

Tipo de negócio: COSTUREIRA (ATELIÊ DE COSTURA)

Descrição do Negócio

Um ateliê de costura é um empreendimento direcionado para a personalização do vestuário, através da confecção de roupas sob medidas para as mais diversas ocasiões e nichos de mercado.

Sector de negócio	Pessoas envolvidas	Área física necessária
Serviço	04	40m ²

Capital de Giro	Investimento em equipamentos e instalações	Investimento total	Faturamento bruto mensal previsto
R\$ 19.000,00	R\$31.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 8.000,00

Informações de Mercado

O mercado brasileiro da moda está em expansão. Atualmente emprega mais de 8 milhões de trabalhadores, sendo sua grande maioria composto por mulheres e movimenta mais de 60 bilhões de reais. É um mercado bastante promissor no país, devido a sua expansão dentro dos mais diversos segmentos de mercado.

Atualmente ainda há a elevada demanda por parte do público feminino, entretanto a procura por parte do público masculino, infanto-juvenil e o público infantil cresce a cada ano. Assim, o empreendedor deve explorar esses outros segmentos, a fim de obter um número maior de clientes. Esse ramo de atividade, normalmente, apresenta um alto índice de demanda nas datas comemorativas, como o natal, o ano novo, dia das mães, dia dos pais entre outros.

Este mercado é bastante competitivo, devido justamente a elevada demanda existente no país. Para que o empreendedor consolide sua Empresa no mercado e crie vantagem competitiva frente aos seus concorrentes é necessário aproveitar as principais oportunidades que podem beneficiar a expansão do negócio. Outras medidas de extrema importância nesse processo de consolidação do empreendimento são a análise da concorrência, as ações de divulgação, a identificação dos fornecedores, entre outras.

Dicas e macetes relativos ao negócio

- Inicialmente, o empreendedor deve realizar uma pesquisa de mercado, a fim de analisar a demanda e a concorrência.
- O negócio deve ser localizado em locais de fácil acesso, de boa visualização e com áreas para estacionamento, próximas a residência do seu público-alvo ou em locais com grande fluxo de pessoas como os Shoppings Centers, por exemplo.
- O empreendedor deve legalizar a Empresa. Para tanto, o mesmo deve procurar os órgãos responsáveis para as devidas regularizações.
- É interessante que o empreendedor se mantenha atualizado em relação às tendências da moda, para que assim a Empresa atenda as necessidades do público-alvo e surpreenda aos mesmos.
- Quanto à divulgação, ela pode ser realizada por meio de:
 - ✓ Propagandas em rádios;
 - ✓ Desfiles;
 - ✓ Internet, em redes sociais e com o próprio site.
- Por fim, o empreendedor precisa adaptar à sua realidade os valores e informações acima elencadas. Procurar elaborar um plano de negócio para viabilizar a implantação de seu negócio.