PASSO A PASSO PARA ABRIR UMA DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS

pirituba contábil

SUMÁRIO

DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS UMA GRANDE OPORTUNIDADE_ 02

OS DESAFIOS DO EMPREENDEDOR DE PRIMEIRA VIAGEM_ 03

ENTRAR DE CABEÇA NO SEU EMPREENDIMENTO_ 04

APRENDER A ERRAR_ 05

AVALIAR O MERCADO_ 05

LIDAR COM BUROCRA_ 06

CONTROLAR AS FINANÇAS_ 06

ESTABELECER BONS RELACIONAMENTOS_ 07

PASSO A PASSO PARA ABIR UMA DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS_ 07

PROJETE A IDÉIA DO NEGÓCIO_ 08

PENSE NO DIFERENCIAL ENTREGUE AO CLIENTE_ 09

FAÇA UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO_ 10

INVESTIMENTO INICIAL _ 12

DESPESAS FIXAS_ 13

ESTIMATIVA DO FATURAMENTO_ 14

ANALISE DOS RESULTADOS_ 15

PRODUTOS E VENDAS_ 15

ELABORE UM PLANO DE NEGÓCIO_ 16

O REGISTRO DA EMPRESA _ 16

A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE PARA O SEU EMPREENDIMENTO_ 17

Então, você resolveu abrir uma distribuidora de cosméticos? A grande dificuldade dos empreendedores de primeira viagem é conseguir colocar as suas ideias em prática e começar as operações da sua empresa. A gestão de um negócio vai muito além da compra e venda de produtos - são várias áreas que merecem atenção para que toda a operação flua de forma positiva.

Para que você consiga se sair bem com o seu empreendimento, é necessário um planejamento eficiente de todas essas questões - ou seja, nada de investir o seu dinheiro sem ter a certeza de que ele vai ser destinado da forma correta. Por essa razão, neste e-book, preparamos um passo a passo para abrir uma distribuidora de cosméticos.

Para que você consiga se sair bem com o seu empreendimento, é necessário um planejamento eficiente de todas essas questões - ou seja, nada de investir o seu dinheiro sem ter a certeza de que ele vai ser destinado da forma correta. Por essa razão, neste e-book, preparamos um passo a passo para abrir uma distribuidora de cosméticos.

Boa leitura.

Distribuidora de cosméticos: uma grande oportunidade

Investir em beleza no Brasil é uma ótima ideia. O país é o terceiro maior mercado consumidor mundial de produtos de beleza, atrás apenas da China e dos Estados Unidos. Em tempos de crise, esse é um segmento que segue apresentando uma alta demanda.

A explicação para isso é muito simples: uma pesquisa realizada pelo SPC Brasil mostrou que o brasileiro opta por cortar atividade de lazer em vez de gastos com a beleza, ou seja, mesmo em épocas mais complicadas, os consumidores preferem gastar um valor menor nos cosméticos - mas não abrem mão do seu consumo.

O que uma empresa precisa para crescer no mercado é de clientes, certo? Essa pesquisa ilustra perfeitamente que a opção pela abertura de uma distribuidora de cosméticos tem tudo para ser um grande investimento. Quando a demanda existe, basta que você esteja presente para supri-la!

Os desafios do empreendedor de primeira viagem

Cada empreendedor tem seus desejos e objetivos por trás da abertura da sua empresa, seja a necessidade do dinheiro ou a realização de um sonho. Grande parte possui o desejo de impactar de forma positiva no ambiente em que está inserida e entregar valor aos seus clientes.

Entretanto, colocar isso em prática pode ser um grande desafio. Vários obstáculos aparecerão no meio do caminho e a falta de experiência trabalhando por conta própria pode gerar muita insegurança. Mas não é por isso que você deve deixar o seu desejo de abrir uma distribuidora de cosméticos de lado.

Veremos, neste capítulo, quais são os principais desafios de um empreendedor de primeira viagem e como você pode lidar com eles!

Entrar de cabeça no seu empreendimento

Uma das maiores resistências dos empreendedores de primeira viagem é entrar de cabeça no seu negócio, ou seja, investir o seu tempo e todas as suas energias para construir uma empresa. Por essa razão, é comum ver alguns empreendedores que continuam em seus empregos até que o negócio deslanche.

Não estamos dizendo que você precisa sair do seu emprego e apostar todas as suas fichas no novo empreendimento, e sim que deve dar o seu máximo para fazê-lo dar certo. Não basta comprar alguns cosméticos para revender, esperar que os clientes apareçam e a sua empresa faça sucesso no mercado. Os esforços devem partir de você!

Aprender a errar

Na vida de um empreendedor, uma coisa é certa: muitos erros serão cometidos. Os seus planejamentos dificilmente se sairão exatamente como o imaginado e será preciso aprender com os erros, se adaptar e evoluir com esse processo. Se você ficar abalado nas primeiras falhas, dificilmente conseguirá levar a sua empresa para o crescimento.

Avaliar o mercado

Vimos no capítulo anterior como o mercado de cosméticos possui uma boa demanda e está em crescimento constante, certo? Mas isso não quer dizer que basta você abrir uma distribuidora de cosméticos em qualquer local, sem levar em consideração os gostos dos clientes.

Assim como você, existem diversas outras empresas atuando nesse mesmo nicho. Ou seja, a disputa pelos clientes será constante e apenas aquelas que apresentarem diferenciais convincentes serão bem-sucedidas em atrair e fidelizar o público.

Lidar com as burocracias

Infelizmente, abrir e manter uma empresa requer que o empreendedor lide com muitas burocracias: registro em diversos órgãos, pagamento de tributos, obrigações contábeis, entre diversos outros procedimentos. Você terá que aprender a encarar tudo isso para poder executar a atividade econômica em conformidade com a legislação.

Controlar as finanças

O controle financeiro é uma atividade essencial para que qualquer empresa consiga sobreviver e evoluir no mercado. Se o objetivo de um negócio é obter lucro, também é preciso saber identificar a lucratividade e como investir esses recursos da melhor forma.

Muitas vezes, as empresas mais bem-sucedidas não são aquelas que possuem um faturamento maior, e sim as que sabem lidar melhor com as suas despesas e conseguem otimizar a utilização do seu dinheiro. Tenha em mente que pensar no futuro é tão importante quanto executar as atividades no presente.

Estabelecer bons relacionamentos

Busque ter bons relacionamentos com clientes, fornecedores, parceiros e concorrentes para criar as melhores condições para o seu negócio crescer. Certamente, ser bem-visto não só pelos clientes, mas por todos à sua volta, pode ser um diferencial para criar o ambiente propício para o desenvolvimento das suas atividades.

Passo a passo para abrir uma distribuidora de cosméticos

Agora que você já tem uma noção mais aproximada dos desafios que um empreendedor encara para abrir o seu negócio, falaremos mais especificamente sobre a abertura de uma distribuidora de cosméticos. Conforme já vimos ao longo deste e-book, o planejamento é essencial para que o seu negócio seja bem-sucedido e você não realize o seu investimento em vão.

1. Projete a ideia do negócio

Cada empresa é criada a partir de uma ideia diferente e tem características particulares. É por essa razão que nenhuma é igual à outra - mesmo que exerçam a mesma atividade econômica. Quando não existe essa identificação do empreendedor com o seu negócio, surgem aquelas empresas que não conseguem despertar empatia do público.

O primeiro passo para abrir a sua distribuidora de cosméticos é refletir sobre as motivações que o levaram a essa decisão. Qual é a sua ideia de negócio? O que você realmente busca alcançar? O que a sua empresa fará de positivo para o mundo? Como você impactará na vida do seu cliente?

A reposta para todas essas perguntas é muito importante para o desenvolvimento da sua empresa. São essas ideias que servirão de base para que tudo seja construído de acordo com o que você deseja. Afinal de contas, você quer abrir uma distribuidora de cosméticos que tenha a sua cara, não é mesmo?

2. Pense no diferencial entregue ao cliente

Em um mercado cada vez mais competitivo, é preciso chamar a atenção do público para a sua empresa de alguma forma. Se você, simplesmente, abrir uma distribuidora de cosméticos igual a todas as outras que já existem, por que o cliente deixaria de comprar na concorrência para escolher a sua empresa?

Quando falamos sobre o diferencial entregue ao cliente, as coisas ficam interessantes. Você tem a liberdade de criar algo único e iniciar um negócio capaz de entregar experiências incríveis para o público. E a melhor parte é que existem muitas possibilidades de colocar isso em prática e impressionar os clientes.

Você pode oferecer uma variedade maior de produtos, praticar preços abaixo da concorrência ou apostar em um atendimento personalizado, mas também é possível criar ideias que vão ainda mais longe: entregar brindes no aniversário dos clientes, produzir conteúdos gratuitos na internet, etc.

Muitas vezes, para se diferenciar dos concorrentes, basta ter um pouco de criatividade. Veja só um bom exemplo: um vendedor de pipocas que trabalha sempre com um chapéu engraçado consegue chamar a atenção do público e ser notado mesmo que a qualidade dos seus produtos e os preços praticados sejam exatamente iguais aos da concorrência.

3. Faça um planejamento financeiro

Depois de refletir sobre as principais características e diferenciais da sua empresa, é muito comum ter centenas de ideias na cabeça e querer colocar todas em prática. Afinal, tem tudo para ser um sucesso, não é mesmo? Porém, antes disso, temos que separar um momento para colocar os planos no papel e verificar a viabilidade da sua distribuidora de cosméticos.

Apesar de envolver a realização de um sonho e implicar na satisfação de muitos consumidores, o objetivo da sua empresa ainda deve ser o lucro. Ou seja, é preciso que você tenha receitas maiores que as suas despesas para que o negócio consiga se manter e evolua no mercado.

Pode parecer bem simples, afinal, basta que você compre uma mercadoria por um valor e revenda por um valor superior, certo? Nada disso! Não considerar todos os outros gastos envolvidos nas operações de uma empresa é um erro muito comum entre os empreendedores iniciantes. Tudo o que entra ou sai do seu caixa deve ser levado em consideração - e a melhor forma de visualizar isso é elaborando um planejamento financeiro.

Confira todos os aspectos que devem ser levados em conta quando falamos sobre as finanças da sua distribuidora de cosméticos:

Investimento inicial

O valor do investimento inicial representa todos os recursos para colocar a sua empresa em atividade. Como você deve imaginar, esse custo é determinante para abrir a sua empresa com o pé direito, e o investimento inicial é composto pelos investimentos fixos e pré-operacionais e capital de giro.

- Investimentos fixos: são todos os bens que precisaram ser comprados para que a sua empresa possa operar. Entre eles estão equipamentos, máquinas, veículos, ferramentas e utensílios.

- Capital de giro: é o nome dado aos recursos necessários para o funcionamento normal da empresa - que serão utilizados para comprar mercadorias, pagar as despesas operacionais (contas de água e luz, aluguel, tributos, etc) e realizar investimentos.

- Investimentos pré-operacionais: são aqueles gastos necessários antes de a empresa entrar em funcionamento, como a reforma de uma sala comercial ou as taxas de registro da sua empresa.

Ao analisar todas essas necessidades, coloque os custos no papel e descubra qual será o valor total do investimento inicial. Assim, você estará preparado desde o início para buscar o montante necessário.

Despesas fixas e variáveis

Após verificar o valor que será preciso desembolsar para que a sua empresa funcione, daremos uma importância maior àquelas despesas que farão parte das suas atividades. Afinal, é preciso conhecer quais serão os gastos da sua distribuidora de cosméticos para conseguir atingir bons resultados, não é?

É possível dividir as despesas da sua atividade em fixas e variáveis:

- Despesas fixas: aquelas que não sofrem variação de acordo com a venda de produtos, como o aluguel da sala comercial ou a conta da internet;
- Despesas variáveis: aquelas que variam conforme o volume de vendas, como o próprio custo da mercadoria.

Procure conhecer a fundo todas as despesas que a sua distribuidora de cosméticos terá e faça uma estimativa dos seus valores - isso lhe dará uma boa noção de quanto precisará faturar para atingir o lucro.

Estimativa do faturamento

Depois dos custos e despesas, é hora de falarmos da parte boa: o faturamento. Realizar uma estimativa de quanto a sua empresa venderá ao longo de um mês antes mesmo de começar as atividades pode ser bem difícil, mas é importante que você se esforce para chegar o mais próximo possível da realidade.

Para isso, e preciso descobrir qual o volume que você consegue vender para os seus clientes e quanto eles estão dispostos a pagar pelos seus produtos. Leve em consideração as despesas que terá na atividade, o preço praticado pelos seus concorrentes e, também, o seu posicionamento no mercado.

Análise dos resultados

E então, ao comparar as estimativas de despesas com as de faturamento, a sua empresa apresenta um bom lucro? Está dentro do que você espera? Essa análise dos resultados é importante para verificar a viabilidade do seu negócio de acordo com o que você está planejando. E a melhor parte é que é possível promover melhorias antes mesmo de investir o seu dinheiro.

4. Produtos e vendas

Você já pensou em todos os produtos que venderá na sua distribuidora de cosméticos? Focar no público que você deseja atingir ajuda a planejar qual será o mix de produtos ofertado - afinal, é preciso entender as necessidades e desejos do seu cliente para que ele procure o seu negócio.

Além disso, será necessário pensar nas estratégias de venda que serão adotadas. Você atenderá em um ponto comercial? Pela internet? De porta em porta? Venderá diretamente para o cliente final ou para outras empresas? Alinhar tudo isso também faz parte do sucesso da sua empresa.

5. Elabore um plano de negócio

Você já ouviu falar do plano de negócio? Trata-se de um documento em que o empreendedor é convidado a preencher todas as informações a respeito da empresa que está planejando, e é uma ótima ferramenta para identificar os pontos fortes e fracos antes mesmo de abrir as portas da sua distribuidora de cosméticos.

6. O registro da empresa

Toda pessoa jurídica deve ser registrada em diversos órgãos para que seja reconhecida e possa operar legalmente. Veja só quais são os principais deles:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";
- Corpo de Bombeiros.

Além disso, você deve seguir as exigências impostas pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – ABIHPEC e verificar junto à prefeitura do seu município quais são as exigências para iniciar uma atividade econômica no local escolhido.

Pelo fato de todos esses registros serem atividades burocráticas e complicadas para quem nunca teve contato com esses processos antes, a melhor solução pode ser procurar um escritório de contabilidade de confiança, que poderá ajudá-lo a registrar o seu negócio.

A importância da contabilidade para o seu empreendimento

Acabamos de falar sobre a importância de um escritório de contabilidade para realizar a abertura da sua empresa, certo? Além disso, é o contador o responsável pelo cumprimento de diversas obrigações fiscais e contábeis dos seus clientes - controlando o regime de tributação, realizando o pagamento de impostos, elaborando as demonstrações contábeis, entre diversas outras atividades.

O que poucos empreendedores sabem é que o contador também pode ter um papel fundamental na gestão de seus negócios e em todas as etapas de sua abertura - principalmente para aqueles que ainda não possuem experiência anterior. O profissional da área de contabilidade pode ser um verdadeiro aliado do seu negócio.

A contabilidade trabalha com base no registro de todas as operações realizadas pela sua empresa, ou seja, não é de se estranhar que esses profissionais possuam a competência de abstrair informações valiosas desses dados, não é mesmo? Além disso, todo o processo de planejamento estratégico que abordamos ao longo deste e-book pode ser otimizado com o auxílio de um contador que conhece a fundo o funcionamento de uma organização.

Se você quer abrir a sua distribuidora de cosméticos com o pé direito, comece agora mesmo a planejar todos os seus detalhes com o auxílio de um escritório de contabilidade. A Contábil Pirituba ficará muito feliz em fazer parte do sucesso da sua empresa! Entre em contato conosco e até a próxima.

contábil pirituba

Atendemos clientes dos mais diversos segmentos, tais como: comércio, indústria, prestação de serviços, condomínios, instituições religiosas e outros.

A Contábil Pirituba sempre considerou como prioridade o constante investimento em tecnologia e aperfeiçoamento dos seus colaboradores, através de cursos e sistemas integrados, visando sempre a excelência na qualidade e na execução dos serviços prestados.

(11) 3908-8780

contato@contabilpirituba.com.br

contabilpirituba.com.br

Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 4576
Pirituba – São Paulo

CONTATO