

## Marketing

# Cicloportunidades

Pedale e lucre  
mais com a  
mobilidade  
urbana



## **Sebrae-SP**

### **Conselho Deliberativo**

**Presidente:** Paulo Skaf (FIESP)

ACSP - Associação Comercial de São Paulo

ANPEI – Associação Nacional de PD&E das Empresas Inovadoras

CEF – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

DISAP – Banco do Brasil – Diretoria de Distribuição São Paulo

Desenvolve - SP – Agência de Fomento do Estado de São Paulo S.A

FAESP – Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FECOMERCIO – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas

Parqtec – Fundação Parque Tecnológico de São Carlos

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia

SINDIBANCOS – Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

### **Diretor-Superintendente**

Bruno Caetano

### **Diretor Técnico**

Ivan Hussni

### **Diretor Administrativo e Financeiro**

Pedro Rubez Jehá

### **Unidade Atendimento Individual**

Gerente: Adriana de Barros Rebecchi

### **Unidade Desenvolvimento e Inovação**

Gerente: Renato Fonseca de Andrade

### **Autores**

Adriano Augusto Campos

Luis Cláudio de Sousa Pereira

### **Produção e apoio técnico**

Rodrigo Hisgail de Almeida Nogueira

### **Unidade Inteligência de Mercado**

Gerente: Eduardo Puglinali

### **Apoio técnico e diagramação**

Daniel Augusto de Resende Neves

Erika Vadala

Marcelo Costa Barros

Patrícia de Mattos Marcelino

### **Projeto gráfico**

Br4.cgn

### **Revisão**

Roberto Capisano

### **Impressão**

Gráfica Zello



# *Responde*

O Sebrae-SP Responde é um ciclo de **perguntas e respostas** em que os empresários são estimulados a formular, de forma anônima ou não, questionamentos sobre determinado tema relacionado ao universo das micro e pequenas empresas.

As perguntas são respondidas por consultores especialistas do Sebrae-SP e, posteriormente, este ciclo torna-se material de apoio e consulta, com orientações simples e práticas, para auxiliar empresários na gestão do seu negócio.

Oportunidades  
em duas rodas

06

Fidelize  
seu consumidor

07



## Sumário

**Não poupe esforços e  
pedale para lucrar mais**

10

**CicloOportunidades:  
Negócios em duas rodas**

12



## Oportunidades em duas rodas

A mobilidade urbana deixou de ser tendência e já é uma realidade mundial. Seja em megalópoles como a cidade de São Paulo, ou pequenas cidades do interior, os benefícios são diversos: uma sociedade mais saudável e bem humorada, um trânsito mais democrático, uma economia realmente sustentável, e claro, muitas novas oportunidades de negócios para que as pequenas empresas lucrem mais.

Segundo a ABRADIBI - Associação Brasileira da Indústria, Comércio, Importação e Exportação de Bicicletas, Peças e Acessórios - o Brasil é o terceiro maior produtor de bicicletas, com 4 milhões de unidades ao ano, e o quinto maior mercado consumidor do mundo, com frota estimada em 80 milhões de unidades.

Com um trânsito cada vez mais caótico, políticas de incentivo ao uso da bicicleta crescem gradativamente nas cidades brasileiras. Pensando nisso, esta publicação do SEBRAE-SP oferece aos empreendedores uma visão de como transformar e acolher este novo público consumidor, transformando novos desafios em grandes oportunidades.

## Fidelize Seu Consumidor: Conheça o Perfil dos Ciclistas

### Urbano

O ciclista urbano geralmente veste roupas de escritório, carrega mochila e usa a bicicleta como meio de transporte. O design da bicicleta valoriza o conforto, estabilidade e a praticidade.



## Esportista

O ciclista esportista, ou cicloturista, pedala frequentemente e está preocupado com a saúde. Além de mais competitivo, ele usa bicicletas leves, com pneus finos e mais rápida para asfalto e estilos adaptáveis para a terra e outros terrenos em qualquer situação.





## Courrier (bicicleta cargueira)

Trabalhador e/ou empreendedor que utiliza a bicicleta como ferramenta de trabalho para realizar entregas (ex.: frutas, verduras, pães, salgados, doces, pizzas, lanches, galões de água, flores, carnes, produtos pet, entre outros). Muitas vezes esse ciclista é identificado por uma comunicação visual na bicicleta e no uniforme, além do design com suporte para transportar a carga.



## Não poupe esforços e pedale para lucrar mais

Para atrair esse público para seu estabelecimento é necessário que sejam feitos alguns ajustes para tornar sua empresa um local “bike-friendly” ou “amigo do ciclista”, afinal de contas, ciclistas podem frequentar seu estabelecimento simplesmente porque souberam que lá serão bem tratados, ou que poderão levar suas bikes sem se preocupar. Observe algumas práticas que tornarão seu estabelecimento mais atraente para atender esse público:



**1. Sinalize que o local é uma empresa “bike-friendly” e oferece facilidades para ciclistas.** Selos, placas ou outros recursos visuais podem ser utilizados, porém, considere a legislação municipal que restringe a poluição visual.

**2. Ofereça espaço (paraciclo, bicicletário ou outro local) que permita guardar a bicicleta com segurança.** O local escolhido deve ser distante do tráfego de veículos e o mais próximo possível da entrada do estabelecimento, para que fique bastante visível por todos. Não se esqueça de que a noite este local deve estar bem iluminado.

**3. Não permita que as bicicletas interrompam a passagem de pedestres.** Esteja atento à quantidade de ciclistas para oferecer uma boa quantidade de vagas. Lembre o ciclista de retirar as partes soltas da sua “magrela” (ciclocomputador, lanterna, farol, etc.), assim ele ou ela terá tranquilidade para fazer suas compras sem se preocupar.

**4. Utilize pisos táteis e texturizações como forma de alertar pessoas com deficiência visual sobre a presença do bicicletário.** Faixas refletivas e pintura de segurança são medidas de segurança que devem ser avaliadas.

**5. Estabeleça parcerias com estacionamentos** próximos caso a empresa não possua local próprio para estacionamento.

**6. Tenha a mão alguns equipamentos para empréstimo,** no caso de o ciclista ter esquecido seu cadeado ou corrente em casa.

**7. Lembre-se que uma pequena gentileza pode fazer a diferença.** É provável que o ciclista chegue um pouco suado ou com alguma sujeira nas mãos (poeira, graxa, etc.). Ao recebê-lo indique onde fique o banheiro/lavabo e ofereça um copo de água.

**8. Implante canaletas nas escadas.** A canaleta é uma solução simples e funcional que ajuda o ciclista a empurrar sua bicicleta pelas escadas, em vez de precisar carregá-la no colo.

## CicloOportunidades: Negócios em Duas Rodas

### 01 Venda de Bicicletas

Uma alta demanda de bicicletas de todos os tipos para um público bem diversificado pedalar a lazer ou a trabalho em ambientes urbano, rural e esportivo.

### 02 Produção de Peças e Acessórios

Um mundo de produtos... centenas de peças e acessórios no mercado com oportunidades reais para empreendedores do comércio, serviço e indústria.

### 03 Oficinas de Bicicletas (Conserto, Reparação e Manutenção)

Com demanda estimada em 1 milhão de novos ciclistas nos próximos anos apenas na cidade de São Paulo, não vai faltar quem precise arrumar um pneu furado, aro torto, corrente quebrada, freios, pedal solto, câmbio de marchas...

### 04 Bicicletário/Paraciclo

Empresas, condomínios residenciais e comerciais terão que se adaptar aos ciclistas. Use a criatividade para inovar no design do bicicletário e paraciclo. Este é um local que pode ser visto até mesmo por quem não está de bicicleta e, certamente, chamará a atenção de quem passa próximo do seu estabelecimento. Que tal adotar cores e formatos próprios inspirados na sua marca? O seu paraciclo pode se tornar uma referência ou até mesmo um ponto de encontro.

**05****Vestiário**

Construa vestiários adequados para esse novo público, ele merece!

**06****Moda Bike Fashion**

Use e abuse da criatividade no desenvolvimento de modelos de roupas com tecidos e design variados.

**07****Cartão Bike de Fidelidade com Estabelecimentos Bike-Friendly**

Os ciclistas também têm o seu clube de amigos. Fidelização de clientes através de cartão que acumula pontos em troca de vantagens, benefícios e descontos em lojas e empresas afiliadas.

**08****Bike Courier (Serviço de Delivery Sustentável) para até Médias Distâncias**

Amplie e melhore seu atendimento por meio da bicicleta com serviços de entregas de galões de água, carnes, flores, alimentos, produtos pet, oportunidades para Empreendedores Individuais (veja ideia número 27).

**09****Bike Thru**

Imagine você receber em sua padaria, lanchonete, pizzaria...além dos motoristas de carro, ciclistas que querem comprar pães, leite, suco, lanches, pizza, esfihas, sem sair de sua bicicleta?

**10**

### **Cicloturismo e Roteiros para Conhecer Locais/Cidades**

Nós somos um país turístico! Cicloturismo urbano ou rural em pontos da cidade com passeios diurnos e noturnos acompanhados por guias e profissionais especializados.

**11**

### **Publicidade Direcionada**

Que tal utilizar seu estacionamento ou paraciclo para expor a sua marca, informar os clientes ou até mesmo destacar seus produtos? Dependendo das suas instalações essa ação pode contribuir na visibilidade da sua empresa não só para os ciclistas mas também para as pessoas que circulam próximas da sua empresa.

Obs: é importante considerar e respeitar a legislação municipal que regula os limites visuais de publicidade.

**12**

### **Bike Valet para Eventos, Bares, Restaurantes**

É um serviço semelhante ao realizado para automóveis quando chegam a algum estabelecimento comercial ou evento, ou seja, uma empresa que se encarrega de manobrar e estacionar em segurança sua bicicleta. Esta ação, além de oferecer facilidades para o público que utiliza bicicletas, também ajuda a aumentar a exposição da marca perante todos os frequentadores.

**13**

### **Empréstimo de Bicicleta**

Que tal emprestar uma bicicleta para o cliente que deixar o veículo em sua oficina mecânica, lava rápido ou estacionamento? Seja qual for a empresa, o empréstimo de bicicletas pode demonstrar o cuidado que você tem com seus clientes.

## **14** Ações Promocionais para Público Ciclista

Ofereça descontos, vantagens ou experiências diferentes que, sem dúvida, vão ajudar a reforçar sua marca e atrair novos clientes. Crie produtos novos ou adaptados, como por exemplo, pratos com sabores ou combinações inspiradas no ciclismo. Não esqueça de divulgar o produto.

## **15** Aplicativos para Bicicletas

Serviços de geolocalização, rotas de turismo, mapas de ciclovias/ciclofaixas, estabelecimentos bike-friendly.

## **16** Seguros para Bicicletas

A demanda por seguros só aumenta. Manter a bike protegida por coberturas especiais pode, definitivamente, tranquilizar o ciclista.

## **17** Assessoria de Bike Esportiva

Serviços especializados de um “personal biker” podem ajudar e muito aqueles ciclistas que busca ajuda profissional para planejar treinos, competições ou até mesmo para apenas passear em família.

## **18** Parceria com Estacionamentos Privados

Nem sempre é possível disponibilizar espaço destinado para abrigar as bicicletas no seu estabelecimento. Neste caso, realize parcerias com estacionamentos privados para que você e seu cliente fiquem tranquilos.

## **19** Café Bike

Café temático direcionado para os ciclistas pode ser um grande diferencial no seu bairro e cidade.

## **20** Restaurantes

Dê as boas-vindas aos ciclistas para almoçar ou jantar no seu restaurante com um preço especial, bicicletário ou serviço de bike valet.

## **21** B&B&B - Bike, Bed & Breakfast

Imagine você sair no sábado de bicicleta da região norte da cidade com seu grupo de amigos e após muitas pedaladas pernovernarem em um local de hospedagem no conceito B&B&B - Bike (Bicicleta), Bed (Cama) e Breakfast (Café da manhã) e saírem no domingo para conhecer outra parte da cidade, participar de um evento ou conhecer outros pontos turísticos. Será melhor ainda se for Bom, Bonito e Barato!

## **22** Hotéis, Hostels, Pousadas e Albergues

Estabelecimentos próximos de ciclovias e ciclofaixas podem se beneficiar e oferecer bicicletas aos turistas brasileiros e estrangeiros no momento do check-in no sistema gratuito em forma de benefício e vantagem competitiva ou cobrado por meio de locação, serviço compartilhado ou terceirizado. Com certeza a experiência na cidade será inesquecível!

## **23** Bibliobike

Que bom levar conhecimento literário até o leitor infantil, jovem, adulto ou idoso. Um serviço delivery para venda e locação de livros.



## **24** Bikultura

Economia criativa sobre duas rodas. Artistas, atores, músicos, mímicos, contadores de história, cantores, palhaços, poetas, transportando cultura, história, humor e imaginação em pontos turísticos, parques, praças públicas ou uma criativa ação promocional no ponto de venda do comércio para alavancar vendas em datas comemorativas.

## **25** Food Bike

Ótima oportunidade de levar sua gastronomia em vários pontos da cidade, mas não esqueça de consultar a legislação municipal.

## **26** Embalagens

Desenvolvimento de embalagens, cestas, suportes criativos, práticos, confortáveis que facilitem a vida do ciclista ao transportar sua mercadoria.

## **27** Oportunidades para Empreendedores Individuais

Uso da bicicleta pelos empreendedores individuais como ferramenta de trabalho e transporte de produtos e mercadorias: artesãos, azulejistas, borracheiros, bikeboy, cabeleireiros, chaveiros, comerciantes de cosméticos e perfumaria, comerciantes de materiais elétricos/hidráulicos, depiladores, entre tantos outros.

Um espaço público-privado (conceito de miniparque) onde o público ingressa de bicicleta e respira o puro ar da natureza e da economia criativa: cinema, artes cênicas, circo, história, apresentações musicais, literatura, arte visuais, gastronomia, artesanato, fotografia. Um Centro com museu apresentando a história da bicicleta, salas indoor e outdoor de cinema e teatro, biblioteca, restaurantes, lanchonetes, food truck / bici food, e várias atividades, apresentações e exposições culturais.

Imobiliárias têm uma grande oportunidade de fomentar negócios com esse novo público que busca agilidade, comodidade e qualidade de vida, com imóveis próximos de ciclovias e ciclofaixas.

O Brasil está na moda! Vamos aplicar a brasilidade, muito valorizada pelos estrangeiros, no design e buscar mercado lá fora. Em 2013 na Espanha foram vendidas mais de um milhão de bicicletas, superando a venda de automóveis (722.703) e o setor faturou 1 bilhão de euros. Nos últimos cinco anos, em plena crise, as vendas de bicicletas cresceram em média 10% segundo a Associação de Marcas de Bicicletas de Espanha (AMBE) em matéria publicada pelo jornal espanhol El País.

[http://brasil.elpais.com/brasil/2014/10/29/economia/1414607482\\_138687.html](http://brasil.elpais.com/brasil/2014/10/29/economia/1414607482_138687.html)





0800 570 0800



[www.sebraesp.com.br](http://www.sebraesp.com.br)



[radio.sebraesp.com.br](http://radio.sebraesp.com.br)



[facebook.com/sebraesp](https://facebook.com/sebraesp)



[twitter.com/sebraesp](https://twitter.com/sebraesp)



[flickr.com/sebraesp](https://flickr.com/sebraesp)



[youtube.com/sebraesaopaulo](https://youtube.com/sebraesaopaulo)

## Fale com o Sebrae-SP!

Esta é uma publicação do Sebrae-SP para ajudar você a melhorar cada vez mais o seu negócio. Nossa missão é estar sempre ao lado do empreendedor. Por isso, além dessas informações, também estamos à sua disposição nos nossos pontos de atendimento, no 0800, no site e nas redes sociais. Sempre que precisar de alguma orientação, ajuda ou apoio procure o Sebrae-SP. O Sebrae é o seu parceiro.



**Paulo Skaf**  
Presidente



**Bruno Caetano**  
Superintendente