
egestor
COMO GERENCIAR A SUA LOJA
DE ACESSÓRIOS PARA CELULAR?

SUMÁRIO

3. INTRODUÇÃO

6. O QUE É PRECISO PARA MONTAR UMA LOJA DE ACESSÓRIOS PARA CELULAR?

10. APOSTE EM UM DIFERENCIAL

15. DÊ MÁXIMA ATENÇÃO AO CONTROLE FINANCEIRO

18. CONTE COM O SUPORTE DA TECNOLOGIA

23. CONCLUSÃO

INTRODUÇÃO



Uma loja de acessórios para celular pode vir a ser um negócio **altamente lucrativo**. Com a evolução tecnológica, cada vez mais aparelhos estão sendo lançados no mercado, assim como as pessoas estão em busca de objetos de customização para os seus celulares, sejam capas para proteção de tela, ou somente para melhorar o seu aspecto visual e deixá-los mais bonitos.

A vantagem desse tipo de empreendimento, é que exige um investimento relativamente baixo por parte do empreendedor para a abertura do negócio

Soma-se a isso, o fato de atingir a um público com as mais variadas faixas etárias. Afinal, todo mundo precisa de um celular, não é mesmo?

Portanto, as chances de se obter **lucratividade com uma loja de acessórios para celular são muito grandes**, mas para isso é preciso ficar atento a todas as questões burocráticas e financeiras que envolvem a abertura do negócio, e é claro: fazer uma gestão organizada e investir em diferenciais para os seus clientes.

Quer saber um pouco mais sobre o processo de abertura de uma loja de acessórios para celular e se aprofundar em dicas de como realizar uma administração eficiente nesse nicho de mercado?

Então esse e-book foi feito especialmente para você!

BOA LEITURA!



O QUE É PRECISO PARA MONTAR UMA LOJA DE ACESSÓRIOS PARA CELULAR?

Para tirar o projeto do papel e efetivamente abrir a sua loja de acessórios para celular, é necessário ficar atento a uma série de fatores e tomar algumas medidas essenciais.

O **primeiro passo** é elaborar um plano de negócios, o qual deve conter informações referentes ao mercado de acessórios para celular, empresas concorrentes, variedades de produtos que podem ser disponibilizados em seu estoque e o preço médio de cada um deles, a partir dos dados obtidos após o processo de análise de concorrência.

O **próximo passo** é escolher uma boa localização, que possua uma grande visibilidade e tenha um alto fluxo de pessoas. Em relação ao investimento necessário para abrir a loja, é preciso definir primeiramente se você vai abrir a loja individualmente ou então se vai contar com a ajuda de outros sócios proprietários que também irão auxiliar neste processo.

Como em qualquer abertura de negócio, é preciso ficar atento a todo o processo burocrático, como nome da loja, CNPJ, licença para abertura, dentre outros documentos, que podem ser registrados em partes na junta comercial de seu município e também na prefeitura, como é o caso da licença de abertura do negócio.

Com o local definido e a burocracia devidamente resolvida, **o próximo passo** é cuidar do espaço interno de sua loja de acessórios para celular.

É preciso investir em um ambiente agradável para recepcionar os seus clientes, **um espaço adequado para armazenar todo o seu estoque, e é claro, possuir um computador com acesso a internet para fazer o gerenciamento de todas as atividades operacionais de sua loja.**

Já falamos um pouco a respeito de alguns processos que envolvem a abertura de uma loja de acessórios para celular, mas se você já possui um negócio no ramo, **preparamos algumas dicas** para te ajudar a otimizar o seu processo de gestão e também para o crescimento de sua loja. **Confira!**



APOSTE EM UM DIFERENCIAL

Obviamente é importante você possuir em seu estoque os itens mais básicos para uma loja de acessórios para celular, tais como capas de proteção de tela, pen drives, cartões de memória e fones de ouvido, por exemplo.

Mas não se esqueça de estudar o mercado, e a partir de então disponibilizar um produto diferenciado e que destaque a sua loja das concorrentes.

Use a sua criatividade e fique atento a possíveis tendências do mercado para oferecer um acessório inovador para o seu público.

O processo de **análise e estudo da concorrência**, é importante não só para verificar quais os produtos comercializados e para lançar possíveis diferenciais no mercado, como também para estudar os preços estipulados pela concorrência, de forma a **não colocar preços abusivos em seus acessórios, mas também não estipular preços muito abaixo do mercado.**

Também é importante destacar, que de nada adianta ter produtos de qualidade, com bons preços, sem prestar um atendimento satisfatórios aos seus clientes.

Tendo isso em mente, é necessário avaliar o número de funcionários que deverão ser contratados para lhe auxiliar no processo de vendas.

É importante **contratar vendedores que tenham amplo conhecimento das funcionalidades de todos os seus acessórios de sua loja**, e é claro: sejam simpáticos e busquem acima de tudo satisfazer as necessidades dos seus clientes, mais do que simplesmente vender os produtos em si.

É preciso planejar quais serão os canais utilizados para a divulgação da sua loja e de seus produtos e como serão realizadas as estratégias de marketing nas ferramentas escolhidas, para atrair o interesse da sua clientela.

Como falamos anteriormente que de nada adianta possuir bons produtos, sem prestar um atendimento qualificado aos clientes, o mesmo vale para um boa divulgação. Afinal, **nenhum produto se vende sozinho, por melhor que ele seja.**

E para realizar uma divulgação efetiva, que realmente desperte o interesse do seu público, é preciso pensar esse processo de uma forma bastante aprofundada. A definição dos canais de marketing que serão utilizadas, as estratégias que serão elaboradas, dentre outros fatores, vai passar completamente pelo estudo das características do seu público.

As redes sociais são ótimas ferramentas de divulgação, e certamente devem receber total atenção por parte da sua loja. Mantenha os clientes informados, a respeito de novos produtos, realização de promoções e use a criatividade para usar chamadas interessantes, que instigue as pessoas a visitarem a sua loja.

As redes sociais são de suma importância, pois atingem um grande número de pessoas e são uma ótima alternativa para criar uma certa interação com o seu público, mas não se esqueça também dos meios de marketing mais tradicionais, como a produção e distribuição de folderes e o clássico marketing boca a boca.

Participar de eventos ligados ao empreendedorismo e possuir estandes em feiras de negócios, também são ótimas alternativas não só para aumentar a visibilidade de sua loja no mercado, mas também para realizar novas vendas propriamente.


DÊ MÁXIMA
ATENÇÃO AO
CONTROLE
FINANCEIRO

O processo de controle financeiro é absolutamente essencial para a sobrevivência e crescimento da sua loja de acessórios para celular em um médio e longo prazo. **É importante fazer um adequado gerenciamento do seu fluxo de caixa, registrando continuamente todos os valores que entram e saem de seu orçamento.**

A partir desse registro, é possível identificar possíveis fatores que podem estar causando gastos excessivos do seu negócio, que podem vir a ser cortados do orçamento.

Além dessa análise, um rigoroso controle financeiro permite identificar a situação financeira de sua loja, avaliar se existe disponibilidade de capital para investir em novos produtos para o estoque, contratação de mais funcionários e também para fazer projeções no seu orçamento, com a análise das contas que ainda estão pendentes, tanto a serem pagas, quanto recebidas.

O **controle de contas a pagar e a receber ajuda a você se prevenir contra possíveis situações de inadimplência** e também evitar o endividamento da sua loja, já que com a projeção de custos futuros, você poderá preparar o seu orçamento empresarial e não realizar investimentos que inviabilizam o pagamento de suas contas futuramente. Sejam elas com salários de funcionários, impostos ou fornecedores, dentre outras.




CONTE COM
O SUPORTE DA
TECNOLOGIA

Tudo o que falamos anteriormente a respeito de controle de fluxo de caixa e projeção de contas a pagar e a receber, sem dúvidas **torna-se muito mais facilitado com a utilização da tecnologia proporcionada por um bom software de gestão empresarial.** Além de realizar as funções citadas de uma forma automatizada, um sistema de gestão vai lhe trazer economia de tempo no processo de controle de estoque, registro de compras e vendas e vai ajudar a otimizar muitos outros processos que envolvem a sua loja.

Muito mais do que controle de contas e fluxo de caixa, um sistema de gestão proporciona uma **visão mais detalhada da situação financeira de seu empreendimento**, a partir da geração dos mais variados relatórios de seus indicadores financeiros, como DRE (Demonstrativo Resultado do Exercício), que mede a **lucratividade obtida pela sua loja de acessórios para celular em determinado período.**



O relatório de ABC de vendas por produtos e por clientes, classifica as suas vendas de acordo com os **acessórios mais e menos vendidos**, assim como em relação aos clientes mais ativos. Esses relatórios são de extrema importância, pois permitem que você **enxergue com clareza quais os produtos que possuem uma maior demanda**, e sendo assim exigem uma maior quantidade no que diz respeito às negociações com os seus fornecedores.

Por outro lado, os dados obtidos com os produtos menos vendidos, podem servir como base para a criação de promoções, ou então para a elaboração de novas estratégias de marketing, com o objetivo de aumentar as vendas desses produtos.

Com o cadastro e o controle das compras da sua clientela, você consegue identificar seus clientes mais fiéis, que podem servir para lhe dar um feedback sobre os seus produtos e verificar a aceitação deles antes de lançar novos acessórios em seu estoque.

O cadastro de clientes a partir de um sistema de gestão empresarial, também permite que você registre as mais variadas informações sobre eles e faça um estudo aprofundado das características do seu público de uma forma geral, **o que vai servir como norteador para as suas estratégias de marketing.**

CONCLUSÃO



Portanto, uma loja de acessórios para celular certamente pode ser **um negócio extremamente lucrativo**. Essa possibilidade se da por se tratar de um mercado com um público extremamente amplo. Afinal, o celular é um equipamento absolutamente necessário para pessoas das mais variadas faixas etárias, e que sendo assim, estão sempre em busca de acessórios tanto para a proteção de seus aparelhos, ou até mesmo para deixa-los mais bonitos visualmente.



Mas **para o sucesso nesse tipo de empreendimento de fato se concretizar,** obviamente é preciso otimizar ao máximo todos os processos que envolvem a gestão do negócio. É preciso planejar adequadamente o seu estoque a partir de um estudo aprofundado da concorrência e assim procurar identificar quais os produtos vendidos pelas outras lojas, quais são os preços ofertados em média, dentre outros fatores.

O estudo das lojas concorrentes também pode ser importante para **buscar um diferencial e oferecer a sua clientela um produto diferenciado,** fazendo com que a sua loja se destaque da concorrência. Além do estoque propriamente, é preciso contar com uma **equipe qualificada para lhe auxiliar no atendimento aos clientes e no processo de vendas**, especificamente. Sua equipe de funcionários deve ter pleno conhecimento do mercado e dos produtos ofertados por, e é claro: devem ser especialistas no atendimento ao cliente.

É preciso deixar de lado o método de vendas voltado para o seu produto especificamente, sem pensar nas necessidades de seus clientes.

Seus produtos devem agregar valor para a clientela, por isso é seu dever e de sua equipe de vendas realizar um atendimento personalizado e atencioso, procurando entender exatamente o que seus clientes procuram e assim satisfazer as suas respectivas necessidades.

Outro aspecto fundamental para o sucesso de sua loja de acessórios para celulares é o marketing. Afinal, de nada adianta ter bons produtos no seu estoque sem uma divulgação adequada e sem que o público realmente entendam o seu valor. **Por isso, é necessário fazer um planejamento adequado das estratégias que serão adotadas.**

Por meio de quais canais seus produtos serão divulgados?
Para qual público?
Com que frequência?

Todos esses fatores podem ser determinantes para estratégias de marketing de sucesso, que realmente despertem o interesse do seu público.

Também é de suma importância ressaltar que é impossível obter sucesso com o próprio negócio sem um **rigoroso controle de todas as questões que envolvem a gestão do empreendimento.** Sendo assim, contar com o auxílio tecnológico de um **software de gestão empresarial é essencial** para que você possa realizar um adequado controle de seu fluxo de caixa, DRE e outros importantes indicadores financeiros da sua loja de acessórios para celular, bem como controlar o seu estoque, gerenciar suas compras e vendas, dentre outros processos absolutamente necessários para uma boa gestão do negócio!





A ZIPLINE é uma empresa que desenvolve sistemas online para micro e pequenas empresas. No mercado desde 2001, buscamos sempre aperfeiçoar nossos serviços para oferecer soluções que auxiliem e otimizem os negócios de nossos parceiros.

Com esse objetivo, criamos o eGestor, uma plataforma completa para gestão de micro e pequenas empresas, com recursos de controle financeiro, de estoque, de vendas e de fluxo de caixa, entre outras ferramentas que tornam a sua gestão mais eficiente e otimizada. Conte com a gente, do eGestor para ganhar tempo e focar no que realmente é uma prioridade: o seu negócio!