

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.

Venda sazonal – Como faturar o ano todo



Comprar casacos de lã ou estufas no verão faz pouco sentido na cabeça das pessoas. É sabido que existem vários produtos que vendem muito em determinado período do ano e, no restante, acabam pegando poeira.

Esta situação é chamada de sazonalidade, acontece praticamente em todos os tipos de

lojas de varejo. As vendas sazonais proporcionam grande quantidade de vendas em determinados períodos, por outro lado a falta de agilidade em modificar a oferta de produtos na hora certa coloca pressão nas suas finanças.

Para ajudar, aqui vão algumas dicas:

Planeje bem seu negócio

Vamos imaginar o seguinte: Sua loja vende artigos para o inverno, casacos de lã e abrigos de malha. Eles vendem muito bem na sua região durante o inverno. Isto é ótimo, mas tem um problema, ninguém compra estes itens no verão.

Agora imagine se você tem uma loja de variedades, vendendo de tudo um pouco, brinquedos no Natal, cadernos no início das aulas, chocolates na páscoa, presentes de dia das mães e outros.

É aqui que sua loja pode se destacar. Com uma boa gestão, você pode comprar por antecipação e conseguir um belo de um desconto do seu fornecedor e se bem negociado uma condição melhor do que

no auge da sazonalidade.

Certamente você precisa ficar atento ao espaço disponível para [estocar](#) estes produtos comprados antecipadamente, para evitar problemas no momento da [venda](#). No caso do casaco, ele pode ficar fora de moda e perder o valor, por exemplo, o que não acontece com um caderno. Concluído, fique atento ao tipo de produto que pode ser estocado sem sofrer deterioração.

Use um [software](#) para ajudar

Nenhuma empresa funciona só na cabeça de seu administrador. Organize o fluxo de caixa e o seu mix de vendas, mantenha estes dados sempre atualizados. Rapidamente você vai aprender quais são seus períodos de alta e de baixas vendas. Visto isto será possível se preparar e decidir quando repuser o estoque garantindo que sua loja esteja abastecida na época de alta.

Seja parceiro de seu fornecedor

Se você conhece quais são seus meses de alta e a média de vendas em determinado período, utilize estes dados para negociar com o seu fornecedor.

Este conhecimento vai proporcionar conseguir melhores preços de compra e melhores prazos de pagamento. Seus fornecedores também são vendedores como você, eles também precisam vender. No momento em que um fornecedor lhe reconhece como um parceiro, as coisas começam a fluir.

Planeje

O bom [planejamento financeiro](#) fornece os subsídios necessários e o conhecimento dos meses em que vende menos. Feito isto é só equilibrar as suas contas, usando o lucro dos melhores meses para fechar o caixa no período de poucas vendas.

Esteja aberto as novidades

Vários motivos ajudam o comércio sazonal, tais como, o hábito dos clientes da sua região e o ponto da sua loja, porem o mais importante é conhecer o seu mix de vendas. Trabalhe usando este conhecimento na hora de ofertar os seus produtos.

É mais comum do que se pensa uma loja ter suas vendas sazonais prejudicadas por um mix de produtos desatualizados. Ofertar sempre as mesmas coisas não é uma boa prática. Você precisa buscar novos produtos, novos fornecedores, ir a feiras e ficar sempre de olho nos

lançamentos na internet.

Fique atento aos produtos novos que surgem no mercado, e que podem ser vendidos no período de baixa, ou no ano todo, antecipando-se aos seus concorrentes. Não seria ótimo? Mas só vai acontecer se você procurar.

Pense nisto, a propósito, a [Splan Manager](#) dispõe de um software que pode lhe ajudar a gerir suas compras, vendas e estoque.