|  |  |
| --- | --- |
| **Nome da Boa Prática** (dar um título de 5 a 6 palavras no máximo)**:**  **Abrir uma loja de artigos de segunda mão – dez coisas para pensar** | **Contacto : Small business trend**  **Nome:**  **Morada:www.smallbiztrends.com**  **Mail:** |
| |  |  | | --- | --- | | **Domínio em causa:**  **Boa Prática - Geral**  **Boa Prática – Recolha**  **Boa Prática – Valorização** | **Boa Prática - Venda**  **Boa Prática – Sensibilização** | | |
| **Contexto da implementação (território, ponto de partida, ... ..)**  Uma loja de segunda mão é, muitas vezes, uma das mais faladas numa comunidade.  Para alguns, é uma curiosidade, uma alternativa aos pontos de venda mais tradicionais. Noutros casos, pode ser considerada a loja económica local. Mas em quase todos os casos, estas lojas de segunda mão são conhecidas como locais para ótimos negócios!  Um lugar como este pode rapidamente deixar a sua marca. As lojas de segunda mão seja de que tipo for têm, geralmente, clientes fiéis que gostam de contar aos seus amigos sobre a existência de uma loja "secreta" onde adquirem ótimos produtos sem prejudicarem o orçamento.  Abrir uma loja de segunda mão de determinado tipo numa comunidade pode ser uma ótima ideia de negócio. Apresentamos 10 aspetos que deve considerar quando iniciar e gerir o seu negócio.  [Precisa de um empréstimo para o arranque? Tente qualificar-se em 60 segundos, ou menos.](https://smallbiztrends.com/small-business-loan?tr=startup_content_button)  **Coisas a considerar ao abrir uma loja de segunda mão**  ***Escolher o tipo de loja que deseja ter***  Existem lojas de segunda mão com um nicho especial - lojas de discos, livros, roupas, móveis. Depois, há lojas de segunda mão que vendem praticamente tudo.  É necessário saber que tipo de negócio de segunda mão se está a pensar abrir. Essa decisão pode ser baseada em vários fatores, incluindo a disponibilidade de mercadorias, a localização da loja e o conhecimento geral do produto. Ter também em consideração o mercado. Uma cidade universitária, por exemplo, pode não ser a melhor localização para uma loja de antiguidades, mas uma loja de móveis usados ou uma livraria de livros usados podem ter um grande sucesso. Deve-se ter um Plano para Obter a Mercadoria.  Pode-se acreditar que para uma loja de segunda mão de qualidade é necessário ter muita mercadoria disponível. E isso pode ser verdade.  Mas o que acontece se tiver uma enchente na loja e as prateleiras ficarem vazias? Qual é o plano para conseguir ter mais mercadorias de imediato?  As compras com condições especiais e as liquidações podem ser uma alternativa, assim como leilões. Deve-se consultar as listagens de leilões locais. Existem eventos nas proximidades para quase todo tipo de mercadoria - desde liquidações de restaurantes a produtos alimentares em grandes quantidades, a uma garagem inteira de ferramentas - que podem encher prateleiras rapidamente.  ***Certificar-se da Obtenção das Licenças Comerciais Adequadas***  Ao iniciar qualquer negócio, especialmente uma loja tradicional local, é essencial cumprir todas as leis locais e adquirir todas as licenças necessárias. Caso se pretenda comprar mercadorias a particulares, também é importante garantir que todos os procedimentos são cumpridos, para evitar a compra de mercadorias roubadas e ter problemas com as autoridades devido à existência desse tipo de mercadoria na loja.  ***Contratar um Sr. ou uma Sra. de Arranjos Diversos***  Se tivermos uma loja de móveis ou de eletrodomésticos de segunda mão, pode acontecer comprarmos algo - com a intenção de vender - que precisa de pequenos arranjos. No entanto, existem muitos outros aspetos do negócio que nos deixam sem tempo para este tipo de trabalho manual.  Assim, é necessário arranjar localmente algumas pessoas de confiança que realizem reparações a um bom preço, e que possam ajudar em situações pontuais. Por exemplo, pessoas com aptidões para trabalhos de costura ou elétricos, ou até mesmo alguém que execute trabalhos especializados, como um técnico de ar-condicionado.  ***Geri-lo como um Negócio Moderno***  O fato de grande parte da mercadoria ser de segunda mão, não significa que a gestão seja de segunda categoria.  Os clientes esperam uma utilização eficaz de tecnologia e a criação de uma experiência de compra positiva. Deve-se considerar um sistema de ponto de venda com alguma portabilidade. Adotar um programa de fidelização do cliente que seja fácil de acompanhar. Manter o local limpo e bem iluminado.  ***Não Ser Quadrado, Acompanhar as Tendências***  Pode-se assumir que gerir uma loja de segunda mão significa aceitar praticamente tudo o que as pessoas pretendem revender, ou algo que se possa comprar num leilão. No entanto, esta pode ser uma ideia errada. Nem todas as mercadorias de segunda mão são produzidas da mesma forma. Deve-se, então, analisar que produtos se vendem melhor junto dos clientes.  Estar a par das últimas tendências. Misturar o antigo com o novo e dar aos clientes uma experiência verdadeiramente única.  ***Esquecer os Preço Fixos e Aprender a Negociar***  Existem poucas, ou nenhumas, lojas de segunda mão com preços fixos para as suas mercadorias. O objetivo na gestão de uma loja de segunda mão deve ser o escoamento de mercadorias, a fim de trazer novos produtos o mais rapidamente possível. Para isso, é necessário aprender a fazer negócios que o mantenham numa posição favorável, e fazer com que os seus clientes sintam que estão a fazer um bom negócio.  Ser capaz de satisfazer os clientes a este nível, pode realmente ajudar muito na construção de uma base de clientes fiéis.  ***Seja Qual For o Nicho, Deve-se Diversificar o Stock***  É importante manter um nicho de mercado, mas não há nada de errado em atrair o máximo de potenciais clientes. Considerando novamente o exemplo de uma loja de discos… as prateleiras devem ser forradas com vinil *vintage*, mas para tornar a loja convidativa a mais pessoas, deve-se considerar incluir produtos específicos, em vez de diversificados numa mesa giratória.  Além disso, é importante ouvir os clientes. Se o cliente solicitar um determinado tipo de produto, deve-se tentar arranjá-lo o mais rapidamente possível. Mais uma vez, esta é outra forma de desenvolver clientes fiéis.  ***Promover Onde os Clientes Estiverem***  As lojas de segunda mão têm seguidores de redes socias dinâmicos e, por isso, é importante efetuar publicações - no Facebook e em redes sociais semelhantes - para o máximo de pessoas possível. Tendo em conta as boas práticas de cada rede para promover um negócio, informar os clientes sobre os novos produtos que acabou de adquirir. Realizar também promoções especiais para os seus seguidores.  ***Não Esquecer, Segunda Mão Não Tem que Significar Segunda Categoria***  Em alguns lugares, existe um estigma que persegue todo o tipo de lojas de segunda mão. É claro que, como se verificou anteriormente, essas são as lojas que costumam ser as preferidas - quando são boas - na comunidade. Assim, é importante comunicar com a comunidade onde se atua, o mais cedo possível e com frequência.  Trabalhar arduamente para ter uma ideia exata das necessidades da sua comunidade, e do tipo de experiência que os clientes esperam.  Fazer, então, o que for preciso para preencher essas necessidades e criar essa experiência.  ***Não se isolar do resto da comunidade. Fazer parte dela.***  Que qualidades da sua loja de segunda mão favorita mais aprecia? O que o faz voltar e o que o atraiu em primeiro lugar? Deixe as suas respostas nos comentários abaixo. | |
| **Prática, método de intervenção e objetivos da abordagem**  As possibilidades de iniciar um pequeno negócio com material em segunda mão | |
| **Resultados (impactos sobre o público, território, ...)** | **Público-alvo:**  Habitantes locais ou compradores |
| **Perspetiva de utilização e divulgação:**  **Bons conselhos** | |