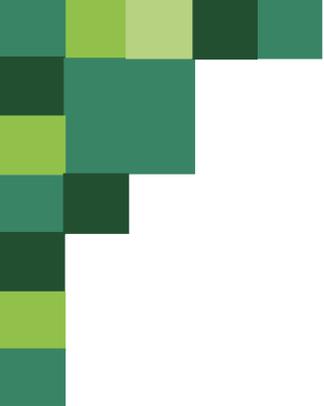




MEU NEGÓCIO É MODA
8 Dicas Para Aplicar Agora na
sua Empresa!





SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
TENDÊNCIAS QUE INFLUENCIAM O VAREJO DE MODA.....	5
5.1 NICHOS DE MERCADO	5
5.2 APOSTAR NAS REDES SOCIAIS	7
5.3 A IMPORTÂNCIA DO PROPÓSITO	8
5.4 A HORA DO SLOW FASHION	9
5.5 VALORIZAÇÃO DOS RECURSOS LOCAIS	10
5.6 MENOS INTERMEDIÇÃO ENTRE PRODUTOR E CONSUMIDOR...	11
5.7 CRIAÇÃO SOCIALMENTE RESPONSÁVEL	11
5.8 ATUAÇÃO COLABORATIVA	11
CONCLUSÃO	12

INTRODUÇÃO



A moda é um amplo setor com uma cadeia produtiva extensa que envolve:



COMÉRCIO: Lojas de varejo de acessórios, calçados e vestuários, lojas de departamento, etc.



INDÚSTRIA: Produção de tecidos, fabricação de componentes para calçados, acessórios, confecção de vestuário, etc.



SERVIÇOS: Consultoria de estilo, tecnologia para indústrias de moda, entre outros.



Entender como as tendências de comportamento, consumo e tecnologia dessa cadeia podem afetar os seus negócios é um grande passo para o empreendedor se manter relevante para o cliente. **Investir em diferencial e adicionar valor agregado ao produto** é um dos caminhos para empreender em moda.

Por isso, neste informativo, vamos falar sobre como você pode entender o varejo de moda e como aplicar as dicas valiosas do segmento no seu negócio!

Boa leitura! 😊



TENDÊNCIAS QUE INFLUENCIAM O VAREJO DE MODA

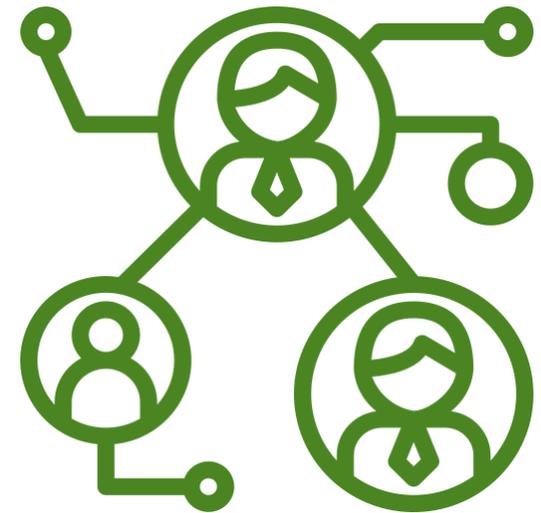
• NICHOS DE MERCADO

Nichos de mercado são formados por grupos de consumidores que possuem interesses e necessidades

bem particulares dentro de um segmento.

Alguns exemplos de segmentos e nichos de moda:

- 👑 Segmentação por tamanhos especiais: Moda Plus Size; Moda Gestante.
- 🙌 Segmentação por crença/ religião/ ideologia: Moda ecológica/ Moda sustentável; Moda brechó; Moda evangélica ou gospel.
- 🧢 Segmentação por grupo de estilo: Moda streetwear; Moda country.



Investir no relacionamento com o cliente é essencial, pois compreender a jornada do consumidor auxilia no desenvolvimento de um atendimento especializado com uma entrega diferenciada.



Atuar em nichos de mercado se torna mais vantajoso, **mas para isso é preciso uma maior compreensão sobre o público-alvo**, buscando entender, ainda mais, suas necessidades, anseios, percepções e comportamento. Atuar nesta direção é uma oportunidade para os pequenos negócios, em particular, para o MEI - Microempreendedor Individual.

• APOSTAR NAS REDES SOCIAIS

Ao criar o perfil da sua empresa nas redes sociais, tenha em mente que ele será a sua vitrine para vendas e atração de clientes.

Tenha estratégias de:

- ✓ Promoções e ofertas.
- ✓ Mostre o produto de uma forma que valorize as peças, com uma boa fotografia.
- ✓ Compartilhe depoimentos de clientes satisfeitos com o produto.

Enfim, abuse da inovação nesse processo para oferecer o que seu cliente quer ver.

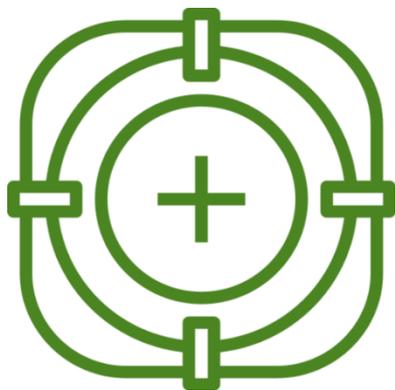


Mas atenção! Em um cenário de transformação digital e comunicação em alta, em que as redes sociais são grandes aliadas nesse processo **é preciso ter coerência entre o mundo virtual e o mundo real.**

- **A IMPORTÂNCIA DO PROPÓSITO**

No mundo da moda, grandes marcas investem em modelagens e estampas em peças diferenciadas, que despertam o interesse dos consumidores. O resultado disso é o crescimento indiscriminado do consumo, que resulta em impactos para toda a cadeia: consumidor, produtor e meio ambiente.

Uma vertente, no entanto, tem ganhado espaço no segmento de moda nos últimos anos: a moda com propósito.



Uma proposta que potencializa um consumo responsável e uma postura empreendedora diferenciada, levando em consideração todos os envolvidos no processo produtivo e a sociedade como um todo, com respeito e sustentabilidade. Tudo isso envolve desde a escolha da matéria-prima até os padrões das modelos em desfiles e books.

Quais são os benefícios para a marca que incorpora o propósito no negócio?

Ela melhora a reputação na sociedade, gera maior engajamento e atrai talentos que se identificam com o propósito.

- A HORA DO SLOW FASHION

Ao contrário do conceito de fast fashion – que se refere a uma produção e consumo em larga escala, sem considerar ou valorizar todos os aspectos sociais envolvidos no processo produtivo – o slow fashion vem para contrapor esses pontos.



Nele, a moda é vista como algo que deve promover a consciência socioambiental, praticar preços que considerem os aspectos sociais e ecológicos da produção, fomentar a confiança entre produtor e consumidor e estimular um consumo consciente.

MODA SUSTENTÁVEL PARA O MEI

Características como essas devem ser perseguidas pelos pequenos negócios e as dicas a seguir servem como inspiração para o MEI que pretende atuar no mercado da moda sustentável:

- **VALORIZAÇÃO DOS RECURSOS LOCAIS**

Ao contrário da produção fast fashion, em que as grandes marcas padronizam a produção e a espalham pelo mundo, a ideia do slow fashion é justamente contrapor-se à produção globalizada. Com isso, a valorização dos produtores locais é maior, o que faz com que a produção potencialize a economia local, incentivando e valorizando os insumos e produtores da região.



- **MENOS INTERMEDIÇÃO ENTRE PRODUTOR E CONSUMIDOR**

Com menos intermediadores, a marca se torna mais próxima dos consumidores. A diminuição das intermediações causam menor interferência nos preços dos produtos, o que faz com que a marca consiga aplicar um preço final mais acessível ao consumidor.

- **ATUAÇÃO COLABORATIVA**

A valorização dos produtos e produtores locais incentiva a criação de cooperativas, na qual os cooperados podem trabalhar em prol de um comércio justo para todos (produtor, empreendedor e consumidor).

- **CRIAÇÃO SOCIALMENTE RESPONSÁVEL**

A produção se torna socialmente responsável graças a todo o processo adotado desde o início: a valorização dos insumos e produtores locais, a aplicação de preços justos, a preocupação com o ecossistema envolvido e o estímulo ao consumo ponderado, em escala consciente.

CONCLUSÃO

O sucesso do seu negócio no setor de moda é fruto do aprimoramento constante e do entendimento de seu público e sabemos que isso não se constrói da noite para o dia, não é mesmo?

Por isso continue conosco acessando nossas dicas e acompanhando nossa programação para tornar esse caminho descomplicado.



Agora que você leu nossas dicas, tem tudo para aplicar no seu negócio e dar continuidade ao seu desenvolvimento!