Inicialmente, o essencial seria elaborar um plano minimamente detalhado e que fosse focado em conhecer os interesses gerais dos consumidores do bairro. A partir disso, seria possível afunilar a busca por informações para tentar entender se o público-alvo de floriculturas está presente nas redondezas. Dessa forma, seria possível ter conhecimento acerca de qual seria a margem de sucesso da nova loja e também seria possível definir em quais tipos de flores poderiam ser mais populares e, assim, definir em qual segmento o investimento inicial traria mais retorno.