

Loja de produtos naturais

EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Unidade de Gestão de Soluções

Eduardo Curado Matta

Coordenação

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Projeto Gráfico

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

www.staffart.com.br

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	4
Exigências Legais e Específicas.....	5
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	9
Investimentos.....	10
Capital de Giro.....	11
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	16
Entidades em Geral.....	16
Normas Técnicas.....	17
Dicas de Negócio.....	17
Características Específicas do Empreendedor.....	19
Bibliografia Complementar.....	19
Fonte de Recurso.....	19
Planejamento Financeiro.....	20
Produtos e Serviços - Sebrae.....	21
Sites Úteis.....	22

1. Apresentação de Negócio

Fonte: Pinterest - <https://br.pinterest.com/pin/522206519272969791/>

Lojas de produtos naturais são empreendimentos especializados na comercialização de produtos naturais, que podem ser especializados em um único segmento (alimentação, por exemplo) ou vender variados tipos de produtos (cosméticos, suplementos alimentares, etc.). A definição do mix de produtos vai depender da escolha do empreendedor em vista do mercado que se pretende atingir. Aqui vamos tratar de uma loja que comercializa alimentos naturais.

O aumento na demanda do público por produtos que compõem um cardápio mais saudável e ecologicamente correto oferece excelentes oportunidades de negócios para empreendedores competentes e antenados com as últimas tendências de mercado.

2. Mercado

Empreender: mercado de alimentação saudável cresce no Brasil

Os brasileiros estão cada vez mais preocupados em manter hábitos saudáveis de vida. É o que revela uma pesquisa realizada pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, que revela que 80% das pessoas se esforçam para ter uma alimentação equilibrada e 71% preferem produtos mais saudáveis.

Por conta disso, o comércio de alimentos saudáveis no Brasil tem crescido substancialmente por conta da oferta e demanda, já que o mercado se adapta para atender aos desejos dos consumidores. Nos últimos cinco anos, o segmento de alimentos e bebidas saudáveis cresceu, em média, 12% ao ano.

“Isso é reflexo do consumidor que está cada vez mais preocupado com a saúde, alimentação e com o bem-estar. Para se ter uma ideia, o nosso país é o quinto maior mercado de alimentos saudáveis do mundo e que deve crescer ainda pelo menos até 2021”, afirmou a analista da unidade de competitividade do SEBRAE Nacional, Mayra Viana.

Fonte: CFA – Conselho Federal de Administração - <https://cfa.org.br/empreender-mercado-alimentacao-saudavel-cresceno-brasil/> - 25 de janeiro de 2019

Alimentos saudáveis estão entre as principais tendências do mercado

Atualmente o Brasil é o 4º colocado em consumo de alimentos saudáveis no ranking global e movimenta \$ 35 bilhões por ano, de acordo com uma pesquisa realizada pelo euro monitor. Segundo a agência internacional de pesquisa de mercado, nos últimos cinco anos, o crescimento do setor de alimentos e bebidas saudáveis foi, em média, de 12,3% ao ano e em 2019, a previsão é que o segmento cresça ainda mais e atinja 50%, movimentando R\$ 110 milhões. Dentro deste segmento há alguns setores que têm se destacado, como os de alimentos plant based, ou seja, com matéria-prima de origem vegetal, clean label, que significa rótulo limpo, e free from, sem a adição de algum ingrediente, como glúten, açúcar, aditivos químicos e leite de vaca. O mercado nacional nessa segmentação cresceu 58,3% entre 2012 e 2017.

Alimentos que têm a saudabilidade como critério ocuparam 4 de 10 posições do ranking “10 macro Trends” da revista norte-americana Forbes, que reúne as principais tendências do ramo de alimentos e bebidas para este e para os próximos anos, com efeitos a longo prazo. Os produtos plant based chegaram ao podium e ocuparam a segunda colocação. A dieta é baseada em vegetais e alimentos na sua forma mais natural, completa, não refinada e minimamente processada.

A revista aponta o crescimento de um grupo chamado de “flexitarianos”, ou seja, pessoas que diminuíram o consumo de produtos de origem animal como carnes e laticínios, mas que se permitem abrir algumas exceções. De acordo com o relatório: “seu comportamento deve impulsionar o crescimento da alimentação baseada em vegetais ao longo dos próximos anos”.

O surgimento de instituições como a “plant based foods association” e a “good food institute”, organizações sem fins lucrativos com o objetivo de promover a alimentação à base de plantas, devem fortalecer ainda mais esse mercado, que também já conta com empresas especializadas na produção de alimentos à base proteína vegetal com sabor de proteína animal. “Além disso, também há restaurantes e chefs empenhados em desenvolver pratos vegetarianos mais elaborados aos consumidores”.

Em 7º lugar no ranking, está o termo clean label, a expressão em português significa rótulo limpo e já está sendo utilizada entre os brasileiros mais atentos em alimentação saudável. A ideia é que todos os ingredientes devem ser de origem natural, o que significa que os aditivos químicos devem ficar de fora da formulação como: conservantes, corantes, realçadores de sabor, edulcorantes e aromas artificiais, entre tantos outros.

Os produtos também não devem ter uma lista grande de ingredientes, nem nomes desconhecidos do grande público. A indústria de alimentos está atenta ao aumento da preocupação do consumidor com as substâncias que compõem os alimentos e muitas empresas têm se adaptado à demanda por produtos mais naturais. As expressões ‘clean label’ e ‘rótulo limpo’ já aparecem em muitas embalagens. Mas atenção, não há nenhuma lei que determine os critérios para que um produto ganhe as definições, portanto o consumidor não deve confiar apenas nelas. Caso tenha alguma alergia alimentar, é sempre importante conferir todos os itens descritos na embalagem.

Fonte: Estadão - <https://emails.estadao.com.br/blogs/comida-de-verdade/alimentos-saudaveis-estao-entre-as-principais-tendencias-do-mercado/> por Juliana Carreiro - 30/04/2019

Mercado Consumidor

É crescente o número de pessoas que passam a se preocupar com a saúde, abrindo espaço para um mercado promissor. Hoje, 82% dos estabelecimentos já atendem a essa demanda, apontada por pesquisas como uma forte tendência para os próximos anos.

No Brasil, cada vez mais pessoas se preocupam com sua saúde e com sua alimentação.

Uma pesquisa mostra que 80% dos brasileiros estão dispostos a gastar mais se o alimento tiver maior valor nutricional, o que pode gerar novas oportunidades de negócios

Nos últimos anos, o mercado de alimentos e bebidas saudáveis cresceu, em média, mais de 12% ao ano, movimentando mais de R\$ 90 bilhões.

Só o setor de orgânicos movimenta anualmente mais de R\$ 3 bilhões, com crescimento médio anual de 20%.

Números como esses levam o Brasil a ser o quarto maior mercado do segmento de alimentação saudável – e o segmento deve continuar crescendo.

Fonte: BlogLojaBrasil - <https://www.lojabrazil.com.br/blog/montar-loja-produtos-naturais/#.XdOviFdKg2w> - 21 de março de 2019.

Fonte: Food Magazine - <https://foodmagazine.com.br/food-service-noticia-gastronomia-pelo-mundo/alimentacao-saudavel> - 05/12/2014

Mercado Concorrente

Mercado de alimentação saudável cresce sensivelmente no Brasil

Segundo a agência de pesquisas Euro monitor Internacional, até o ano de 2021 o mercado de alimentação saudável no Brasil deve crescer, em média, 4,41% anualmente. Para se ter uma ideia, o crescimento do setor de bebidas e alimentos saudáveis está tão em evidência que, só no ano de 2016, por exemplo, foram movimentados cerca de R\$ 93,6 bilhões em vendas, ou seja, com esse montante o Brasil ficou na 5ª posição do ranking dos países mais importantes para o setor. E tudo isso reforça que, sem dúvidas, essa é uma área excelente para se abrir um novo negócio e investir sem medo.

Fonte: EXAME - <https://exame.abril.com.br/negocios/dino/mercado-de-alimentacao-saudavel-cresce-sensivelmente-no-brasil/> - Por Dino - 25 jul 2018

Mercado Fornecedor

A relação com o mercado fornecedor também deve se basear na sustentabilidade. Podem-se priorizar fornecedores locais como organizações regionais e cooperativas para que a economia da região seja beneficiada com as atividades da empresa, uma prática socialmente justa. Da mesma forma, a preocupação com o meio ambiente também deve ser levada em consideração a partir da escolha por empresas, cujas políticas e diretrizes sociais e ambientais estejam alinhadas com as suas, não sendo somente informações para autovalorização da marca. A questão da sustentabilidade econômica também deve ser observada nas negociações com os fornecedores.

Fatores que devem ser analisados para a escolha de um fornecedor:

- Distância física;
- Referências;
- Custo do frete;
- Qualidade;

- Capacidade de fornecimento;
- Preço;
- Prazo;
- Forma de pagamento e de entrega.

Assim resumidamente podemos destacar as seguintes oportunidades e ameaças:

Oportunidades

- Produtos sem glúten;
- Produtos fitness;
- Produtos veganos;
- Diferenciação pelos serviços.

Ameaças

- Instabilidade econômica e política no país;
- Baixas barreiras de entrada no varejo;
- Concorrência no varejo de alimentação.

3. Localização

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. Um acesso fácil ou próximo de onde seu cliente reside (conveniência) é sempre uma maneira de destacar-se no mercado.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.

Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.

Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.

Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.

Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma empresa, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o "Habite-se" pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na

Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- Lei 13.874/2019, de 20 de setembro de 2019, que estabelece medidas de desburocratização e simplificação de processos para empresas e empreendedores, como: carteira profissional digital, abertura de bancos aos sábados, dispensa de alvará para atividades de baixo risco, a responsabilidade de pessoa jurídica e de pessoa física diante do negócio, entre outros.
- As leis, decretos, portarias, resoluções frequentemente sofrem revisões (atualizações), em virtude de novos acontecimentos ou pela necessidade de melhorar interpretações em relação ao seu conteúdo, função, abrangência ou penalidade. Portanto as leis citadas neste material estão atualizadas, mas a qualquer momento podem mudar. Para saber se estão utilizando a atual fiquem atentos as indicações de revisões, digitando as características da lei, exemplo: “Decreto-Lei nº. 986”, sem a data, em um site de busca e aparecerão nas 10 primeiras opções (links para acesso web), com as sugestões mais recentes.

5. Estrutura

O primeiro ponto de destaque é a localização em que será montada a sua loja de produtos naturais.

Opte por um local de alta circulação de pessoas, com uma boa estrutura e que ofereça segurança.

Pontos próximos a academias, clubes e clínicas estéticas é uma boa alternativa.

Depois, é hora de pensar na estrutura de vendas e atendimento da loja.

O espaço mínimo ideal para montar uma loja de produtos naturais fica em torno de 60 m².

É importante pensar em itens que remetam à qualidade de vida e à natureza. O ambiente deve ser amplo, arejado e bem iluminado.

O mobiliário deve ser disposto de modo a favorecer a circulação dos clientes e a disposição dos produtos, sempre evitando que fiquem muito elevados ou muito baixos.

Em relação aos equipamentos, lojas que atuam somente com produtos secos, como grãos, cereais e farinhas, devem investir em prateleiras e displays para armazenar e expor esses itens.

Já estabelecimentos que trabalham com produtos resfriados e/ou congelados precisam investir em estandes climatizados, além de geladeiras e freezers.

Fonte: BlogLojaBrasil - <https://www.lojabrazil.com.br/blog/montar-loja-produtos-naturais/#.XdOviFdKg2w> - 21 de março de 2019

6. Pessoal

O quadro de funcionários irá variar de acordo com o tamanho do empreendimento. Em geral, dois vendedores e um gerente, que pode ser o próprio empreendedor são suficientes para uma loja de pequeno porte.

É fundamental contar com profissionais que entendam e conheçam os produtos que são vendidos.

Isso porque, geralmente, eles vão se deparar com dois tipos de clientes: aqueles que sabem bastante e pessoas leigas, que não conhecem todas as propriedades e benefícios do que estão comprando.

Os vendedores devem estar capacitados e treinados para atender bem os consumidores, garantindo que eles se sintam bem e, assim, aumentando as chances de voltarem e recomendarem o local.

Fonte: BlogLojaBrasil - <https://www.lojabrazil.com.br/blog/montar-loja-produtos-naturais/#.XdOviFdKg2w> - 21 de março de 2019

7. Equipamentos

Os equipamentos dependem da estrutura que será montada, variando de acordo com o porte e produtos a serem vendidos. Dentre os principais equipamentos necessários para uma loja de produtos naturais, podemos destacar:

- Balcão para atendimento;
- Prateleiras/estantes e gôndolas;
- Telefone;
- Móveis de escritório (mesa/cadeira/arquivo);
- Computador;
- Freezer e/ou geladeira.

Basicamente são esses os itens principais que são requeridos em uma loja de produtos naturais. A parte de tecnologia não é tão expressiva, contudo, é importante que o empreendedor invista na aquisição de um software que auxilie no controle de estoque, frente de caixa, contas a receber, crediário, contas a pagar etc.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques apresenta particularidades de acordo com o tipo do negócio – indústria, comércio ou prestação de serviço. De qualquer forma, deve-se buscar a eficiência nesta gestão, sendo que o estoque de mercadorias deve ser suficiente para o adequado funcionamento da empresa, mas mínimo, para reduzir o impacto no capital de

giro.

Fique atento, pois a falta de mercadorias pode representar a perda de uma venda. Por outro lado, possuir mercadorias estocadas por muito tempo é deixar dinheiro parado. É essencial o bom desempenho na gestão de estoques, com foco no equilíbrio entre oferta e demanda.

Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes três indicadores de desempenho:

1 - Giro dos Estoques: número de vezes que o capital investido em estoques é recuperado por meio das vendas. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.

2 - Cobertura dos Estoques: indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

3 - Nível de Serviço ao Cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Quando falamos sobre produtos naturais, o mix de produtos pode atender vários setores, desde indústrias cosméticas, farmacêuticas, têxtil até alimentícia e de suplementos. Normalmente, a matéria-prima é utilizada para a composição dos mais variados itens: shampoos, sabonetes, cremes, energéticos, vitaminas, tecidos, entre muitos outros.

É importante que o empreendedor verifique se os seus fornecedores (laboratórios, distribuidores etc.) estão de acordo com as normas GMP e da ANVISA, pois estas devem ser levadas em consideração bem como os controles de pragas, de infestações e de contaminação e também controle de ventilação e de temperatura. As normas GMP ou Boas Práticas de Manufatura são um conjunto de normas e procedimentos que a indústria farmacêutica tem que seguir, para conseguir que os produtos sejam fabricados de maneira consistente e de acordo com certos padrões de qualidade. Essas normas abarcam todos os aspectos da fabricação de produtos farmacêuticos, sejam eles químicos ou naturais.

9. Organização do Processo Produtivo

Para uma loja, são denominados de processo produtivo as compras de produtos selecionados de boa qualidade, as vendas por meio de atendimento especializado, o dimensionamento do estoque e os controles financeiros.

A seleção de bons fornecedores de produtos naturais é fundamental para o sucesso do empreendimento. É aconselhável a criação e manutenção de um cadastro. Já a atividade comercial necessita de profissionais de venda que apresentem e orientem os clientes nas compras, buscando dentre as alternativas existentes no estoque aquela que atenderá às suas necessidades. O dimensionamento do estoque é importante para ter sempre

produtos disponíveis aos clientes, sem que se perca de vista a data de validade destes. Para finalizar, o controle financeiro é essencial para a saúde da empresa.

10. Automação

Investir em softwares para automatizar as empresas não é mais tendência, é uma necessidade. Antes de se decidir pelo sistema a ser utilizado, o empreendedor deve avaliar o preço cobrado, o serviço de manutenção, a conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual, a facilidade de suporte e as atualizações oferecidas pelo fornecedor, verificando ainda se possui funcionalidades, tais como:

- Controle de mercadorias;
- Controle de taxa de serviço;
- Controle dos dados sobre faturamento/vendas, gestão de caixa e bancos (conta corrente) e estoque;
- Emissão de pedidos, notas fiscais, boletos bancários;
- Organização de compras e contas a pagar;
- Relatórios e gráficos gerenciais para análise real do faturamento da loja. A loja física como conhecemos hoje está mudando.

A tendência é a interação cada vez maior por meio de ambientes virtuais.

Já existe no mercado uma ampla seleção de softwares e plataformas digitais que ajudam o empresário com rastreabilidade, inspeção de qualidade, cálculos de produção, administração de vendas, monitoramento de funcionários e clientes, integração entre ambientes físicos e virtuais e resolver questões de logística.

Algumas soluções em softwares específicos para o setor de comércio de produtos naturais, disponíveis na internet:

- Gestor Loja;
- Sistema Sage Start – sistema de gestão completa de lojas e comércios;
- NEX é um sistema completo para gestão de Loja de Produtos Naturais com Controle de Estoque e Vendas, PDV, Controle Financeiro.

11. Canais de Distribuição

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.

O canal de distribuição da loja de produtos naturais é o próprio ponto de venda e as vendas pela internet, através de um site ou de redes sociais.

12. Investimentos

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 produtos naturais bar estabelecida em uma área de 60 m² exige um investimento inicial estimado de R\$ 50 mil reais, a ser alocado nos seguintes itens:

1 - Investimentos Fixos

1.1 - Máquinas e Equipamentos

Item

Valor Unitário

Ar condicionado, freezer e leitor óptico, etc.

R\$ 7.000,00

1.2 - Equipamentos de Informática

Item

Valor Unitário

Telefone, Computador e Impressora

R\$ 3.000,00

1.3 - Móveis e Utensílios

Item

Valor Unitário

Estantes, balcão, armários e prateleiras

R\$ 10.000,00

Mobiliário do Escritório

R\$ 2.000,00

2 - Investimentos Pré-Operacionais

Item
Valor Unitário
Reformas
R\$ 10.000,00
Registro da empresa
R\$ 2.000,00
3 - Investimentos Financeiros

Item
Valor Unitário
Capital de giro (2 meses de custeio fixo)
R\$ 7.000,00
Formação Estoque Inicial (2 meses)
R\$ 9.000,00

Investimento total (1+2+3)
R\$ 50.000,00
Previsão de Faturamento

Faturamento mensal
R\$ 45.000,00

* 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.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia

imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

Item
Quantidade
Valor Unitário
Reserva de Caixa
1
R\$ 16.000,00

* Esta é meramente uma estimativa de valor, o seu capital de giro deve variar entre 20 e 30% do valor do investimento para operação. No exemplo temos um Investimento estimado (tópico anterior) de R\$ 50.000,00. Assim uma reserva (capital de giro e estoque inicial) de R\$ 16.000,00

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.

O empreendedor deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros reservados para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

14. Custos

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos Variáveis

São aqueles que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção.

Custos de Materiais

Item
Quantidade
Valor Unitário
Matéria-Prima ou mercadoria
40

R\$ 9.000,00
Custos dos Impostos

Item
%
Valor Unitário
Simples
9 % do faturamento bruto (R\$ 45.000,00)
R\$ 4.050,00
Custos com Vendas

Item
%
Valor Unitário
Propaganda
1 % do faturamento bruto (R\$ 45.000,00)
R\$ 450,00
Custos Fixos

São os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida. Os custos fixos fazem parte da estrutura do negócio.

Salários e Encargos

Função
Quantidade
Salário Unitário
Salários, comissões e encargos.
2
R\$ 6.000,00
Depreciação

Ativos Fixos
Valor Total
Vida Útil (anos)
Depreciação
Maquinas e equipamentos
R\$ 7.000,00
10
R\$ 58,00
Equipamentos informática
R\$ 3.000,00
5
R\$ 50,00
Móveis e utensílios
R\$ 12.000,00
5
R\$ 200,00
Despesas Fixas e Administrativas

Item

Valor Unitário

Aluguel, condomínio e segurança

R\$ 2.500,00

Água, luz, telefone e internet

R\$ 800,00

Material de limpeza, higiene e escritório

R\$ 500,00

Assessoria contábil

R\$ 700,00

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

As pesquisas quantitativas e qualitativas podem ajudar na identificação de benefícios de valor agregado. No caso de uma loja de produtos naturais, há várias oportunidades de diferenciação, tais como:

Participação em eventos;

Vendas de produtos pela internet;

Diversidade no mix de produtos;

Organização;

Qualidade no atendimento.

Se possível, instale um "Encantômetro", onde o cliente é convidado a registrar sua percepção do atendimento. Além de medir a satisfação dos clientes, sinaliza para todos como está a satisfação geral.

Fonte: Survey Monkey - <https://pt.surveymonkey.com/r/9MMW8S6>

16. Divulgação

A propaganda é um importante instrumento para tornar a empresa e seus serviços conhecidos pelos clientes potenciais. A divulgação pode ser realizada através de vários canais de comunicação. Abaixo, sugerem-se algumas ações eficientes:

- Divulgar em redes sociais, tais como; Facebook, LinkedIn, Instagram, Google+, Twitter.
- Divulgar através de e-mail marketing e mensagens de WhatsApp;
- Divulgar em sites especializados;

- Confeccionar folders e flyers para a distribuição em residências nos bairros próximos a loja;
- Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;
- Anunciar em jornais e revistas específicas do segmento;
- Montar uma web site com a oferta de produtos para alavancar as vendas;
- Realização de degustações periódicas na loja;
- Divulgar em empresas.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Optantes do Simples Nacional

Este segmento de empresa poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional>):

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): para empresas do comércio
- ISS (Imposto Sobre Serviços): para empresas que prestam serviços;
- IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e 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. Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. a esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.portaldoempreendedor.gov.br/legislacao/resolucoes/arquivos/ANEXO_XIII.pdf)

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária
- R\$ 1 de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias (para empresas de comércio e indústria)
- R\$ 5 de ISS – Imposto sobre Serviços (para empresas de prestadoras de serviços)

II) Com um empregado (o MEI poderá ter um empregado, desde que ele receba o salário mínimo ou piso da categoria)

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retêm do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

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

- Natural Tech – Feira Internacional de Alimentação Saudável, Produtos Naturais e Saúde
- Bio Brazil Fair-Feira Internacional de Produtos Orgânicos e Agroecologia

19. Entidades em Geral

- Abrapan – Associação Brasileira de Produtos Artesanais Naturais e Bem-Estar. *

- Abifisa – Associação Brasileira das Empresas do Setor Fitoterápico, Suplementos e de Promoção da Saúde
- Agência Nacional de Vigilância Sanitária
- Abiad – Associação Brasileira da Indústria de Alimentos Dietéticos e para Fins.

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários.

Definir a maneira de medir ou determinar as características, como métodos de ensaio. As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). Se a loja de produtos naturais oferecer alimentos e bebidas, as normas técnicas NBR ISO 22000 – Sistemas de gestão da segurança de alimentos – Requisitos para qualquer organização na cadeia produtiva de alimentos e ABNT NBR 15635:2008 – Serviços de alimentação – Requisitos de boas práticas higiênico-sanitárias e controles operacionais essenciais são aplicáveis ao negócio.

21. Dicas de Negócio

Seguem alguns termos técnicos extraídos do website
<https://www.shopsaudavel.com.br/glossario>

Sem Glúten - Os produtos “Sem Glúten” são produzidos sem trigo, aveia, centeio, cevada e malte, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. O Glúten é uma proteína composta pela mistura das proteínas gliadina e glutenina, que se encontram naturalmente na semente de muitos cereais, como trigo, cevada, centeio e aveia.

Sem Lactose - Os produtos “Sem Lactose” são produzidos sem a lactose, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. A lactose é um tipo de açúcar presente no leite e seus derivados e é formada pelos carboidratos glicose e galactose.

Sem Leite - Os produtos “Sem Leite” são produzidos sem leite ou derivado, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. O Leite é produzido pelas glândulas mamárias nas fêmeas de mamíferos, sendo composto por água e caseína que abriga 80% das proteínas do leite, butirina e lactose.

Sem Ovos - Os produtos “Sem Ovos” são produzidos sem a presença de ovo ou derivados (como a albumina), conforme informações fornecidas pelos fabricantes. Ovo é um alimento de origem animal, podendo ser de diversas espécies animais.

Sem Soja - Os produtos “Sem Soja” são produzidos sem soja ou derivados, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. A soja muito empregada na alimentação humana. Seus grãos são ricos em proteínas, sais minerais e algumas vitaminas.

Sem Açúcar - Os produtos “Sem Açúcar” são produzidos são produzidos sem adição do açúcar da cana, ou são adoçados com adoçantes dietéticos, ou que contém na sua composição o açúcar que é natural encontrado na matéria prima do próprio alimento..

Sem Gorduras Saturadas - Os produtos “Sem Gorduras Saturadas” são produzidos preferencialmente sem produtos de origem animal, ou conforme informações fornecidas pelos fabricantes. As gorduras saturadas estão presentes em maior quantidade nos alimentos de origem animal, como as carnes (principalmente as vermelhas), ovos, leite e derivados.

Sem Gorduras Trans - Os produtos “Sem Gorduras Trans” são produzidos sem a hidrogenação de óleos vegetais, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. A gordura trans é obtida a partir da sem a hidrogenação de óleos vegetais, mudando sua formação líquida para sólida.

Sem Colesterol - Os produtos “Sem Colesterol” são produzidos sem produtos de origem animal, como carnes, frutos do mar, leite e derivados, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. O colesterol é encontrado em alimentos de origem animal.

Sem Sódio - Os produtos “Sem Sódio” são produzidos ou possuem menos de 5 miligramas por porção de sódio, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. O excesso de sódio, associado com baixo consumo de potássio, pode aumentar a retenção hídrica e causar o aumento da pressão arterial.

Sem Aromatizantes - Os produtos “Sem Aromatizantes” são produzidos sem Aromatizantes Artificiais (sintéticos), conforme informações fornecidas pelo fabricante. Os Aromatizantes naturais ou artificiais são usados para conferir, realçar ou modificar o sabor e aroma de um produto.

Sem Conservantes - Os produtos “Sem Conservantes” são produzidos sem Conservantes Artificiais (sintéticos), conforme informações fornecidas pelos fabricantes. Os Conservantes naturais ou artificiais são usados para aumentar o tempo de vida útil dos produtos.

Sem Corantes - Os produtos “Sem Corantes” são produzidos sem Corantes Artificiais (sintéticos), conforme informações fornecidas pelo fabricante. Os corantes naturais ou artificiais são usados para conferir, realçar ou modificar a cor de um produto.

Light - O produto “Light” é produzido com redução de, no mínimo, 25% do valor calórico ou determinados nutrientes (gordura saturada, gordura total, açúcar, colesterol, sódio) em comparação com o alimento de referência (tradicional).

Natural/Integral - O produto “Natural/Integral” é produzido contém ingredientes naturais ou integrais, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. Os produtos ou alimentos naturais, como os integrais, contém ingredientes naturais e não sofrem alterações no seu processo de beneficiamento, preservando o equilíbrio original dos nutrientes.

Orgânico - O produto “Orgânico” é produzido sem a utilização de agrotóxicos, transgênicos e fertilizantes ou hormônios sintéticos, conforme informações fornecidas pelos fabricantes e deve possuir um Selo de Certificação de órgãos reguladores.

Vegano - O produto “Vegano” é produzido sem ingredientes de origem animal, conforme informações fornecidas pelos fabricantes. Os produtos Veganos não contêm na sua composição nenhum ingrediente de origem animal (como carne, ovo, mel, leite animal e

seus derivados), assim como em seu desenvolvimento nenhum animal foi usado para teste ou experimentação.

Fonte: ShopSaudável - <https://www.shopsaudavel.com.br/glossario>

22. Características Específicas do Empreendedor

Podemos resumir algumas dicas importantes para o empreendedor que deseja abrir uma loja de produtos naturais:

- Criar a fidelidade dos clientes;
- Oferecer um ambiente elegante, mas sem exageros para que os clientes sintam-se à vontade, acolhidos;
- Oferecer um serviço cordial e hospitaleiro; ·Ter um responsável ou estar presente diariamente no empreendimento; ·Relacionar-se bem com a vizinhança;
- Para o empreendedor que está começando uma dica para diminuir os custos é investir em alguns móveis e equipamentos usados. Outra estratégia interessante, neste caso para divulgação do negócio, é a participação nas mais diversas feiras e eventos sobre o setor que trazem novidades sobre os produtos e permitem conhecer melhor o próprio mercado e os concorrentes.

23. Bibliografia Complementar

Podemos resumir algumas dicas importantes para o empreendedor que deseja abrir uma loja de produtos naturais:

- Criar a fidelidade dos clientes. Pode ser feito com a criação de uma carta fidelidade, que poderá ser revertida em reduções e descontos depois de utilizada certo número de vezes;
- Oferecer um ambiente elegante, mas sem exageros para que os clientes sintam-se à vontade, acolhidos;
- Oferecer um serviço cordial e agradável;
- Ter um responsável ou estar presente diariamente no empreendimento;
- Relacionar-se bem com a vizinhança;
- Para o empreendedor que está começando, uma dica para diminuir os custos é investir em alguns móveis e equipamentos usados. Outra estratégia interessante, neste caso para divulgação do negócio, é a participação nas mais diversas feiras e eventos sobre o setor que trazem novidades sobre os produtos e permitem conhecer melhor o próprio mercado e os concorrentes.

24. Fonte de Recurso

ABREU ES, TORRES EAFS. Restaurante “por quilo”: vale o quanto pesa? Uma avaliação do padrão alimentar em restaurantes de São Paulo, SP. *Nutrire*. 2003;25:7-22.

AVELAR AE, REZENDE DC. Hábitos alimentares fora do lar: um estudo de caso em Lavras – MG. *Organ Rurais Agroind*. 2013;15(1):137-52.

BEZERRA IN, SOUZA AM, PEREIRA RA, SICHIERI R. Contribution of foods consumed away from home to energy intake in Brazilian urban areas: the 2008-9 Nationwide Dietary Survey. Br J Nutr. 2013;109(7):1276-83.
<https://doi.org/10.1017/S0007114512003169>

CHRISTENSEN, Clayton M., DYER, Jeff e GREGERSEN, Hal “DNA do Inovador: dominando as 5 habilidades dos inovadores e ruptura”, Editora HSM, 25 mar 2019

DAVILA, Tony. EPSTEIN, Marc J e SHELTON Robert. “As Regras da Inovação: Como Gerenciar, Como Medir e Como Lucrar”, Editora Bookman, Edição: 1 (1 de janeiro de 2007), 336 p.

FILHO, V. C. (2000). Principais avanços e perspectivas na área de produtos naturais ativos: estudos desenvolvidos no niqfar/univali. Revista Química Nova. Vol. 23 (5). p. 680-685.

GOMES, A. N. (2009). O novo consumidor de produtos naturais: consumindo conceitos muito mais do que produtos. 3º Encontro ESPM de Comunicação e Marketing. Disponível em
<http://www.espm.br/Publicacoes/CentralDeCases/Documents/NOVOCONSUMIDORPRO>

DUTOS NATURAIS.pdf. Acesso em 4 de fevereiro de 2011. Sebrae. (2008). Cosméticos à base de produtos naturais. Estudo de mercado Sebrae/ESPN.

25. Planejamento Financeiro

Provido de recursos federais, os recursos geridos pelo BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento) destinam-se ao financiamento de investimentos de longo prazo e, de forma complementar, capital de giro ou custeio. A contratação e a liberação dos recursos são feitas mediante diversos bancos comerciais, bancos de investimento e bancos múltiplos. Como exemplos de instituições repassadoras, citam-se: Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Bancos estaduais, Bancos de desenvolvimento regionais, Banco Santander, Bradesco, Itaú, entre outros.

Dentre os principais programas de financiamento disponíveis à maioria dos empreendimentos, destacam-se:

- BNDES Finame: financiamento para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional;
- BNDES Automático: financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.);
- BNDES: Investimentos: Aporte maior que o automático, faz financiamento a projetos gerais de investimento (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),
- BNDES: Inovação financiamento a projetos inovadores (equipamentos, obras civis, capital de giro etc.),

Para mais informações, consultar o site do BNDES.

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também 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 atendidas alguns requisitos preliminares.

Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-ospequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

26. Produtos e Serviços - Sebrae

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso.

Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, 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 adequada for a suas necessidades.

27. Sites Úteis

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 e 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

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

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

Ferramenta Canvas online e gratuita: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado:

<https://www.sebraecanvas.com/#/>

Sebraetec: O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

ALI: 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>

Para quem busca informações

Informações mercadológicas e sobre negócios são imprescindíveis na tomada de decisão. Nos sites abaixo encontrarão muitas respostas.

<https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/>

<https://datasebrae.com.br/>

<http://sebraemercados.com.br/sim/>

