



Boletim

PET SHOP

O segmento que
cresceu na pandemia



PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO DO SEBRAE/AMAPÁ

Luiz Iraçu Guimarães Colares

DIRETOR SUPERINTENDENTE DO SEBRAE/AMAPÁ

Waldeir Garcia Ribeiro

DIRETORA TÉCNICA DO SEBRAE/AMAPÁ

Marciane Costa do Espírito Santo

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E FINANÇAS DO SEBRAE/AMAPÁ

Marcell Houat Harb

GERENTE DA UNIDADE DE SOLUÇÕES INOVADORAS E COMPETITIVAS DO SEBRAE/AMAPÁ

Bruno Castro

ANALISTA TÉCNICA DA UNIDADE DE SOLUÇÕES INOVADORAS E COMPETITIVAS DO SEBRAE/AMAPÁ

Vanusa Collares

PRODUÇÃO

Una Consultoria Ltda.



Sumário



O Pet Shop na pandemia04

O amor pelos animais05

Pet Shops amapaenses na Pandemia06

5 dicas para alavancar o seu
Pet Shop mesmo com a pandemia09

Referências13



O Pet Shop na pandemia

Pet Shop é um empreendimento que comercializa produtos e serviços voltados para animais domésticos, que vão desde itens para o conforto e lazer do animal, até sua alimentação e saúde. Alguns já ofertam serviços como hospedagem de animais e veterinário.



Ao contrário da maioria dos segmentos econômicos, os Pet Shops tiveram expressivos índices de crescimento durante a pandemia da Covid 19. Em alguns estados brasileiros, o empreendimento foi considerado serviço essencial, ou seja, não fechou durante o lockdown, fato que impulsionou o interesse de empreendedores em investir neste segmento.

Segundo a Folha de São Paulo, durante a pandemia houve um aumento significativo no número de pet shops, com 40 mil lojas no fim de 2020, representando um aumento de 22% em comparação com 2019.

Com o aumento do número de pessoas desempregadas e muitos empreendimentos precisando fechar as portas, os petshops viraram o centro das atenções e para muitos tornaram-se a 'luz no fim do túnel'. Fato que contribuiu para essa elevação no número de unidades de petshop.





De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Alimentos para Animais de Estimação no Brasil (Anfalpet), existem 100 mil pontos de venda de produtos direcionadas aos animais pelo país. Desses, 40 mil são pet shops, que fizeram com que o Brasil fechasse 2020 perto dos 40,1 bilhões de reais no faturamento, uma porcentagem 13,5% mais alta, se comparada com 2019.

O amor pelos animais

Outro fator importante e que deve ser levado em consideração, quando analisamos o crescimento dos pet shops no Brasil, é o relacionamento entre tutores e animais que vem se estreitando cada vez mais. Hoje em dia é muito comum comemorar o Dia das Mães, as 'mães pets', por exemplo.



Em pesquisa realizada pelo IBGE em 2018, constatou-se que o Brasil possui mais de 132 milhões de animais de estimação, ocupando a segunda posição mundial.

Esse número cresce a cada ano, e por trás de cada animal há um dono em busca de novidade, novidades essas que vem de várias formas, já que o setor está sempre se renovando.

O sucesso deste segmento incentiva melhorias na indústria com lançamento constante de produtos inovadores, novas soluções para proporcionar mais conforto e qualidade de vida para os pets. E seus tutores são muito exigentes, por isso, estão dispostos a 'gastar' mais por seus 'filhos'.





Em diversos lares brasileiros já encontramos mais animais do que crianças, evidenciando assim, a importância do bem-estar desses animais e que produtos e serviços voltados para eles têm espaço no mercado.

De acordo com o site El País, em 2013 já era possível observar essa mudança de hábito. O informativo apresenta dados do IBGE, onde de cada cem famílias, 44 criam, por exemplo, cachorros e só 36 têm crianças de até doze anos de idade.

Essa família moderna impulsiona o sucesso da indústria pet, independente do período que o mundo vive, pois os animais são considerados uma prioridade.

Pet Shops amapaenses na Pandemia

No Amapá, o cenário dos pet shops ainda não é tão animador quanto nos índices gerais do país.

Por tratar-se de um segmento ainda recente no estado, existem poucos empreendimentos, baixa oferta de novidades e valores considerados 'salgados'.

O cliente amapaense ainda está no período de transição do pensamento de encarar os animais apenas como animais, não como membros da família. Por isso o interesse por produtos e serviços de pet shops ainda não é tão expressivo.

Essa realidade refletiu no faturamento desses empreendimentos. Enquanto em nível nacional, o setor não foi afetado, em nível estadual, os números despencaram.





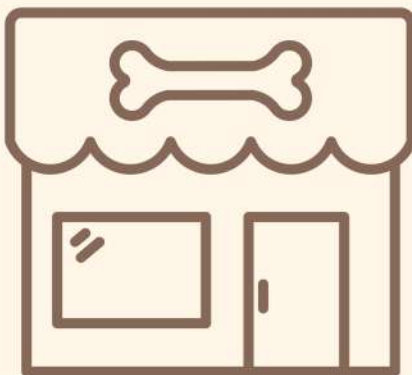
De acordo com pesquisa realizada pelo Sebrae no Amapá, a pandemia fez com que o segmento de pet shops fechasse as portas por um período.

Em abril de 2020, as empresas começaram a reabrir as portas para o público, mas constatou-se que houve diminuição nessa reabertura a partir de novembro do mesmo ano.

Enquanto em abril somente 37% das empresas do segmento estavam operando, quase dez meses depois, 86% estavam de portas reabertas, mesmo com novas medidas de *lockdown* em alguns estados.




No geral, mesmo com a reabertura de boa parte das empresas, a situação do faturamento piorou. No segmento de pet shops e veterinárias, 78% dos empresários registraram queda no faturamento mensal, percentual maior que o de abril de 2020, com 69%.




Hoje, o setor conta com 90% de atores de micro, pequeno e médio porte, que viram no segmento uma forma de empreender e crescer. Somente 10% é composto por empresas grandes, que possuem um crescimento relevante, liderando importantes operações de fusões e aquisições, tanto no comércio tradicional, como no digital.





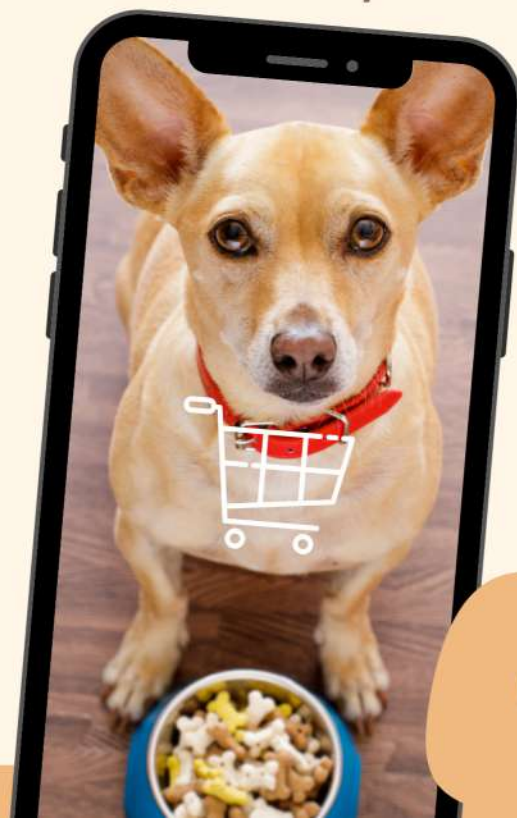
Mesmo com as dificuldades, os empreendedores amapaenses não esmoreceram. Ainda de acordo com a pesquisa realizada pelo Sebrae no Amapá, 34% dos entrevistados afirmaram que estão com dívidas em atraso, mas boa parte soube aproveitar a situação e fazer do limão, uma limonada. Contribuindo com o crescimento do setor, que foi considerado um serviço essencial, passando também a atender de forma diferenciada, assim como muitas empresas na pandemia.

A Elyra Colares é umas das empreendedoras do segmento atendida pelo Sebrae e participa de ações que desenvolvemos para o seu negócio.



“Tudo que é repassado dentro do Sebrae ajuda no crescimento da minha empresa, pois eles sempre indicam as melhores opções para fazermos investimentos, além de ajudarem a identificar os nossos pontos de atenção para buscarmos as melhorias. Já que os investimentos na área Pet estão aumentando cada vez mais, de acordo com a demanda no estado, é muito bom ter o apoio do Sebrae nas tomadas de decisão”, afirma Elyra Colares.

A venda on-line foi um recurso muito usado pelos empreendedores como tentativa de driblar a fechamento e potencializar as vendas. Em novembro de 2020, 72% das empresas de pet shops responderam ao Sebrae que realizavam vendas utilizando redes sociais, aplicativos ou internet. Em fevereiro de 2021, observou-se que esse índice se manteve estável, mantendo os 72% das empresas.





Esse é realmente o melhor caminho, até mesmo no pós-pandemia. Em todos os segmentos, as vendas pela internet vieram para ficar. Os empresários amapaenses devem continuar acreditando nesse nicho, pois a tendência é que ele comece a crescer e acompanhar o restante do país.

Mas apenas vender pela internet não é suficiente. Por isso vamos dar 5 dicas para te ajudar a alavancar o seu empreendimento de pet shop no Amapá.

5 dicas para alavancar o seu Pet Shop mesmo com a pandemia



Formalize-se!

Segundo o Sebrae, para começar a atuar neste segmento não é necessário um grande investimento, mas é imprescindível atuar de forma legal. Assim, você pode ter acesso a linhas de crédito, contratar funcionários, entre outros.

Como já falamos anteriormente, esse é um dos segmentos que ainda está em expansão no estado do Amapá e é preciso que cada empreendedor tenha em mente que esse crescimento depende exclusivamente de como ele vai se posicionar no mercado, dos diferenciais que vai ofertar e do preço que apresentará ao consumidor final.





Caso o empreendedor tenha dúvidas ou não saiba como dar esses primeiros passos, o Sebrae no Amapá possui diversas consultorias e orientações que auxiliam nesse momento. Caso já esteja no mercado, mas identifique algumas dificuldades e precise de orientação, também estamos aqui para atender essas necessidades.



2

Torne-se referência!

Não seja mais um. Como os consumidores amapaenses ainda estão despertando seu interesse em artigos de pet shop, você deve apresentar a eles a importância dos seus produtos e serviços.

Mostre o quanto a relação entre animais e seus donos mudou. Gere esse sentimento.

Contribua para essa mudança de pensamento. E junto com essa prática, apresente seus produtos.



Assim, o comportamento vai se moldando juntamente com o interesse nos seus produtos especificamente, pois se você mostrou essa nova realidade e o consumidor 'comprou ideia', é claro que ele vai procurar primeiro você na hora de adquirir um produto ou serviço.

As redes sociais são um ótimo canal para mostrar esses conteúdos e se aproximar da clientela.

3

Ofereça uma solução!

Vamos dar um exemplo bem simples:

Na correria do dia a dia, muitas pessoas não adotam um animal por não possuir tempo para passear com ele. Se esse serviço estiver a disposição do cliente, ele estará mais propenso a ter um animal com a certeza de que terá como proporcionar esse momento para ele.



Viu só?

Identificamos um problema e apresentamos uma solução. Pense um pouquinho mais e você encontra muitos outros.

Lembra que o segmento de pet shop é novo no Amapá? Então, com certeza, existem muitas lacunas no mercado esperando você para preenche-la!

4

Fique atento às novidades do mercado pet

Todo empreendedor deve se atentar às novidades de seu setor. No caso dos pet shops não é diferente. Procure as melhores e maiores marcas que sejam referência no segmento. Siga elas, veja o que elas estão produzindo e analise se aquilo caberia ao mercado amapaense. Se você considerar que sim. Então não tenha medo. Invista.





E não esqueça de divulgar as novidades ao seu público. Aposte em diversos canais de comunicação como as redes sociais, o WhatsApp, E-mail, mande um SMS para aquele cliente fiel.



Ofereça um bônus ao cliente



Calma, sabemos que o momento não está fácil para fazer promoções, mas é preciso sempre entregar 'algo a mais' para o cliente e fidelizá-lo. Uma ótima opção é criar um cartão fidelidade que resultará em um desconto, assim você ganha um pouco de tempo para entregar o bônus e incentiva o consumidor a comprar de você.

Que tal ofertar desconto na taxa de entrega aos clientes mais assíduos?

E se o tutor não tiver como levar o pet na sua loja, não seria interessante ofertar esse deslocamento seguro e pontual?

Enfim, existem diversos serviços que você pode oferecer ao seu cliente que a concorrência não oferta e que vão agregar valor ao seu empreendimento.





CURSOS CPT. Pet Shop: um negócio de sucesso e alta lucratividade. Acesso disponível em: <https://www.cpt.com.br/artigos/pet-shop-um-negocio-de-sucesso-e-alta-lucratividade>

DICIONÁRIO INFORMAL. Pet Shop. Acesso disponível em: <https://www.dicionarioinformal.com.br/pet+shop/>

ES BRASIL. Pet - Um mercado sem crise. Publicado em 1 de agosto de 2020. Acesso disponível em: <https://esbrasil.com.br/pet-um-mercado-sem-crise/>

ESTADO DE MINAS. Setor de pet shops foi dos poucos que teve crescimento durante a pandemia. Publicado em 16/04/2021. Acesso disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2021/04/16/internas_economia,1257890/setor-de-pet-shops-foi-dos-poucos-que-teve-crescimento-durante-a-pandemia.shtml

EXAME. Mercado sem crise: com alta de 13,5% em ano de pandemia, o setor pet crescerá mais em 2021. Publicado em 24 de Janeiro de 2021. Acesso disponível em: <https://exame.com/bussola/mercado-sem-crise-com-alta-de-135-em-ano-de-pandemia-o-setor-pet-crescera-mais-em-2021/>

EL PAÍS. Lares brasileiros já têm mais animais que crianças. Publicado em 10 de junho de 2015. Acesso disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2015/06/09/opinion/1433885904_043289.html

EL PAÍS. Setor de pet shops foi dos poucos que teve crescimento durante a pandemia. Publicado em: 16/04/2021. Acesso disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2021/04/16/internas_economia,1257890/setor-de-pet-shops-foi-dos-poucos-que-teve-crescimento-durante-a-pandemia.shtml

FOLHA DE SÃO PAULO. 'Nos anos 80, cachorro só tomava remédio de gente', diz pioneiro dos pet shops. Publicado em 26/05/2013. Acesso disponível em: <https://m.folha.uol.com.br/saopaulo/2013/05/1281757-nos-anos-80-cachorro-so-tomava-remedio-de-gente-diz-pioneiro-dos-pet-shops.shtml>

FOLHA DE SÃO PAULO. Faturamento do mercado pet no país aumenta 13,5% em 2020. Publicado em: 20.mar.2021. Acesso disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2021/03/faturamento-do-mercado-pet-no-pais-aumenta-135-em-2020.shtml>

FOLHA DE SÃO PAULO. Pet shop, serviço essencial na pandemia, é opção de negócio que não fecha. Publicado em: 20/05/2021. Acesso disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2021/03/pet-shop-servico-essencial-na-pandemia-e-opcao-de-negocio-que-nao-fecha.shtml>

PORTAL DO AGRO. Macapá recebe feira para segmento Pet e aquece segmento do mercado. Publicado em 29/09/2021. Acesso disponível em: <https://portaldoagro.com/2021/09/29/macapa-recebe-feira-para-segmento-pet-promovida-pelo-sebrae/>

SEBRAE/AP. Diagnóstico: Cenários Econômicos e Tendências de Negócios para 2022 no Amapá. Acesso disponível em: <https://ap.lojavirtualsebrae.com.br/loja/conteudos/7-diagnostico-cenarios-economicos-e-tendencias-de-negocios-para-2022-no-amapa>

SEBRAE. Como montar uma loja de animais ou pet shop. Acesso disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-loja-de-animais-ou-pet-shop,88187a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>



FACEBOOK.COM/SEBRAEAP



@SEBRAEAP



@SEBRAEAP