

EMPREENDEDORISMO

CONHEÇA O PANORAMA DO MERCADO PET NO BRASIL



SEBRAE



© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA

Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP

Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho

CEP: 40.060-350 – Salvador / BA

Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva

Leandro de Oliveira Barreto

Analistas

André Gustavo de Araújo Barbosa

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Mercado bom para cachorro: impulsione suas vendas para pets

4

Como montar um negócio no mercado pet

8

Dicas para começar com o pé direito

10

Equipamentos necessários para minha pet shop

12

De olho na legislação: exigências para abrir uma pet shop

14

E-commerce: uma oportunidade a mais de vendas

15

Como saber se a minha empresa pet está rendendo?

17

Conclusão

19

MERCADO BOM PARA CACHORRO: IMPULSIONE SUAS VENDAS PARA PETS



Pais de cães, mães de gatos: expressões como essas, cada vez mais comuns nos diálogos dos brasileiros, mostram o quanto os animais de estimação vêm se tornando membros mais assíduos das famílias, movimentando não somente as emoções de seus tutores, mas também um mercado econômico rentável e em constante crescimento.

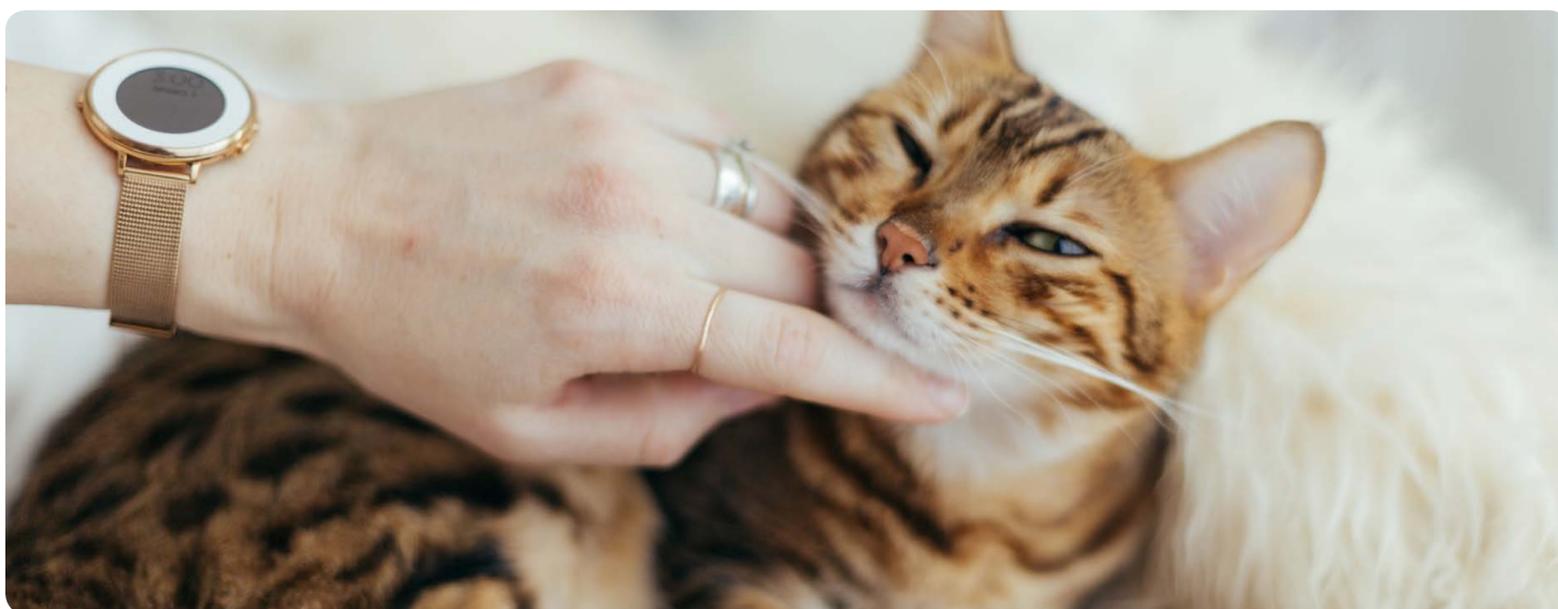
O mercado pet brasileiro em números:*

De acordo com o IBGE, existem mais de 132 milhões de animais de estimação no país. Por trás deles, donos ávidos por novidades para agradar seus bichinhos. O resultado é um mercado aquecido, que deve atingir um faturamento de R\$20 bilhões em 2020.

*https://exame.com/negocios/dino_old/mercado-pet-deve-faturar-r-20-bilhoes-em-2020-2/

De acordo com o Instituto Pet Brasil, **o setor mais rentável no segmento de cuidados com pets é o de alimentação**, mas a área de serviços, incluindo banhos e tosas, tratamentos especiais, cuidados veterinários, esportes para animais, etc., também vem se destacando. Lojas com múltiplos produtos disponíveis, de arranhadores para gatos até bebedouros automatizados para bichos, surgem no mercado em uma velocidade cada vez maior.

O desafio do mercado pet é atrair os donos dos bichinhos através da emoção envolvida na relação entre humanos e animais, oferecendo serviços e produtos importantes para os pets, mas que também induzam o tutor a investir um certo valor nas experiências do bicho.



Alguns dos setores mais interessantes para investir no mercado pet são:

Alimentação saudável

Além das tradicionais rações e sachês, as inovadoras comidas caseiras e alimentos dietéticos para pets, avaliados por nutricionistas e adequados às necessidades de cada animal, estão em alta e são uma fatia rentável do mercado;

Táxi Pet

Transporte especial para animais de estimação. É um acessório facilitador do dia a dia dos clientes de pet shops, que nem sempre têm tempo para levar os bichos e realizar serviços como tosa, banho, aplicação de vacinas, entre outros realizados na loja. Geralmente são oferecidos pelos próprios pet shops;

SPA Animal

Espaços de bem-estar para animais. Podem ter programas de emagrecimento e tratamento de males como ansiedade, muito comuns em animais que vivem sozinhos em apartamentos - uma realidade cada vez mais típica;

Vestimenta e brinquedos

Roupinhas, gravatas, laços, comedouros em formato de bola, brinquedos eletrônicos... Os brinquedos ganharam novas funcionalidades para divertir o animal enquanto o dono está fora de casa, e as roupinhas ganharam estampas e temas cada vez mais adequados às preferências dos tutores. O céu é o limite;

Veterinário

Os gastos médicos correspondem a 8,1% do faturamento do setor pet, mas, segundo especialistas, essa é a área que tem mais potencial de crescimento no segmento. Vale a pena investir em serviços diferenciados, mais avançados, para atender aos clientes com alto grau de exigência ou necessidades específicas;

E-commerce

Tempo para se dedicar pessoalmente às compras é algo cada vez mais escasso. Por isso, os e-commerces que reúnem diversas opções de itens dedicados aos pets se tornam potencialmente sedutores, principalmente se aliam uma alta variedade a um serviço de entrega de excelência. O fato da loja virtual exigir menos gastos do que uma unidade física também possibilita a redução dos custos finais dos produtos, um argumento atrativo para os clientes;

Creches e hotéis para cães e gatos

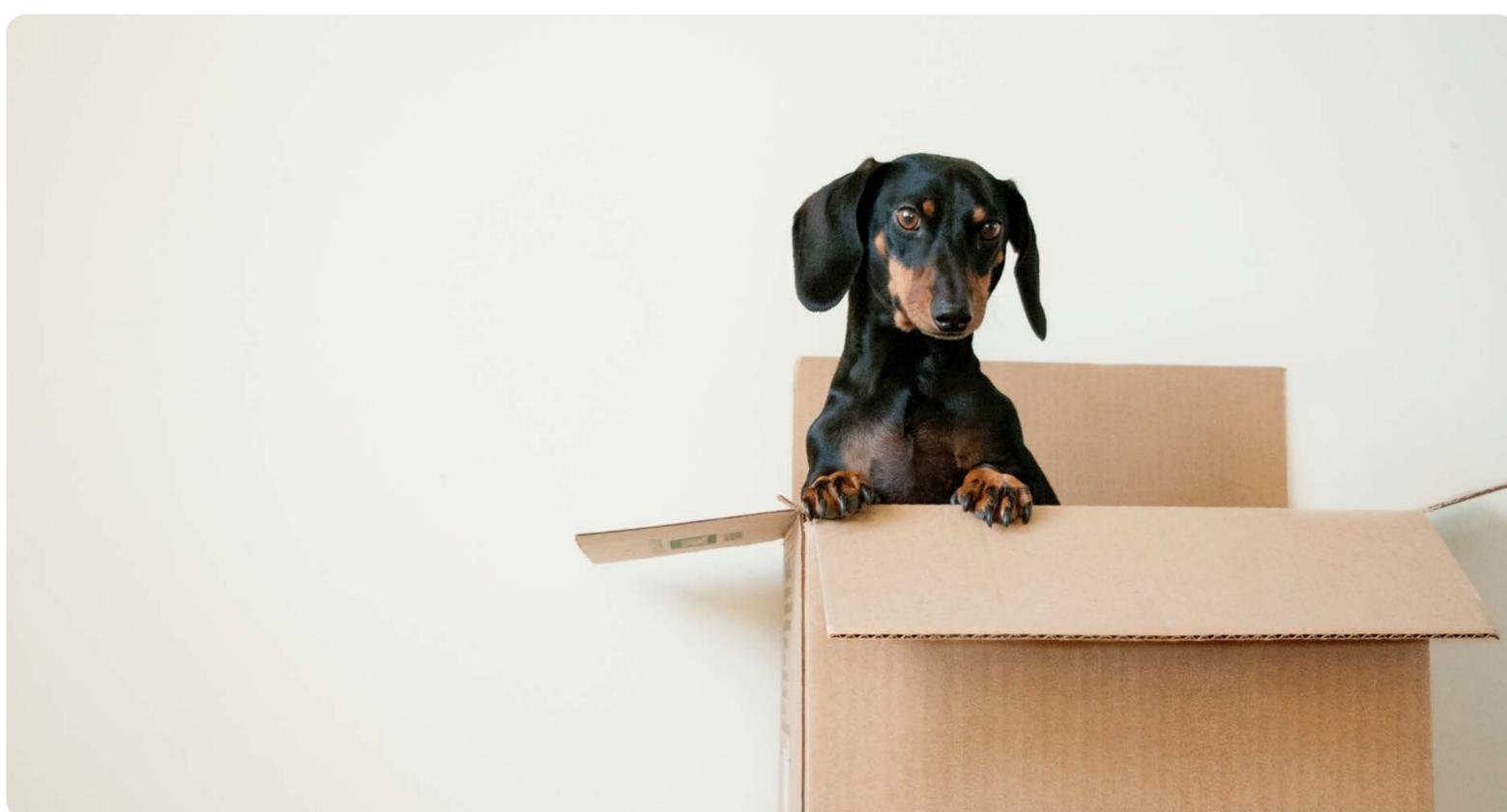
Os animais domésticos, no contexto atual, costumam ficar muito tempo sozinhos em casa. Há, ainda, os bichos que sofrem com as viagens frequentes dos tutores. Para esses casos, cada vez mais comuns, as creches e hotéis para cães e gatos surgem como uma solução confiável, segura e divertida, que agrada aos pets e seus donos;

Pet Sitter

Na mesma linha dos hotéis e creches, o serviço de Pet Sitter surge para suprir uma necessidade dos donos que passam muito tempo fora de casa. A diferença é que, enquanto os ambientes externos são ideais para animais extrovertidos, que se divertem com a ideia de novidade e locais diferenciados, o Pet Sitter é ideal para bichos que não apreciam deixar o seu “habitat natural”, como gatos, que frequentemente ficam ansiosos ao terem de sair de casa;

Plano de saúde

Os custos com animais doentes são altos e, quando somam-se internações, medicamentos, operações e demais gastos, cada complicação de saúde pode chegar a uma conta impactante no orçamento. Um plano de saúde torna o investimento contínuo, porém suave, de maneira a trazer mais segurança emocional e financeira aos tutores.



COMO MONTAR UM NEGÓCIO NO MERCADO PET



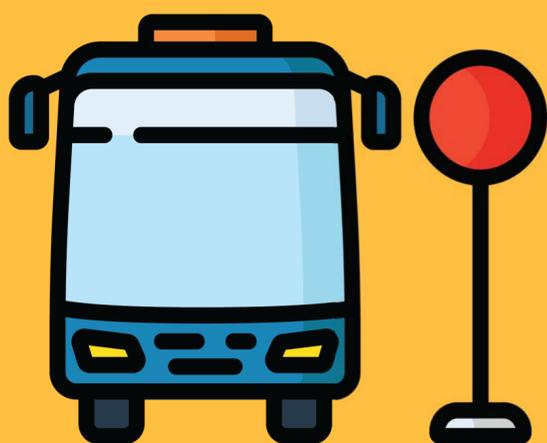
Ao pensar em uma loja ou estabelecimento para o público pet, é preciso levar em conta aspectos comuns à abertura de qualquer negócio. Afinal, para atingir os consumidores, não basta ter um negócio interessante: ele precisa chegar na hora certa, no lugar certo.

Antes de abrir a sua empresa pet, considere as seguintes questões:



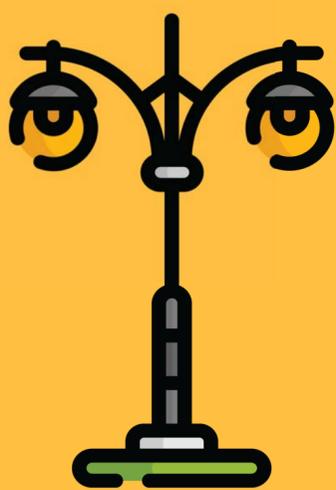
Localização

Pense na logística envolvida na visitação do cliente à sua loja. O local precisa ser de fácil acesso - inclusive considerando que o comprador pode estar acompanhado de um animal de grande porte, como um cachorro -, estar próximo de um estacionamento e, de preferência, estar em um bairro seguro, próximo a outras facilidades, como farmácias e bancos, para o caso de ser necessário adquirir um medicamento ou sacar o dinheiro de um pagamento;



Proximidade de pontos de transporte coletivo

Essa questão é importante principalmente para os funcionários, já que muitos clientes, por estarem acompanhados de seus animais, estarão ou de carro ou utilizando o serviço de táxi dog. Facilite a vida da sua equipe e abra a loja em um local fácil de chegar de ônibus ou metrô, evitando problemas para que os colaboradores cheguem ao ponto de trabalho;



Estrutura urbanística

Um bom fornecimento de luz, água, escoamento, segurança pública e recolhimento de lixo parecem preocupações triviais, mas que fazem toda a diferença no dia a dia do serviço. Imagine ter de parar as atividades da sua loja porque houve uma inundação na rua ou porque a luz falta com frequência, por exemplo;



Custo-benefício

O valor do aluguel é uma questão importante para os empreendedores, principalmente os iniciantes. Tenha em mente que, mais do que o preço final do estabelecimento, você deve considerar o custo-benefício embutido no aluguel. Um shopping, por exemplo, tem um preço alto, mas pode dar retorno rápido em virtude da alta circulação de pessoas e da segurança do espaço. Calcule quanto o local te favorece e tenha uma base realista sobre os benefícios e malefícios embutidos na escolha de determinado espaço;

DICAS PARA COMEÇAR COM O PÉ DIREITO



Para lidar corretamente com os consumidores de produtos pet, é preciso entender que você não estará lidando com um “dono de cachorro” ou gato, mas com **alguém que enxerga o animal de estimação como um familiar**. Ele compra a ração porque precisa, mas leva o brinquedo porque escolhe mimar o seu bichinho.

Sendo assim, um dos principais fatores de diferenciação do seu pet shop em relação aos concorrentes será a forma como o seu negócio se conecta ao animal. Você deve apresentar sua marca como uma parceira dos tutores, que entende e compartilha dos valores dessa família, reconhecendo e investindo na individualidade de cada bicho.

Há diversas maneiras de fazer isso. Algumas ideias são:

- Criar um ambiente realmente pet friendly na sua loja, em que os animais possam estar com seus donos e se sentirem confortáveis e bem recebidos. Inserir cercados de brincadeiras, tapetes apropriados para pets e outros elementos atraentes são investimentos baratos e que tornam o local mais adaptado à visita dos animais;
- Criar um cadastro virtual na sua loja, seja ela física ou online, em que o dono tenha de responder a algumas características do seu pet, como data de nascimento e possíveis condições de saúde. Você terá oportunidade de impactar positivamente essa família no aniversário do animal de estimação ou em datas comemorativas, além de ofertar descontos especiais para consumidores frequentes;
- Dar pequenos brindes nas compras acima de determinado valor, sempre pensando na especificidade do animal. O tutor comprou um pacote de 10 kg de ração para gatos, ou, no caso de um consultório veterinário, acabou de investir numa vacinação para felinos? Ofereça um pequeno produto ou serviço para a mesma categoria animal, como um mimo de fidelização.

Veja outras formas de surpreender seu consumidor e se destacar no mercado:

Invista em marketing digital e local

Digitalizar o seu negócio é uma excelente forma de ampliar o alcance, principalmente se é um empreendimento novo. Apostar na presença em redes sociais e nos anúncios, como Google Ads e Facebook Ads, irá modernizar sua comunicação e capilarizar informações sobre o negócio para consumidores potenciais, como moradores da região, visitantes de lojas semelhantes à sua e apreciadores do tema pet. Utilizar instrumentos como geolocalização aumentará ainda mais a efetividade da sua mensagem, atingindo diretamente seus públicos de interesse;

Faça parcerias com outros negócios

Tem uma clínica veterinária e quer iniciar uma divulgação espontânea na região de atendimento? Uma boa ideia é buscar negócios do mesmo segmento, mas que não sejam concorrentes diretos - neste caso, petshops e creches animais são um bom exemplo - e sugerir uma parceria de serviços: quem fizer uma compra na pet shop ou assinar um plano na creche ganha um desconto em um serviço veterinário. Esse formato de parcerias é rentável para ambos os participantes, já que os dois estarão oferecendo benefícios de fidelização, e pode ser adaptado para qualquer que seja seu negócio pet.

Associe-se a influenciadores

Basta acessar as redes sociais para descobrir centenas de “influenciadores animais”: perfis administrados pelos donos, que transformam os bichos de estimação em verdadeiras celebridades com milhares de seguidores. Avaliar se o seu negócio pode estabelecer parceria de serviços e produtos com uma dessas celebridades pet pode ser uma opção barata e rentável de aumentar consideravelmente o alcance da sua marca e ainda se posicionar como uma empresa moderna e divertida;

Conte com o apoio de especialistas

Dar o primeiro passo para diferenciar o seu negócio em um mercado extremamente competitivo nunca é uma tarefa simples. Contar com especialistas é um ótimo caminho para garantir mais segurança e ter um direcionamento baseado em estudos e conhecimentos de mercado. O Sebrae oferece orientações para lhe ajudar a tirar a sua empresa do papel.

EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS PARA MINHA PET SHOP



Se você vai abrir uma pet shop, um dos investimentos iniciais mais importante é o conjunto de equipamentos necessários para fazer a loja funcionar. Esse kit dependerá da gama de serviços que você deseja oferecer no local.

Organização

- Mesas de escritório;
- Cadeira de escritório;
- Cadeiras para clientes;
- Computador;
- Balcão.



Banho e tosa

- Banheiras para pets;
- Soprador;
- Secador;
- Máquina de secagem;
- Máquina de tosa;
- Lâminas de tosa;
- Mesa de tosa;
- Gaiolas, cercados e jaulinhas.



Produtos essenciais para vender na pet shop

- Coleiras;
- Rações;
- Roupinhas e acessórios;
- Brinquedos;
- Medicamentos.

Já se o seu negócio é uma clínica veterinária, é preciso investir em outros equipamentos, diferentes de uma loja e específicos para o atendimento médico aos pets. Porém, mantenha os mesmos itens da categoria organização.

Equipamentos veterinários

- Mesa de atendimento;
- Balança de pesagem;
- Suprimentos.



DE OLHO NA LEGISLAÇÃO: EXIGÊNCIAS PARA ABRIR UMA PET SHOP



As exigências para abrir uma pet shop se assemelham às necessárias para abrir outros tipos de negócio. Basicamente, você precisará:

- Realizar uma consulta comercial com a Prefeitura Municipal e a Secretaria Municipal de Urbanismo para verificar a possibilidade de abertura do seu segmento comercial na área escolhida;
- Registrar o nome e a marca da sua empresa no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual, avaliando antes se já existem negócios com essa mesma identificação;
- Registrar o Contrato Social;
- Solicitar o CNPJ na Receita Federal;
- Solicitação da Inscrição Estadual;
- Alvará de Licença e registro na Secretaria da Fazenda;
- Matrícula no INSS;
- Registro no Conselho Regional de Medicina Veterinária do Estado;
- Contrato de Responsabilidade Técnica.

E-COMMERCE: UMA OPORTUNIDADE A MAIS DE VENDAS



Com rotinas exaustivas, os indivíduos, de modo geral, vêm tornando seu consumo de itens de primeira necessidade - como compras no supermercado e medicamentos de farmácia, por exemplo - mais e mais virtualizados. Oferecer ao seu cliente a praticidade de receber em casa os suprimentos que ele precisa para fornecer alimentação, higiene, saúde e lazer ao animal é uma opção extremamente atrativa que, se bem explorada, trará alta rentabilidade ao seu negócio.

É importante destacar que há duas maneiras de empreender em um e-commerce pet: desdobrando a sua loja física em uma versão online, mas compartilhando a mesma marca e possivelmente a mesma variedade de produtos, ou criando um empreendimento completamente independente, nascido e desenvolvido 100% no ambiente virtual.

Seja qual for a sua opção, o fato é que os e-commerces oferecem, além da praticidade para o cliente, uma série de vantagens para você, que é empreendedor. Veja algumas delas:

Redução dos gastos com estrutura

Tendo um e-commerce, você reduzirá gastos com estrutura física, poderá reduzir o número de funcionários e não precisará se preocupar com decoração, manutenção e contas cotidianas como luz e água, por exemplo. Quanto ao estoque, ele poderá ser terceirizado;

Vendas 24h por dia

Sua loja física não estará aberta o dia inteiro, mas as compras virtuais podem ser feitas em qualquer momento, de qualquer lugar. Isso significa atingir um público que não possui condições de visitar uma loja em horário comercial, e que encontrará no seu negócio a solução do seu problema;

Gestão simplificada

Enquanto gerir uma loja física exige adequação aos horários comerciais, no trabalho com um e-commerce, você poderá customizar a sua rotina, inclusive contratando pessoas somente sob demanda.



COMO SABER SE A MINHA EMPRESA PET ESTA RENDENDO?



O investimento em um negócio no mercado pet, como qualquer outro, possui uma expectativa inicial de gastos iniciais e de rendimento. Para quem está interessado em investir neste negócio, listamos alguns custos de uma loja pet:

- Salários e encargos
- Tributos, taxas, contribuições e impostos
- Aluguel, taxa de condomínio e segurança
- Luz, telefone e acesso à internet
- Produtos de higiene e limpeza
- Recursos para manutenções e correções
- Assessoria contábil
- Publicidade
- Mercadorias

O momento de abertura da sua loja não é o ideal para descobrir se há rendimento, pois ainda não houve rotatividade dos valores investidos e fluxo de ganho. Porém, após o primeiro ciclo de vendas, que deve ser de no mínimo um semestre, você poderá ter uma base das suas rendas calculando o ROI da sua empresa.

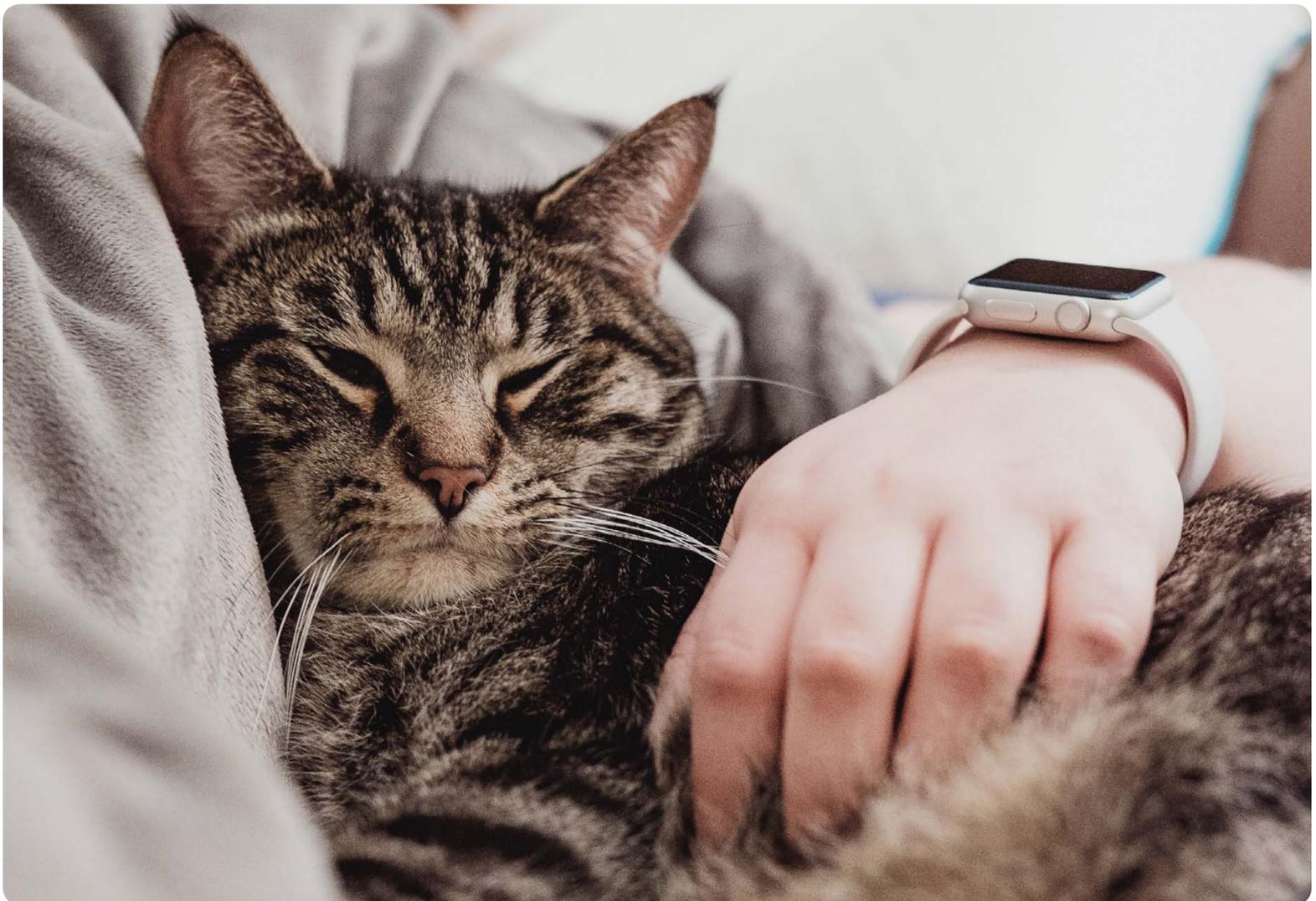
O ROI (Return Over Investment ou Retorno Sobre Investimento) é uma métrica que permite calcular os lucros obtidos sobre o valor investido na empresa. Ele pode ser facilmente calculado, segundo a seguinte fórmula:

$$\text{ROI} = \text{Lucro Operacional} / \text{Patrimônio Líquido} + \text{Passivo Oneroso}$$

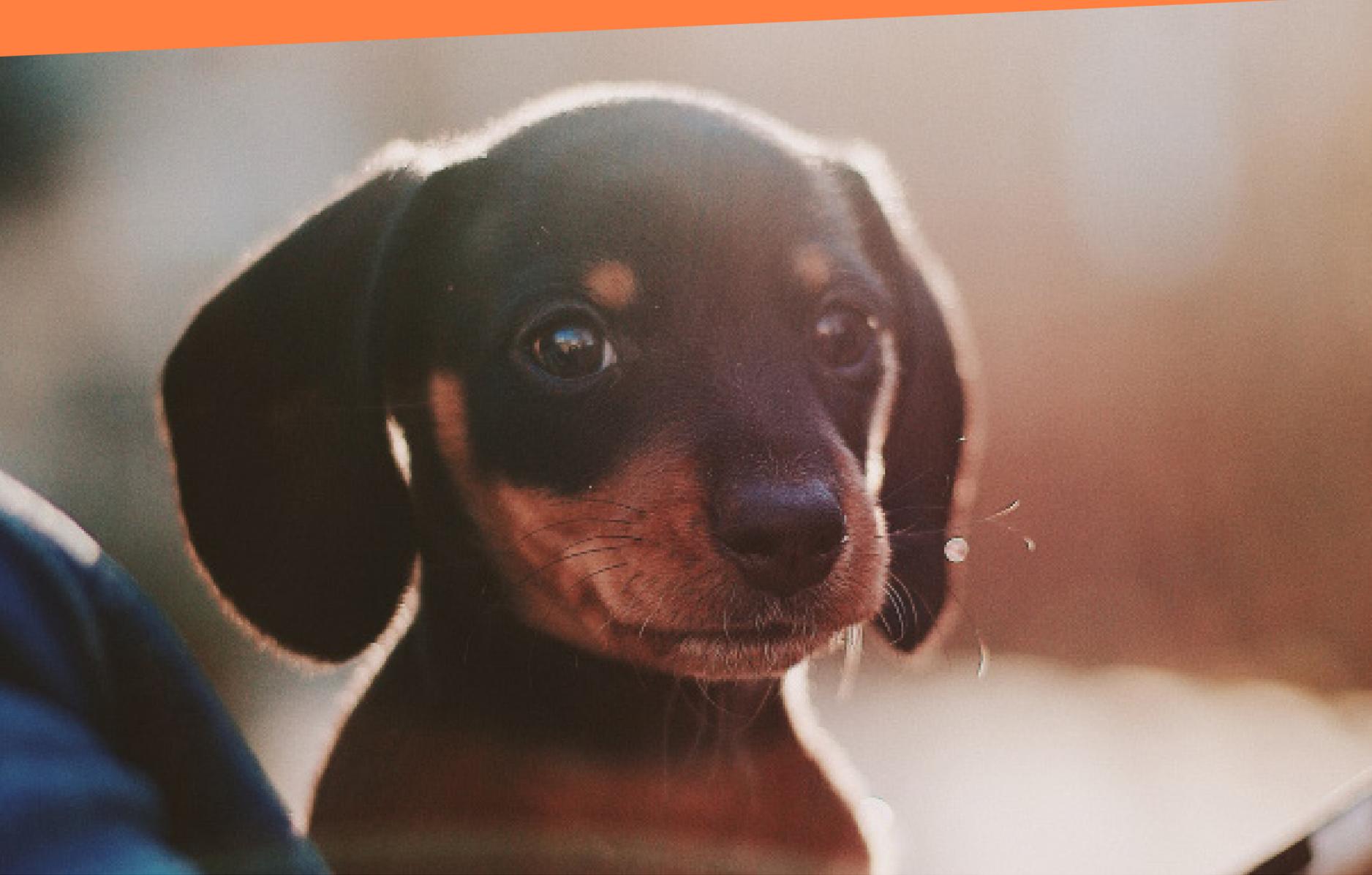
Ao longo do funcionamento da empresa, você poderá calcular o ROI trimestralmente para ter uma média periódica dos lucros e, no final do ano, é indicado realizar um novo cálculo total para verificar o desempenho anual do caixa.

Um ROI negativo representa que os lucros da empresa não compensaram o investimento realizado. Já um ROI positivo significa que o dinheiro aplicado e as estratégias selecionadas estão corretas.

É importante saber que o ROI é apenas um indicativo, mas para ter uma base completa de conhecimentos, aproveitar oportunidades e maximizar o crescimento da sua empresa, é preciso contar com um time de especialistas que te ajudarão a gerar insights e sair do óbvio. Conte com o Sebrae e vá além do que o mercado espera.



CONCLUSÃO



Se você, além de empreendedor é também apaixonado por animais, o mercado pet certamente se configura como uma excelente opção de negócio. Mesmo quem não tem essa paixão, mas compreende a conexão entre os que criam e cuidam e seus bichos de estimação, vale investir nesse que é um mercado pouco afetado pela crise financeira.

Os dados de crescimento do setor impressionam. Segundo cálculos da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) o mercado dos pets brasileiro é o terceiro maior do mundo, perdendo apenas para os Estados Unidos e Reino Unido e ganhando de países como França, Japão e até a China, que é o país que possui mais animais de estimação no mundo.

Decidiu realmente investir no mercado pet? Agora, é a hora de se diferenciar da concorrência e conquistar os seus clientes, fidelizando-os e aumentando a sua base de novos consumidores. Lembre-se que reunir muitos produtos em um mesmo lugar torna tudo mais conveniente para os donos de animais, aproveite as vantagens que o setor oferece e invista neste que é um mercado que está em alta no mundo inteiro.

Conte sempre com a ajuda do Sebrae.



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia