

# MEI - Guardador(a) de móveis



# 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
Exigências Legais e Específicas.....	1
Investimentos.....	2
Divulgação.....	2
Dicas de Negócio.....	2
Produtos e Serviços - Sebrae.....	2

## 1. Apresentação de Negócio

Muita gente viaja por um tempo estipulado e não sabe exatamente o que fazer com os móveis. Vender barateia demais. Doar nem sempre é uma opção, porque pode ter um valor afetivo agregado a uma peça decorativa, por exemplo. O jeito é guardar as coisas em um depósito. É aí que surge o(a) guardador(a) de móveis.

Nesse modelo de negócio, o usuário paga uma taxa de aluguel durante determinado tempo. O cliente, porém, não tem livre acesso. Ele apenas deixa as coisas armazenadas por um período. O aluguel do espaço pode ser realizado conforme a necessidade do consumidor. E isso se torna um negócio viável pela praticidade e segurança. O profissional que atua nesta área é responsável por levar os móveis até os depósitos.

## 2. Mercado

GANHO MÉDIO: R\$ 42,00/hora

Considerando uma disponibilidade mensal de 120 horas, o potencial de renda média mensal é de R\$ 5.000,00.

O dado acima considera a média nacional. Porém, dada a grande diversidade que o Brasil apresenta, é de fundamental importância que você pesquise o mercado em sua cidade. Para isso, utilize sites, classificados e entre em contato com alguns profissionais.

DEMANDA DIGITAL: Crescente

Entre fevereiro de 2020 e agosto de 2021, houve um aumento de 0,35% de buscas por palavras-chave referentes a essa atividade de buscas por palavras-chave referentes a essa atividade.

CONCORRÊNCIA DIGITAL: Média

A concorrência por publicidade digital paga é considerada média para o Google Ads. Confira nesse post como descobrir a concorrência em sua cidade.

## 3. Exigências Legais e Específicas

FORMALIZAÇÃO

A atividade de guardado(a) de móveis pode ser formalizada como MEI. Se você tem interesse, acesse o curso on-line e gratuito do Sebrae “Benefícios e Responsabilidades do MEI”.

A atividade de guardador(a) está entre as permitidas no cadastro como MEI. Trata-se do

CNAE 5211-7/02 – Guardador(a) de móveis independente. Saiba como se formalizar em gov.br/mei.

## 4. Investimentos

INVESTIMENTO: Médio

Para ser um(a) guardador(a) de móveis é preciso investir em um local. Esse investimento pode ser feito a partir de R\$ 1.000,00.

## 5. Divulgação

CUSTO DE ACESSO A CLIENTE

R\$4,47

O serviço de guardador(a) de móveis pode funcionar bem no Google Ads. A ferramenta permite fazer com que o seu anúncio seja exibido no momento certo, e você paga apenas quando as pessoas clicarem.

DIVULGAÇÃO EM REDES SOCIAIS

As redes sociais são o meio ideal de divulgar o serviço de um guardador de móveis e para aqueles que possuem estabelecimento fixo, uma boa opção é utilizar o Google Maps.

## 6. Dicas de Negócio

Deve ser flexível, pouco burocrático e de fácil acesso. Ou seja, quem busca um alugar um box para guardar suas coisas, muitas vezes não tem muito tempo para demoras. Por isso, o negócio deve ser acessível e prático. Além disso, deve ser e parecer zeloso com os bens. Isso significa que quem procura um(a) guardador(a) quer manter as coisas para um dia usá-las novamente. Então, zelar por tudo é primordial.

## 7. 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.

Possui 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.

Siga as redes sociais do Sebrae em sua região para ficar por dentro de dicas, cursos e eventos mais próximos de você.

