

III Encontro de Empreendedorismo e Inovação

Raquel Luis Duarte, Iara Costa de Oliveira, Yara Maria Santos Moraes, Ialis Cavalcante de Paula Junior

NatureBox □A NatureBox é uma startup com o desejo de proporcionar uma experiência individual para pessoas que possuem a jardinagem como um hobby. A ideia surgiu diante da dificuldade que estas pessoas têm em encontrar produtos concentrados em um único local e de forma periódica. Durante a pandemia houve um aumento de 200% do hobby de cultivar plantas e crescimento de 5% no mercado. Segundo o Ibraflor, a mudança no perfil de vendas, agora voltadas para a ornamentação das casas, e os novos formatos de compra, como o delivery, devem impulsionar o mercado. Com produtos personalizados, a NatureBox pretende lançar no mercado um clube de assinatura de kits de jardinagem, que seriam feitos de diferentes combos e preços a depender do perfil do cliente e, seriam entregues de forma periódica. Diante de outras soluções existentes no mercado, a NatureBox se destaca na experiência personalizada, guia de cuidados, produtos com o perfil do cliente, diversificação de produtos e uma comunidade, na qual concentra os clientes de interesse comum, que compartilham experiências e interagem entre si comentando seus cuidados com as plantas, tudo isso de forma virtual. O modelo de negócio adotado é o B2B2C (Business-To-Business-To-Consumer), que se caracteriza como realizando a venda de produtos feita diretamente ao consumidor, mas esta venda é facilitada por outro negócio, de forma que o modelo de negócio inclui toda a cadeia comercial, beneficiando a todos. No caso da NatureBox, o principal fornecedor de plantas são as empreendedoras do projeto Flores do Sertão.

Palavras-chave: empreendedorismo. Assinaturas. plantas.