

Pesquisa de Redes Sociais



Plantas e flores ornamentais

Uma percepção da floricultura nas redes sociais

O setor ornamental brasileiro tem se expandido nos últimos anos, vindo a registrar crescimento de 15% entre 2020 e 2021, resultando em um faturamento de R\$ 10,9 bilhões, segundo o [Instituto Brasileiro de Floricultura \(Ibraflor\)](#). O segmento de decoração foi o mais rentável, com R\$ 3,2 bilhões, representando 30% do total; seguido por autosserviços, com R\$ 2,2 bilhões (21%), e paisagismo, com R\$ 2,1 bilhões (20%). O maior acesso do consumidor a flores e plantas ornamentais, facilitado pelas lojas on-line, supermercados e garden centers, tem sido um fator importante para o crescimento desse mercado.

Geração de emprego

O país conta com a atuação de aproximadamente 8 mil produtores de flores e plantas que, juntos, cultivam mais de 2,5 mil espécies. No setor, são gerados 209 mil empregos diretos, sendo 53,6% das ocupações relativas ao varejo; 38,8%, à produção; 4,3%, à distribuição e 3%, a outras funções. De forma indireta, o setor gera aproximadamente 800.000 empregos.

Consumo de flores e plantas

Veja a seguir as principais espécies de flores e plantas mais vendidas.

- **Em vasos (58%):** orquídeas (Phalaenopsis), Anthurium, azaleia, kalanchoe, violeta, crisântemos, antúrio e roseiras.
- **Ornamentais (24%):** suculentas, cactus, samambaia, zamioculcas e ficus.
- **Cortadas (15%):** rosas, Alstroemeria, lírios, crisântemos, Gypsophila, cravo spray e boca-de-leão.

De acordo com o [Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada \(Cepea\)](#), o consumo per capita no Brasil em 2021 foi de R\$ 51,17. No estado de Goiás, esse valor foi de R\$ 63,55.

Escopo desta pesquisa

Nesse contexto, esta pesquisa buscará olhar para esse assunto do ponto de vista das redes sociais, nas quais consumidores e vendedores expressam opiniões, experiências e relatos. A partir dessas publicações, encontraremos padrões de comportamentos e de consumo, elogios, críticas e experiências que ajudarão a formar um panorama do setor de flores e plantas ornamentais e das suas oportunidades de negócios, assim como relatos, dicas e experiências de empreendedores desse segmento para obter insights e exemplos práticos de estratégias de vendas utilizadas por esse mercado para atingir o público-alvo.

Metodologia

Etapas



Realização de pesquisa netnográfica, por meio de termos de busca e ferramentas de monitoramento. Com isso, é realizada a análise de como as pessoas se expressam espontaneamente nas redes sociais.



Levantamento do perfil de quem fala e do que falam sobre o consumo e a venda de flores e plantas ornamentais e suas experiências.



Identificação de insights, assuntos correlatos e estratégias utilizadas.

Detalhamento do monitoramento das redes sociais

Twitter, YouTube e Instagram (os resultados do Facebook divergiram do foco desta pesquisa e, por isso, foram descartados).

→ Canais analisados monitorados:



→ Períodos de coleta

Twitter: de 25 de julho de 2020 a 25 de janeiro de 2023.

YouTube: de 07 de agosto de 2020 a 18 de janeiro de 2023.

Instagram: de 06 de janeiro de 2023 a 25 de janeiro de 2023.



Total de ocorrências:

2.850
Coletadas

→ Total de ocorrências coletadas

2.605 publicações.

→ Amostras analisadas

Twitter



209 ocorrências

Instagram



166 ocorrências

YouTube



183 ocorrências

Cálculo amostral

Em pesquisas qualitativas, dados homogêneos (que têm igual natureza ou semelhança) demandam amostras menores. Em contrapartida, dados heterogêneos (desiguais, diferentes, diversificados) exigem amostras maiores. Para estabelecer o tamanho da amostra desta pesquisa, foram utilizados dois funda-

mentos: **1) saturação de categorias**, quando avaliamos que, em dado momento da análise das menções, não apareceram categorias diferentes e os novos posts coletados se encaixavam nas categorias já existentes; e **2) aparecimento de regularidades**, semelhante à saturação de categorias, quando entendemos que a amostra já era relevante ao identificar regularidades nas respostas – cenários e padrões já estabelecidos não se alteram.

De acordo com a análise inicial das publicações coletadas, observou-se que a população (total de publicações) foi mais homogênea de acordo com cada rede social, conforme apresentado a seguir.

- **Twitter:** para uma população de 1.386 ocorrências, nível de confiança em 95% e erro amostral de 5%, foi necessária uma amostra de ao menos 209 ocorrências, escolhidas aleatoriamente.
- **YouTube:** para uma população de 710 ocorrências, nível de confiança em 95% e erro amostral de 5%, foi necessária uma amostra de ao menos 183 ocorrências, escolhidas aleatoriamente.
- **Instagram:** para uma população de 509 ocorrências, nível de confiança em 95% e erro amostral de 5%, foi necessária uma amostra de ao menos 166 ocorrências, escolhidas aleatoriamente.

Termos de coleta

Esta investigação delimitou a pesquisa com termos relacionados ao consumo e às opiniões sobre plantas ornamentais. Foram utilizadas as buscas a seguir.

No Twitter, as expressões:

(planta OR plantas OR plantinha OR plantinhas) AND (ornamental OR ornamentais) lang:pt comprar AND (mudas OR mudinhas) lang:pt

No Instagram, a hashtag:

#plantasornamentais

No YouTube, foram coletados os comentários dos seguintes vídeos:

- [O que é preciso para vender plantas;](#)
- [7 melhores sites para comprar plantas pela internet. Mudanças de frutas e rosas;](#)
- [10 plantas resistentes ao sol.](#)

Resultado da pesquisa

PUBLICAÇÕES POR CANAL (TOTAL COLETADO)

Twitter



53,2%

Insta-



19,5%

YouTube



27,3%

Quem publica?

62,4% Usuário – publicações realizadas por pessoas comuns, ou seja, usuários que se identificam como consumidores ou que comentam a respeito de flores e plantas ornamentais, trazendo opiniões, elogios, reclamações e observações sobre o assunto.

- Tema central da pesquisa, os termos “**plantasornamentais**”, “**plantas**”, “**mudas**” e “**flores**” são os mais citados, seguidos de “comprar”, o que indica a alta incidência de usuários expressando o desejo de adquirir tais itens.
- Termos como “**jardim**”, “**jardinagem**”, “**plantasdecasa**” e “**paisagismo**” mostram os destinos mais citados para flores e plantas pelos consumidores ou por postagens de comércio e serviços. As “**suculentas**” e os “**cactus**” são as espécies em destaque, citadas nas publicações também como “succulents”, “succulentsofinstagram”, “**cactlove**” e “**cactuslover**”. De acordo com o Ibraflor, suculentas, cactos, samambaias, zamioculcas e ficus são as plantas ornamentais mais vendidas no Brasil.

Plantas e flores citadas nas publicações

Amor-perfeito	Cravo	Nespereira	Suculentas
Anis-strelado-chinês	Dionela	Onze-horas	Trombeta
Azaleia	Espada-de-são-jorge	Peixinho-da-horta	Tulipas
Begônia	Ipê	Peperômia	Videira
Clúsia	Mandacaru	Portulacaria afra	Violeta
Colher-de-pau	Margarida	Rosa	
Coroas-de-Cristo	Missionária	Rosa-do-deserto	

Muitos usuários também chegaram a expressar nos comentários o desejo de cultivar flores raras e exóticas, mas sem citar as espécies

Hashtags mais utilizadas (do total coletado)

1. #rosadodeserto	7. #jardimvertical	13. #decoração
2. #instadaily	8. #adeniumbrasil	14. #paisagismo
3. #arquitetura	9. #suculentasbrasil	15. #deuscuidademim
4. #cactos	10. #plantasdecasa	16. #plantinhas
5. #nature	11. #naturelovers	17. #plantasnaturais
6. #succulentobsession	12. #jardinagem	18. #decoracao

O que os usuários comentam

Onde comprar flores e plantas?

Ao relatar o cotidiano, alguns usuários compartilham nas redes sociais os locais onde costumam comprar flores e plantas ornamentais. Além de frequentarem estabelecimentos físicos, muitas pessoas relatam consumir itens de lojas on-line e marketplaces.



- Vão comprar mudas no pavilhão da matriz gente! Quanta flor liliinda que tem lá
- @tedomalley Indiquei meu tio a comprar umas coisas na agro mudas e ele amou o atendimento do seu pai! Enfim a propaganda

¹ As publicações foram mantidas conforme o usuário as publicou, de forma a manter sua integridade.



- Comprei nesse site plantei, recomendo a TODOS, o suporte que eles dão é impressionante, manda mensagem via e-mail, WhatsApp e SMS a todo momento, antes da entrega durante e depois , Gostei muito.
- Já comprei muito na Compremudas e nunca chegou muda morta.

Buscam boas experiências



- Comprei nesse site plantei, recomendo a TODOS, o suporte que eles dão é impressionante, manda mensagem via e-mail, WhatsApp e SMS a todo momento, antes da entrega durante e depois , Gostei muito.
- Não recomendo para ninguém! Eles não mudam a modalidade de frete porque parece que além do valor das mudas ganham também no frete. Péssimo atendimento pelo WhatsApp.
- Rapaz, esse Jardim Exótico só vi reclamações do viveiro Até iria comprar deles e desanimei

Importante: a decisão de compra do consumidor tem sido pautada muito mais com base nas opiniões expressas nas redes sociais do que nas ações de publicidade e propaganda das empresas. De acordo com [relatório da Zendesk](#), 96% dos clientes compartilham suas experiências ruins com outras pessoas. Inclusive, 35% dos consumidores descontentes usam as redes sociais para relatar suas experiências ruins. Isso pode afetar negativamente no faturamento, LTV (Life Time Value ou ciclo de vida dos clientes) e nas taxas de rotatividade, por exemplo. Comentários negativos podem indicar o que precisa ser modificado urgentemente e os positivos, o que deve ser mantido e constantemente aprimorado. Afinal, negócios que priorizam a boa experiência do cliente podem registrar receitas de 4% até 7% acima do mercado.

A questão do preço

O preço muitas vezes é uma questão fundamental para alguns usuários que desejam adquirir algum tipo de flores ou plantas artesanais, vindo a ser motivo de reclamação por parte dos usuários das redes.



- pergunta de tia: onde comprar mudas de planta online sem perder um rim para conseguir pagar?
- A minha única motivação pra acordar 6 horas no sábado era ir pra feira, comprar mudinhas, negociar com os caboco pra deixarem mais baratas, reclamar que eles tavam machucando elas



- Eles são mais caros mesmo....são ótimas mudas...gosto mais da plantei que reúne preços melhores e boa entrega.
- O preço de uma muda na safari garden equivale duas em outro site,fora o frete... tá doido.

Precificação com base na competição: existem também muitos usuários que comentam sobre os tipos de plantas que compraram informando os respectivos valores pagos. De forma simples e prática, essa informação auxilia na formação de preços de produtos e serviços.



- fui comprar mudinhas de 11 horas. gastei 160,00 no horto comprando planta.
- não mano, eu acabei de comprar um vaso com umas 6 mudas de mandacaru por R\$35,90 e sou a pessoa mais feliz do mundo, porque esse cacto é super caro e era um dos que eu mais queriaaaaa

Gasto médio: segundo pesquisa divulgada pela [Sociedade Brasileira de Floricultura e Plantas Ornamentais](#), as mulheres brasileiras gastam em média de R\$ 100 a R\$ 200 anualmente, enquanto homens gastam metade desse valor, de R\$ 50 a R\$ 100, no mesmo período.

Cultivo para o bem-estar

Alguns usuários associam o consumo de flores e plantas com bem-estar, qualidade de vida e como hobby. Esse comportamento impulsiona as atividades ligadas a paisagismo, jardinagem e decoração de ambientes interiores, principalmente para o perfil de pessoas que trabalham em casa. Em 2022, o Brasil registrou 6,53 milhões de profissionais trabalhando em regime home office, um crescimento de 76,3% nos últimos quatro anos. Além disso, o cultivo em casa pode ser uma forma de driblar os altos preços de certas espécies de flores e plantas.



- Meu novo vício: Time lapse de plantinhas crescendo, dá até vontade de passar na floricultura e comprar umas mudinhas kkkk
- Ai tô amando cuidar das mudas que peguei na casa da minha vó, essa aqui já até abrindo logo mais vou ter que comprar vasos maiores, melhora bastante estresse e ansiedade 😊



- Eu tbm compro plantas pra poder fazer minhas mudas, eu adoro fazer isso. Mas eu pra meu próprio bem estar. Já pensei em vender , mas vc tem toda razão, fazer as próprias mudas é melhor e satisfatório.

Cultivo para venda

Além de comentários sobre os benefícios para o bem-estar, alguns usuários relatam que produzem mudas em casa e vendem essas peças. Outros expressam o interesse em cultivar flores e plantas para vender, mas não possuem conhecimento para essa atividade. Há aqueles também que cultivam, mas possuem dificuldades em comercializar os produtos.



- Adorei essa dica ,já tenho muitas mudas quero vender , não tou sabendo como começar.me ajuda como começo. 😊
- Obrigada pelas dicas e incentivo!!! Tenho produzido muito, mas tenho dificuldades em comercializar. Tenho vontade de empreender em cultivo e comercialização, tomara q eu consiga. 🙏



- Agora mandando de assunto, alguém tem interesse em comprar mudas de ipê rosa, tenho aqui em casa pra vender. 20 conto pq ainda estão pequenas

Sobre o que os usuários desejam saber?

Muitos usuários costumam pedir dicas, orientações e tirar dúvidas sobre como cultivar e cuidar, bem como sobre tipos de flores e plantas artesanais recomendadas para cada situação. Confira a seguir os assuntos que mais buscam saber nas redes.

- Tipos de plantas que são tóxicas para pets e crianças, e que, portanto, eles não devem ter em casa.
- Tipos de plantas que toleram geadas e climas mais frios.
- Como cultivar e cuidar de suculentas, minirrosas e flor-do-deserto.
- Como recuperar plantas e flores com folhas queimadas.
- Tipos de flores que são resistentes ao sol.
- Tipos de suculentas e cactos que se desenvolvem melhor no sol ou na sombra.
- Flores e plantas mais adequadas para serem cultivadas em apartamentos.
- Flores e plantas adequadas para cada tamanho de jardineiras .

O que os empreendedores publicam

Produtos e a empresa

Muitos empreendedores fazem a divulgação de seus produtos e realizam vendas por meio de redes sociais, sites e/ou WhatsApp. Em geral, os conteúdos das postagens mostram fotos, preços e trazem junto uma breve descrição das características e dicas de cuidado das flores e plantas divulgadas.



- Produtor: Inove seu ambiente com plantas da Jardim do Vale. Acesse nosso site www.jardimdovaleplantas.com.br e faça suas compras!
- Produtor: “Mandacaru sem espinho com grande valor decorativo e ornamental, planta de fácil cultivo precisa de pouca rega, e ainda é linda! Você conhecia esse cacto? 🌱 \$40 reais”
- Varejista: “Hoje temos a aphelandra ou (afelandra). Ela pode ser cultivada em canteiros, jardineiras, vasos, nas áreas internas ou externas, oferecendo muita beleza para qualquer jardim. Com folhas grandes e verde escura, nervuras brancas lembra uma zebra. Por isso conhecida como planta zebra.”

Conteúdo relevante

Outros perfis de empreendedores vão além e buscam munir os consumidores com o máximo de informação possível.



- Nota: Foi descoberta em 1913 por Edgar Irmischer (1887-1968).FAMÍLIA: Begoniaceae. CICLO DE VIDA: Perene. ORIGEM: Papua - Nova Guiné. PORTE: Chega atingir 2 metros de altura. FOLHAS: É o atrativo principal, suas folhas tem desenhos metálicos brilhante, quando ficam mais velhas a coloração vermelha fica mais intensa, medem até 15 cm de comprimento.FLORES: De valor ornamental secundário, tem coloração rosada, são esporádicas e esparsas. CULTIVO:

Dicas de composições

Como formas de engajar o público, alguns perfis de floristas postam dicas de decoração.



- Entrega de hoje! 🌱🙏📦❤️ Composição de plantas ornamentais e exóticas. (Carrossel de imagens)
- E quem resiste a essa composição?!? 😞😞 (Carrossel de imagens)

O que outros perfis publicam



Profissionais: trazem imagens de projetos paisagísticos e dicas de jardinagem.



Blogs e influenciadores: trazem dicas de plantas para decorar variados tipos de ambientes, postam fotos de plantas, fazem publicidade de estabelecimentos e oferecem cupons promocionais.



Associações, feiras e instituições públicas: publicam concursos, workshops e eventos.



Veículos de imprensa: divulgam dicas de jardinagem, entrevistas com profissionais e notícias sobre o mercado de flores e plantas ornamentais.

Insights e estratégias de vendas

Marketing para gerar vendas

Como visto nesta pesquisa, as redes sociais são ricas em informações sobre o consumidor e apontam tipos de conteúdos para ajudar a resolver problemas, entreter e educar o público de forma natural. Quando o conteúdo é consistente, valioso e relevante, essa estratégia gera valor, autoridade ao negócio e vendas. Confira a seguir dicas de conteúdos para gerar mais engajamento e vendas nas redes sociais.

- Além de fotos de produtos, considere compartilhar imagens de clientes satisfeitos segurando os itens que adquiriram. Em relação às fotos, é fundamental que elas sejam de qualidade e que mostrem a planta como ela é na realidade. Assim, o consumidor sabe o que esperar no momento da compra.
- Histórias de clientes com plantas e flores.
- Ideias de presentes para diversas ocasiões.
- Programas de pontos, recompensas por indicação e descontos ou promoções exclusivas para clientes assíduos.
- Vídeos do processo de cultivo, recuperação de plantas e flores doentes, decorações e composições.
- Tendências de mercado.
- Informações sobre flores da estação.
- Boas práticas para cuidar de certo tipo de planta ou flor.
- Enquetes com perguntas estratégicas, como qual é a flor ou planta ornamental preferida dos usuários, qual o lugar preferido delas, entre outras.
- Dicas de jardinagem, paisagismo, floricultura e criação de mudas.

Logística de comércio on-line

De acordo com as publicações analisadas neste material, foi possível observar o comportamento dos usuários ao fazerem compras em lojas on-line. Um dos desafios desse tipo de venda de itens frescos é a logística, visto as reclamações de usuários por terem recebido plantas danificadas e mudas que não se desenvolvem.



DICA: é importante escolher bem a transportadora e o tipo de embalagem adequada para cada produto, considerando o tempo de deslocamento, o método de envio, o clima do local de destino e a exposição a possíveis doenças e pragas. Tudo isso de forma a garantir a qualidade e sobrevivência da planta. Com os devidos cuidados na embalagem e no transporte, muitas variedades de plantas podem ser vendidas on-line.

Boas práticas de atendimento

Comunicar explicitamente a política de reembolso e garantia, dando tranquilidade para os clientes fazerem pedidos; incluir instruções claras sobre cuidados com as plantas nos e-mails de confirmação do pedido, na caixa de remessa, na embalagem e/ou em um guia de referência e no site; inserir na embalagem uma página de perguntas frequentes com preocupações comuns sobre cuidados com as plantas e dicas de solução de problemas; certificar que os clientes saibam como entrar em contato com o responsável/especialista para sanar dúvidas e resolver algum tipo de problema.

PESQUISA DE REDES SOCIAIS /// AGRICULTURA /// 31 DE JANEIRO A 06 DE FEVEREIRO DE 2023

Polo
Sebrae **agro**

SEBRAE

Coordenação

Douglas Paranyha de Abreu - Sebrae GO

Analista de inteligência

Daniela Oliveira

Consultor Polo Sebrae

Klauber Carlos Ferreira

polosebraeagro.sebrae.com.br

