

Loja Colaborativa



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.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	8
Canais de Distribuição.....	9
Investimentos.....	10
Capital de Giro.....	12
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	18
Dicas de Negócio.....	18
Características Específicas do Empreendedor.....	19
Bibliografia Complementar.....	20
Fonte de Recurso.....	20
Planejamento Financeiro.....	21
Produtos e Serviços - Sebrae.....	22
Sites Úteis.....	22

1. Apresentação de Negócio

Loja colaborativa é um negócio fundamentado na ideia de um espaço físico para expor produtos e serviços de artesãos, microempreendedores individuais e pequenos negócios.

Essas lojas são uma alternativa vantajosa para pequenos negócios compartilharem custos e divulgarem seus produtos e serviços em um espaço físico com boa localização comercial e boa estrutura. Estas lojas cobram o aluguel de um box (local onde os produtos são expostos) e, em contrapartida, oferecem profissionais aptos a vender os produtos expostos, além de facilidades de pagamento aos clientes e divulgação dos produtos. Existe um período de adaptação para a marca montar o seu local e conhecer seu público e, após esse tempo, ela precisa atingir a meta de vendas estipulada pelo contratante. Caso o empreendedor não consiga alcançar tal objetivo, ela deve abrir o espaço para outro expositor.

As lojas colaborativas comercializam produtos de diferentes segmentos, como roupas, presentes, artesanatos, acessórios de decoração, utilidades domésticas, entre outros. Já se observa uma tendência de lojas especializadas em um segmento de público, como as de artigos para crianças (roupas, calçados, brinquedos e peças de enxoval e utensílios infantis) ou pets, por exemplo. Algumas delas ainda oferecem eventos e exposições, possuem cafés e espaços de convivência, propiciando a troca de ideias e experiências.

Esse novo estilo de negócio tem ganhado espaço no mundo inteiro e está chegando aqui no Brasil com muita força. O conceito de Loja Colaborativa surgiu na Europa e vem ganhando adeptos por todo o país, em cidades como São Paulo, Curitiba, Salvador, Belo Horizonte, Porto Alegre e Brasília. Essa é uma boa opção para quem não tem dinheiro e nem estoque suficiente de produtos para manter uma loja física.

Para fazer parte da loja colaborativa é necessário que o expositor assine um contrato com o empreendedor e que, neste documento, conste algumas responsabilidades de ambas as partes interessadas, por exemplo:

De responsabilidade do expositor:

- Abastecer e arrumar seu espaço, fazer girar os produtos parados e acompanhar as vendas.

De responsabilidade da administração da loja:

- Realizar o acompanhamento, estando atento à movimentação de entrada e saída dos itens;
- Manter o espaço alugado com itens que tenham uma boa saída e sejam do interesse do público consumidor;
- A equipe de vendas é responsável pelo atendimento de todos os expositores, portanto, é fundamental a capacitação constante de todos, a fim de garantir que os responsáveis pelo atendimento conheçam todos os produtos expostos e não prejudique nenhum negócio;
- Em algumas lojas colaborativas, há também uma taxa de administração que varia entre 20% e 30% sobre o valor do aluguel ou da venda dos produtos, e serve para pagar gastos com marketing, meios de pagamento (como cartões de crédito), comissão de vendedores etc.

muitas pessoas que perceberam que o compartilhamento, seja ele de espaço, custos ou informações, faz qualquer marca ir muito mais além e ter mais sucesso em um curto espaço de tempo.

Aviso: Vale ressaltar que os tópicos apresentados, não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio. O objetivo de todos os tópicos é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano, consulte o SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

O mercado de lojas colaborativas demonstra um crescimento significativo, impulsionado pela busca por soluções econômicas e modelos de negócio sustentáveis. Compreender as características desse mercado é crucial para o sucesso de um empreendimento nesse segmento. A localização estratégica, próxima a fluxos de pessoas e com boa visibilidade, é um fator primordial. O público-alvo abrange consumidores que valorizam produtos exclusivos, artesanais e a experiência de compra diferenciada, além de empreendedores buscando reduzir custos e compartilhar recursos.

A concorrência varia de acordo com a região e o nicho de mercado. É fundamental realizar um estudo detalhado dos concorrentes diretos e indiretos, analisando seus pontos fortes e fracos, preços praticados, estratégias de marketing e público-alvo. Visitar lojas colaborativas similares, observar a dinâmica de funcionamento e interagir com clientes e expositores é uma estratégia eficiente para coletar informações relevantes e identificar oportunidades.

Para os expositores, as vantagens são inúmeras: custos reduzidos de investimento inicial e manutenção (aluguel, água, luz, segurança, etc.), compartilhamento de recursos como funcionários e marketing, acesso a pontos comerciais privilegiados e maior flexibilidade de tempo para focar na produção e em outros canais de vendas (online, por exemplo). A possibilidade de colaboração entre expositores e a criação de sinergias também são pontos fortes.

Do ponto de vista do consumidor, a atratividade reside no acesso a produtos exclusivos e diferenciados em um único local, na possibilidade de comprar diretamente do produtor, e na experiência de compra mais personalizada e próxima ao fornecedor.

Para o lojista (proprietário da loja colaborativa), o modelo apresenta riscos de inadimplência menores devido à diversificação de expositores. Além disso, há um maior fluxo de clientes, redução da sazonalidade pela diversidade de produtos e a construção de um público fiel devido ao relacionamento direto com os fornecedores.

A tendência atual de colaboração e compartilhamento de recursos é um pilar fundamental para o sucesso das lojas colaborativas. O modelo permite a redução de custos fixos para os empreendedores e oferece aos consumidores uma experiência única. O custo de um box em uma loja colaborativa pode variar de R\$120,00, dependendo do tamanho, localização e

visibilidade do espaço. Adicionalmente, há uma taxa de administração (15% a 20%) para cobrir despesas operacionais, incluindo marketing e meios de pagamento. Muitas lojas incluem curadoria de produtos e espaços de convivência para agregar valor à experiência do cliente.

Em resumo, o mercado de lojas colaborativas apresenta um cenário promissor para empreendedores que buscam modelos de negócio inovadores e sustentáveis. Com uma análise de mercado cuidadosa e uma estratégia bem definida, o sucesso é perfeitamente alcançável.

3. Localização

A localização ideal para sua loja colaborativa é crucial para o sucesso do seu negócio. Mais do que apenas um espaço físico, ela representa a sua vitrine para o mundo e um ponto estratégico para atrair clientes e expositores.

Hoje, a tendência aponta para locais com alta visibilidade e acessibilidade, que facilitem a experiência do cliente. Considere a proximidade com transportes públicos, estacionamentos, e pontos de interesse na sua região. Shopping centers e galerias comerciais podem ser ótimas opções, oferecendo segurança e fluxo de pessoas, mas também analise ruas comerciais movimentadas, considerando o perfil do seu público-alvo e o tipo de produtos oferecidos. Um estudo detalhado do mercado local, utilizando dados demográficos recentes e informações sobre o comportamento do consumidor na sua área, será fundamental para a escolha assertiva.

A facilidade de acesso para clientes e funcionários é primordial. Pense na proximidade de estações de ônibus, metrô, e a disponibilidade de estacionamento próximo. Para seus funcionários, considere a infraestrutura da região: restaurantes, farmácias, bancos e outros serviços essenciais contribuem para a comodidade e produtividade da equipe.

Além da localização estratégica, o imóvel em si deve atender às necessidades operacionais. Avalie cuidadosamente o tamanho do espaço, sua capacidade de instalação, e as características da vizinhança, incluindo acesso a água, luz, esgoto e internet de alta velocidade. É essencial que a relação entre as receitas operacionais estimadas e as despesas com o imóvel (aluguel, manutenção, etc.) seja compatível com seus objetivos financeiros. Considere também o custo do aluguel, possíveis reformas, e as condições do contrato de locação (prazo, reajustes).

Antes de fechar qualquer negócio, investigue a regularização do imóvel. Verifique se ele possui o Habite-se, se está de acordo com as leis de zoneamento do município, e se o IPTU está em dia. A legislação local também deve ser considerada em relação a instalações de placas, letreiros e outdoors. É fundamental garantir a segurança do estabelecimento, atendendo às normas do Corpo de Bombeiros e da Defesa Civil, incluindo a prevenção de incêndios e pânico. Analise a vulnerabilidade do local a inundações ou outros riscos ambientais.

Lembre-se: uma localização estratégica, aliada a um bom planejamento, aumenta significativamente as chances de sucesso da sua loja colaborativa. Faça uma pesquisa completa e tome decisões informadas! Acredite no seu potencial empreendedor e construa um negócio de sucesso!

4. Exigências Legais e Específicas

Abrir uma Loja Colaborativa é um empreendimento promissor, mas exige planejamento e atenção à legislação. A estrutura jurídica ideal dependerá do seu modelo de negócio e ambições. Você poderá optar por registro individual ou como sociedade (por exemplo, MEI, Ltda, etc.), sendo crucial avaliar qual formato melhor se adapta ao seu perfil e objetivos. Um contador especializado poderá te auxiliar nesse processo, guiando-o na escolha da melhor estrutura jurídica e no cumprimento das obrigações tributárias.

Os passos essenciais para a abertura legal incluem: registro empresarial na Junta Comercial, obtenção do CNPJ na Receita Federal, inscrição na Secretaria Estadual de Fazenda e na prefeitura municipal para o alvará de funcionamento. Também será necessário o enquadramento na Entidade Sindical Patronal (verifique a contribuição sindical patronal anual), o cadastramento na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social – INSS/FGTS), o registro no Corpo de Bombeiros (para obter o alvará de funcionamento, atendendo às normas de segurança contra incêndio) e, dependendo da sua atividade, a licença da Vigilância Sanitária.

Antes de iniciar as operações, realize uma consulta prévia na Prefeitura Municipal sobre o zoneamento, garantindo a conformidade com a legislação local. É fundamental conhecer e cumprir as normas de proteção ao consumidor, previstas no Código de Defesa do Consumidor (CDC). A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (Lei Complementar nº 123/2006 e suas alterações) oferece simplificações e benefícios para micro e pequenas empresas, como redução ou isenção de taxas em alguns registros e licenças. Verifique sua elegibilidade para usufruir dessas vantagens.

Atenção: Além do alvará de funcionamento, avalie a necessidade de licença sanitária da ANVISA, caso sua loja comercialize produtos sujeitos à sua regulamentação, e o registro de responsabilidade técnica, conforme exigências específicas de sua área de atuação. A assessoria de um profissional qualificado é crucial para garantir a conformidade com todas as normas e evitar problemas futuros.

Lembre-se: a legalidade do seu negócio é fundamental para o seu sucesso e crescimento sustentável. Invista tempo e recursos em entender as exigências legais, e não hesite em procurar ajuda profissional para garantir o pleno cumprimento de todas as etapas.

5. Estrutura

Planejar a estrutura de uma Loja Colaborativa requer uma análise cuidadosa, considerando o tamanho e o modelo de negócio. O sucesso depende de um ambiente funcional e atraente, tanto para os clientes quanto para os colaboradores. Vamos analisar os elementos essenciais.

O espaço físico deve ser dividido estrategicamente para otimizar o fluxo e a experiência do usuário. Pense em áreas distintas, mesmo em espaços menores. Além dos boxes ou espaços de exposição para os produtos dos diferentes empreendedores, sanitários limpos e bem conservados são imprescindíveis. Um pequeno escritório para administração, com espaço para computadores, impressoras e um sistema telefônico eficiente, é crucial para a gestão.

Finalmente, um depósito para armazenamento de estoque, materiais e equipamentos, garantirá a organização e o bom funcionamento da loja.

A disposição dos boxes deve ser pensada para facilitar a navegação e a visualização dos produtos. Considere o uso de divisórias bem planejadas, que demarquem os espaços individualmente, mas permitam uma fluidez na circulação dos clientes. A iluminação adequada é fundamental para destacar os produtos e criar um ambiente agradável. Atualmente, soluções de iluminação LED oferecem economia e eficiência energética, além de opções de design moderno e atraente. Invista em tecnologias que aprimorem a experiência do cliente, como displays digitais para exibir informações relevantes, códigos QR para acesso a detalhes dos produtos ou mesmo sistema de pagamento por aproximação.

A tecnologia desempenha um papel vital na operação de uma Loja Colaborativa. Um sistema de gestão de estoque integrado com um sistema de ponto de venda (PDV) moderno, otimizará o controle de vendas, inventário e fluxo de caixa. Plataformas online, que integrem a loja física com um e-commerce, ampliam o alcance e as oportunidades de negócio. Considere também a instalação de câmeras de segurança, não apenas para proteção, mas também para monitorar o desempenho da loja e garantir a segurança dos produtos e dos clientes.

Lembre-se: a estrutura ideal para sua Loja Colaborativa é aquela que se adapta às suas necessidades específicas, maximizando o espaço, o conforto e a eficiência. Busque soluções inovadoras e sustentáveis, que contribuam para um ambiente de trabalho produtivo e uma experiência de compra memorável para seus clientes. Com um planejamento adequado, você estará construindo os alicerces do sucesso do seu negócio.

6. Pessoal

Montar a equipe ideal para sua Loja Colaborativa é crucial para o sucesso do seu negócio. O tamanho e a composição da equipe dependem diretamente do porte da sua loja, variedade de produtos, e, principalmente, do fluxo de clientes. Lembre-se: uma equipe qualificada e motivada é a chave para construir uma marca forte e fidelizar clientes.

Para uma Loja Colaborativa de porte médio, uma sugestão inicial de equipe incluiria:

- Gerente: Responsável pela gestão completa da loja, desde a definição da disposição dos produtos e organização dos expositores até a administração financeira e atividades administrativas. Este profissional precisa ter visão estratégica e habilidades de liderança para coordenar a equipe e garantir a eficiência das operações.
- Vendedor(a): O contato direto com os clientes é fundamental! Um bom vendedor precisa ser atencioso, conhecedor dos produtos oferecidos pelos expositores, eficiente no atendimento e, claro, habilidoso em vendas. Ele(a) também será responsável pelo recebimento e organização dos produtos dos expositores, garantindo a boa apresentação da loja.
- Auxiliar de Limpeza: Manter a loja limpa e organizada é essencial para a boa experiência do cliente. Este profissional garante a higiene do ambiente, dos produtos expostos e das áreas comuns, como banheiros e copa.

Em períodos de alta demanda (como festas de fim de ano, por exemplo), a contratação de um vendedor adicional pode ser estratégica para garantir a excelência no atendimento e

evitar filas ou atrasos no processo de compra. A flexibilidade na contratação é importante para se adaptar às variações sazonais do seu negócio.

Invista em Treinamento e Qualificação: Não se esqueça que investir em treinamento contínuo para a sua equipe é um investimento no sucesso do seu negócio. Capacite seus colaboradores para que eles dominem o conhecimento sobre os produtos oferecidos, as melhores práticas de atendimento ao cliente, e técnicas de vendas. Uma equipe bem treinada é sinônimo de maior produtividade, satisfação do cliente e, conseqüentemente, maior lucratividade.

Lembre-se: A escolha dos seus colaboradores é um processo estratégico. Procure por profissionais com perfil adequado às responsabilidades de cada cargo, com foco em boa comunicação, proatividade e trabalho em equipe. Um time engajado e qualificado reflete positivamente na imagem da sua Loja Colaborativa e contribui diretamente para o sucesso do seu empreendimento. Acredite no potencial do seu negócio e construa uma equipe que o ajude a alcançar seus objetivos!

7. Equipamentos

Para o sucesso da sua Loja Colaborativa, além de um ótimo espaço e localização estratégica, os equipamentos certos são fundamentais. Imagine um ambiente que flui perfeitamente, onde cada detalhe contribui para uma experiência incrível para seus colaboradores e clientes. Vamos ver o que você precisa para construir essa realidade.

Comece com o essencial: prateleiras robustas e bem iluminadas para exibir os produtos de forma atrativa, balcões funcionais para atendimento personalizado e um computador com acesso à internet de alta velocidade (Wi-Fi), idealmente com sistema de gestão comercial integrado. Um telefone comercial para comunicação eficiente e um SAT (Sistema Autenticador de Transações) são imprescindíveis para emissão de cupons fiscais, garantindo total conformidade legal. Um sistema de ar-condicionado confortável é crucial para criar um ambiente agradável para todos.

Dependendo dos produtos comercializados na sua loja, você pode precisar de equipamentos adicionais. Pense em soluções de armazenamento, como armários e gavetas, para manter tudo organizado. Se os produtos são sensíveis a temperatura, considere refrigeradores ou freezers. A segurança também é prioritária: sistemas de alarme e câmeras de segurança podem ser investimentos essenciais, além de um seguro que proteja seus equipamentos e estoque.

A tecnologia pode ser uma grande aliada. Considere a utilização de softwares de gestão de estoque, ponto de venda (PDV) e plataformas online para integrar vendas físicas e online, ampliando seu alcance e facilitando a gestão do negócio. Pesquise as opções disponíveis no mercado, levando em conta o tamanho da sua loja, o tipo de produtos e o seu orçamento. Lembre-se que um investimento estratégico em tecnologia pode aumentar sua eficiência e rentabilidade a longo prazo.

Planejar a aquisição dos equipamentos é crucial para o sucesso do seu negócio. Avalie cuidadosamente suas necessidades, pesquise preços e opções, e priorize a qualidade para garantir a durabilidade e o bom funcionamento de todo o seu sistema. Lembre-se: investir em qualidade agora significa menos problemas e mais tranquilidade no futuro. Com a

estratégia certa e o planejamento adequado, sua Loja Colaborativa estará pronta para prosperar.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Para o sucesso de uma Loja Colaborativa, a gestão eficiente de estoques é fundamental. Equilibrar oferta e demanda evita perdas financeiras e imobilização de capital, permitindo que você invista em crescimento e inovação. Imagine: produtos sempre disponíveis para os seus clientes e colaboradores, sem desperdícios. Isso é possível com uma estratégia inteligente!

Em vez de focar em grandes estoques, o ideal para uma Loja Colaborativa é priorizar a agilidade e a otimização. Isso significa trabalhar com fornecedores confiáveis que ofereçam entregas frequentes, porém em menores quantidades. Desta forma, você mantém um giro de estoque maior, reduzindo o risco de obsolescência e capital parado. Observe alguns pontos cruciais:

- **Giro de Estoques:** Quanto mais vezes seu estoque é renovado através de vendas, melhor! Monitore esse índice regularmente para identificar quais produtos têm maior saída e quais precisam de ajustes. Sistemas de gestão de estoque (SGEs) podem facilitar esse acompanhamento.
- **Cobertura de Estoque:** Determine o tempo que seu estoque atual consegue suprir a demanda. Essa análise auxilia na previsão de compras e evita rupturas, garantindo a satisfação do cliente. É importante levar em conta a sazonalidade e eventos especiais que possam influenciar no consumo.
- **Nível de Serviço ao Cliente:** Mantenha um estoque que garanta a disponibilidade de itens essenciais. Uma baixa disponibilidade resulta em perda de vendas e insatisfação dos clientes. A meta é encontrar o equilíbrio entre manter o essencial sem sobrecarregar o espaço e o capital.

Para uma Loja Colaborativa, os itens de estoque essenciais são geralmente:

- Materiais de escritório e descartáveis (papel, canetas, sacolas ecológicas, etc.);
- Produtos de limpeza e higiene (detergentes, álcool gel, etc.);

Lembre-se: o estoque mínimo deve considerar o tempo de entrega dos seus fornecedores. Quanto mais rápido o fornecimento, menor o estoque necessário e menor o risco. Ao utilizar softwares de gestão de estoque, você poderá automatizar a emissão de pedidos de compra, minimizando o tempo gasto e o risco de faltas. Explore as opções disponíveis no mercado e escolha a que melhor se adapta às necessidades da sua Loja Colaborativa!

Comece pequeno, monitore seus resultados e ajuste sua estratégia constantemente. Com planejamento e organização, você garante que a gestão de estoques seja um facilitador, e não um obstáculo, ao crescimento do seu negócio!

9. Organização do Processo Produtivo

Sua Loja Colaborativa é um espaço vibrante onde criatividade e empreendedorismo se unem! Para que esse ecossistema floresça, uma organização eficiente do processo produtivo é fundamental. Imagine: designers, artesãos e outros microempreendedores expondo seus

produtos em um único local, compartilhando custos e ampliando seu alcance. Isso requer uma gestão inteligente, que equilibre atendimento ao cliente, produção e administração.

Comece definindo o nicho da sua loja. Especializar-se em um tipo de produto (como artesanato sustentável ou moda vintage) pode facilitar a atração de expositores e clientes com interesses em comum. A curadoria dos produtos é crucial para manter a identidade e a atração da sua loja. Pesquise o mercado local: quais produtos têm maior demanda? Quais nichos estão subatendidos? Responda a essas perguntas para construir uma oferta atraente e diferenciada.

O atendimento ao cliente é o coração da sua loja. Um espaço acolhedor e bem organizado é o primeiro passo. Considere a implementação de um sistema de gestão de estoque para facilitar o controle dos produtos e o atendimento às consultas dos clientes. Um sorriso e um atendimento personalizado podem fazer toda a diferença, transformando uma simples compra em uma experiência memorável. Invista em estratégias de marketing digital, utilizando as redes sociais e plataformas online para divulgar sua loja e os produtos dos seus expositores. A fotografia profissional dos produtos é um grande aliado nesse processo.

Na área de produção, a organização é chave. Estabeleça acordos claros com os expositores, definindo prazos, formas de pagamento de comissões e regras de reposição de estoque. Facilite a comunicação com um sistema de gestão simplificado, seja um aplicativo, planilhas ou mesmo um grupo de comunicação online. Lembre-se de que a rotatividade de produtos é essencial para manter a loja sempre atrativa. Incentive seus expositores a oferecerem novidades e promoções.

A administração envolve a gestão financeira, controle de custos e organização do espaço físico. Defina preços competitivos das suas taxas de locação de espaço e serviços. Utilize ferramentas de gestão financeira para acompanhar o fluxo de caixa, controlar os gastos e garantir a rentabilidade do seu negócio. Mantenha um ambiente limpo, organizado e seguro para todos, inclusive investindo em boas práticas de segurança.

Lembre-se: a sua loja colaborativa é um projeto coletivo. Construir relações sólidas com os expositores é vital para o sucesso do seu negócio. Promova eventos e workshops para fortalecer a comunidade e criar sinergias entre os empreendedores. A transparência e a comunicação aberta são os pilares de uma parceria duradoura e lucrativa. Com organização, criatividade e paixão, você pode construir uma Loja Colaborativa de sucesso, impulsionando o empreendedorismo local e criando uma experiência única para seus clientes.

10. Automação

No mundo competitivo de hoje, uma Loja Colaborativa eficiente precisa de mais do que apenas ideias inovadoras; precisa de automação inteligente. Imagine o tempo e esforço economizados ao automatizar tarefas administrativas, permitindo que você se concentre no que realmente importa: construir relacionamentos com seus colaboradores e clientes. O mercado oferece uma gama incrível de softwares de gestão empresarial, cada um com funcionalidades específicas para otimizar diferentes aspectos do seu negócio.

Investir em um software de gestão é estratégico para qualquer empreendimento, e para uma Loja Colaborativa não é diferente. Procure por sistemas que ofereçam funcionalidades como controle completo de clientes, incluindo gerenciamento de relacionamento (CRM) para

fortalecer o vínculo com cada colaborador e cliente. A comunicação eficiente é crucial; busque sistemas com recursos de e-mail marketing personalizado, permitindo campanhas direcionadas e eficazes. Um bom software também deve simplificar sua gestão financeira, com módulos para contas a pagar e receber, controle de despesas, fluxo de caixa e até mesmo gerenciamento de contratos, tudo integrado em um único sistema.

Além dessas funcionalidades essenciais, considere a integração com plataformas de e-commerce, caso sua Loja Colaborativa opere online. Isso permitirá automatizar processos como o recebimento de pedidos, o gerenciamento de estoque e o processamento de pagamentos. A escolha do software ideal depende de fatores como o tamanho da sua Loja Colaborativa, seu orçamento e suas necessidades específicas. Pesquise diferentes opções no mercado, compare funcionalidades e preços, e lembre-se de verificar a conformidade com as legislações fiscal e tributária aplicáveis. A maioria dos fornecedores oferecem períodos de teste gratuitos, permitindo que você experimente o software antes de se comprometer com uma assinatura.

Automatizar processos na sua Loja Colaborativa não é apenas sobre tecnologia; é sobre eficiência, crescimento sustentável e, acima de tudo, sobre dedicar mais tempo ao que realmente importa: a colaboração, a inovação e a construção de um negócio próspero e duradouro. Com o software certo, você terá mais tempo para se concentrar na estratégia e no desenvolvimento do seu negócio, deixando a administração em segundo plano, mas sem deixar de ter o controle de tudo.

11. Canais de Distribuição

Definir os canais de distribuição é crucial para o sucesso da sua Loja Colaborativa. Imagine-a como um ecossistema onde o fluxo de produtos encontra o seu público. A própria loja física, claro, representa o canal principal: um espaço físico onde expositores comercializam seus produtos diretamente aos clientes. Essa experiência presencial, com a possibilidade de contato direto, demonstração e prova dos produtos, continua sendo um grande diferencial.

Mas não se limite apenas ao espaço físico! No cenário atual, diversificar os canais é fundamental. Uma eficiente estratégia omnichannel expande o alcance e as possibilidades de vendas. Considere a criação de um site e-commerce, permitindo a compra online e entrega em domicílio. As redes sociais, como Instagram e Facebook, se tornam vitrines virtuais, mostrando seus produtos com fotos de alta qualidade e vídeos atraentes. Plataformas como o WhatsApp Business também oferecem a oportunidade de comunicação direta com os clientes, facilitando pedidos, negociações e o atendimento personalizado.

A escolha de quais canais utilizar dependerá do seu público-alvo, tipo de produto e recursos disponíveis. Um bom planejamento, considerando o investimento em cada plataforma e o tempo dedicado à gestão, é essencial. Lembre-se que a coerência entre os canais é vital: a mensagem e a identidade visual devem ser consistentes em todos os pontos de contato com o cliente. Independente do canal escolhido, priorize sempre a qualidade da experiência do usuário: fotos profissionais, descrições claras e precisas dos produtos e um atendimento ágil e eficiente.

Não tenha medo de experimentar! A combinação inteligente de canais online e offline pode ser a chave para atingir o máximo potencial da sua Loja Colaborativa, construindo uma marca forte e fidelizando sua clientela. Com uma estratégia bem definida e a utilização

inteligente das tecnologias disponíveis, você estará pronto para alavancar as vendas e alcançar o sucesso.

12. Investimentos

Chegou o momento de conhecermos com mais detalhes os investimentos em uma Loja Colaborativa.

Para que esse tipo de negócio dê certo, é necessário planejamento e a elaboração de um Plano de Negócios, ferramenta que mostrará com detalhes uma visão ampla sobre a empresa e o mercado onde irá atuar. Procure uma unidade mais próxima do SEBRAE e confira como elaborar o seu plano de negócios de acordo com sua realidade.

A estrutura de investimentos para uma Loja depende do segmento, a forma como quer se apresentar e principalmente o tamanho do negócio, além da cidade e região.

No geral esta estrutura está dividida em mobiliários e equipamentos para área de exposição.

A seguir apresentamos um exemplo dos investimentos para abertura de uma Loja colaborativa. Alertamos que os itens e valores unitários, bem como os totais apresentados a seguir são meramente referenciais, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta pela internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

Mobiliário e equipamento para área de exposição

10

Arara suástica com porta preço

R\$ 300,00

R\$ 3.000,00

10

Closet aberto cabideiro c/ 6 prateleiras

R\$ 300,00

R\$ 3.000,00

10

Cabideiro Prateleira arara roupas

R\$ 85,00

R\$ 850,00

05

Estante caracol com 10 nichos

R\$ 200,00

R\$ 1.000,00

05

Estante 20 nichos colmeia

R\$ 700,00

R\$ 3.500,00

10

Cantoneira 6 prateleiras em madeira

R\$ 210,00

R\$ 2.100,00

05

Aparador com pés em metal

R\$ 100,00

R\$ 500,00

5

Arara de parede

R\$ 90,00

R\$ 450,00

20

Prateleira de madeira 13x80x20

R\$ 195,00

R\$ 3.900,00

2

Manequim busto feminino

R\$ 25,00

R\$ 50,00

3

Manequim feminino 2 poses

R\$ 200,00

R\$ 600,00

5

Espelho

R\$ 60,00

R\$ 300,00

10

Trilho eletrificado 2m com 4 Spots

R\$ 150,00

R\$ 1.500,00

5

Puff

R\$ 30,00

R\$ 150,00

5

Kit 100 cabides

R\$ 160,00

R\$ 800,00

20

Gancho de parede – cabideiro para bolsas e acessórios

R\$ 14,00

R\$ 280,00

02

Aparelhos de Ar condicionado 12.000 BTU'S

R\$ 1.200,00

R\$ 2.400,00

01

Filtro de água

R\$ 400,00

R\$ 400,00

01

Cafeteira

R\$ 320,00

R\$ 320,00

01
Desktop / Notebook
R\$ 1.200,00
R\$ 1.200,00
01
Impressora Multifuncional
R\$ 1.100,00
R\$ 1.100,00
02
Mesas
R\$ 300,00
R\$ 600,00
04
Cadeiras para escritório
R\$ 200,00
R\$ 800,00
01
Arquivo madeira
R\$ 400,00
R\$ 400,00
02
Aparelhos telefônicos
R\$ 100,00
R\$ 200,00

Softwares (licenças)

R\$ 1.100,00

Artigos para decoração dos ambientes

R\$ 4.500,00
TOTAL DE INVESTIMENTO
R\$ 35.000,00
Notas:

Outros pontos devem ser levados em para a análise do investimento:

1 – Investimentos na estrutura física: Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma e adaptação do imóvel escolhido para a instalação da loja colaborativa, pois ele poderá ser alugada, atenção as todas as normas de segurança, proteção contra incêndios, conforto térmico, bem como de acessibilidade;

2 – Estoque próprio. Será necessário projetar o investimento para aquisição de insumos de limpeza e escritório para início das atividades.

13. Capital de Giro

Administrar as finanças é um dos maiores desafios para empreendedores, especialmente em pequenos negócios como lojas colaborativas. A compreensão e o gerenciamento eficaz do

capital de giro são cruciais para a saúde financeira e a sustentabilidade do empreendimento. Ignorar sua importância pode levar a problemas sérios, comprometendo o crescimento e até mesmo a sobrevivência da loja.

Capital de giro representa a diferença entre o dinheiro disponível e o necessário para cobrir as obrigações da empresa em um determinado período. Isso inclui despesas fixas (aluguel, salários, impostos), custos operacionais (materiais, serviços) e outros gastos necessários para a venda de produtos ou prestação de serviços. O ciclo financeiro, composto pelos prazos médios de recebimento de fornecedores (PMF), de estocagem (PME) e de concessão de crédito aos clientes (PMCC), impacta diretamente na necessidade de capital de giro. Prazos maiores de recebimento de clientes e de estocagem aumentam a demanda, enquanto prazos maiores de pagamento a fornecedores a reduzem. A meta é simples: receber antes de pagar.

Na prática, muitas despesas em lojas colaborativas têm prazo médio de 30 dias (aluguel, salários, energia, etc.). As receitas, no entanto, podem variar significativamente de acordo com as vendas (à vista ou a crédito), nem sempre coincidindo com o ritmo das despesas. Essa diferença precisa ser cuidadosamente gerenciada.

Para uma loja colaborativa, uma estimativa inicial do capital de giro necessário varia entre 25% e 35% do investimento total. Este número é apenas um ponto de partida; um planejamento financeiro detalhado, incluído no plano de negócios, irá definir um valor mais preciso, levando em conta as particularidades do seu modelo de negócio e do mercado.

Um planejamento rigoroso é fundamental para manter o equilíbrio do capital de giro. É preciso:

- Planejar compras estratégicas: Compre apenas o necessário e negocie prazos de pagamento favoráveis com fornecedores.
- Analisar custos cuidadosamente: Identificar e otimizar gastos sem comprometer a qualidade dos serviços ou produtos oferecidos. Cortar custos indiscriminadamente pode ser prejudicial a longo prazo.
- Negociar prazos de pagamento: Obter prazos mais extensos com fornecedores, sempre buscando o equilíbrio entre custo e benefício (descontos por pagamento antecipado).
- Monitorar indicadores financeiros: Acompanhar de perto os relatórios financeiros e gerenciais para detectar possíveis desvios e tomar decisões estratégicas.
- Manter registros precisos: Evitar imprecisões nos registros de entradas e saídas de caixa para garantir a confiabilidade das informações financeiras.

O ideal é que o capital de giro se mantenha estável ao final de cada mês. Qualquer utilização do capital de giro para cobrir despesas ou investimentos extras deve ser compensada com a reposição do valor no prazo adequado.

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

Abrir uma Loja Colaborativa é uma oportunidade empolgante! Neste modelo de negócio, você investe na estrutura e disponibiliza espaços para outros empreendedores exporem seus produtos. A gestão de custos, porém, requer atenção e planejamento estratégico para garantir a viabilidade e o sucesso do seu empreendimento. Vamos entender como funciona.

Imagine: você cuida da administração, marketing e burocracia, enquanto seus parceiros se concentram na venda dos seus produtos. Essa parceria exige uma visão clara dos custos envolvidos, divididos em dois grupos principais: custos fixos e custos variáveis.

Custos Fixos: São aqueles que permanecem constantes, independentemente do volume de vendas. Eles representam os investimentos essenciais para manter a operação da loja. Pense neles como a base sólida do seu negócio. Para uma microempresa (faturamento anual até R\$ 360.000,00), podemos projetar os seguintes custos fixos mensais (valores aproximados e sujeitos a variações regionais):

Custos Fixos Mensais (Estimativa)

Aluguel, condomínio, IPTU

R\$ 2.000,00 - R\$ 5.000,00 (variável com localização e tamanho do espaço)

Salários (considerando 2 funcionários para atendimento e 1 para serviços gerais)

R\$ 5.000,00 - R\$ 8.000,00 (dependendo da região e da experiência profissional)

Serviços de água, luz, internet e telefone

R\$ 1.000,00 - R\$ 1.500,00

Manutenção e limpeza

R\$ 300,00 - R\$ 500,00

Contabilidade

R\$ 500,00 - R\$ 1.000,00 (pode variar com a complexidade da contabilidade)

Marketing e publicidade (digital e/ou local)

R\$ 500,00 - R\$ 1.500,00 (valores podem variar de acordo com a estratégia)

Total estimado

R\$ 10.000,00 - R\$ 17.000,00

Lembre-se: esses são apenas valores estimados. É fundamental realizar um orçamento detalhado, considerando a sua localização e as características específicas da sua Loja Colaborativa. A boa notícia é que muitos desses custos serão compartilhados entre os parceiros, através do aluguel dos espaços.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Em um mercado cada vez mais competitivo, agregar valor à sua Loja Colaborativa é crucial para atrair e reter clientes. Isso significa ir além da simples oferta de produtos e serviços, criando uma experiência única e memorável que resulte em fidelização e crescimento sustentável. Não basta oferecer produtos; é preciso oferecer uma experiência.

Atualmente, o consumidor busca mais do que apenas um produto; ele busca uma conexão, uma experiência que se alinhe aos seus valores e estilo de vida. Uma Loja Colaborativa bem-sucedida entende essa necessidade e a transforma em vantagem competitiva. Pense em como você pode tornar sua loja um espaço vibrante e acolhedor, um ponto de encontro para a comunidade.

Para agregar valor, considere incorporar elementos inovadores que atendam às tendências atuais do mercado. Observe as preferências do seu público-alvo e adapte sua oferta para atender às suas necessidades. Espaços de convivência, por exemplo, como um café aconchegante ou uma área de coworking, podem se tornar diferenciais poderosos, transformando sua loja em um ponto de encontro e fomentando o networking entre os expositores e clientes.

A sustentabilidade é outra tendência crescente. Priorizar produtos ecologicamente corretos, utilizar embalagens recicláveis e adotar práticas sustentáveis na gestão da loja são fatores que atrairão um público cada vez mais consciente. A possibilidade de troca de produtos, como livros ou roupas, também se mostra uma alternativa inovadora e atraente.

A tecnologia também desempenha um papel importante. Considere a criação de um aplicativo móvel para facilitar compras, reservas de espaços ou mesmo a participação em eventos na loja. Plataformas online que integram sua loja colaborativa com outros negócios locais também podem amplificar seu alcance e visibilidade.

Além disso, a realização de workshops, cursos, ou eventos temáticos relacionados aos produtos oferecidos pelos seus expositores promove engajamento e contribui para fortalecer a identidade da sua Loja Colaborativa. Promova a interação com o público através de ações personalizadas, como programas de fidelidade e ofertas exclusivas. Lembre-se, o objetivo é criar uma experiência memorável e gerar valor para o cliente, fidelizando-o e transformando-o em um embaixador da sua marca.

Em resumo, a diversificação e a agregação de valor em uma Loja Colaborativa envolvem a criação de uma experiência holística que vai além da simples transação comercial. Inovação, sustentabilidade, tecnologia e um forte foco no cliente são elementos-chave para o sucesso nesse modelo de negócio.

16. Divulgação

Construir uma imagem positiva e atrair clientes para sua Loja Colaborativa requer uma estratégia de divulgação criativa e eficaz, adaptada ao cenário atual do mercado. Mais do que simplesmente anunciar, o objetivo é conectar-se com seu público-alvo, mostrando o valor único da sua proposta e a experiência colaborativa que você oferece.

No atual contexto digital, a presença online é fundamental. Um site bem estruturado e otimizado para mecanismos de busca (SEO) é o seu cartão de visitas virtual. Mas não se limite a isso! Redes sociais como Instagram e Facebook são plataformas essenciais para mostrar a variedade de produtos, destacar os expositores e interagir diretamente com potenciais clientes. Utilize o Instagram para fotos e vídeos de alta qualidade, mostrando os produtos em detalhes e criando um feed visualmente atraente. No Facebook, explore diferentes formatos de conteúdo, incluindo posts informativos, enquetes e lives para engajar seu público.

Ações offline também podem ser muito eficazes, complementando sua estratégia digital. Pense em parcerias com negócios locais complementares, oferecendo descontos ou promoções conjuntas. Participe de eventos da comunidade, feiras e mercados locais, utilizando banners e totens para aumentar a visibilidade da sua loja e seus expositores. A distribuição estratégica de flyers em locais de grande fluxo de pessoas pode gerar

resultados positivos, especialmente se o material for visualmente impactante e apresentar uma proposta de valor clara e concisa.

Considere o uso de anúncios online pagos, como o Google Ads, para alcançar um público mais segmentado. Defina um orçamento realista e invista em campanhas direcionadas, utilizando palavras-chave relevantes para o seu negócio. Monitore os resultados e ajuste suas estratégias com base nos dados coletados. A análise de dados é crucial para entender o que funciona e o que precisa ser aprimorado em sua estratégia de marketing.

Lembre-se: a chave para o sucesso está na consistência e na adaptação. Acompanhe as tendências do mercado, teste diferentes abordagens e esteja sempre aberto a novas ideias. A divulgação da sua Loja Colaborativa é um processo contínuo de aprendizado e aprimoramento, que exige criatividade, persistência e a paixão pelo seu negócio.

Com uma estratégia de divulgação bem planejada e executada, você construirá uma marca forte, atrairá clientes fiéis e transformará sua Loja Colaborativa em um sucesso.

17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

Exemplo 1: Loja Colaborativa optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Loja Colaborativa, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4713-0/02 como o comércio varejista não especializado sem predominância de gêneros alimentícios em estabelecimentos de pequeno porte que oferecem miudezas, quinquilharias e outras mercadorias variadas, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte, respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, através do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), gerado no Portal do SIMPLES Nacional, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições:

- IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);
- CSLL (contribuição social sobre o lucro);
- PIS (programa de integração social);
- COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços de comunicação)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês

de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

2: Loja Colaborativa NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional ou o tipo de atividade não é permitido. Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

1 - Lucro Presumido: É a apuração do tributo sobre o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos sobre o lucro das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos tributos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 8%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:
 - PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
 - COFINS – 3% sobre a receita bruta total.

2 - Lucro Real: É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;

- CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;
- Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.
- Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
 - INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
 - RAT – Risco de Ambiente do Trabalho – de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.
 - NSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% e 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
 - FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.
- Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

18. Eventos

Fique atento às feiras que acontecem ao longo do ano. Esses eventos podem ser grandes oportunidades para o seu negócio. Aqui vão algumas dicas de sites para ficar de olho:

Calendário de Feiras em São Paulo

Calendário de Feiras 2022

Próximos Eventos – Feiras & Negócios

Feira do empreendedor -SEBRAE

19. Entidades em Geral

As associações são de grande importância para a representatividade dos empreendedores, unindo diferentes grupos em torno de objetivos em comum. Confira algumas das entidades importantes para você, empreendedor:

Alshop – Associação Brasileira de Lojistas de Shopping

Associação Comercial de São Paulo: ACSP

Ablac – Associação Brasileira dos Lojista de Artefatos e Calçados

20. Dicas de Negócio

Vamos reforçar algumas dicas valiosas para o sucesso da sua loja colaborativa? Em um mercado competitivo, a gestão eficiente e a oferta de serviços de alta qualidade são

fundamentais.

Um espaço bem localizado é crucial. Mais do que um bom endereço, considere a visibilidade e o fluxo de pessoas na região. Um ponto estratégico atrai mais expositores, aumentando a receita com o aluguel dos espaços e a visibilidade da sua loja. Pense em locais com fácil acesso, estacionamento e boa visibilidade, analisando dados de fluxo de pedestres e tráfego veicular para otimizar sua escolha. Pesquisas recentes mostram que lojas colaborativas em áreas com alta densidade populacional e comércio diversificado tendem a apresentar melhor desempenho.

A equipe é seu maior ativo. Profissionais qualificados, com habilidades em atendimento ao cliente, vendas e gestão, são imprescindíveis. Invista em treinamento e desenvolvimento, buscando uma equipe diversa e engajada. Um processo de seleção cuidadoso, com entrevistas detalhadas, garante a escolha dos melhores talentos. A diversidade de perfis e experiências contribui para a criatividade e inovação, essenciais para se destacar em um mercado dinâmico.

A decoração, mesmo sem ser luxuosa, deve ser convidativa e refletir a identidade da sua loja colaborativa. Um ambiente aconchegante e bem organizado impacta positivamente a experiência do cliente e dos expositores. Considere investir em um profissional de design de interiores para criar um espaço que transmita a proposta da sua loja e atraia o público-alvo. Imagens e vídeos de alta qualidade nas redes sociais são essenciais para mostrar esse ambiente e a atmosfera da sua loja.

A presença digital é essencial. Redes sociais estratégicas, com conteúdo relevante e engajamento constante, são vitais para alcançar seu público e divulgar os produtos e serviços oferecidos pelos seus expositores. Considere a contratação de um profissional de marketing digital para criar e gerenciar a estratégia de comunicação da sua loja. Anúncios segmentados e campanhas criativas, adaptadas às plataformas mais relevantes para o seu público, podem gerar resultados significativos.

Lembre-se: uma gestão eficiente, uma equipe comprometida e uma estratégia de marketing bem definida são pilares para o sucesso da sua loja colaborativa. Acredite no seu potencial e invista em cada detalhe para construir um negócio próspero e inovador.

21. Características Específicas do Empreendedor

Estar sempre atualizado e buscar aprender cada vez mais sobre o seu empreendimento fazem parte do dia a dia de um bom empreendedor.

Confira mais algumas dicas de características importantes para dar início ao seu negócio:

- exercer liderança;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso no controle de qualidade dos produtos ou serviços;
- buscar inovação;
- sempre observar os concorrentes;
- interagir positivamente com as pessoas;
- desenvolver habilidades de negociação;

- ser organizado;
- estabelecer uma excelente relação tanto com os clientes, quanto com os colaboradores e fornecedores;
- acompanhar as novidades do mercado;
- desenvolver a habilidade de resolver problemas em prol da empresa;
- estabelecer objetivos e metas claras;
- planejar e acompanhar o desempenho do seu negócio;
- manter o foco definido para a atividade empresarial;
- estar atento à novas oportunidades;
- ouvir os clientes e identificar oportunidades para a criação de novos serviços.

22. Bibliografia Complementar

“Como montar uma loja colaborativa”. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Loja Colaborativa: o que é e como funciona”. Disponível em <https://investidoresbrasil.com.br/loja-colaborativa-como-funciona-e-como-montar/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Loja Colaborativa: entenda seu conceito e funcionamento”. Disponível em <https://www.ibccoaching.com.br/portal/loja-colaborativa-entenda-seu-conceito-e-funcionamento/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Lojas Colaborativas: informe de mercado”. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/PA/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/SU-LojasColaborativas-vsfinal%2021-11-17.pdf>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Tudo o que você precisa saber sobre lojas colaborativas”. Disponível em <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/loja-colaborativa-o-que-e-como-funciona-vantagens-e-como-participar,3a5a33e06c9cf510VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“7 lojas colaborativas para abrir seu negócio a partir de R\$ 120”. Disponível em <https://exame.abril.com.br/pme/7-lojas-colaborativas-para-abrir-seu-negocio-a-partir-de-120/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Como montar uma loja colaborativa”. Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/como-montar-uma-loja-colaborativa/>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

“Lojas colaborativas conquistam pequenos empreendedores”. Disponível em <http://revista.algomais.com/exclusivas/uniao-faz-o-comercio>. Acesso em 20 de outubro de 2022.

23. Fonte de Recurso

Para obter recursos, o empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que podem ajudá-lo no início do negócio.

Existem instituições financeiras que possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno

negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidos alguns requisitos preliminares.

Outras informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web.

24. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

Fluxo de caixa: O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. À medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

Princípio da entidade: O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

Despesas: O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

Reservas/Provisões: Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

Empréstimos: Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

Objetivos: Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

Utilização de softwares: As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais se adequa às suas necessidades.

25. Produtos e Serviços - Sebrae

Aproveite 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.

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

- Cursos online gratuitos: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>
- Para desenvolver o comportamento empreendedor: 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: <http://goo.gl/SD5GQ9>;
- Para quem quer começar o próprio negócio:

Plano de Negócios - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, 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: <http://goo.gl/odLojT>

- Para quem quer inovar:

- A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>;

O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUH>.

26. Sites Úteis

- Portal Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>
- Simulado de negócios Sebrae: <http://simulador.ms.sebrae.com.br>

