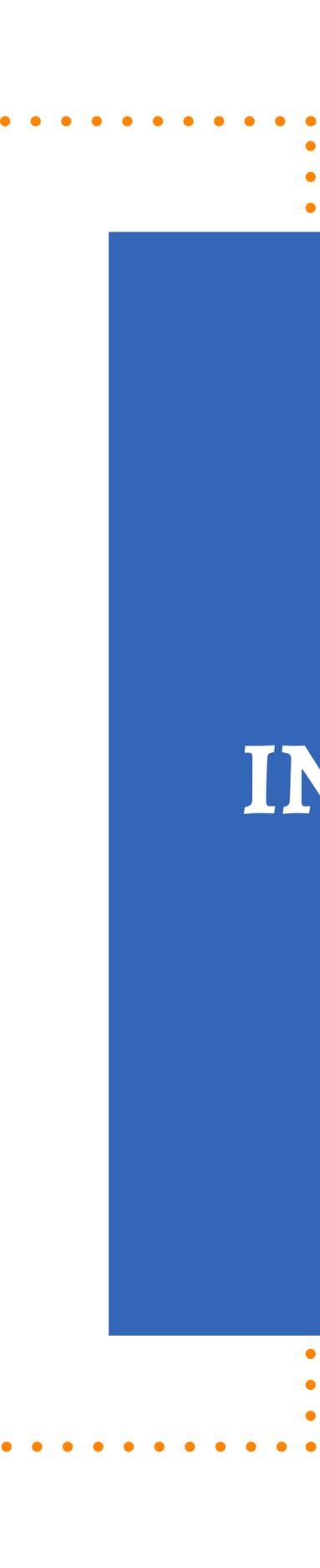


**COMO TRABALHAR COM MESA POSTA?
A TENDÊNCIA COMO OPORTUNIDADE
DE NEGÓCIO**



- 
- 03** INTRODUÇÃO
 - 04** INFORMAÇÕES SOBRE O RAMO
 - 08** MERCADO DE MESA POSTA NO BRASIL
 - 10** DICAS BÁSICAS PARA ATUAR NO RAMO
 - 12** PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO
 - 15** GERENCIAMENTO
 - 18** FINANÇAS
 - 23** EXPANSÃO DA SUA EMPRESA
 - 26** CONCLUSÃO
 - 27** SOBRE O SEBRAE PE
- 



INTRODUÇÃO

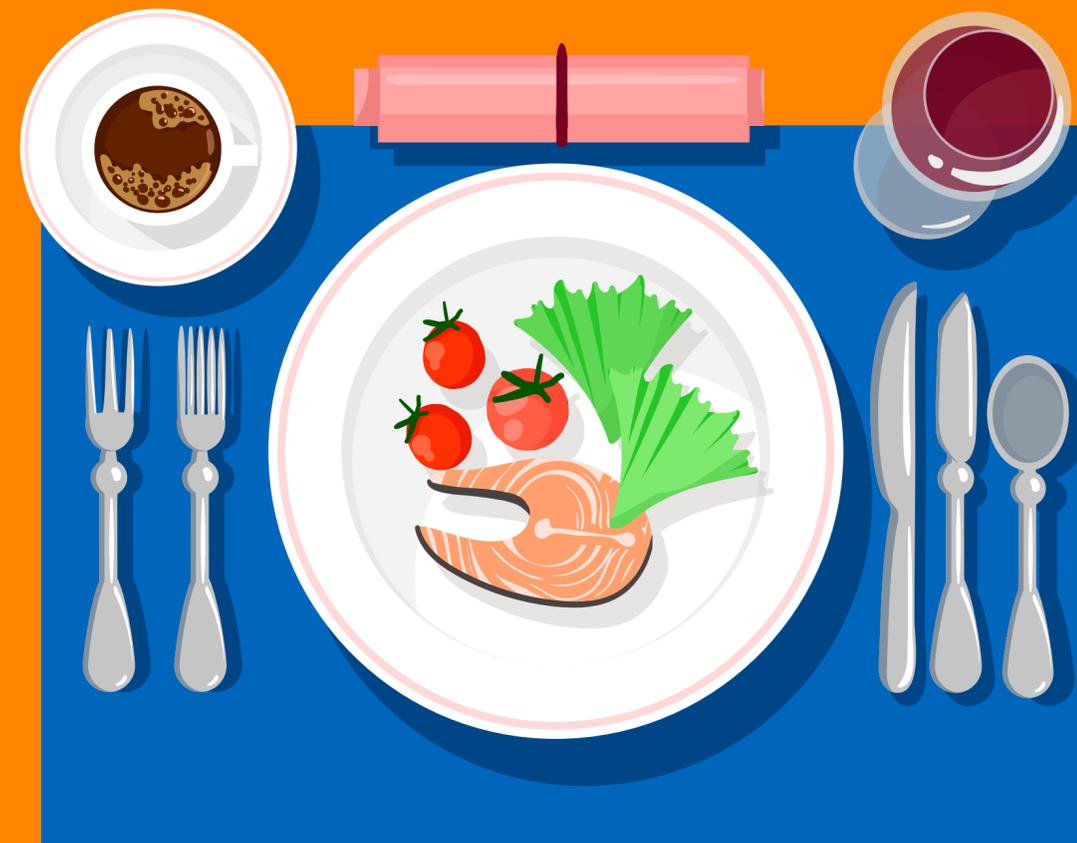
Para quem gosta de prestar atenção no mercado e suas tendências, é interessante compreender as oportunidades de negócio disponíveis. E uma área que tem crescido muito é o trabalho com mesa posta.

Imagine o seguinte cenário: os pais desejam celebrar o noivado da filha mais velha, mas não querem se preocupar com os detalhes do evento. Contratar uma equipe responsável pela organização é algo bastante comum, não é? Entre todas as coisas que criam uma experiência única, a arrumação das mesas é fundamental.

Já imaginou ter tudo organizado e, na hora do jantar com as duas famílias, toda a beleza e organização serem perdidas? É exatamente isso que o trabalho de mesa posta pode evitar. Ele busca criar experiências únicas a partir da arrumação, por exemplo, de uma mesa de jantar.

Que tal tirar suas dúvidas sobre como trabalhar com mesa posta? Continue a leitura para saber mais!

INFORMAÇÕES SOBRE O RAMO



O trabalho com mesa posta é centrado na **organização e arrumação de uma mesa para refeição, de maneira elegante e convidativa**. Consiste em um conjunto de atividades realizadas para criar uma atmosfera agradável e acolhedora durante as refeições, tornando-as momentos especiais.

A mesa posta vai além de simplesmente colocar pratos, talheres e copos sobre a mesa. Na prática, **é uma arte de combinar elementos**, como:

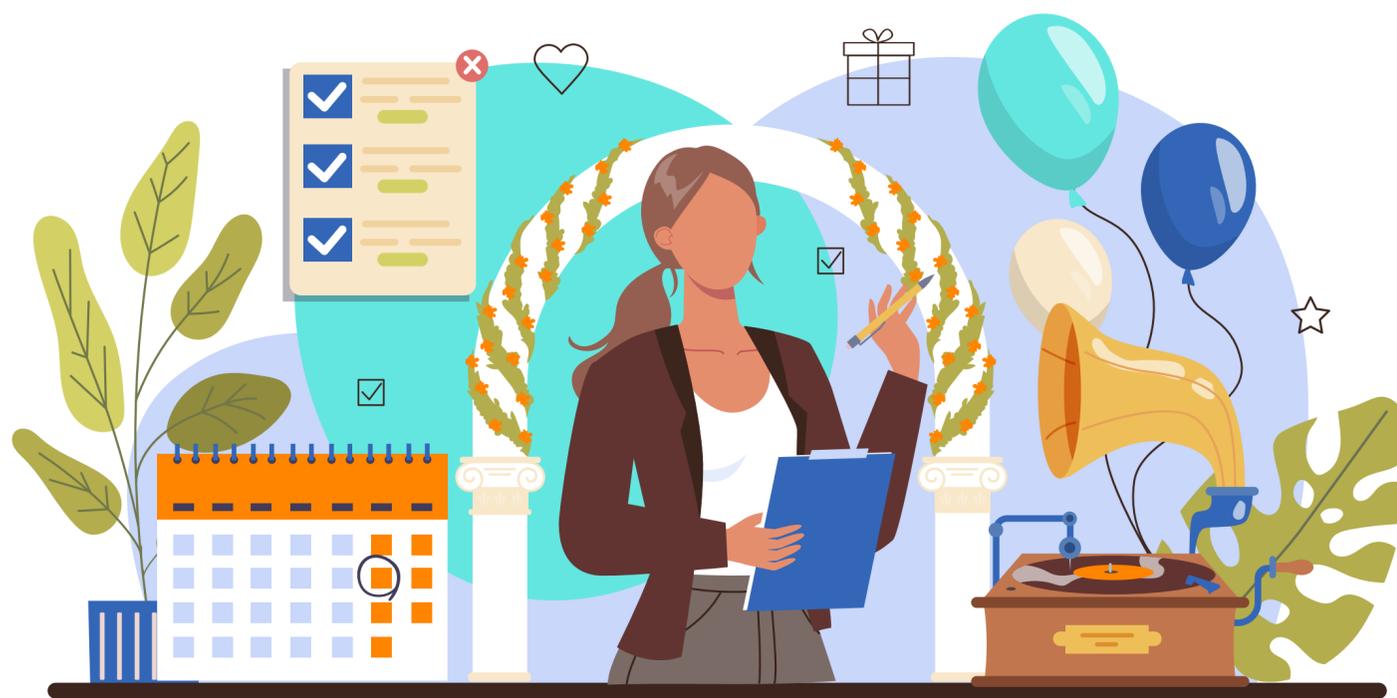
- toalhas;
- jogos americanos;
- guardanapos;
- arranjos florais;
- velas.

O uso de diferentes recursos e a execução de uma organização cuidadosa visam harmonizar cores, estilos e temas, proporcionando **uma experiência visualmente atraente que potencialize os demais sentidos**.



COMO FUNCIONA ESSE TRABALHO?

Ao planejar uma mesa posta, é importante **considerar o tema ou a ocasião da refeição**. Pode ser um jantar formal, uma celebração especial, um encontro casual com amigos ou até mesmo uma refeição cotidiana, sendo que cada ocasião pode ter sua própria configuração e decoração específica.



Além da estética, o trabalho com mesa posta também leva em consideração **a disposição dos utensílios e a etiqueta à mesa**. Os talheres, por exemplo, são posicionados de acordo com a ordem de uso, com os garfos à esquerda e as facas à direita dos pratos.

Outro aspecto interessante do trabalho com mesa posta é a escolha dos materiais:

- **porcelana, cerâmica, vidro e talheres de prata** são frequentemente utilizados para criar uma **atmosfera sofisticada**;
- materiais mais informais, como **cerâmica colorida ou madeira**, podem ser adequados para **ocasiões descontraídas**.

Além disso, a mesa posta pode ser personalizada com detalhes que reflitam a personalidade do anfitrião ou o tema da ocasião. Arranjos florais trazem frescor e elegância à mesa, enquanto velas criam um ambiente romântico e acolhedor.

Deseja fazer uma decoração para receber convidados na noite de Natal? Sem problemas: elementos temáticos, como enfeites natalinos ou objetos relacionados a festas temáticas, também podem ser adicionados para criar uma atmosfera específica.

ONDE É POSSÍVEL TRABALHAR COM MESA POSTA?

O trabalho com mesa posta não se restringe apenas a restaurantes sofisticados ou eventos especiais. É uma prática que pode ser realizada em casa, para **receber convidados** ou simplesmente para **tornar as refeições do dia a dia mais agradáveis**. Esse é um dos fatores que têm tornado esse trabalho tão popular atualmente.

Além de encantar os convidados, uma mesa bem posta proporciona uma sensação de cuidado e atenção aos detalhes, tornando a refeição uma experiência memorável. Com a dose certa de perfeccionismo e criatividade, é possível transformar qualquer refeição em um momento especial para todos.



**MERCADO DE MESA
POSTA NO BRASIL**





Antes de empreender em qualquer segmento, é muito importante entender qual é o cenário atual, certo? No caso da mesa posta no Brasil, os números são muito positivos: em 2019, mais da metade dos empreendedores que trabalham nesse setor relataram um aumento de 30% ou mais em comparação com anos anteriores.

Além disso, outra pesquisa indica que as áreas de atuação no trabalho com mesa posta no Brasil são muito variadas. Cerca de 37% a 40% dos profissionais estão envolvidos com mesa posta nos setores de decoração, locação e/ou venda de itens para mesa posta.

O mesmo estudo apresenta alguns números mais específicos do setor. Por exemplo, a diária cobrada por quem trabalha com mesa posta pode ser superior a R\$ 500,00. Fazendo as contas, isso representaria ganhos entre R\$ 9 mil e R\$ 11 mil com uma agenda cheia de serviços.

Apesar dos números positivos, é importante lembrar que a maior relevância do setor também implica em uma maior competitividade pela atenção e recursos dos clientes. Portanto, é fundamental fazer um planejamento adequado antes de se dedicar totalmente ao trabalho com mesa posta.

DICAS BÁSICAS PARA ATUAR NO RAMO



Você tem interesse em trabalhar com mesa posta? A seguir, confira algumas dicas para começar um negócio de sucesso nesse segmento.

FIQUE DE OLHO NAS TENDÊNCIAS

É importante pesquisar e se familiarizar com as tendências e estilos de decoração de mesa. **Acompanhe blogs, revistas e redes sociais especializadas** para se atualizar sobre as últimas novidades e encontrar inspirações. Isso permitirá que você desenvolva um olhar criativo e identifique os elementos que agradam seu público-alvo.

CONSTRUA UM PORTFÓLIO ATRATIVO

Crie um portfólio **visualmente atraente** para exibir seu trabalho. Fotografe mesas que você tenha decorado e crie um website ou utilize plataformas de mídia social para compartilhar suas criações. Invista em fotos de alta qualidade que capturem os detalhes e a beleza das suas composições.

FAÇA NETWORKING E PARCERIAS

Estabelecer uma rede de contatos e parcerias é fundamental.

Conecte-se com restaurantes, buffets, organizadores de eventos e outros profissionais do setor alimentício.

Trabalhar em parceria com esses profissionais pode abrir portas e promover o seu negócio. A partir disso, crie pacotes e serviços personalizados para atender melhor às demandas dos seus clientes.

CRIE EXPERIÊNCIAS ÚNICAS

A personalização é essencial quando se trabalha com mesa posta. Permita que seus clientes escolham entre diferentes temas, estilos e orçamentos, adaptando-se às suas preferências individuais. Essa flexibilidade e cuidado com cada detalhe aumentarão suas chances de atrair uma variedade de clientes.

PLANEJAMENTO DO NEGÓCIO



O planejamento adequado é essencial para garantir resultados positivos para o seu negócio. A seguir, você pode conferir algumas etapas importantes.

ESTABELECEER METAS CLARAS

Defina metas **mensuráveis e com prazos definidos**, incluindo aquelas direcionadas para:

- vendas;
- número de clientes atendidos;
- expansão geográfica.

Acompanhe regularmente o progresso em relação a essas metas e ajuste sua estratégia conforme necessário.

DESENVOLVER UM PLANO DE MARKETING

Crie um plano de marketing abrangente para promover seus serviços de mesa posta. Utilize **estratégias de marketing digital**, como:

- otimização para mecanismos de busca (SEO);
- presença constante em mídias sociais;
- marketing de conteúdo;
- publicidade online.





PRECIFICAR SERVIÇOS DE FORMA INTELIGENTE

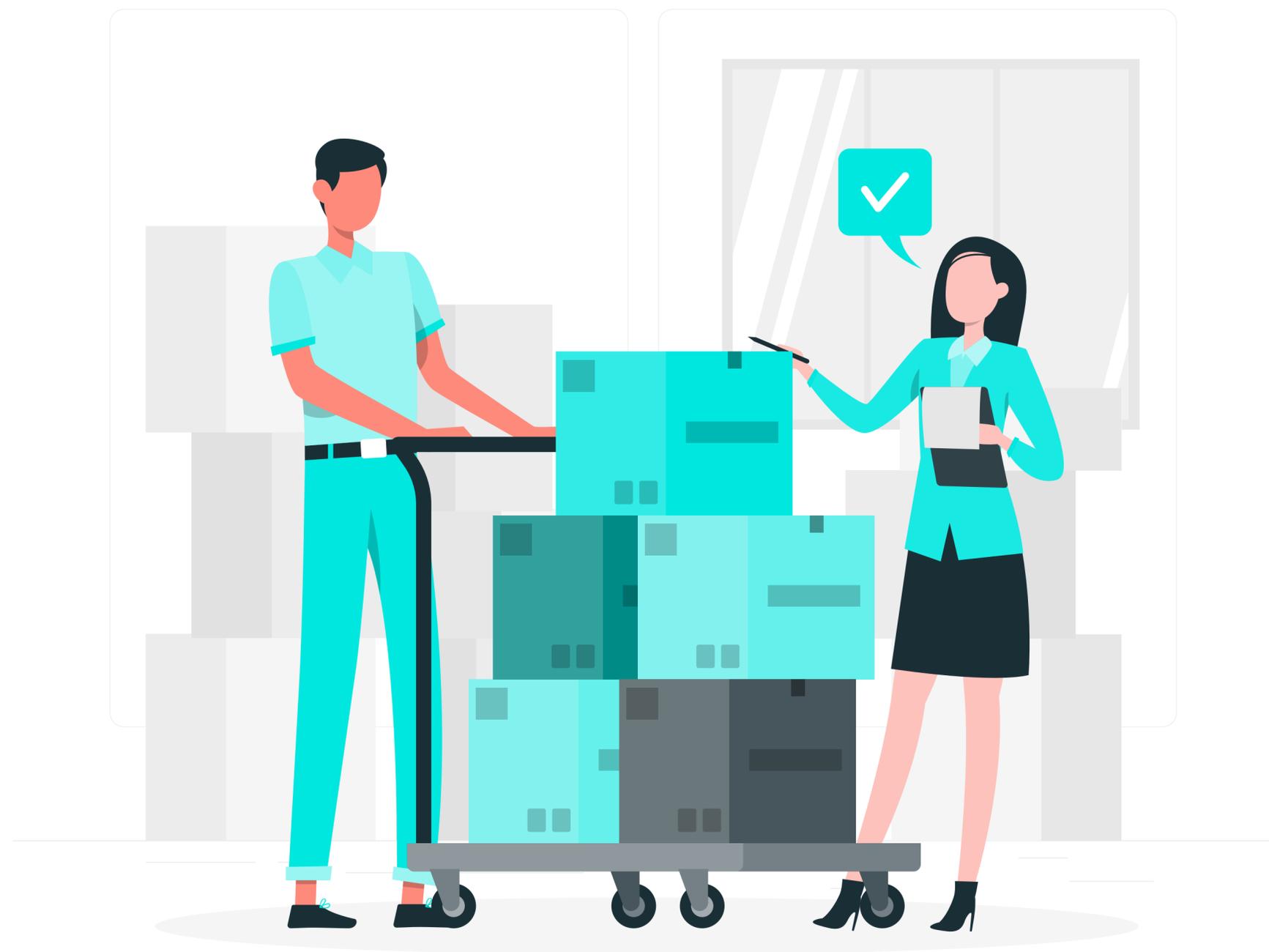
Defina preços competitivos para seus serviços de mesa posta, considerando **custos operacionais, margem de lucro desejada e valor percebido pelo cliente**. Realize pesquisas de mercado para entender os preços praticados pela concorrência e ajuste sua estratégia de preços de acordo.

ESTABELEÇER PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Identifique parceiros potenciais que possam contribuir para o crescimento do seu negócio de mesa posta. Isso pode incluir **fornecedores de materiais, organizadores de eventos, empresas de catering** e outros negócios e profissionais dos setores de alimentos e eventos.

GERENCIAMENTO





Um bom planejamento é essencial para começar bem, mas a gestão adequada do seu negócio é o que pode garantir o sucesso a longo prazo. Confira, a seguir, alguns aspectos importantes dela.

ORGANIZAÇÃO E ESTOQUE

Mantenha **um registro cuidadoso de todos os seus materiais**, como toalhas, jogos americanos, talheres, pratos e copos. Além disso, atualize-se constantemente com as últimas tendências em decoração de mesa e garanta um bom preparo para atender às demandas dos seus clientes.

GESTÃO FINANCEIRA

Estabeleça um sistema de contabilidade adequado para controlar as receitas e despesas do seu negócio, fazendo **projeções financeiras realistas e monitorando regularmente o desempenho financeiro**. Lembre-se de estabelecer preços competitivos e manter-se por dentro das práticas de precificação no mercado.

RELACIONAMENTO COM FORNECEDORES

Desenvolver parcerias confiáveis com fornecedores de materiais mesa posta vai tornar seu trabalho muito mais fácil e eficaz.

Nesse sentido, é válido:

- **negociar preços favoráveis, prazos de entrega e condições de pagamento;**
- manter uma comunicação frequente e transparente com os negócios parceiros;
- atentar-se a novas oportunidades de parceria que possam surgir.

GERENCIAMENTO DE EQUIPE

Contrate pessoas qualificadas e treine-as adequadamente para garantir que ofereçam um serviço de qualidade. É fundamental, ainda, uma comunicação clara e eficaz com seu time, incentivar o trabalho colaborativo e reconhecer o bom desempenho dos membros da equipe.



FINANÇAS





Uma gestão financeira sólida é a base da sustentabilidade de um negócio. Em outras palavras, por mais que todas as outras estratégias sejam excelentes, a rentabilidade e a lucratividade só podem existir com um bom manejo das finanças. Confira, a seguir, algumas recomendações nesse sentido.

ESTABELECENDO UM ORÇAMENTO

Crie um orçamento detalhado que inclua todas as despesas e receitas relacionadas ao seu negócio de mesa posta. Identifique todas as **despesas fixas e variáveis**, incluindo materiais, equipamentos, marketing, aluguel de espaço, salários, entre outros.

CONTROLANDO O FLUXO DE CAIXA

Monitore de perto o dinheiro que entra e sai do seu negócio. Mantenha **registros precisos das transações financeiras**, incluindo:

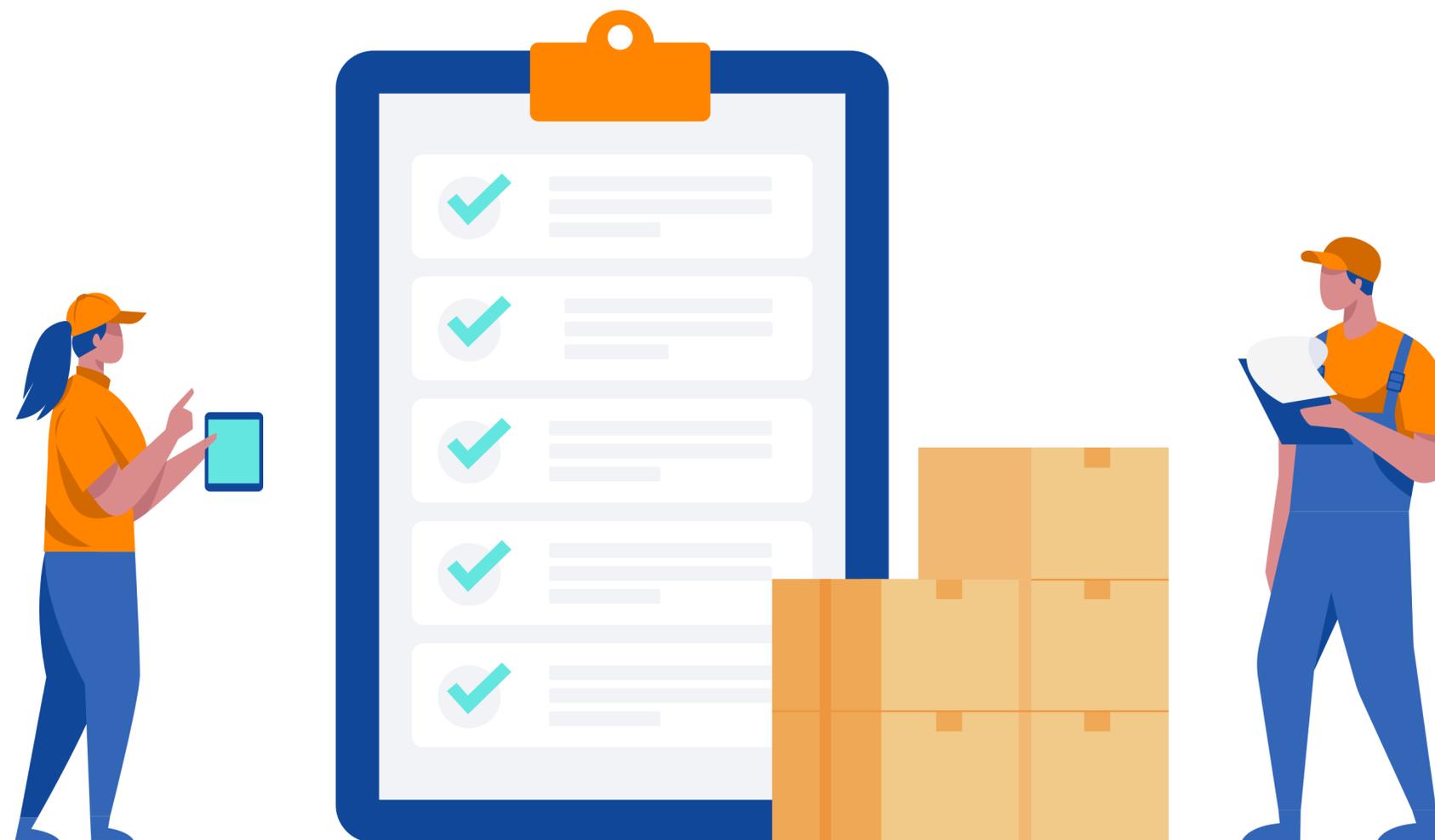
- vendas;
- pagamentos de fornecedores;
- despesas operacionais;
- recebimentos de clientes.

GERENCIANDO SEU ESTOQUE

Controle seu estoque para **evitar desperdícios e gastos excessivos**. Nesse sentido, é essencial manter um inventário atualizado de todos os seus materiais, bem como verificar regularmente a quantidade disponível, buscando evitar a falta de itens essenciais.

PRECIFICANDO DE FORMA ADEQUADA

É fundamental estabelecer **preços que cubram todas as despesas do seu negócio e ainda deem espaço para o lucro**. Considere o valor agregado que você oferece aos clientes por meio da sua mesa posta e leve em conta os preços praticados pela concorrência.





RESERVANDO UM FUNDO DE EMERGÊNCIA

Ter uma reserva financeira fornece muito mais segurança e tranquilidade para o seu negócio. Então, separe uma parte dos seus lucros para criar um fundo de emergência. Isso ajuda a **enfrentar imprevistos**, como:

- reparos em equipamentos;
- problemas operacionais;
- períodos de baixa demanda.

BUSCANDO ORIENTAÇÃO PROFISSIONAL

Considere buscar a ajuda de um **contador ou consultor financeiro especializado em pequenas empresas**. Esses profissionais podem ajudar a gerenciar finanças de forma mais eficiente e oferecer conselhos personalizados, de modo a contribuir para a tomada de decisões financeiras estratégicas.

ACOMPANHANDO INDICADORES FINANCEIROS

Monitore indicadores financeiros-chave, como:

- lucratividade;
- margem de lucro;
- retorno sobre investimento (ROI);
- ponto de equilíbrio.

Essas métricas fornecerão insights sobre o desempenho do seu negócio e ajudarão a **identificar áreas que precisam ser otimizadas ou ajustadas.**



EXPANSÃO DA SUA EMPRESA





Se você está pensando em expandir seu negócio de mesa posta, as dicas a seguir podem ajudar no processo. Acompanhe!

DIVERSIFICAÇÃO DE SERVIÇOS

Considere diversificar seus serviços de mesa posta para atender a diferentes segmentos de mercado ou ocasiões especiais. Isso pode incluir a oferta de serviços de mesa posta personalizada para casamentos, eventos corporativos, festas temáticas ou ocasiões especiais.

PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Estabeleça parcerias estratégicas com outros fornecedores ou profissionais do setor de eventos e alimentos. Isso pode incluir parcerias com organizadores de eventos, empresas de catering, floristas ou fornecedores de decoração. Essas parcerias podem gerar referências e aumentar sua visibilidade no mercado.

MARKETING EFICIENTE

Aumente seus esforços de marketing para alcançar novos clientes e expandir sua presença no mercado. Utilize estratégias de marketing digital, como otimização para mecanismos de busca (SEO), mídias sociais, marketing de conteúdo e publicidade online.

INVESTIMENTO EM EQUIPE E INFRAESTRUTURA

Considere contratar mais funcionários qualificados para atender à demanda crescente. Certifique-se de ter uma equipe capacitada para lidar com a expansão do negócio. Além disso, avalie se sua infraestrutura atual é suficiente para suportar o crescimento.

FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES

Concentre-se em construir relacionamentos duradouros com seus clientes existentes. Implemente programas de fidelidade, envie newsletters e mantenha contato regular para informar seus clientes sobre suas ofertas e incentivar a repetição de negócios.



O trabalho com mesa posta é uma área em crescimento que visa **transformar ocasiões de refeições em momentos personalizados, especiais e memoráveis.**

O mercado de mesa posta no Brasil apresenta oportunidades promissoras para empreendedores, mas o sucesso nesse ramo requer acompanhamento das tendências, criação de um portfólio atrativo, parcerias estratégicas e um planejamento de negócio sólido.

Além disso, a gestão adequada é fundamental para o êxito no setor, envolvendo organização, gestão financeira, relacionamento com fornecedores e equipe. É essencial estabelecer um orçamento, controlar o fluxo de caixa, gerenciar o estoque, precificar adequadamente e ter um fundo de emergência. Buscar orientação profissional e acompanhar indicadores financeiros também são recomendados.

Para expandir o negócio e alcançar novos horizontes, é válido diversificar os serviços oferecidos e estabelecer parcerias estratégicas. Nesse sentido, contar com a ajuda de quem entende do assunto pode ser fundamental.

CONCLUSÃO



O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma instituição que oferece suporte e orientação a empreendedores. Situado em Pernambuco, o Sebrae PE presta apoio a empreendedores locais.

Nosso objetivo é construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos outros serviços para ajudar diferentes empresários a alcançar prosperidade em seus negócios. Atuamos no fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando criar soluções criativas em parceria com os empresários.

Ao ter o Sebrae PE como aliado, você terá a oportunidade de:

- aprimorar suas habilidades;
- adquirir conhecimento específico de mercado;
- impulsionar o crescimento do seu empreendimento na área de mesa posta.



Garanta melhores resultados: conte com as soluções do Sebrae PE!

GOSTOU DESSE MATERIAL E QUER IR MAIS ALÉM?

Então não deixe de seguir o nosso blog para não perder nenhum conteúdo incrível como esse!

QUERO ACESSAR O BLOG AGORA MESMO!

