

E-BOOK

10 PASSOS

PARA O SUCESSO



Um produto >>



CONECTA
TÊXTIL

O SONHO DE TER SUA MARCA DE MODA INFANTIL CHEGOU!

MONTE SUA COLEÇÃO, VENDA EM SEU CANAL E NOS PRINCIPAIS MARKETPLACES!

COMO INICIAR SEU PRÓPRIO NEGÓCIO

10 PASSOS PARA O SUCESSO

Iniciar sua própria empresa não é algo fácil e demanda de muita coragem. Neste primeiro quadrimestre de 2022 mais de 1,3 milhões de empresas foram abertas no Brasil.

O ramo de Moda e Acessórios é o segmento com maior volume de pedidos nos últimos 10 anos, então empreender nesse mercado é uma decisão sábia. Por outro lado, fazer isso sem um direcionamento e negligenciando as bases que sustentam negócio pode ser bastante perigoso.

Muitos lojistas que estão entrando no mercado acabam quebrando rapidamente por não estarem bem preparados. Então ousar dizer que o mercado de Moda é repleto de oportunidades para quem se empenha e se dedica a fazer um trabalho memorável. Isso não é tão difícil se você souber em quais pilares deve se apoiar para a construção do seu Negócio.

Isso não é tão difícil se você souber em quais pilares deve se apoiar para a construção do seu Negócio. Por esse motivo trouxemos para você as 10 principais etapas que você deve seguir para ser bem-sucedido.

1º PASSO

ABERTURA DA SUA EMPRESA

O primeiro passo para saber como começar uma empresa do zero é verificar os documentos necessários. Eles são obrigatórios, porque, para ter sucesso, é preciso formalizar o seu negócio. Portanto, é a partir da documentação certa que se torna possível abrir seu CNPJ, obter seu alvará e atender seus clientes de forma regular. Essa etapa também é necessária para emitir nota fiscal.

Você também precisa definir qual tipo de empresa você busca e quanto deseja faturar, hoje existem as seguintes possibilidades: MEI, ME e EPP

- MEI: Receita anual máxima de R\$ 81 mil.
- ME: Receita anual vai até R\$ 360 mil.
- EPP: Receita anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões

Se você deseja ser MEI, o procedimento de abertura é mais simples e feito pelo [Portal do Empreendedor](#). Se você escolher qualquer outro tipo de empresa, precisará seguir os seguintes passos:

- Definir o modelo de negócio e o nome da empresa;
- Ter o auxílio de um contador;
- Escolher os CNAEs;
- Determinar o regime tributário;
- Elaborar o contrato social;
- Fazer o registro na Junta Comercial;
- Obter os alvarás necessários, como de funcionamento, localização, bombeiros, sanitário etc.;
- Fazer a inscrição municipal, para empresas de serviços, ou estadual, para o segmento de comércio.

2º PASSO

CONHEÇA O PRODUTO.

Entender do produto que você irá comercializar é um dos processos principais da sua operação pois ele fará a engrenagem da sua empresa girar. Mostrar expertise em relação ao produto que se vende gera maior confiança por parte do cliente e eleva sua credibilidade junto dele. Além disso, quando você é questionado sobre aspectos do produto e sabe responder, evita incertezas e dúvidas por parte do consumidor.

Para isso, você precisa se informar sobre o processo de produção e ter em mente esses 5 pilares:

- **Fabricação:** Compreender o processo de fabricação do seu produto é muito importante para não perder o time de venda e acabar deixando sua empresa sem o item mais vendido de seu catálogo.
 - **Velocidade:** Para realizar sua programação de compra precisa compreender quanto tempo seu produto leva para ser finalizado.
 - **Qualidade:** Tendo seu público alvo definido precisa entender a qualidade do seu produto e qual matéria prima irá utilizar para suprir as expectativas deles.
 - **Custo:** Quanto seu cliente está disposto a pagar pelo seu produto? Analisar o custo e qual mark-up irá aplicar é importante para a saúde financeira de sua empresa.
- Reposição:** Estar atento ao seu estoque e sempre ter o produto mais vendido disponível em sua loja irá contribuir em seu faturamento.

Quando você entende tudo sobre os produtos que vende, acaba por se colocar à frente da concorrência. Nós da Conecta Têxtil trazemos o melhor para a sua empresa, aqui você pode realizar o sonho de ter sua própria marca em uma linha de produtos campeã de vendas.

3º PASSO

ARMAZENAGEM.

Após a escolha do seu produto chegou a hora de definir como irá alocar ele em seu espaço. Quando se trata de vestuário, a maioria das empresas no ramo do e-commerce utiliza cestos organizadores, são práticos caso precise deslocá-los de posição e atendem a uma excelente quantidade de peças.



Será necessário adquirir embalagens para envio da mercadoria, uma impressora para emissão de notas e uma impressora de etiquetas para o transporte. Para as notas fiscais você pode utilizar a folha A4 e para as etiquetas é interessante a aquisição de uma auto adesiva ou caso já tenha disponível em sua plataforma pode utilizar a Danfe-etiqueta.

4º PASSO

ONDE COMERCIALIZAR E COMO ENVIAR?

Chegou a hora de analisar quais canais de venda você irá utilizar para vender seu produto. Ter um canal próprio é importante para o posicionamento da marca e possibilita atuar tanto nos marketplaces quanto loja online com o mesmo estoque. Buscar uma plataforma que possibilita essa integração é muito importante para evitar problemas no futuro.

Nessa etapa precisa definir qual forma de envio fará uso, quando uma empresa inicia suas operações e a volumetria de envio é baixa faz-se uso da logística pelos correios. Assim que sua operação criar corpo é interessante buscar alternativas como o uso de transportadoras para ter um frete mais competitivo no mercado.

5º PASSO

PRINCIPAIS MARKETPLACES

Vender em marketplace é essencial não só para validação do seu produto posicionamento no mercado digital, como para aquisição de mais clientes para sua loja virtual. Ou seja: é um canal de vendas extremamente eficaz para todo mundo que vende pela internet, independentemente do momento do negócio.

Mas a grande verdade é que nem todo marketplace funciona para todo mundo. Afinal, cada um tem suas particularidades. Alguns têm maior potencial de vendas para determinados produtos e nichos, diferentes tipos de comissionamento e data de pagamento. Por esse motivo é importante analisar o que cada um possibilita.

A seguir estão os três principais marketplaces no momento e suas políticas.

MERCADO LIVRE

APRESENTAÇÃO:

O Mercado Livre é o maior marketplace da América Latina, contando com 211 milhões de usuários e mais de 10 milhões de vendedores. A cada segundo, 9 vendas são realizadas na plataforma.

O marketplace é considerado como a principal porta de entrada para empreendedores que querem começar seus negócios no E-commerce sejam eles iniciantes ou lojistas já experientes do varejo físico.

Por lá, conseguem ter sucesso empresas dos mais variados segmentos e portes.

ESPECIALIDADE:
Diversos produtos



PAGAMENTO:

O valor referente ao repasse do Mercado Livre é liberado em até 2 dias após a compra. Esse valor fica na sua conta do Mercado Pago e é cobrada uma taxa de 3 reais para o saque.. Se optar por enviar direto para a sua conta, o valor é repassado em até 11 dias.

QUEM PODE VENDER:
Pessoa física e CNPJ (aceita MEI)

MAGALU

APRESENTAÇÃO:

O marketplace Magalu tem ganhado cada vez mais relevância no mercado de Varejo como um todo. Em 2020, o aplicativo encerrou o ano com 33 milhões de usuários ativos mensais. E, em setembro de 2021, bateu recorde ao chegar à marca de 100 mil vendedores ativos na plataforma. Algo que chama a atenção no mercado de alguma forma é a quantidade de aquisições que o Magazine Luiza fez ao longo dos últimos anos. Foram mais de 20 compras de empresas relevantes no mercado... Jovem Nerd, KaBuM! e Estante Virtual são alguns exemplos.

ESPECIALIDADE:

Diversos nichos, porém com restrições em alguns segmentos.

The logo for Magalu, featuring the word "Magalu" in a blue, lowercase, sans-serif font. Below the text is a horizontal bar with a rainbow gradient from yellow to purple.

PAGAMENTO:

Há duas datas para o recebimento dos pagamentos: 04 e 19 de cada mês, sendo que esta regra só vale se o vendedor acumular um crédito de pelo menos R\$ 50,00 (cinquenta reais) em comissões.

QUEM PODE VENDER:

É obrigatório ter um CNPJ - aceita MEI.

SHOPEE

APRESENTAÇÃO:

O Shopee se tornou um dos principais lugares para vender na internet e alcançar milhares de clientes todos os dias. Isso porque o marketplace possui a estratégia de focar em produtos com um ticket médio mais baixo, o que o torna um espaço ideal para o consumo rápido, com uma baixa tomada de decisão.

O crescimento da plataforma tem sido tão expressivo que, segundo um levantamento feito em janeiro de 2022 pelo grupo financeiro Goldman Sachs, o Shopee pode responder por 20% da fatia de todo o setor de varejo até 2025.



ESPECIALIDADE:

Diversos produtos.

PAGAMENTO:

Após a conclusão do pedido, os ganhos são creditados na Carteira do Vendedor, sendo possível a transferência para sua conta bancária de forma automática ou manual. Lembrando que valor das vendas é creditado apenas após a confirmação de que o pedido foi recebido.

QUEM PODE VENDER:

É obrigatório ter um CNPJ - aceita MEI.

6º PASSO

PLATAFORMA + ERP

Como mencionamos anteriormente, selecionar a plataforma correta para sua operação é muito importante e precisa ser bem analisada. Hoje no mercado há inúmeras plataformas e cada uma possui suas particularidades. É dada hora de analisar o que você precisa e como quer atuar para selecionar a ideal para o seu negócio.

A criação de um site profissional não precisa ser complicada e nem precisa custar rios de dinheiro. Mas não há dúvidas, se você quer que o seu e-commerce esteja na lista dos negócios lucrativos, você precisa de um ótimo site.

Hoje existem agências que intermediam esse processo e facilitam o seu trabalho lhe entregando um projeto completo com logomarca, artes gráficas, plataforma robusta e checkout inteligente, assim você se preocupa apenas com o que é mais importante.

Além da plataforma precisa estar atento ao ERP que você irá utilizar, ele será o responsável pela gestão do seu estoque e emissão de suas notas fiscais. Quando se fala de um e-commerce precisa estar atento as duas plataformas e que tenham integração entre si para que um ambiente converse com o outro.

7º PASSO

CADASTRO E MARKETING

O cadastro de produtos é uma tarefa que parece bem simples de ser feita, porém merece uma atenção especial e, por isso trouxemos algumas dicas de como re-alizar esse processo.

- **Descrição:** A descrição do produto deve seguir um padrão e conter informações com as características que o diferenciam dos demais produtos.
- **Categorias:** Trará agilidade e assertividade na busca de seus clientes.
- **Código de barras ou SKU:** Oferece mais praticidade na hora de envio e de entrada no sistema.
- **Foto:** A imagem de seu produto será a responsável pela venda então invistam em um bom fotógrafo.

Já se tratando de Marketing o primeiro processo é criar seus perfis nas redes sociais como o Facebook e Instagram e utilizar de ferramentas como:

- **Posts de conversão**
- **Impulsionar publicações**
- **Anúncios nos canais de audiência**

É importante ter uma linguagem adequada ao seu público e seguir a identidade de sua marca em todas as publicações e artes para que seu cliente saiba que se trata de sua loja.

8º PASSO

ATENDIMENTO AO CLIENTE

Estar presente e fazer uso dos principais meios de comunicação é primordial no seu negócio pois irá facilitar o contato da sua marca com o cliente, como por exemplo:

- **Facebook > Messenger e Comentários**
- **Instagram > Direct e Comentários**
- **Whatsapp**
- **E-mail**

Após a entrega do seu produto é preciso estar atento e preparado pois sua loja precisará respeitar o [Cód. de Defesa do Consumidor](#) e aceitar trocas ou devoluções. Dar suporte ao cliente nesse momento é importante pois passa segurança e gera credibilidade. A política que você adotará fica a critério da loja, mas é importante deixar isso claro em seu site.

9º PASSO

RESULTADOS

Mensurar seus resultados não é uma tarefa difícil, mas demanda dedicação. Falamos anteriormente sobre mark-up e agora você vai entender porque ele é tão importante. A diferença entre seu custo e o preço de venda é chamado de mark-up, esse valor será o responsável pelo pagamento de toda a sua estrutura empresarial e o saldo dele será seu lucro.

Ter um acompanhamento diário da sua operação é importante para evitar problemas futuramente e até ir à falência. Para mensurar sua operação você deve levar em consideração os seguintes pontos:

- **Preço de venda**
- **Custo**
- **Encargos**
- **Despesas Operacionais**
- **Pró-labore**

10º PASSO

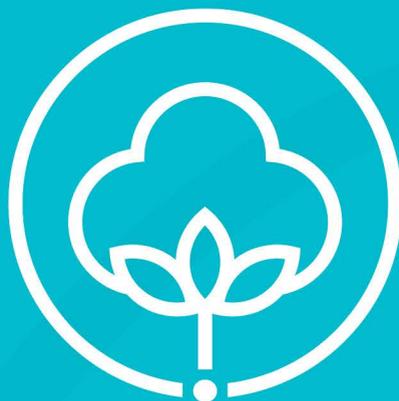
GESTÃO

A gestão conduz a sua operação a melhores resultados, partindo de ações que envolvem a organização de processos, o controle das finanças, a administração dos recursos humanos e materiais e tudo aquilo que é essencial para a sua manutenção. O resultado é uma consequência da gestão. Sem a gestão e o suporte de um time administrativo você não irá chegar aos resultados que precisa. Ter pessoas de confiança ao seu lado nesse momento é muito importante.

Mas como aplicar a gestão na minha empresa? A seguir alguns pontos que você pode definir e assim estar aplicando a gestão em seu negócio.

- **Planejamento**
- **Metas**
- **Indicadores De Desempenho**
- **Tecnologia**
- **Qualificação Profissional**

Inúmeros são os benefícios de uma gestão bem elaborada. Está esperando o que para começar?



CONECTA

T Ê X T I L



WWW.CONECTASUAMARCA.COM.BR