



MELHORES PRÁTICAS PARA O COMÉRCIO DE BRECHÓ

C A R T I L H A





© 2015. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. A reprodução não autorizada desta publicação,
no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei n.º 9.610/1998)

Informações e Contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Atendimento Coletivo - Comércio
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – 70.200-904 – Brasília / DF
Telefone: (61) 3348.7100
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Robson Braga de Andrade

Diretor Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretora-Técnica

Heloisa Regina Guimarães de Menezes

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Atendimento Setorial Comércio

Juarez de Paula

Coordenação da Carteira Varejo de Moda

Wilsa Sette Morais Figueredo

Consultoria de conteúdo

Catherine Henry

Revisão Ortográfica

Discovery Formação Profissional Ltda

Projeto Gráfico e Diagramação

Grupo Informe Comunicação Integrada

CARTILHA:

MELHORES PRÁTICAS PARA O
COMÉRCIO DE BRECHÓ

SUMÁRIO



sumário	4
apresentação	6
como abrir uma loja de brechó	8
sites de localização	12
como adquirir peças para seu brechó	14
como precificar as peças que você vai comercializar	18
como assegurar a higiene de suas peças	22
como deve ser o atendimento ao cliente	24
como divulgar seu brechó	26

APRESENTAÇÃO



1

O comércio de brechós vem crescendo muito nos últimos anos no Brasil, não somente por apresentar uma oportunidade de comprar um bom produto por um valor muito mais acessível, mas também pelo crescente interesse por práticas sustentáveis e de pós-consumo. Este cenário de oportunidades chama a atenção de quem quer empreender neste nicho de mercado e dos atuais empresários que desejam manter sua empresa sustentável e competitiva.

Essa cartilha indica as melhores práticas para quem atua ou quer atuar no mercado de brechó.

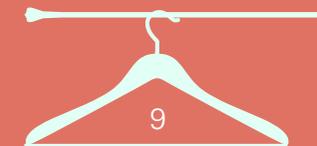


COMO ABRIR UMA LOJA DE BRECHÓ



2

Antes de abrir seu negócio, sugerimos que você estude bem o mercado e os temas necessários à boa gestão de seu empreendimento. Visite os melhores brechós de sua cidade, navegue em brechós on-line e converse com os proprietários, identifique oportunidades e riscos. Primeiramente, orientamos a elaboração do **Modelo de Negócio** para criar, recriar uma proposta de valor para seu negócio e inovar. Elabore o **Plano de Negócio** somente após ter o **Modelo de Negócio** validado. Escolha a modalidade de empresa que melhor atende sua necessidade e previsões de faturamento. Existem três modalidades. Você poderá escolher entre ser um micro empreendedor individual (MEI), uma micro empresa (ME) ou um empreendimento de pequeno porte (EPP). Uma importante definição que deve constar no planejamento é a escolha dos canais de comercialização do brechó – definir se a abertura se dará com loja física, loja virtual ou comercialização por rede social, por exemplo.



Cadastre-se no Portal do Sebrae para ter acesso a um conjunto de informações sobre Gestão, sob forma de artigos, livros, vídeos, áudios e notícias. Você pode contar também com o aconselhamento *on-line* de um especialista em pequenos negócios.

Escolha em que segmento você quer que atue seu brechó. Você poderá escolher entre ter um brechó feminino, masculino ou infantil ou poderá escolher trabalhar para um público misto. É muito importante que você identifique também o tipo de cliente que você atenderá, se será um público popular ou mais exigente quanto a marcas.

Na escolha do ponto comercial, é importante levar em consideração aspectos como: hábitos de consumo do público que se deseja atingir, a concorrência, a proximidade de sua residência, se permite fácil estacionamento, segurança, fluxo de pessoas, dentre outros.

- Crie uma bela vitrine, fazendo dela um chamariz para as pessoas que passam na rua.
- Invista na limpeza da loja e na sua decoração. Brechós de sucesso são lojas decoradas de forma original e criativa, e limpas e cheirosas.
- Cuide da iluminação da loja e dos provadores. Luz natural, ou que pareça natural, é uma boa opção.

- Mantenha suas araras sempre bem organizadas, por cor e tamanhos, com os cabides voltados para dentro.
- Utilize cabides bonitos, funcionais e idênticos para pendurar suas peças. Você pode encapar velhos cabides com fitas ou tecidos para renová-los de forma bonita.



SITES DE LOCALIZAÇÃO

3

Sites de localização - como o Apontador, por exemplo - são ferramentas de internet que permitem encontrar endereços físicos em todo o País. Sinalize sua loja nos sites de localização, informando endereço, telefone e contatos nas redes sociais.

Já na escolha de uma loja virtual, é importante levar em consideração aspectos como: definição da plataforma de loja virtual, usabilidade, meios de pagamento *on-line*, logística de entregas, embalagens e estratégias de divulgação.

Invista na organização e usabilidade da loja virtual. Deixe visíveis os canais de atendimento e informações de sua loja. O carrinho de compras deve ser facilitado para o cliente finalizar o pedido e toda a transação financeira deve ser segura.

Produza fotos com qualidade das peças a serem comercializadas. Tenha um cuidado especial com a descrição das peças e conteúdo da sua loja virtual. Na internet, conteúdo e relevância são fundamentais para sua loja virtual ser encontrada em sites de buscadores, como o Google.

Saiba que você pode usar os chamados *marketplaces* também para vender pela Rede. *Marketplaces* são verdadeiros *shopping centers* na internet que reúnem várias lojas virtuais. Nesse modelo, você pagará uma comissão quando suas peças forem vendidas.



COMO ADQUIRIR PEÇAS PARA SEU BRECHÓ



4

Invista na aquisição de um estoque que atenda o público que você escolheu em seu Plano de Negócios.

Você pode adquirir peças para comercializar em sua loja (física ou *on-line*), em regime de consignação. A fornecedora deixará suas peças em seu brechó, após assinatura de um contrato em que você informará o prazo e as condições da consignação. Solicite que as peças sejam trazidas higienizadas de casa. Os prazos de devolução variam entre 30 e 90 dias. Após esse prazo, as roupas não vendidas serão devolvidas e você fará o acerto de contas com sua fornecedora. O mercado costuma trabalhar com 60% para a loja e 40% para a fornecedora como melhor prática de divisão. Seja muito organizada para evitar problemas na devolução. Existem sistemas de gestão de lojas no mercado que atendem essa necessidade.

Você também pode comprar lotes de peças de pessoas físicas, o que é mais rentável para seu comércio, mas demanda que você tenha capital para isso. Peça alguns dias para avaliar as peças, seu estado, suas marcas e seus preços quando novas. É importante que você analise cada um desses pontos e verifique junto à sua concorrência os preços praticados para artigos similares. A internet é uma boa ferramenta de pesquisa, pois você encontrará muitos brechós na Rede. Mas visite também os *shoppings* onde verá os preços praticados nas liquidações das marcas que você vende.

Comprar lotes é uma opção mais lucrativa para o brechó, mas demanda certos cuidados, pois o estoque de um brechó deve ter giro rápido. Invista em peças que têm maior procura em função de sua atualidade e usabilidade. No mínimo uma vez por ano, faça uma liquidação.

Você também pode encontrar boas oportunidades de compra de mercadoria em bazares de igrejas ou de entidades beneficentes.

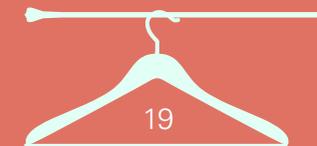
O usual nos brechós é que a cliente também seja fornecedora. Alguns brechós aceitam trocar peças com os fornecedores.

Em todos os casos, é importante que você saiba garimpar as peças, que vai levar para suas araras. Informe-se sobre as marcas existentes no Brasil e as estrangeiras. Aprenda sobre estilos e épocas, investindo em livros de Moda, cursos e oficinas. Dessa

forma, você poderá repassar informações interessantes para sua cliente. Lembre-se que o consumidor de brechós é um formador de opinião, curador de seu próprio estilo e consciente de que reusar é uma prática que ajuda a Natureza. Faça disso um diferencial a seu favor.

Invista num bom sistema de gestão para sua loja. As peças devem estar catalogadas para você poder controlar seu estoque, principalmente se você tiver uma loja virtual.





COMO PRECIFICAR AS PEÇAS QUE VOCÊ VAI COMERCIALIZAR



5

Além de conhecer seus custos para embuti-los em seus preços, é importante observar os seguintes pontos, antes de iniciar a precificação:

- Se a peça é nova ou usada;
- Se a peça está manchada ou com defeitos;
- Se faltam botões;
- Se os zíperes estão quebrados;
- Se a peça é original ou foi retocada;
- É atual ou se pode ser adaptada para *looks* atuais;
- Qual a marca;
- Qual o preço da peça nova;
- É uma marca de luxo, nacional ou importada; e
- É uma marca conhecida e desejada.

Para peças antigas de mais de 20 anos, chamadas de peças *Vintage*, pesquise preços na internet e em brechós que vendem esse tipo de mercadoria.

É importante ter em mente que peças de brechós precisam ter preços bem abaixo do mercado de novos. Afinal, isso é uma das expectativas da cliente ao entrar em sua loja. Coloque-se sempre no lugar de sua cliente e analise se compraria essa peça e por que preço?

Se você for vender na internet, lembre-se de informar o preço do frete. Como a venda virtual presume o direito de arrependimento, analise e inclua na precificação os custos da logística reversa caso o cliente deseje trocar a mercadoria comprada on-line.





COMO ASSEGURAR A HIGIENE DE SUAS PEÇAS



6

Lembre que um dos maiores preconceitos em relação aos brechós é a questão da limpeza das peças. Ao adquirir peças, de preferência já limpas, é aconselhável reforçar a limpeza. Em caso de peças valiosas e difíceis de limpar, invista em serviços de lavanderias especializadas e não se esqueça de levar esse custo em conta na hora de colocar o preço na peça.

Quando são peças de mais fácil limpeza, prefira fazer a higiene em seu brechó. Use produtos que não poluam a natureza. Prefira lavagem à mão e faça a secagem das peças em ambientes claros e ensolarados.

No caso de calçados, reforce a limpeza usando um pano levemente umidificado com álcool para a limpeza interna. Mesmo que com pouco uso, os calçados podem veicular micoses.

No caso de bolsas, revise sempre seu interior e limpe-o bem com pano levemente umidificado com álcool. Passe um pano de flanela nos metais para recuperar seu brilho original.

Informe ao cliente que as peças são higienizadas antes de serem colocadas à venda.

Tenha sempre um kit de limpeza na loja para revisar suas peças, como escovas de roupas, escovas de calçados, espanadores de pó e panos de flanela, e invista em um vaporizador de roupas de qualidade para deixar as peças sempre bem passadas.

COMO DEVE SER O ATENDIMENTO AO CLIENTE



7

Todo comerciante sabe o valor do bom atendimento para suas vendas. No caso dos brechós, o atendimento costuma ser mais afetuoso do que em outros tipos de lojas. Dar brindes, descontos e oferecer pequenos ajustes ou barras são práticas comuns em brechós.

Hoje em dia, fala-se muito em experiência de consumo. Faça com que o cliente não se esqueça de sua loja, oferecendo-lhe uma experiência diferente de compra, seja ela efetuada na loja física ou *on-line*. Conte-lhe a história da peça, a história da marca e encoraje-o em sua prática sustentável de consumo.

Na loja física, se você tiver outra vendedora, atente-se para que seja experiente em venda de roupas e acessórios e treine-a para que saiba explicar as peças que estiverem à venda na loja.

É muito importante que você deixe seu cliente à vontade para garimpar as peças que deseja. Afinal, um dos prazeres de se frequentar brechós é a descoberta de peças exclusivas em meio às araras da loja.

Na loja *on-line*, invista no conteúdo e imagens, eles farão o primeiro papel do atendimento e da vitrine, o de despertar o interesse pelos produtos e apresentá-los. Os canais de atendimentos e relacionamento (telefone, email, redes sociais) devem estar visíveis e, se possível, invista em ferramentas como chat *on-line* para humanizar mais o atendimento virtual.

Lembre-se que um cliente satisfeito volta e indica sua loja. Um cliente insatisfeito traz prejuízos futuros ao seu negócio.

COMO DIVULGAR SEU BRECHÓ



8

Proprietários de brechós costumam fazer uso de folhetos para panfletagem na vizinhança da loja, apostam no boca a boca, e fazem uso das redes sociais na internet. Você pode abrir uma página no *Facebook* e um perfil no *Instagram* para divulgar suas peças. Atualmente, são as duas redes mais usadas pelos brechós. Cuidado com as fotos: as peças devem ser muito bem iluminadas e apresentadas, de preferência, vestidas. Roupas fotografadas em cabides ou deitadas não são atraentes.

Invista na prestação de serviços de uma agência digital - assim chamadas as agências de comunicação e publicidade na internet - que saberá aconselhar você sobre a melhor forma de obter boa visitação *on-line* e melhor taxa de conversão.

Outra forma interessante de ampliar sua carteira de clientes é participar de feiras e eventos de terceiros. Leve sempre boas peças a esses eventos e tenha sempre cartões de sua loja para distribuir.

Lembre de construir seu banco de dados com o contato, data de aniversário e as preferências de compra de seus clientes. Você poderá projetar campanhas de *email marketing* para divulgar novos produtos ou oportunidades para sua clientela.

CONFIRA!

www.sebrae.com.br/comercioeletronico

www.youtube.com/user/tvsebrae



