



AS LOJAS COLABORATIVAS SÃO UM MERCADO
EM ASCENSÃO? SAIBA TUDO AQUI!

SEBRAE

Introdução	3
O que são e como funcionam as lojas colaborativas?	4
Quais são as vantagens das lojas colaborativas para o mercado?	7
Como fazer parte de uma loja colaborativa?	13
Conclusão	15
Sobre o SEBRAE PE	16



Introdução

Imagine um ambiente coletivo, no qual todos os empreendedores têm um espaço para expor os seus produtos. Além disso, eles pagam um valor menor de aluguel e não precisam permanecer o tempo todo na loja, **dedicando a maior parte das suas horas à criação de mercadorias.**

Não, nós não estamos falando de uma utopia. Na verdade, trata-se de um modelo colaborativo que vem crescendo cada vez mais nos mercados: as lojas colaborativas.

Neste e-book, apresentaremos o conceito, as vantagens e os cuidados que você deve tomar antes de investir nessa modalidade. Boa leitura!

O que são e como funcionam as lojas colaborativas?

A loja colaborativa é um **modelo de negócio coletivo baseado nos princípios de um conceito mais amplo: a economia colaborativa**. Nesse cenário, as empresas (que nem precisam ser do mesmo segmento) se unem para abater os custos de locação de um espaço físico e trocam outros serviços que as beneficiem.

Duas das principais vantagens desse modelo coletivo são a redução de custos fixos e o acesso a um serviço que, custeado por uma única companhia, seria mais oneroso ou até mesmo inviável para os empreendedores. **Na loja colaborativa, cada um tem o seu espaço, mas sem arcar com os altos custos de um aluguel individual, por exemplo.**

Assim, pode-se dizer que as lojas colaborativas são uma alternativa muito interessante para pequenos negócios, uma vez que eles compartilharão os gastos com outras empresas. Inclusive, pela proximidade, também podem ser firmadas parcerias para a utilização conjunta de canais de divulgação.



O FUNCIONAMENTO DO MODELO

É importante destacar que o modelo colaborativo não é equivalente aos shoppings, por exemplo, somente porque compartilham o mesmo ambiente físico. Afinal, no segundo, cada negócio tem uma loja inteira à sua disposição, mas com um custo bem mais elevado de locação — inacessível para pequenos empreendimentos.

No modelo colaborativo, porém, **pequenos negócios se agrupam em um mesmo endereço**, mas com espaço para todo mundo expor os seus produtos e desenvolver as suas estratégias de captação de clientes. Assim, podemos dizer que uma loja colaborativa opera como um espaço físico coletivo, com empreendedores de pequenas empresas posicionados de maneira bem próxima.

Em razão dessa característica de compartilhamento, o mercado colaborativo exige um desembolso bem menor de capital em relação aos negócios tradicionais — como o próprio aluguel de espaços em shoppings. Inclusive, de modo geral, **as lojas colaborativas comercializam soluções de segmentos diversos, como roupas, utilidades domésticas, presentes, artesanatos e acessórios de decoração.**

Na prática, cada comerciante expõe os seus produtos em uma área delimitada dentro do espaço compartilhado. Nesse contexto, não é incomum ver um negócio funcionando com um stand completo ou até mesmo com apenas uma prateleira.

Também existem lojas colaborativas especializadas em segmentos específicos, como aquelas que vendem artigos para crianças, equipamentos esportivos e outros.



A EXPLORAÇÃO DE DIFERENTES POSSIBILIDADES

Dependendo do desejo de cada empreendedor, ele pode escolher uma loja colaborativa que explore um segmento específico, como artigos para crianças. Do mesmo modo, ele pode também se unir a empreendedores de outras áreas, **caso o modelo seja economicamente viável para ele.**

A cada dia, surgem lojas colaborativas que cobram apenas a locação de um box — aquele local no qual os produtos são expostos. Os valores variam de acordo com a região do país e com o espaço.

Geralmente, no preço, já estão inclusos alguns serviços, como o atendimento e a divulgação das soluções em um modelo compartilhado. Outros estabelecimentos costumam cobrar, além do aluguel, impostos que incidem sobre as mercadorias, como o ICMS.

Também podem ser cobradas as taxas associadas aos meios de pagamento, como o cartão de crédito. Nesse caso, o empreendedor que se interessa pelo modelo **precisa pesquisar e conversar sobre as condições de participação**, de acordo com as regras do local.

No entanto, o fato é que esse modelo é muito versátil. Uma loja colaborativa pode ser composta por nichos de diversos itens, que funcionarão como minilojas, presentes em um único ambiente.

Ou seja, naquele espaço, o consumidor encontrará um leque de opções, que podem variar entre roupas e sapatos até itens de decoração para o lar, como dito.

Quais são as vantagens das lojas colaborativas para o mercado?

As lojas colaborativas proporcionam **um amplo poder de escolha e diversas alternativas de preço ao público**.

Muitas delas, inclusive, ainda organizam eventos e exposições, bem como contam com cafés e espaços de convivência.

Na prática, essa “variedade de atrações” aumenta as chances de que as pessoas passem mais tempo ali, avaliando as soluções expostas e analisando as diferentes alternativas de preço, por exemplo. **A popularidade que esses espaços vêm ganhando é tão grande que, hoje em dia, é possível encontrá-los até em aeroportos.**

De forma geral, a loja colaborativa faz parte de um conceito mais amplo; de uma economia solidária em que os empreendedores trabalham juntos e, unidos, colhem os resultados. Por isso, se você vem cogitando abrir uma loja dentro de um ambiente coletivo, com a união entre os comerciantes, trata-se de uma excelente oportunidade.

Não à toa, [as lojas compartilhadas se consolidaram na pandemia](#), quando muitos empreendedores foram significativamente afetados pela fragilidade econômica. Inclusive, é válido pontuar que os donos desses espaços também se beneficiam com a exposição de produtos diversificados, diferenciados e, por vezes, até exclusivos, **o que atrai um grande número de visitantes com interesses distintos.**

A seguir, conheceremos outras vantagens desse modelo para os expositores!

MAIS TEMPO DISPONÍVEL PARA SE DEDICAR À PRODUÇÃO

Um dos grandes benefícios desse modelo colaborativo é que ele não requer a presença frequente dos expositores no ambiente físico. Nesse sentido, os empreendedores terão muito mais tempo para produzir novas peças, uma vez que a comercialização é feita pela loja.

Ou seja, um empreendedor que precisa “se desdobrar” e trabalhar muitas horas, tanto na produção quanto na venda direta, por exemplo, terá muito mais tempo disponível — e ainda encontrará uma forma de expor os seus produtos. **É uma oportunidade de focar a criatividade.**



CUSTOS INFERIORES DE MANUTENÇÃO

Uma loja colaborativa envolve um valor de investimento mais baixo, que será custeado com os lucros gerados pela parceria entre os empreendedores que se juntam ao projeto. **Com os altos preços de aluguéis de espaços comerciais, esse modelo fica bem mais atrativo para todos os envolvidos.**

Além disso, os parceiros **conseguem diluir as despesas em forma de um pagamento único**. Isso porque as lojas colaborativas têm uma taxa de administração, que é usada para pagar os investimentos em marketing, bem como as despesas operacionais e as administrativas.

MAIOR VARIEDADE DE PRODUTOS EXPOSTOS

Como dito, nas lojas colaborativas, os consumidores passam a ter acesso a uma diversidade de produtos e serviços exclusivos — e sem precisar se deslocar para comércios que fiquem distantes um do outro. Portanto, os clientes podem ter todas as suas necessidades atendidas em um mesmo espaço comercial, por exemplo, **o que estimula a fidelidade e as visitas frequentes.**

ACESSO A UMA GESTÃO PROFISSIONAL DO ESPAÇO

Nas lojas colaborativas, o administrador daquele espaço coletivo dispõe do conhecimento administrativo e comercial necessário para elevar as chances de sucesso dos expositores. Além disso, alguns desses gestores podem colocar à disposição consultorias, fornecer feedbacks sobre os produtos, entre outras vantagens.



GARANTIA DE QUALIDADE DOS PRODUTOS EXPOSTOS

Para se juntar a uma loja colaborativa, será preciso passar por um processo de curadoria, que geralmente é conduzido pelo gestor do espaço e pelos outros expositores. Assim, será possível avaliar diversos pontos das suas soluções, como a **criatividade, a qualidade dos produtos, a sustentabilidade e a inovação**.

Essa análise é muito importante para que a loja agrade a um grande número de clientes. Desse modo, todos os vendedores poderão lucrar juntos.

POSSIBILIDADE DE COMPLEMENTAR OS SERVIÇOS OFERECIDOS

Como essas lojas estão 100% focadas na colaboração, os **empreendedores podem se unir para oferecer serviços complementares em um mesmo espaço**. Por exemplo: diversos profissionais do ramo da beleza podem atuar no mesmo ambiente, como cabeleireiros, maquiadores, dermatologistas e manicures.

Então, eles podem oferecer um pacote de produtos e serviços a um mesmo cliente, que desfrutaria do atendimento de todos por um preço mais atrativo. Isso seria interessante não apenas para os consumidores, mas também para os empreendedores que atuam em segmentos que se complementam.

Do mesmo modo, o **modelo colaborativo favorece o networking entre os profissionais que trabalham em um mesmo espaço**.

Os empreendedores não só fecham negócios, mas também se conectam a uma rede de outros trabalhadores, o que gera contatos relevantes para a carreira de cada um.



MAIS VISIBILIDADE PARA OS EMPREENDEDORES

É possível encontrar lojas colaborativas em ótimos pontos comerciais, que contam com um grande tráfego de pessoas. Assim, o **expositor que trabalha ali alcança um nível de visibilidade comparável a outros empresários que gastam mais com um aluguel individual.**



UNIÃO ENTRE PEQUENOS COMERCIANTES

Para um empreendedor com poucos recursos financeiros, “bater de frente” com as grandes redes é praticamente impossível. Afinal, essas empresas têm uma logística diferenciada, uma grande variedade de produtos e condições melhores de entrega.

No entanto, quando o pequeno empreendedor se une a outros parceiros de negócio, **todos conseguem se projetar no mercado.** Isso porque o próprio espaço, repleto de serviços e de soluções diversas, já é algo que desperta a curiosidade por parte dos consumidores em potencial.

Inclusive, [muitos clientes gostam de priorizar o comércio local](#), evitando se deslocar para as grandes lojas e comprando produtos de pequenos comerciantes. Portanto, **essa união marcada pelo modelo colaborativo é uma maneira de centralizar esse tipo de varejo que o público busca.**

Como fazer parte de uma loja colaborativa?

Para fazer parte de uma loja colaborativa, como dito, o empreendedor geralmente passa por um processo de curadoria. **Depois, ele assina um contrato juntamente ao gestor do espaço.** A partir daí, passa a expor os seus produtos no local.

O empreendedor passará também por um período de adaptação para que a sua marca consiga montar a sua estrutura e entrar em contato com o público. Depois dessa etapa, será preciso atingir uma meta de vendas, que é estipulada pelo dono da loja compartilhada.

Alguns espaços exigem que o valor obtido seja o suficiente para custear a parte do empresário no aluguel. Assim, caso ele não consiga alcançar esse objetivo, deverá abrir espaço para outro expositor.

Essas são algumas práticas bastante comuns nesse modelo de negócio. Contudo, é importante entender que cada local vai ter as suas próprias normas e políticas de funcionamento. Portanto, é preciso ter atenção a outros pontos. Vamos conhecê-los?!





BUSQUE MAIS INFORMAÇÕES SOBRE A LOJA COLABORATIVA

Antes de fechar um contrato, **busque mais informações concretas sobre a loja colaborativa que você deseja integrar**. Observe a movimentação de pessoas, o público que costuma passar por ali, assim como o perfil dos outros expositores do espaço.

Com esses cuidados, será possível identificar se há margem de crescimento e se o negócio que você deseja implementar é compatível com a loja que você escolheu observar.

ELABORE ESTRATÉGIAS PARA ATRAIR CLIENTES

Depois de escolher a loja e fechar o contrato, **o segundo passo é atrair e captar clientes**. Para isso, é preciso pensar bem sobre a exposição dos seus produtos, que deve ser organizada para que eles não se misturem a mercadorias de segmentos diferentes.

Como vimos, uma loja colaborativa não necessariamente reúne apenas negócios do mesmo setor. Assim, **é essencial que a separação entre os expositores seja bem-feita**.

TIRE AS ÚLTIMAS DÚVIDAS

Por último, busque tirar eventuais dúvidas com os responsáveis pelas lojas. Pergunte a eles as consequências em caso de furtos, de roubos e de outros problemas, por exemplo.

Após, os passos seguintes são com você: cative os clientes, venda bons produtos, gerencie o estoque e explore os itens mais procurados. **Essas são algumas das ações para conquistar uma clientela fiel** e se destacar no ambiente compartilhado.

Conclusão

As lojas colaborativas estão cada vez mais populares. Muitos motivos explicam esse sucesso: a preferência dos clientes pelo comércio local, os custos reduzidos para os empreendedores, o networking e os contatos feitos por meio desse espaço etc.

Por isso, elas se consolidaram como uma excelente opção para micro e pequenos empreendedores, que, muitas vezes, esbarram nos altos preços cobrados por estabelecimentos comerciais. Agora que você sabe o que são as lojas colaborativas, **explore esse mercado!**





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.