



A CLASSE C E O ENFRENTAMENTO DA CRISE

Nos últimos anos diversos especialistas apontaram o consumo emergente como importante tendência, baseada na ampliação do poder de compra das Classes C, D e E, que passaram a conquistar seus desejos de consumo.

 **92%**

da Classe C já estão fazendo economia no seu dia a dia



► Oportunidades

• SOLUÇÕES QUE AJUDEM A ECONOMIZAR

- aproximar o consumidor do produtor
- fornecer opções que facilitem a vida de um grupo de pessoas
- economia de escala



• ATACAREJO

- mescla entre atacado e varejo
- instalada em uma região mais afastada ou no centro da cidade
- venda no varejo, pelo preço do atacado
- negociação feita diretamente com as fábricas, o que reduz os custos.
- venderá mais por menos e ganhará no volume

CONSUMO VIRTUAL E MOBILIDADE

A internet é um celeiro de oportunidades. Desde o seu desenvolvimento para o uso doméstico nos anos 90, a internet contribuiu fortemente para modificar o mundo.

• HOME OFFICE

- tendência que veio pra ficar
- seu uso é movido por razões econômicas e estruturais
- tempo, custo de deslocamento e stress podem ser reduzidos
- tecnologia permite que essa fórmula funcione



► Oportunidades



• DESENVOLVIMENTO DE APLICATIVOS E SITES RESPONSIVOS PARA EMPRESAS

- os apps tem crescido juntamente com o número de smartphones
- fortalecem o relacionamento com seus clientes
- divulgação e cadastramento em uma promoção
- oferecer diversos serviços
- prover mecanismos de compra de produtos e serviços
- fornecer conteúdo



• VENDAS E COMUNICAÇÃO NAS REDES SOCIAIS

- utilizadas pelos empreendedores como canal de comunicação
- grande alcance de público (76% dos internautas)
- monitorar a satisfação ou a falta dela
- vender por meio de anúncios pagos no Facebook
- fazer pós-venda
- buscar interessados em fazer parte de sua equipe



• EMPRESA ESPECIALIZADA EM PRODUÇÃO DE CONTEÚDO DIGITAL

- pode aumentar as taxas de vendas e a qualificação do tráfego do site
- uma estratégia multimeios cria identidade do seu público

• BLOG VINCULADO AO E-COMMERCE OU A SITE INSTITUCIONAL

- seja criativo
- quebre a resistência de quem não compra
- crie concursos
- crie uma ferramenta que responda as perguntas dos consumidores antes mesmo das dúvidas surgirem
- promova seus produtos
- trate o potencial cliente com respeito
- dê brindes, interaja, promova



• DESENVOLVIMENTO DE JOGOS DIGITAIS

- não se limita mais a consoles e desktops
- deixou de ser atividade de adolescentes do sexo masculino
- mercado que está em expansão apesar da crise
- inclusão na Lei Rouanet de Incentivo à Cultura



MERCADO PET

Nossos bichinhos de estimação agora fazem parte das estatísticas oficiais do IBGE:



44,3% dos domicílios

possuem pelo menos um cachorro



28,9 milhões

de unidades domiciliares

► Oportunidades

• PRODUTOS E SERVIÇOS INOVADORES



Crie alternativas criativas e funcionais que contribuam para o bem-estar do pet:

- rações orgânicas e naturais
- brinquedos inteligentes
- serviços de enriquecimento ambiental
- aulas sobre relacionamentos
- aconselhamento e terapia

• PET SITTER

- pessoa responsável, amante e respeitadora de animais
- cuida do pet enquanto o dono está viajando ou não
- alternativa para hotéis
- vantagem de não retirar o pet de seu ambiente evitando stress
- parceria com pet shops, clínicas veterinárias, agências de pet sitters etc



• PET SHOP

- uma das formas mais populares de atendimento
- deve-se buscar diferenciação
- concorrência acirrada
- atente-se para o local do negócio



• HOSPEDAGEM PARA ANIMAIS DE ESTIMAÇÃO

- os donos podem viajar tranquilamente
- "lar fora do lar"
- use a tecnologia para aproximar
- aposte na qualidade da estrutura
- use parcerias com dog walkers

O PODER DA MULHER NO MERCADO

Você entende as mulheres? Pois deveria, pelo menos no que diz respeito ao mercado. Se o mercado fosse um filme, ela seria a protagonista.

 **1,1** trilhão de reais gastos por ano



85%
das decisões de compras



► Oportunidades

• FAST FASHION E SLOW FASHION



Fast Fashion

- estoques mínimos
- lotes menores
- renovação periódica das coleções



Slow Fashion

- roupas duráveis
- estilo atemporal
- reaproveitamento de acordo com as estações

• OFICINA MECÂNICA PARA MULHERES

- exclusivo ou não para elas
- transmitir segurança
- atendimento diferenciado e atencioso
- funcionários treinados
- ambiente de espera confortável
- estratégia de bonificação para serviços que necessitam de espera



• BRECHÓ

- loja física ou virtual
- especialização em um nicho de mercado (masculino, feminino, infantil, plus size, retro...)
- ambiente físico confortável e bem cuidado
- roupas limpas e com bom cheiro
- fornecedores fiéis

• PRODUTOS QUE TORNEM AS ATIVIDADES DO LAR MAIS RÁPIDAS E FÁCEIS

- 83% das decisões de compra de produtos de limpeza e acessórios para a casa são das mulheres
- produtos de limpeza rápida e eficiente
- produtos que ajudem na organização da casa
- móveis fáceis de mover/limpar



• PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE BOLSAS, SAPATOS E ACESSÓRIOS


- produtos diferenciados
- acompanhar tendências da moda



FRANQUIAS

É uma boa opção para empreendedores que buscam ter o negócio próprio, mas sem começar uma marca do zero. Os riscos são menores, pois já vem de um modelo de sucesso.

 **128 bilhões** de reais
faturamento em 2014

 **12,8%**
de crescimento (2013-2014)



► Oportunidades



• MICROFRANQUIAS

- investimento inicial de até 80 mil reais
- para investidores de pequeno porte
- baixa complexidade
- custos operacionais mais enxutos

• FRANQUIAS NO RAMO DA ALIMENTAÇÃO

- mais expressivo e consolidado
- para investidores de pequeno porte
- a mais rentável de todas as franquias
- fuja das franquias de modismos



• FRANQUIAS NO SETOR DE SERVIÇOS

- têm baixo valor inicial de investimento
- não necessitam de ponto comercial
- alta demanda
- deve-se ter afinidade com o segmento

• FRANQUIAS NA ÁREA DA BELEZA

- crescente busca dos brasileiros por cuidados pessoais
- grande interesse em lançamento de novos serviços e produtos
- deve-se gostar de atender e servir as pessoas
- atenção na qualidade dos produtos
- excelência nos serviços



• SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA ATENDER OS FRANQUEADOS

- atualização constante das opções de atendimento, treinamento e logística
- utilizar os recursos tecnológicos para melhorar a operação
- boa opção para quem trabalha com soluções informatizadas

CONVENIÊNCIA E PRATICIDADE

As pessoas anseiam por produtos e serviços que contribuam para que elas consigam cumprir com todas as suas obrigações e que sobre espaço em suas agendas para fazer as atividades de que gosta.

• MERCADO DE VIZINHANÇA

- empreendimentos são caracterizados por compras em menores quantidades e em maior frequência
- mercadinhos de bairro mantêm clientes fiéis
- há a necessidade de profissionalização



► Oportunidades

• SERVIÇO DE ASSINATURA

- reinventar sempre
- ligado diretamente com: conveniência e comodidade
- levante informações tanto do cliente que consome, quanto de quem decide a compra do produto



• CONSUMO ON-THE-GO (EM MOVIMENTO)

- consumidores estão dispostos a comprar produtos e serviços que otimizem o uso de seu tempo
- devem desenvolver embalagens que permitam o consumo progressivo



• GEOLOCALIZAÇÃO E MARKETING PARA CELULARES

- torna a comunicação da sua empresa mais direcionada e segmentada
- experiência que agrega valor ao consumidor, além de aumentar a lealdade do seu cliente
- localizar quando um consumidor está perto de uma loja e oferecer um desconto na unidade mais próxima



• ENTREGA EM DOMICÍLIO

- pode englobar entrega de medicamentos, revistas e jornais etc.
- pode optar por realizar as entregas por meio de motos ou bicicletas
- empresas com pontos comerciais fixos também fazem entregas



ECONOMIA COMPARTILHADA

A internet é um celeiro de oportunidades. Desde o seu desenvolvimento para o uso doméstico nos anos 90, a internet contribuiu fortemente para modificar o mundo.

► Oportunidades

• TROCA DE ROUPAS INFANTIS E BRINQUEDOS

- forma sustentável
- serviço já é feito por brechós infantis e alguns sites na internet
- divulgar em blogs, bazares



• AMBIENTES DE COWORKING E ESCRITÓRIOS VIRTUAIS

- vertentes mais bem-sucedidas da economia compartilhada
- espaço de trabalho compartilhado
- espaço único muito amplo com várias estações individuais de trabalho e mesas compartilhadas
- Pode ser cobrado por hora de uso, período, mês ou estabelecer pacotes de uso com desconto progressivo
- Pode incrementar a receita com lanches e frigobar.
- ambiente de fácil acesso, com boa estrutura e excelente acesso à internet.
- alternativa para o Home Office



MAIS ENGAJADOS E CONSCIENTES

Em resposta a um mundo com grandes questões ambientais e sociais a serem discutidas, as pessoas estão encontrando no engajamento digital e na colaboração em causas que os representam, uma forma de contribuir com um mundo melhor.



► Oportunidades



• CONSUMO CONSCIENTE

- busca por opções considerando as repercussões ambientais e sociais que serão impactadas
- consumo mais exigente
- exigência por produtos e serviços de qualidade
- valorização crescente da certificação e da rastreabilidade, comprovação de procedência e segurança

• SOLUÇÕES INOVADORAS PARA OS DESAFIOS DAS QUESTÕES HÍDRICAS, ENERGÉTICAS E DISPOSIÇÃO DO LIXO

- aproxime as pessoas das soluções.
- determine o nível de engajamento de sua região com relação a solução que você propõe e faça parcerias

• CONSULTORIAS ESPECIALIZADAS

- podem se especializar e oferecer o serviço de orientação e condução de outras empresas
- pode criar Programas de Educação Ambiental e oferecer: orientação aos cidadãos para participação na coleta seletiva



• BRINDES ECOLÓGICOS

- empresas tem buscado nos brindes ecológicos uma forma de ligar valores sustentáveis a sua marca



• EMPRESA DE SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS

- o empreendedor pode criar projetos sob medida para empresas que estão em busca de soluções sustentáveis
- objetivo de criar uma cultura de economia de recursos nas empresas, por meio de práticas sustentáveis e mudança de hábitos dos colaboradores e reestruturação dos processos produtivos

• PRODUTOS E SERVIÇOS LIGADOS À PRESERVAÇÃO DO AMBIENTE

- produtos ecologicamente corretos ou ecofriendly
- produtos que proporcionem a sensação ao consumidor de que ele está contribuindo com a preservação dos recursos naturais



MERCADO SINGLE

Dentre as mudanças encontradas, uma das tendências é de que cada vez mais cresça o número de pessoas morando sozinhas. Apesar da palavra single fazer referência a pessoas solteiras, nesse mercado ela se refere a pessoas que moram sozinhas. Ele é composto por mulheres ou homens solteiros, divorciados/separados e viúvos.



59,6%
residem sozinhos



40,4%
residem sozinhos

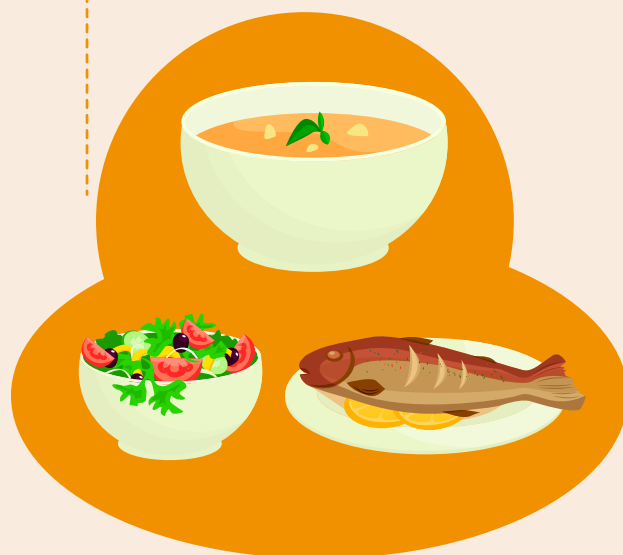
• PORÇÕES MENORES

- as pessoas querem opções para comprar somente para uma pessoa, uma refeição, um lanche

► Oportunidades

• EMPRESA DE REFEIÇÕES CONGELADAS OU SEMIPRONTAS

- as refeições congeladas e semiprontas são uma boa opção para investimento para os empreendedores
- o empreendedor pode investir em linhas de alimentos congelados saudáveis
- o mais importante nesse tipo de negócio é a qualidade do produto, o sabor dos alimentos e o menor tempo de preparação
- é necessário fazer embalagens menores para o consumo de uma pessoa



• SERVIÇOS DE PEQUENOS REPAROS E INSTALAÇÕES

- um profissional engenhoso que faz um pouco de tudo
- pessoas simplesmente preferem pagar pelo serviço por falta de tempo



NICHOS DE MERCADO

No caso do mercado de nicho é possível se especializar em um segmento e canalizar todos os seus esforços em um público específico. Além disso, um empreendimento focado em nicho demanda menor investimento, o que, para quem está começando é uma grande vantagem, principalmente para o pequeno empreendedor.



► Oportunidades

• PORTADORES DE NECESSIDADES ESPECIAIS

- ofereça produtos e serviços trabalhando soluções, em conjunto com ONGs e o Governo, que contribuam para a melhoria de vida desse grupo, bem como a sua inclusão social e igualdade de condições
- altamente susceptível a legislações que transformam posturas e determinam comportamentos e modificações nos ambientes e podem trazer novas oportunidades a cada decreto de lei



• MERCADO AFRODESCENDENTE

- a valorização da identidade afrodescendente tem muito a ver com essa maior aceitação
- cuidados especiais com os cabelos crespos, ondulados e cacheados e com a pele negra podem ser uma boa opção de negócios

• MERCADO PLUS SIZE

- veste homens e mulheres com manequim acima do 44
- o grande foco é o mercado feminino
- disseminação da moda entre as usuárias por meio dos blogs especializados



• MERCADO LGBT

- a diversidade é a chave para esse mercado
- estratégia de segmentação que deve ser tratada com cuidado
- o potencial desse mercado em termos de tamanho e rentabilidade é imenso



O NOVO IDOSO

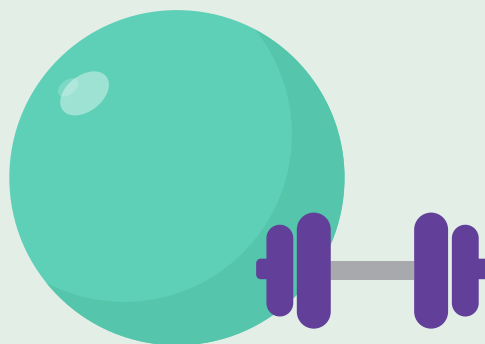
A velhice é um processo natural, indiscutível e inevitável para qualquer ser humano. Todos nós estamos caminhando para esse momento, independente da idade que tenhamos agora. É uma das únicas verdades indiscutíveis. E o número de idosos está aumentando. Vive-se melhor e por um maior período de tempo.



► Oportunidades

- LOJA ESPECIALIZADA EM PRODUTOS PARA TERCEIRA IDADE

- reúna produtos em uma mesma loja que atendam a esse público



- ACADEMIA E CENTRO DE SOCIALIZAÇÃO PARA A TERCEIRA IDADE

- a empresa deve ter aparelhos específicos que proporcionem melhorias na força, flexibilidade, função aprimorada e equilíbrio e do tratamento diferenciado com profissionais treinados para atender especialmente a esse público

- ROUPAS PARA IDOSOS

- siga as tendências de moda e adapte à realidade deles, ao seu corpo

- CUIDADORES DE IDOSOS

- a função do cuidador é acompanhar e auxiliar o idoso a se cuidar, fazendo pela pessoa somente as atividades que ela não consiga fazer sozinha, contribuindo para sua qualidade de vida



- EMPRESA ESPECIALIZADA EM ADAPTAÇÃO PARA IDOSOS

- prestar o serviço de adaptação, no qual um profissional especializado seria responsável por levantar as reais necessidades da habitação. A empresa forneceria também os produtos e os profissionais para realizar as adaptações

- TURISMO PARA MELHOR IDADE

- grupo numeroso e empolgado de viajantes



ON E OFF-LINE

A tendência On e Off-line fala da superexposição das pessoas à internet e suas consequências. Toda essa exposição é responsável por diversos fenômenos comportamentais que, se antes existiam, hoje são extremamente potencializados. As linhas entre o contexto on e off-line estão ficando turvas e muitas vezes nos vemos transitando entre os dois sem nem mesmo perceber. E isso tem afetado o modo de vida das pessoas e os negócios.

► Oportunidades

• TREINAMENTO DA FORÇA DE VENDAS DE LOJAS FÍSICAS

- invista em treinamentos e qualifique a sua equipe de vendas
- existe muito material gratuito na internet que pode ser útil
- incluir no seu treinamento tanto habilidades técnicas quanto o conhecimento do produto



• MARKETPLACE

- modelo de negócio digital similar aos dos shoppings centers
- um só endereço virtual onde diversas marcas compartilham o mesmo espaço



• SOCIAL COMMERCE

- comércio eletrônico feito nas mídias sociais ou por meio delas
- além da divulgação de seus produtos e serviços, você pode também fazer negócios utilizando as redes sociais
- vantagem da interação e da recomendação de membros



PRAZER E SAÚDE À MESA

Essa tendência foi identificada baseada em dois movimentos consistentes do mercado envolvendo a alimentação: a busca pela saúde e a experiência da alimentação trazendo prazer aos consumidores.

► Oportunidades

• JANTARES HARMONIZADOS EM DOMICÍLIO

- um atrativo interessante para restaurantes de alto padrão gastronômico ou eventos promovidos por empresas de vinho
- levar o serviço para a casa do cliente



• PRODUTOS ORGÂNICOS

- público está cada vez mais exigente
- o que está consumindo, a procedência e a forma de cultivo
- evitar a ingestão de pesticidas, hormônios de crescimento, fertilizantes sintéticos ou produtos irradiados e geneticamente modificados

• ALIMENTOS SEM GLÚTEN OU LACTOSE

- produtos específicos para atender àqueles que possuem restrições alimentares
- seu desafio é aliar sabor às características dessa alimentação

• VALORIZE A SUA REGIÃO

- culinária vista como expressão da cultura e representação da identidade de uma localidade



• A EXPERIÊNCIA COMO FOCO

- empreendedores amam a cozinha e entendem que a gastronomia proporciona bem mais do que comida
- experiência diferenciada e divertida saindo dos padrões tradicionais

• LANCHES MAIS SAUDÁVEIS PARA AS CRIANÇAS

- empreendedor pode preparar lanches balanceados por nutricionistas
- cardápio pode incluir opções para crianças que têm restrições alimentares
- lanches individuais ou coletivos
- demanda pequeno investimento



• ALIMENTOS PARA DIETAS ESPECIAIS

- devido a um problema de saúde é necessário que se mude totalmente a dieta alimentar
- personal diet, presta um atendimento personalizado
- criar um serviço de assinatura mensal de refeições prontas ou semiprontas e criar cardápios de acordo com as suas restrições
- parcerias com clínicas, hospitais e outros profissionais de saúde



PREOCUPAÇÃO COM A ESTÉTICA E COM A APARÊNCIA

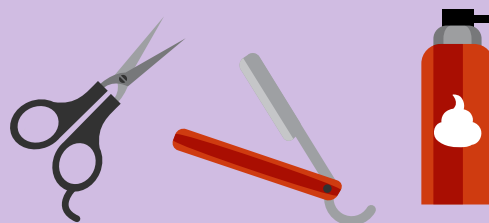
Desde a Idade Antiga já eram desenvolvidos produtos que respondessem a esses anseios.



► Oportunidades

• BARBEIROS E CENTROS DE ESTÉTICA MASCULINOS

- comportamento masculino tem mudado em relação aos serviços de beleza
- preciso dominar técnicas de cortes mais modernos
- empreendedor deve tratar o cliente como um rei



• SERVIÇOS DE MASSAGEM

- massagem terapêutica se tornou uma grande aliada no combate ao stress
- oferecida normalmente em clínicas médicas, de estética e de relaxamento, bem como por profissionais liberais e terapeutas, devidamente habilitados para exercerem a profissão

• SERVIÇOS DE BELEZA EM DOMICÍLIO

- possibilidade de poder atuar por conta própria
- organizar seus próprios horários
- respeito aos horários, previamente marcados



• ESPECIALISTAS EM SOBRANCELHA, CACHOS ETC.

- Especializar-se em um nicho
- tamanho do município instalado, o valor dos serviços, os custos envolvidos e a margem de lucro devem ser cuidadosamente estudados

• CENTROS DE ESTÉTICA

- não demandam profissional técnico responsável
- tratamentos estéticos sejam realizados por profissional qualificado
- verifique se os procedimentos que pretende atender necessitam de responsabilidade técnica



• PERSONAL STYLIST

- missão de adaptar, influenciar e construir a imagem pessoal do cliente
- ajuda o cliente a valorizar sua imagem

SAÚDE E BEM ESTAR

Cada vez mais cresce a busca da saúde e bem-estar físico e mental. Estar bem e se sentir bem é uma das preocupações mais básicas vividas pelo ser humano.



► Oportunidades



- CURSO “SAÚDE PELOS ALIMENTOS”

- especialistas no assunto
- poder curativo e preventivo de muitas doenças
- ministrar cursos sobre a saúde que advém dos alimentos
- capacita a melhorar aspectos de suas vidas
- objetivo é ampliar o aumento de performance



- SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA AGILIZAR E PROFISSIONALIZAR SERVIÇOS DE SAÚDE

- Desenvolvimento de softwares e aplicativos que fazem a vida dos profissionais e serviços de saúde mais fáceis e mais ágeis

- PERSONAL TRAINER (FAMILIAR, PEQUENOS GRUPOS, CARDIOPATAS, IDOSOS)

- personal trainer familiar ainda é um serviço personalizado
- proporcionar ao cliente um menor custo do valor da hora/aula e maior atenção especializada



- LIFE COACH E COACH DE CARREIRA

- trabalha com orientação e planejamento de vida



- CONSUMO INDULGENTE

- consumidores frustrados e estressados que buscam gratificação por meio de pequenos luxos
- considerados como “pequenos mimos”



- RETIROS ESPIRITUAIS E DETOX DIGITAL

- podem ter diversos formatos e duração
- ter em mente qual a programação será oferecida
- reconectar com as pessoas