Ideias de Negócios SEBRAE

Como montar um Armarinho

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio..... 1

Mercado..... 2

Localização..... 2

Exigências Legais e Específicas..... 3

Estrutura..... 4

Pessoal..... 5

Equipamentos..... 6

Matéria Prima/Mercadoria..... 7

Organização do Processo Produtivo..... 9

Automação..... 10

Canais de Distribuição..... 12

Investimentos..... 12

Capital de Giro..... 14

Custos..... 15

Diversificação/Agregação de Valor..... 16

Divulgação..... 17

Informações Fiscais e Tributárias..... 18

Eventos..... 20

Entidades em Geral..... 21

Normas Técnicas..... 22

Glossário..... 23

Dicas de Negócio..... 25

Características Específicas do Empreendedor..... 26

Bibliografia Complementar..... 27

Fonte de Recurso..... 28

Planejamento Financeiro..... 29

Produtos e Serviços - Sebrae..... 31

Sites Úteis..... 31

1. Apresentação de Negócio

O mercado de armarinhos, tradicionalmente associado à suprimentos para pequenas confecções e costureiras, passou por uma transformação significativa. A ascensão da moda fast fashion impactou o setor, mas também abriu novas oportunidades. Atualmente, o sucesso de um armarinho depende de adaptação, especialização e foco no cliente.

A crescente popularidade do Do It Yourself (DIY) e do artesanato, impulsionada pelas redes sociais e plataformas online, revitalizou a demanda por materiais de costura, artesanato e hobbies criativos. Tendências como customização de peças vintage, crochê, tricô, patchwork, scrapbook e outras técnicas manuais impulsionam este mercado, criando um público ávido por produtos especializados e de qualidade.

Em vez de tentar atender a todos, o segredo é a especialização. Um armarinho focado em um nicho específico, como materiais para crochê, patchwork ou scrapbook, por exemplo, tem maior chance de sucesso. Isso permite uma curadoria mais precisa dos produtos, um atendimento mais personalizado e a construção de uma forte identidade de marca.

O que um armarinho moderno oferece? Além dos itens tradicionais como linhas, agulhas, botões e tecidos, um empreendimento bem-sucedido inclui:

- Materiais de alta qualidade: Priorize fornecedores confiáveis que ofereçam produtos duráveis e de boa procedência.
- Variedade dentro do nicho escolhido: Ofereça uma gama completa de produtos dentro da sua área de especialização.
- Experiência personalizada: Ofereça workshops, aulas ou tutoriais para atrair clientes e fidelizá-los.
- Integração online: Um site ou presença ativa nas redes sociais é essencial para alcançar um público mais amplo.
- Serviços adicionais: Considere serviços como conserto de roupas, personalização de peças ou entrega a domicílio.
- Produtos complementares: Incorpore itens de papelaria criativa, embalagens para presentes ou outros produtos relacionados ao seu nicho.

Localização estratégica: A escolha do local é crucial. Considere a proximidade com o seu público-alvo, a visibilidade da loja e a acessibilidade para clientes.

Pesquisa de mercado: Antes de iniciar, realize uma pesquisa detalhada para identificar as necessidades e preferências do seu público-alvo na sua região. Observe a concorrência e identifique o que você pode oferecer de diferente e melhor.

Montar um armarinho exige paixão, dedicação e conhecimento do mercado. Ao focar em um nicho específico, oferecer produtos de qualidade e criar uma experiência memorável para seus clientes, você estará construindo um negócio sólido e promissor, aproveitando a crescente demanda por artesanato e criatividade.

2. Mercado

O mercado de armarinhos permanece dinâmico, oferecendo excelentes oportunidades para empreendedores visionários. A competição é acirrada, com a entrada de grandes redes e o crescimento do comércio eletrônico. Supermercados, lojas de departamento e plataformas online oferecem produtos similares, aumentando a pressão por preços competitivos. No entanto, a crescente popularidade do "faça você mesmo" (DIY), a busca por personalização e a valorização de produtos artesanais criam uma demanda consistente por itens específicos, abrindo espaço para negócios especializados e inovadores.

Para prosperar, é crucial entender a sua região. Analise a concorrência local, identificando seus pontos fortes e fracos, e, principalmente, o que seus clientes buscam. Pesquise os produtos mais procurados, considerando a localização geográfica, o perfil demográfico e as tendências de consumo atuais. Ferramentas online e pesquisas de mercado podem ajudar a definir seu nicho e a sua estratégia de diferenciação. Lembre-se: a originalidade e o atendimento personalizado são diferenciais poderosos neste mercado competitivo.

A tecnologia é uma aliada fundamental. O comércio eletrônico facilita o acesso a fornecedores e a uma gama maior de produtos, permitindo a comparação de preços e a busca por novidades. Plataformas online podem ampliar seu alcance e seu leque de opções de compra. Contudo, o contato pessoal, o aconselhamento especializado e a experiência de compra única na loja física continuam sendo imprescindíveis para fidelizar clientes e se destacar.

A sazonalidade impacta significativamente as vendas. Datas comemorativas como o Natal, Dia das Mães e Dia das Crianças geram picos de demanda. Um planejamento estratégico de estoque, considerando as tendências sazonais, é essencial para evitar desperdícios e garantir o atendimento da demanda. Monitorar as tendências de consumo ao longo do ano é crucial para otimizar compras e evitar o acúmulo de produtos fora de época.

A desburocratização na abertura de empresas aumenta a concorrência, mas também amplia as possibilidades. Para se destacar, foque na diferenciação. Ofereça serviços adicionais, como workshops de artesanato ou customização de roupas, ou especialize-se em um nicho específico, atendendo a um público-alvo mais específico. A diversificação de produtos, desde itens básicos como linhas e agulhas até produtos mais elaborados, expande o público-alvo e as chances de sucesso. Conhecer profundamente o seu cliente ideal — suas necessidades, seus hábitos de compra e suas preferências — é a base de um negócio próspero e sustentável. A inovação e a adaptação às mudanças constantes do mercado são requisitos para o sucesso a longo prazo.

Em resumo: o sucesso em um armarinho exige planejamento meticuloso, pesquisa de mercado consistente, adaptação às novas tecnologias e, acima de tudo, paixão pelo que você faz. Com dedicação e estratégia, você pode transformar sua ideia em um negócio de sucesso e realizar seu sonho empreendedor.

3. Localização

A escolha da localização é crucial para o sucesso do seu armarinho. Um local estratégico

pode impulsionar suas vendas e criar uma vantagem competitiva sustentável, enquanto uma escolha equivocada pode levar a dificuldades financeiras e até mesmo ao fracasso. Vamos analisar os fatores-chave para garantir que você esteja no lugar certo, na hora certa.

Mais do que simplesmente encontrar um espaço disponível, a localização ideal para um armarinho considera a geografia de mercado, analisando a concorrência (direta e indireta) e a atração cumulativa de outros negócios na mesma área. Um aglomerado de lojas que atraem o mesmo público-alvo pode ser extremamente benéfico. Além disso, pense na possibilidade de expansão futura: o local escolhido permitirá o crescimento do seu negócio a longo prazo?

O preço do aluguel é um fator determinante, mas não deve ser o único critério. Avalie cuidadosamente a relação custo-benefício: um aluguel mais caro em uma localização privilegiada pode gerar retornos muito superiores a um aluguel barato em um local menos acessível. Considere também a compatibilidade entre o público local e o seu padrão de serviço. Um bairro de maior poder aquisitivo pode suportar preços mais altos, enquanto um bairro com menor renda exige preços mais competitivos.

A visibilidade é fundamental. Seu armarinho precisa ser facilmente identificado por pedestres e motoristas. Analise a fachada, a sinalização e a proximidade com pontos de ônibus ou outros locais de grande fluxo de pessoas. Um bom letreiro chamativo faz toda a diferença. O conforto também importa: estacionamento adequado, espaço suficiente para atender aos clientes (especialmente em dias de maior movimento, como sábados), e um ambiente agradável são fatores que contribuem para uma experiência de compra positiva.

A atração de clientes é influenciada pela proximidade com a concorrência. Identifique seus diferenciais competitivos – seja na variedade de produtos, nos preços, no atendimento ou em outras características – e crie uma estratégia para se destacar e atrair clientes, mesmo com a presença de concorrentes próximos. Observe quais outros tipos de negócios atraem o mesmo público que você deseja alcançar.

Finalmente, certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais: espaço suficiente para estoque e atendimento, acesso fácil para carga e descarga, infraestrutura adequada (água, luz, esgoto, internet), e, crucialmente, que esteja totalmente legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais. Verifique se a planta do imóvel está aprovada, se o IPTU está em dia e se as atividades previstas respeitam a legislação de zoneamento do município.

Encontrar a localização ideal para o seu armarinho exige uma análise criteriosa de vários fatores. No entanto, lembre-se: a combinação certa de localização estratégica, planejamento cuidadoso e paixão pelo seu negócio é a receita para o sucesso!

4. Exigências Legais e Específicas

Abrir um armarinho é um empreendimento promissor, mas exige planejamento e conhecimento das leis. Para garantir o sucesso do seu negócio, a conformidade com as normas legais é fundamental. Vamos simplificar esse processo para você.

Primeiramente, você precisa definir a estrutura jurídica da sua empresa. As opções incluem o

Microempreendedor Individual (MEI), ideal para negócios de pequeno porte, ou outras formas societárias, como LTDA ou EIRELI, dependendo do tamanho e complexidade do seu armarinho. Um contador especializado pode auxiliar na escolha da melhor opção, considerando suas expectativas e o perfil do negócio. Ele também o guiará nos aspectos fiscais e tributários.

Os principais registros necessários para abrir seu armarinho incluem: inscrição na Junta Comercial (para registro da empresa), obtenção do CNPJ na Receita Federal, inscrição na Secretaria da Fazenda Estadual (SEFAZ), e registro na Prefeitura Municipal. A contribuição sindical patronal, desde a Reforma Trabalhista de 2017 (Lei nº 13.467/2017), é opcional. O cadastramento na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social - INSS/FGTS) também é necessário para cumprir as obrigações trabalhistas, caso você contrate funcionários.

A legislação de segurança contra incêndios também precisa ser observada. O registro no Corpo de Bombeiros é crucial para garantir que seu espaço atende aos padrões de segurança, obtendo o alvará necessário para funcionamento. Antes mesmo disso, verifique as leis de zoneamento na Prefeitura Municipal para assegurar que o local escolhido permite o funcionamento de um armarinho.

É imprescindível conhecer o Código de Defesa do Consumidor (CDC), garantindo que suas práticas comerciais sejam justas e respeitem os direitos dos seus clientes. A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) também deve ser considerada, especialmente se você coletar dados de clientes. A Lei Complementar nº 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) oferece vantagens e simplificações para micro e pequenas empresas, como redução ou isenção de taxas.

A Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) simplifica a abertura de empresas de baixo risco, dispensando, em alguns casos, licenças e autorizações prévias como alvarás e vistorias do Corpo de Bombeiros e Defesa Civil. Entretanto, é fundamental verificar se seu armarinho se enquadra nessa categoria e se atende aos requisitos da Resolução CGSIM 51/2019. Independentemente do enquadramento, a fiscalização posterior permanece.

Lembre-se: a legalidade do seu negócio é a base do seu sucesso. Busque aconselhamento profissional para garantir a conformidade com todas as leis e regulamentações aplicáveis. Não hesite em procurar ajuda de um contador ou consultor jurídico especializado em empreendedorismo. Com o planejamento adequado, você estará pronto para construir um armarinho de sucesso e duradouro!

5. Estrutura

Abrir um armarinho de sucesso requer planejamento cuidadoso, especialmente no que diz respeito à estrutura física. O espaço precisa ser otimizado para atender tanto à necessidade dos clientes quanto à eficiência dos funcionários, criando uma atmosfera acolhedora e produtiva. Vamos explorar os aspectos-chave para garantir que sua loja seja um sucesso.

Ao planejar seu armarinho, considere inicialmente o tamanho ideal. Um espaço de 50m² pode ser um ótimo ponto de partida, permitindo crescimento futuro. Espaços maiores oferecem maior flexibilidade, mas considere os custos operacionais envolvidos. Independentemente do tamanho, a disposição dos produtos é fundamental. Invista em prateleiras, estantes e vitrines transparentes, estrategicamente posicionadas para facilitar a

visualização e a localização dos itens. A organização visual é crucial, especialmente considerando a variedade de pequenos produtos presentes em um armarinho. Uma disposição lógica e intuitiva agiliza as compras e melhora a experiência do cliente.

Para produtos menores, uma bancada dedicada facilita a visualização e a organização por tipo e tamanho. A área de estoque, idealmente com cerca de 16m², deve ser eficientemente organizada para um rápido acesso aos produtos. Um sistema de gestão de estoque informatizado é altamente recomendado, permitindo um controle preciso e facilitando a reposição de itens. O uso de computadores e tablets auxilia na gestão, além de facilitar o atendimento ao cliente.

O fluxo de clientes também deve ser considerado na disposição do layout. Na entrada, vitrines bem iluminadas e atrativas captam a atenção e direcionam o cliente pelo espaço. Os balcões, posicionados estrategicamente, facilitam o atendimento e a organização dos produtos mais procurados. Pense em um ambiente bem iluminado, com boa ventilação e que contemple a acessibilidade para pessoas com mobilidade reduzida. Detalhes como um bebedouro para funcionários e um ambiente de trabalho confortável contribuem para a produtividade e o bem-estar da equipe.

Considere também serviços complementares, como pequenos consertos de roupas. Essa adição pode aumentar a receita e fidelizar clientes. A possibilidade de parceria com costureiros locais é uma opção viável e reduz custos iniciais. Por fim, a disponibilidade de estacionamento, seja próprio ou em convênio com estacionamentos próximos, é um diferencial significativo, especialmente em áreas com poucas vagas públicas.

Um planejamento estratégico, aliado a uma estrutura funcional e bem-organizada, aumentam significativamente suas chances de sucesso. A pesquisa de mercado e a análise da concorrência são etapas cruciais para garantir que seu armarinho se destaque e atenda às necessidades do seu público-alvo.

6. Pessoal

O sucesso de um armarinho depende muito da equipe. Funcionários bem treinados e motivados são essenciais para alcançar os objetivos financeiros e operacionais. A gestão de pessoal, portanto, é crucial para o empreendedor. Começa pelo recrutamento e seleção, onde é preciso definir claramente as funções, descrever o trabalho e especificar as qualificações necessárias. Para funções de vendas, por exemplo, habilidades como boa comunicação, persistência, flexibilidade e proatividade são fundamentais. Essas características podem, e devem, ser aprimoradas por meio de treinamentos periódicos.

O número de funcionários varia de acordo com o tamanho do negócio. Um pequeno armarinho pode operar com dois ou três atendentes, além do próprio empreendedor. Datas comemorativas e variações climáticas influenciam a demanda, podendo exigir contratações temporárias. A função de caixa pode ser feita pelo dono ou por um dos atendentes. Se o armarinho oferecer serviços de consertos, a contratação de uma costureira ou a terceirização deste serviço serão necessárias.

Investir na capacitação da equipe é fundamental. Busque funcionários com experiência e

boas referências, ou invista em treinamentos específicos para o ramo de armarinhos. O atendimento personalizado e qualificado é um grande diferencial para fidelizar a clientela. Lembre-se de consultar a Convenção Coletiva do Sindicato dos Trabalhadores no Comércio para garantir o cumprimento das leis trabalhistas e evitar problemas futuros. O Sebrae também é um ótimo recurso para obter informações atualizadas sobre legislação, melhores práticas de gestão e treinamentos relevantes.

Para se manter competitivo, o empreendedor também deve se atualizar constantemente, buscando novas tendências e tecnologias no setor de varejo. Ferramentas de gestão de estoque, sistemas de fidelização de clientes e plataformas de e-commerce podem otimizar operações e impulsionar as vendas. Lembre-se que a capacitação contínua, tanto para você como para sua equipe, é a chave para o sucesso a longo prazo em um mercado em constante transformação. Acredite no seu potencial e no potencial da sua equipe – juntos vocês podem construir um armarinho próspero e de sucesso!

7. Equipamentos

Os equipamentos são parte fundamental da infraestrutura de um armarinho, pois garantem um atendimento eficiente, uma boa organização do espaço e maior produtividade da equipe. Além disso, um planejamento adequado pode reduzir custos, especialmente ao adquirir itens em quantidade.

A estrutura da loja deve ser pensada em áreas distintas, cada uma com necessidades específicas. Confira os principais equipamentos recomendados para cada setor:

Recepção e atendimento
O primeiro contato do cliente com a loja deve ser organizado e funcional. Para isso, os seguintes itens são indispensáveis:

- Computador para controle de vendas e gestão financeira
- Máquina de cartão de crédito e débito para facilitar os pagamentos
- Impressora fiscal para emissão de notas fiscais (se necessário)
- Smartphone ou tablet para atendimento rápido e gestão digital
- Balcão com portas e prateleiras internas para organização de documentos
- Cadeiras para maior conforto dos atendentes
- Expositor com gavetas para facilitar o acesso a pequenos itens
- Bebedouro ou filtro de água para clientes e funcionários
- Aparelho de ar-condicionado para um ambiente confortável

Área de atendimento e exposição de produtos
A disposição dos produtos impacta diretamente na experiência do cliente e nas vendas. Assim, recomenda-se:

- Armários e estantes para armazenar itens de forma organizada
- Organizadores de aviamentos para pequenas peças e acessórios
- Prateleiras e vitrines para destacar os produtos mais vendidos
- Expositores grandes com gavetas para miudezas diversas

- Balcão de atendimento para suporte ao cliente e finalização de compras

Área administrativa

A gestão do negócio exige um espaço bem estruturado para facilitar a organização e a tomada de decisões. Os principais itens são:

- Computador ou notebook para controle financeiro e administrativo
- Impressora multifuncional para emissão de documentos e controle interno
- Mesa e cadeiras ergonômicas para conforto durante o trabalho
- Smartphone corporativo para comunicação rápida com fornecedores e clientes
- Ar-condicionado para manter um ambiente confortável

Estoque

A organização do estoque é essencial para otimizar tempo e evitar perdas. Para isso, considere:

- Armários e estantes para armazenar mercadorias de maneira segura
- Organizadores de aviamentos para manter peças pequenas separadas e de fácil acesso

Banheiro (se houver necessidade de instalação na loja)

Para oferecer conforto a funcionários e clientes, o espaço deve conter:

- Aparelho sanitário
- Pia com torneira
- Espelho e cabideiro
- Dispensadores de papel toalha e sabonete líquido
- Lixeira e suporte para papel higiênico

Segurança e proteção do negócio

Como a loja terá um investimento significativo em produtos e equipamentos, é essencial considerar medidas de segurança. Algumas opções incluem:

- Seguro comercial para proteção contra incêndios, furtos e outros imprevistos
- Sistema de alarme e câmeras de segurança para monitoramento e prevenção de perdas
- Controle de acesso para evitar entrada não autorizada em áreas restritas

Com um planejamento adequado, sua loja de aviamentos terá um ambiente organizado, funcional e seguro, garantindo a melhor experiência para clientes e colaboradores.

8. Matéria Prima/Mercadoria

O gerenciamento eficiente do estoque é um dos maiores desafios para um armarinho. Manter produtos em excesso significa capital parado, enquanto a falta de itens pode gerar perda de vendas e insatisfação dos clientes. O equilíbrio entre variedade e controle de estoque é fundamental para garantir um fluxo eficiente de mercadorias e manter a rentabilidade do negócio.

Uma gestão bem estruturada começa desde a escolha dos fornecedores até a entrega dos produtos ao cliente. A qualidade dos itens comercializados influencia diretamente na fidelização, pois consumidores buscam produtos bem conservados, sem danos e com preços competitivos.

Estratégias para um estoque eficiente

1. Monitoramento do giro de produtos

Cada item deve ter um controle rigoroso de entradas e saídas. Produtos de alta demanda precisam de reposição frequente, enquanto itens de menor rotatividade devem ser adquiridos em quantidades menores para evitar estoque parado.

2. Escolha estratégica de fornecedores

Nem todas as marcas têm a mesma aceitação no mercado. Alguns produtos, como novelos de lã ou botões, são mais procurados de determinadas marcas devido à qualidade ou preço. Trabalhar com um portfólio diversificado de fornecedores permite atender diferentes perfis de clientes e garantir melhores condições de compra.

3. Planejamento do tempo de reposição

Atrasos na entrega podem impactar diretamente as vendas. Monitorar o tempo médio de reposição dos produtos e negociar prazos e condições com fornecedores evita rupturas no estoque. Além disso, considerar a localização dos fornecedores e possíveis desafios logísticos é essencial para manter a regularidade das entregas.

4. Classificação e organização do estoque

O armarinho possui um mix extenso de produtos, incluindo zíperes, linhas, agulhas, novelos de lã, alfinetes, tesouras, fitas, botões e rendas. Para evitar confusão e desperdício de tempo, os produtos devem ser organizados por categorias e de forma acessível. Pequenos itens podem ser armazenados em gavetas organizadoras, enquanto produtos de maior demanda devem estar em locais de fácil visualização e acesso.

Indicadores essenciais para otimizar a gestão de estoque

- Giro de estoque: Mede quantas vezes o investimento em estoque foi recuperado por meio das vendas. Um giro alto indica boa movimentação dos produtos.

- Cobertura de estoque: Representa o tempo que o estoque atual pode sustentar as vendas antes de uma nova reposição.

- Nível de serviço ao cliente: Mede as oportunidades de venda perdidas devido à falta de produtos no estoque. Um bom nível de serviço significa que a loja sempre tem os itens procurados pelos clientes.

- Estoque mínimo: Define a quantidade mínima de cada item necessária para evitar tanto excesso quanto escassez. O cálculo leva em conta o tempo entre o pedido e a entrega dos produtos.

Uso da tecnologia na gestão de estoque

Utilizar softwares de gestão de estoque pode aumentar a eficiência da operação. Essas ferramentas permitem monitorar as vendas em tempo real, emitir alertas para reposição e analisar padrões de consumo, facilitando a tomada de decisão.

O uso de dispositivos eletrônicos, como leitores de código de barras e etiquetas inteligentes, pode contribuir para a organização e o controle dos produtos, reduzindo falhas operacionais e garantindo maior precisão na reposição de itens.

Com um estoque bem gerenciado, o armarinho pode operar com mais eficiência, garantindo disponibilidade de produtos e um melhor atendimento ao cliente. Investir em estratégias eficazes de controle de estoque impacta diretamente na competitividade e na sustentabilidade do negócio.

9. Organização do Processo Produtivo

A operação de um armarinho exige atenção a cada etapa do processo, desde a aquisição de mercadorias até a entrega ao cliente. O negócio funciona como um elo entre fornecedores e consumidores, garantindo que os produtos cheguem ao público de forma acessível e organizada. Para isso, a gestão eficiente dos processos internos é fundamental.

Gestão e controle de estoque
A administração do estoque é um dos maiores desafios do setor, pois influencia diretamente a disponibilidade de produtos, a rentabilidade e a experiência do cliente. Algumas práticas essenciais incluem:

- Cadastro e planejamento: Utilizar um sistema informatizado para registrar mercadorias, atualizar preços e facilitar o controle financeiro.
- Controle de custos: Adotar métodos de ressuprimento e custeio (como PEPS ou custo médio), ajustando a reposição conforme a demanda de cada produto.
- Inventário periódico: Realizar auditorias no estoque a cada seis meses, aplicando a curva ABC para identificar os produtos mais estratégicos para o capital de giro.
- Registro de entradas e saídas: Manter o controle diário dos produtos que entram e saem do estoque, evitando desatualizações e perdas.
- Gestão de flutuação de suprimentos: Monitorar variações na demanda e ajustar as reposições conforme a sazonalidade e disponibilidade dos fornecedores.

Organização do espaço e atendimento
A disposição dos produtos e a estrutura interna da loja devem ser pensadas para otimizar o fluxo de clientes e facilitar as vendas.

- Exposição dos produtos: Utilizar prateleiras e vitrines bem organizadas para destacar os produtos. Em lojas maiores, o modelo de autoatendimento pode ser adotado com gôndolas, mas deve-se considerar medidas de segurança, como monitoramento contra furtos.
- Balcão de atendimento: Deve ser um espaço bem localizado, onde os clientes possam receber informações sobre os produtos e esclarecer dúvidas. Se necessário, cestas podem ser disponibilizadas para facilitar o transporte dos itens até o caixa.
- Caixa: Local destinado ao pagamento, aceitando diferentes formas de recebimento, como dinheiro, débito e crédito. O posicionamento estratégico do caixa ajuda a otimizar o atendimento e o controle de fluxo da loja.
- Serviços de pequenos consertos: Oferecer ajustes simples, como colocação de botões de pressão e ilhós, pode agregar valor ao negócio. Esse serviço pode ser terceirizado para reduzir custos com instalações e equipamentos, exigindo apenas um controle rigoroso dos prazos de entrega ao cliente.

Gestão administrativa e financeira
A administração do armarinho deve incluir processos que garantam a eficiência da operação e o crescimento sustentável do negócio.

- Relacionamento com fornecedores: Manter boas parcerias e negociar prazos e condições para garantir preços competitivos e prazos de entrega adequados.
- Controle financeiro: Monitorar contas a pagar e a receber, organizar os custos fixos e variáveis e acompanhar indicadores de rentabilidade.
- Gestão de equipe: Definir responsabilidades claras para os funcionários, oferecer treinamentos e criar um ambiente de trabalho produtivo.
- Acompanhamento de desempenho: Avaliar regularmente as vendas, a movimentação do estoque e o comportamento dos clientes para ajustar estratégias de marketing e operação.

Com processos bem estruturados e gestão eficiente, um armarinho pode se destacar no mercado, garantindo satisfação aos clientes e rentabilidade ao empreendedor.

10. Automação

A automação tem se tornado um fator essencial para empresas que buscam eficiência, redução de custos e otimização dos processos internos. Com o uso de tecnologia adequada, é possível minimizar falhas, melhorar a comunicação entre setores e obter informações mais precisas sobre o desempenho do negócio.

Por que investir em automação?
Automatizar processos reduz a interferência humana em tarefas operacionais, garantindo maior controle e agilidade na tomada de decisão. Softwares especializados ajudam a evitar erros manuais, comuns quando o gerenciamento é feito exclusivamente por planilhas no Excel, que exigem atualizações constantes e podem gerar inconsistências nos registros.

A automação deve ser vista como um investimento estratégico, capaz de aprimorar a gestão empresarial e aumentar a produtividade. Entre os principais benefícios, destacam-se:

- Redução do tempo gasto com tarefas manuais
- Melhor controle financeiro e de estoque
- Integração de setores e melhoria na comunicação interna
- Otimização da tomada de decisão com base em dados precisos
- Aumento da eficiência operacional

Automação no processo de compras e gestão financeira
Um dos setores mais beneficiados pela automação é o financeiro. O uso de um ERP (Enterprise Resource Planning) permite o controle simultâneo das entradas e saídas financeiras, simplificando a gestão de contas a pagar e receber, além de facilitar a conciliação bancária.

No setor de compras, os sistemas automatizados gerenciam pedidos a fornecedores, registram a entrada de mercadorias, geram automaticamente as contas a pagar e integram essas informações à nota fiscal de venda. Isso proporciona mais transparência e controle sobre os processos financeiros e de suprimentos.

Automação na gestão de estoque
Manter um estoque bem organizado e atualizado é um dos grandes desafios para gestores. Um software adequado permite:

- Controle preciso das entradas e saídas de mercadorias
- Redução de desperdícios e prejuízos com produtos parados
- Melhor planejamento de compras, evitando falta ou excesso de estoque
- Otimização do espaço físico e da logística interna

Softwares de ERP integram essas informações em tempo real, facilitando o gerenciamento do inventário e garantindo maior precisão nos dados.

Soluções de software para gestão empresarial

A escolha da ferramenta ideal depende das necessidades e do porte do negócio. Existem diversas opções de softwares pagos e gratuitos que integram os processos administrativos, financeiros e operacionais.

Softwares pagos:

- Protheus (TOTVS)
- Sankhya ERP
- Base ERP
- Conta Azul
- GestãoClick

Softwares gratuitos:

- Market UP
- Dolibarr
- YetiForce
- Empresarial Master PLUS

Muitos desses sistemas oferecem períodos de teste gratuito, permitindo que o empresário avalie sua eficiência antes de investir.

Automação na produção e serviços

Além da gestão administrativa, a automação pode ser aplicada diretamente na produção e prestação de serviços, garantindo mais precisão e produtividade. Algumas máquinas automatizadas que podem ser úteis incluem:

- Máquinas automáticas para pregar botões e bolsos
- Equipamentos para aplicar passantes de calças
- Máquinas de corte, prensagem e costura automatizadas

Esses equipamentos aumentam a eficiência do processo produtivo e reduzem o tempo de fabricação, melhorando a competitividade do negócio.

Conclusão

A automação não é mais um diferencial, mas sim uma necessidade para empresas que desejam crescer de forma sustentável. Com o uso de softwares de gestão e equipamentos automatizados, é possível otimizar processos, reduzir custos e melhorar a qualidade dos serviços oferecidos. Escolha as soluções que melhor se adequam ao seu modelo de negócio e aproveite os benefícios da transformação digital para impulsionar seus resultados.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição, também chamados de canais de comercialização ou marketing, são essenciais para levar os produtos ao consumidor final com eficiência. A escolha do canal adequado influencia diretamente no volume de vendas e nos custos operacionais, tornando essa decisão estratégica para qualquer negócio.

Existem três principais tipos de distribuição:

- Distribuição intensiva: busca alcançar o maior número de consumidores possível, disponibilizando os produtos em diversos pontos de venda.
- Distribuição seletiva: foca em um público específico dentro de um nicho de mercado, garantindo exclusividade e diferenciação.
- Distribuição exclusiva: estabelece parcerias estratégicas para que o produto seja vendido apenas por determinados distribuidores ou varejistas.

Canais de distribuição para armarinhos

No caso de um armarinho, o principal canal de distribuição é a própria loja física, onde o estoque fica disponível para o cliente. No entanto, para ampliar o alcance do negócio e aumentar as vendas, é interessante investir em canais alternativos, como:

- Venda por telefone ou WhatsApp: clientes podem fazer pedidos diretamente, com retirada na loja ou entrega via motoboy. É recomendável definir um valor mínimo de compra para viabilizar o serviço de entrega.
- E-commerce e redes sociais: a venda online, seja por um site próprio, marketplaces ou redes sociais como Instagram e Facebook, permite atingir um público maior e potencializar as vendas.
- Aplicativos de entrega: parcerias com plataformas como Rappi, iFood ou Loggi podem facilitar a logística e proporcionar um serviço de entrega rápido e eficiente.

Além de facilitar o acesso aos produtos, os canais de distribuição também estimulam a demanda, por meio de promoções, campanhas e estratégias de marketing digital.

Logística e transporte: garantindo um serviço eficiente

Independentemente do canal escolhido, é fundamental garantir que os produtos cheguem ao cliente com rapidez e em perfeitas condições. Para isso, o empreendedor deve:

- Definir rotas e meios de transporte adequados para cada tipo de entrega.
- Avaliar custos logísticos para manter um preço competitivo sem comprometer a margem de lucro.
- Assegurar que a embalagem proteja os produtos, evitando danos no transporte.

A implementação de um sistema eficiente de distribuição pode aumentar as vendas e fidelizar clientes, tornando o armarinho mais competitivo e adaptado às novas exigências do mercado.

12. Investimentos

O investimento necessário para abrir um armarinho varia conforme diversos fatores, como tamanho da loja, número de funcionários, mix de produtos e localização. No entanto, com base

em uma estrutura de 50 m², estimamos um investimento inicial de R$ 47.000,00, distribuído da seguinte forma:

Categoria

Valor estimado

Investimento fixo (equipamentos, mobiliário, instalações)

R$ 22.000,00 (47%)

Investimentos financeiros (estoque inicial e capital de giro)

R$ 18.000,00 (38%)

Despesas pré-operacionais (legalização, reformas, divulgação, fachadas)

R$ 7.000,00 (15%)

Total estimado

R$ 47.000,00

Componentes do investimento

1. Investimento fixo

Refere-se aos custos com equipamentos e estrutura física necessários para o funcionamento do armarinho. Essa categoria inclui balcões, prateleiras, expositores, computadores, máquinas de pagamento, iluminação, entre outros itens essenciais.

? Dica: Para reduzir custos iniciais, o empreendedor pode buscar equipamentos seminovos ou negociar diretamente com fornecedores de mobiliário e equipamentos para obter melhores condições de pagamento.

2. Investimentos financeiros

Nesta categoria, estão inclusos o estoque inicial e o capital de giro, que garantem a continuidade da operação nos primeiros meses até que o negócio atinja o equilíbrio financeiro. O estoque inicial precisa ser estrategicamente planejado, considerando a demanda local, os produtos de maior giro e a sazonalidade.

3. Despesas pré-operacionais

São os custos necessários para viabilizar a abertura da empresa, como taxas de legalização, reformas, marketing inicial, instalações elétricas e montagem da fachada. Também incluem gastos administrativos e honorários profissionais (como contador e consultores).

Projeção de faturamento

A previsão é que o faturamento mensal do armarinho seja de R$ 20.000,00, podendo variar conforme a demanda do mercado, ações de marketing e diferenciais competitivos do negócio.

Planejamento financeiro e apoio do Sebrae

Os valores apresentados são estimativas e podem variar conforme a região e o formato do empreendimento. Para obter uma visão mais detalhada, recomenda-se a elaboração de um Plano de Negócios, que ajudará a definir:

- Projeção de custos e receitas
- Estratégias de precificação e rentabilidade
- Necessidade de financiamento ou capital próprio
- Definição de fornecedores e estratégias de estoque

O Sebrae disponibiliza ferramentas como o Simulador de Negócios, que pode auxiliar no cálculo dos custos e na estruturação do plano financeiro. Também oferece consultorias para ajudar o empreendedor a tomar decisões mais seguras e estruturadas.

Conclusão

Abrir um armarinho exige planejamento estratégico e gestão eficiente dos investimentos. Com um planejamento sólido e um controle rigoroso dos custos, é possível transformar o armarinho em um negócio lucrativo e sustentável.

13. Capital de Giro

O capital de giro é o montante de recursos financeiros necessários para garantir o funcionamento contínuo da empresa, cobrindo despesas operacionais e equilibrando o fluxo de caixa. Ele representa o dinheiro imobilizado em estoques, contas a receber e saldos bancários, essencial para lidar com as oscilações de receita e pagamento.

No caso de um armarinho, o capital de giro está diretamente ligado à política de prazos, incluindo:

- Prazos concedidos aos clientes: quanto maior o parcelamento das vendas, maior a necessidade de capital de giro.
- Prazos de estocagem: estoques elevados demandam mais recursos para reposição.
- Prazos de pagamento aos fornecedores: quanto mais longo o prazo negociado para pagamento, menor a necessidade de capital de giro.

A importância do capital de giro na prática

Imagine um cliente que deseja parcelar uma compra em três vezes. O armarinho precisará ter capital suficiente para cobrir os custos dessa venda até que o pagamento seja concluído. Se a empresa não contar com recursos suficientes, poderá enfrentar dificuldades para manter o estoque e pagar fornecedores.

Nesta projeção, o capital de giro estimado para um armarinho é baseado nos seguintes prazos médios:

- Pagamento a fornecedores: 60 dias
- Pagamento de impostos e contribuições: 15 dias

- Salários dos funcionários: 30 dias
- Recebimento de clientes (prazo médio de vendas a prazo): 30 dias
- Reserva mínima de caixa: 15 dias

Com base nesses fatores, recomenda-se uma reserva de capital de giro inicial em torno de R$ 8.000,00 para garantir a estabilidade do fluxo de caixa.

Gestão eficiente do capital de giro
Para evitar problemas financeiros, o prazo de recebimento das vendas deve ser igual ou menor que o prazo de pagamento aos fornecedores. Caso contrário, a empresa pode precisar recorrer a empréstimos ou reservas, elevando os custos operacionais.

Além disso, o empresário deve manter um controle orçamentário rigoroso, evitando retiradas excessivas para despesas pessoais e garantindo que os lucros sejam reinvestidos no crescimento da empresa. A prioridade inicial deve ser manter o capital de giro com recursos próprios, deixando financiamentos para investimentos de longo prazo, como equipamentos e expansão da estrutura.

Por fim, administrar o capital de giro não significa apenas manter dinheiro em caixa, mas sim equilibrar compras, vendas e pagamentos de forma estratégica. Um bom planejamento financeiro garante que o negócio funcione de forma saudável e sustentável, reduzindo riscos e fortalecendo a capacidade de expansão do armarinho.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a Planejadora Financeira do Sebrae. Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

14. Custos

O mapeamento de custos é essencial para a gestão eficiente de um negócio. Ter clareza sobre os gastos permite ao empreendedor tomar decisões estratégicas, otimizar recursos e aumentar a rentabilidade. Além de acompanhar e registrar os custos regularmente, é fundamental adotar boas práticas como: negociar prazos mais longos com fornecedores, evitar despesas desnecessárias e manter uma equipe enxuta e produtiva.

Os custos de um armarinho são classificados em fixos e variáveis:

- Custos fixos: Não sofrem variação conforme o volume de vendas e incluem despesas como aluguel, segurança, salários, tributos fixos, contas de consumo (água, luz, telefone) e honorários contábeis.
- Custos variáveis: Estão diretamente ligados ao volume de vendas e incluem mercadorias para revenda, impostos sobre faturamento, comissões de vendas e investimentos em marketing.

Estimativa de custos para um armarinho de 50 m²
Com base em um faturamento mensal estimado de R$ 20.000,00, os principais custos de operação podem ser distribuídos da seguinte forma:

Categoria

Valor Mensal Estimado (R$)
Custos variáveis (mercadorias, impostos e divulgação)
6.800,00
Mão de obra (salários, encargos e benefícios para 2 funcionários)
3.300,00
Custos fixos (aluguel, energia, água, IPTU, contabilidade)
3.000,00
Total de custos mensais estimados
13.100,00
Depreciação de ativos e renovação de equipamentos
A depreciação representa a perda de valor de bens duráveis, como móveis, equipamentos e instalações. Para planejamento financeiro, é recomendado considerar a substituição periódica desses ativos.

- Equipamentos de informática, por exemplo, têm uma vida útil média de cinco anos, com depreciação mensal estimada em R$ 450,00.
- Máquinas e equipamentos utilizados na operação podem ter depreciação de 10% ao ano, demandando substituições a cada 10 anos.

Importante:
Os valores apresentados são estimativas baseadas no porte e na estrutura do empreendimento. Antes de abrir um armarinho, é fundamental realizar um planejamento financeiro detalhado, considerando fatores como localização, volume de estoque inicial, estratégias de precificação e custos operacionais.

Manter um controle rigoroso das despesas, registrar todas as movimentações financeiras e buscar sempre reduzir custos sem comprometer a qualidade são práticas essenciais para garantir a sustentabilidade e o crescimento do negócio.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Com a presença de diversos armarinhos nas grandes cidades, a diferenciação é um fator essencial para atrair e fidelizar clientes. Para se destacar da concorrência, é preciso oferecer algo além dos produtos tradicionais, criando valor por meio de serviços exclusivos, atendimento personalizado e experiências de compra diferenciadas.

Ações para agregar valor e atrair clientes

- Parceria com artesãos e artistas locais: Expor e vender criações exclusivas dentro da loja pode atrair um público diferenciado e valorizar o comércio local.
- Programas de fidelidade: Criar benefícios para clientes frequentes, como descontos progressivos, brindes ou ofertas especiais.
- Venda online e atendimento digital: Permitir pedidos por telefone, WhatsApp ou redes sociais facilita a compra para clientes que preferem a conveniência do ambiente digital.
- Representação de marcas exclusivas: Tornar-se distribuidor autorizado de fabricantes de artigos de decoração ou materiais de costura pode criar um diferencial competitivo.
- Oferecer cursos e oficinas: Ensinar técnicas de artesanato, costura e customização pode atrair um público fiel e incentivar a compra de materiais na loja.

Conhecer o cliente para oferecer o melhor atendimento

As pesquisas quantitativas e qualitativas são ferramentas fundamentais para entender o comportamento dos consumidores e oferecer soluções personalizadas. Agregar valor significa não apenas ter um diferencial, mas garantir que ele seja percebido como uma vantagem real pelo cliente.

- Variedade de produtos: Um armarinho bem-sucedido deve contar com um portfólio diversificado, garantindo que os clientes encontrem tudo o que precisam em um só lugar.
- Atendimento personalizado: Treinar a equipe para prestar um atendimento atencioso, ágil e eficiente, além de manter um ambiente agradável e acolhedor, pode ser um grande diferencial.
- Pesquisa de mercado: Observar a concorrência e entender o que pode ser melhorado na experiência do cliente.
- Escuta ativa: Perguntar diretamente aos clientes sobre suas preferências e necessidades ajuda a desenvolver novos serviços e produtos alinhados às suas expectativas.

O sucesso de um armarinho está diretamente ligado à capacidade de inovar e se adaptar às demandas do público, transformando a experiência de compra em algo único e cativante.

16. Divulgação

Comunicação eficiente: como atrair e fidelizar clientes em um armarinho

Diante da grande concorrência no setor, estabelecer uma comunicação interativa e eficiente é essencial para atrair e manter clientes. Com tantas opções disponíveis, é fundamental que o armarinho se destaque por meio de estratégias de divulgação bem planejadas e alinhadas ao perfil do público-alvo.

Escolhendo os melhores canais de comunicação

Existem diversas formas de divulgar a marca e os produtos, e o empreendedor deve optar pelas mais adequadas ao seu negócio, considerando o porte da empresa, o orçamento disponível e a região de atuação. As principais estratégias incluem:

- Propaganda e marketing digital: A internet e as redes sociais oferecem opções acessíveis e eficazes para divulgação. Plataformas como Instagram, Facebook, WhatsApp e TikTok permitem a interação direta com os clientes, facilitando a criação de campanhas segmentadas.
- Publicidade tradicional: Anúncios em rádios locais, panfletagem e outdoors ainda podem ser boas alternativas, principalmente em regiões onde o marketing digital não atinge toda a clientela.
- Promoções e campanhas de fidelização: Ofertas especiais, descontos progressivos e programas de fidelidade são formas eficazes de incentivar novas compras e manter um relacionamento duradouro com os clientes.
- Parcerias com influenciadores digitais: Trabalhar com criadores de conteúdo que falam sobre moda, costura e artesanato pode ampliar o alcance da marca e atrair novos públicos.
- Merchandising e embalagens personalizadas: Uma apresentação visual atraente e profissional faz toda a diferença. Criar embalagens diferenciadas e investir na organização da loja são estratégias simples, mas muito eficazes.
- Atendimento personalizado: A comunicação não termina na divulgação – um

atendimento atencioso e qualificado fortalece a imagem da empresa e incentiva a propaganda boca a boca, um dos mais poderosos meios de promoção.

Construindo um relacionamento sólido com os clientes

Mais do que apenas divulgar produtos, um armarinho deve criar um vínculo de confiança com seus clientes. Algumas práticas essenciais incluem:

- Ouvir e responder rapidamente: Dê atenção às opiniões e feedbacks dos consumidores, seja presencialmente ou online.
- Manter contato frequente, mas sem excessos: E-mails, mensagens e postagens em redes sociais devem ser usados de forma equilibrada para manter a marca presente na mente dos clientes sem ser invasiva.
- Criar conteúdos relevantes: Compartilhar dicas de costura, customização e artesanato, além de mostrar novidades do setor, pode engajar o público e reforçar a autoridade do negócio.

Caso o empreendedor deseje uma abordagem ainda mais profissional, contar com um especialista em marketing pode ser uma excelente estratégia para desenvolver campanhas direcionadas e maximizar os resultados. A comunicação bem feita não só atrai novos clientes, mas também fortalece a identidade da marca e gera fidelização a longo prazo.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Abrir um armarinho envolve planejamento tributário e escolha do melhor regime de tributação. A Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE/IBGE) 4755-5/02 define o comércio varejista de artigos de armarinho, permitindo que o negócio seja enquadrado em diferentes regimes tributários, dependendo do faturamento e das particularidades da empresa.

Opção pelo Simples Nacional

Por se tratar de um pequeno negócio, o armarinho pode optar pelo Simples Nacional, um regime simplificado de arrecadação de tributos instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Esse regime unifica o recolhimento de diversos tributos em um único documento, o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional). Para se enquadrar, é necessário que:

- A microempresa (ME) tenha receita bruta anual de até R$ 360 mil;
- A empresa de pequeno porte (EPP) tenha receita bruta anual entre R$ 360 mil e R$ 4,8 milhões;
- Não haja impedimentos conforme previsto na legislação.

Os tributos abrangidos pelo Simples Nacional incluem:

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços);
- ISS (Imposto sobre Serviços, caso a empresa preste serviços);

- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados, caso haja fabricação própria).

A atividade se enquadra no Anexo I da Lei Complementar nº 155/2016, com alíquotas variando entre 4% e 19%, de acordo com a receita bruta anual da empresa.

Se houver benefícios fiscais estaduais para o ICMS ou isenções para PIS e COFINS, a alíquota do Simples pode ser reduzida.

Microempreendedor Individual (MEI)

Caso a receita bruta anual não ultrapasse R$ 81 mil, o empreendedor pode se registrar como Microempreendedor Individual (MEI), desde que:

- Não seja sócio ou proprietário de outra empresa;
- Tenha no máximo um funcionário;
- Sua atividade esteja prevista na Resolução CGSN nº 140/2018.

O MEI paga um valor fixo mensal, que inclui:

- INSS (Contribuição Previdenciária para a Seguridade Social);
- ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços).

Ao ultrapassar R$ 81 mil de faturamento anual, o MEI precisa migrar para ME e adotar um novo regime tributário, conforme previsto no Portal do Empreendedor.

Outras opções de tributação

Se a empresa não optar pelo Simples Nacional, há outras formas de tributação disponíveis:

Lucro Presumido

- O imposto é calculado com base na receita bruta da empresa, sem considerar despesas e custos detalhados.
- A empresa paga tributos como IRPJ, CSLL, PIS e COFINS, além do ICMS e ISS conforme sua atividade.
- Indicado para empresas que faturam até R$ 78 milhões/ano e não desejam a complexidade do Lucro Real.

Lucro Real

- Exige controle detalhado da contabilidade, pois os tributos são calculados com base no lucro líquido da empresa.
- Aplicável a empresas de grande porte ou que possuem margens de lucro reduzidas.
- IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, ICMS, ISS, INSS e FGTS são tributos pagos conforme apuração de resultados.

Importância do planejamento tributário

Cada regime tributário apresenta vantagens e desvantagens. Para escolher o mais adequado, o empreendedor deve considerar:

- Faturamento estimado;
- Custos operacionais;
- Margem de lucro;
- Regime de tributação estadual e municipal.

Consultar um contador especializado é essencial para garantir que a escolha tributária seja a

mais vantajosa, reduzindo custos e evitando problemas fiscais.

Impactos da Lei de Liberdade Econômica
A Lei de Liberdade Econômica (Lei 13.874/2019) trouxe importantes mudanças para pequenos negócios, incluindo:

- Emissão digital da Carteira de Trabalho e Previdência Social (CTPS);
- Isenção de alvará de funcionamento para atividades de baixo risco;
- Registros públicos podendo ser feitos e armazenados digitalmente.

Essas medidas facilitam a formalização e a gestão do negócio, tornando mais ágil o processo de abertura e operação de um armarinho.

Conclusão
Escolher o regime tributário correto para um armarinho é uma decisão estratégica que impacta diretamente a rentabilidade e a competitividade do negócio. O Simples Nacional é a opção mais vantajosa para a maioria dos pequenos empreendimentos, mas o MEI pode ser uma alternativa inicial para quem está começando.

Independentemente da escolha, é fundamental contar com apoio contábil especializado, manter um planejamento financeiro sólido e acompanhar possíveis mudanças na legislação tributária.

18. Eventos

Participar de feiras, eventos comerciais e exposições do setor é uma excelente oportunidade para empreendedores do ramo de armarinhos se manterem atualizados sobre as novas tendências, fechar parcerias estratégicas e conhecer novos fornecedores. Essas interações ajudam a impulsionar o negócio, trazendo novidades em produtos e serviços, além de possibilitar networking com fabricantes, distribuidores e especialistas do mercado.

Confira alguns dos principais eventos do setor no Brasil que são referência para a indústria e o varejo da moda e confecção:

- Agreste Tex – Feira de tecnologia para a indústria têxtil no Nordeste.
- Maquintex e Signs Norte-Nordeste – Focada em inovação e tecnologia para confecção e estamparia digital.
- Couromoda – Maior feira de calçados, acessórios e componentes do Brasil.
- Inspiramais – Evento que apresenta lançamentos em materiais, cores e texturas para a moda.
- Minas Trend – Feira de negócios e tendências da moda mineira.
- São Paulo Prêt-à-Porter – Feira voltada para o segmento de moda pronta-entrega.
- Semana de Moda & Negócios – Plataforma que conecta designers, marcas e lojistas.
- Fenin – Feira de negócios voltada para vestuário, tecidos e acessórios.
- Febratex – Feira da indústria têxtil com foco em máquinas e inovação.

Além desses eventos presenciais, é fundamental acompanhar as tendências do setor na internet, por meio de portais de moda, revistas digitais, blogs especializados, perfis de influenciadores no Instagram e redes sociais de marcas.

A visita a shoppings, lojas especializadas e exposições de moda também é uma excelente forma de identificar padrões de consumo e entender quais produtos estarão em alta nas próximas estações.

Estar sempre atualizado sobre as mudanças e tendências do setor permite ao empreendedor antecipar demandas, oferecer novidades aos clientes e manter seu armarinho competitivo no mercado.

19. Entidades em Geral

Diversas instituições e associações desempenham um papel fundamental no desenvolvimento do setor de armarinhos, moda e confecção. Essas entidades oferecem informações relevantes, promovem eventos, incentivam parcerias estratégicas e disponibilizam suporte para empreendedores.

No nível estadual, os empreendedores podem contar com:

- Federações do Comércio de cada estado, que apoiam o setor varejista.
- Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDLs), que promovem o fortalecimento do comércio local.
- Associações setoriais estaduais, que representam interesses específicos do segmento.
- Entidades de desenvolvimento regional, que incentivam o crescimento e inovação nos negócios.

Já no nível nacional, algumas instituições e associações relevantes incluem:

- SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) – Oferece capacitação, consultorias, cursos e suporte para empreendedores.
- ABEST (Associação Brasileira de Estilistas) – Incentiva o design autoral e o mercado de moda no Brasil.
- ABVTEX (Associação Brasileira do Varejo Têxtil) – Representa grandes varejistas do setor e promove boas práticas na cadeia produtiva.
- ABQCT (Associação Brasileira de Químicos e Coloristas Têxteis) – Foca em inovação, sustentabilidade e qualidade na indústria têxtil.
- ABRAMACO (Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos para Confecção) – Apoia o setor de tecnologia e inovação na produção de artigos têxteis.
- ABRAVEST (Associação Brasileira do Vestuário) – Atua na representação e no fortalecimento da cadeia produtiva do vestuário.
- ApexBrasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) – Auxilia empresas brasileiras a expandirem seus negócios internacionalmente.
- IN-MOD (Instituto Nacional de Moda e Design) – Desenvolve projetos para fomentar o setor de moda e design no país.

A participação ativa em feiras, eventos, programas de capacitação e parcerias promovidas por essas instituições pode ser um diferencial competitivo para os negócios. Essas conexões permitem que empreendedores acompanhem tendências, ampliem redes de contatos e encontrem novas oportunidades de crescimento no mercado.

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos estabelecidos por consenso e aprovados por organismos reconhecidos, que definem regras, diretrizes e características para atividades e seus resultados. Elas garantem qualidade, segurança e eficiência nos processos empresariais. No Brasil, a ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) é o único órgão responsável pela normalização técnica.

Embora não existam normas específicas para armarinhos, algumas normas gerais se aplicam à operação desse tipo de negócio, garantindo qualidade no atendimento, segurança estrutural, acessibilidade e conformidade com requisitos técnicos.

Normas aplicáveis a um armarinho:

1. ABNT NBR 15842:2010 – Qualidade de serviço para pequeno comércio

- Define requisitos de qualidade para atividades de venda e serviços adicionais em estabelecimentos de pequeno porte, garantindo a satisfação do cliente.

2. ABNT NBR 12693:2010 – Sistemas de proteção por extintores de incêndio

- Especifica as exigências para a escolha, instalação e manutenção de extintores de incêndio portáteis e sobre rodas, protegendo a loja contra princípios de incêndio.

3. ABNT NBR 5410:2004 (Versão Corrigida: 2008) – Instalações elétricas de baixa tensão

- Regula a segurança das instalações elétricas, garantindo proteção a pessoas, animais e bens materiais contra choques elétricos e falhas no sistema elétrico.

4. ABNT NBR ISO/IEC 8995-1:2013 – Iluminação de ambientes de trabalho (Parte 1: Interior)

- Define requisitos de iluminação para ambientes internos, visando eficiência, conforto e segurança para funcionários e clientes.

5. ABNT NBR 5419:2005 – Proteção de estruturas contra descargas atmosféricas

- Estabelece critérios para projeto, instalação e manutenção de sistemas de proteção contra raios, protegendo a estrutura da loja e as pessoas dentro dela.

6. ABNT NBR 9050:2004 (Versão Corrigida: 2005) – Acessibilidade a edificações, mobiliário, espaços e equipamentos urbanos

- Define critérios para garantir acessibilidade para pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida, tanto no espaço físico da loja quanto no mobiliário e equipamentos.

7. ABNT NBR IEC 60839-1-1:2010 – Sistemas de alarme

- Especifica requisitos gerais para sistemas de alarme de segurança, garantindo proteção de pessoas e do patrimônio contra invasões e roubos.

Importância da conformidade com normas técnicas

Além de garantir segurança e qualidade, a adequação às normas reduz riscos operacionais e evita multas e penalidades por descumprimento de regulamentações. O empreendedor pode buscar consultoria especializada ou apoio do Sebrae para avaliar a adequação do seu estabelecimento e implementar as melhores práticas recomendadas.

21. Glossário

Aguarrás: Solvente geralmente utilizado na lavagem dos pincéis. Também pode ser usada para diluir uma tinta na execução de determinadas técnicas.

Aquarela: Tinta à base de água, pronta para o uso. Também é o nome da técnica e do trabalho desenvolvido com essa tinta.

Betume da Judéia: Líquido escuro e viscoso derivado do petróleo que é usado para técnicas de envelhecimento da peça. Pode ser aplicado diluído, ou ser misturado à cera.

Biscuit: são esculturas modeladas a partir de uma massa feita com amido de milho, cola, vaselina líquida, etc. Com essa massa os artistas preparam adornos e esculturas de todo tipo.

Bordado inglês: Usado para enfeitar os mais variados tipos de trabalho, tanto como roupas ou artesanatos. Pode ser encontrado nas mais variadas cores, desenhos e tamanhos. Botão de pé: Esse tipo de botão, possui um tipo de argola na parte de baixo para poder ser costurado. Pode ser usado em fechamento de roupas ou em artesanatos.

Círculo Cromático: É essencial conhecer as cores no que se refere às misturas e combinações. Sabendo utilizar o círculo cromático, o artista consegue que um trabalho seja mais harmonizado nas cores, transmitindo suavidade, ou não; dependendo do objetivo que se quer atingir no artesanato.

Colchetes: Tem a função de fechar uma abertura. Geralmente são aplicados em peças de estilo social e fino, de modo que não fique aparente como, por exemplo, calça ou shorts de alfaiataria, dispensando o fechamento com botões.

Corantes: Servem para dar cor às tintas e vernizes. Podem ser líquidos ou em pó.

Customização: Customizar é transformar, modificar, dar uma personalidade pessoal a uma peça de roupa ou acessório. Em todos os segmentos pelo mundo afora, roupas e objetos estão sendo customizados por meio de bordados, recortes, aplicações, estampas, tingimentos etc. rasgando, esgarçando, bordando e reinventando.

Diluentes: Solventes líquidos usados para diluir tintas e vernizes.

Entretela: É encontrada em forma de folhas, ou em rolos. Sua função é dar sustentação ao tecido em certos tipos de roupas e processos de costura.

Envelhecimento: Técnicas que produzem efeitos de envelhecimento ou de muito uso em um trabalho artesanal.

Envernizar: Aplicar verniz.

Espátulas: Ferramentas em formatos de pás , em metal ou em plástico, que são utilizadas para aplicar tintas ou massas.

Essência de Terebintina: Solvente tradicional das tintas à óleo.

Estêncil: São modelos feitos em acetato ou plástico com desenhos vazados e são usados para aplicar tinta em uma peça artesanal.

Elástico Colombe: É um tipo de elástico que apresenta diferentes larguras, em média possui 8 cm de largura ou mais, e pode ser encontrado de várias texturas e cores. Esse tipo de elástico pode ser usado para fazer cós de roupas, roupas ajustáveis, peças em crochet ou mesmo artesanatos.

Elástico comum: Pode ser encontrado em diversas larguras e cores, e pode ser aplicado nos mais variados tipos de peças. Existem várias composições desse elástico, e a mais resistente é a de algodão.

Franja: é um tipo de aviamento que tem a mesma ideia e função da sianinha e do grelô, onde vai deixar sua peça com mais destaque e detalhes. Guipir: É um tipo de renda que pode ser encontrada por metro, ou em peças únicas para serem aplicadas em decotes, por exemplo. É uma renda acetinada e delicada.

Grelô: Aviamento formado por pompons vendido por metro ou rolo e aplicado em barras, almofadas, vestidos, etc. Esse aviamento é bastante delicado e exige cuidados especiais com a lavagem.

Pirógrafo: Ferramenta elétrica que possui um pequeno bastão ao qual são acopladas pontas de metal que podem ser trocadas, possuindo diferentes formatos. Essas pontas se aquecem e quando pressionadas à superfícies de madeira, queima a madeira produzindo sulcos e desenhos.

Patchwork: é um trabalho manual feito de pedaços de tecidos emendados. O patchwork é a emenda dos retalhos costurados que formam desenhos. Utilizado para colchas, mantas de sofá, painéis de parede, roupas e outras utilidades para a casa.

Sianinha: é um tipo de aviamento vendido por metro ou em rolos. Usada para enfeite e acabamento de barras de vestido/saia, alças, golas e artesanatos. Pode ser encontrada em vários tamanhos e cores.

Scrapbook: Palavra em inglês para definir um livro com recortes, uma técnica de personalizar álbuns de fotografias ou agendas com recortes de fotos, convites, papel de balas ou qualquer outro material que possa ser colado e guardado no interior de um livro. Secante de Cobalto: Líquido que quando adicionado à tinta a óleo, possibilita que a mesma seque mais rapidamente. A cor violeta desse acelerador não altera a cor da tinta.

Solvente: Líquido para diluição e limpeza. Existem dois tipos de solventes, sendo que um deles é inodoro (sem cheiro).

Termolina Leitosa: Verniz acrílico de múltiplos usos. Como adesivo em trabalhos de decoupage, ou como impermeabilizante para tecidos (impermeabilizante e possibilitando que se corte sem desfiar), ou usando como verniz sem brilho em qualquer superfície.

Thiner: Solvente utilizado para limpar pincéis e utensílios dos resíduos de tinta.

Verniz: É um líquido que possui viscosidade e é aplicado para proteger uma superfície, formando após a sua aplicação uma película transparente. Os vernizes podem ser em spray ou aplicados com pincel.

Viés: É um tipo de aviamento aplicado na borda do tecido para dar acabamento. Ele pode ser feito do próprio tecido, ou pode ser comprado pronto nos mais diferentes tamanhos, cores, e texturas.

Vivo: É um tipo de aviamento aplicado de forma embutida entre dois tecidos, deixando um contorno entre essa união. É comum ver em bolsas, roupas femininas e masculinas e peças artesanais. Pode ser encontrado em material mais leve ou mais grosso, em material sintético.

Zíper invisível: Esse tipo de zíper é aplicado em peças com tecidos mais leves e finos, dando acabamento completamente invisível dos ''dentes''.

22. Dicas de Negócio

Ser empreendedor em um mercado competitivo como o de armarinhos exige dedicação, planejamento estratégico e a capacidade de se adaptar às mudanças. O sucesso não é apenas sobre vender produtos, mas sobre construir uma experiência completa para o cliente e gerenciar seu negócio de forma inteligente.

Antes de abrir seu armarinho, mergulhe no mercado. Entenda a demanda local, identifique seus concorrentes e analise seus pontos fortes e fracos. Capacite-se em gestão de negócios, marketing digital e atendimento ao cliente. Cursos online e workshops podem ser ótimos aliados nessa jornada. Um plano de negócios bem estruturado é fundamental, definindo metas claras, estratégias de marketing e projeções financeiras realistas. Considere o uso de ferramentas de gestão financeira para controlar custos e lucros, otimizando seus recursos.

Investir em um atendimento excepcional é crucial. Um ambiente agradável, organizado e limpo, aliado a profissionais atenciosos e bem treinados, fideliza clientes. Ofereça serviços adicionais, como entrega em domicílio ou personalização de produtos, para se destacar da concorrência. Aposte em ações de pós-venda, como programas de fidelidade e comunicação regular com seus clientes, construindo relações duradouras. Monitore suas vendas e estoque cuidadosamente, evitando excessos que geram custos desnecessários. Explore o potencial das vendas online, criando um site ou utilizando marketplaces para alcançar um público mais amplo. Estar presente nas redes sociais e investir em marketing digital são estratégias importantes para divulgar seu negócio e atrair clientes.

Conhecer seus fornecedores é vital para garantir a qualidade dos produtos e preços competitivos. Estabeleça parcerias sólidas, buscando sempre as melhores opções de custo-benefício. Esteja atento às tendências de moda, artesanato e decoração, adaptando seu estoque para atender às demandas do mercado. Lembre-se: a inovação e a capacidade de se adaptar são fatores-chave para o sucesso a longo prazo. Não se esqueça de separar as finanças pessoais das do negócio e buscar assessoria financeira quando necessário. Um diferencial competitivo, seja em produtos exclusivos, atendimento personalizado ou estratégias de marketing criativas, pode ser o que te diferencia no mercado. E, por fim, nunca subestime a importância de um ponto de venda bem projetado, que inspire conforto e atraia seus clientes.

Lembre-se: empreender requer coragem e persistência. Com planejamento, dedicação e a disposição para aprender e se adaptar, você poderá construir um negócio de armarinho próspero e duradouro.

23. Características Específicas do Empreendedor

Empreender pode ser uma atividade desafiadora, no entanto, o empreendedor antes de abrir um negócio deve se informar bem sobre o mercado, concorrentes, fornecedores e produtos. Um armarinho, por exemplo, requer que o empreendedor esteja atento às tendências de moda e de artesanato, conheça bem seu público-alvo para oferecer as peças adequadas, conheça bem seus fornecedores para garantir a qualidade das mercadorias e entenda sobre a gestão do negócio.

Diante disso, o empreendedor deve ter algumas características específicas, como iniciativa, que é a busca constante por oportunidades de novos negócios, serviços, produtos, ideias, ou seja, estar atento às tendências do mercado. Além disso, o empresário deve ter perseverança, uma vez que muitas dificuldades podem aparecer, especialmente no começo do negócio.

Outra característica do empreendedor é correr riscos, porém riscos previamente planejados. Negócios bem planejados correm menos riscos do que negócios sem planejamento. Assim, uma quantidade de informações maior pode auxiliar o empreendedor a tomar melhores decisões. Constantemente, o empreendedor deve ter a capacidade de planejar o futuro da organização. Dessa maneira, ele deve ter a visão de onde está, aonde quer chegar, em quanto tempo quer chegar lá e o que é preciso para isso.

Pequenas empresas não possuem muitos recursos financeiros. Diante disso, o empresário deve trabalhar sob premissas de eficiência e qualidade, a fim de reduzir os custos e otimizar os processos e decisões. Outra característica do empreendedor é possuir boa capacidade de comunicação. Ele deve fazer e manter uma rede de contatos, especialmente de fornecedores. Eventos e feiras são exemplos de ambientes que podem favorecer os contatos comerciais.

Além disso, liderança é outra característica imprescindível ao empreendedor. Assim, além de comandar a empresa nas questões estratégicas, gerenciais e até operacionais, o empreendedor deve saber motivar a sua equipe e ouvir os seus clientes. O feedback e avaliações de clientes e funcionários podem ajudar a empresa a sempre proporcionar experiências enriquecedoras de compra aos clientes. Portanto, essas e outras características (conhecimento dos clientes, comprometimento, ética empresarial e autoconfiança) podem facilitar o sucesso do negócio. A ética nos negócios pode ir desde contratos honestos com as partes envolvidas no negócio, bem como ações e produtos com responsabilidade socioambiental.

24. Bibliografia Complementar

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

BRYMAN, A. **Research methods and organization studies**. London: Routledge (Taylor& Francis Group), 1989.

CALLADO, A. L. C.; MIRANDA, L. C.; CALLADO, A. A. C. Fatores associados à gestão de custos: um estudo nas micro e pequenas empresas do setor de confecções. **Revista Produção**, v. 13, p. 64-75, 2003.

COASE, R.H. **The firm, the market and the law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1988.

COSTA JUNIOR, E. L. **Gestão em processos produtivos**. 20. Ed. Curitiba: Ibpex, 2008.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. Marketing de Varejo: Como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

DIAS, C.A.; OLIVEIRA, R.G. Localização do Ponto de Venda: O marketing em boa companhia.São Paulo: Editora Laços, 2013.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

DORNELLAS, J.C.A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 3 ed.São Paulo: Elsevier Editora Ltda,, 2008.KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10. ed. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

GARCIA, E. S. et al. **Gestão de estoques:** otimizando a logística e a cadeia de suprimentos. Rio de Janeiro: E-papers Servicos Editoriais Ltda., 2006.

IUDÍCIBUS, S. **Contabilidade introdutória**. 9. ed. São Paulo : Atlas, 1998.

KOTLER, P. **Administração de marketing**: a edição do milênio. 10 ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2000.

LAS CASAS, A.L. Marketing de Varejo. São Paulo: Atlas, 2000.

LEVY, M.; WEITZ, B.A. Administração de varejo .São Paulo: Atlas, 2000.

LOVEDLOCK, C.; WRIGHT, L. Serviços, Marketing e Gestão.São Paulo: Saraiva, 2006PARENTE, J. Varejo no Brasil. São Paulo: Atlas, 2000.

SEBRAE-MG. Armarinho – Série Ponto de Partida Para Inicio de Negócio . Belo Horizonte: SEBRAE-MG.

SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

SILVA, A. F. S. D.; SILVA, E. P. D.; DENBER, M. W. D. S. Mensuração do fair value de ativos tangíveis: estoque e ativo imobilizado. **Revista Pensar Contábil**, v. 13, p. 48 - 55, 2011.

SOARES, R. A.; PINHEIRO, A. B.; ABREU, M. C. S.; MARINO, P. B. L. P. Efeito do Sistema Financeiro na Evidenciação Socioambiental de Empresas em Países Emergentes e Desenvolvidos. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 37, n. 2, p. 21-35, 2018.

TORTORELLA, G. L.; FOGLIATTO, F. S. Planejamento sistemático de layout com apoio de análise de decisão multicritério. **Produção**, v. 18, n. 3, p. 609-624, 2008.

TERMOS UTILIZADOS EM ARTESANATO – as palavras e definições. Disponível em: http://www.fazfacil.com.br/artesanato/termos-utilizados-artesanato/ Acesso em: 20 ago. 2014

YANAZE, Mitsuru H. **Gestão de marketing e comunicação: avanços e aplicações.** São Paulo: Saraiva, 2007

25. Fonte de Recurso

O empreendedor que está iniciando seu negócio pode buscar apoio financeiro por meio de linhas de crédito específicas, oferecidas por diversas agências de fomento e instituições financeiras. Essas linhas de crédito são uma forma de fornecer os recursos necessários para cobrir os custos iniciais de operação, aquisição de equipamentos, contratação de pessoal e outros investimentos essenciais para o bom funcionamento do negócio.

Entre as opções de crédito voltadas para pequenos empreendedores, destaca-se o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), que oferece garantia complementar para financiamentos. O Sebrae atua como avalista complementar nesse processo, oferecendo maior segurança às instituições financeiras e facilitando o acesso ao crédito para quem está iniciando ou expandindo o seu pequeno negócio.

Como funciona o Fampe:

- O Fampe oferece garantias para empréstimos ou financiamentos de pequenos empreendedores, especialmente aqueles que têm dificuldades em apresentar garantias próprias, como bens ou imóveis.

- O Sebrae, como avalista complementar, facilita o processo de concessão de crédito, proporcionando maior confiança aos bancos e instituições financeiras.

Requisitos preliminares para acesso ao Fampe:

- O empreendedor precisa atender a algumas condições estabelecidas pelas instituições financeiras, como a comprovação de viabilidade do negócio e capacidade de pagamento.

- Em alguns casos, será necessário apresentar um plano de negócios que demonstre a necessidade de crédito e como ele será utilizado para o crescimento da empresa.

- Dependendo da linha de crédito, o empreendedor pode precisar de uma análise do histórico financeiro e da saúde financeira da empresa, caso já exista alguma operação em andamento.

Benefícios para o empreendedor:

- Acesso facilitado ao crédito: O apoio do Sebrae como avalista complementar facilita o processo de aprovação do crédito, já que diminui os riscos para os bancos.

- Taxas de juros mais baixas: O uso do Fundo de Aval pode resultar em condições de financiamento mais favoráveis, com taxas de juros menores.

- Capital para crescimento: O crédito obtido pode ser utilizado para capital de giro, compra de equipamentos, reforma do espaço ou outras despesas essenciais para o início ou expansão do negócio.

É altamente recomendável que o empreendedor consulte o Sebrae e as instituições financeiras sobre as condições específicas das linhas de crédito disponíveis, pois os requisitos e as condições podem variar de acordo com a instituição e a região. A orientação de um contador ou consultor financeiro também pode ser importante para garantir que o crédito seja utilizado de maneira eficaz e estratégica.

26. Planejamento Financeiro

A saúde financeira de um negócio é um fator determinante para a continuidade da sua operação. Independentemente do tamanho ou segmento do negócio, um controle financeiro efetivo é imprescindível para indicar as estratégias financeiras a serem adotadas para mitigar riscos, custos e aumentar a produtividade. Segue abaixo algumas orientações a serem observadas pelo empreendedor:

BARGANHA COM FORNECEDORES

O poder de negociação com seus fornecedores por preços menores e prazos mais flexíveis.

CAPITAL DE GIRO

Montante financeiro necessário para permitir o início e a permanência das atividades do negócio.

CUSTOS

Os custos são gastos que possuem relação direta com a atividade fim do negócio.

Estão relacionados com o processo produtivo ou com a aquisição de mercadorias. Podem ser variáveis por alterarem de acordo com o volume produzido ou vendido ou fixos se permanecerem inalterados independente do volume produzido.

DESPESAS

São os gastos necessários para a empresa manter o negócio funcionando, mas que não

estão diretamente ligados com a atividade fim. Esses gastos rotineiros com água, material de escritório, produtos de limpeza, por exemplo, devem ser controlados para não afetarem a lucratividade da empresa.

EMPRÉSTIMOS

Quando o empreendedor precisa de recursos para alavancar o negócio ele pode buscar um empréstimo. Entretanto, ao decidir por essa opção ele deve ficar atento às suas finanças, às taxas de juros, taxas administrativas e condições de pagamento para não se endividar.

FLUXO DE CAIXA

É o controle sobre as entradas e saídas de dinheiro no caixa da empresa. Esse controle permite ao empreendedor uma visão ampla da situação financeira de seu negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e despesas, bem como as movimentações financeiras. Dependendo do porte da empresa o controle manual pode se tornar mais difícil. Portanto, sugere-se o uso de softwares específicos que podem ser encontrados gratuitamente ou podem ser adquiridos por empresas fornecedoras de softwares.

OBJETIVOS

Estabelecer objetivos financeiros é importante para se saber onde quer chegar. Com esses objetivos determinados, o empresário deve estabelecer os planos de ação para o alcance desses objetivos. Uma ferramenta de gestão que auxilia no estabelecimento dos objetivos empresariais e portanto dos financeiros é o BSC - Balanced Scorecard.

PONTO DE EQUILÍBRIO

Indica o valor mínimo de receita que deverá ser obtido para que os custos e despesas da empresa sejam cobertos resultando em um lucro zero. Nesse instante o negócio se paga, mas ainda não provê lucros ao empresário.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

É um princípio da contabilidade que aponta que o patrimônio da empresa não deve ser confundido com o patrimônio de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta da empresa com a conta pessoal ou as contas dos sócios, pois isso gera uma falha gravíssima de gestão, podendo levar a empresa a decadência.

RECEITA

Abrange os valores recebidos pela empresa que provém da venda de seus produtos ou serviços, de juros obtidos ou até mesmo da venda de um ativo.

RESERVAS/PROVISÕES

É uma quantia determinada para cobrir eventuais desembolsos que ocorram durante o ano. Este recurso funcionará como um fundo de reserva para a empresa e será composto por um determinado percentual do lucro mensal até que seja obtida a quantia desejada para o fundo. Quando a quantia for atingida, não haverá necessidade de fazer novas alocações, apenas restituição dos valores sacados quando houver a necessidade do uso do fundo de

reserva.

27. Produtos e Serviços - Sebrae

SOLUÇÕES DE INOVAÇÃO

O programa SEBRAETEC disponibiliza aos empreendedores serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

O programa ALI - Agentes Locais de inovação funciona em parceria com o CNPq e possui o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação das pequenas empresas.

PLANO DE NEGÓCIOS

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo do empreendimento, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa. O SEBRAE disponibiliza todo passo-a-passo através do link: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio

CURSOS ONLINE E GRATUITOS

O SEBRAE disponibiliza em sua plataforma mais de 100 cursos online e gratuitos.

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO EMPREENDEDORA

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

FERRAMENTAS DE GESTÃO

Ferramenta CANVAS Online: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

SISTEMA DE GESTÃO

MarketUP é o Sistema de gestão grátis para micro e pequenas empresas: NFe, NFCe, PDV, Loja Virtual, ERP, MRP e mais. Tudo online e de graça.

Aproveite também as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone **0800 570 0800**

28. Sites Úteis

Endeavor: https://endeavor.org.br/

Época Negócios: https://epocanegocios.globo.com

InfoMoney: https://www.infomoney.com.br

Pequenas Empresas & Grandes Negócios - G1: https://g1.globo.com

Portal Administradores: https://administradores.com.br

Sebrae: http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae

SEBRAE