

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

JANEIRO-FEVEREIRO/2019

PET

SEBRAE

SEBRAE INTELIGÊNCIA SETORIAL

PET TRUCK



Ir até o cliente, onde ele estiver, é a garantia de mais vendas e, consequentemente, de um melhor faturamento. Outra forma de se aproximar do cliente no mercado *PET* é por meio dos *trucks* (veículos estilizados e adaptados) que permitem uma maior proximidade com os mesmos: **se o cliente não vai até a loja, a loja vai até o cliente**.

Vários setores já perceberam isso, inclusive as *pet shops*, que começam a ganhar as ruas, oferecendo serviço de banho e tosa, vacinação e consultas na casa de seus clientes.

Esse conteúdo apresenta os *Pet Trucks* ou *Pet Shops* móveis, como um novo modelo de negócios e uma novidade que está conquistando cada vez mais clientes e espaço no mercado *pet*.

PET TRUCK: A *PET SHOP* MÓVEL

As *pet shops* ganharam o mercado nos anos 80, importando o modelo norte-americano: uma loja especializada em *pets*, oferecendo:

 RAÇÕES

 BRINQUEDINHOS

 ADEREÇOS

 SERVIÇOS DE CONSULTA E VACINAÇÃO

 ENTRE OUTROS

Outros diferenciais que surgiram no mercado *pet*:

Sistema *delivery*	Para entrega das compras, principalmente dos pesados sacos de ração.
Taxi-dogs	Empresas especializadas em transporte de cães e demais animais pets.
Pet Trucks	*Pet shops* móveis.

Ponto de atenção!

Nesse tipo de modelo de negócio, a *Pet Shop* monta uma estrutura completa para atendimento em furgões ou vans que são adaptadas para esse tipo de negócio.

Para o cliente, trata-se de comodidade e conforto; para a pet shop, mais faturamento e uma base maior de clientes.

Fontes: https://petshopcontrol.com.br/blog/pet-shop-movel/; http://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2017/12/veterinaria-atende-em-consultorio-movel-e-ja-pensa-em-abrir-franquia.html, http://truckvan.com.br/case/lolaz-pet-truck/ e http://ginnolarry.com.br/my-pet-truck-apresenta-estrutura-completa-de-um-pet-shop-movel/

VANTAGENS E DESVANTAGENS DO *PET TRUCK*

VANTAGENS

O *pet truck* pode funcionar no horário que achar conveniente, inclusive em locais onde acontecem eventos relacionados à atividade, como feiras de adoção.

Aumento do faturamento e da base de clientes.

Atendimento a clientes de toda a cidade.

O veículo do *pet truck* acaba por funcionar como um verdadeiro *outdoor* móvel, promovendo a marca e o telefone de contato por toda a cidade.

Pequena estrutura de funcionários: o *pet truck* funciona bem até mesmo com uma só pessoa, mas o ideal é que trabalhem nele ao menos dois colaboradores.

Atendimento de clientes que deixariam de comparecer à *pet shop* por falta de tempo ou dificuldade de deslocamento.

É possível e até mais fácil abrir um *pet truck* do que uma loja. Com o *pet truck*, o empreendedor não paga aluguel, condomínio, taxas e IPTU, dentre outros, mas é necessário ficar atento a outros tipos de encargos provenientes desse tipo de negócio.



DESVANTAGENS

Por conta do espaço reduzido, o *pet truck* poderá atender a um pet por vez, o que não acontece na loja.

FALTA DE ESPAÇO:
O *pet truck* oferece pouco espaço para armazenagem de produtos, como os pesados sacos de ração. Assim, é preciso repor o estoque praticamente todos os dias. Quem optar por trabalhar apenas com o pet truck terá de pensar em um local para armazenar seus produtos.

Ponto de atenção!

- É preciso pensar numa boa estratégia de marketing e publicidade do entorno. Investir em publicidade é fundamental, principalmente se o pet truck não estiver associado a uma loja, (ponto de venda fixo).
- É preciso ficar muito atento às regras de trânsito para evitar multas.
- Agendar os clientes conforme uma rota inteligente é fundamental por conta do alto consumo de combustível.

Fontes: https://petshopcontrol.com.br/blog/pet-shop-movel/; http://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2017/12/veterinaria-atende-em-consultorio-movel-e-ja-pensa-em-abrir-franquia.html , http://truckvan.com.br/case/lolaz-pet-truck/ e http://ginnolarry.com.br/my-pet-truck-apresenta-estrutura-completa-de-um-pet-shop-movel/



COMO MONTAR UM *PET TRUCK*

Montar um *pet truck* é mais fácil do que se imagina. Segundo o blog Petshopcontrol, a adaptação do veículo custa em torna de:

Desembolso	R$ 80 mil a R$ 100 mil, incluindo a compra do veiculo. Observação: esse custo pode chegar a R$ 190 mil, dependendo da escolha do tipo de veículo.
Lucro mensal	Pode passar da faixa dos R$ 15 mil.

Confira alguns itens importantes para a montagem de um *pet shop* móvel:

- Escolher um bom veículo é fundamental.
- Pensar em um generoso espaço, por conta dos produtos e das adaptações, bem como no conforto dos funcionários, é essencial para a produtividade.
- A adaptação que será feita no veículo também é importante.
- Decoração interna, com repartições e sinalização.
- Decoração externa do veículo, pois é uma forma de divulgar a marca.



A ADAPTAÇÃO DO VEÍCULO

Segundo o blog Petshopcontrol, a adaptação do veículo custa em torna de:

Veículo	*Furgão ou van*	*R$ 10.000,00*
Maquinário interno	*Máquina desembaraçadora*	*R$ 1.000,00*
	Ducha	*R$ 500,00*
	Máquina de tosa	*R$ 1.000,00*
	Kit de escovas	*R$ 350,00*
	Máquina de secar	*R$ 8.500,00*
Total		*R$ 21.350,00*

Ainda em relação ao maquinário interno, veja outros itens que podem haver num *pet truck*:

BANHEIRA DE BANHO | MESA DE TOSA | JATO DE ÁGUA COM TEMPERATURA CONTROLADA | DOIS TANQUES DE ÁGUA | SECADOR | GERADOR DE ENERGIA

Confira as empresas conceituadas no mercado, que fazem adaptações em veículos:

Dog Shop Truck | ECOX | GREENCAR 25 | FAGBRASIL veículos especializados | Revest Tudo Veículos, utilitários e capas

Fontes: https://petshopcontrol.com.br/blog/pet-shop-movel/; http://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2017/12/veterinaria-atende-em-consultorio-movel-e-ja-pensa-em-abrir-franquia.html , http://truckvan.com.br/case/lolaz-pet-truck/ e http://ginnolarry.com.br/my-pet-truck-apresenta-estrutura-completa-de-um-pet-shop-movel/

FUNCIONAMENTO DO SERVIÇO MÓVEL

Para atuar com esse tipo de empreendimento, que pode variar de cidade para cidade, é importante atentar-se para alguns procedimentos quanto ao funcionamento:



EMPREENDIMENTO

Precisará ter um CNPJ e outros documentos necessários para a abertura desse tipo de negócio.

DICA

Consulte o Sebrae para obter mais informações sobre a abertura deste tipo de empreendimento.



EXIGÊNCIAS LEGAIS

Auxiliar veterinário não pode exercer atividades como consultas médicas. Por exemplo, no Estado de São Paulo é necessário atender ao Decreto n.º 40.400/1995, artigo 3.º: é preciso contar com um responsável técnico (veterinário).

DICA

Verifique as regulamentações de seu município/estado. Consulte o Conselho Regional de Medicina Veterinária e a Vigilância Sanitária.

Obter o alvará/licença de funcionamento.

Procure a prefeitura do seu município para solicitar o alvará/licença de funcionamento.



VEÍCULO

Sua habilitação para dirigir deverá ser, no mínimo, de categoria B.

Em casos de veículos grandes e pesados, a categoria deve ser C.

DICA

Consulte o DETRAN da sua região para saber informações de como obter os documentos necessários para o tipo de categoria adequada para o seu veículo.

O FATURAMENTO DO *PET TRUCK*

Ir até a casa do cliente tem um custo de combustível e de disponibilidade de tempo. Assim, em média, os serviços de um pet truck podem custar até 20% a mais do que os valores cobrados em lojas.



FORMAÇÃO DE PREÇO

É muito importante que o empreendedor elabore uma tabela de preços justa, que contemple:

- DESLOCAMENTO
- GASTOS COM COMBUSTÍVEL
- MANUTENÇÃO DO VEÍCULO
- TAMANHO DO PET + PRODUTOS UTILIZADOS + SERVIÇO A SER REALIZADO
- TEMPO
- MÃO DE OBRA

FIQUE ATENTO!

"A política de preços deverá ser estabelecida de acordo com a estratégia de marketing do empreendimento, no caso, o Pet Truck. Por exemplo, se o empresário optar por oferecer serviços e mercadorias com alto valor agregado, por exemplo como venda de roupas de luxo e venda de joias, a política de preço será de preço acima do mercado, pois os consumidores são menos sensíveis aos custos e dão mais valor aos benefícios." (Biscola, Goulart , Lima, 2002 p. 12)

Ponto de atenção!

É importante frisar que o pet móvel oferece um atendimento absolutamente personalizado, e isso pode ser considerado um fator para ter um preço diferenciado.

VENDA DE OUTROS PRODUTOS PARA *PET*

A venda de outros produtos podem contribuir para o aumento do faturamento:

- **RAÇÃO**
- ***SNACKS*** (OSSINHOS, BIFINHOS, PALITINHOS, BISCOITOS),
- **BRINQUEDINHOS**
- **MEDICAMENTOS**
- **UTENSÍLIOS GERAIS**
- **ROUPAS**

FIQUE ATENTO!

Optar por este modelo de negócios também exige um bom gerenciamento do empreendimento, independente de ser móvel.

É necessário gerenciar a parte administrativa e financeira, o estoque, os atendimentos do dia a dia, as vendas, controlar o caixa, elaborar um plano de marketing, fazer divulgações, assim como numa empresa de ponto fixo.



CASO DE SUCESSO



BICHO DE PET

A Bicho de Pet é um exemplo de sucesso de *pet truck*. A Veterinária paulista Bruna Lopes juntou R$ 200 mil reais para investir no negócio, e não se arrepende. Ela montou seu *pet truck* em 2016 e o negócio deu tão certo que a empreendedora agora conta com uma loja física e se prepara para lançar uma franquia.

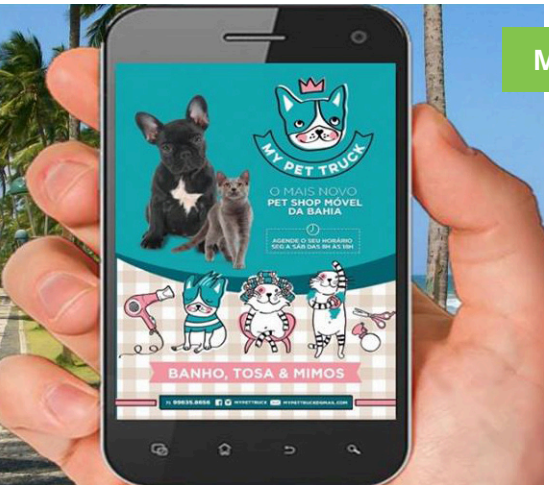
Segundo a empreendedora, seu *pet* móvel atende a uma média de 14 cães por dia. Os custos com a manutenção da van chegam a R$ 500 mensais, mas o faturamento é de R$ 17 mil, enquanto que, sua loja física, revela ela, tem despesas de R$ 9 mil mensais e faturamento de R$ 43 mil.



LOLA'Z PET TRUCK

A carioca Lola'z Pet Truck nasceu da junção de três amigas, para oferecer serviço de banho e tosa por meio de uma unidade móvel. O veículo está equipado com ar-condicionado, secador, dois sopradores, uma rampa de acesso para animais, uma banheira grande e uma ducha higiênica. Para segurança, conta com sistema de câmera no baú e na cabine do veículo.

"Nossa unidade é totalmente autônoma, sendo abastecida por um reservatório de 300 L de água e um gerador de 10 kva. E o nosso layout e a nossa identidade visual traduzem exatamente a nossa proposta de serviço", destaca Mariana Rahman, responsável pelo *marketing* da marca.



MY PET TRUCK

Inaugurada em outubro de 2016, o baiano My Pet Truck atende cães, gatos, porquinhos da índia, mini pig e coelhos, oferecendo banho, tosa, manicure, hidratação, penteados e o que chamam de "outros mimos". O pet truck conta com 70 clientes, e no veículo são comercializados pequenos produtos, como laços, brinquedos e roupas para os pets. My Pet Truck é um sucesso em Salvador.

Fontes: https://petshopcontrol.com.br/blog/pet-shop-movel/; http://g1.globo.com/economia/pme/pequenas-empresas-grandes-negocios/noticia/2017/12/veterinaria-atende-em-consultorio-movel-e-ja-pensa-em-abrir-franquia.html , http://truckvan.com.br/case/lolaz-pet-truck/ e http://ginnolarry.com.br/my-pet-truck-apresenta-estrutura-completa-de-um-pet-shop-movel/



AÇÕES RECOMENDADAS

Procure um *pet truck* e conheça o funcionamento de perto. Se possível, realize algum serviço para vê-lo em ação. Converse com seus proprietários, troque ideias, tire dúvidas, isso é uma prática de *benchmarking*.

Invista em publicidade e em logística de seu roteiro diário. Evite grandes deslocamentos entre um e outro cliente, evitando perda de tempo e de dinheiro.

Faça um levantamento de feiras de ação e participe com o seu *pet truck*, pois certamente garantirá novos clientes.

Assista ao vídeo "*Pet Truck* vai até a casa de clientes" para ter novas ideias para o seu negócio.

Leia outros conteúdos para entender como esse mercado está integrado a outros setores:

- Hotéis Pet Friendly
- Pet Food: um mercado em ascensão
- Pets em bares e restaurantes
- Moda PET

O Sebrae ministra consultorias empresariais específicas em:

- Análise do Portfólio
- Estratégias de Comunicação
- Comportamento do Consumidor
- Gestão de Vendas
- Gestão de Compras e Estoques
- Custos e Formação de Preços

Para mais informações ligue para 0800 570 0800 e agende atendimento na unidade mais próxima.

O Sebrae disponibiliza vários cursos por meio do EAD (Educação à Distância). Confira:

Análise de Negócio | Atendimento ao Cliente | Como Analisar o Mercado | Como Anunciar em Sites de Vendas | Como Construir uma Loja Virtual | Como Criar um Site para sua Empresa | Como Criar uma Página no Facebook | Como Desenvolver Negócios Inovadores | Como Elaborar um Plano de Negócio

Para mais informações acesse o site.

ALIMENTOS
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
JANEIRO-FEVEREIRO/2019

Gerência de Conhecimento e Competitividade
Gerente: Cezar Kirszenblatt
Gestor do Programa Sebrae Inteligência Setorial: Marcelo Aguiar
Analista de Inteligência Setorial e Temática: Mara Godoy
Articulação e Disseminação Empresarial: Úrsula Magalhães
Conteudista: Ilan Wettreich

Entre em contato com o Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.