

negócios

inclui maturidade

Publicidade: 4735.8020
Serviço ao assinante: 4735.8015

negocios@moginews.com.br

Futebol

Otimismo com a Copa

Levantamento do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) com empresários dos segmentos de comércio e prestação de serviços mostrou que 56% têm a expectativa de aumentar as vendas durante a Copa do Mundo no Brasil.

INVESTIMENTO

Loja sobre rodas traz novas oportunidades de negócios

Atenção à licença para o funcionamento no local desejado e à formalização do negócio

KATIA BRITO
Da reportagem local

Ir onde o cliente está é uma vantagem dos negócios sobre rodas. Geralmente associados aos trailers para a venda de comidas na rua, o negócio vem se expandindo para outros segmentos, como moda e beleza.

A gerente do Escritório Regional do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP), Cristiane Rebelato, destaca que é mais uma oportunidade para o empreendedor, mas não se trata de transformar o carro e sair vendendo. "É preciso atenção à legislação local. Um carro de lanches, por exemplo, não pode parar onde quer, tem de ter autorização da prefeitura", alerta.

O setor alimentício ainda é muito forte no segmento, de acordo com Cristiane, até mesmo pela questão do investimento que exige. Ela explica que a montagem da loja tem um custo elevado e cita como exemplo a Loja Modelo Itinerante do Sebrae-SP, que esteve recentemente estacionada no Largo do Rosário, no centro de Mogi. "É um investimento alto para que o veículo tenha um provador, araras e tudo mais necessário para que o cliente possa experimentar os modelos", ressalta. Ela diz, porém, que o serviço móvel pode ser um investimento interessante para salões de beleza que tenham pontos físicos.

O foco principal, segundo a gerente regional do Sebrae-SP no Alto Tietê, é a comodidade dos clientes que, muitas vezes, não querem ir até a loja para a compra. Outra tendência é o uso da loja móvel não para vendas, mas para a apresentação de produtos e



O foco principal da loja itinerante é a comodidade dos clientes que, muitas vezes, não querem ir até o estabelecimento para a compra

serviços. A compra pode ser feita posteriormente pela internet, o que confirma o crescimento do comércio on-line. Um estudo da E-Consulting aponta que o comércio eletrônico brasileiro deve crescer acima de 22% este ano, movimentando por volta de R\$ 53,1

bilhões. Cristiane orienta que o empreendedor interessado no segmento deve se atentar à legislação, não se trata apenas da formalização como Empreendedor Individual (EI). Atenção também para o planejamento do negócio, fundamental para qualquer iniciativa

empresarial. Em caso de dúvidas sobre a implementação da empresa, a Prefeitura de Mogi mantém a Sala do Empreendedor, na sede da Secretaria Municipal de Desenvolvimento (avenida Vereador Narciso Yague Guimarães, 277, 2º andar, Centro Cívico).

Informações pelo telefone 4798-5128.

Já no escritório regional do Sebrae-SP, na avenida Francisco Ferreira Lopes, 345, Vila Lavínia, além de orientação, o empreendedor tem acesso a cursos e capacitações. Saiba mais pelo telefone 4722-8244.

Opção para fortalecer o marketing

O investimento em lojas itinerantes tem um papel importante para tornar marcas, produtos e serviços mais conhecidos durante as temporadas de verão ou inverno em pontos turísticos do País.

É o que destaca o diretor-executivo da Associação Brasileira de Franchising (ABF), Ricardo Camargo. "É um movimento de mais de 20 anos, que vem crescendo com a ampliação do turismo interno em regiões de praia e montanha. São locais que apresentam maior potencial de consumo e têm um forte deslocamento de pessoas", avalia.

Destaque para o segmento de alimentação, como também de acessórios, calçados e vestuário. Segundo o executivo, o foco maior das franquias é no marketing e não nas vendas: "Cada vez mais empresas adotam essa sistemática para a estratégia de marca. Ela deve fazer parte do planejamento anual. É preciso muito cuidado com o plano de negócio para otimizar ao máximo os recursos."

Ele recomenda atenção, principalmente com a contratação da mão de obra, já que ela é feita por um período de cerca de três meses, com a locação de equipamentos, evitando a compra, e com a definição de estoque para não se exceder. Para diminuir custos, a dica é contar com franquias próximas das cidades turísticas. A previsão é que o setor de franquias aumente o faturamento em 10% este ano e ganhe 9% mais unidades do que em 2013. O Sebrae e a ABF orientam os interessados em investir no segmento. (K.B.)

Erick Palatio