Ideias de Negócios SEBRAE

Loja de conveniência

0800 570 0800 / sebrae.com.br/ideiasdenegocios

SEBRAE COMECE

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..... 1

Localização..... 2

Exigências Legais e Específicas..... 2

Estrutura..... 3

Pessoal..... 3

Equipamentos..... 4

Matéria Prima/Mercadoria..... 4

Organização do Processo Produtivo..... 5

Automação..... 5

Capital de Giro..... 6

Custos..... 7

Diversificação/Agregação de Valor..... 7

Divulgação..... 8

Informações Fiscais e Tributárias..... 8

Eventos..... 9

Dicas de Negócio..... 9

Características Específicas do Empreendedor..... 10

Fonte de Recurso..... 10

Planejamento Financeiro..... 10

Produtos e Serviços - Sebrae..... 11

Bibliografia..... 12

Investimentos e faturamento..... 12

Canais de Distribuição e 14

Entidades relacionadas com o Setor..... 14

1. Apresentação de Negócio

As lojas de conveniência, com seu horário de funcionamento estendido – muitas vezes 24 horas por dia – e localização estratégica em pontos de grande fluxo, oferecem uma gama de produtos de consumo imediato, desde bebidas e snacks até itens de higiene pessoal e emergência, atendendo às necessidades inesperadas ou urgentes do público.

Pela flexibilidade de funcionamento, o negócio permite atingir diferentes perfis de clientes, incluindo trabalhadores noturnos, motoristas, moradores da região e viajantes. E a receita se sustenta pela alta rotatividade de produtos e pela possibilidade de trabalhar com margens de lucro atraentes, compensando o custo de operação 24h.

No entanto, é fundamental estar atento à concorrência, diferenciando-se pela qualidade dos produtos, atendimento personalizado e oferta de produtos exclusivos ou serviços adicionais, como recarga de celular ou entrega em domicílio, adaptando-se as particularidades da região em que se instala.

Mas, se bem administradas, as lojas de conveniência representam um negócio lucrativo e resiliente. Para ter sucesso, porém, é importante estudar o mercado (analise a concorrência, o público-alvo e as necessidades específicas da sua região) e crie um plano de negócios detalhado (inclua projeções financeiras, estratégias de marketing e como de diferenciar da concorrência, entre outros fatores).

2. Mercado

A busca crescente por praticidade e conveniência impulsiona a demanda por produtos e serviços oferecidos por lojas de conveniência, especialmente em um contexto de consumidores com rotinas cada vez mais corridas. Dados recentes apontam um crescimento consistente no setor de alimentos e bebidas para consumo imediato, com o mercado interno absorvendo a maior parte das vendas, impulsionado pela preferência por refeições prontas e soluções práticas para o dia a dia.

Mas, embora o mercado apresente um grande potencial, a concorrência é acirrada. O sucesso, no entanto, se baseia na capacidade de entender as necessidades do público-alvo e oferecer produtos e serviços que atendam a essas demandas de forma eficiente e inovadora. E essa diferenciação pode ser alcançada através de diversas estratégias, desde a seleção cuidadosa de produtos, focando em itens de alta rotatividade e margem de lucro, até a implementação de um serviço de entrega eficiente e rápido.

A escolha criteriosa dos fornecedores também é crucial. Priorizar parcerias que garantam qualidade, preço competitivo, prazos de entrega e formas de pagamento adequadas é essencial para a sustentabilidade do negócio. Outro fator decisivo para o sucesso do empreendimento é a localização estratégica da loja, que preferencialmente deve ser próxima de áreas residenciais, comerciais ou de grande fluxo de pessoas.

Ou seja, a combinação de uma localização estratégica, uma seleção de produtos e serviços bem definida, a gestão eficiente de custos e fornecedores, e a utilização de tecnologias inovadoras são elementos chave para navegar com sucesso neste mercado competitivo. É importante também o empreendedor se manter atualizado sobre as tendências do mercado e adaptar-se às mudanças necessárias.

3. Localização

A localização do ponto comercial é a decisão mais relevante para uma loja de conveniência. Muitas são instaladas ao lado ou dentro de postos de gasolina. Mas, ainda que esta seja uma excelente opção, principalmente por oferecer estacionamento, segurança e iluminação adequadas, outros locais com grande fluxo de pessoas, 24 horas por dia, também pode ser uma excelente opção para empreender.

Além disso, outros fatores também devem ser bem avaliados. É preciso estar atento, por exemplo, ao valor do aluguel, prazo do contrato, reajustes e eventuais reformas necessárias. Verifique ainda se no local há disponibilidade de água, luz, esgoto, internet de alta velocidade e transporte público próximo. E evite áreas sujeitas a inundações ou zonas de risco (para obter essas informações, converse com moradores locais).

Importante também contar com facilidade de acesso, estacionamento e outras possíveis comodidades para clientes e funcionários. São diferenciais que impactam positivamente a experiência e reduzem custos operacionais.

Por fim, certifique-se de que a planta aprovada pela Prefeitura esteja atualizada, refletindo a estrutura real do imóvel, se as atividades a serem desenvolvidas pelo seu negócio respeitam a Lei de Zoneamento do Município, se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia, além de verificar a legislação local para instalação de placas e letreiros e as exigências do Corpo de Bombeiros para seu funcionamento.

Em resumo: a localização perfeita para sua loja de conveniência é aquela que combina alta demanda, acessibilidade, infraestrutura adequada, regularização completa e custos operacionais compatíveis com sua estratégia de negócios.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma loja de conveniência, o empreendedor pode optar pelo registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. A escolha ideal dependerá do seu planejamento financeiro e da escala de seu negócio.

Para isso, um contador especializado em abertura de empresas pode auxiliá-lo, garantindo que você escolha a melhor opção para sua realidade e para o CNAE correspondente à sua loja de conveniência. Ele também te ajudará com as obrigações fiscais e tributárias.

Já o processo de abertura envolve alguns passos essenciais: registro na Junta Comercial, obtenção do CNPJ na Receita Federal, registro na prefeitura para o alvará de funcionamento, cadastramento na Caixa Econômica Federal (Conectividade Social - INSS/FGTS) e o registro no Corpo de Bombeiros para aprovação das normas de segurança contra incêndio e obtenção do Habite-se pela prefeitura.

Lembre-se ainda de verificar o zoneamento e a viabilidade de instalação do seu negócio no local escolhido, além de observar as regras de proteção ao consumidor (Código de Defesa do Consumidor).

Por fim, o Estatuto da Micro e Pequena Empresa (Lei 123/2006 e suas atualizações) oferece vantagens significativas, como simplificação de processos e redução de taxas. E a Lei 13.874/2019, que promove a desburocratização, também impacta positivamente a abertura de empresas, facilitando procedimentos como a obtenção da carteira profissional digital e a possibilidade de abertura de contas bancárias aos sábados.

Lembre-se: a busca por informações atualizadas e o apoio de profissionais qualificados são fundamentais para garantir a tranquilidade e o crescimento do seu negócio.

5. Estrutura

O sucesso de uma loja de conveniência está diretamente ligado à sua estrutura física e organização. Um espaço bem planejado otimiza o fluxo de clientes, facilita o trabalho dos funcionários e impacta diretamente na experiência de compra. Pensando em uma área mínima de 70m², ideal para iniciar, mas com flexibilidade para expansão conforme o crescimento do negócio, vamos explorar os elementos essenciais para o seu projeto.

Imagine a entrada: a disposição dos produtos precisa ser estratégica. Gôndolas na altura dos olhos, prateleiras bem organizadas e vitrines atrativas irão guiar os clientes e destacar os itens mais importantes. A área de vendas, com um balcão eficiente e caixa moderna, garante agilidade no atendimento.

Um depósito bem estruturado, com espaço suficiente para estoque e organização, também é fundamental para a eficiência das operações. Além disso, banheiros limpos e funcionais são indispensáveis para atender às necessidades dos clientes e funcionários, garantindo o conforto de todos.

Lembre-se ainda da importância da boa iluminação, ventilação e, crucialmente, do cumprimento das normas de segurança, especialmente as exigências do Corpo de Bombeiros. A segurança também inclui, por exemplo, a visibilidade das câmeras de segurança, sem comprometer a experiência do cliente.

E para otimizar ainda mais o seu espaço, considere tecnologias modernas como sistemas de gestão de estoque integrados ao ponto de venda (PDV). Isso permitirá um controle eficiente de seus produtos, minimizando perdas e auxiliando na tomada de decisões estratégicas.

Por fim, acompanhe as tendências do mercado, como a crescente demanda por produtos saudáveis, orgânicos e opções veganas, adequando seu sortimento à procura local. Para isso, uma pesquisa prévia na sua região permitirá identificar as necessidades da sua comunidade e, assim, ajustar a oferta de produtos para garantir a fidelização e o sucesso do seu empreendimento.

6. Pessoal

O tamanho da sua equipe dependerá do tamanho da sua loja e do fluxo de clientes, mas vamos considerar um modelo para uma loja de 70m². Um bom exemplo seria ter:

Proprietário: Além de gerir as finanças e operações, o proprietário de uma loja de conveniência precisa conhecer profundamente o mercado, as tendências e as necessidades dos seus clientes. É ele quem define a estratégia e garante a boa execução.

Um ou dois vendedores: Mais do que apenas atender clientes, eles precisam conhecer profundamente os produtos, entender as necessidades de cada pessoa e criar conexões. Para isso, o treinamento contínuo é essencial. Capacite sua equipe para:

- Conhecimento profundo dos produtos, incluindo ingredientes, origens e benefícios.
- Atendimento personalizado e identificação das necessidades do cliente.
- Domínio dos sistemas de pagamento e procedimentos de caixa.

- Gestão de estoque e reposição de produtos.
- Boas práticas de higiene e segurança alimentar (se aplicável).
- Resolução de problemas e atendimento a reclamações com profissionalismo.
- Conhecimento das promoções e ofertas vigentes.
- Manutenção da organização e limpeza do espaço de vendas.

(Opcional) Auxiliar Administrativo: Dependendo do tamanho e complexidade da sua loja, um auxiliar administrativo pode ser um grande investimento. Essa pessoa auxiliará em tarefas como controle de estoque, organização de documentos e apoio aos vendedores, liberando o proprietário para focar em estratégias de crescimento.

Invista em treinamento: Cursos de atendimento ao cliente, gestão de estoque e até mesmo workshops sobre tendências do mercado de conveniência são investimentos que retornam em eficiência e satisfação dos clientes.

Construa um ambiente de trabalho positivo! Valorize seus funcionários, crie um ambiente de trabalho agradável e incentive a comunicação aberta. Funcionários felizes, significam clientes mais felizes!

Lembre-se: A equipe certa, bem treinada e motivada, é o diferencial que garante a fidelização de clientes e o crescimento contínuo do seu negócio.

7. Equipamentos

Mais do que simplesmente adquirir itens, é preciso pensar em eficiência, praticidade e na experiência do cliente. Comece com o básico: gôndolas e prateleiras otimizadas para exposição de produtos, balcões para atendimento ágil e vitrines para destacar ofertas especiais.

Será necessário também investir em refrigeração eficiente – para isso considere freezers verticais e horizontais, além de geladeiras. Um forno de micro-ondas e eventualmente estufas também são recomendados para expandir suas opções de lanches e refeições rápidas, atendendo a demanda crescente por conveniência.

Em relação à tecnologia, um sistema de ponto de venda (PDV) moderno, integrado com caixa registradora e um sistema de gestão de estoque, permitirá controle financeiro preciso e agiliza o atendimento.

Além disso, um computador com acesso à internet e um sistema operacional compatível com todas as suas ferramentas é imprescindível para o gerenciamento do seu negócio e para se manter atualizado com as demandas do mercado.

Por fim, um layout bem planejado, com boa circulação, iluminação adequada e uma fachada atraente, garantem uma experiência positiva para o cliente. Na área externa, atente-se também à fachada, letreiros, entradas, saídas e estacionamento. São detalhes que fazem a diferença e ajudam a impulsionar as vendas.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão eficiente de estoques é fundamental para garantir a lucratividade e a sustentabilidade do seu negócio. Equilibrar oferta e demanda é crucial para evitar perdas com produtos perecíveis, capital parado e, principalmente, a perda de vendas por falta de itens essenciais – pior do que perder a venda, isso significa a perda de um cliente que poderia se tornar frequentador da sua loja. Por outro lado, manter um estoque excessivo amarra seu capital, recursos que poderiam estar sendo investidos em outras áreas do negócio, como marketing ou melhorias na loja. Para evitar esses problemas, observe

Giro de Estoques: mostra quantas vezes seu estoque é renovado ao longo do ano. Um giro alto sinaliza boa gestão, enquanto um giro baixo indica produtos parados, representando capital investido sem retorno imediato. Para otimizar este indicador, busque fornecedores que permitam entregas mais frequentes em menores quantidades.

Cobertura de Estoques: demonstra por quanto tempo seu estoque atual consegue suprir a demanda. Para manter uma cobertura adequada, sem excessos, é importante fazer uma análise de dados de vendas passadas. Assim, você consegue projetar a demanda futura com maior precisão.

Nível de Serviço ao Cliente: mede a sua capacidade de atender a demanda do cliente no momento da compra. Um baixo nível de serviço indica que você está perdendo vendas por falta de produtos. Ou seja, aumentar a precisão da previsão de demanda e a agilidade no reabastecimento são fundamentais para melhorar esse índice.

Em relação à variedade de produtos, considere oferecer itens de alta rotatividade, como sanduíches, bebidas (alcoólicas e não-alcoólicas), salgados, doces, salgadinhos, petiscos, pratos congelados, sorvetes, cigarros (respeitando as leis locais), materiais de higiene pessoal e itens de conveniência como jornais e revistas.

Comece com uma variedade razoável e, com o tempo, ajuste seu mix de produtos com base nas preferências dos seus clientes, investindo em itens de maior demanda e circulação. Por fim, diversificar fornecedores também minimiza riscos de desabastecimento.

Lembre-se: a gestão de estoques eficiente é um processo contínuo de aprendizado e adaptação.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo de comercialização dos produtos de uma loja de conveniência pode ser dividido em duas etapas:

Aquisição de mercadorias: no comércio, “vender bem” significa, acima de tudo, “comprar bem”. O empreendedor deve ter perspicácia e sensibilidade para identificar oportunidades de aquisição que não demandarão muito tempo ou esforço para a revenda.

Atendimento e venda: na loja, os produtos devem ser separados em setores, de preferência com etiquetas de preços visíveis e códigos de barra. A organização é fundamental para o cliente encontrar com rapidez o que procura. Vendedores capacitados podem complementar o autoatendimento, sempre com prestatividade e cortesia. A atividade comercial necessita de profissionais que apresentem e orientem a compra dos clientes, buscando alternativas existentes no estoque.

As atividades da loja também englobam os processos de administração, finanças e gestão de recursos humanos. A gestão administrativa e financeira abrange o faturamento, o controle de caixa, o controle de contas a receber, a compra de insumos, o controle de contas a pagar de fornecedores e a prestação de informações ao escritório contábil. Já a gestão de recursos humanos compreende a admissão, rescisão, treinamento e pagamento de funcionários.

10. Automação

A automação deixou de ser uma vantagem competitiva para se tornar uma necessidade vital para o sucesso de qualquer loja de conveniência. Portanto, ao fazer a escolha, o

deve considerar mais do que apenas o preço e avaliar cuidadosamente fatores como a manutenção, a conformidade legal (fiscal municipal e estadual), a facilidade de suporte e a frequência de atualizações.

De forma geral, um bom sistema deve oferecer funcionalidades essenciais, como:

- Controle de estoque: monitoramento preciso de produtos, minimizando perdas e otimizando pedidos.
- Gestão financeira: controle completo de vendas, caixa, contas a pagar e receber, permitindo uma análise financeira detalhada.
- Emissão de documentos fiscais: emissão automatizada de notas e outros documentos fiscais, garantindo a conformidade legal.
- Relatórios gerenciais: acesso a relatórios e gráficos que permitem acompanhar o desempenho da loja e tomar decisões estratégicas baseadas em dados.
- Integração com plataformas de delivery: facilidade de integração com aplicativos de delivery para ampliar o alcance do seu negócio.

De sistemas simples até plataformas robustas e completas, o mercado oferece uma variedade de soluções. A escolha ideal, no entanto, dependerá do tamanho da sua loja, do volume de vendas e das suas necessidades específicas. Mas, lembre-se de que plataformas que oferecem integração entre o ambiente físico e o digital são altamente recomendadas.

Se possível, considere também a possibilidade de integração com outros sistemas, como plataformas de fidelidade ou sistemas de gestão de relacionamento com o cliente (CRM). Por fim, a principal dica é pesquisar por soluções específicas para o varejo, focando em funcionalidades que atendam às necessidades da sua loja de conveniência.

Com as ferramentas certas, você terá mais tempo para se dedicar ao crescimento e ao atendimento aos seus clientes, construindo uma loja de conveniência eficiente e lucrativa.

11. Capital de Giro

É o dinheiro disponível para cobrir as despesas diárias, garantir o fluxo de caixa e manter o negócio funcionando sem interrupções. Para uma loja de conveniência, o capital de giro abrange custos como a compra de mercadorias, pagamento de funcionários, contas de água, luz e telefone, aluguel e outros gastos operacionais.

Para calcular seu capital de giro, uma regra prática é manter entre 20% e 30% do seu investimento inicial como reserva. Por exemplo: se o investimento total estimado for de R$ 80.000,00, um capital de giro ideal estaria na faixa de R$ 16.000,00 a R$ 24.000,00. No entanto, essa é apenas uma estimativa.

No entanto, um cálculo mais preciso exige uma análise detalhada das projeções financeiras da sua loja, considerando seus custos fixos e variáveis, além do prazo médio de recebimento e pagamento.

Dica: para otimizar o seu capital de giro, analise seus prazos de pagamento a fornecedores e de recebimento de clientes. Quanto maior o prazo concedido aos clientes para pagamento e quanto maior o prazo de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro do negócio.

Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode amenizar a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Prazos médios recebidos de fornecedores também devem ser considerados nesse cálculo: quanto maiores os prazos, menor será a necessidade de capital de giro.

Por fim, monitore seus gastos, defina um orçamento realista e evite gastos desnecessários. No início, também reinvista os lucros no negócio para fortalecer o capital de giro e impulsionar o crescimento, e priorize o uso de recursos próprios para o capital de giro, reservando financiamentos para investimentos em equipamentos e infraestrutura.

12. Custos

As despesas de uma loja de conveniência se dividem em duas categorias principais: custos fixos e custos variáveis.

Os custos fixos são os gastos essenciais para manter o negócio funcionando, que você terá independentemente do volume de vendas. Fazem parte dessa lista itens como aluguel, segurança, serviços de água, luz, telefone e internet, materiais de limpeza, higiene e escritório, assim como salários e encargos, entre outros.

Já os custos variáveis, esses mudam de acordo com o volume de vendas. Ou seja, quanto mais você vende, maior será esse custo. Portanto, o valor total dependerá da variedade e quantidade de itens que você pretende oferecer.

Como estimativa para uma pequena loja, um estoque inicial de R$ 15.000,00 em produtos pode ser um bom começo, abrangendo desde alimentos e bebidas até itens de conveniência como cigarros, pilhas e produtos de higiene pessoal. Mas esse valor pode variar conforme a região.

Por fim, lembre-se que a variedade e o volume de estoque influenciam diretamente no seu CMV. Um aumento nas vendas significa um aumento proporcional na compra de novos produtos para repor o estoque.

13. Diversificação/Agregação de Valor

Para se destacar no competitivo mercado de lojas de conveniência, a diversificação e a agregação de valor são cruciais. Não se trata apenas de oferecer produtos, mas de proporcionar uma experiência completa e memorável que fidelize seus clientes. Isso envolve entender profundamente as necessidades do seu público-alvo e adaptar-se às tendências do mercado com inovação contínua. A seguir, confira algumas iniciativas a serem adotadas que podem fazer a diferença para o seu negócio:

- Experiência personalizada: programas de fidelidade com ofertas direcionadas e promoções personalizadas baseadas em dados de compras.
- Tecnologia: aplicativos mobile para delivery, pagamentos digitais, sistema de gerenciamento de estoque eficiente e automação de processos.
- Parcerias estratégicas: colaboração com food trucks, serviços de entrega de comida ou empresas locais para ampliar a oferta de produtos e serviços.
- Sustentabilidade: adoção de práticas sustentáveis, como o uso de embalagens eco-friendly, redução do desperdício de alimentos e incentivo ao uso de sacolas reutilizáveis.
- Produtos diferenciados: oferecer produtos locais, orgânicos, ou itens exclusivos que não são facilmente encontrados em outras lojas de conveniência.
- Layout estratégico: organização visualmente atrativa das gôndolas, facilidade de navegação e localização dos produtos, criando uma experiência de compra positiva e

14. Divulgação

A divulgação eficaz é fundamental para o sucesso de qualquer negócio, e sua loja de conveniência não é exceção. Mas, para atrair clientes e se destacar da concorrência, é preciso ir além das estratégias tradicionais e abraçar a criatividade e a tecnologia. Pensando nisso, elaboramos algumas dicas para impulsionar a visibilidade do seu empreendimento e construir uma base sólida de clientes fiéis.

Redes sociais: Facebook, Instagram e até mesmo TikTok se tornaram plataformas essenciais para conectar-se com o seu público-alvo. Compartilhe fotos de produtos atraentes, promoções imperdíveis e conteúdo relevante para a sua comunidade. Use os recursos de anúncios direcionados para alcançar pessoas específicas na sua região, com base em interesses e dados demográficos. A interação com seus seguidores também é fundamental. Ou seja, responda comentários, faça enquetes e crie um senso de comunidade.

E-mail marketing e WhatsApp: construa uma lista de contatos de clientes e utilize o e-mail marketing para divulgar ofertas exclusivas, novidades e promoções – mas lembre-se de segmentar sua lista para enviar mensagens relevantes a cada grupo. Outra boa ferramenta é o WhatsApp Business, excelente para comunicação direta, envio de promoções e atendimento personalizado. Mas, deve ser usada com moderação e respeito à privacidade do cliente.

Parcerias estratégicas: para promover seus produtos e serviços, busque parcerias com empresas locais como restaurantes, escritórios e outros comércios. Isso pode incluir ações conjuntas, descontos exclusivos ou até mesmo a entrega de flyers nas suas instalações. Explore também a possibilidade de anúncios em sites e blogs locais com grande audiência.

Ações locais e presenciais: distribuir flyers e folders em bairros próximos à sua loja continua sendo uma estratégia eficaz, especialmente quando combinada com ações presenciais, como degustações de produtos, promoções especiais em datas comemorativas e até mesmo a organização de pequenos eventos na frente do seu estabelecimento. Além disso, criar um programa de fidelidade com recompensas aos clientes que indicam novos clientes é uma excelente maneira de gerar engajamento.

Website e aplicativos de entrega: um site simples e informativo, com fotos de alta qualidade e um menu de produtos atualizado, é essencial na era digital. Considere ainda a possibilidade de integrar sua loja a plataformas de entrega de alimentos e conveniência. Isso expandirá seu alcance e permitirá que você atenda clientes que preferem receber seus produtos em casa.

Inovação e personalização: busque maneiras criativas de se destacar da concorrência. Para isso, personalize a experiência do cliente, oferecendo descontos personalizados, promoções

15. Informações Fiscais e Tributárias

Dependendo do seu faturamento e estrutura, você pode optar por diferentes regimes, cada um com suas particularidades.

Simples Nacional: Ideal para microempresas e empresas de pequeno porte (ME/EPP), o Simples Nacional unifica através do DAS diversos impostos (RPJ, CSLL, PIS, COFINS, CPP, ICMS para comércio; e ISS para serviços prestados) em um único pagamento mensal - para 2025, o limite de faturamento anual é de R$ 4,8 milhões para EPP. Vale ressaltar que as alíquotas variam de acordo com a receita bruta e o tipo de atividade e, em caso de benefícios estaduais ou federais, também podem ser reduzidas. Saiba mais a respeito

Portal do Simples Nacional (http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional).

Microempreendedor Individual (MEI): Se sua receita bruta anual for de até R$ 81 mil e você não for sócio de outra empresa, o MEI é uma opção interessante. Você pode ter até um empregado. Para quem optar por esse regime, o recolhimento é simplificado, com valores fixos mensais: contribuição previdenciária (5% do salário-mínimo), ICMS (R$1) ou ISS (R$5), dependendo da sua atividade. Mas, caso tenha um funcionário, você também recolherá INSS (8% retido do empregado e 3% patronal). Para verificar se sua atividade se encaixa nessa modalidade, acesse a Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf).

Lembre-se: A legislação tributária é complexa e está sujeita a alterações. Portanto, é fundamental buscar orientação profissional de um contador para determinar o melhor regime tributário para sua loja de conveniência, garantindo o cumprimento de todas as obrigações legais e otimizando sua gestão financeira.

16. Eventos

Homepage | APAS SHOW 2025 - DE 12 A 15 DE MAIO DE 2025

ExpoPostos & Conveniência | São Paulo Expo

Fispal Food Service

Fispal Tecnologia

17. Dicas de Negócio

O sucesso de uma loja de conveniência depende não apenas de uma boa localização e variedade de produtos, mas também de uma gestão eficiente e serviços que fidelizem a clientela.

Comece por entender seu público, quem são seus clientes potenciais e suas necessidades e preferências. Pesquisas de mercado e análise da concorrência também ajudam a definir seu diferencial competitivo. Assim, você terá condições de oferecer produtos e serviços que atendam a essas demandas, considerando inclusive a possibilidade de parcerias estratégicas com aplicativos de delivery para expandir seu alcance e atender a demanda por entregas rápidas.

Para o sucesso do seu negócio, é necessário também ter um controle rigoroso de estoque, precificação estratégica e otimização de custos. Para isso, utilize sistemas de gestão modernos, que permitam monitorar vendas, fluxo de caixa e indicadores-chave de desempenho (KPIs). Para completar, treine incansavelmente a sua equipe, pois funcionários preparados e motivados são fundamentais para oferecer um excelente atendimento e garantir a satisfação do cliente.

No cenário atual, a tecnologia também é uma grande aliada. Sistemas de ponto de venda (PDV) integrados, softwares de gestão e plataformas online para vendas e delivery são ferramentas importantes que você deve se aproveitar para otimizar operações e aumentar a eficiência. Considere ainda a possibilidade de implementar programas de fidelidade para recompensar clientes frequentes e aumentar a retenção.

Mas, além dos aspectos operacionais, não se esqueça da legalidade. Portanto, certifique-se de estar em dia com todas as licenças e regulamentações necessárias para o funcionamento do seu negócio.

Lembre-se: abrir uma loja de conveniência é um empreendimento desafiador, mas com planejamento cuidadoso, gestão eficiente e adaptação ao mercado, o sucesso é possível.

18. Características Específicas do Empreendedor

Ao abrir uma loja de conveniência, o empresário deve ter formação técnica no varejo e tino comercial. Além disso, é importante estar atento às tendências do setor e hábitos dos clientes, pois assim será possível adaptá-los à sua oferta. Mas, para ajudar no sucesso do empreendimento, há outras características que também devem ser levadas em consideração. São elas:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Iniciativa e persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança;
- Senso de oportunidade;
- Conhecimento do ramo;
- Liderança.

19. Fonte de Recurso

Para ajudá-lo a iniciar o próprio negócio, o empreendedor pode buscar linhas de crédito junto a agências de fomento.

Há, inclusive, algumas 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.

Mais informações a respeito podem ser obtidas na página do Sebrae: https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/ferramenta-facilita-acessoao-credito-para-os-pequenosnegocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD

20. Planejamento Financeiro

Planejamento Financeiro

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, é necessário que haja um controle financeiro adequado para garantir o sucesso do seu negócio. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira da sua loja de conveniência:

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, 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. 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.

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. É preciso 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 adequada a suas necessidades.

21. Produtos e Serviços - Sebrae

- Se você se interessou pela modalidade MEI, avalie fazer um curso rápido e gratuito do Sebrae para entender os Benefícios e Responsabilidade do MEI.

- Se você optar por ser um microempreendedor individual, clique aqui para criar seu CNPJ agora.

- Se ainda tem alguma dúvida sobre a atividade, Fale com o Sebrae ou participe da Comunidade de Empreendedores do Sebrae e experimente fazer uma pergunta sobre sua ideia ou negócio.

- E para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos perto de você, siga as redes sociais do Sebrae em sua região.

22. Bibliografia

Uma loja de conveniência depende fundamentalmente de um bom ponto comercial. Lojas situadas em ruas de grande movimento, preferencialmente no trajeto centro-bairro residencial, são mais bem-sucedidas. A associação com postos de combustíveis é vital e sinérgica, pois a loja poderá desfrutar de estacionamento, de iluminação, de segurança e da própria clientela do posto. Tais vantagens são ainda mais importantes em lojas que funcionam 24 horas.

As portas devem ser de vidro com, no mínimo, um metro de largura. Evite desníveis e degraus para promover a acessibilidade de pessoas portadoras de necessidades especiais e carrinhos de bebê. Escolha pisos claros e antiderrapantes.

O empreendedor deve dispor de doces e chocolates nas prateleiras mais baixas, ao alcance da visão das crianças, para incentivar a compra por impulso. Os produtos de limpeza devem estar distantes dos alimentos para evitar a contaminação pelo aroma. Próximo ao caixa é um bom local para produtos pequenos organizados em displays como chicletes, balas, doces, cigarros e isqueiros.

Outro fator de sucesso de uma loja de conveniência é o atendimento. Os funcionários precisam estar capacitados para transmitir informações sobre os produtos e serviços prestados pela loja.

Mantenha a pintura e iluminação da loja sempre em boas condições. A organização da loja é fundamental para que os produtos sejam vistos e consumidos. A organização e a iluminação são fatores essenciais para este tipo de comércio.

23. Investimentos e faturamento

O valor a ser investido num novo negócio envolve um conjunto de fatores, identificados ao longo do processo de instalação do empreendimento. O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos.

Uma loja de conveniência estabelecida em uma área de 70 m² exige um investimento inicial estimado de R$ 80 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item
Valor Unitário

Balcão, freezer, forno, estufa, etc.
R$ 10.000,00
Freezers verticais, horizontais e geladeiras, microondas, etc.
R$ 20.000,00
1.2 - Equipamentos de Informática

Item
Valor Unitário
Telefone, Computador e Impressora
R$ 3.000,00
1.3 - Móveis e Utensílios

Item
Valor Unitário
Balcão de atendimento, gôndolas, vitrines, etc.
R$ 12.000,00
Mobiliário do Escritório
R$ 2.000,00
2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item
Valor Unitário
Reformas
R$ 13.000,00
Registro da empresa
R$ 2.000,00
3 - Investimentos Financeiros

Item
Valor Unitário
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)
R$ 9.000,00
Formação Estoque Inicial (2 meses)
R$ 9.000,00

Investimento total (1+2+3)
R$ 80.000,00
Previsão de Faturamento

Faturamento mensal
R$ 55.000,00
* os itens descritos nas tabelas são exemplos que devem ser considerados, porém existem outros que devem ser também detalhados, para o seu negócio.

**Acesse http://simulador.ms.sebrae.com.br e veja exemplos de pesquisas estimando valores e faça a sua simulação.

***Os custos dos itens descritos na tabela são meras estimativas, pois estes dependem de tamanho do negócio, fornecedores, regiões do país, etc.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função: regionalidade, dificuldades financeiras, objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades chave, as parcerias necessárias, sua estrutura de custos e fontes de receita.

24. Canais de Distribuição e Vendas

Canais de distribuição são os meios pelos quais você entrega o seu produto até o cliente final. Em outras palavras, é como você faz com que seus produtos fiquem disponíveis para o consumidor final.

Os canais de distribuição estão diretamente envolvidos com a prestação de informações sobre o produto, customização, garantia de qualidade, oferta de produtos complementares, assistência técnica, pós-venda e logística. Em resumo, é tudo que possa garantir a disponibilidade do produto para o consumidor.

A empresa pode optar por distribuição via canal direto ou indireto. O canal de distribuição direto é quando a própria empresa é responsável pela entrega de seus produtos, sem que haja nenhum intermediário envolvido nesse processo.

Já no canal indireto a empresa repassa seus produtos a um intermediário responsável por entregar os produtos da indústria para o consumidor. O intermediário pode ser um varejista, atacadista, distribuidor ou qualquer outro envolvido no processo de distribuição de produtos.

A própria Loja de conveniência já é um canal de distribuição. Este tipo de negócio se caracteriza por oferecer produtos e serviços em um ponto comercial privilegiado, geralmente em postos de gasolina ou locais de grande circulação de pessoas.

25. Entidades relacionadas com o Setor

ABAD Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados - http://www.abad.com.br

Abia Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação - http://www.abia.org.br

Abimaq Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos - http://www.abimaq.org.br

Abrasel Associação Brasileira de Bares e Restaurantes - http://www.abrasel.com.br

Anvisa Agência Nacional de Vigilância Sanitária - http://www.anvisa.gov.br

ITAL Instituto de Tecnologia de Alimentos - http://www.ital.sp.gov.br

SBAN Sociedade Brasileira de Alimentação e Nutrição - http://www.sban.com.br

SBGAN Sociedade Brasileira de Gastronomia e Nutrição - http://www.sbgan.org.br

Sindicom Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes - http://www.sinducom.com.br

SEBRAE