

GUIA PARA
MONTAR A SUA LOJA DE

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

LOJA **PERFEITA** 

O mercado de construção civil segue aquecido e, assim, atrai muitos empreendedores. No entanto, antes de montar uma loja de materiais de construção, é preciso saber se ela, de fato, vai gerar **bons resultados**.

Por isso, elaboramos este guia, contendo as **principais informações** para você descobrir se abrir um negócio no segmento é mesmo uma boa ideia.

Então, acompanhe a leitura e descubra **o que fazer para empreender com sucesso** nesse ramo!

LOJA PERFEITA 

UM PROJETO **POINTER +VC**



ÍNDICE

1. Faça uma pesquisa de mercado	4
2. Elabore um plano de negócios	6
3. Realize um planejamento financeiro	8
4. Observe as exigências legais e fiscais do setor	10
5. Estructure a área comercial	12
6. Estude cuidadosamente o ponto de venda	14
7. Construa boas parcerias comerciais	16
8. Crie um plano de marketing	18
9. Estructure o setor de Recursos Humanos	20
10. Profissionalize o atendimento ao cliente	22
Recapitulando os 10 passos para montar a loja de materiais de construção	24



1.

FAÇA UMA PESQUISA DE MERCADO

O que é?

Pesquisa de mercado é a **coleta e análise de dados** sobre um determinado segmento ou indústria – nesse caso, a construção civil. O seu objetivo é **levantar informações** a respeito do ambiente em que a empresa atuará, incluindo características do público-alvo, concorrência em potencial e [tendências do setor](#).



Qual a sua importância?

Essa etapa é essencial para a **tomada de decisões estratégicas e operacionais** relacionadas à loja. Afinal, a compreensão do mercado ajuda a perceber oportunidades de negócio, antecipar mudanças, definir posicionamento da marca e ajustar estratégias, entre outras medidas.

Como colocar em prática?

Combine **fontes de dados secundárias** (como relatórios de mercado e estudos acadêmicos) com **pesquisas primárias** (entrevistas, questionários e observação direta, por exemplo). Então, **analise as informações coletadas**, buscando pontos relevantes para orientar as decisões do empreendimento.



2.

ELABORE UM PLANO DE NEGÓCIOS

O que é?

Plano de negócios é um documento que descreve os objetivos de uma organização, os passos para alcançá-los e a sua viabilidade. Ele inclui informações como ofertas, recursos necessários, táticas de vendas, estrutura operacional, [logística](#) e estoque, além de finanças.



Qual a sua importância?

O documento serve para **orientar o desenvolvimento da loja**, pois ajuda a definir metas, mapear oportunidades ou ameaças e auxiliar no planejamento de ações. Ele também é uma ferramenta importante para **atrair investidores, parceiros e financiamentos**.

Como colocar em prática?

Comece definindo os **objetivos do negócio** e, em seguida, descreva a **oferta**, destacando os seus **diferenciais**. Elabore ainda estratégias de marketing e vendas. E não se esqueça de incluir projeções financeiras realistas, a fim de apresentar a **capacidade de pagamento da loja** a potenciais credores.

3.

REALIZE UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O que é?

Planejamento financeiro é o processo de **pensar criticamente** as finanças de uma empresa visando a **sustentabilidade e o lucro**. Isso envolve a elaboração de diversos documentos e relatórios, como balanço patrimonial, demonstrativo de resultados (DRE), fluxo de caixa e orçamentos.





Qual a sua importância?

Essa é uma parte vital da abertura de uma loja de materiais de construção – inclusive, ela deve integrar plano de negócios. Elaborar um planejamento para a área financeira permite que os gestores tomem decisões bem embasadas em relação a investimentos, gastos e estratégias de crescimento.

Como colocar em prática?

Analise a sua situação financeira atual, incluindo receitas, despesas, ativos e passivos. Elabore relatórios financeiros (como os mencionados anteriormente) para ter uma visão detalhada da saúde financeira. Com base nisso, trace um plano de ação para as suas metas, com cronogramas e orçamentos.

4.

OBSERVE AS EXIGÊNCIAS LEGAIS E FISCAIS DO SETOR

 **O que é?**

Fique atento a certas obrigações durante o **processo de abertura da loja**. Contrato social, alvará de funcionamento, registro na Junta Comercial, inscrição no CNPJ e questões ambientais são apenas alguns exemplos. A empresa também precisa cumprir deveres com o Fisco, como pagamento de impostos, emissão de notas fiscais, entrega de declarações fiscais e contábeis etc.



Qual a sua importância?

O não cumprimento de questões legais e fiscais pode resultar em **penalidades, multas** e, até mesmo, o **fechamento do negócio**. Além disso, manter-se em dia com a legislação e as normas fiscais transmite uma imagem de **confiabilidade** para clientes, fornecedores, investidores e outros stakeholders.

Como colocar em prática?

Cada tipo de empresa e enquadramento tributário tem as suas regras específicas. Por isso, **consulte um contador ou advogado especializado** no assunto para se orientar sobre os documentos necessários e os procedimentos a serem seguidos segundo o porte e as demais particularidades do empreendimento.



5.

ESTRUTURE A ÁREA COMERCIAL

O que é?

Esse trabalho consiste em **definir e organizar atividades, processos e responsabilidades** atrelados à área de vendas. Isso envolve definição de metas, desenvolvimento de táticas, seleção e treinamento da equipe, implementação de ferramentas etc.



Qual a sua importância?

Como é de se imaginar, o departamento comercial é de extrema relevância em uma loja. Portanto, uma **estrutura bem elaborada e organizada** ajuda a maximizar a eficiência e a produtividade do time, colaborando para resultados mais expressivos do negócio.

Como colocar em prática?

Defina **processos** para as atividades, indo desde a **prospecção de clientes até o pós-venda**. **Selecione e treine uma equipe qualificada**, fornecendo as ferramentas e os recursos necessários para o seu sucesso. Sistemas e tecnologias de *Customer Relationship Management* (CRM) para gestão do relacionamento com a clientela são exemplos.

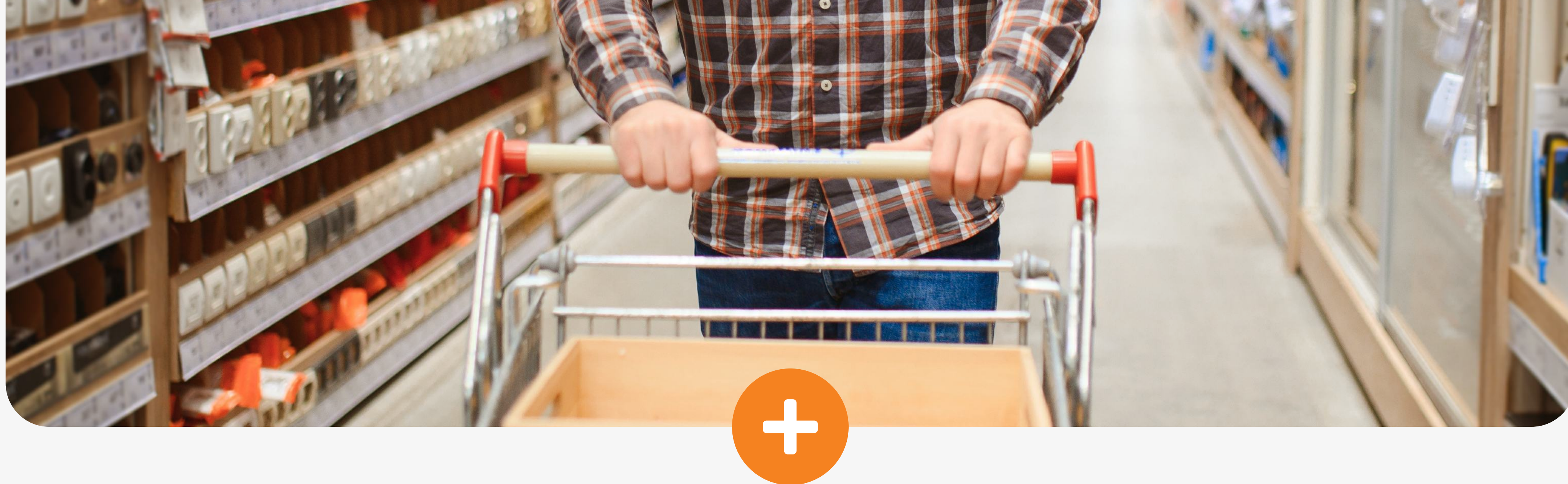
6.

ESTUDE CUIDADOSAMENTE O PONTO DE VENDA

O que é?

Ponto de venda (PDV) é o **local físico** onde a loja comercializa os seus **produtos** para o público. Logo, a sua localização e infraestrutura influenciam diretamente no **sucesso do negócio**. Fatores como acesso, visibilidade, tamanho, layout e serviços devem ser considerados pela gestão.





Qual a sua importância?

Uma escolha estratégica do PDV precisa considerar o **nível de atratividade** em relação ao público e a sua **capacidade de atendimento**, entre outras questões. Uma boa localização pode facilitar o acesso das pessoas e gerar mais fluxo de potenciais compradores, colaborando para o sucesso do negócio.

Como colocar em prática?

Faça uma **análise de mercado criteriosa**, a fim de identificar locais com alto potencial de demanda e consumo para as ofertas da marca. Considere também fatores como perfil demográfico da região, visibilidade, acessibilidade e concorrência. Quanto à infraestrutura, avalie as necessidades específicas do empreendimento e busque um imóvel que atenda a esses requisitos.

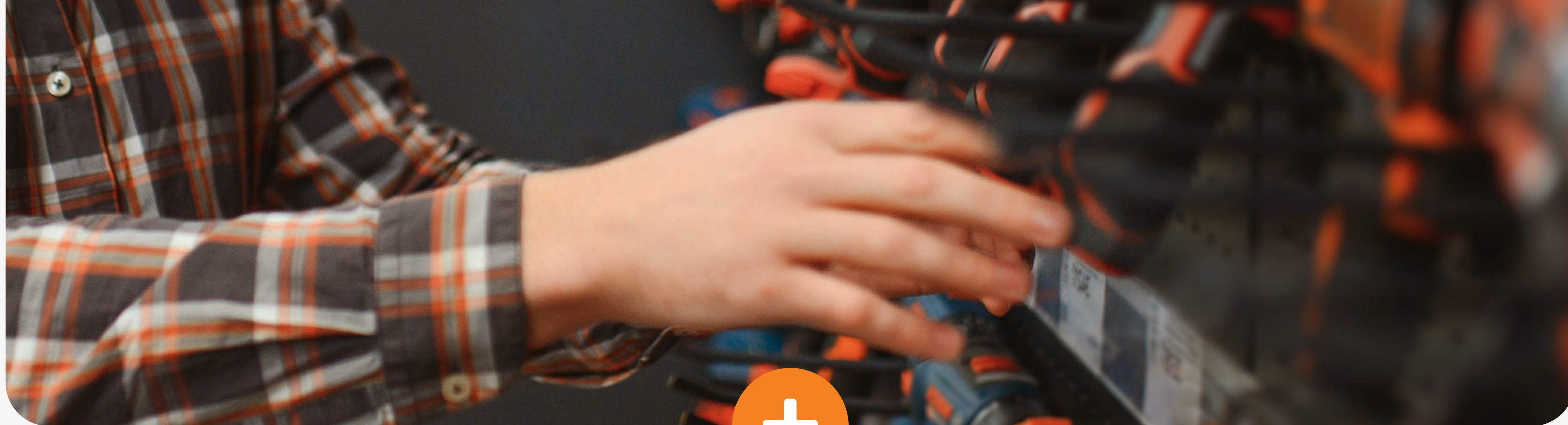
7.

CONSTRUA BOAS PARCERIAS COMERCIAIS



O que é?

Empresas ou indivíduos com os quais uma loja estabelece conexões podem ser entendidos como **parceiros comerciais**. Essas relações são construídas com diferentes atores do mercado, tais como fornecedores, distribuidores, revendedores e prestadores de serviços.



Qual a sua importância?

As parcerias são **fundamentais** para o crescimento de um negócio. Afinal, elas são capazes de proporcionar acesso a novos mercados, canais de distribuição e clientes, além de complementar o portfólio da empresa. Parceiros também podem ajudar a reduzir custos operacionais, compartilhar conhecimentos e aumentar a competitividade da loja de materiais de construção.

Como colocar em prática?

Identifique empreendimentos ou pessoas que **compartilham os valores e objetivos estratégicos** do negócio. Estabeleça, então, uma comunicação transparente, apresentando os benefícios mútuos da conexão. Lembre-se de **formalizar a parceria** por meio de contratos ou acordos comerciais claros.



8.

CRIE UM PLANO DE MARKETING

O que é?

Plano de marketing é um documento que reúne **estratégias e ações** para promover produtos, além de **atrair, conquistar e fidelizar** clientes. Ele envolve diversas atividades, como análise de mercado, definição do público-alvo, criação de campanhas e comunicação com a audiência.



Qual a sua importância?

O marketing permite que a empresa **se destaque entre os concorrentes**, alcance nova clientela e mantenha o negócio competitivo entre os demais players. Além disso, ele ajuda na construção de uma marca forte e reconhecida no mercado, que gera confiança e fidelidade dos compradores.

Como colocar em prática?

Para desenvolver um plano de marketing eficiente, defina **objetivos mensuráveis** para as suas campanhas – como aumento de vendas, expansão de *market share* ou *branding*. Em seguida, escolha **estratégias e canais adequados** para alcançar o público, considerando os recursos disponíveis.

9.

ESTRUTURE O SETOR DE RECURSOS HUMANOS

O que é?

Recursos Humanos (RH) é uma área responsável por gerenciar as relações entre **empregadores e colaboradores** de uma organização. Enquanto o departamento pessoal lida com questões administrativas, como folha de pagamento, o RH vai adiante. Assim, ele foca no **desenvolvimento e engajamento** dos funcionários, além do **recrutamento** e da **seleção** de mão de obra qualificada.





Qual a sua importância?

O RH lida diretamente com o principal ativo de um negócio: as **peças**. Uma equipe bem gerenciada tende a ser mais produtiva, criativa e comprometida com os objetivos da loja. Ademais, o setor ajuda a atrair e reter talentos porque ele é capaz de perceber as necessidades dos colaboradores e oferecer oportunidades de crescimento profissional.

Como colocar em prática?

Invista em **processos de recrutamento e seleção** que identifiquem profissionais alinhados à cultura e aos valores da empresa. Desenvolva programas de capacitação para o crescimento dos trabalhadores e estimule o aperfeiçoamento das capacidades das pessoas contratadas.

10.

PROFISSIONALIZE O ATENDIMENTO AO CLIENTE

O que é?

Atendimento ao cliente é o conjunto de estratégias e ações adotadas por uma loja para oferecer **suporte e soluções** para as necessidades do público. Portanto, ele extrapola o contato entre organização e consumidor, sendo útil para criar experiências positivas.



Qual a sua importância?

O setor é fundamental na manutenção de um relacionamento saudável entre empresa e cliente. Quando bem realizado, o atendimento é capaz de impactar diretamente na **satisfação e fidelização** dos compradores. Como consequência, isso tende a aumentar a percepção de valor dos atendidos em relação à marca e os incentiva a recomendações positivas.

Como colocar em prática?

Invista em **treinamento e capacitação** da equipe, garantindo que ela esteja devidamente preparada para lidar com diferentes situações e demandas recebidas do público. Use tecnologias e sistemas que permitam acompanhar o histórico de interações dos clientes em todos os canais de comunicação, facilitando o atendimento e proporcionando uma experiência omnichannel.



RECAPITULANDO OS 10 PASSOS PARA MONTAR UMA LOJA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Agora, que tal relembrar as principais informações para a abertura do seu negócio? **Acompanhe com a Loja Perfeita.**



1.

Faça uma **pesquisa de mercado** detalhada para compreender o cenário atual, identificar oportunidades e entender as demandas do público-alvo.



2.

Elabore um **plano de negócios** a fim de definir objetivos, estratégias e ações para alcançar o sucesso desejado.



3.

Realize um **planejamento financeiro** bem estruturado para garantir a saúde das finanças do empreendimento e embasar a tomada de decisão dos gestores.



4.

Observe e cumpra as **exigências legais e fiscais**, visando evitar problemas com a lei e o Fisco e garantindo a **regularidade do negócio**.



5.

Estruture a **área comercial** de forma eficiente, definindo **processos** e acompanhando o **desempenho da equipe** de vendas.



6.

Estude cuidadosamente o **ponto de venda** para tornar a loja mais visível e acessível, atraindo clientes.

7.

Construa boas **parcerias comerciais**, pois elas têm o poder de abrir portas para **novas oportunidades** e ampliar a atuação da empresa no mercado.

8.

Crie um **plano de marketing** bem elaborado, a fim de promover a marca, atrair interessados e aumentar as vendas, entre outros objetivos.



9.

Estruture o setor de RH, cuidando do desenvolvimento e engajamento dos colaboradores, além de reter talentos comprometidos com a loja.

10.

Profissionalize o **atendimento ao cliente,** proporcionando experiências positivas, visando o sucesso do empreendimento ao longo do tempo.

Tenha em mente, ainda, que a **avaliação** e o **aprimoramento** contínuo de cada uma dessas áreas e atividades são medidas **essenciais para o crescimento** e a longevidade da loja.



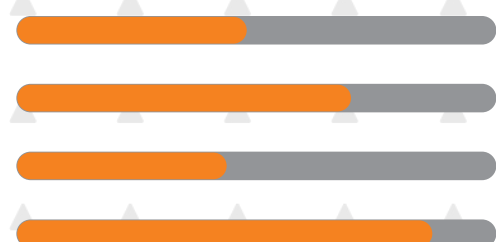


Como a Loja Perfeita contribui para o seu negócio

A Loja Perfeita é uma iniciativa da Pointer que tem o objetivo de **oferecer o suporte necessário para o seu empreendimento**. Há anos, somos reconhecidos pela **qualidade** e pelo **compromisso** sustentáveis na oferta de revestimentos cerâmicos. Agora, também fornecemos **orientações valiosas sobre marketing, posicionamento de marca e controle de estoque** para a sua loja de materiais de construção.

Juntos, trabalhamos para a sua empresa alcançar o êxito tão desejado e merecido. Então, **entre em contato conosco** e descubra **como podemos colaborar para o sucesso do seu negócio!**

► **Quero ser Loja Perfeita Pointer!**





UM PROJETO POINTER +VC

