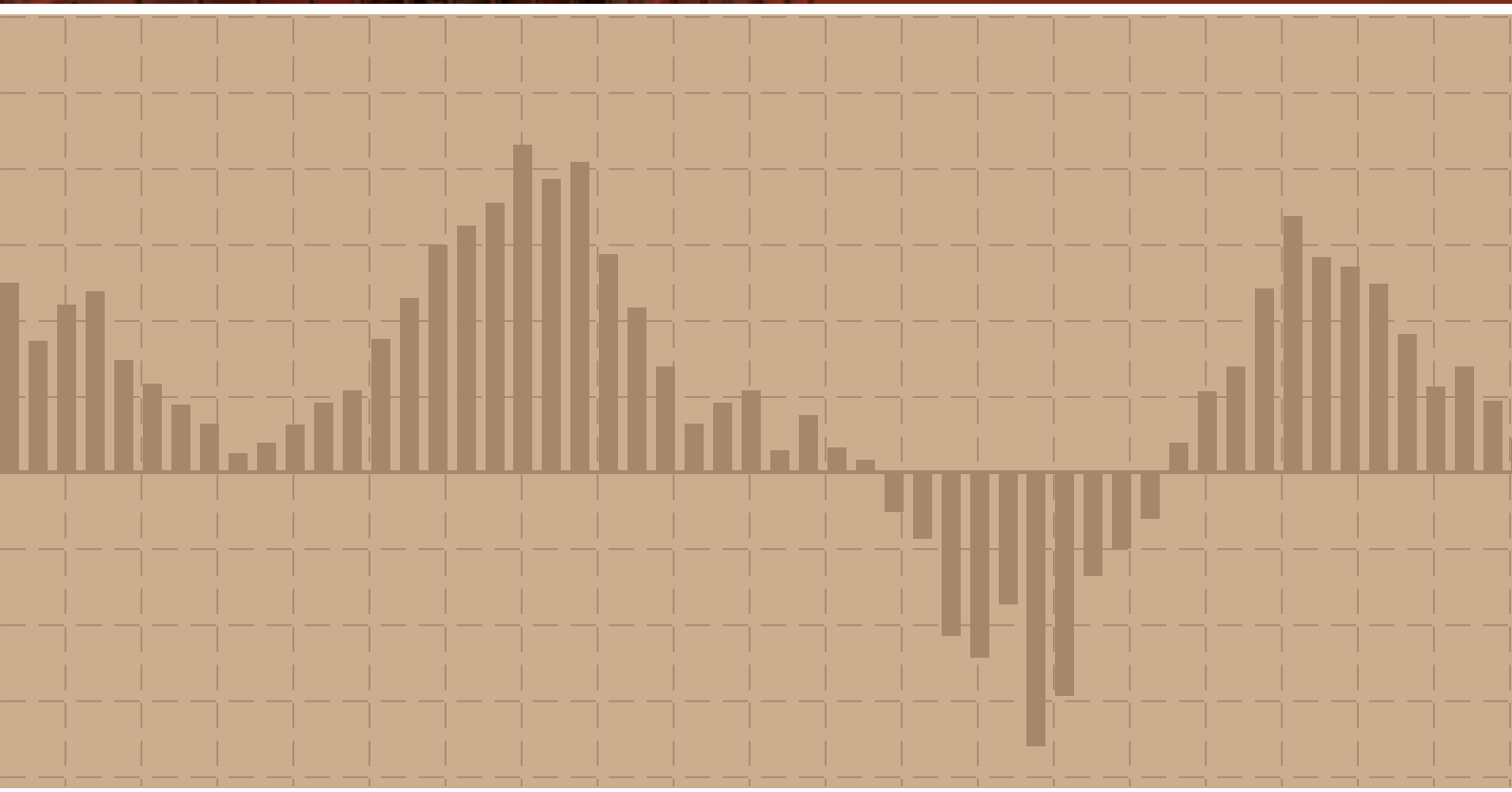




GUIA DE INVESTIMENTO

Minimercado de Sucesso

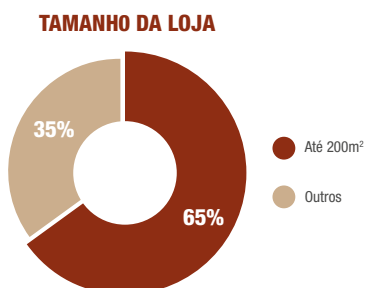


Invista no segmento de minimercado com um me

Atenção: Material produzido para a Feira do Empreendedor 2017

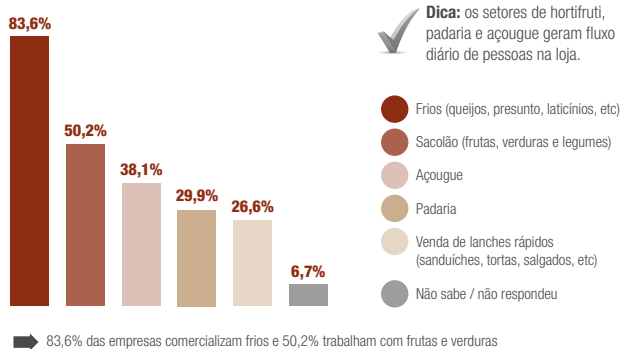
Infraestrutura

No Brasil, 65% dos estabelecimentos de minimercado possuem, em média, até 200m².



Em quantidade de check out (caixas), 87,4% possuem até 4 check out.

SETORES COMPLEMENTARES (além do tradicional mercearia e bazar)



Estimativa de investimentos	Valor (R\$)
Mobiliário para a área administrativa	8.226,30
Mobiliário para a área de check out e pré check out	26.534,00
Mobiliário e equipamentos para área de atendimento	55.794,00
Mobiliário e equipamentos para área do açougue	17.156,00
Mobiliário e equipamentos para área de padaria	17.557,84
Compra de estoque inicial	70.000,00
Construção e/ou reforma de instalações	50.000,00
Despesas de registro de empresa, honorários profissionais, taxas, etc	3.500,00
Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade	60.000,00
Total	308.768,14

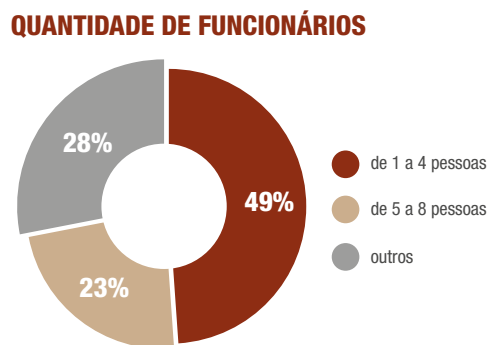
Obs. 1: Os cálculos acima têm como base um minimercado instalado em uma área de 200m².
Obs. 2: Valores estimados. O empreendedor deverá dimensionar cuidadosamente sua loja antes de iniciar a instalação.

Fonte: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-um-minimercado>

Dica principal: na hora de investir em um minimercado é importante um bom plano de ação. O projeto deve ser pensado no tamanho (infraestrutura), na variedade possível de mix de produtos, fluxo de loja, perfil de público.

Pessoas

Quase 50% dos minimercados possuem até 4 funcionários. Para um minimercado de aproximadamente 200m², a média é de 5 a 8 pessoas.



Em pesquisa do Sebrae, os empresários identificaram como prioridade para a melhoria da gestão da empresa a capacitação nos temas **atendimento ao cliente** e **gestão de pessoas**.

Principais necessidades de treinamento	
Pessoal	Gestão de pessoas / liderança
	Plano de cargos e salários / retenção de pessoal
Treinamento equipe	Atendimento ao cliente / satisfação do cliente
	Forma correta de armazenamento
	Controles administrativo-financeiros
Administração	Controle financeiro
	Controle de estoque
	Compras
	Qualidade de processos
	Controle de perdas e furtos
Marketing	Promoções / propaganda
	Vendas
	Layout / exposição de produtos
	Precificação dos produtos
	Pesquisa

Os principais cargos e salários em um minimercado são:

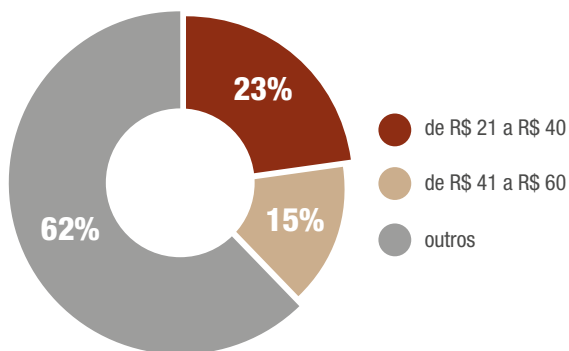
Principais cargos	Média salarial (R\$)
Caixa	850,00
Operador de loja	1.100,00
Conferente	1.100,00
Encarregado de supermercado	1.500,00
Gerente de loja	2.100,00

Bom planejamento e informações sobre o negócio

Algumas informações podem variar conforme modelo de negócio

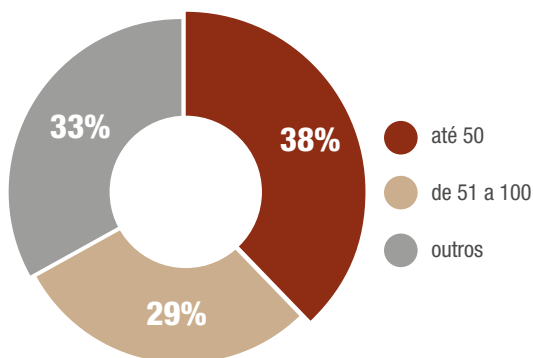
Operação

TÍQUETE MÉDIO



Tiquete médio = média de valor de cada compra do cliente

MÉDIA CLIENTES/DIA



Dica: Tiquete médio e Clientes/dia são dois indicadores fundamentais no segmento. Trabalhar esses indicadores implica diretamente no aumento do faturamento.

Faturamento mensal: 49,1% faturam até R\$ 150.000,00 (20,6% dos minimercados são microempresas, pois faturam entre R\$ 5 mil e R\$ 30 mil/mês).

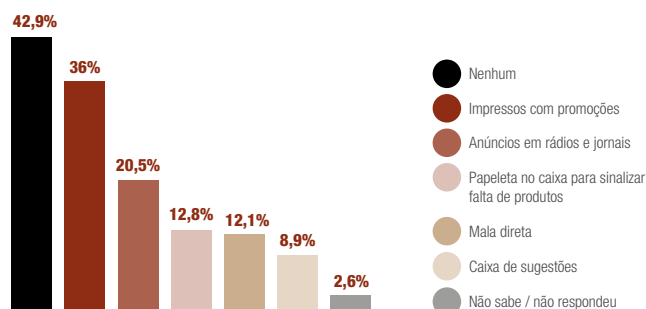
Capital de giro: estimativa de R\$ 60 mil para os três primeiros meses (média de estabelecimento de 200 m²).

A lucratividade média do setor varia muito, pois depende de mix de produtos/departamentos, região, perfil de público e tamanho de loja.

Em geral, fala-se no setor de um lucro líquido acima de 2%. Estima-se um ROI a partir de 36 meses.

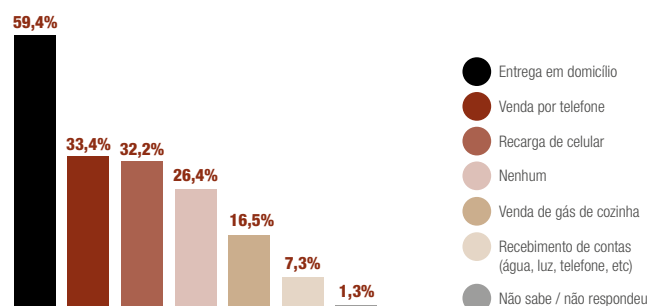
Marketing

CANAIS DE COMUNICAÇÃO QUE MANTÉM COM O CLIENTE



O canal mais comum utilizado pelos minimercados é o folheto de ofertas. Possui um custo benefício interessante se comparado com outras mídias. Tem prazo curto e determinado e é entregue no entorno (zona primária) do estabelecimento. Uma dica é negociar com fornecedores parte do custo desta mídia.

SERVIÇOS OFERECIDOS



➡ A entrega em domicílio é o serviço mais ofertado. É visto pelo consumidor como um diferencial de atendimento.

Dica: Uma forma de se diferenciar das grandes redes é oferecer um atendimento e serviços personalizados.

TENDÊNCIAS E TECNOLOGIAS

Na hora de planejar o modelo de loja pensando em mix de produtos, público e outros diferenciais, é importante lembrar das seguintes tendências, independentemente de classe social:

- envelhecimento da população;
- busca pelo saudável (produtos orgânicos, veganos e ecológicos);
- embalagens para solteiros e embalagens familiares (produtos que atendam quem mora sozinho e produtos com quantidade familiar com desconto).

FIGAR DE OLHO: Quanto às tecnologias, elas são importantes não só para facilitar a operação e gestão do negócio, mas também é importante observar movimentos como a "UBERIZAÇÃO". Já começam a surgir tecnologias como aplicativos de entrega de produtos de consumo recorrente. Seriam essas tecnologias uma evolução da "entrega em domicílio"?

