

# MINIMERCADO

Você já pensou em abrir um minimercado? Esse tipo de negócio tem se tornado cada vez mais popular, especialmente em áreas urbanas, dos bairros até o centro das cidades. Os minimercados são espaços que oferecem uma variedade de produtos essenciais, como alimentos, bebidas e itens de limpeza, tudo de forma prática e acessível.

Com um ambiente acolhedor e bem organizado, eles se tornam um ponto de conveniência para a comunidade, permitindo que os clientes façam suas compras rapidamente. Além disso, a personalização do sortimento de produtos de acordo com as preferências locais pode ser um grande diferencial.

Se você está buscando uma oportunidade no setor varejista, um minimercado pode ser a escolha ideal. Ele não só atende à demanda por praticidade, mas também permite que você crie um espaço que se conecte com as necessidades do seu público.

## Apresentação do Negócio

Os Minimercados se destacam por serem espaços práticos, oferecendo uma gama de produtos que atendem às necessidades diárias das pessoas.

Esses estabelecimentos de pequeno porte são a cara do bairro: oferecem alimentos frescos, itens de limpeza e muito mais, tudo em um ambiente acolhedor. Com um estoque dinâmico e a reposição rápida, seu Minimercado pode se tornar o lugar favorito de todos, onde as compras se tornam uma experiência agradável.

O modelo de autosserviço é um grande atrativo, permitindo que os clientes escolham o que desejam com total liberdade. E o melhor: você pode ter uma equipe amigável pronta para ajudar sempre que necessário.

Se você está pensando em dar vida a essa ideia, este guia traz dicas práticas para começar. E não esqueça: um bom Plano de Negócios é essencial para o seu sucesso. Consulte o Sebrae mais próximo e comece sua jornada rumo a um negócio que pode fazer a diferença!

## Mercado

Em 2022, a Associação Brasileira de Supermercados (ABRAS) publicou um estudo interessante sobre o setor de super e minimercados. Essa pesquisa, que traz dados do ano de 2021, revela algumas informações bem relevantes sobre o autosserviço no Brasil. Vamos conferir?

# Mercado

- O setor faturou R\$ 611,2 bilhões, abrangendo diferentes formatos, como mercados de vizinhança, supermercados e até o e-commerce. Impressionante, não é? Isso representa 7,03% do PIB! Além disso, o número de estabelecimentos aumentou, passando de 91.351 em 2020 para 92.588 em 2021.

- O autosserviço se fortaleceu e ampliou sua presença em todo o país. Com 237,8 mil checkouts e uma área de vendas de 23 milhões de metros quadrados, o setor realmente se destaca. E vale lembrar que o varejo alimentar é um dos maiores empregadores do Brasil, com 3,1 milhões de colaboradores diretos e indiretos em 2021.

Mas cuidado! A concorrência entre Minimercados é forte, com empresas oferecendo preços bem competitivos. Para se dar bem nesse cenário, é essencial fazer uma análise das oportunidades e desafios. Um bom Plano de Negócios pode ser a sua melhor ferramenta!

## Localização

A localização do seu Minimercado é crucial para o sucesso do negócio. Vamos ver alguns pontos que você deve considerar antes de decidir!

Primeiro, conheça o seu público-alvo. Saber a faixa de renda e os hábitos de consumo da região ajuda a criar estratégias de venda eficazes.

Acessibilidade é outro fator chave. Escolha um local próximo a pontos de transporte coletivo e serviços essenciais, como farmácias e bancos. Um acesso fácil faz toda a diferença na motivação da equipe!

Verifique também a segurança da área e a infraestrutura. Confira se não há riscos, como inundações, e se há serviços de água e internet disponíveis.

E atenção ao aluguel! Ele deve estar dentro do seu planejamento financeiro. Um ponto muito caro pode consumir seu lucro rapidamente.

Por último, observe a vizinhança. Escolha locais com boa movimentação de pessoas ou onde a concorrência seja menor. E não esqueça de verificar as licenças necessárias para operar no local!

Com essas dicas, você estará no caminho certo para escolher a melhor localização para o seu Minimercado.

## Estrutura e Equipamentos

Montar um Minimercado é uma jornada empolgante, e ter a estrutura certa faz toda a diferença! Vamos explorar juntos o que você precisa para dar esse passo.

Começando pela área de vendas, imagine prateleiras organizadas, gôndolas cheias de produtos fresquinhos e freezers que mantêm tudo na temperatura ideal. Essa é a primeira impressão que seus clientes terão, e ela precisa ser positiva!

Na linha de frente, que são os caixas, é importante que estejam bem posicionados, facilitando a passagem das pessoas. É um ponto onde você pode ter um contato direto com os clientes, ouvir suas opiniões e sugestões.

Não podemos esquecer do espaço administrativo! Um ambiente confortável, com mesas e computadores, vai ajudar você e sua equipe a manter tudo nos trilhos. Ter um bom Wi-Fi e uma impressora eficiente é essencial para que o dia a dia flua tranquilamente.

A área de estoque é onde você pode guardar os produtos que mais saem, garantindo que nunca falem na prateleira. E que tal ter um espaço externo acolhedor para o estacionamento e para os carrinhos de compras? Isso faz com que a experiência de compra seja ainda melhor.

E claro, os banheiros e vestiários são essenciais, tanto para sua equipe quanto para os clientes. Um local limpo e acessível mostra que você se importa!

Além de tudo isso, é preciso ter alguns equipamentos essenciais: impressoras de cupom fiscal, máquinas de cartão e balanças eletrônicas. Com tudo isso em mente, seu Minimercado estará pronto para oferecer uma experiência incrível, cheia de qualidade e cuidado!

## Investimentos e Custos

Os investimentos iniciais de um minimercado são significativos, pois envolvem toda adequação do local, equipamentos, prateleiras, balcões e outros, então busque alternativas com fornecedores e parceiros para diminuir esses investimentos. Algumas marcas patrocinam fachadas, fornecem geladeiras e etc.

## Investimentos e Custos

Os custos variáveis são aqueles que mudam conforme você vende mais ou menos. Pense nos gastos com matéria-prima e nos impostos, como o Simples, que é aplicado sobre o faturamento bruto.

Por outro lado, temos os custos fixos. Esses são os gastos que permanecem constantes, não importa quanto você venda. Eles incluem salários, aluguel e as contas do dia a dia, como água e luz.

Antes de abrir as portas do seu minimercado, vale a pena elaborar um Plano de Negócios. Esse documento vai te ajudar a planejar os investimentos necessários e o capital de giro para os primeiros meses.

## Mais informações, acesse o Ideias de Negócios Sebrae – Como montar um Minimercado

[https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-minimercado,64f87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#a\\_presentacao-de-negocio](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-minimercado,64f87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#a_presentacao-de-negocio)