam de socializar, seja passeando com o parceiro ou conversando com amigas. O perfil também inclui desafios como falta de dinheiro, crises no relacionamento, ansiedade e indecisão. Para economizar e aliviar o estresse, procuram otimizar o uso das redes sociais e os momentos de lazer e entretenimento.

4.2.2 MATRIZ SWOT E SUA ANÁLISE CRUZADA

ANÁLISE SWOT	
 FORÇAS	 FRAQUEZAS
Experiência da equipe no assunto. Rede de fornecedores parceiros. Personalização dos serviços, ofertando pacotes e serviços a parte conforme orçamento. Serviço diferenciado dos concorrentes.	Dependência de fornecedores. Custos operacionais com marketing. Vulnerabilidade a Sazonalidade.
 OPORTUNIDADES	 AMEAÇAS
Expansão de serviços para outras cidades. Segmentar mercado, explorar casamentos temáticos. Investir em estratégias de marketing digital e presença online. Explorar parcerias estratégicas.	Instabilidade Econômica. Mudanças nas preferências do consumidor. Concorrência acirrada com profissionais individuais como cerimonialistas.

FONTE: Adaptado pelas autoras

A partir da elaboração e análise da matriz SWOT, pode-se estabelecer o cruzamento dos quadrantes, sendo possível criar estratégias diferentes tornar a empresa mais competitiva

Forças e Oportunidades: A expertise da equipe pode ser aproveitada para identificar e atender nichos específicos de mercado, ampliando a base de clientes; O diferencial da Consultoria Plano Perfeito entre os concorrentes pode ser alavancado através de uma presença online forte, ampliando o alcance da marca e atraindo mais clientes potenciais.

Fraquezas e Oportunidades: A fraqueza da dependência de fornecedores pode ser mitigada através de parcerias estratégicas com fornecedores confiáveis, ampliando nossa rede de oferta de serviços; O alto custo com marketing pode ser compensado pela diversificação dos serviços para eventos além de casamentos, aumentando as fontes de receita.

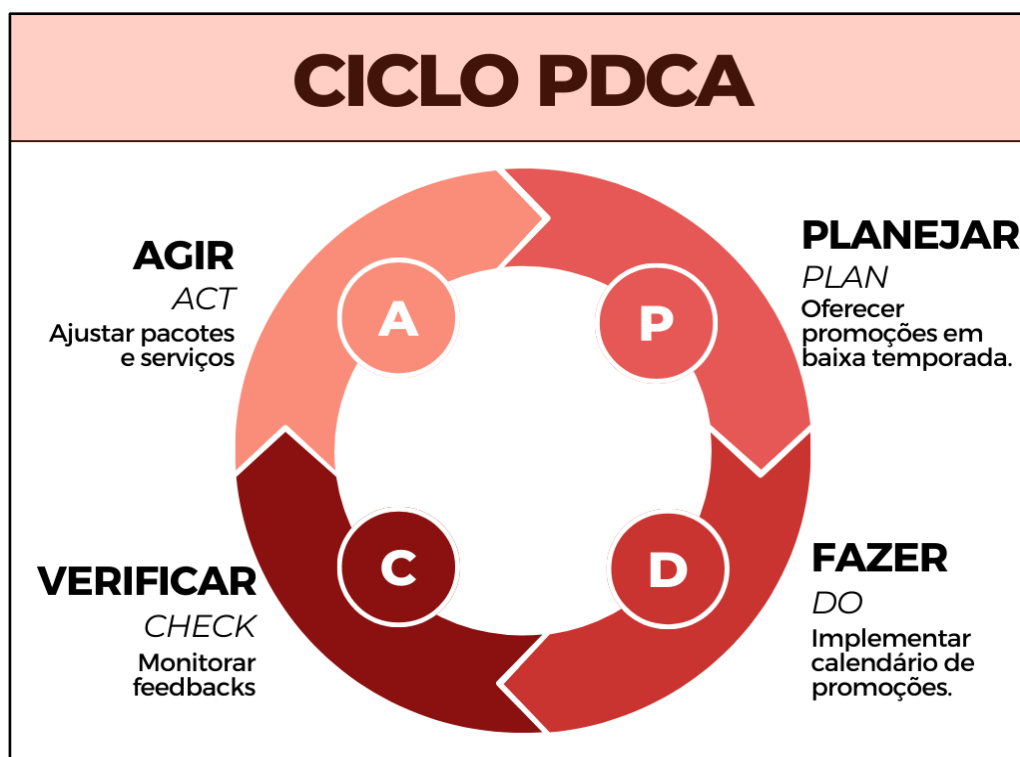
Forças e Ameaças: A rede sólida de fornecedores pode ajudar a empresa a se adaptar rapidamente às mudanças nas preferências do consumidor; A capacidade de personalizar serviços pode ajudar a empresa a se destacar em relação aos serviços de cerimonialistas que só oferecem um pacote de serviço fechado.

Fraquezas e Ameaças: Podemos enfrentar a competição criando estratégias éticas e diferenciação para manter a vantagem competitiva; Para nos prevenir da sazonalidade e instabilidade econômica, teremos uma gestão mais cuidadosa de recursos para períodos de menor demanda.

4.2.3 CICLO PDCA

Para abordar a fraqueza da empresa Plano Perfeito em relação à sazonalidade, aplicamos o ciclo PDCA (Planejar, Desenvolver, Checar, Atuar) para identificar, implementar e avaliar estratégias que mitiguem a vulnerabilidade econômica, teremos uma gestão mais cuidadosa de recursos para períodos de menor demanda.

Objetivo: Desenvolver estratégias para reduzir o impacto da sazonalidade no negócio de consultoria de casamentos Plano Perfeito:



FONTE: Adaptado pelas autoras

A partir da análise estratégica da ferramenta ciclo PDCA podemos aprofundar nossas estratégias para reduzir o impacto da sazonalidade.

Planejar (Plan): Podemos identificar os períodos de baixa demanda ao longo do ano, como os meses de inverno ou outras épocas menos procuradas e desenvolver estratégias específicas para aumentar a ocupação durante esses períodos. Isso inclui oferecer promoções atraentes, como descontos em pacotes de serviços ou ofertas especiais para eventos realizados fora da alta temporada de casamentos.

Fazer (Do): A consultoria pode implementar um calendário estratégico de promoções e descontos, garantindo que as ofertas sejam claramente comunicadas aos clientes potenciais através de campanhas de marketing direcionadas. Além disso, ajustar os pacotes de serviços para incluir benefícios adicionais que incentivem os clientes a escolherem datas menos concorridas.

Verificar (Check): Realizar um acompanhamento meticuloso do desempenho das promoções, monitorando o número de contratos fechados durante os períodos de baixa

demanda. Comparar esses resultados com dados históricos e metas estabelecidas para avaliar a eficácia das estratégias implementadas.

Agir (Act): Com base na análise dos dados coletados e no feedback dos clientes, realizar ajustes contínuos nos pacotes de serviços oferecidos. Incorporar sugestões recebidas para melhorar a experiência do cliente e a atratividade das ofertas durante os períodos de menor movimento. Isso pode incluir novas adições aos serviços, melhorias na qualidade ou ajustes nos preços para otimizar a rentabilidade e a satisfação do cliente.

Ao aplicar o ciclo PDCA, a consultoria Plano Perfeito poderá desenvolver e implementar estratégias eficazes para mitigar a vulnerabilidade à sazonalidade. A diversificação dos serviços, a oferta de promoções sazonais, o estabelecimento de parcerias estratégicas e o marketing direcionado são ações que ajudarão a manter a demanda constante ao longo do ano, garantindo a sustentabilidade e o crescimento contínuo do negócio.

5. CONCLUSÃO

Após análise dos dados secundários e da implementação das ferramentas de gestão, como o Business Model Canvas, a análise SWOT e o ciclo PDCA, na empresa de consultoria de casamentos Plano Perfeito, verificou-se a viabilidade de abertura do negócio em Resende. Com uma proposta de valor que prioriza a satisfação e as necessidades dos clientes, destacando ao oferecer serviços personalizados e acessíveis, otimizando recursos para criar eventos memoráveis. O Plano Perfeito se posiciona como a principal consultoria de casamentos na região, capaz de transformar o sonho dos casais em realidade de forma acessível e sem estresse, garantindo a excelência na realização de eventos tão significativos.

REFERÊNCIAS

ABDALA, Márcio M. **Administração Estratégica**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2019. *E-book*. ISBN 9788597021325. Disponível em:
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597021325/>. Acesso em: 21 abr. 2024.

BARRETO, D.R., PEBA, F.C., CALCIOLARI, A.R., ALMEIDA, L.S. Identificação De Riscos Inerentes A Produção De Petróleo Em Águas Profundas Através Da Análise Swot. *Revista de Trabalhos Acadêmicos Lusófona* v.1. n.1.

jul./dez.2018.Disponivelem:<https://ojs.brazilianjournals.com.br/ojs/index.php/BRJD/article/view/7571/6585>.>Acesso em: 21 abr. 2024

DORNELAS, José. **Plano de negócios com o modelo Canvas**. São Paulo: Editora Empreende, 2020. Disponível em:
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786587052076/pageid/28>. Acesso em: 13 mar. 2024.

EXAME. Casamentos no Brasil aumentam 4%, mas número de divórcios bate recorde. Disponível em: <https://exame.com/brasil/casamentos-no-brasil-aumentam-4-mas-numero-de-divorcios-bate-recorde/>. Acesso em: 25 jun. 2024.

IBGE. Resende - RJ: informações sobre o município. Disponível em:
<https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rj/resende/pesquisa/20/29767?ano=2017>. Acesso em: 25 jun. 2024.

OLIVEIRA, Arilson Luiz de; HU, Osvaldo Ramos T. **Gerenciamento Do Ciclo Da Qualidade**. Rio de Janeiro: Editora Alta Books, 2018. *E-book*. ISBN 9786555207347. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786555207347/>. Acesso em: 21 abr. 2024.

OSTERWALDER, Alexandre; PIGNEUER, Yves. *Business Model Generation*. Alta Books Editora, 2011. Disponível em:
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555204605/pageid/25>. Acesso em: 13 mar. 2024.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. *Business model generation: inovação em modelos de negócios*. Alta Books Editora, 2013. Disponível em:
<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786555204605/pageid/31>. Acesso em: 8 mar. 2024.

PHADERMROD, CROWDER, WILLS. Revista Ge Sec São Paulo, SP, Brasil V.14, n.12, p.2170121722,2023. Disponível em:

<https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/3179/2006>>. Acesso em: 21 abril. 2024

SANTOS, S. M. A. V. .; ARAUJO, C. S. de .; NASCIMENTO, C. E. do .; SANTOS FILHO, E. B. dos .; TIMOTEO, L. C. da S. O. . CICLO PDCA APLICADO À EDUCAÇÃO: UMA REVISÃO DE LITERATURA. **Revista Amor Mundi**, [S. l.], v. 4, n. 4, p. 15–21, 2023.

DOI: 10.46550/amormundi. v4i4.211. Disponível em:

<https://journal.editorametrics.com.br/index.php/amormundi/article/view/211>. Acesso em: 21 abr. 2024.