

GUIA COMPLETO DE COMO MONTAR UMA LOJA FÍSICA



Granito
Vendeu, recebeu

INTRODUÇÃO	3
QUAL A IMPORTÂNCIA DO PLANO ESTRATÉGICO PARA ABRIR UMA LOJA FÍSICA?	5
QUAIS SÃO OS PASSOS ESSENCIAIS PARA MONTAR UMA LOJA FÍSICA?	8
QUAL A IMPORTÂNCIA DE ACOMPANHAR AS TENDÊNCIAS?	16
CONCLUSÃO	18
SOBRE A GRANITO	20

Introdução



Empreender é uma das melhores formas de transformar a sua vida e a de toda a sua família. **Entretanto, alguns cuidados são necessários para alcançar o sucesso na criação de uma loja física.** Algumas etapas são indispensáveis para que você crie um ambiente cativante e acolhedor, mesmo que inicialmente não tenha muito dinheiro para investir na infraestrutura.

Pensando nisso, organizamos um guia completo sobre quais os principais pontos de atenção para considerar antes de montar sua loja física. Ele apresenta um passo a passo detalhado para alavancar sua marca sem pesar no bolso. Para entender como transformar seu projeto em uma empresa de sucesso, continue a leitura e acompanhe nossas recomendações!



A man with dark, wavy hair and a beard, wearing a white t-shirt and a dark apron, is smiling broadly while looking at a tablet computer. He is sitting at a table in what appears to be a cafe or bakery, with a laptop open in front of him. The background is softly blurred, showing shelves with various items and a vase of flowers. The entire scene is bathed in a warm, golden-orange light, creating a cozy and inviting atmosphere. A thin white vertical line is visible on the left side of the image.

Qual a importância do plano estratégico para abrir uma loja física?



Criar um planejamento estratégico é uma peça essencial para abrir sua loja física, especialmente para pequenos empreendimentos. Afinal, com um orçamento menor, é preciso reduzir todos os riscos e erros. Montar esse plano inicial traz diversos benefícios importantes para o sucesso da sua marca. Veja, a seguir, qual a relevância de ter um passo a passo bem delimitado.

VISÃO CLARA DO NEGÓCIO

Fazer um plano estratégico ajuda a determinar os objetivos da empresa para seus primeiros meses, além de trazer outras informações relevantes. Isso porque ele inclui um levantamento de custo, as possibilidades de atendimento, o tamanho do mercado que você pode atender e demais previsões importantes para entender a viabilidade de um negócio.

Imagine que você tem R\$ 10.000,00 para iniciar sua loja. **Esse valor pode ser insuficiente para empreendimentos que exigem uma grande infraestrutura, tal como uma mercearia ou uma panificadora.** Já para um salão de beleza ou loja de roupas, ele pode ser adequado. Assim, o planejamento faz com que você tenha clareza sobre as possibilidades.

ANÁLISE DE MERCADO

O estudo do público também representa uma parte importante do seu projeto, contribuindo para a compreensão do ambiente mais adequado para você. **Isso inclui o mapeamento de concorrentes, os acessos disponíveis e os imóveis que estão dentro do seu orçamento de locação.**

Essa avaliação ajuda a escolher o lugar ideal para abrir sua loja, garantindo que não há fortes concorrentes por perto, mas também que você não está longe demais do público.

Quanto mais específico for o seu trabalho, mais distante do centro você pode ficar. Uma clínica de estética ou uma loja de autopeças, por exemplo, não são prejudicadas, pois as pessoas vão ao estabelecimento de maneira esporádica. Já uma padaria ou mercearia precisam estar perto do público, pois são frequentadas para compras feitas no dia a dia.

GESTÃO EFICIENTE DOS RECURSOS

Ter um plano antes de começar a investir permite que você use o dinheiro de forma estratégica. Imagine usar o montante para fazer uma bela reforma e decoração do espaço, mas na hora de montar seu estoque, não existir verba?

Para evitar esse tipo de imprevisto, o planejamento traz um levantamento de todos os valores que devem ser investidos no espaço físico, na contratação de colaboradores, na compra de estoques e na documentação necessária. Isso traz ainda mais segurança para iniciar suas operações com menos risco.

A woman with braided hair, wearing a light-colored blazer over a striped shirt, is smiling and holding a tablet. She is standing in a cafe or office environment with warm, orange-toned lighting. In the background, there are tables, chairs, and a glass pitcher on a table. The overall atmosphere is professional and inviting.

Quais são os passos essenciais
para montar uma loja física?

A partir dos passos que vamos apresentar a seguir, você terá tudo o que é preciso para abrir uma loja física e obter bons retornos a partir dela. Por isso, não deixe de conferir cada um deles e de aplicá-los nessa fase tão importante.

CONHEÇA O PÚBLICO-ALVO

O primeiro passo para conseguir ter bons resultados na hora de abrir uma loja física é entender quem é o seu público-alvo. Assim, é possível elaborar as estratégias de maneira a atrair muitos clientes e ter bons indicadores de vendas.

Uma boa prática para essa etapa é conduzir pesquisas de mercado visando efetuar a coleta de dados dos potenciais clientes.

A partir deles, **you have a comprehension of demographic data, such as age and income range, and behavior.**



Avalie ainda as tendências de consumo e preferências do público-alvo da sua empresa. Vale ressaltar que, com essas informações bem organizadas, é possível determinar a persona do seu negócio.

Ela é um personagem fictício que detalha dados importantes que podem ser utilizados durante as estratégias de marketing da empresa, contando com informações sobre necessidades, desejos, dores e outros.

ESCOLHA O LOCAL ADEQUADO

Encontrar um bom local para estabelecer o ponto de vendas da sua loja física também é um passo importante. Ele deve ser realizado de maneira cautelosa, para que seja estratégico e o ajude a se destacar da concorrência.

Além disso, **é preciso avaliar a viabilidade do local**. Para isso, considere aspectos como tráfego de pedestres, visibilidade para quem passa de carro, acessibilidade e proximidade com os pontos mais importantes da cidade.

Observe ainda a existência de estacionamentos perto e a possibilidade de criar um exclusivo para os clientes da loja. Outro ponto é verificar se existem muitos concorrentes próximos, pois isso pode dificultar a diferenciação da sua empresa e, conseqüentemente, os resultados obtidos.

ESTABELEÇA ESTRATÉGIA DE PRECIFICAÇÃO

Definir os preços de venda é uma das maiores dificuldades de empreendedores ao redor do Brasil. Isso significa que também é uma oportunidade para a sua empresa se diferenciar dos demais competidores.

Há várias estratégias que podem ser usadas. Por exemplo, é possível identificar os custos envolvidos na aquisição de produtos, nos impostos e até mesmo o custo fixo, usando o markup para estabelecer o valor que será cobrado dos clientes.

Também é possível fazer uma pesquisa de preços no mercado em que a empresa está posicionada. Porém, é preciso ter cuidado com essa abordagem, pois precificar muito baixo pode comprometer o financeiro e levar a prejuízos. Por isso, busque encontrar um equilíbrio entre oferecer valor ao cliente e garantir lucratividade.



TENHA ATENÇÃO À GESTÃO FINANCEIRA

A gestão financeira é mais um ponto que deve ser bem planejado na hora de montar uma loja física. A partir disso, é possível fugir de eventuais falências por falta de controle nas finanças.

Conforme [dados do IBGE](#), **quase 50% das empresas fecham as portas em até 3 anos por falta de uma boa gestão**. Por isso, aprender sobre o tema é fundamental para montar uma loja física.

Nesse sentido, é importante ter um fluxo de caixa bem organizado, para controlar as entradas e saídas de dinheiro, fazer a conciliação bancária para evitar erros, abrir uma conta separada para a empresa para não misturar as finanças pessoais com as do negócio e investir em tecnologia para melhorar a precisão dessa área.

A partir do aprofundamento do conhecimento nesses temas, é possível fugir dessa estatística tão trágica e assegurar que o negócio se manterá lucrativo e sustentável por um longo período.

INVISTA EM GESTÃO DE VENDAS

Além da gestão financeira, ter um controle de vendas também é importante. Esse passo permite uma entrada maior de dinheiro no caixa do negócio, possibilitando projetos de expansão e lucros consideráveis.

Para isso, é preciso investir em treinamento da equipe de vendas, a fim de que os colaboradores conheçam os produtos e consigam oferecer as melhores soluções para os clientes. Assim, constrói-se um atendimento de qualidade, que potencializará os resultados da empresa.

Além disso, a tecnologia é uma aliada muito importante nesse processo, pois oferece uma visão mais abrangente, permitindo implementar melhorias contínuas. Além disso, ela ajuda na obtenção de dados que personalizam as abordagens de vendas.

CONTE COM BONS FORNECEDORES

A seleção de fornecedores é mais uma etapa importante para montar uma loja física de sucesso. É importante pesquisar e selecionar parceiros de negócio confiáveis, que ofereçam produtos de qualidade e boas condições nas negociações com a empresa.

Além disso, é válido investir em relações sólidas com os fornecedores. **Esse cuidado vai permitir desenvolver ofertas e promoções atrativas para o público, além de evitar a falta de estoque na hora de realizar as vendas.**

Vale ainda ter um planejamento adequado para obter melhores prazos, descontos e condições favoráveis. Além disso, tenha cuidado com a comunicação com os fornecedores. Ela pode ajudar a resolver pendências e a garantir o funcionamento da sua loja física.

FAÇA UM ESTUDO DE MERCADO

O sétimo passo para montar uma loja física de sucesso **é realizar um estudo de mercado para entender a demanda, a concorrência e as oportunidades**. Por exemplo, ao observar os concorrentes da empresa, você é capaz de identificar os pontos fracos e fortes que eles apresentam.

Assim, pode adequar a sua loja para aproveitar as oportunidades disponíveis no mercado de atuação e atrair mais demanda. Além disso, esse estudo vai auxiliar a compreender as sazonalidades existentes.

Com isso, você pode elaborar estratégias para superar esses desafios e manter a empresa saudável financeiramente, mesmo em momentos de menor demanda. **Essa etapa é essencial para garantir que a loja permaneça aberta e com boa lucratividade.**





CONTE COM BOAS ESTRATÉGIAS DE MARKETING

Usar estratégias de marketing permite que sua marca torne-se conhecida na região e até mesmo em todo país. Com a grande adesão dos brasileiros às redes sociais, você pode usar esse canal como um meio gratuito para divulgar seus produtos e serviços.

Contudo, vale destacar que é importante adotar cuidados para que sua página não se transforme em uma verdadeira vitrine. Crie conteúdo, ofereça dicas úteis e mostre um pouco da rotina da empresa. Isso cria proximidade, confiança e um vínculo próximo com a audiência.

A fim de ter ideias de conteúdos, faça pesquisas na internet para encontrar referências, use recursos de IA para pedir ideias e acompanhe o que os principais concorrentes estão fazendo. **Usar a publicidade paga, por meio de anúncios no Google e no Facebook, também é uma excelente forma de alavancar suas vendas.**

USE BONS MEIOS DE PAGAMENTO

Como as pessoas vivem rotinas cada vez mais agitadas, simplificar os meios de pagamento é crucial para a fidelização da audiência. Por isso, vale a pena contar com uma máquina adequada para o seu negócio, mas que também não pese no orçamento.

Pensando nisso, a Granito disponibiliza consultores especializados para orientar qual a melhor alternativa para sua marca. O melhor de tudo é que você pode acompanhar seus dados de venda com facilidade por meio do Portal do Cliente, que apresenta sua agenda financeira, facilita a gestão de vendas e simplifica a antecipação de recebíveis.

Existe ainda a possibilidade de bonificação para o volume de vendas. Assim, sempre que alcançar grandes resultados de vendas, também há descontos nos valores de mensalidade. **Com foco no atendimento de qualidade, a Granito ainda oferece a troca de máquina em até 24 horas diante de qualquer imprevisto.**



A woman with long blonde hair, wearing a denim jacket over a grey t-shirt, is smiling warmly. She is holding a thin stick in her right hand. The background is a shop with shelves of various items, including bags and boxes. A vase with greenery sits on a wooden counter to her left. The entire image has a warm, orange-toned filter. A white vertical line is on the far left edge.

**Qual a importância
de acompanhar
as tendências?**

Acompanhar as novidades do seu mercado é imprescindível para que a marca se mantenha atualizada e relevante. Além disso, entender quais tecnologias podem ajudar na sua empresa é fundamental para que os clientes tenham acesso a uma excelente experiência de compra.

Por isso, **vale a pena ficar de olho em grandes referências do seu mercado e participar de eventos que reúnem profissionais da sua área.** Feiras, palestras e conferências são ótimas oportunidades para descobrir novidades que podem ser implementadas no seu negócio.

Usar meios de pagamentos eficientes também contribui para que os clientes tenham ainda mais conforto para concluir suas compras. Seja por meio do QR Code, links de pagamentos ou PIX, vale a pena investir em tecnologia na hora de receber por suas vendas.



Conclusão



Ao seguir os passos apresentados, você consegue utilizar seu dinheiro com inteligência, investindo apenas em recursos que são importantes para transformar seu empreendimento em um sucesso. Portanto, **não deixe de fazer uma pesquisa cuidadosa para encontrar parceiros como a Granito**, que realmente se importa com o desempenho da marca. Isso faz toda a diferença na hora de buscar suporte, orientação e soluções que sejam realmente eficientes para atender sua demanda.



Granito



Somos uma empresa brasileira, pioneira em recebimento por meio de transações eletrônicas, com soluções customizadas e atendimento completo.

Fundada em 2015, a Granito nasceu para responder às necessidades dos empreendedores que desejavam aumentar suas vendas, reduzindo seus impostos, ou que precisavam de soluções customizadas nunca antes vistas, integradas em sua máquina de cartão, “embutidas” em um meio de pagamento.