



Artigo 10 – Como montar uma Loja de Conveniência

A principal lei do capitalismo é: quanto mais se precisa, mais se vende e mais caro o produto chegará na mão do consumidor. Ou seja: a simples lei da oferta e da procura, que é no que se baseia principalmente uma loja de conveniência, um dos pontos comerciais dos mais lucrativos e ligado ao comércio de itens de consumo rápido. Uma loja de conveniência é um ponto comercial o qual irá vender produtos de uso rápido e simples. Seria como uma pequena [mercearia](#), mas com o diferencial de sempre ser localizado em postos de gasolina. Tais modelos de loja podem vender desde jornais a produtos para alimentação como lanches, doces e salgados, bebidas e até itens de higiene pessoal. Existem lojas que chegam a ter mais de 500 produtos em suas prateleiras e também acoplam serviços como banco 24 horas, tabacaria, entre outros. Os produtos mais procurados são cigarros e refrigerantes. A grande chama deste modelo de empreendimento é que ele consegue conquistar o cliente pela necessidade com a lei da oferta e da procura, que citamos acima. Eles vendem um produto de uso básico em um local diferenciado e até altas horas da noite. Algumas funcionam no sistema 24 horas e por isso o sucesso do empreendimento.

Uma loja de conveniência é voltada para quem precisa emergencialmente de uma garrafa de refrigerante e ao passar no posto para abastecer teve a oportunidade de comprar o item. Elas vendem essencialmente tudo o que um supermercado vende, mas, como estão em local diferente e usam da necessidade de compra do cliente, custam um pouco mais caro. Algumas são lanchonetes e conseguem lucrar bem com este formato.

Caso tenha interesse em investir neste formato de novo negócio, saiba que pode ser uma boa pedida e veja abaixo algumas informações que podem te ajudar a avaliar o investimento. Saiba que lojas de conveniência são visitadas, em média, seis vezes por semana, com foco principal nas noites de sexta-feira e de sábado. Estima-se que cada cliente gaste em média R\$10,00 em compras.

Concorrência do mercado em uma loja de conveniência

Por não ser um empreendimento novo o mercado é considerado mediano quando se fala em concorrência, existem cidades que possuem bastante espaço ainda para investimento neste setor e outras em que o mercado anda mesmo mais abarrotado. A melhor pedida é fazer uma avaliação do mercado local no qual você quer inserir e saber se há espaço para mais um atuante para loja de conveniência. Pode-se haver ainda concorrência no mercado local, mas sem necessariamente ser um empecilho. Alguns modelos de investimento abrem espaço para que haja mais investidores no mesmo nicho caso haja uma procura alta pelo estabelecimento. Para saber se há mercado para sua loja de conveniência avalie o poder aquisitivo local, a quantidade de consumidores em postos de

abastecimento e a quantidade de lojas locais e, cruzando os dados você vai saber se há espaço para mais um no seu mercado.

Localização ideal de uma loja de conveniência

A grande maioria das lojas de conveniência fica em postos de combustível, mas não precisa ser necessariamente em tal local. Elas podem estar em avenidas e ruas ou até em borracharias, desde que tenham um horário de funcionamento estendido e tenha uma grande variedade de itens em suas prateleiras.

O principal sobre a localização da loja de conveniência é observar a segurança do espaço, uma vez que este modelo de novo negócio deve funcionar, ao menos, após as 21h para ser considerado útil ao mercado local. Por isso, é preciso não apenas um bom sistema de segurança, mas que esteja em um local que não seja considerado zona de risco e que tenha visitas nos horários em que os supermercados estão fechados. Observe o fluxo de carros e a sinalização do posto de gasolina e assim poderá escolher um bom espaço.

Clientes de uma loja de conveniência

Se forem localizados em um posto de gasolina, de fato, os clientes são donos de carros, o que já pode significar que possuem um rendimento mediano, mas não apenas eles. Podem ainda ser seus clientes vizinhos próximos que precisam de produtos de emergência, crianças e adultos.

Algumas lojas de conveniência viram ainda point de encontro de passantes pelo fato de oferecer lanches e pode ser também uma linha de pensamento para os propensos investidores.

Estrutura básica e capital inicial necessário para montar uma loja de conveniência

O ideal é que se tenha uma área com 70 m² e que ofereça uma possibilidade de ampliação da loja de conveniência. A separação da loja pode ser feita por divisões erguidas em gesso que podem ser facilmente removidas com para administrativo, hall de loja para exposição e escolha dos produtos, estoque e banheiros caso assim deseje, o que pode ser uma boa pedida para atrair clientes ao interior da loja.

O local de expor os produtos pode ser organizado semelhante a um supermercado, com prateleiras, gôndolas e araras. Separe por seguimento como perfumaria, lanches, bebidas e gelados em outro espaço, entre outros. Para montar uma loja de conveniência é preciso de gôndolas, freezers, geladeiras, estufas, micro-ondas, computador, caixa e telefone.

É preciso ainda investir em um espaço para estoque, tal qual se faz em um supermercado ou mercearia, para assim que os itens forem sendo repostos à medida que finalizarem nas prateleiras. É importante que se tenha ainda um espaço bem organizado para os itens possam ser facilmente encontrados pelos funcionários.

Estima-se que o capital inicial para montar uma loja de conveniência seja em torno de R\$90.000,00. Estão já inclusos neste valor a montagem ou reforma do espaço, além de documentos necessários para montar a loja, que é um ponto comercial.

Quanto ao investimento, uma dica é comprar um bom serviço de segurança com câmeras e alarmes em caso de arrombamento, principalmente se o espaço for funcionar no sistema 24 horas e caso tenha um caixa eletrônico para saque no mesmo sistema. É uma forma de garantir a integridade do empreendimento e de seus funcionários.

Quadro de funcionários de uma loja de conveniência

O corpo de empregados varia bastante de acordo com o fluxo e clientes. O ideal é que se comece com apenas dois para depois aumentar a demanda, uma forma mais organizada e ao mesmo tempo menos dispendiosa de valores. Tente também ter um funcionário para limpeza e apenas um para o caixa, treinado para tal na loja de conveniência.

Fonte: <http://www.novonegocio.com.br>