

Curso de Gerenciamento para Organizadores Profissionais

Como ser bem sucedido atuando na organização profissional

Ana Afonso
Consultora de Organização Profissional
Setembro de 2012

GERINDO A ATIVIDADE DE ORGANIZADOR PROFISSIONAL



A atividade de Organizador Profissional não é novidade no Brasil, porém muitas pessoas ainda mostram surpresa ao saberem que existe um profissional dedicado a organizar a casa, as atividades e a vida de quem não tem tempo ou habilidade.

E é cada vez mais frequente a chegada de um novo profissional ao mercado, muitas vezes carente de informações para gerir e administrar o seu negócio.

Este material, fornecendo informações indispensáveis e respondendo às principais dúvidas do iniciante pretende ser uma ferramenta para quem busca o sucesso e a excelência nesta atraente e lucrativa atividade.



Conteúdo

Planejamento	4
Formalização ou trabalho autônomo.....	5
Como definir quais tipos de serviço oferecer	7
Organização e Limpeza.....	8
Prestação de serviços e venda de organizadores	9
Quanto se pode ganhar com a atividade	10
Quanto investir na atividade.....	11
Kit de visita	12
Material de apoio e trabalho	13
Formulários e documentos necessários.....	14
Como estabelecer o valor para os serviços e orçar para o cliente.....	15
Como estabelecer o valor da mão de obra de serviços	16
Determinando as suas despesas	17
Como se relacionar com o cliente	18
A postura adequada do organizador profissional	19
Como fazer um Orçamento.....	20
Como formalizar o atendimento	21
Proposta de serviços/Orçamento	22
Modelo de Proposta de Serviços/Orçamento.....	23
Negociar com o cliente e fechar a venda dos serviços	24
Estabelecendo as condições para execução dos serviços.....	25
Divulgando os serviços de Organizador Profissional.....	26
Como administrar a venda de produtos	27
Como realizar a venda de produtos	28
Como orientar a cliente durante a organização.....	29
O organizador profissional e a equipe	30
Questão de segurança: checar informações antes de visitar o cliente.....	31
Trabalhando com clientes homens e mulheres	32



Fornecimento de orçamento por telefone ou e-mail	33
Organização de residências, escritório doméstico ou empresas	34
Organização básica de armários	35
Organização de papéis e documentos	39
Conclusão	40



Planejamento

Além de ter perfil e habilidades para atuar na prestação de serviços de organização, encontrar os nichos em que seu potencial pode fazer a diferença: organização de residências e escritórios, treinamento de empregados domésticos, administração de rotinas.

Atitude empreendedora

Encarar a atividade como um empreendimento requer conhecimentos administrativos e financeiros além das técnicas de atendimento e trato com público.

Referências

SEBRAE - <http://www.sebrae.com.br/atender/momento/quero-abrir-um-negocio> e Como montar um plano de negócios (SEBRAE)



Formalização ou trabalho autônomo

A prestação do serviço de organização pode ser oferecida por pessoa física (prestação individual e autônoma de serviços) ou por pessoa jurídica, quando o profissional se formaliza (MEI ou Simples).

Abrir sua empresa permite manter equipe qualificada e habilitar-se a atender um maior leque de clientes inclusive emitindo Nota Fiscal.

Referências

Portal do Empreendedor - (Microempreendedor individual)
<http://www.portaldoempreendedor.gov.br>

SIMPLES - <http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>



Nas próximas páginas você encontra respostas para algumas das principais dúvidas que todo iniciante precisa esclarecer.



Como definir quais tipos de serviço oferecer

O profissional deve analisar as tendências e necessidades do mercado potencial e os serviços que são oferecidos pela concorrência.

Deve ter foco no público-alvo e prepara-se para oferecer serviços personalizados.

Para montar o seu menu de serviços considere seus pontos fortes e fracos e invista na sua habilidade e conhecimento como diferencial.



Organização e Limpeza

O serviço de organização de residências não deve ser confundido com limpeza ou faxina e 90% dos profissionais do mercado não efetuam serviço de limpeza.

Pode ser um serviço extra oferecido pelo organizador, porém com custo apresentado em separado do custo/hora da organização.

Ter uma carteira de profissionais como eletricitas, tapeceiros, marceneiros e faxineiras é um diferencial. Cheque referências, peça opinião de quem já utilizou os serviços desses prestadores.



Prestação de serviços e venda de organizadores

Existem duas modalidades para a atividade do organizador profissional: prestação de serviços e prestação de serviços e comercialização de produtos.

Além de prestar serviços o organizador pode fornecer material de organização.

Trabalhar com compras no atacado para revender no varejo depende da negociação adequada com o fornecedor.

A venda de organizadores pode apresentar pouca lucratividade uma vez que lojas físicas e na internet atendem bem ao mercado.

