



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

COMO MONTAR
UMA LOJA DE
PRODUTOS
NATURAIS E
SUPLEMENTOS
ALIMENTARES

FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: Terciário

Ramo de Atividade: Comércio

Tipo de Negócio: Loja de produtos naturais e suplementos alimentares

**Produtos Ofertados/
Produzidos:** Alimentos orgânicos, cereais, chás, ervas encapsuladas, cosméticos naturais, produtos fitoterápicos, óleos essenciais, anabolizantes naturais, barras nutricionais, energéticos e repositores, vitaminas e minerais, etc.

Investimento inicial: Varia entre R\$ 98.000,00 e R\$ 200.000,00 aproximadamente

Área: 30 m²



APRESENTAÇÃO

A preocupação com a saúde, o bem-estar e o culto ao corpo têm levado um número cada vez maior de pessoas a tentar reeducar os hábitos alimentares.

Modismos à parte, a tendência é de que aumente na mesma proporção a procura por alimentos orgânicos (aqueles produzidos sem agrotóxicos), as comidas com baixo teor de gordura e sem açúcar. Some-se a isso, ainda, o grande interesse do público pelos cosméticos à base de plantas medicinais e pelos assuntos esotéricos. Eis aí uma combinação de fatores que pode render bons lucros e que justifica a implantação de uma loja de produtos naturais.

Interessadas em saúde, mais e mais pessoas procuram produtos orgânicos, elevando as vendas do segmento e fazendo com que esse mercado prospere no Brasil.

O alimento orgânico surgiu, entre outras funções, da necessidade de se fornecer alimentos isentos de contaminação química e de transformações biológicas artificialmente provocadas, que alterassem seu sabor, cor e qualidades originais. Além de atender a esse objetivo, que por si já justificaria a produção, há outro fator muito atrativo para agricultores, indústrias alimentícias, atacadistas e varejistas: a lucratividade.

- 
- 1** MERCADO
 - 2** TENDÊNCIAS
 - 3** LOCALIZAÇÃO
 - 4** ESTRUTURA
 - 5** EQUIPAMENTOS
 - 6** TECNOLOGIAS APLICADAS AO NEGÓCIO
 - 7** PESSOAL
 - 8** PROCESSOS PRODUTIVOS
 - 9** DIVULGAÇÃO
 - 10** DIVERSIFICAÇÃO
 - 11** INVESTIMENTOS
 - 12** AÇÕES RECOMENDADAS
 - 13** CURSOS E TREINAMENTOS
 - 14** EVENTOS
 - 15** LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA
 - 16** REGISTRO ESPECIAL
 - 17** ENTIDADES
 - 18** FORNECEDORES E FABRICANTES



MERCADO

Esse é um mercado em franca expansão. O crescimento do comércio de alimentos naturais no Brasil tem impressionado pesquisadores e empreendedores do ramo. Segundo pesquisas do Euromonitor Internacional, de 2014 a 2017, as vendas avançaram a uma taxa média de 12,3% ao ano, enquanto no resto do mundo o percentual ficou em torno de 8%.

Antes de investir numa Loja de Produtos Naturais e Suplementos Alimentares, é necessário ter cautela, pois este é um segmento cujo desempenho depende das camadas de renda mais elevadas e com cultura que valorize uma alimentação saudável, isenta de elementos químicos. Para quem vai atuar nesse comércio, é aconselhável olhar atentamente para o que acontece na Europa e nos Estados Unidos, onde a atividade é marcada por clientes cada vez mais exigentes. Nessas regiões, a competitividade crescente impõe maior qualidade à oferta.

O número de lojas em todo o país vem crescendo a cada ano e a disputa pelos clientes é igualmente acirrada.

 **Segmento depende de pessoas que valorizam a alimentação saudável e pague por isso.**



Há ainda que se levar em consideração, a concorrência das farmácias que estão descobrindo esse mercado. O público desse ramo é bem informado e não hesita em buscar novidades no concorrente.

Contar com fornecedores idôneos, de qualidade e que se preocupem em transmitir conhecimentos sobre os produtos, é fundamental para que o negócio dê certo. Isso também ajudará a criar um atendimento diferenciado na loja. Como boa parte dos produtos vendidos é perecível, recomenda-se ainda que deem preferência aos fornecedores mais próximos.

Para ganhar projeção no mercado, o empreendedor deve lançar um olhar crítico sobre seu futuro negócio, analisá-lo do ponto de vista do consumidor, e a partir daí definir a clientela que pretende conquistar.

Pode-se começar identificando segmentos específicos e levantando informações como renda, idade, classe social, nível de instrução, etc., para traçar o perfil dos futuros consumidores do produto que sua empresa venderá. A definição do público-alvo irá definir o tipo de posicionamento do negócio, ou seja, para quem vai vender seus produtos: pessoas físicas, pessoas jurídicas, quais as classes sociais, faixa etária, e outros aspectos.



TENDÊNCIAS

Conexão com a Natureza:

A natureza é a coisa mais perfeita que existe e o consumidor está cada vez mais buscando produtos naturais. A necessidade de saber de que material é feito ou de onde esse alimento está sendo cultivado e para onde vai todo o lixo produzido, são fatores que estão cada dia mais sendo cobrados pelos nossos clientes.

Investir em negócio sustentável, é uma tendência para os próximos anos, e está diretamente ligada a uma outra tendência que é a ECONOMIA CIRCULAR.

Consumo e descarte entram em um ciclo que envolve a reutilização, recuperação e reciclagem de produtos e de energia, respeitando os limites do planeta e transformando resíduos em insumos ou novas matérias primas. Seja uma empresa que colabore com o meio ambiente:

- ▼ Utilize embalagens e sacolas sustentáveis.
- ▼ Faça a separação e destinação correta do lixo.
- ▼ Compre de fornecedores locais.
- ▼ Diminua o uso de papel nos processos e evite desperdícios.

LOCALIZAÇÃO



A localização da loja, não é um fator crucial no ramo. Escolher um ponto em uma região com bom fluxo de pessoas é uma decisão acertada, é claro, mas quem utiliza suplementos alimentares e produtos naturais não se importa muito em ter que se locomover a um bairro mais afastado, por exemplo, desde que ele encontre o que procura na loja. Mais vale ter uma loja em um local não muito centralizado, mas que ofereça um mix de produtos bom, do que escolher um ponto no centro (ou em local privilegiado) e não contar com os produtos que atraem os clientes.

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar o negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento.

O empreendedor deverá observar:

- ▼ Se o imóvel atende às necessidades operacionais referentes à localização, capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet;

- ▼ Se o ponto é de fácil acesso, possui estacionamento para veículos, local para carga e descarga de mercadorias e se conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas;
- ▼ Se o local está sujeito a inundações ou próximo a zonas de risco;
- ▼ Se o imóvel está legalizado e regularizado nos órgãos públicos municipais;
- ▼ Se a planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura e se houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva;
- ▼ Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o Plano Diretor do Município;
- ▼ Se as taxas do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia;
- ▼ Se a legislação local determina sobre o licenciamento das placas de sinalização.



Atenção: As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local na Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação da empresa. Em algumas Prefeituras, como a de Vitória, essa consulta pode ser feita pelo site <http://www.vitoria.es.gov.br/cidade/plano-diretor-urbano>.

Uma dica é escolher um ponto comercial perto de academias de ginástica. São nestes locais que se encontram os principais consumidores de suplementos alimentares e produtos naturais.

FAÇA SUA CONSULTA PRÉVIA PELA INTERNET

É necessário ter em mãos a inscrição imobiliária do imóvel onde será instalada a atividade.



PLANO DIRETOR URBANO (PDU)

CLIQUE AQUI E ACESSE



ESTRUTURA

Quem está no ramo garante que é possível iniciar uma loja de produtos naturais e suplementos alimentares numa área de 30 m². Essa é a metragem indicada também pela maioria das franquias, que será distribuída entre o escritório, estoque e loja.

Deverá estudar bem o layout interno (ambiente, decoração, facilidade de movimentação, luminosidade, entre outros) e o externo (vitrines, fachada, letreiros, entrada e saída, estacionamento, entre outros) da empresa. Um profissional arquiteto / decorador poderá auxiliá-lo nessa tarefa.



Um visual agradável aos olhos é o passaporte para o sucesso.



EQUIPAMENTOS



Os equipamentos necessários dependerão substancialmente da estrutura que será montada. Variará de acordo com o processo e mecanismo de trabalho adotado.

Um projeto básico certamente contará com:

- ▼ Prateleiras;
- ▼ Expositores de vidro ou acrílico;
- ▼ Móveis e utensílios;
- ▼ Emissora de cupom fiscal;
- ▼ Balanças;
- ▼ Telefone;
- ▼ Fax;
- ▼ Computador;
- ▼ Impressora;
- ▼ Scanner.

TECNOLOGIAS APLICADAS AO NEGÓCIO



A tecnologia é muito importante para todas as empresas. Novas soluções digitais surgem quase que diariamente, influenciando a forma como as pessoas vivem e isso causa um impacto muito significativo no mundo dos negócios, no comportamento do consumidor e principalmente no comportamento da concorrência.

Cada dia mais os clientes querem perder tempo. É possível deixar seu negócio prático, atrativo e tecnológico, para facilitar processos e com isso atrair um público maior.

Exemplos:

Crie sites para que mais pessoas tenham acesso rápido aos produtos e serviços oferecidos pela sua loja.

tenha seu chat GPT ativo, o consumidor atual gosta de esclarecer todas as dúvidas antes de efetivar a compra.

Use a IA para direcionar e oferecer produtos de acordo com as buscas do seu site.

Esteja por dentro de todas as inovações do mercado.

Utilize softwares que tenham acesso ao perfil de compras de seus clientes, e dessa forma, avisar toda vez que um produto com o perfil de compra chegar ou entrar em promoção, seu cliente será avisado.

PESSOAL



Ter uma equipe bem treinada é vital, já que o consumidor de suplementos alimentares e produtos naturais costuma perguntar muito quando vai a uma loja efetuar sua compra. O atendente precisa conhecer as especificações de cada produto, de cada marca, uma vez que a variedade é muito grande e cada cliente tem uma necessidade específica. Ter um conhecimento superficial não basta nesse ramo de negócio.

Estima-se a necessidade de 3 funcionários para o atendimento, pois habitualmente leva-se muito tempo no atendimento de cada cliente, 1 funcionário para o caixa, além do empreendedor na gestão do negócio, esse deve dedicar tempo integral ao empreendimento.

Na hora de selecionar as pessoas que irão trabalhar na sua empresa, deve levar em consideração as habilidades específicas exigidas para cada tipo de atividade que desenvolverão. É fundamental que empregue mão de obra qualificada, que na maioria dos casos não se encontra pronta no mercado, tendo assim, que formá-la usando as diversas opções de treinamento. Na área de vendas, saber ouvir, ter boa vontade, ter conhecimento dos produtos, ser persistente e flexível, são mais relevantes.

Mas existem características que são comuns a profissionais de todas as áreas: pessoas felizes com a vida, criativas, ágeis, prestativas e que tenham iniciativa. Essas características podem ser desenvolvidas por meio de treinamentos periódicos, lembrando que não só os funcionários devem ser treinados, mas também, o dono do empreendimento deve sempre se atualizar para se manter competitivo no mercado.

 **Uma medida importante é formalizar os empregados.**





PROCESSOS PRODUTIVOS

Uma loja de produtos naturais e suplementos alimentares vende desde alimentos orgânicos, cosméticos, suplementos alimentares a uma infinidade de produtos destinados à melhora da qualidade de vida dos clientes.

Nesse tipo de negócio, há formatos para todos os gostos. Muitos estabelecimentos estão estruturados apenas para vender produtos, o que inclui hortifrutigranjeiros, frutas secas, chás, sucos, grãos, massas integrais, cereais matinais, temperos secos, artigos esotéricos, complementos alimentares para atletas e produtos para diabéticos, entre de outros. Vendem-se ainda acessórios de bazar, como travesseiros recheados com ervas, objetos para massagem, pequenas guloseimas e livros.

Em outros formatos, a principal fonte de receita são os produtos fitoterápicos. O maior atrativo para o comerciante, nesse caso, é a boa lucratividade. Quem planeja incluí-los em suas prateleiras deve, no entanto, estudar muito bem a legislação. Há muita polêmica, por exemplo, sobre a necessidade de se manter um farmacêutico na loja para esse tipo de venda.

Uma outra modalidade de negócio, nesse segmento, são os restaurantes incorporados às lojas. Só a oferta desse novo serviço pode aumentar o faturamento em 15%, afirmam empresários do ramo.

Além de conhecer a procedência das mercadorias, o iniciante precisa se precaver quanto à regularidade no abastecimento. Podem ocorrer interrupções, pois a maioria dos fornecedores produz em pequena escala. Às vezes, ao fazer uma grande venda para um supermercado, acabam ficando sem condições de abastecer os clientes menores. O risco é maior em relação às verduras e legumes orgânicos. Uma saída é procurar informação nas associações de produtores desse tipo de alimento. Quem pretende incluir produtos desse gênero no seu mix deve saber ainda que eles têm de ser certificados, de modo a comprovar que não contêm resíduos químicos. Verduras e legumes são apenas alguns dos orgânicos que uma loja especializada pode oferecer.

Em qualquer desses formatos, podem-se comercializar suplementos alimentares. Seu uso vem sendo extensamente utilizado com o objetivo de corrigir as falhas na alimentação já que são uma maneira prática, simples e eficiente de dar ao organismo todas as vitaminas, macro e micronutrientes que ele precisa para se manter forte e saudável.

A grande procura pelos suplementos alimentares vem de atletas e pessoas que praticam qualquer atividade física regularmente, já que esse tipo de atividade estimula o organismo a consumir ainda mais os nutrientes e vitaminas que ingerimos. Mas atenção: os suplementos alimentares devem ter registro no Ministério da Saúde. No Brasil é proibida a venda de suplementos alimentares sem o respectivo registro.

A organização de um empreendimento desta natureza divide-se basicamente nas seguintes etapas:

▼ **Administração geral:**

Habitualmente feita pelo proprietário da loja: coordena as compras, determina quais produtos serão oferecidos ao mercado, que preços, quais profissionais a serem contratados, controle dos estoques, etc.

▼ **Comercial:**

Divulgação e propaganda do empreendimento. Pode construir uma etapa separada na administração da empresa, mas também pode ser absorvida pela administração geral (vai depender do porte da empresa e do número de funcionários).

▼ **Controle de qualidade:**

Há necessidade de um rígido controle quanto à verificação dos prazos de validade, conservação e manipulação. Assim como na utilização dos materiais e conservação do espaço no que se refere à higiene.

▼ **Oferta do serviço ao cliente:**

Estrutura da equipe de vendas e atendimento ao cliente.

DESCRIÇÃO DO PROCESSO OPERACIONAL

Processos antes da abertura da loja:

- ▼ Verificar os níveis do estoque dos produtos, das matérias-primas, bebidas, etc.;
- ▼ Abastecer a loja com produtos e matérias-primas faltantes;
- ▼ Limpar o salão, colocar os equipamentos em ordem, música-ambiente agradável;
- ▼ Preparar o caixa.

Processos durante o dia de atendimento:

- ▼ Abrir no horário estipulado para atendimento;
- ▼ Atender aos clientes;
- ▼ Manter limpas as mesas, balcões, equipamentos utilizados e o piso;
- ▼ Realizar a cobrança e entregar ao cliente o cartão de visitas ou folder da loja;
- ▼ Identificar, ao término do serviço, se o cliente ficou satisfeito.

No fechamento da loja:

- ▼ Fechar e conferir o caixa;
- ▼ Lavar todos os utensílios e guardá-los;
- ▼ Fechar a loja.

DIVULGAÇÃO



Ter um bom preço ajuda, mas isso não é tudo. É preciso fazer parcerias para deixar a loja conhecida, mesmo que, para isso, seja necessário reduzir um pouco a margem de lucro por meio de concessão de descontos. Uma boa estratégia é conceder benefícios para profissionais da área, como para os personal trainers. Com isso, eles podem indicar a loja para seus alunos e ajudar a aumentar o fluxo de clientes e o volume de vendas. Fazer parcerias com as academias, centros de estética e com as clínicas de estética também funcionam.

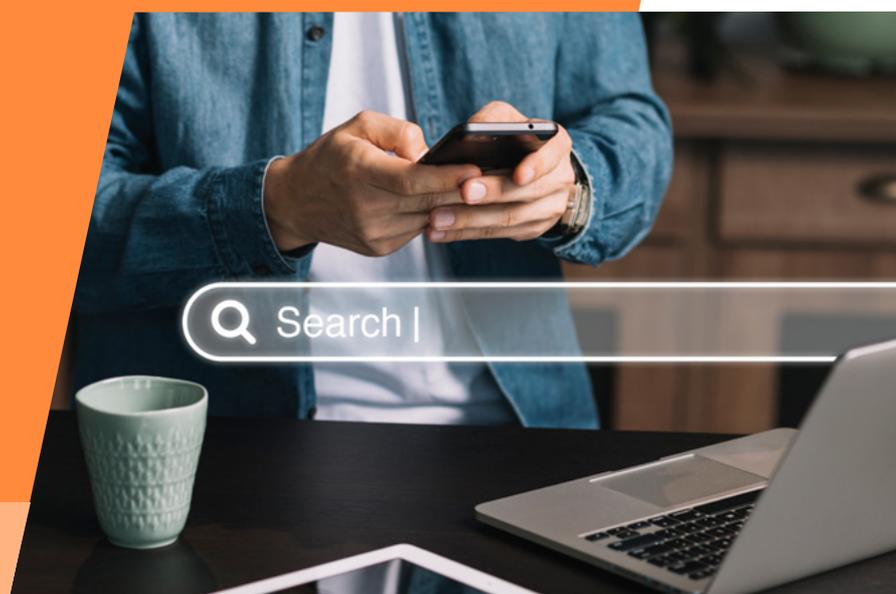
Nesse ramo é imprescindível o uso das mídias sociais (Facebook, WhatsApp, Instagram), atualmente, elas estão em alta, pois são ótimas ferramentas de comunicação com o cliente e têm, de modo geral, custo zero. Promova seus produtos e serviços em sites especializados na área de saúde.

É importante investir constantemente em publicidade. Procure participar de eventos que possam atrair novos clientes.



A propaganda boca a boca é fator de fortalecimento nesse ramo.

PRESENÇA DIGITAL

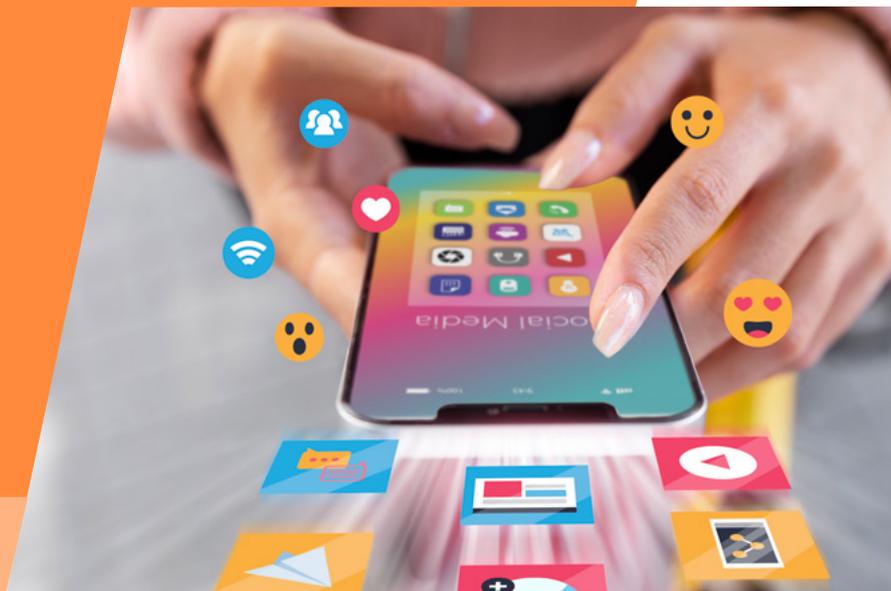


A presença digital é o espaço ocupado por uma marca no ambiente online. Para ficar bem claro, é a forma como uma empresa se apresenta e se comunica nos diversos meios digitais, como redes sociais, site e blogs. Cadastrar sua empresa no Google Meu Negócio, por exemplo, fará com que as pessoas encontrem sua loja de produtos naturais e cheguem até ela com facilidade. Dessa forma ajuda a melhorar o posicionamento do seu site, atraindo mais tráfego e aumentando a autoridade da marca

6 PASSOS PARA SUA EMPRESA CRIAR UMA PRESENÇA DIGITAL:

- ▼ Identifique seu público online. Qualquer comunicação deve ser direcionada para o público certo.
- ▼ Crie um site para o seu negócio.
- ▼ Crie perfis atrativos nas redes sociais mais relevantes.
- ▼ Utilize estratégias para criação de conteúdo.
- ▼ Acompanhe as métricas.
- ▼ Invista em anúncios.

CANAIS DIGITAIS



Canais digitais são os meios de comunicação utilizados na internet. Eles servem para aproximação dos usuários com a finalidade de atrair o público e transformá-los em potenciais clientes.

EXEMPLOS: Instagram, Facebook, YouTube, Whatsapp e outros.

Os canais digitais mais relevantes para uma loja são o Whatsapp Business e o Instagram, através deles é possível facilitar a comunicação com o cliente com as ferramentas que auxiliam no atendimento, como: informações sobre localização, serviços, catálogos de produtos e outros. O Instagram também será um aliado na divulgação do seu negócio, afinal de contas essa plataforma é completamente ligada ao visual e é uma excelente ferramenta para gerar relacionamento com seus clientes

DICAS:

Deixe o perfil da sua loja sempre atualizado com horário de funcionamento e endereço.

Utilize os status para divulgação de dicas e promoções.

Deixe o catálogo de produtos sempre atualizado.

Dispare lista de transmissão com novidades.

DIVERSIFICAÇÃO

Tendência forte nesse ramo é a venda de produtos a granel, mas necessita investimento maior e atenção especial à validade dos produtos. Outro fator é o ponto de equilíbrio - antes de oferecer os produtos a granel é necessário analisar se existem consumidores o suficiente para gerar faturamento que, no mínimo, empate com os custos operacionais do negócio.



Deve-se verificar se o produto pode ser armazenado em embalagens reutilizáveis. E qual tipo de embalagem é mais apropriado para cada item.



É importante ter atenção na hora de armazenar os produtos, para fazer da forma mais apropriada.

Buscar um ponto de venda dentro de uma academia pode ser uma alternativa segura para quem está iniciando no negócio, pois seu público-alvo já está na porta da loja, mas há um fator que também pode ser limitador: apesar de o patamar mais alto de faturamento ser atingido mais rapidamente, superá-lo e mantê-lo é mais difícil, porque chega um momento em que o faturamento fica estagnado em um valor e dificilmente será possível ultrapassá-lo, uma vez que o volume de vendas sofre pouca alteração.





INVESTIMENTOS

O investimento pode variar entre R\$ 98.000,00 e R\$ 200.000,00, sendo a maior parte desse recurso investido em mercadorias e materiais como balcões e prateleiras. O investimento abrange as instalações, estoque de produtos, despesas de abertura da empresa e reserva de segurança.

INVESTIMENTO EM INFORMATIZAÇÃO

Uma empresa informatizada tem grandes chances de sair na frente do concorrente. Além de facilitar os processos, garantem a segurança na tomada de decisões, melhora a produtividade e diminui os gastos. Escolha um projeto de informatização abrangente que atenda toda a empresa, desde a disponibilização de conteúdo para websites, até os controles administrativos (financeiro, estoque, caixa, cadastro de clientes, etc.).

Os softwares podem ser encontrados nas empresas especializadas ou na Internet.

Nesse ramo, o investimento em um bom site na internet é essencial para a visibilidade dos produtos e serviços oferecidos pela loja.

PARA SE COLOCAR UM SITE NA INTERNET, BASICAMENTE TRÊS COISAS SÃO NECESSÁRIAS:

1.

Domínio - É o nome do site .com ou .com.br ou .net. Isso depende da preferência do empreendedor. Existe também a possibilidade de domínios do tipo .imb.br. Mas geralmente se usa .com.br por ser o mais “famoso” no mercado.

2.

Hospedagem do Site - É onde o site ficará hospedado e assim poderá ser visualizado. O valor dependerá do tamanho e dos recursos do site, a quantidade de acessos que receberá, etc.

3.

O preço para **desenvolvimento** de um site varia muito. Se for feito por agências de design ou publicidade, o valor pode ser bem elevado. Isso também dependerá do tipo de site a ser desenvolvido.





AÇÕES RECOMENDADAS

>> CONTE COM O SEBRAE <<

CONSULTORIA PLANO DE NEGÓCIOS

Já imaginou sua empresa ou mesmo sua ideia inicial com o acompanhamento de um plano que identifique e restrinja erros ainda no papel, em vez de cometê-los no mercado? Uma empresa, nova ou já atuante, é um verdadeiro “mundo”, peculiar e único – e que precisa ser compreendido em todos os aspectos. Para que sua empresa amplie as garantias de sucesso e você consiga amenizar preocupações sobre organização dos passos internos e externos de seu estabelecimento, o Plano de Negócios oferecido pelo SEBRAE é a escolha certa.

CANVAS DE MODELO DE NEGÓCIO

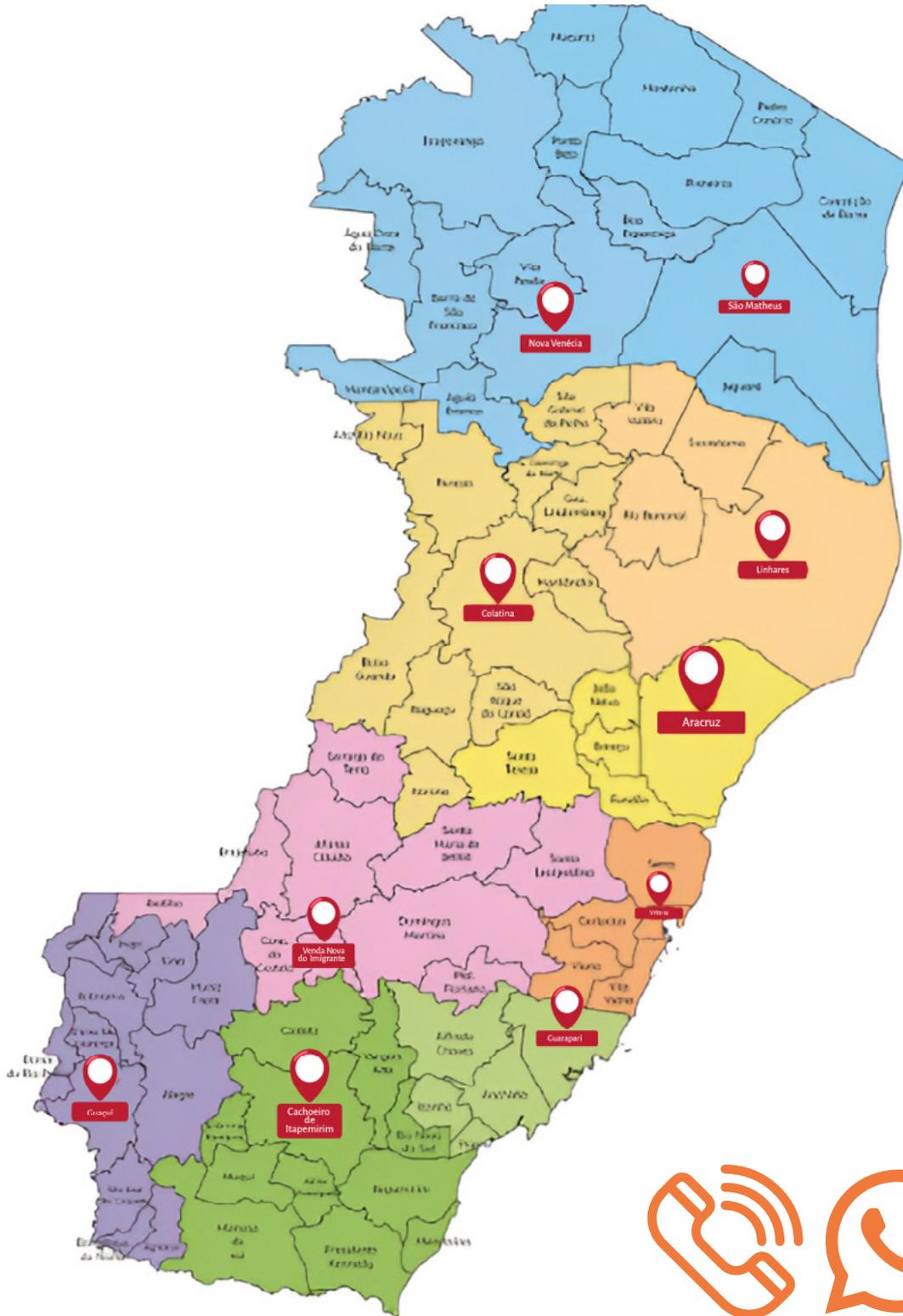
Para inovar nesse segmento, coloque suas ideias em prática utilizando o Sebrae Canvas. Trata-se de uma ferramenta de planejamento estratégico que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios. Com ele será possível entender como vai funcionar a sua empresa, analisar os concorrentes, entender como diferenciar seu negócio, inovar, etc.



CLIQUE AQUI E MONTE SEU CANVA DE NEGÓCIOS



CLIQUE NO MAPA E DESCUBRA O SEBRAE MAIS PERTO DE VOCÊ;



08005700800
ATENDIMENTO
24 HORAS



CURSOS E TREINAMENTOS

A busca constante do conhecimento permite ao empreendedor ampliar a visão de negócio e estabelecer com maior clareza seus objetivos e o caminho que vai seguir. A capacitação profissional deve alcançar todos os envolvidos na empresa: o empreendedor, seus assistentes, pessoal de produção, comercial e operacional. É por meio de ações de capacitação que os profissionais aperfeiçoam suas habilidades, adquirem novas técnicas, e conhecimentos específicos para melhor atender às necessidades da organização. Os benefícios são muitos: reduz custos operacionais, proporciona melhor ambiente de trabalho, maior integração da equipe, reduz a rotatividade de pessoal, aumenta a produtividade e torna a empresa mais competitiva. Onde encontrar:

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com cursos, palestras e oficinas abordando os mais variados temas e objetivos. São empregadas metodologias interativas, são presenciais e a participação em alguns deles requer investimento considerado baixo, uma vez que são subsidiados.

Entre os temas abordados você encontra: Atendimento ao Cliente; MEI – Passo a passo para a formalização; Qualidade no Relacionamento com o Cliente; Análise de Negócios para Começar Bem; Como Planejar uma Empresa de Sucesso; Boas Vendas – Técnicas para Potencializar Resultados; Sei Controlar meu Dinheiro; Como Construir uma Loja Virtual Na Medida; Como Elaborar Controles Financeiros; Boas práticas na manipulação de alimentos e etc.

A programação dos eventos de capacitação do SEBRAE está disponível no Portal Sebrae/ES.



<https://es.lojavirtualsebrae.com.br/loja/>

EAD SEBRAE No ensino à distância, você encontra mais de 30 cursos online gratuitos, com acompanhamento e orientação de tutores qualificados e aptos para esclarecer suas dúvidas.

Os temas abordados são: Empreendedorismo; Planejamento; Finanças, Mercado e Vendas; Inovação; Cooperação; Pessoas; Organização; Leis e Normas.

Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

**PORTAL
EDUCAÇÃO** Curso à distância
www.portaleducacao.com.br

**NATURAL
CHEF** www.naturalchef.com.br

**BOLETINS DE
TENDÊNCIA** Tendências em alimentação
<https://www.sebraeinteligenciasetorial.com.br/setores/alimentos/boletins-de-tendencia>

EVENTOS



EVENTOS SEBRAE:

O empreendedor deve estar sempre em contato com as entidades e associações para obter informações sobre os eventos que ocorrerão dentro da sua área. Os eventos como feiras, rodadas de negócios, congressos etc., são muito importantes para o empresário ficar por dentro das tendências de mercado, conhecer novos produtos e tecnologias, realizar parcerias e fazer bons negócios.



FIQUE LIGADO ONDE PESQUISAR:

O ESX e a Feira do Empreendedor são os principais eventos do Sebrae no Espírito Santo.



<https://es.lojavirtualsebrae.com.br/loja/>

▼ UBRAFE

União Brasileira de Feiras e Eventos de Negócios

<http://www.ubrafe.org.br>

ALGUNS EVENTOS IMPORTANTES:

BIO BRAZIL FAIR

Biofach America Latina

Feira Internacional de Produtos Orgânicos e Agroecologia

<http://www.biobrazilfair.com.br>

NATURALTECH

Feira de Alimentação Saudável, Suplementos, Produtos Naturais e Saúde

<http://www.naturaltech.com.br>

O Sebrae realiza outras ações que impulsionam o seu negócio. Confira como participar de feiras, missões e Rodadas de Negócios do seu segmento.



<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/es/acoesdenegocios>

PNBOX

Conheça a ferramenta do Sebrae que te ajuda a montar seu Plano de Negócio de forma dinâmica e prática.



PORTAL SEBRAE/ES

CLIQUE AQUI
E CONFIRA



LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA



Algumas legislações que o futuro empreendedor deve ter conhecimento:

- ▼ Código de Defesa do Consumidor - Lei Federal nº 8.078/1990 e suas alterações. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm.
- ▼ Lei Municipal nº. 6.080/2003 e suas alterações – Código de Posturas e Atividades Urbanas do município de Vitória/ES. Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04 (e alterações). Disponível em: <http://sistemas.vitoria.es.gov.br/webleis/>.
- ▼ Lei Complementar 123/2006 e suas atualizações - Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, oferecendo benefícios tributários (“Super Simples”) e não tributários. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm.
- ▼ Lei Federal 12.291, de 20 de julho de 2010 – Determina obrigatoriedade aos estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços em manter uma cópia do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à disposição no local. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12291.htm.

- ▼ Resolução - RDC n.º 17, de 24 de fevereiro de 2000: dispõe sobre o registro de medicamentos fitoterápicos. Disponível em: http://www.cff.org.br/userfiles/file/resolucao_sanitaria/17.pdf.
- ▼ Instrução Normativa nº 007, de 17 de maio de 1999, do Ministério da Agricultura: no Brasil, a agricultura orgânica tem normas de produção, tipificação, processamento, envase, distribuição e identificação estabelecidos pós esta Instrução. O instrumento também estabeleceu o selo de certificação de produtos orgânicos de origem animal ou vegetal e as qualificações mínimas exigidas de cada uma das 15 entidades certificadoras já autorizadas a funcionar no Brasil. O selo é a garantia de que o consumidor está tendo acesso a alimentos, industrializados ou não, produzidos com técnicas que respeitam os princípios orgânicos. Mais informações sobre certificados e sobre produtos orgânicos, no site www.planetaorganico.com.br.

LEI DA ACESSIBILIDADE



Você sabia?

Em 12/06/2018 foi publicada e assinada a emenda 9.405/2018 que prevê o cumprimento de adoção de acessibilidade, incluindo adaptações e tecnologia assistiva para várias modalidades de pequenas e micro empresas. As empresas de todos os portes deverão se adequar a LBI 13.146.

A fiscalização será feita em duas etapas:

- ▼ 1º Orientação a respeito das irregularidades;
- ▼ 2º Verificação. Caso as irregularidades persistam, será lavrado um auto de infração, podendo gerar multa ou até mesmo suspensão das atividades, até que a empresa se adeque.

Pense no coletivo. Algumas alterações, por menores que pareçam, farão uma diferença enorme na vida de quem precisa. Pessoas com deficiência física também querem uma vida prática e independente e algumas pequenas mudanças tornarão o seu negócio confortável e acessível a todos!



Quer saber como deixar sua empresa em conformidade com a lei? O Sebrae pode te ajudar com isso!

REGISTRO ESPECIAL



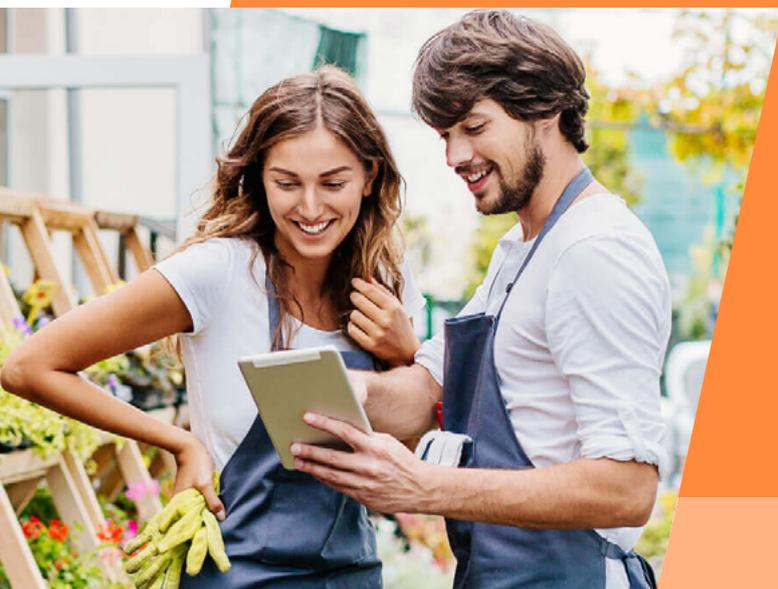
Para registrar a empresa, o empreendedor irá precisar de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliará na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencherá os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas. Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenham boa reputação no mercado e que tenham o registro no CRC – Conselho Regional de Contabilidade.

O processo de registro de empresas passa por diversos órgãos, cada um com sua competência específica:

- ▼ Junta Comercial;
- ▼ Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- ▼ Secretaria Estadual de Fazenda – Sefaz-ES;
- ▼ Prefeitura Municipal;
- ▼ Corpo de Bombeiros Militar.

Hoje o processo ocorre por meio do Simplifica ES, que é uma ferramenta que faz a integração entre os dados cadastrais da Receita Federal do Brasil e os diversos órgãos Estaduais e Municipais que participam do processo de abertura, alteração e baixa de empresas e as disponibiliza na rede mundial de computadores – Internet – em um ambiente integrado, interativo e de fácil acesso. Para mais informações acesse: <http://www.simplifica.es.gov.br/>





ENTIDADES

SEBRAE/ES

www.sebrae.com.br/espíritosanto

CIC

Centro Integrado de Cidadania

PROCON (Casa do Cidadão)

<https://www.vitoria.es.gov.br/prefeitura/procon>

JUCEES

Junta Comercial do Estado do Espírito Santo

www.jucees.es.gov.br

PREFEITURA MUNICIPAL DE VITÓRIA

<http://www.vitoria.es.gov.br>

SECTIDES

Secretaria da Ciência, Tecnologia, Inovação, Educação Profissional e Desenvolvimento Econômico

<http://www.sedes.es.gov.br>

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL

<https://www.gov.br/receitafederal/pt-br>

SEFAZ-ES

Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo

<http://internet.sefaz.es.gov.br>

CORPO DE BOMBEIROS DE VITÓRIA

www.cb.es.gov.br

Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas Cartório Sarlo

<http://www.cartoriosarlo.com.br>

ANVISA

Agência Nacional de Vigilância Sanitária

<http://portal.anvisa.gov.br/>

SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE

<http://www.vitoria.es.gov.br/semus>

SESA - Secretaria Estadual de Saúde

www.saude.es.gov.br

Ministério da Saúde

<http://portalms.saude.gov.br/>

Entidades Certificadoras

AAO

Associação de Agricultura Orgânica

Seu principal objetivo é a busca de medidas que estimulem a produção de alimentos saudáveis com técnicas que não agredam o meio ambiente e a inclusão do produtor no mercado.

<http://www.aao.org.br>

IBD

Instituto Biodinâmico

O IBD é o único certificador brasileiro reconhecido na Europa, Estados Unidos e Japão.

<http://www.ibd.com.br>

ABENUTRI

Associação Brasileira de Empresas de Produtos Nutricionais

<https://abenuutri.wordpress.com/>



FORNECEDORES E FABRICANTES



O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma da atuação das empresas no mercado.

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS

Mundo Aloe <https://www.mundoaloe.com/>

**Naturama
On-Line** <https://www.naturama.com.br/>

**Top
Suplementos** <http://www.topsuplementos.com.br>

Mãe Terra <https://www.maeterra.com.br/>

**Weleda
do Brasil
Laboratório
e Farmácia
Ltda.** <http://www.weleda.com.br>

Aromalife Aromaterapia & Banhos
<http://www.aromalife.com.br>

Herbarium <https://herbarium.com.br/>

Jasmine
Alimentos <http://www.jasminealimentos.com>
Saudáveis

CEASA Central de Abastecimento do Espírito Santo
<https://ceasa.es.gov.br/>

POTENCIAIS FORNECEDORES DE GRÃOS E PRODUTOS NATURAIS

<http://www.graoorganico.com.br/graoorganico/>
<https://www.quemfornece.com/br/fornecedores-de/organicos>
<https://www.biomarket.com.br/atacado-e-granel/>
<https://www.novafitos.com.br/>
<http://www.abenuutri.org/associados/>

POTENCIAIS FORNECEDORES DE AVES E OVOS ORG NICOS

Ovos
orgânicos <http://www.yamaguishi.com.br/>

Fazenda da
Toca <http://fazendadatoca.com.br/>

Frango
caipira <https://www.cantaodalagoinha.com.br/>
Orgânico

COMPUTADORES E COMPLEMENTOS

**Di Margon
Informática**

www.dimargon.com.br

**Inforvix
Comércio e
Manutenção**

www.inforvix.com.br

DESENVOLVIMENTO DE SITES, SOFTWARES E APLICATIVOS

**Arco
Informática**

Desenvolvimento de web sites e Mobile Apps

www.arcoinformatica.com.br

Tronsoft

www.tronsoft.com.br

UNIFORMES PROFISSIONAIS

**Uniformes &
Cia**

Desenvolvimento de web sites e Mobile Apps

www.arcoinformatica.com.br

**Uniforme
Indústria
Com. Roupas
Ltda**

www.tronsoft.com.br

REFERÊNCIAS

- ▼ ABENUTRI aponta crescimento de 15% no consumo de suplementos alimentares no país. Disponível em: < <http://www.publikador.com/informacoes-analise-e-opnioes/communicabrasil/abenuutri-apon-ta-crescimento-de-15-no-consumo-de-suplementos-alimentares-no-pais>>. Acesso em: 14 fevereiro 2018.
- ▼ ALIMENTOS. Boletim de tendências. Disponível em: <https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/setores/alimentos/boletins-de-tendencia?q=produtos+naturais>>. Acesso em: 14 fevereiro 2018.
- ▼ COMIDA a granel. Disponível em: < <https://sebraeinteligenciasetorial.com.br/produtos/noticias-de-impacto/comida-a-granel/570e-8ac93780ae1900bb6e83>>. Acesso em: 14 fevereiro 2018.
- ▼ LAMAS, Julio. Empresas investem em venda a granel de alimentos, cosméticos e serviços. Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2016/03/1751725-empresas-investem-em-venda-a-granel-de-alimentos-cosmeticos-e-servicos.shtml>. Acesso em: 14 fevereiro 2018.
- ▼ MERCADO de alimentação saudável deve crescer 4,41% ao ano até 2021. Disponível em: <http://dc.clicrbs.com.br/sc/noticias/noticia/2017/04/mercado-de-alimentacao-saudavel-deve-crescer-4-41-ao-ano-ate-2021-9775279.html>>. Acesso em: 14 fevereiro 2018.
- ▼ NATURALMENTE saudável. Meu Próprio Negócio, São Paulo, maio/2005.

- ▼ SEBRAE/SC. Loja de produtos naturais. Santa Catarina, 2008. 60 p. (Os primeiros passos para o sucesso).
- ▼ Nicho: Mercado de Orgânicos Deve Crescer 40% Em 2011. Disponível em: <http://exporetail.com.br/noticias/335-nicho-mercado-de-organicos-deve-crescer-40-em-2011>. Acesso em 29 jun 2011.
- ▼ SUPLEMENTO alimentar enriquece a dieta dos idosos. Jornal Hoje. Disponível em: <http://www.portalmms.com.br/noticias/Suplemento-alimentar-enriquece-a-dieta-dos-idosos/Brasil/Saude/959554550.html>. Acesso em 20 ago. 2009.
- ▼ RECEITA do mercado de orgânicos deve dobrar até 2014. Disponível em: <http://www.santanderempreendedor.com.br/noticias/setorial/1241-receita-do-mercado-de-organicos-deve-dobrar-ate-2014>. Acesso em: 29 jun./ 2011.
- ▼ SOUZA, Márcio. Mercado em expansão. Meu próprio negócio, São Paulo, v.11, 123, p.78-82, s.d.

PORTAL SEBRAE/ES

Conheça as soluções Sebrae para alavancar o seu negócio.



PORTAL SEBRAE/ES

**CLIQUE AQUI
E CONFIRA**



Oportunidades de Negócios é um material informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinado apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas ideias com as informações apresentadas, mas carece de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

ÁREA RESPONSÁVEL

UR – Unidade de Relacionamento
– SEBRAE/ES



APP SEBRAE

As soluções
do SEBRAE
na palma da
sua mão
Baixe agora!



DISPONÍVEL NO
Google Play



Disponível na
App Store





RADAR

SEBRAE DE OPORTUNIDADES

Quer abrir ou ampliar o seu negócio?

150

Indicadores de mercado

2

Milhões de
empresas mapeadas

98

Ideias de negócio

200

Mil pontos comerciais

Inteligência de mercado para
tomar as melhores decisões.

É 100% GRATUÍTO



ACESSE E SAIBA MAIS



CONHEÇA O PERFIL
DO SEU MERCADO



Acesse o portal es.sebrae.com.br e acompanhe nossas redes sociais 



@sebraees



@sebrae.es



@sebrae-es



@sebraeespiritosanto



0800 570 0800
ATENDIMENTO 24 HORAS