

# Como montar uma loja



Abrir uma loja não é uma tarefa fácil, mas é viável, desde que você seja determinado.

Primeiramente deve-se decidir qual deverá ser o ramo de negócio que queira atuar, dentro do capital disponível. Encontrar um bom ponto comercial é essencial. Tem ainda a parte fiscal, saber lidar com o que é necessário, tais como: documentação, contratação de funcionários, alvarás e outros,

Vejamos a seguir detalhar um pouco mais estes itens:

## **Plano de negócios**

Para começar crie uma marca. A sua loja precisa ter um nome relevante, com um logotipo chamativo. Se não se sente capaz de fazer isto, contrate um designer gráfico para criar algo profissional. Divulgue a sua marca em sacolas e camisetas. As pessoas precisam ser capazes de reconhecer a sua loja e a sua marca.

Monte um plano de negócios detalhado. Imagine uma margem de lucro média, a renda total das vendas, as despesas operacionais e pergunte-se se isso é suficiente para seu negócio prosperar. Evite fazer cálculos pouco realistas.

O seu plano de negócio deve incluir a divulgação. Quanto você vai gastar em publicidade e qual o retorno esperado?

## **Capital**

Avalie o

capital que você tem para começar o negócio. É importante ter capital para se manter de seis a nove meses, até que o lucro comece a aparecer.

Planeje-se

para que isto aconteça antes de investir suas economias ou pegar um empréstimo.

## **Local**

Escolha um local adequado para instalar a sua nova loja dentro do seu orçamento. Defina bem qual a clientela a ser atingida. As épocas do ano vão influenciar suas [vendas](#), conhecer bem o processo da [sazonalidade](#) também é de suma importância. Isto vai lhe ajudar e muito nas épocas de vendas mais fracas.

Procure um

lugar não muito maior do que o necessário, mas nem tão menor. Considere que você precisará de um espaço razoável que acomode as instalações básicas e necessárias. A menos que queira realmente expandir no futuro, um espaço maior só vai gerar custos desnecessários.

A

localização ideal depende muito do tipo de loja que deseja abrir. É importante levar em conta o tráfego de pedestres para maximizar as oportunidades de venda.

Mais pessoas passando pela sua loja representam mais vendas.

A adequação geográfica é uma questão de custo x benefício a ser avaliada.

Se for alugar um espaço existente de uma loja desativada, verifique se tem todas as instalações necessárias para o seu ramo de negócio. Se espera que os clientes passem um bom tempo na loja, pode ser preciso disponibilizar um banheiro. Verifique se as instalações hidrossanitárias e elétricas estão em boas condições.

## **Produtos**

Pesquise na sua cidade e tente descobrir quais os produtos as pessoas sentem falta. Dê algumas voltas pela região, visitando lojas e fazendo perguntas sobre o mercado local.

Confie na sua intuição, pois ela é tão importante quanto os resultados do estudo de mercado.

Tome cuidado para não basear todo o seu negócio em um único produto, ou você pode quebrar as pernas quando a demanda acabar.

Encontre

lojas que provavelmente competiriam com o seu negócio e aprenda o máximo possível com elas.

Vá para

outra região, encontre lojas parecidas e converse com os proprietários. Seja sincero quanto às suas intenções e algumas pessoas certamente conversarão com você sobre as experiências e os erros que cometeram, inclusive sobre os lucros.

Para obter uma resposta positiva informe que você não vai montar sua loja na mesma região.

## **Estoque**

Estabeleça seu estoque inicial. Você precisará de fornecedores para os itens que planeja vender e de funcionários capazes de atender a clientela. Encontrar o fornecedor ideal pode ser difícil, procure uma empresa honesta e precisa na hora da entrega e dos pagamentos, isso afetará a [gestão financeira](#) do seu negócio. Tenha em mente que o maior lucro está em [comprar bem](#), mais do que na venda.

Defina os preços

de venda, considerando os praticados no mercado. Pesquise os produtos na internet e descubra qual o valor apropriado para eles. Compare os seus preços com os de lojas similares do que pretende vender, defina as quantidades

iniciais do estoque, em função da demanda estimada e do tamanho da loja.

Etiquete os produtos. Você pode comprar um etiquetador ou criar suas próprias etiquetas. É importante que todos os produtos em exposição na loja tenham preços visíveis e estejam devidamente cadastrados, para isto acontecer é importante contratar um software gestor, a [Splan Manager](#) poderá lhe ajudar neste quesito.

## **Colaboradores**

Contrate as pessoas certas para trabalhar. Se a loja é pequena, talvez seja possível cuidar dela por conta própria por algum tempo. Quando o negócio engrenar, você provavelmente precisará de funcionários. Procure pessoas inteligentes e esforçadas para treinar.

Caso a papelada o assuste um pouco, contrate uma firma de contabilidade. Por mais que você gaste um pouco, o processo será mais tranquilo e você não deixará nada passar.

É bom contratar pessoas com experiência e que sejam confiáveis, honestas, que saibam vender e sejam organizadas. Um bom [controle de estoque](#) é fundamental para previr furtos, evitar este tipo de problemas. Tenha paciência para lidar com os conflitos que isto poderá gerar.

Com o tempo, você terá o negócio que sempre sonhou.

## **Montagem da loja**

Depois de definir os custos de instalação, equipamentos e pessoal, é hora de colocar tudo em prática de acordo com o que foi planejado. Dê bastante atenção às necessidades básicas que manterão a loja em funcionamento: água, energia elétrica, internet, telefone, segurança, sistema contra incêndios, climatização, etc. Você pode contratar um engenheiro ou um empreiteiro para fazer o serviço se julgar necessário.

Adquira e monte as instalações necessárias para a loja. Obviamente, tudo depende do tipo de produto ou serviço que você oferecerá. Ainda assim, você provavelmente precisará de: prateleiras para dispor os produtos; balcão de atendimento; caixa para cobrar, espaço para embalagem; escritório administrativo; estoque; provadores (caso vá vender roupas); mesas (caso vá vender alimentos); banheiros...

O layout da loja deve ser pensando no cliente. Ponha-se no local deles

para decidir a forma  
mais correta.

Pense nos  
mínimos detalhes, isto vai fazer toda a diferença.

## **Divulgação**

Divulgue os  
seus serviços e o seu horário de funcionamento. Comece com  
campanhas de  
baixo risco, deixando as propagandas maiores para quando o  
negócio estiver em  
expansão.

Use  
campanhas diretas, são mais econômicas. Faça cadastro de seus  
clientes com  
telefone e endereço de e-mail. Pergunte se eles gostariam de  
receber promoções  
e ofertas pelas redes sociais.

Faça um  
evento de inauguração, convidando todos os seus conhecidos e  
amigos, pedindo  
para que eles levem outras pessoas junto. Você certamente  
assim atrairá a sua  
futura clientela.

Cumprimente  
os presentes com sorrisos. Nesta ocasião é uma boa oferecer

comes e bebes e amostras  
grátis do que será vendido na loja, se for o caso, e também  
algumas  
lembrancinhas customizadas. Acreditem, tais coisas ficam  
gravadas na mente dos  
clientes.

É  
importante que todos os funcionários e parceiros estejam  
presentes, prontos  
para cumprimentar os clientes.

## **Conclusão**

Em  
suma você trabalhará muito nos primeiros dois anos após a  
abertura da  
loja, certamente passando por vários altos e baixos.

Não existe um jeito certo ou errado para organizar o  
seu negócio, tudo o dito acima é só uma idéia do trabalho como  
um todo, o seu  
bom senso e a sua vontade é que determinara o sucesso.

E quando a  
coisa ficar feia, você vai precisar de mais ajuda do que  
nunca, principalmente  
pelo fato de que vai pensar no trabalho o tempo inteiro. O  
apoio de sua família  
é essencial. Boa sorte.