

SEBRAE

**OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS**

**COMO MONTAR
UMA EMPRESA
DE SERVIÇOS
DE DEDETIZAÇÃO**

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: Terciário

Ramo de Atividade: Serviço

Tipo de Negócio: Dedetizadora

**Produtos Ofertados/
Produzidos:** Dedetização de ambientes
internos e externos

Investimento inicial: R\$111.000,00
aproximadamente

Área: 100 m²



APRESENTAÇÃO

Os mais destemidos tiram os pés do chão quando a vêm marchando, os mais honestos simplesmente entram em pânico. Com a chegada do verão, os lares são atacados por aquele monstro asqueroso chamado barata. Só de pensar dá arrepios. Isso sem falar nos cupins. Esses sim acabam literalmente com o sossego de um lar. Bem, isso para não falar nos ratos e aranhas. Enfim, enquanto a polícia não toma uma providência contra esses “delinqüentes”, as pessoas contam com uma arma valiosa: os profissionais da dedetização e seus poderosos inseticidas. Sua missão é matar baratas, eliminar mofos e microorganismos incompatíveis com a saúde humana, exterminar ratos e cupins.

Os dedetizadores de hoje utilizam venenos muito mais eficazes e muito menos nocivos para o homem que os utilizados antigamente, quando era preciso que os moradores saíssem de casa até que passasse o cheiro.

- 
- 1** MERCADO
 - 2** TENDÊNCIAS
 - 3** LOCALIZAÇÃO
 - 4** ESTRUTURA
 - 5** EQUIPAMENTOS
 - 6** TECNOLOGIAS APLICADAS AO NEGÓCIO
 - 7** PESSOAL
 - 8** PROCESSOS PRODUTIVOS
 - 9** DIVULGAÇÃO
 - 10** DIVERSIFICAÇÃO
 - 11** INVESTIMENTOS
 - 12** AÇÕES RECOMENDADAS
 - 13** CURSOS E TREINAMENTOS
 - 14** EVENTOS
 - 15** LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA
 - 16** REGISTRO ESPECIAL
 - 17** ENTIDADES
 - 18** FORNECEDORES E FABRICANTES



MERCADO

O mercado deve ser analisado por três ângulos distintos: o consumidor, o concorrente e o fornecedor. Primeiro você deve saber qual é o perfil da clientela que deseja atingir, o que elas precisam e que tipo de serviço que esperam receber. A melhor forma de obter essas informações é realizando uma pesquisa de mercado. Esse é um trabalho que deve ser conduzido ou, pelo menos, assessorado por um técnico especializado. Os principais clientes são residências, sítios, empresas em geral, plantações, depósitos, terrenos baldios, portos, etc.

O segundo passo é contatar os fornecedores. Geralmente as fábricas de produtos inseticidas, mantêm representantes em praticamente todas as cidades de médio e grande porte do país. O melhor para os proprietários de dedetizadoras, é adquirir esses produtos junto a esses representantes, que normalmente concedem algum desconto para os clientes assíduos.



O terceiro estudo é o mercado concorrente. Um dos maiores problemas deste mercado é a concorrência, embora o raio de ação seja grande, há muitos negócios desse tipo. Diante disso, é importante estimular parcerias, visando intensificar as relações de atendimento. Nesse sentido o concorrente pode ser um aliado. Visite-o e verifique tudo: qualidade, quais são os serviços que oferecem, preços, horário de funcionamento, número de empregados, tipo de instalação e principalmente o grau de satisfação dos clientes.



TENDÊNCIAS



Uma tendência muito marcante neste mercado é o valor do conhecimento. O conhecimento é a capacidade humana de entender, apreender e compreender as coisas. Quando uma empresa investe em conhecimento e atua no mercado com profissionais capacitados, naturalmente o cliente sente confiança na hora de contratar aquele produto ou serviço. A fala com propriedade sobre um determinado assunto, causa segurança no seu Cliente. Não perca tempo, capacite a sua equipe!

Outra tendência super relacionada a este segmento é a conexão com a natureza. O novo consumidor se preocupa em como aquele serviço irá afetar o meio ambiente. Hoje em dia, existem no mercado diversas tecnologias avançadas e procedimentos que tratam de forma precisa, onde as pragas atuam, não atingindo locais desnecessários e garantindo assim a saúde e segurança de todos.

LOCALIZAÇÃO



O local deve oferecer infra-estrutura adequada e condições que propiciem o desenvolvimento da dedetizadora. É fundamental avaliar a facilidade do acesso considerando a entrada dos produtos e equipamentos usados no trabalho.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação de sua dedetizadora. Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

FAÇA SUA CONSULTA PRÉVIA PELA INTERNET

É necessário ter em mãos a inscrição imobiliária do imóvel onde será instalada a atividade.



**PLANO DIRETOR
URBANO (PDU)**

**CLIQUE AQUI
E CONFIRA**



ESTRUTURA

Deverá ser dividida entre uma pequena área reservada ao escritório e outra para o depósito de materiais e equipamentos, onde também será executado o preparo dos produtos químicos.



Área recomendada
de 100 m².

EQUIPAMENTOS



Os equipamentos básicos são:

- ▶ Pulverizadores manuais para aplicação de inseticidas líquidos;
- ▶ Termonebulizador (aparelho que aplica o inseticida em forma de fumaça);
- ▶ Polvilhadeira (aparelho para aplicação de raticida em pó);
- ▶ Equipamentos de Proteção (máscara oxigenadora, macacão de tecido reforçado, botas de borracha, luvas de couro ou borracha macia, capacete ou touca de tecido reforçado);
- ▶ Equipamentos para Escritório (computadores, fax, telefone, armários, mesas, cadeiras, etc.).
- ▶ É interessante fazer um investimento em um veículo para a locomoção da equipe e transportar os equipamentos para a execução das atividades.

INFORMATIZAÇÃO

Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos.

Escolha um projeto abrangente que atenda toda a empresa, desde o gerenciamento de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.), passando pela automação inclusive: impressoras de grande porte e sistema de código de barras, etc.

PARA SE COLOCAR UM SITE NA INTERNET, BASICAMENTE TRÊS COISAS SÃO NECESSÁRIAS:

1. **Domínio** - É o nome do site .com ou .com.br ou .net. Isso depende da preferência do empreendedor. Existe também a possibilidade de domínios do tipo .imb.br. Mas geralmente se usa .com.br por ser o mais “famoso” no mercado.

2. **Hospedagem do Site** - É onde o site ficará hospedado e assim poderá ser visualizado. O valor dependerá do tamanho e dos recursos do site, a quantidade de acessos que receberá, etc.

3. O preço para **desenvolvimento** de um site varia muito. Se for feito por meio de agências de design ou publicidade, o valor pode ser bem elevado. Isso também dependerá do tipo de site a ser desenvolvido.

TECNOLOGIAS APLICADAS AO NEGÓCIO



A tecnologia é muito importante para todas as empresas. Novas soluções digitais surgem quase que diariamente, influenciando a forma como as pessoas vivem a vida, e isso causa um impacto muito significativo no mundo dos negócios, no comportamento do consumidor e principalmente no comportamento da concorrência.

Cada vez menos os clientes querem perder tempo. É possível deixar seu negócio prático, atrativo e tecnológico, para facilitar processos e com isso atrair o maior número de clientes.

Exemplos:

Aplicativos para celulares que permitem ao cliente realizar orçamentos e agendamentos de forma simples e rápida na palma da mão.

Site contendo informações sobre sua empresa, serviços oferecidos e valores.

Invista em equipamentos que auxiliem na detecção de possíveis pragas.

Utilize tecnologias avançadas para conter ou eliminar as pragas de forma que não traga prejuízos à saúde.

PESSOAL



As atividades de dedetização podem ser iniciadas com seis pessoas no processo produtivo, administração e vendas. Entre eles deve ter: agente dedetizador; assistente de venda; químico responsável; auxiliar administrativo.

AGENTE

O agente de pulverização recebe da própria dedetizadora e também do fabricante dos produtos químicos, treinamento adequado para utilização dos mesmos. Ele deverá ainda receber noções de primeiros socorros para casos de envenenamentos ou inalações acidentais. A fim de que o treinamento seja absorvido adequadamente é importante que o agente tenha concluído o 1º. Grau escolar, o que inclusive contribuirá para o correto preenchimento dos relatórios do material consumido a cada serviço concluído;

QUÍMICO

Profissional imprescindível no preparo dos inseticidas líquidos. O químico deverá ser mantido como contratado da empresa.

Mas imprescindível mesmo, é cuidar dos aspectos legais que envolvem, principalmente, o cargo do agente de pulverização, já que a legislação trabalhista estabelece algumas determinações específicas para o cargo.

Obs.: como medida de prevenção e parte obrigatória do sistema de segurança no trabalho, que o agente de dedetização tome pelo menos um copo de leite - fornecido pela empresa- a cada sessão de aplicação dos químicos. Além é claro do cumprimento das exigências feitas pela Secretaria de Saúde, que exige que o agente de pulverização use: máscara oxigenadora (para evitar inalação de inseticidas), macacão de tecido reforçado, botas de borracha, luvas de couro ou borracha macia, capacete ou touca de tecido reforçado.



PROCESSOS PRODUTIVOS



MATÉRIA PRIMA

São basicamente produtos químicos diversos utilizados na composição das fórmulas dos venenos. A aquisição desses produtos deverá ser bem planejada, já que variará de acordo com as características do estabelecimento e especialmente dos hábitos de consumo da clientela.

O QUE FAZ

Apesar de pertencer ao setor privado, a dedetizadora representa uma empresa de utilidade pública. Os serviços que presta consistem, basicamente, na aplicação de produtos químicos especiais para combate a insetos, ratos e demais elementos nocivos à saúde e higiene da população. A empresa deve ser estruturada de forma a estar apta para prestar atendimentos de emergência em qualquer tipo de local, oferecendo rapidez e garantia.

QUANDO OS INSETOS MAIS ATACAM

Os meses de maior calor favorecem a reprodução de todos os insetos. No caso dos cupins, a melhor época para fazer a prevenção é antes do fim do inverno.

INSETOS

1º Mosca Doméstica:

▼ CARACTERÍSTICAS

Adultas apresentam coloração acinzentada com faixas longitudinais mais escuras no tórax; Aparelho bucal sugador labial, possibilitando ingestão de alimentos liqüefeitos 6 a 9 cm; Número de ovos por fêmea: 350-900; Longevidade de adultos 3-10 dias; Capacidade de vôo; substratos alimentos açucarados, carne, excrementos, matéria orgânica em decomposição, ou meios em fermentação; Os ovos e as formas larvárias e adultas necessitam de diferentes medidas de controle em várias situações.

▼ ALIMENTAÇÃO

São atraídos para onde houver resíduos ou odores de alimentos ou excrementos.

▼ HABITAT

Despensas e áreas de preparo de alimento são os principais focos de concentração de insetos. Lixeiras externas e depósitos de materiais são outros pontos de infestação. A água é outro fator vital para a sobrevivência dos insetos. Muitas espécies habitam locais úmidos. Água estagnada em ralos entupidos, empoçamentos em áreas externas e calhas podem constituir focos potenciais de atração para os artrópodes. Os insetos necessitam de local para moradia e esconderijo. Não raro, podem alojar-se em frestas que não excedem ao tamanho de um palito de fósforo.

Nos ambientes externos, os insetos procuram esconderijo em pilhas de madeiras, ao redor das instalações, nas plantas em decomposição e na vegetação próxima a paredes e muros. Isso quer dizer que onde houver pessoas, haverá oportunidades para a infestação de insetos e nenhum programa de controle poderá ser bem sucedido sem a colaboração do cliente.

2º Cupins:

▼ CARACTERÍSTICAS

A exemplo das formigas, os cupins são socialmente organizados e cada integrante possui uma função pré-definida (operários, soldados, reprodutores e reprodutores substitutos). Comprometem construções de concreto, esburacando e destruindo estruturas de madeira da construção, criando vãos e danificando instalações elétricas. São capazes de destruir um vigamento de telhado em poucas semanas. São também elementos causadores dos maiores prejuízos, tais como: desabamentos, incêndios, destruição. O cupim se reproduz em altíssima velocidade. Põe até um ovo a cada oito segundos e meio, em média, isso dá 10.000 ovos em um dia e 3,6 milhões no final de um ano. Como a rainha - a responsável pela reprodução da espécie - vive em média vinte anos, isso significa outros 70 milhões de descendentes cupins. Entre eles, novas rainhas que deixarão o ninho para tentar criar novas colônias.

▼ HABITAT

Insetos primitivos e sociais, os cupins vivem em túneis fechados no solo, madeira ou estruturas suspensas em árvores ou arbustos. As colônias podem apresentar milhares de indivíduos, compreendendo 3 ou mais castas: sexual, soldados e operários.

▼ ALIMENTAÇÃO

Consomem celulose que, uma vez em seu aparelho digestivo é digerida por flagelados simbiotes lá existentes.

Dividem-se em dois grandes grupos:

a - Cupins de Madeira Seca. Vivem em colônias pequenas; atacam móveis, livros, batentes, portas. Sua presença pode ser identificada através da presença de bolinhas fecais cujo a coloração pode variar conforme a tonalidade da madeira. A principal espécie desse grupo no Brasil é “Cryptotermes brevis”.

b - Cupins Subterrâneos. Originários do subsolo ou de caixões perdidos entre estruturas de alvenaria. Podem ser identificados através da presença de túneis de terra percorrendo pontos de paredes e pisos. A espécie que caracteriza maior prejuízo no Brasil é “Coptotermes havilandii”.

3º Baratas:

▼ CARACTERÍSTICAS

Uma barata entra em idade de reprodução aos 3 meses e vive pouco mais de um ano. De uma única fêmea fecundada podem originar-se 20.000 baratas. Elas transmitem várias doenças ao ser humano, tais como: tifo, desintérias, hepatites, leproses, alergias, dentre outras. Contaminam os alimentos através do contato do seu corpo, saliva ou excrementos. Existem vários tipos e alguns deles são:

3.1) Barata Alemã. “Blattella germânica”.

Características

Tempo de vida da fêmea adulta 180 dias; Tempo de vida da ninfa 93 dias; Tempo necessário para eclosão dos ovos 28 dias; Número de ootecas por fêmea 5; Número de ovos por ooteca 40; Tamanho 15 mm.

Habitat

Canaletas de fiação elétrica suspensas, motores, painéis elétricos, revestimentos de forros, equipamentos e paredes, forros falsos, frestas, fendas. Preferências por locais quentes e que apresentem disponibilidade de água.

3.2) Barata Americana. “Periplaneta americana”.

Características

Tempo de vida da fêmea adulta 441 dias; Tempo de vida da ninfa 468 dias; Tempo necessário para eclosão dos ovos 57 dias; Número de ootecas por fêmea 58; Número de ovos por ooteca 16; Tamanho 40 mm.

Habitat

Tubulações subterrâneas como fiação elétrica, esgoto, telefônica, aterramento, painéis, porões. Geralmente habitam locais úmidos e escuros.

4º Aranhas:

Existem vários tipos de aranhas, porém destaca-se a:

Aranha Marrom. “Loxoceles sp”.

▼ CARACTERÍSTICAS

Cor marrom escura, com tamanho em torno de 4 cm, pernas finas e abdômen (traseiro) grande. Constrói teias irregulares com aparência de algodão esfiapado. Alimenta-se de pequenos insetos como : formigas, pulgas, traças, cupins, ninfas de baratas, etc.

▼ HABITAT

Locais quentes, secos e escuros tais como casca de árvores, folhas secas, buracos de tijolos, muros velhos, telhas empilhadas. Dentro de casa podem se esconder atrás de quadros, cortinas, armários, no meio de livros caixas de papelão e outros lugares pouco mexidos e sem limpeza freqüente. Dona de hábitos noturnos, a aranha marrom também pode esconder-se em roupas penduradas, toalhas, roupas de cama, sapatos, etc. Os acidentes acontecem quando as pessoas sem perceber, encostam na aranha ou a comprimem contra o corpo.

ROEDORES

1º Camundongo (*Mus musculus*)

▼ CARACTERÍSTICAS.

Possui entre 6 e 9 cm de comprimento (cabeça e corpo); coloração cinza, castanho ou até branco; Orelhas relativamente grandes e corpo esguio; Atinge maturidade sexual aos 35 dias; Sua gestação dura 19 dias; Tem uma média de 6 filhotes por ninhada e entra no cio 8 vezes ao ano.

▼ HABITAT

Prefere, normalmente, áreas internas, onde forma ninhos em materiais macios. Apresenta hábitos noturnos.

2º Ratazana (*Rattus norvegicus*)

▼ CARACTERÍSTICAS.

Tem 22 cm de corpo e 11 cm de cauda; Pesa 400 g; Apresenta coloração castanho amarelada com alguns pêlos pretos no dorso; Possui olhos e orelhas pequenas em comparação ao corpo; Arrasta a cauda ao andar, produzindo rastro característico; Alcança maturidade sexual com 120 dias; Sua gestação dura 23 dias; Tem uma média de 8 filhotes por ninhada; Entra no cio 6 vezes ao ano; São excelentes nadadores; Apresentam atividade noturna.

▼ HABITAT

Constrói ninhos em tocas escavadas no solo.

3º Rato Preto ou Rato de Telhado (*Rattus rattus*)

▼ CARACTERÍSTICAS.

Mede entre 17 e 20 cm (cabeça e corpo); possui coloração que varia entre o preto e o cinza; focinho afilado, orelhas e olhos grandes, cauda longa (maior que o corpo); alcança maturidade sexual com 100 dias; sua gestação dura 22 dias; tem uma média de 7 filhotes por ninhada; entra no cio 5 vezes por ano.

▼ HABITAT

O fato de possuir grande habilidade em escalar e apresentar excelente equilíbrio, torna possível ao “Rattus rattus” habitar regiões elevadas como telhados, cordas, cabos e canaletas. Apresenta atividade noturna.

O PROCESSO DE TRABALHO

1º Atendimento

Feito via telefone, o cliente busca informações direcionadas pela sua necessidade. Neste momento são feitos os esclarecimentos e explicações sobre os diversos tipos de serviços prestados, e quais, no caso, deverão ser atendidos.

2º Marcação da Visita

Se o cliente não souber especificar a área necessitada de tratamento, o atendente anota os dados do cliente e marca uma visita de um profissional da empresa para elaborar o diagnóstico do serviços a ser executado.

3º Diagnóstico

Compreenderá a definição do serviço que é necessário executar, bem como a indicação genérica do tipo de dedetização que será feita.

4º Orçamento

O cliente será informado via telefone ou expressamente, o valor e o tipo do serviço a executar, o prazo de garantia e as condições oferecidas para pagamento.

5º Execução

Consiste na execução do serviço conforme foi definido no orçamento. Existem dois tipos de dedetização, o por medidas diretas e o por medidas indiretas.

▼ Medidas Diretas

Uso de iscas e armadilhas para monitoramento da infestação; Mapeamento e documentação das áreas problemáticas consideradas importantes; Aplicação de inseticidas e rodenticidas de última geração; Vedação de frestas e vãos, interna e externamente; Elaboração periódica de relatórios, oferecendo aos clientes instrumentos que lhes permitam melhor avaliar a execução dos trabalhos.

▼ Medidas Indiretas

Propostas e monitoramento do controle de umidade, iluminação e circulação de ar; modificações do ambiente externo, no perímetro das edificações; acompanhamento de manutenção de calhas, ralos e bueiros, com uso de telas protetoras; orientação e acompanhamento no manejo da vegetação.

6º Pagamento

Será efetuado conforme o previsto e acordado no orçamento.

MEIOS

Os processos existentes no mercado variam na forma e no método de aplicação, que varia conforme a praga a ser combatida, além das condições do ambiente infectado. Os métodos mais comuns são:

- ▼ Iscas (granulados);
- ▼ Pulverização (material líquido);
- ▼ Massa natural (processo japonês).

Métodos mais modernos:

- ▼ Líquido (sem cheiro)

Inseticida piretróide de última geração de baixíssima toxicidade, não irritante e sensibilizante e sem cheiro.

- ▼ Gel (não precisa sair do local)

Indicado para controle de alta, média e baixa infestação, ideal para pessoas muito alérgicas e sensíveis, podendo ser aplicado com presença de animais domésticos.

COMO ELIMINÁ-LOS

Insetos

O processo utilizado pode ser a pulverização líquida à base de piretróide e organofosforado, em proporção de 1:10:100. Esse desinsetizador elimina pela fixação. É que logo após a aplicação, o desinsetizador cristaliza-se rapidamente, eliminando o inseto por contato ou ingestão. Esse método proporciona maior eficácia e segurança. Ao não deixar que escape nenhum inseto é possível, através desse método, destruir uma infestação, eliminando inclusive as larvas.

Cupins

O primeiro passo para combater os insetos nas casas já atacadas é identificar o tipo e a extensão da colônia. Esse diagnóstico - realizado unicamente por um técnico - é essencial para definir o tratamento, conta o biólogo Antônio Tadeu Lelis, consultor da divisão de produtos florestais do Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo. Além de atacar a madeira, os cupins procuram também livros, caixas de papelão e qualquer outro material à base de celulose, sua fonte de alimento. A espécie que faz ninhos subterrâneos invade as casas e os apartamentos através das frestas que encontra na estrutura, na busca por alimento, sobe pelos canos da rede elétrica e destrói o que encontra pela frente.

Também aproveita pequenas falhas no concreto e nos tijolos e pode destruí-los.

Da mesma forma que o diagnóstico, a aplicação (com vistas ao combate ou à prevenção) de venenos deverá ser feita exclusivamente pelo profissional qualificado. Móveis que recebem o veneno contra o cupim de madeira devem ficar isolados por pelo menos 48 horas. É também desejável - apesar de já existirem produtos que não exijam essa providência - que residências tratadas contra o cupim subterrâneo sejam desocupadas por um dia.

Com o objetivo de controlar a infestação, devem ser realizadas as seguintes operações:

- ▼ **Tratamento de Conduítes:** Injeção de cupinícida em pó (pertencente ao grupo químico dos piretróides) em todos os conduítes de todos os apartamentos e áreas comuns;
- ▼ **Tratamento do Madeiramento:** Batentes e guarnições das portas, armários e molduras de gesso de todos os apartamentos em áreas comuns, através da injeção de cupinícida líquido à base de clorpirifos a 2% de CE (pertencente ao grupo químico dos organofosforados);
- ▼ **Abertura e Prospecção de Lajes Duplas (caixões perdidos, existentes entre um andar e outro dos apartamentos) e Shafts Hidráulicos:** Se fará necessário à medida que no decorrer do tratamento, nossos operadores constatarem uma grande possibilidade da existência de um cupinzeiro.

Todos os produtos tóxicos devem estar devidamente registrados no Ministério da Saúde e a empresa deverá ter disponível em suas instalações tratamento médico eficaz para casos de intoxicações.

Baratas

Os inseticidas domésticos estão mais eficientes e menos nocivos à saúde, mas para eliminar os insetos, o mais eficiente é recorrer a profissionais da dedetização, já que inseticidas em aerossol matam o inseto, mas não agem sobre o ninho. Eles são mais úteis contra as moscas e os pernilongos.

Dica:

O Serviço Brasileiro de Resposta técnica – SBRT é um conjunto de instituições que trabalha com o objetivo de orientar tecnicamente os processos produtivos de produtos. Apresenta soluções de problemas tecnológicos de baixa complexidade, em áreas específicas, mediante o fornecimento de resposta técnica personalizada, elaborada sob medida e gratuita. Vale à pena conferir: <http://sbrt.ibict.br>



DIVULGAÇÃO



O ditado popular diz que a propaganda é a alma do negócio, devemos nos preocupar em comunicar sobre nossos serviços tanto com os clientes externos quanto com os internos que no caso são seus próprios funcionários.

Você precisa atingir os consumidores e garantir as vendas, para isso deverá planejar o seu marketing, obtendo uma noção realista dos custos de seus serviços, adaptando e otimizando os recursos para melhor posicionar os seus serviços, motivando os consumidores e estruturando sua comercialização de modo a atingir seu mercado-alvo com sucesso. O marketing deve ser contínuo e sistemático.

Num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar os desejos e necessidades de seus clientes ou usuários em relação a funções, finanças, facilidade, feeling e futuro.

Uma sugestão é distribuir lista com o nome dos clientes atendidos (desde que estes o permitam), podendo inclusive constar endereço e telefone. É uma forma de checar a satisfação dos clientes, ligar para um ou dois e verificar, perguntar sobre os resultados para saber se foram bem atendidos.

O próprio Alvará expedido pela Vigilância Sanitária Municipal é uma boa propaganda, já que muitas pessoas preferem empresas que tenham o Alvará para encomendar serviços. Outra forma de cativar o cliente é mantê-lo informado acerca das maneiras de evitar aborrecimentos. Sugere-se a elaboração de um impresso com dicas sobre as formas de manter toda essa “fauna” longe de casa, ou ainda, a divulgação de notícias e pareceres de especialistas.



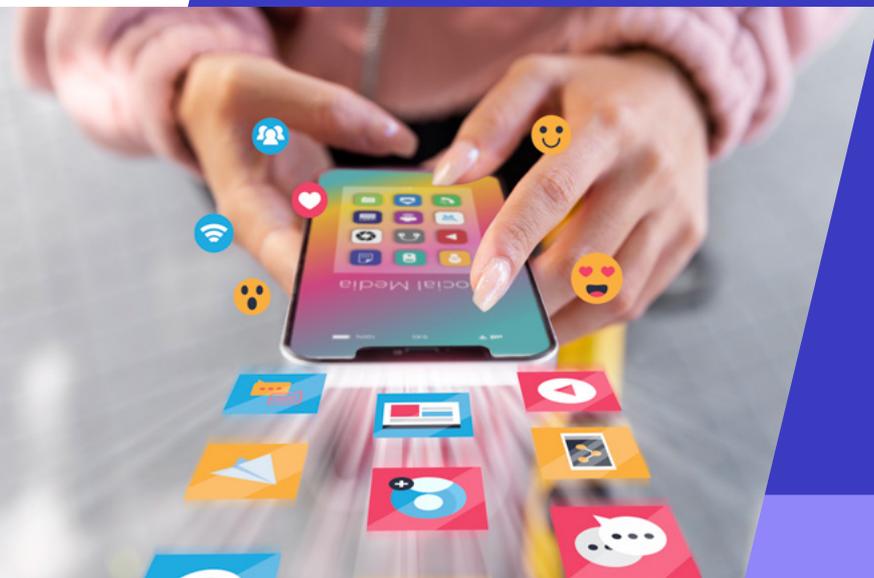


PRESENÇA DIGITAL

A presença digital é o espaço ocupado por uma marca no ambiente online. Para ficar bem claro, é a forma como uma empresa se apresenta e se comunica nos diversos meios digitais, como redes sociais, site e blogs. Cadastrar sua empresa no Google Meu Negócio por exemplo, fará com que as pessoas encontrem sua dedetizadora com facilidade. Dessa forma ajuda a melhorar o posicionamento do seu site, atraindo mais tráfego e aumentando a autoridade da marca.

6 PASSOS PARA SUA EMPRESA CRIAR UMA PRESENÇA DIGITAL:

- 1º Identifique seu público online. Qualquer comunicação deve ser direcionada para o público certo.
- 2º Crie um site para o seu negócio.
- 3º Crie perfis atrativos nas redes sociais mais relevantes.
- 4º Utilize estratégias para criação de conteúdo.
- 5º Acompanhe as métricas.
- 6º Invista em anúncios.



CANAIS DIGITAIS

Canais digitais são os meios de comunicação utilizados na internet. Eles servem para aproximação dos usuários com a finalidade de atrair o público e transformá-los em potenciais clientes.

EXEMPLOS: Instagram, Facebook, YouTube, Whatsapp e outros.

O canal digital mais relevante para uma detetizadora é o Whatsapp Business, através dele é possível facilitar a comunicação com o cliente, pois possuem ferramentas que auxiliam no atendimento, como: informações sobre localização, serviços, catálogos de produtos e outros

DICAS: Deixe o perfil do seu negócio sempre atualizado com horário de funcionamento e endereço.

Utilize os status para divulgação de dicas e promoções.

Deixe o catálogo de serviços sempre atualizados

Dispare lista de transmissão com novidades.

Utilize as ferramentas existentes para otimizar o atendimento. (O sebrae pode de ajudar com isso)

Poste fotos nas redes sociais com detalhes e promoções, e realize a recorrência dos clientes com programas de fidelidade

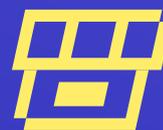
Seja bem humorado e criativo.

DIVERSIFICAÇÃO

O principal objetivo é o combate aos insetos nocivos. No entanto, esse tipo de empresa pode estender suas atividades para outros segmentos, como por exemplo a limpeza e desentupimento de fossas e esgotos, limpeza e eliminação de mofo e microorganismos nocivos, desratização e eliminação de cupins.

CERTIFICADO DE GARANTIA

Esse é um diferencial a ser oferecido, mas cada vez mais as empresas o oferecem. Algumas verificam de três em três meses, durante um ano, se o trabalho surtiu efeito e se os “inimigos” não voltaram.



Optar pelo atendimento em domicílio é um diferencial atrativo.

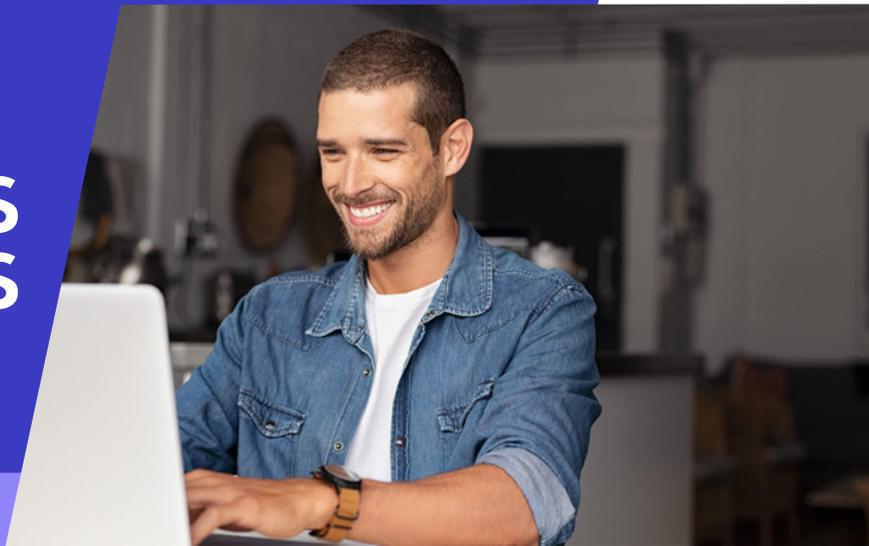


INVESTIMENTOS

O investimento varia muito de acordo com o porte do empreendimento e do quantitativo de que dispõe o investidor. Considerando uma dedetizadora de pequeno porte, voltada para a produção em série, montada numa área de 100m², será necessário um investimento de 111 mil reais aproximadamente, incluindo um veículo para locomoção, insumos e equipamentos e capital de giro inicial.

Obs.: os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

AÇÕES RECOMENDADAS



>> CONTE COM O SEBRAE<<

CONSULTORIA PLANO DE NEGÓCIOS

Já imaginou sua empresa ou mesmo sua ideia inicial com o acompanhamento de um plano que identifique e restrinja erros ainda no papel, em vez de cometê-los no mercado? Uma empresa, nova ou já atuante, é um verdadeiro “mundo”, peculiar e único – e que precisa ser compreendido em todos os aspectos. Para que sua empresa amplie as garantias de sucesso e você consiga amenizar preocupações sobre organização dos passos internos e externos de seu estabelecimento, o Plano de Negócios oferecido pelo SEBRAE é a escolha certa.

CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIO

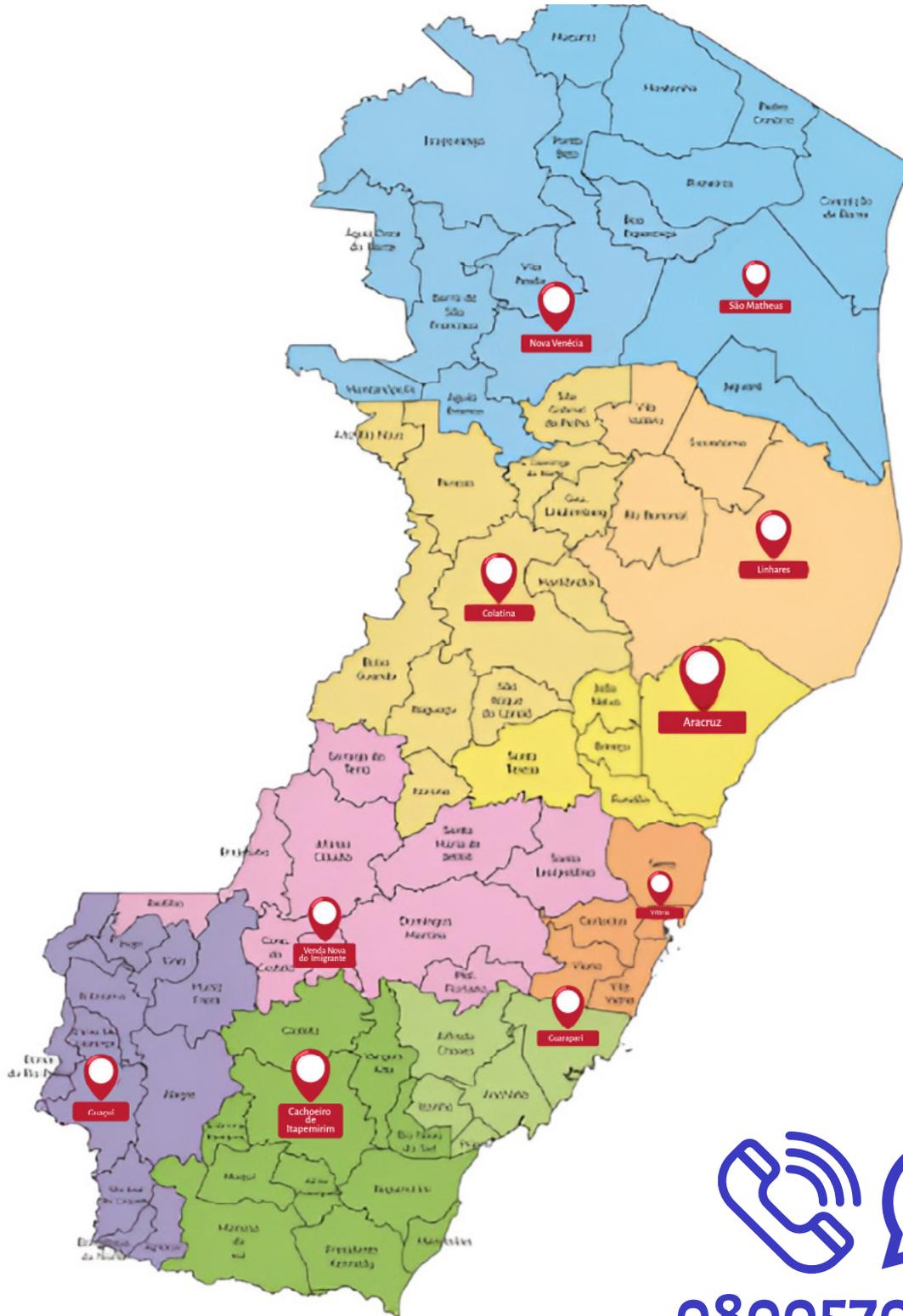
Para inovar nesse segmento, coloque suas ideias em prática utilizando o Sebrae Canvas. Trata-se de uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios. Com ele será possível entender como vai funcionar a sua empresa, analisar os concorrentes, entender como diferenciar seu negócio, inovar, etc.



CLIQUE AQUI E MONTE SEU CANVA DE NEGÓCIOS



CLIQUE NO MAPA E DESCUBRA O SEBRAE MAIS PERTO DE VOCÊ;



08005700800
ATENDIMENTO
24 HORAS



CURSOS E TREINAMENTOS

A busca constante do conhecimento permite ao empreendedor ampliar a visão de negócio e estabelecer com maior clareza seus objetivos e o caminho que vai seguir. A capacitação profissional deve alcançar todos que trabalham na empresa. É por meio de ações de capacitação que os profissionais aperfeiçoam suas habilidades, adquirem novas técnicas e conhecimentos específicos para melhor atender às necessidades da organização. Os benefícios são muitos: reduz custos operacionais, proporciona melhor ambiente de trabalho, maior integração da equipe, reduz a rotatividade de pessoal, aumenta a produtividade e torna a empresa mais competitiva.

Além dos cursos relacionados à atividade principal do empreendedor, é necessário também investir em cursos administrativos. Afinal, para gerir uma empresa são necessários conhecimentos, tais como: saber planejar, organizar, liderar equipes, comercializar produtos. Estas informações podem ser adquiridas por meio de leitura, vídeos técnicos e administrativos, em feiras, palestras, treinamentos, e outros eventos.

O Sebrae/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos, palestras e oficinas abordando os mais variados temas e objetivos. São empregadas metodologias interativas, são presenciais e a participação em alguns deles requer investimento considerado baixo, uma vez que são subsidiados.

Entre os temas abordados, você encontra: Como Planejar uma Empresa de Sucesso; Planejamento Estratégico Na Medida; MEI – para Começar Bem; Qualidade no Relacionamento com o Cliente; Análise de Negócios para Começar Bem; Como Planejar uma Empresa de Sucesso; Boas Vendas – Técnicas para Potencializar Resultados; Sei Controlar meu Dinheiro; Gestão Financeira Na Medida, etc.

A programação dos eventos de capacitação do SEBRAE está disponível no Portal Sebrae/ES.



<https://es.lojavirtualsebrae.com.br/loja/>

PROGRAMAÇÃO DOS EVENTOS DE CAPACITAÇÃO

Acesse o site clicando no botão abaixo e saiba da nossa programação.



PORTAL SEBRAE/ES

CLIQUE AQUI E ACESSE



EAD SEBRAE

No ensino à distância, você encontra mais de 30 cursos online gratuitos, com acompanhamento e orientação de tutores qualificados e aptos para esclarecer suas dúvidas. Os temas abordados são: Empreendedorismo; Planejamento; Finanças, Mercado e Vendas; Inovação; Cooperação; Pessoas; Organização; Leis e Normas.

Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

SEBRAE/ES

<https://www.sebrae.com.br/espirtosanto>

VIDEO

Centro de Produções Técnicas

CURSO

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



EVENTOS



EVENTOS SEBRAE:

O empreendedor precisa estar atento às tendências e buscar a excelência no dia a dia da empresa. Por isso, é importante analisar como o mercado das tecnologias da comunicação e informação (TI) está se comportando por meio da participação em congressos, associações de classe, fóruns, workshops, entre outros eventos.



FIQUE LIGADO ONDE PESQUISAR:

O ESX e a Feira do Empreendedor são os principais eventos do Sebrae no Espírito Santo.



<https://es.lojavirtualsebrae.com.br/loja/>

UBRAFE

União Brasileira de Feiras e Eventos

www.ubrafe.org.br

ALGUNS EVENTOS IMPORTANTES:

HIGIEXPO

Feira sobre Produtos e Serviços para higiene, limpeza e conservação ambiental

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

HIGICON

Congresso Internacional do Mercado Institucional de limpeza

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

O Sebrae realiza outras ações que impulsionam o seu negócio. Confira como participar de feiras, missões e Rodadas de Negócios do seu segmento.

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es/acoesdenegocios>

PNBOX

Conheça a ferramenta do Sebrae que te ajuda a montar seu Plano de Negócio de forma dinâmica e prática.



PORTAL SEBRAE/ES

**CLIQUE AQUI
E CONFIRA**



LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

Algumas legislações que o futuro empreendedor deve ter conhecimento:

- ▼ Simples Federal: para enquadrar essa atividade no SIMPLES verifique junto com seu contador se ela está de acordo com a definição de micro-empresa ou de empresa de pequeno porte, prevista no artigo 2º, bem como se não está inclusa em qualquer das vedações prevista no art. 9º da Lei nº 9.317/96 (Lei do Simples).
- ▼ Lei Federal nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor.
- ▼ Lei Federal 12.291, de 20 de julho de 2010 – Determina obrigatoriedade aos estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços em manter uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição no local.
- ▼ Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória.

Dica: esta atividade empresarial pode ser legalizada na modalidade “MEI - Microempreendedor Individual” desde que atenda aos requisitos da Lei Complementar no. 128, de 19/12/2008.

A formalização é feita pela internet no endereço www.portaldoempreendedor.gov.br. É simples e você mesmo pode fazê-lo, ou buscar ajuda de um contador. O faturamento do microempreendedor individual fica limitado em R\$ 60.000,00 por ano e não ter participação em outra empresa como sócio ou titular e só pode ter um colaborador.

O MEI é enquadrado no Simples Nacional e fica isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL). Assim, paga apenas o valor fixo mensal de R\$ 45,40 no caso de atividade de serviços, que será destinado à Previdência Social e ao ISS. Essas quantias são atualizadas anualmente, de acordo com o salário mínimo.





LEI DA ACESSIBILIDADE

Você sabia?

Em 12/06/2018 foi publicada e assinada a emenda 9.405/2018 que prevê o cumprimento de adoção de acessibilidade, incluindo adaptações e tecnologia assistiva para várias modalidades de pequenas e micro empresas. **As empresas de todos os portes deverão se adequar a LBI 13.146.**

A fiscalização será feita em duas etapas:

- ▼ 1º Orientação a respeito das irregularidades;
- ▼ 2º Verificação. Caso as irregularidades persistam, será lavrado um auto de infração, podendo gerar multa ou até mesmo suspensão das atividades, até que a empresa se adeque.

Pense no coletivo. Algumas alterações, por menores que pareçam, farão uma diferença enorme na vida de quem precisa. Pessoas com deficiência física, também querem uma vida prática e independente e algumas pequenas mudanças tornarão o seu negócio confortável e acessível a todos!



Quer saber como deixar sua empresa em conformidade com a lei? O Sebrae pode te ajudar com isso!

REGISTRO ESPECIAL



Para registrar sua empresa, o empreendedor deverá contratar um contador, que fará todos os registros nos órgãos competentes. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa que poderá auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a atividade.

O Simplifica ES é o novo portal do estado que faz a integração entre os dados cadastrais da Receita Federal do Brasil e os diversos órgãos Estaduais e Municipais que participam do processo de abertura, alteração e baixa de empresas e as disponibiliza na rede mundial de computadores – Internet em um ambiente integrado, interativo e de fácil acesso. Além da abertura da empresa, o Portal também integra o licenciamento das atividades.

Órgãos integrados: Junta Comercial (JUCEES), Secretaria da Receita Federal (CNPJ), Secretaria Estadual de Fazenda (SEFAZ), Corpo de Bombeiros Militar (CBMES) e Prefeituras Municipais do Estado.

Para mais informações acesse: <http://www.simplifica.es.gov.br/>.

Algumas outras providências necessárias:

- ▼ Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- ▼ Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.
- ▼ Alvará de licença sanitária – para obter esta licença o estabelecimento deve estar adequado às exigências do Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas). Em âmbito federal a fiscalização cabe a Agência Nacional de Vigilância Sanitária, estadual e municipal fica a cargo das Secretarias Estadual e Municipal de Saúde.

Obs.: periodicamente, a Secretaria de Saúde da Prefeitura fiscaliza empresas ligadas ao setor.



ENTIDADES

SEBRAE/ES

www.sebrae.com.br/espíritosanto

PROCON

Centro Integrado de Cidadania
PROCON (Casa do Cidadão)

<http://www.vitoria.es.gov.br/procon>

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA

<http://www.vitoria.es.gov.br>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL

<http://www.receita.fazenda.gov.br>

SEFAZ-ES

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo
<http://internet.sefaz.es.gov.br>

CORPO DE BOMBEIROS DE VITÓRIA

www.cb.es.gov.br

ABCVP

Associação Brasileira de Controle de Vetores e Pragas

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

FEBRAC

Federação Nacional das Empresas Prestadoras de Serviço de Limpeza e Conservação

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

SEACES

Sindicato das Empresas de Asseio e Conservação do Estado do Espírito Santo

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

CONSELHO REGIONAL DE QUÍMICA

21ª Região (Espírito Santo)

<http://www.crq21.org.br>

MINISTÉRIO DA SAÚDE

<http://www.saude.gov.br>

IPEM / INMETRO

<http://www.ipem.es.gov.br>

ABNT

Associação Brasileira De Normas Técnicas

<http://www.abnt.org.br>

CARTÓRIO DE REGISTRO CIVIL DAS

PESSOAS JURÍDICAS

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

DIVISÃO DA VIGILÂNCIA SANITÁRIA

ESTADUAL

<http://www.saude.es.gov.br>

AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA

SANITÁRIA

<http://www.anvisa.gov.br>

FORNECEDORES E FABRICANTES



Para montar uma dedetizadora, muitas vezes você terá que comprar dos distribuidores, porque os fabricantes preferem vender em grande quantidade. Existem distribuidores de produtos de inseticida no Brasil inteiro e que enviam para todos os estados. Assim, o empreendedor deverá pesquisar com diversos fornecedores com o objetivo de conseguir produtos e peças de reposição com o menor preço possível. Não se esqueça que uma boa venda começa com uma boa compra.

Verifique os pontos fortes e fracos de cada fornecedor que atenderá a empresa. Estabeleça com eles uma relação de proximidade e parceria.

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

EQUIPAMENTOS

BEMATECH

Tecnologia em Automação

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

HP

Hewlett-Packard - Matriz no Brasil

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

IBM Brasil <http://www.ibm.com/br>

**ITAUTEC
Brasil** <http://www.itaute.com.br>

UNIFORMES PROFISSIONAIS

**Loucic
Uniformes** <http://www.loucic.com.br>

**Uniforme
Indústria
Com. Roupas
Ltda.** www.uniformesonline.com.br

MÓVEIS DE ESCRITÓRIO

Barga Móveis <http://www.barga.com.br>

Disk Móveis <http://www.diskmoveis.com.br>

Telemóveis <http://www.telemoveis.com.br/>

Vitomaq <http://www.vitomaq.com.br>

**Di Margon
Informática** <http://www.dimargon.com.br>

INSETICIDAS

**Casa dos
Inseticidas**

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

**Real Química
- Mercosul
Agroquímica
Ltda**

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

EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA

**Dedetizadora
Online**

<http://dedetizadoraonline.com>

**DU Pont do
Brasil S.A.**

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



REFERÊNCIAS

- ▼ Consulta IPT nº. 0676/98
- ▼ SEBRAE/CE. Dedetizadora. Fortaleza: Sebrae/CE, 1996. 48p.
- ▼ SEBRAE/SP. Dedetizadora. São Paulo: Sebrae/SP, 1997. 40p.
- ▼ Aiub, George Wilson. Plano de Negócios: Serviços./George Wilson Aiub, Nadir Andreolla, Rogério Della Fávera Allegretti. 2.ed – porto Alegre : SEBRAE, 2000.
- ▼ A sustentabilidade da limpeza profissional. Disponível em: <http://www.abralimp.org.br/modulos/noticias/descricao.php?cod=2573>. Acesso em 13 nov 2015.

PORTAL SEBRAE/ES

Conheça as
soluções Sebrae
para alavancar o
seu negócio.



PORTAL SEBRAE/ES

**CLIQUE AQUI
E CONFIRA**



Oportunidades de Negócios é um material informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinado apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas ideias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL

UR – Unidade de Relacionamento
– SEBRAE/ES



APP SEBRAE

As soluções
do SEBRAE
na palma da
sua mão

Baixe agora!

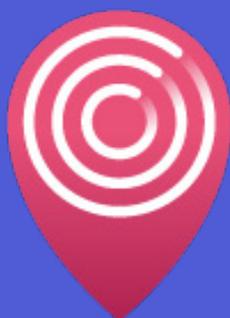


DISPONÍVEL NO
Google Play



Disponível na
App Store





RADAR

SEBRAE DE OPORTUNIDADES

Quer abrir ou ampliar o seu negócio?

150

Indicadores de mercado

2

Milhões de
empresas mapeadas

98

Ideias de negócio

200

Mil pontos comerciais

Inteligência de mercado para
tomar as melhores decisões.

É 100% GRATUÍTO



ACESSE E SAIBA MAIS



CONHEÇA O PERFIL
DO SEU MERCADO



Acesse o portal es.sebrae.com.br e acompanhe nossas redes sociais 



@sebraees



@sebrae.es



@sebrae-es



@sebraeespiritosanto



0800 570 0800
ATENDIMENTO 24 HORAS