



INFORMAÇÕES E DICAS IMPORTANTES PARA VOCÊ CONHECER O MERCADO E ABRIR SEU NEGÓCIO!

PITUBA - DELICATESSEN E PADARIAS

DIAGNÓSTICO GERAL DESSE TIPO DE ATIVIDADE NESTA REGIÃO

Analisado o perfil socioeconômico da região selecionada, percebemos que a renda média é considerada alta em comparação com outras regiões do município. A dinâmica populacional está crescente, com variação populacional de 19.21% entre 2000 (59.530) e 2010 (70.964). Quanto ao ambiente empresarial, nossos cálculos apontam para uma média densidade empresarial na região. A atividade delicatessen e padarias apresentou uma alta mortalidade, tendo fechado 40 empresas entre 2015 e 2019. Quanto a concorrência, nossos cálculos apontam para uma média saturação desse tipo de negócio quando comparada com a saturação da atividade em regiões semelhantes. Registramos a abertura de 49 empresas concorrentes na região para o mesmo período e podemos assumir que essa atividade está em baixa em regiões com classe de renda similares.

Detectamos que a região possui um alto nível de qualidade urbana quando comparada com outras áreas da cidade. Isso pode significar um alto número de vias estruturante ou de circulação de potenciais clientes. Se seu negócio depende dessas variáveis tire proveito de sua localização estratégica para captar mais clientes.

A região em análise apresentou baixo desempenho para o indicador demanda potencial. Isso significa que não foi encontrado nas proximidades, uma presença importante de potenciais clientes dentro do perfil que você selecionou. Seu perfil estratégico indicou que você deseja estar afastado da concorrência. Identificamos que o local avaliado apresentou uma baixa presença de concorrentes. Aproveite essa informação para ajustar sua estratégia.

AVALIAÇÃO POTENCIAL DE MERCADO

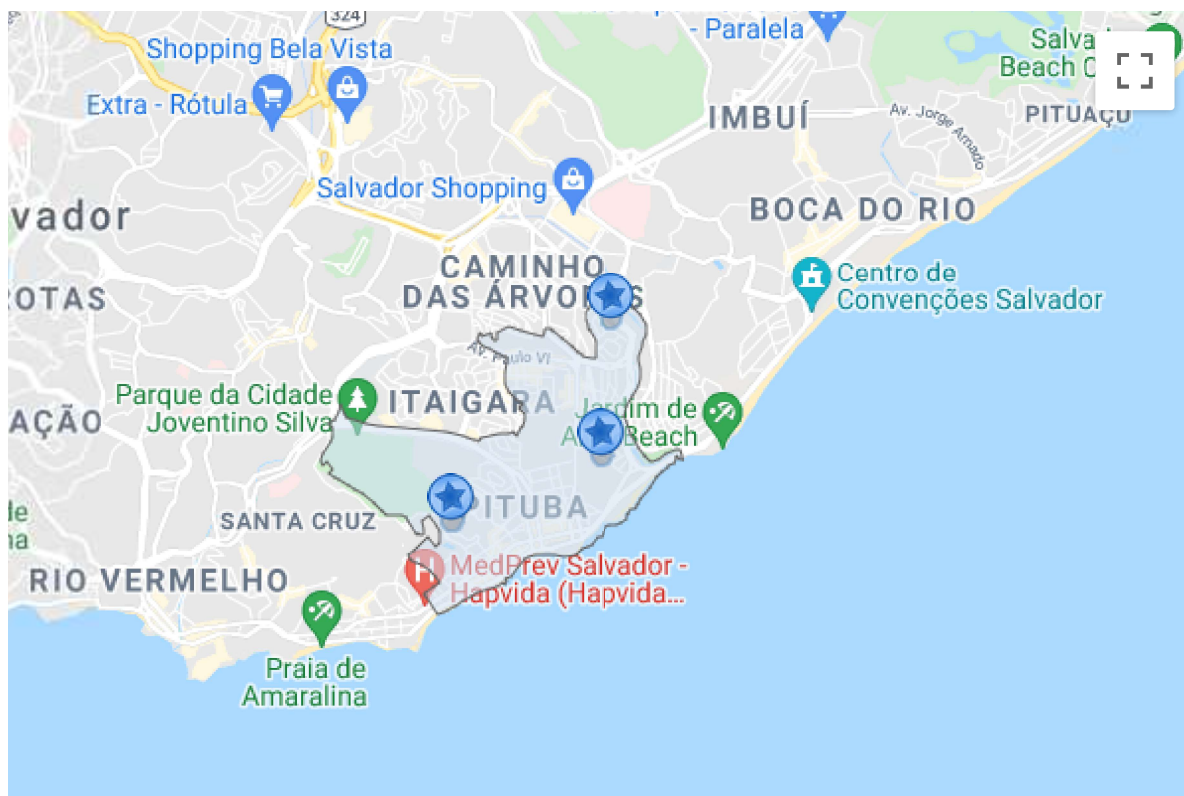


O potencial de mercado indica a viabilidade preliminar do local selecionado.
Quanto maior o número de estrelas, mais atributos desejados estão

1. VISÃO GERAL DA REGIÃO

 Empresas identificadas 80	 População no perímetro 70.964	 Renda média da população R\$ 3.849
 Densidade (habit. por empre.) 893	 Idade média das empresas 5	 Pessoal empregado 77.286

2. MAPA DE OPORTUNIDADES



3. VEJA NOSSAS SUGESTÕES DE ÁREAS PARA VOCÊ INICIAR SUA PESQUISA

Considere o entorno de 500m dos pontos de referência abaixo:	NOTA ?
Região 01: R. Renato de Menezes Berenguer, 2-182 - Pituba, Salvador - BA, 41830-315	100
Região 02: Av. Prof. Magalhães Neto, 304-414 - Pituba, Salvador - BA, 41810-011	96
Região 03: Condomínio Edifício Topazio - R. Rubem Berta, 310 - Pituba, Salvador - BA, 41820-040	95

4. INDICADORES DE DESEMPENHO DO SEU NEGÓCIO NO BAIRRO

EMPRESAS FECHADAS

50% DE TAXA DE MORTALIDADE ☹️

Atenção! Esse negócio apresentou uma alta taxa de mortalidade na região. Fique atento a negócios com alta taxa de mortalidade, isso pode indicar que o negócio não tem sido lucrativo na região. Nesse caso, sugerimos que visite o local e converse com os empresários já instalados para identificar os motivos do fechamento das empresas na região.

HÁBITO DE CONSUMO

317 EMPRESAS COMPLEMENTARES ☹️

Atenção! Esse negócio apresentou um baixo número de empresas complementares ao seu negócio nessa região. Empresas complementares são aquelas que atraem o potencial cliente para seu negócio e revelam o hábito de consumo da região. Uma região com baixo número de

empresas complementares pode indicar que seu negócio não é apropriado para o local ou que você terá que realizar um esforço adicional para atrair sua clientela.

TENDÊNCIA DE NEGÓCIO

18% DE TENDÊNCIA 😊

Boa notícia! Detectamos que esse negócio tem prosperado em regiões similares a que você está analisando. Isso significa que nos últimos anos o saldo entre empresas abertas e fechadas tem sido positivo em regiões com o mesmo padrão de renda. Aproveite essa informação e avalie a saturação e mortalidade do empreendimento na sua região, caso os indicadores também sejam favoráveis, suas chances de sucesso serão maiores.

ATIVIDADE NA REGIÃO

11,27 EMPRESAS POR 10.000 HAB 😊

Existem tipos de negócios que são favorecidos quando são instalados próximos a concorrentes, já outros tem melhor desempenho quando atuam distantes da concorrência, denominamos isso de Polaridade da concorrência.

Assumimos que este negócio possui polaridade Negativa, ou seja, a presença de concorrentes na região, em tese, prejudicará o desempenho do negócio.

Quando comparado com outras regiões, detectamos uma presença mediana de concorrentes na região. Ou seja, a taxa de concorrentes instalados está dentro da média esperada. Considere essa informação e os demais indicadores apresentados para ajustar sua estratégia empresarial.

5. DICAS ESPECIAIS PARA VOCÊ

SAIBA MAIS SOBRE **DELICATESSEN E PADARIAS**

As pessoas envolvidas com o trabalho produtivo de uma delicatessen devem estar todas muito bem de saúde, bem como devem conhecer e aplicar adequadamente as receitas e técnicas recomendadas para cada tipo de trabalho e todos os cuidados com a higiene como:

- lavar e desinfetar bem as mãos antes de qualquer atividade;
- Usar sempre uniformes limpos e da cor branca;
- Usar sempre boné ou gorro;
- Usar máscaras, luvas e botas de borracha;
- Usar aventais impermeáveis.

Para a conquista de novos consumidores é extremamente importante que as embalagens ou rótulos indicativos de cada produto tragam o máximo de informações sobre o produto e principalmente as informações nutricionais.

A organização do processo produtivo deve obedecer alguns pontos importantes, que passa inicialmente pela adequação da matéria-prima principal, devidamente beneficiada segundo os preceitos legais requeridos pelos órgãos fiscalizadores, em especial a ANVISA.

SOBRE A **LOCALIZAÇÃO** DO SEU NEGÓCIO

A definição do local para instalação de uma delicatessen é um importante elemento a ser considerado no conjunto do negócio, visando garantir uma maior possibilidade de sucesso ao empreendimento.

Com base na premissa constante no primeiro parágrafo desse tópico, a definição do local para a instalação da loja de delicatessen está ligada a fatores extremamente importantes, tais como: proximidade com o público alvo, ou estar situada em um bairro nobre; ter possibilidade de adequação arquitetônica moderna; estacionamento próprio ou ter muito próximo a prestação de serviço de estacionamento terceirizado.

Na definição do local para instalar a delicatessen deve-se analisar a possibilidade do espaço suportar ampliações futuras do negócio. Isto visando possibilitar aumentar a capacidade de seu empreendimento sem ter que mudar de localização, bem como que tal local seja de fácil acesso.

O empreendedor deverá procurar o órgão específico da Prefeitura Municipal para verificar a possibilidade de instalar esse tipo de empresa na localidade escolhida. Isto se faz necessário uma vez que normalmente todos os municípios brasileiros têm o Plano Diretor Urbano – PDU, no qual é definido que tipo de negócio pode ou não ser instalado em determinadas áreas, bairros etc.

6. INFORMAÇÕES SÓCIO-ECONÔMICAS PARA ENTENDER OS SEUS FUTUROS CLIENTES

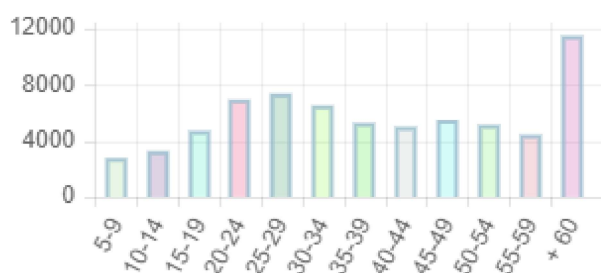
1

PERFIL

CLIENTES DE ALTA RENDA, AFASTADO CONCORRÊNCIA

1. Clientes de alta renda, afastado concorrência

Faixa Etária

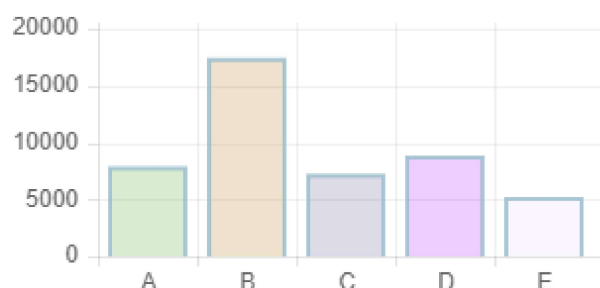


As regiões possuem características demográfica que precisam ser observadas com cuidado. Entender como está distribuída a população por faixa etária no entorno do seu negócio pode ser útil para você estimar o perfil do público que acessará seus produtos ou serviços. O gráfico ao lado apresenta a população por idade dos residentes, ordenada dos mais jovens para os mais velhos.

O porte das empresas é definido por critérios estabelecidos na Lei Complementar 123/2006, também chamada de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. MEI: Faturamento anual de até R\$ 81 mil, Microempresa: Faturamento anual de até R\$ 360 mil, Empresa de Pequeno Porte - Faturamento anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8 milhões. Médio*: entre 50 a 99 empregados e Grande*: mais de 100 empregados. *Critério IBGE.

Porte de Empresas

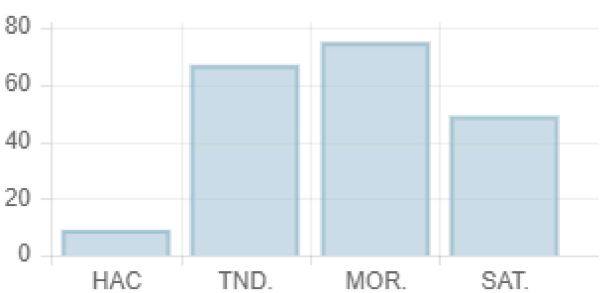
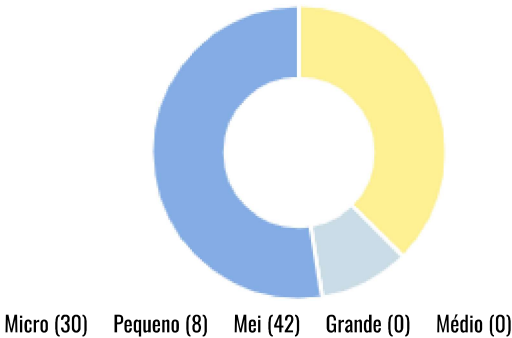
Classe de Renda



Entender como estão distribuídos os consumidores por classe de renda é importante para sua estratégia comercial. Os dados de classe de renda são oriundos do CENSO 2010 e consideram a renda nominal dos residentes. As classes estão organizadas da seguinte forma: (E) até 1 salário mínimo, (D) mais de 1 a 3 salários mínimos, (C) mais de 3 a 5 salários mínimos, (B) mais de 5 a 15 salários mínimos, (A) mais de 15 salários mínimos.

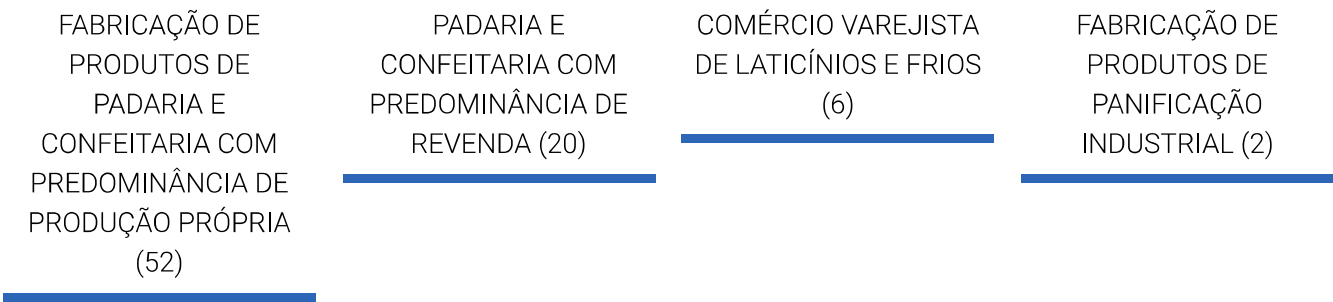
MOR: Indica a nota do indicador mortalidade dos empreendimentos, quanto maior a nota, menor a mortalidade. TND: Indica se o negócio tem crescido em regiões similares. HAC: indica o hábito de consumo, ou seja, aponta se na região há presença de outros negócios complementares que podem favorecer a instalação do seu. SAT: indica a nota do indicador saturação, quanto maior a nota menos saturada a região

Dimensões de Mercado



7. FIQUE ATENTO A PRESENÇA DOS CONCORRENTES!

PRINCIPAIS ATIVIDADES



EMPRESAS (CLIQUE NO NOME DA EMPRESAS PARA VER OS DETALHES)

FANTASIA	IDADE
PONTO DOS FRIOS	32,0
CASA DE PAES	28,0
SUPER ECONOMICO	27,0
ARABESQUE EMPORIO ARABE	22,0
PAO PAO QUEIJO QUEIJO	21,0
PAO E MEL	19,0
DOCES SONHOS	11,0
BOLO NO POTINHO	10,0

CASA DE NOCA	8,0
BOLOS E CIA - DOCERIA	8,0
COMPANHIA DOS FRIOS	8,0
AVIGNON	8,0
RANCHO DO BOLO	8,0
FORNADA COM AMOR	7,0
PAOZINHO DELICIA	7,0

8. AVALIAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

A avaliação do mercado imobiliário apontou para existência de 440 ofertas imobiliárias na região, sendo 129 compatíveis com seu tipo de negócio. Dentre os anúncios compatíveis, 93 anúncios foram ofertados para aluguel e 36 para venda. O valor médio do metro quadrado para locação na região é de R\$25,42. Esse valor está acima de média da cidade que é de R\$14,67. Já o valor médio do metro quadrado para compra é de R\$642,77.

O Radar está integrado aos principais portais de anúncio imobiliários do país. A partir da localização informada pelos anunciantes, avaliamos o potencial de mercado da região do entorno do imóvel, para ajudá-lo no processo de seleção do seu ponto comercial. Em função da sua atividade empresarial, essas informações podem ser úteis para ajustar sua estratégia de marketing.

Acesse aqui a galeria de imóveis e veja algumas ofertas imobiliárias que analisamos para você.

A METODOLOGIA UTILIZADA PELO SEBRAE

ATENÇÃO: O Radar Sebrae de Oportunidades é uma ferramenta de coleta e apresentação de dados que utiliza dados oficiais de terceiros para apresentar a dinâmica de mercado das MPes e MEIS nas principais cidades do estado. O uso das informações disponibilizadas pela ferramenta deverá ser meramente consultivo.

As informações socioeconômicas utilizam como fonte de dados o Censo Demográfico 2010, nosso banco de dados de empresas reflete o ambiente empresarial de jul/2020.

O Radar NÃO SERÁ RESPONSÁVEL POR PERDA DE LUCROS, PERDA DE RECEITA, PERDA DE DADOS, PERDAS FINANCEIRAS OU DANOS INDIRETOS, ESPECIAIS, CONSEQUENCIAIS, EXEMPLARES OU PUNITIVOS. Considere que utilizamos bases de dados secundárias e estas podem não refletir a realidade de momento, sugerimos fortemente que nossos usuários visitem o local que estão analisando para se certificar da real situação do território.

Certifique-se junto a administração de sua cidade, se o negócio e local que você está avaliando possui viabilidade de localização conforme as leis de uso e ocupação do solo vigentes no seu

município.

Para maiores informações acesso nosso FAQ ou entre em contato com o Sebrae.