



E-BOOK • GUIA PRÁTICO PARA EMPREENDEDORES

COMO ABRIR UMA LOJA DE AÇAÍ

Do planejamento à primeira venda

Um guia prático para transformar sua ideia em um negócio organizado, legalizado e preparado para dar lucro.

MM2D Inteligência Contábil

NÚMEROS QUE INFORMAM, INTELIGÊNCIA QUE TRANSFORMA

Sumário

Tudo o que você precisa organizar antes da primeira venda.

Apresentação	3
1. A ideia é boa. Mas ela é viável?	4
2. Defina o modelo da sua loja	5
3. Quem é o seu cliente?	6
4. Qual será o diferencial?	6
5. Escolhendo o ponto	7
6. Formalização: CNPJ, CNAE e regime tributário	8
7. Licenças e documentos	9
8. Quanto investir para abrir	10
9. Quanto custa cada produto?	11
10. Equipe e operação	12
11. Quanto preciso vender por mês?	13
12. Checklist final: antes da primeira venda	14



Apresentação

Pensando em abrir uma loja de açaí?

O mercado pode ser bastante atrativo, mas abrir uma empresa não significa simplesmente alugar um ponto, comprar um freezer e começar a vender.

Antes da primeira venda, existem decisões importantes que podem determinar o futuro do negócio:

01 Onde abrir?	02 Quanto investir?
03 Qual será o público?	04 Quanto cobrar?
05 Quanto custa cada produto?	06 Qual regime tributário escolher?
07 Quais licenças são necessárias?	08 Quantos funcionários serão necessários?
09 Quanto é preciso vender por mês?	10 Quando o negócio começará a dar lucro?

Este e-book foi desenvolvido para ajudar você a enxergar o negócio de forma completa.

Porque uma boa ideia precisa de planejamento para virar uma empresa de verdade.

1

A ideia é boa. Mas ela é viável?

Uma loja de açaí pode ter um excelente potencial.

Mas existe uma diferença enorme entre:

“Quero abrir uma loja de açaí.”

e

“Tenho um negócio de açaí planejado para gerar resultado.”

O segundo começa com números. Antes de investir, você precisa saber:

Quanto pretende investir?

R\$

Quanto estima gastar por mês?

R\$

Quanto pretende faturar?

R\$

Quanto precisa vender para pagar as contas?

R\$

Quanto pretende retirar para você?

R\$

Essas respostas ajudam a transformar uma ideia em um projeto empresarial.

MM2D

Antes de abrir sua empresa, podemos ajudar você a analisar a estrutura do negócio, os custos, o enquadramento e o planejamento tributário.

WhatsApp Business: (85) 3382-0254 | **Instagram:** @mm2d_contabil

Site: www.mm2d.com.br

2

Defina o modelo da sua loja

Antes de procurar um imóvel, defina como pretende trabalhar. Sua empresa será:

- | | |
|---|---|
| ☐ Loja física | ☐ Quiosque |
| ☐ Loja + delivery | ☐ Loja em shopping |
| ☐ Somente delivery | ☐ Outro modelo |
| ☐ Retirada no balcão | |

Produtos principais

Também defina o que será vendido:

- | | |
|----------------|------------------------|
| • Açaí; | • Paçoca; |
| • Cupuaçu; | • Chocolates; |
| • Sorvetes; | • Caldas; |
| • Cremes; | • Castanhas; |
| • Frutas; | • Bebidas; |
| • Granola; | • Outros complementos. |
| • Leite em pó; | |

Cuidado com o cardápio

Oferecer muitas opções pode parecer uma vantagem, mas aumenta o estoque, a complexidade da operação e o risco de desperdício. Comece com um cardápio que faça sentido para seu público.

3

Quem é o seu cliente?

Você precisa saber para quem está vendendo. Pode ser:

Jovens	Buscam preço, variedade, rapidez e experiência.
Famílias	Valorizam tamanho, variedade, ambiente e praticidade.
Público fitness	Pode buscar opções específicas de complementos e produtos.
Clientes de delivery	Valorizam rapidez, embalagem, preço e apresentação.
Empresas e eventos	Podem gerar vendas maiores e recorrentes.

Pergunte:

Quem eu quero que compre meu produto todos os dias?

Defina seu público:

4

Qual será o diferencial?

Existem muitas lojas de açaí. Então, **por que o cliente compraria de você?**

Seu diferencial pode estar em:

- Sabor;
- Qualidade;
- Atendimento;
- Preço;
- Variedade;
- Localização;
- Rapidez;
- Ambiente;
- Apresentação;
- Delivery;
- Fidelização;
- Experiência do cliente.

Complete: minha loja será diferente porque:

5 Escolhendo o ponto

A localização pode ser decisiva. Observe:

- Fluxo de pessoas;
- Escolas;
- Academias;
- Condomínios;
- Empresas;
- Faculdades;
- Comércio;
- Estacionamento;
- Concorrentes;
- Facilidade de acesso;
- Movimento durante o dia e à noite.

Mas existe uma pergunta ainda mais importante:

A atividade pode funcionar legalmente naquele endereço?

Antes de assinar um contrato de aluguel, é importante verificar a **viabilidade do imóvel** junto à prefeitura. Um ponto ótimo para vendas pode ser um problema se a atividade não for permitida ali. Verifique:

- se o uso do solo permite a atividade de alimentação no endereço;
- regras de horário, ruído e funcionamento da região;
- regras do condomínio ou do shopping, quando houver;
- regularidade do imóvel (IPTU, habite-se e demais documentos);
- estrutura elétrica, hidráulica e de esgoto compatível com freezers, balcões e bancadas;
- espaço para estoque, higienização e descarte adequado de resíduos.

Dica MM2D

Sempre que possível, condicione o contrato de aluguel à aprovação da viabilidade e das licenças. Assim você reduz o risco de pagar aluguel e reforma para um ponto que não poderá abrir.

6

Formalização: CNPJ, CNAE e regime tributário

Com a viabilidade confirmada, é hora de formalizar. Três decisões caminham juntas e afetam impostos, licenças e até o preço final do produto.

1. Tipo de empresa

Entre as opções mais comuns estão MEI, empresário individual e sociedade limitada (inclusive a unipessoal). O MEI possui limite anual de faturamento e regras sobre atividades e contratações; por isso, confirme se a sua operação realmente cabe nesse modelo antes de decidir.

2. Atividade (CNAE)

O CNAE define a atividade da empresa perante o governo. A escolha correta depende do que será feito na loja (apenas revender, preparar e servir, produzir, entregar), e influencia tributos, licenças e obrigações.

3. Regime tributário

Regime	Em geral é considerado quando...	Ponto de atenção
Simples Nacional	A empresa está dentro do limite de faturamento e busca unificação e simplicidade no recolhimento.	A alíquota varia conforme faturamento e atividade; nem sempre é o mais vantajoso.
Lucro Presumido	O faturamento ultrapassa o Simples ou a margem de lucro real é alta.	Maior complexidade e tributos calculados sobre uma margem presumida, mesmo que o lucro real seja menor.
Lucro Real	A margem é baixa, há prejuízo ou despesas relevantes a considerar.	Exige escrituração contábil completa e controles mais rigorosos.

Erro comum

Escolher o regime apenas pela menor alíquota. O ideal é simular o impacto real sobre o seu faturamento, suas despesas e a sua margem, antes de abrir a empresa.

7

Licenças e documentos

As exigências variam conforme o município, o tamanho do imóvel e o tipo de operação. Como referência, é comum a necessidade de:

- ☐ **Alvará de funcionamento** emitido pela prefeitura;
- ☐ **Licença sanitária** (Vigilância Sanitária), por se tratar de manipulação de alimentos;
- ☐ **Certificado do Corpo de Bombeiros**, conforme a metragem e a atividade;
- ☐ **Inscrição municipal** e demais cadastros fiscais;
- ☐ **Boas práticas de manipulação**: higiene, controle de validade, temperatura e treinamento da equipe;
- ☐ **Licença ambiental**, quando exigida pelo órgão local;
- ☐ **Autorização para fachada e publicidade** (placa, toldo, anúncios);
- ☐ **Documentação do imóvel**: contrato, IPTU, habite-se e planta, quando solicitados.

Atenção

Não inaugure antes de ter as licenças necessárias. Funcionar sem alvará ou licença sanitária pode gerar multas, interdição e prejuízo à imagem da marca.

8

Quanto investir para abrir

Liste todos os custos antes da inauguração. Muitos empreendedores calculam o freezer e esquecem o resto.

Item	Valor estimado
Reforma e adaptação do espaço	R\$ _____
Equipamentos (freezers, balcões refrigerados, balanças, liquidificadores)	R\$ _____
Mobiliário e decoração	R\$ _____
Fachada e comunicação visual	R\$ _____
Sistema de vendas, maquininhas e internet	R\$ _____
Estoque inicial e embalagens	R\$ _____
Documentação, taxas e licenças	R\$ _____
Marketing de lançamento	R\$ _____
Capital de giro (reserva para os primeiros meses)	R\$ _____
Imprevistos	R\$ _____
TOTAL DO INVESTIMENTO	R\$ _____

Capital de giro não é sobra

É comum que o negócio leve alguns meses para atingir o volume de vendas necessário. Tenha uma reserva para cobrir aluguel, folha, fornecedores e impostos nesse período.

9

Quanto custa cada produto?

Vender muito não garante lucro. Para precificar corretamente, comece pela **ficha técnica**: o registro de tudo o que entra em cada produto (açaí, complementos, copo, colher, tampa, embalagem de delivery) com a quantidade e o custo de cada item.

Depois, some o que incide sobre cada venda e aplique a fórmula:

$$\text{Preço de venda} = \text{Custo do produto} \div (1 - \text{soma dos percentuais})$$

Os percentuais incluem impostos sobre a venda, taxas de cartão e aplicativos, comissões, a parcela das despesas fixas e a margem de lucro desejada.

Exemplo ilustrativo (valores fictícios)

Componente	Valor
Custo do produto (copo de 500 ml montado)	R\$ 9,00
Impostos e taxas de pagamento	10%
Despesas fixas rateadas	20%
Margem de lucro desejada	15%
Soma dos percentuais	45%
Preço de venda = 9,00 ÷ (1 - 0,45)	R\$ 16,36

Fique atento também às perdas: desperdício na porção, validade de complementos e produtos que derretem ou estragam. Elas fazem parte do custo real.

10 Equipe e operação

Antes de contratar, defina como a loja vai funcionar no dia a dia:

- ☐ Qual será o horário de funcionamento e quais dias abrir?
- ☐ Quantas pessoas são necessárias em cada turno, inclusive nos horários de pico?
- ☐ Quem cuidará do atendimento, do caixa, do preparo, do delivery e da limpeza?
- ☐ Quem fará compras, controle de estoque e conferência do caixa?
- ☐ Como será o treinamento de padrão de porção, higiene e atendimento?

O custo de um funcionário é maior que o salário

Além do salário, existem encargos e provisões como FGTS, férias, 13º salário, vale-transporte e, dependendo do regime tributário, contribuições previdenciárias. Inclua tudo no seu planejamento. E não esqueça o seu pró-labore: sua retirada também é um custo da empresa.

11

Quanto preciso vender por mês?

O **ponto de equilíbrio** é o faturamento mínimo para pagar todos os custos, sem lucro e sem prejuízo. Abaixo dele, a empresa perde dinheiro; acima, começa a sobrar resultado.

$$\text{Ponto de equilíbrio} = \text{Custos fixos} \div \text{Margem de contribuição}$$

A margem de contribuição é o que sobra de cada R\$ 1,00 vendido depois de pagar os custos variáveis (produto, impostos, taxas e comissões).

Exemplo ilustrativo (valores fictícios)

Item	Valor
Custos fixos mensais (aluguel, folha, pró-labore, energia, sistema etc.)	R\$ 20.000,00
Custos variáveis (produto, impostos e taxas)	55% da venda
Margem de contribuição	45%
Ponto de equilíbrio = 20.000 ÷ 0,45	R\$ 44.444,44 / mês
Com ticket médio de R\$ 25,00	≈ 1.778 vendas/mês (≈ 59 por dia)

Agora faça com os seus números

Custos fixos mensais

R\$

Percentual de custos variáveis

%

Faturamento necessário para empatar

R\$

Meta diária de vendas (em unidades)

12

Checklist final: antes da primeira venda

Planejamento

- ☐ Investimento e custos mensais calculados
- ☐ Modelo de loja e cardápio definidos
- ☐ Público e diferencial definidos

Legalização

- ☐ Viabilidade do imóvel confirmada
- ☐ Tipo de empresa, CNAE e regime tributário escolhidos
- ☐ CNPJ aberto e cadastros em dia
- ☐ Alvará, licença sanitária e bombeiros em andamento ou emitidos

Estrutura

- ☐ Reforma e equipamentos instalados
- ☐ Sistema de vendas e maquininhas testados
- ☐ Fornecedores e estoque inicial definidos

Operação e finanças

- ☐ Equipe contratada e treinada
- ☐ Fichas técnicas e preços calculados
- ☐ Ponto de equilíbrio e meta de vendas definidos
- ☐ Contabilidade e rotina financeira organizadas

MM2D

Abrir a empresa certa, no regime certo e com os números bem calculados faz diferença desde o primeiro mês. Fale com a nossa equipe.

WhatsApp Business: (85) 3382-0254 | **Instagram:** @mm2d_contabil

Site: www.mm2d.com.br



Vamos abrir sua loja com segurança?

Antes de investir, fale com quem entende de números.

WhatsApp Business: (85) 3382-0254

Instagram: @mm2d_contabil

Site: www.mm2d.com.br

NÚMEROS QUE INFORMAM, INTELIGÊNCIA QUE TRANSFORMA

Este material tem caráter informativo e não substitui a orientação individual de um contador ou advogado.
Prazos, taxas e exigências variam conforme o município, o estado e o enquadramento da empresa.