**Como montar uma loja de roupas**

O Brasil vem se destacando aceleradamente, nesses últimos anos no mundo do empreendedorismo. E os setores de maior destaque são *vestimentas alimentícios e informática*.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), afirma que o setor de vestuário fechou com a alta de 7,6% em 2017. Apesar de ser uns dos segmentos mais propícios a mudanças.

Em 2018, o SEBRAE firmou parcerias com o setor de lojistas com o propósito de auxiliar os já existentes e os novos empreendedores que pretendem entrar nesse segmento.

Só nos primeiros meses de 2019, o setor de vestuário, cresceu 8,14%. O Brasil é o país que possui uma das maiores redes varejistas de roupas e acessórios do mundo. São mais de 1 milhão de empresas formalizadas na área de vestimentas.

A Região Sudeste por exemplo, conta com mais de 460 mil lojas de roupas. Só em São Paulo são 250 mil. Esse crescimento se dá porque roupas e acessórios são bens de uso comum.

Apesar de ser uma área bastante concorrida, muitas pessoas desejam entrar nesse ramo, mas não sabe por onde iniciar. Listamos um passo a passo que pode ajudar a você [como montar uma loja de roupas](http://www).

1. **PLANEJAMENTO -** O primeiro passo é analisar o mercado, averiguando qual o produto de maior concorrência na sua região? Quais os diferenciais que essa concorrência oferece? Quais os valores comercializados do produto no mercado? E depois definir qual a tendência a seguir, se será roupa feminina, masculina, roupas esportivas, moda praia ou infantil.

Ter a definição de qual produto vender, determinará qual será seu público alvo. Agora, é chegada a hora do planejamento financeiro. Um dos grandes erros de quem começa um novo negócio é não planejar o financeiro. É colocar na planilha, valor do espaço físico, registrar os gastos com as roupas que serão comercializadas, instalação de mostruários, decoração, provador, serviços de segurança, limpeza, números de funcionários e outros. Nesse planejamento deve constar a lucratividade que você deseja alcançar.

Se você deseja montar uma loja de roupas e está com o orçamento apertado? O ideal seria uma loja virtual porque em relação ao empreendimento físico, o investimento inicial é bem menor. Mas, cuidado! Uma loja online não é algo que você possa montar de graça, requer muito trabalho e esforço.

Como pode ver, elaborar [um plano de negócio](http://www) não é uma tarefa fácil. Por isso, contar com uma boa ferramenta de gestão financeira é fundamental para começar com o “pé direito”.

Atualmente, existem inúmeras empresas que auxiliam empreendedores na realização de fluxo de caixa, a [IS2 - Sistemas de Informação](http://www.is2.inf.br/home/), é uma empresa que trabalha com desenvolvimento de software para diversos segmentos, e lojas de roupas é uma delas. Além desse referencial, a IS2 viabiliza o seu negócio, proporcionando a ampliação da sua loja para médio e longo prazo.

1. **DEFINIR A MARCA DE SUA LOJA** - Com o planejamento definido, é hora de escolher o nome para sua loja. É a marca que define o seu produto. É o nome que possibilita ao cliente identificar a sua loja. Uma escolha errada, pode resultar no fracasso de seu empreendimento.
2. **PRECIFICAÇÃO** - Durante a construção do seu planejamento, você avaliou os preços de mercado e quais os fornecedores irá trabalhar e já deve saber quanto cobrará pelo seu produto, sem comprometer a sua margem de lucro. Um preço justo e dentro da competitividade, garantirá a sua loja crescimento.
3. **MARKETING** - A divulgação de uma loja ou produto sempre foi a “alma do negócio”. Portanto, não é só o preço que garantirá o seu sucesso e sim, uma boa campanha de marketing. Para que seu produto tenha uma boa saída, será necessário divulgação. Sabemos, que hoje o mundo virtual nos proporciona diversos meios de divulgação como rede sociais (Facebook, Instagram, WhatsApp).

De acordo com o próprio Facebook, diariamente 62 milhões de pessoas acessa a rede social. Instagram possui 50 milhões de usuários segundo matéria da folha de São Paulo em 2017. Rádios e TV locais, também proporciona uma boa visibilidade de seu negócio.

Com o advento da internet, os influenciadores passaram a ser outra opção para divulgação, onde sua loja pode aparecer em canais de youtube ou contas no instagram.

1. **CONTROLE DE ESTOQUE** -Uma das diretrizes mais importantes do comércio varejista, é controlar o estoque. Qualquer erro, pode comprometer o processo de evolução da sua loja. Portanto, é preciso ter um bom monitoramento, no reabastecimento de estoque, dessa forma, a loja estará pronta para satisfazer as necessidades do cliente sob um determinado produto.

Por isso, que a maioria dos varejistas estão sempre realizando balanços, para saber o que tem registrado, e o que ainda existe fisicamente. Para que esse trabalho seja rápido e eficiente, você precisa contar com ajuda de um excelente sistema de informação que ofereça todos os recursos necessários para uma boa gestão.

Ao utilizar o [IS2 - Sistemas de Informação](http://www.is2.inf.br/home/), o empresário terá qualidade e segurança em relação às práticas de gestão do mercado.

1. **CRIE UM DIFERENCIAL** -Ao montar uma loja de roupas seja física ou virtual, o empreendedor tem que ter em mente, um diferencial que se destaque da concorrência, seja com um bom atendimento, descontos ou promoções. Atender bem o cliente, pode torna-lo fiel! Não demonstre falta de vontade ao buscar uma peça no estoque ou na hora de desdobrar as roupas para mostrar aos seus clientes. Deixe-os, bem à vontade, para analisar calmamente, o que procura. Ficar atrás do cliente sem dá espaço, pode resultar em sua saída da loja sem efetuar uma compra.
2. **FIDELIZAÇÃO DE CLIENTES** - Fidelizar o cliente gera crescimento da sua loja. Uma vez que se torna cliente, sempre será cliente se você o fidelizar. Para isso, é importante está sempre analisando a concorrência e investindo em melhorias que gerem resultados. Oferecer descontos, promoções, melhores formas de pagamentos, se a compra for online, estudar a melhor forma de entrega, lembrar do cliente no seu aniversário, oferecer brindes e outros. Crie meios que façam o cliente lembrar de sua marca, voltar a comprar e, ainda, indicar sua loja para outras pessoas.
3. **CONTRATE UM CONTADOR** - No começo de qualquer negócio, é muito importante realizar as atividades com pouca demanda, pois se já inicia com uma grande quantidade de tarefas, não terá mão de obra suficiente para concretizá-las. Então, pense desde já, em implementar um software que se encaixa no seu orçamento e que continuará ajudando quando as operações da loja expandir.

Como pode ver, abrir uma loja de roupas requer muito e dedicação. Seguindo esses passos, você não só realizará seus sonhos como também, ajudará nos sonhos de diversas pessoas em adquirir um produto de qualidade.