



2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

SEBRAE

MERCADINHOS na Bahia

ABRIL | 2017



FOTOGRAFIA DO SEGMENTO NA BAHIA



PONTOS FORTES

- Possibilidade de comercializar diferentes tipos de produto;
- Boa rentabilidade;
- Tradição junto aos clientes;
- Localização;
- Clientes fieis.

PONTOS FRACOS

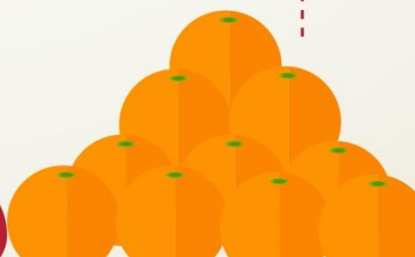
- Alta dependência dos fornecedores;
- Baixo uso de tecnologias, tornando o ato de comercializar pouco inovador no segmento;
- A maioria dos negócios é familiar e dispõe de recursos limitados;
- Pouco poder de barganha com fornecedores;
- Estoques costumam ser reduzidos, diminuindo a oferta;
- Dificuldades de gestão (pessoas, estoques, caixa, dentre outros);
- Pouco investimento no desenvolvimento e aperfeiçoamento dos colaboradores.

OPORTUNIDADES

- Possui potencial e oportunidades de crescimento;
- Aumento do poder de compra, principalmente das classes C e D;
- Negociações e compras em redes de negócios;
- Aumento das compras via móvel(m-commerce) e e-commerce.

AMEAÇAS

- Inflação alta, diminuindo o poder de compra dos consumidores;
- Altos impostos incidentes;
- Aumento do desemprego na região;
- Dificuldade de acesso ao crédito;
- Falta de profissionalização dentro do segmento;
- Em momentos de instabilidade econômica, o público pode preferir se deslocar e gastar mais tempo para economizar em suas compras semanais ou mensais.



Fatores críticos DE SUCESSO



Ter boa gestão, diminuindo os custos e os desperdícios.



Separar as despesas pessoais das despesas do negócio - uma sugestão é definir o *pro labore* que não comprometa a saúde financeira da empresa.



Pesquisar fornecedores que dispõem de melhores preços e, desta forma, oferecer produtos com preços mais competitivos. Negociar com os fornecedores locais e formar redes de negócios pode ser uma boa opção.



Observar a validade dos produtos e fazer promoções antes do seu vencimento.



Ter cuidado com a “venda fiada” ou com a “anotação na caderneta”. Pode-se disponibilizar vários meios de pagamento, como cartão de crédito e débito, para diminuir o risco de inadimplência.



Aumentar os negócios em espaço físico e oferecer serviços de padaria e açougue.



Melhorar o visual das lojas, com gôndolas e móveis mais modernos para atrair clientes.

AÇÕES RECOMENDADAS



QUALIFICAÇÃO



Esteja atento à qualificação da mão de obra, buscando cursos técnicos e incentivando os colaboradores a sempre se atualizarem.

ASSOCIATIVISMO



Faça parte de associações, cooperativas e outras instituições setoriais. Esses órgãos podem auxiliar todo o segmento a se desenvolver e a obter mais incentivos do governo.

CLIENTES



Faça pesquisas de satisfação constantes com o público consumidor do seu negócio. Dessa forma, é possível medir os fatores que mais causam insatisfação e mudá-los rapidamente para não perder clientes – e também melhorar os pontos que já são apreciados por eles.

CRÉDITO



Procure por incentivos de crédito para melhorar a estrutura e a arquitetura da sua loja.

DIFERENCIAÇÃO



Disponibilize uma determinada marca ou linha de produtos que seja exclusividade na região.

ATENDIMENTO



Atendimento personalizado e direcionado. Esse fator é um grande diferenciador que fará os clientes daquela região valorizarem o negócio e voltarem com frequência.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

SEBRAE

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

2BIC

Boletim Baiano de
Inteligência Competitiva

UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

Diretor Técnico: Lauro Alberto Chaves Ramos

Gerente: José Nilo Meira

Gestora do 2BIC: Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

Empresa Pesquisadora: Knowtec Ltda

Designer Gráfico: Suzana Salgado

Imagens e Ilustrações: www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**

2bic@ba.sebrae.com.br