







LOJAS COLABORATIVAS COMO OPORTUNIDADE

Aproveitar a movimentação da Copa do Mundo da FIFA 2014 para potencializar a comercialização de artesanato é uma oportunidade para o segmento. Uma das alternativas para ampliar o contato com o consumidor são as lojas colaborativas. Por meio delas, pode-se expandir o mercado e gerar novos negócios.

Para o segmento de artesanato, o sucesso do Mundial será mensurado principalmente pelas vendas durante o período. A fim de potencializá-las, é interessante que os artesãos busquem novos canais de comercialização para seus trabalhos. Entre as possibilidades, as lojas colaborativas podem se configurar como mais uma oportunidade crescente no mercado. Esse tipo de espaço é uma alternativa para que designers, estilistas, artesãos e outros profissionais criativos explorem seus trabalhos.

Mas o que é uma loja colaborativa?

-  As lojas colaborativas consistem em um modelo de negócio em que um estabelecimento comercializa trabalhos de diversas pessoas. Há diferentes formas de estabelecer negócios, podendo o fornecimento dos produtos ser por meio de consignação ou por locação de espaço.
-  Cada vez mais surgem lojas colaborativas que cobram apenas o aluguel de um *box*, local onde os produtos são expostos. O valor varia conforme o tamanho do *box* locado, estando incluso no custo alguns serviços, como o atendimento, a comercialização e a divulgação dos produtos.
-  Alguns estabelecimentos informam que cobram, além do aluguel, os impostos incididos sob os produtos, como o ICMS, e, se necessário, as taxas relacionadas aos meios de pagamento, como cartão de crédito.
-  As lojas colaborativas são uma alternativa para que profissionais divulguem e comercializem seus trabalhos, contribuindo para a formação de um público consumidor e consolidação da marca no mercado.



FONTE IMAGEM: BLOGFASHIONARTS. ACESSO EM 24 DE ABRIL DE 2014

Vantagens da loja colaborativa

Algumas vantagens de expor produtos em lojas colaborativas já foram apresentadas, no entanto os benefícios se estendem tanto para o artesão, quanto para a loja e para o consumidor desse estabelecimento:

/ Artesãos

- Divulgação, comercialização dos trabalhos e consolidação da marca.
- Aceitação do produto pelo mercado e melhoria nas peças, a partir do acompanhamento dos trabalhos mais comercializados e possibilidade de testar a comercialização de peças modificadas para aceitação do consumidor.
- Formação de público consumidor.
- Mais tempo para produção, ao considerar que a comercialização será feita pela loja colaborativa, o que possibilita destinar mais tempo na fabricação das peças.
- Possibilidade de investimentos em outros canais de comercialização, como o virtual.
- Conhecimento de outros negócios e possibilidade de firmar parcerias.

/ Consumidores

- Acesso a produtos diferenciados.
- Seleção dos produtos a serem comercializados (curadoria colaborativa).
- Verificação de diversos artigos exclusivos somente em um lugar.

Loja

- Mix de produtos em constante atualização.
- Público diferenciado e fiel.
- Oferta de produtos de interesse do consumidor.

FONTE: HOUSE OF VINTAGE. DISPONÍVEL EM:
<[HTTP://GOO.GL/T17Q5N](http://goo.gl/T17Q5N)>
ACESSO EM: 23 ABRIL 2014.





Sendo assim, é possível perceber que as lojas colaborativas configuram-se como uma boa solução para o processo de comercialização. Abaixo, segue um quadro comparativo com alguns fatores que diferem a loja própria da colaborativa.

Comparativo: loja própria x loja colaborativa

FATORES	LOJA PRÓPRIA	LOJA COLABORATIVA
ALUGUEL	CUSTO DE LOCAÇÃO DE ESPAÇOS ESTÁ CADA VEZ MAIS ELEVADO	BAIXO CUSTO, POIS SE LOCA APENAS UM <i>BOX</i> DENTRO DE UMA LOJA
PONTO	INVESTIMENTO ALTO PARA CONSEGUIR UM BOM PONTO COMERCIAL	ADQUIRIR UM BOM PONTO COMERCIAL É VIÁVEL, POIS O VALOR É DIVIDIDO ENTRE TODOS OS PARTICIPANTES
MANUTENÇÃO	ALÉM DO ALUGUEL, EXISTEM CUSTOS, COMO ÁGUA, LUZ, INTERNET, IPTU E OUTROS	VALOR DA LOCAÇÃO DO <i>BOX</i> INCLUI OS CUSTOS COM A MANUTENÇÃO DA LOJA
FUNCIONÁRIOS	NECESSIDADE DE CONTRATAÇÃO	VALOR DO ALUGUEL PAGO INCLUI A CONTRATAÇÃO, FICANDO O VALOR DILUÍDO ENTRE OS PARTICIPANTES
FUNCIONAMENTO E LEGALIDADE	NECESSIDADE DE ALVARÁ DE FUNCIONAMENTO, INSCRIÇÃO ESTADUAL, CADASTRO NA PREVIDÊNCIA SOCIAL E OUTROS	LOJA COLABORATIVA FORNECE TODA A ESTRUTURA, SEM NECESSIDADE DE SE PREOCUPAR COM DOCUMENTAÇÕES E REGISTROS
ROTINA	PROFISSIONAL TEM QUE GERENCIAR A LOJA, COMERCIALIZAR E PRODUIR PEÇAS	PROFISSIONAL TEM CONDIÇÕES DE SE DEDICAR À PRODUÇÃO, AO "TERCEIRIZAR" O ATENDIMENTO E A COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS
DIVULGAÇÃO	NECESSIDADE DE INVESTIR NA PROMOÇÃO DA LOJA	DIVULGAÇÃO É FEITA PELA PRÓPRIA LOJA COLABORATIVA E PELOS PROFISSIONAIS QUE DIVIDEM O MESMO ESPAÇO (GRANDE POTENCIAL DE DIVULGAÇÃO)
CANAL DE COMERCIALIZAÇÃO	O ENVOLVIMENTO NA GESTÃO DA LOJA PRÓPRIA, DE CERTA FORMA, INVIABILIZA A COMERCIALIZAÇÃO POR OUTROS CANAIS	POSSIBILITA A PRESENÇA EM DIVERSOS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO: LOJA COLABORATIVA, VIRTUAL E OUTRAS

FONTE: AUTORA, 2014



Vale ressaltar que a loja própria também é uma alternativa para os profissionais. Porém, a modalidade colaborativa pode dar início aos negócios nessa perspectiva, permitindo a comercialização, ao mesmo tempo em que se verifica a aceitação do produto. Após a consolidação e o amadurecimento da marca, e da formação do público consumidor, ter uma loja própria pode ser uma boa opção para a comercialização.

Exemplos de lojas colaborativas

/ Endossa



SÃO PAULO (SP)
BRASÍLIA (DF)
CURITIBA (PR)

/ Cada Qual



SÃO PAULO (SP)

/ Cambada



LONDRINA (PR)

/ Arte a Parte



PORTO ALEGRE (RS)

/ Cazanostre



RIO DE JANEIRO (RJ)

 OUTROS ESTABELECIMENTOS COMERCIALIZAM DE FORMA COLABORATIVA. PARA CONHECÊ-LOS, CONFIRA O [GUIA DE CENTRAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE ARTESANATO](#).

/ Mosaico Brasil

Loja temporária que funcionou por três meses no Aeroporto de Brasília (DF). Nela, foram comercializados produtos tipicamente brasileiros de diferentes empresas e regiões do país. Há possibilidade da loja ser aberta durante a Copa do Mundo da FIFA 2014, sendo mais uma oportunidade para a comercialização de peças. Para participar, deve-se contatar o Sebrae mais próximo da cidade.

FONTE: SEBRAE MERCADOS. DISPONÍVEL EM <[HTTP://GOO.GL/YC940D](http://goo.gl/YC940D)> ACESSO EM: 23 ABRIL 2014.



/ Brasil Original

Projeto que tem como objetivo a elevação do nível de qualidade do artesanato brasileiro, ao mesmo tempo em que oportuniza a comercialização das peças em cidades-sede dos jogos do Mundial. A iniciativa engloba capacitação aos artesãos e a montagem de *showrooms* para a comercialização dos artesanatos. A possibilidade de participação do Brasil Original deve ser verificada no Sebrae mais próximo da cidade.

FONTE: INTERJORNAL. DISPONÍVEL EM: <[HTTP://GOO.GL/BYSSN1](http://goo.gl/BYSSN1)> ACESSO EM: 23 ABRIL 2014.





Lojas Brasil Original 2014

BRASÍLIA PARKSHOPPING SAI/SO ÁREA 6580, GUARÁ 1º DE MAIO A 30 DE JUNHO	NATAL PRAÇA DA ÁRVORE AVENIDA SENADOR SALGADO FILHO - MIRASSOL 16 DE MAIO A 31 DE JULHO	MANAUS AMAZONAS SHOPPING AV. DJALMA BATISTA 482, PARQUE 10 DE NOVEMBRO 24 DE MAIO A 27 DE JUNHO
BELO HORIZONTE SHOPPING PÁTIO SAVASSI AV. DO CONTORNO, 6061 - FUNCIONÁRIOS 30 DE MAIO A 13 DE JULHO	SALVADOR BARRA SHOPPING AV. CENTENÁRIO, 2992, CHAME CHAME 3 DE JUNHO A 13 DE JULHO	FORTALEZA SHOPPING IGUATEMI AV. WASHINGTON SOARES, 85, ÁGUA FRIA 10 DE JUNHO A 14 DE JULHO
SÃO PAULO SHOPPING LIGHT RUA CORONEL XAVIER DE TOLEDO, 23, REPÚBLICA 12 DE JUNHO A 13 DE JULHO	PORTO ALEGRE BARRA SHOPPING SUL AV. DIÁRIO DE NOTÍCIAS, 300, CRISTAL 13 DE JUNHO A 13 DE JULHO	RIO DE JANEIRO SHOPPING RIO SUL RUA LAURO MULLER, 116, BOTAFOGO 16 DE JUNHO A 15 DE JULHO



Como fazer parte de lojas colaborativas?

Cada loja colaborativa possui suas próprias políticas para a seleção de expositores. Muitas solicitam que o interessado preencha um breve formulário em seu site, para que o setor comercial da loja possa fazer contato e dar andamento à possível locação do espaço.

A exemplo, está a Endossa, loja colaborativa presente em três estados brasileiros. Para expor os produtos na loja o artesão deve:

1. Criar uma marca e se cadastrar no site para aguardar um espaço na lista de espera. É possível que a mesma pessoa crie até três marcas, sendo que cada uma delas pode aguardar na lista de espera de até dois tipos de espaços disponíveis na loja.
2. A partir da criação da marca e do cadastro no site, é possível ter acesso a informações como o valor da locação dos nichos e a meta de vendas relacionadas a eles.
3. Quando um espaço é liberado, se o artesão for o próximo da fila, a Endossa entra em contato com ele para convidar a expor os produtos na loja. A partir desse momento, será possível tirar dúvidas com relação a contratos e taxas, por exemplo.
4. Caso o artesão não atinja a meta de vendas, ele libera o espaço para uma nova marca.



Permanência nas lojas colaborativas

Com espaço concorrido, é importante estar atento a alguns pontos que podem contribuir para sua permanência nas lojas colaborativas:

- ✓ **Seleção da loja:** vale conhecer o estabelecimento, traçar um perfil dos expositores, verificar o sucesso e identificar o público consumidor dessa loja. Assim, será possível verificar a compatibilidade dessas características com o seu negócio.
- ♥ **Conquista do cliente:** a partir do perfil do público consumidor da loja colaborativa é possível elaborar estratégias para conquistar o cliente. Normalmente, quem frequenta esses espaços busca por diferenciação e exclusividade.
- 📦 **Acompanhamento das vendas:** muitas lojas colaborativas fornecem o serviço de acompanhamento das vendas por meio de um sistema *on-line*. Com isso, é possível verificar o estoque, saber quais são os produtos mais comercializados e conhecer o gosto dos clientes.
- 🔍 **Verificação de melhorias:** por meio do sistema de acompanhamento é possível saber quais produtos não apresentam boas vendas, o que pode ser ocasionado por uma série de fatores. Com esses dados é possível analisar o produto, fazer melhorias e modificações e verificar a aceitação do mercado. As lojas colaborativas possibilitam o profissional 'testar' seus produtos e a aceitação deles no mercado. Aos que não possuem essas lojas como opção, há a possibilidade de buscar as [centrais de comercialização de artesanato](#) ou outros negócios que comercializem de forma colaborativa.
- ⚙️ **Comercialização criativa:** caso seja de difícil efetivação fazer parte de lojas colaborativas e centrais de comercialização de artesanato, devido ao acesso, localidade, ou outros fatores, uma opção é recorrer à criação de uma central de comercialização colaborativa. Para isso, a participação em uma cooperativa ou associação de artesãos, e a mobilização em prol da criação de uma central, pode viabilizar a abertura desse espaço que possibilita aumento na comercialização e geração de novos negócios aos artesãos.



Sua opinião faz a diferença!

Por isso o Projeto de Inteligência Competitiva do Programa Sebrae 2014 quer saber mais sobre suas expectativas e satisfação. Responda a breve pesquisa que elaboramos especialmente para você e seu negócio!



SEBRAE

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Roberto Simões
Diretor-Presidente: Luiz Barretto | Diretor-Técnico: Carlos Alberto dos Santos
Diretor de Administração e Finanças: José Claudio dos Santos | Fotos: banco de imagens

UAMSF – Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros
UACC – Unidade de Atendimento Coletivo – Comércio
Conteúdo: Paula Kaneoya

