



Como Montar Seu Supermercado de Bairro

*Guia Completo e Prático para Começar,
Operar e Crescer no Varejo Alimentar*

10

CAPÍTULOS

10

BÔNUS

50+

ANOS DE EXPERIÊNCIA



AUTOR

José Alves da Silva

Consultor Supermercadista • Especialista em Varejo de Proximidade



José Alves da Silva

Consultor Supermercadista · São Paulo, SP

50+

ANOS NO SETOR

50+

LOJAS ASSESSORADAS

3

DÉCADAS COMO CONSULTOR

Com mais de **50 anos de experiência no setor supermercadista**, José Alves da Silva é uma referência nacional em gestão de mercados de bairro e supermercados de pequeno e médio porte. Começou sua trajetória ainda jovem, trabalhando em diferentes funções dentro do varejo alimentar — do estoque ao caixa, da reposição à gestão.

Ao longo de décadas, acompanhou de perto a evolução do setor: a chegada dos grandes supermercados, a tecnologia nos caixas, as mudanças nos hábitos de consumo e o renascimento dos **mercados de bairro como âncoras das comunidades locais**.

Hoje, seu maior prazer é ajudar empreendedores iniciantes a realizarem o sonho de ter o próprio negócio — com segurança, planejamento e muito conhecimento prático.

PALAVRA DO JOSÉ

"O mercado de bairro não é só um negócio. É parte da vida das pessoas. Quando funciona bem, ele alimenta famílias, gera empregos e fortalece a comunidade. Este guia é para quem quer fazer isso do jeito certo."

Fale com o Consultor

WHATSAPP

(11) 96796-5687

E-MAIL

contato@consultordovarejo.com.br

LINKEDIN

[linkedin.com/in/josé-alves-da-silva-0835778b](https://www.linkedin.com/in/josé-alves-da-silva-0835778b)

COMO USAR ESTE GUIA

Leia capítulo por capítulo. Use os **Bônus** (a partir da página 23) para preencher à mão ou no computador — eles foram feitos para virar ferramentas reais do seu dia a dia. Não pule a parte financeira!

Índice Geral



CAPÍTULOS

1. Introdução — Por que abrir um mercado de bairro?	4
2. Planejamento do Espaço e Localização Estratégica	5
3. Layout Interno e Organização dos Produtos	8
4. Gestão de Estoque, Perdas e Operação Eficiente	10
5. Marketing Local, Digital e Fidelização de Clientes	13
6. Custos, Investimento Inicial e Análise Financeira	15
7. Legislação, Licenças e Aspectos Regulatórios	17
8. Rotinas Operacionais do Dia a Dia	20
9. Planejando a Expansão e o Crescimento	22
10. Conclusão e Dicas Finais	24

BÔNUS — FERRAMENTAS PRÁTICAS

 Bônus 1 · Checklist — Validação do Ponto Comercial	26
 Bônus 2 · Minha Projeção Financeira	28
 Bônus 3 · Planilha de Fluxo de Caixa (3 meses)	30
 Bônus 4 · Checklist de Abertura e Fechamento da Loja	32
 Bônus 5 · Ficha de Controle de Estoque	34
 Bônus 6 · Cadastro de Fornecedores	36
 Bônus 7 · Ficha de Cadastro de Clientes Fidelidade	37
 Bônus 8 · Calendário de Marketing Mensal	39
 Bônus 9 · Painel de KPIs — Meu Mercado	40
 Bônus 10 · Checklist de Regularização e Licenças	41

DICA DO JOSÉ

Imprima os Bônus e coloque em uma pasta. Com o tempo, eles se tornam o **manual de operações** do seu mercado!

CAPÍTULO 1

Por Que Abrir um Mercado de Bairro?

1

O mercado de bairro está de volta — e mais forte do que nunca. Descubra por que esse negócio pode ser a melhor oportunidade para você.

Nos últimos anos, os **mercados de bairro voltaram a crescer no Brasil**. Depois de um período em que parecia que as grandes redes iriam dominar tudo, os consumidores perceberam que valorizavam algo que os hipermercados não conseguem oferecer: **proximidade, atendimento personalizado e conveniência real**.

O mercado de bairro atende o cliente que não quer enfrentar fila e trânsito para comprar o pão e o leite do dia. Ele cria vínculos, conhece os hábitos da família, sugere produtos e faz parte da rotina da comunidade.

BR

+400 MIL MERCADOS DE BAIRRO
ATIVOS NO BRASIL

72%

DOS BRASILEIROS PREFEREM
COMPRAS NO BAIRRO

R\$8bi

MOVIMENTADOS POR MÊS NO
PEQUENO VAREJO

O Que Você Vai Aprender Neste Guia



Como planejar o espaço

Tamanho certo, setores bem posicionados e layout que vende mais.



Como gerir o estoque

Controle de validade, curva ABC e como evitar perdas desnecessárias.



Quanto vai custar

Tabela de investimentos por região, projeção financeira e prazo de retorno.



Como divulgar o negócio

Marketing local, WhatsApp Business, Instagram e Google — de forma simples.

Para Quem É Este Guia

Este e-book foi feito para o **empreendedor iniciante** — alguém que sonha em ter o próprio mercado, mas ainda tem muitas dúvidas sobre por onde começar. A linguagem é simples, os exemplos são práticos e os números são reais.

DICA DO JOSÉ

Não existe tamanho ideal para sonho. Você pode começar com 80m² e crescer para 300m². O importante é ter **fundação sólida** — e é isso que este guia vai te dar.

CAPÍTULO 2

Planejamento do Espaço e Localização Estratégica

2

Escolher o lugar certo é metade do caminho para o sucesso. Aprenda os critérios que fazem a diferença.

Como Escolher o Ponto Certo

Antes de assinar qualquer contrato, avalie estes fatores com cuidado:

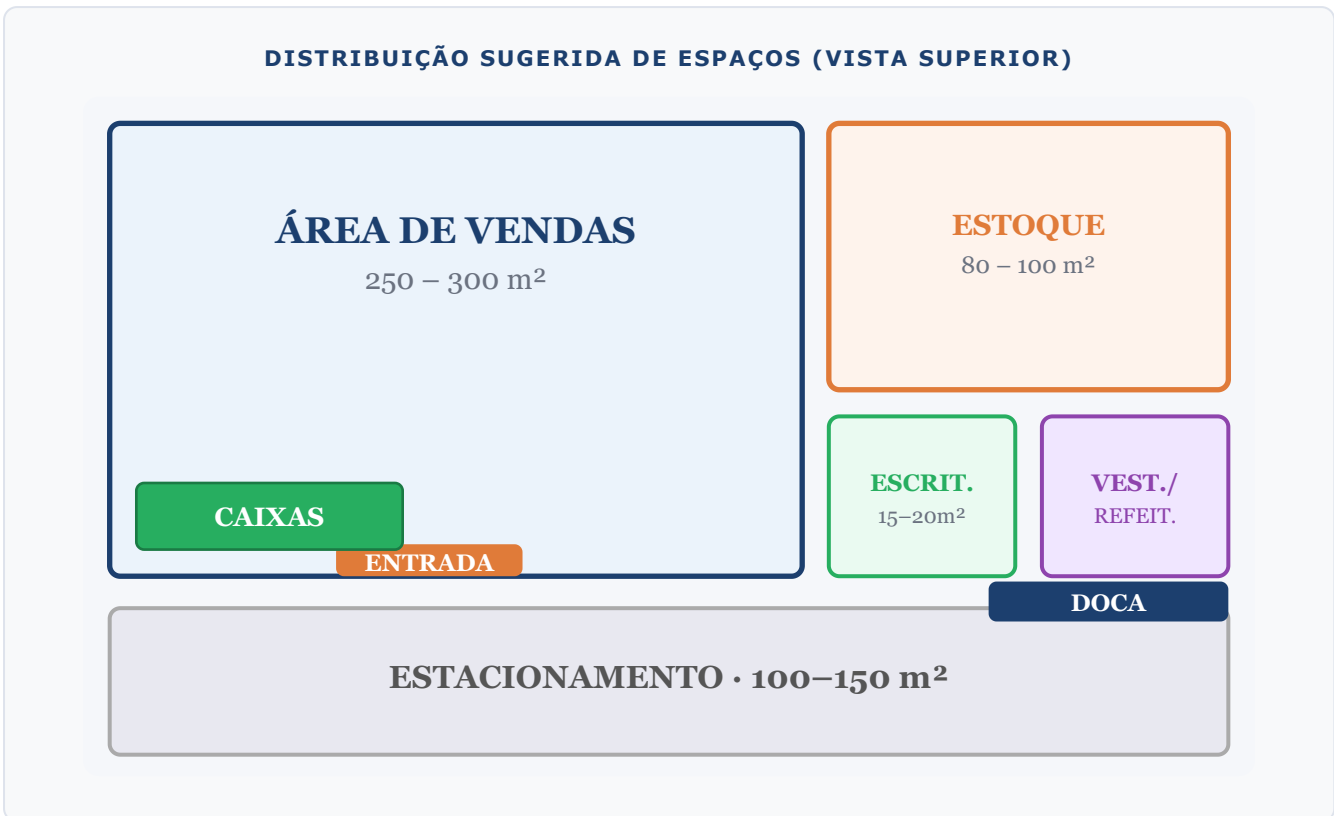
- **Densidade de moradores:** prefira ruas movimentadas em regiões residenciais.
- **Perfil do bairro:** o mix de produtos precisa combinar com o poder de compra local.
- **Acesso fácil:** calçada larga, ponto de ônibus próximo, espaço para bicicleta.
- **Estacionamento:** se possível, ao menos 5 vagas. Faz diferença nas compras maiores.
- **Concorrência:** ter um concorrente próximo não é sempre ruim — mas exige diferencial claro.
- **Visibilidade:** fachada que apareça para quem passa. Ponto de esquina é ideal.

Dimensionamento do Terreno

Para um mercado com até **300m² de área de vendas**, o terreno total deve considerar:

Área	Tamanho Recomendado	Observação
Área de Vendas	250 a 300m²	Coração do negócio
Estoque / Recebimento	80 a 100m²	Essencial — nunca economize aqui
Escritório Administrativo	15 a 20m²	Para gestão e arquivos
Refeitório / Vestiário	15 a 20m²	Exigido pela legislação trabalhista
Estacionamento	100 a 150m²	~5 a 8 vagas
Total do Terreno	500 a 800m²	Com margem para crescimento

🏠 Planta Simplificada — Exemplo de Layout



💰 Custo do Ponto por Região do Brasil

Os preços variam muito dependendo de onde você está. Use esta tabela como referência inicial — consulte sempre um corretor local para valores atualizados.

Região	Aluguel médio/m ²	Construção/m ²	Observação
● Sul (PR, SC, RS)	R\$ 25–45	R\$ 2.800–3.800	Alta qualidade de acabamento
● Sudeste (SP, RJ, MG, ES)	R\$ 35–70	R\$ 3.200–4.500	Maior variação de bairro a bairro
● Centro-Oeste (GO, MT, MS, DF)	R\$ 20–40	R\$ 2.600–3.500	Crescimento acelerado
● Nordeste (BA, CE, PE e demais)	R\$ 15–35	R\$ 2.200–3.200	Mercado em expansão
● Norte (AM, PA e demais)	R\$ 15–30	R\$ 2.400–3.600	Logística de insumos mais cara

* Referência: 2025. Valores para zonas residenciais de médio padrão. Consulte especialistas locais.

VOCÊ ACABOU DE LER AS PRIMEIRAS PÁGINAS

Gostou? O guia completo vai **muito além**

O que você viu é só o começo do Capítulo 2. No guia completo, José Alves da Silva te leva do ponto comercial ao caixa positivo — com todos os números, tabelas e o passo a passo de quem implantou mais de 50 lojas.

O QUE VOCÊ RECEBE NO GUIA COMPLETO

- ✓ **eBook completo — 42 páginas, 10 capítulos** (você leu só até o 2º!)
- ✓ Investimento, custos e análise financeira detalhada
- ✓ Legislação, licenças e o caminho para abrir 100% legal
- ✓ **10 bônus práticos:** checklists, planilhas e fichas prontas
- ✓ Acesso imediato e vitalício + garantia de 7 dias

~~De R\$297~~**R\$97**

ou 12x de R\$10,03 · oferta de lançamento

**QUERO O GUIA COMPLETO**

🛡️ Garantia incondicional de 7 dias — risco zero