

Planeje a criação do seu supermercado

Um supermercado é um negócio que depende muito do planejamento para a sua criação, além disso, um planejamento estratégico e eficaz é que definirá se ele será um sucesso ou fracasso, uma boa localização do supermercado ajuda muito e a capacidade de lidar com a concorrência é uma habilidade sempre necessária, mesmo que os concorrentes estejam a quilômetros do local eles podem afetar o seu [negócio](#). Um supermercado exige um investimento alto, principalmente para investir no estoque de produtos diversos e ter preços que atraiam consumidores, além da qualidade dos seus produtos, principalmente os legumes, frutas, carnes e verduras. Concorrência com outros supermercados As grandes e pequenas cidades sempre têm a presença de vários supermercados, para que o seu supermercado tenha uma boa competitividade ele deve ter uma boa localização em comparação com os concorrentes, não adianta o seu supermercado ser fora da rota do trânsito dos consumidores, além disso, os preços devem estar compatíveis para competir. Hoje em dia os consumidores recebem em seu lar as ofertas por panfletos ou carros de som e sua decisão de compra é decidida antes mesmo de pensar em ir ao mercado, um plano para a divulgação das ofertas e novidades do seu supermercado deve ser elaborada, estude como os concorrentes trabalham na divulgação dos seus serviços e produtos para ter uma referência de como. Fluxo de caixa de um supermercado O empreendedor deve planejar também um controle de fluxo de caixa para o seu supermercado, como a frequência de produtos que são vendidos e frequência ideal que tenha um sistema automatizado para contabilizar e registrar tudo em tempo real, além de possuir controles financeiros pré-estabelecidos antes de abrir as portas do seu negócio. Como o volume de venda é frequência o controle de estoque e a sua reposição com a compra de novos produtos e serviços devem ser um item que merece atenção diária, os produtos naturalmente tem um tempo de esgotamento e a empresa deve ter dinheiro em caixa para fazer essas reposições no estoque. Outros aspectos do negócio Além dos citados o empreendedor deve ter um controle de estoque automatizado e computadorizado, a quantidade de produtos e serviços exige isso para não haver perda de tempo, além disso o capital de giro, o investimento inicial, o preço de venda, o desenvolvimento dos fornecedores e de muitos outros aspectos devem ser planejados e estudados. Não inicie o seu negócio antes de ter um planejamento para o sucesso do negócio!

Sobre o Autor

www.novonegocio.com.br

Source: <http://www.artigoopt.com>