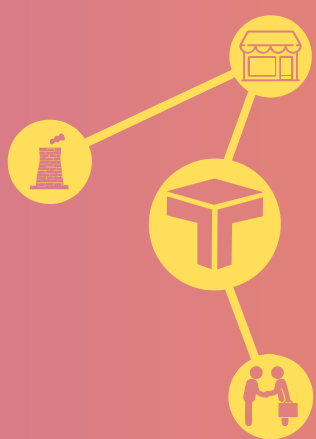
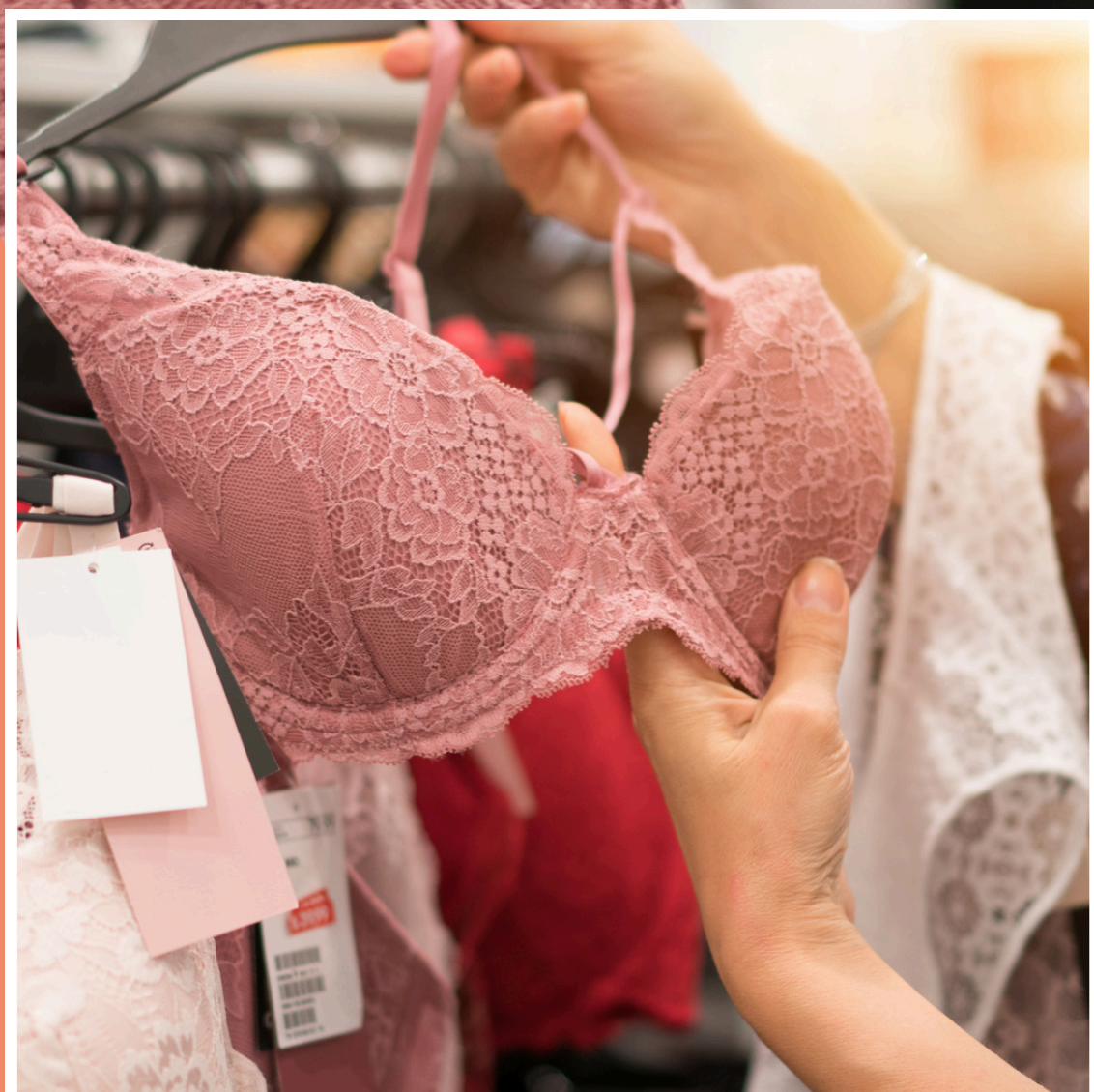




Cód.287 Boutique de Moda Íntima, e Artigos Femininos

Empresa em pleno funcionamento, com clientela e ótima localização. Confira os números dessa excelente oportunidade.



**Mais
informações**



79 9 8129-1999

[Clique Aqui e Visite Nosso Site](#)





Fusões & Aquisições

@tavares.negocios



Quem é o Tavares?

Tavares foi proprietário da loja de materiais de construção O Mundo da Construção e presidente da Acomac-SE (Associação dos Comerciantes de Material de Construção), Vice-presidente nordeste da ANAMACO (Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção). Atualmente, atua na área de M&A (Fusões & Aquisições), fazendo a intermediação de compra e venda de empresas em pleno funcionamento no segmento da Indústria, Comércio e Prestação de Serviços.

Visite nosso site

www.tavaresnegocios.com.br

Catálogo de Negócios



@tavares.negocios





Caro investidor,

Apresentamos uma oportunidade singular no **mercado de moda íntima e feminina**. Com mais de 30 anos de tradição, a operação possui base fidelizada de clientes, ticket médio elevado e faturamento sólido de loja física e digital. É um ativo maduro e rentável. Estou à sua disposição para maiores esclarecimentos.

Estou à sua disposição para maiores esclarecimentos.

ENTRAR EM
CONTATO



.@tavares.negocios

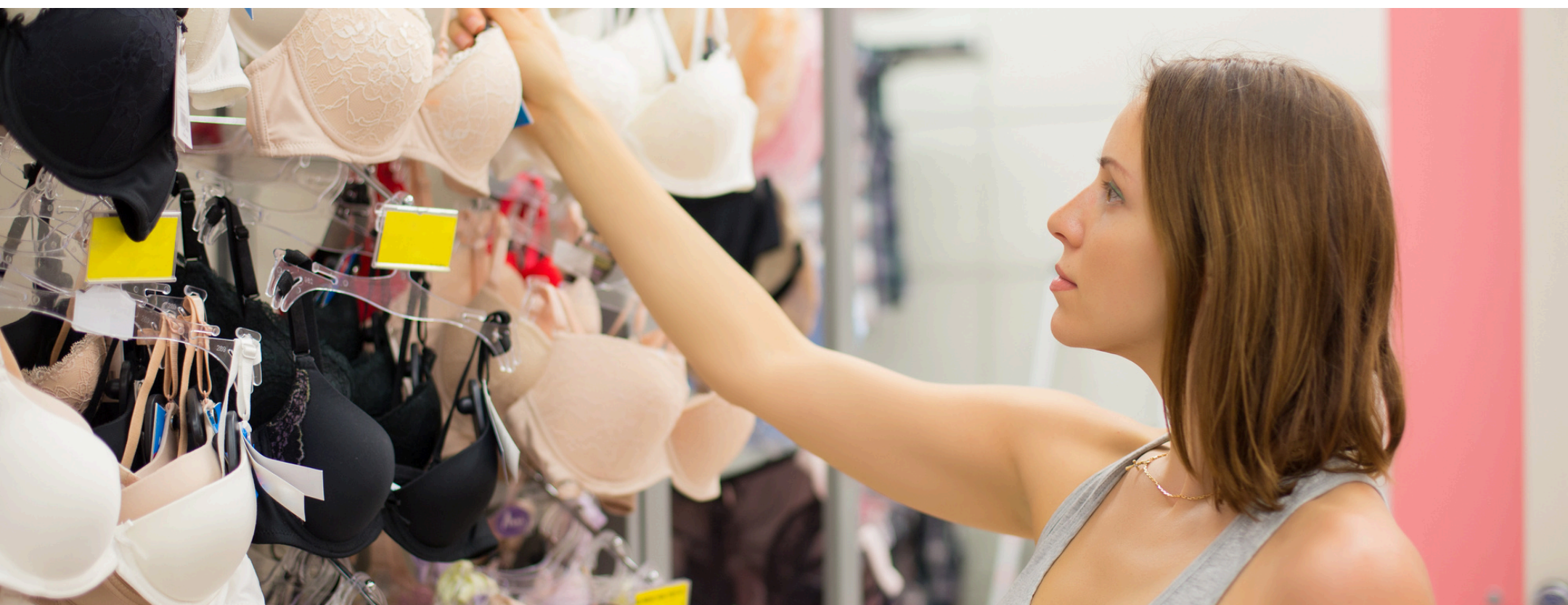




SOBRE O NEGÓCIO

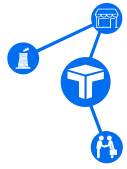
BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

Trata-se de uma das boutiques de moda íntima, moda praia e bem-estar feminino mais tradicionais de Sergipe, com 33 anos de atuação contínua e prestígio consolidado. A empresa construiu uma reputação impecável pautada pela curadoria refinada de peças, atendimento consultivo humanizado e forte relacionamento com marcas fornecedoras de alto renome nacional.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





O SEGMENTO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

O comércio especializado de vestuário íntimo e moda praia posiciona-se em um nicho de altíssima resiliência. Diferente de outros ramos do vestuário genérico, a moda íntima possui consumo de reposição contínuo e elevada carga emocional, atraindo público de classes A, B e C que valoriza modelagem, conforto, durabilidade e sofisticação.

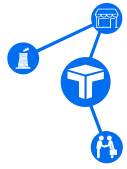


IMAGEM ILUSTRATIVA



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





MOTIVO DA VENDA

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

A decisão de alienação do negócio é motivada pelo planejamento sucessório e aposentadoria das fundadoras após mais de três décadas de dedicação integral à sociedade. O negócio encontra-se operando com normalidade, equipe treinada e clientela cativa, permitindo transição de titularidade sem descontinuidade operacional.



IMAGEM ILUSTRATIVA



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





FATURAMENTO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

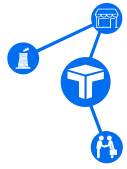
O negócio apresenta um fluxo de caixa estável, sustentado pela receita balanceada entre a operação presencial e as vendas remotas assistidas:

Canal de Receita	Faturamento Médio Mensal
Vendas em Loja Física	R\$80.000,00
Delivery e Vendas Online (Redes Sociais)	R\$10.000,00
FATURAMENTO TOTAL MÉDIO	R\$90.000,00



[@tavares.negocios](#)





DESTAQUES FINANCEIROS:

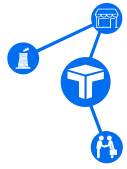
BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

- **Receita Recorrente:** Baixa dependência de promoções agressivas; margens preservadas graças à exclusividade percebida dos produtos.
- **Potencial Imediato no Digital:** O canal de delivery e e-commerce representa hoje R\$ 10.000,00 mensais sem investimentos em tráfego pago sistemático, demonstrando enorme margem de escala através de estratégias omnichannel.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

- **Tradição Ininterrupta:** Décadas de história comercial e reconhecimento imediato de marca.
- **Posicionamento de Valor:** Produtos percebidos como "peças desejo", possibilitando margens líquidas atrativas.
- **Público Cativo:** Carteira de gerações de clientes fiéis das classes A, B e C consolidada.
- **Relacionamento com Fabricantes:** Condições comerciais vantajosas e crédito homologado com indústrias têxteis de ponta.
- **Estrutura Enxuta:** Operação com equipe ajustada (3 a 9 colaboradores), minimizando passivos fixos.
- **Mix Amplo e Flexível:** Além de lingerie, atua com moda praia, fitness, aromatizadores e presentes complementares.
- **Localização Estratégica:** Ponto consolidado na capital, em polo gastronômico e residencial nobre.
- **Operação Remota Validada:** Logística ágil de delivery e atendimento ativo via WhatsApp e Instagram.
- **Mercado com Baixa Saturação Qualificada:** Escassez de competidores com a mesma sofisticação de atendimento e portfólio.
- **Implantação de M&A Segura:** Possibilidade de estruturação por cessão de fundo de comércio e transferência de ativos (Asset Deal).



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





SOBRE A CIDADE

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

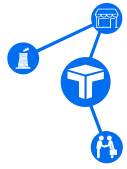


Aracaju é a capital com a melhor qualidade de vida do Nordeste e um importante polo econômico em Sergipe, com mais de 602 mil habitantes. Sua economia é baseada principalmente no setor de Comércio e Serviços, que representa mais de 70% do PIB municipal. A cidade possui alta urbanização, um perfil turístico constante e renda média acima da média regional, com uma concentração de servidores e profissionais que garante um poder de compra estável para produtos de moda íntima e praia durante todo o ano.



.@tavares.negocios





CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS E COMERCIAIS

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

A Grande Aracaju possui a maior densidade comercial do estado, com bairros de alta renda, como Jardins e 13 de Julho, criando demandas por conveniência e exclusividade.

Características demográficas incluem:

- População da Região Metropolitana: **~950.000 habitantes.**
- **IDH-M: 0,770 (Faixa Alta).**
- **Consumo de Moda:** Sergipe movimenta anualmente mais de R\$ 1,8 bilhão em vestuário e calçados, com mais da metade consumida na capital.

Comportamento Litorâneo: A cultura de praia aumenta a demanda por moda praia, lingerie e modelagem corporal durante o ano inteiro.



@tavares.negocios





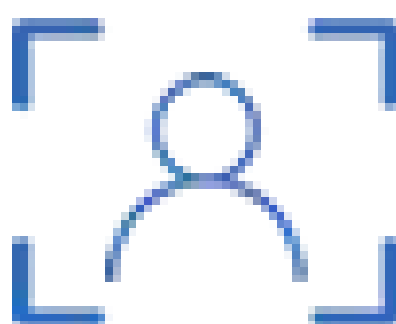
VISÃO GERAL DA REGIÃO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS
FEMININOS



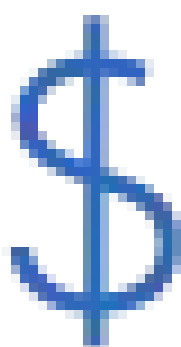
EMPRESAS
IDENTIFICADAS

3.463



POPULAÇÃO
NO PERÍMETRO

602.757



RENDA MÉDIA
NA POPULAÇÃO

R\$ 3.503,43



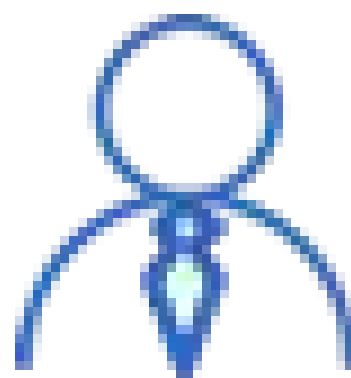
DENSIDADE
(HABIT. POR EMPRE.)

174



IDADE MÉDIA
DAS EMPRESAS

7,7



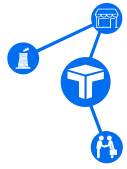
PESSOAL
EMPREGADO

414.111



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





EMPRESAS FECHADAS

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS
FEMININOS



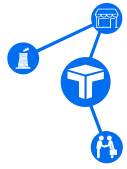
**TAXA DE
SOBREVIVÊNCIA
SUPERIOR À MÉDIA
SETORIAL**

No segmento especializado de moda íntima da região, a taxa de mortalidade é favorável. O Sebrae aponta que o comércio de nicho estruturado possui índice de continuidade elevado. O pioneirismo e os trinta e três anos da empresa comprovam ampla resiliência a ciclos econômicos adversos. Essa baixa mortalidade reflete a solidez da demanda local e atesta a extrema segurança deste investimento.



@tavares.negocios





TENDÊNCIA DE NEGÓCIO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS
FEMININOS



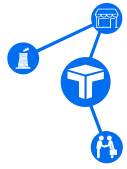
**TENDÊNCIA DE
EXPANSÃO:
POSITIVA E
ACELERADA**

A tendência para o varejo de moda íntima e praia aponta forte crescimento regional. O aumento da busca por bem-estar, peças autorais e atendimento consultivo valoriza lojas físicas acolhedoras integradas ao delivery. Dados setoriais confirmam avanço de dois dígitos no consumo de lingerie no Nordeste. Esse cenário expansivo assegura previsibilidade e horizonte promissor ao comprador.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





ATIVIDADE NA REGIÃO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS



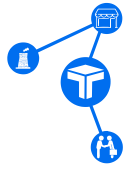
RELAÇÃO
HABITANTES /
EMPRESAS:
ALTAMENTE
EQUILIBRADA

A densidade de lojas de vestuário por residente em Aracaju demonstra equilíbrio perfeito entre oferta qualificada e consumo per capita. A concentração de consumidoras nas classes A e B assegura elevado giro para produtos de alto valor agregado sem guerras predatórias de preço. O ambiente é amplamente favorável, permitindo faturamento estável e absorção rápida de inovações no catálogo.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





DINÂMICA DE MERCADO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS
FEMININOS



**DINÂMICA
ALTAMENTE
FAVORÁVEL**

A dinâmica mercadológica da praça baseia-se na fidelidade dos relacionamentos. O público local valoriza a experiência de experimentação, descrição e atendimento personalizado, algo que grandes lojas de departamento e marketplaces não conseguem proporcionar. Isso cria um vínculo mais forte com os consumidores, destacando-se pela atenção ao cliente e pela qualidade no serviço prestado.



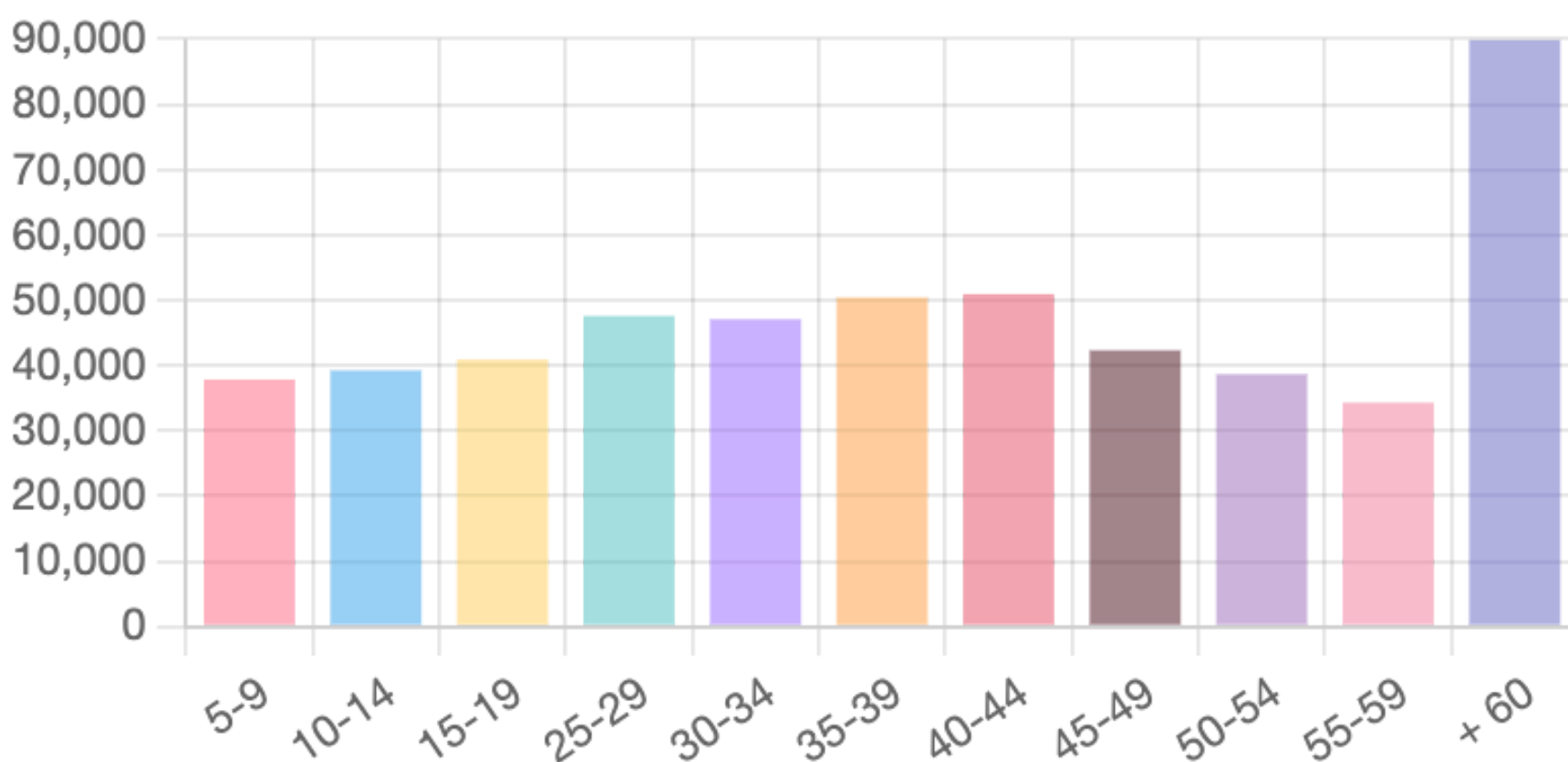
@tavares.negocios





FAIXA ETÁRIA

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS



O perfil etário da região apresenta concentração expressiva entre 25 e 60 anos (48% do total populacional), justamente a faixa de consumidores com maturidade financeira, plena autonomia de gastos e busca contínua por peças que combinem conforto premium, elegância e durabilidade. O negócio está estrategicamente posicionado no ápice da pirâmide consumidora.



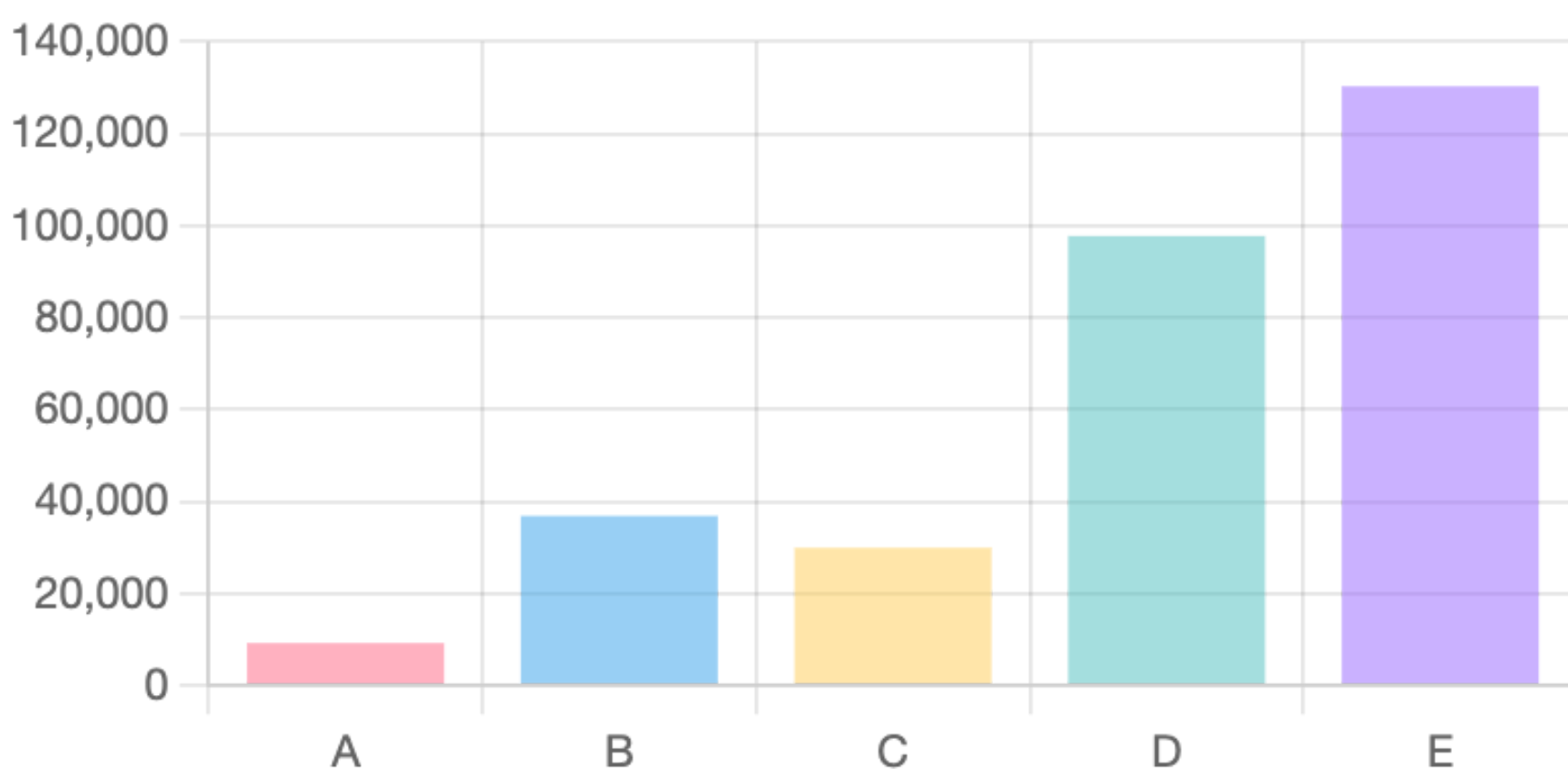
[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





CLASSE DE RENDA

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS



Entender como estão distribuídos os consumidores por classe de renda é importante para sua estratégia comercial. Os dados de classe de renda são oriundos do CENSO 2010 e consideram a renda nominal dos residentes. As classes estão organizadas da seguinte forma: (E) até 1 salário mínimo, (D) mais de 1 a 3 salários mínimos, (C) mais de 3 a 5 salários mínimos, (B) mais de 5 a 15 salários mínimos, (A) mais de 15 salários mínimos.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)

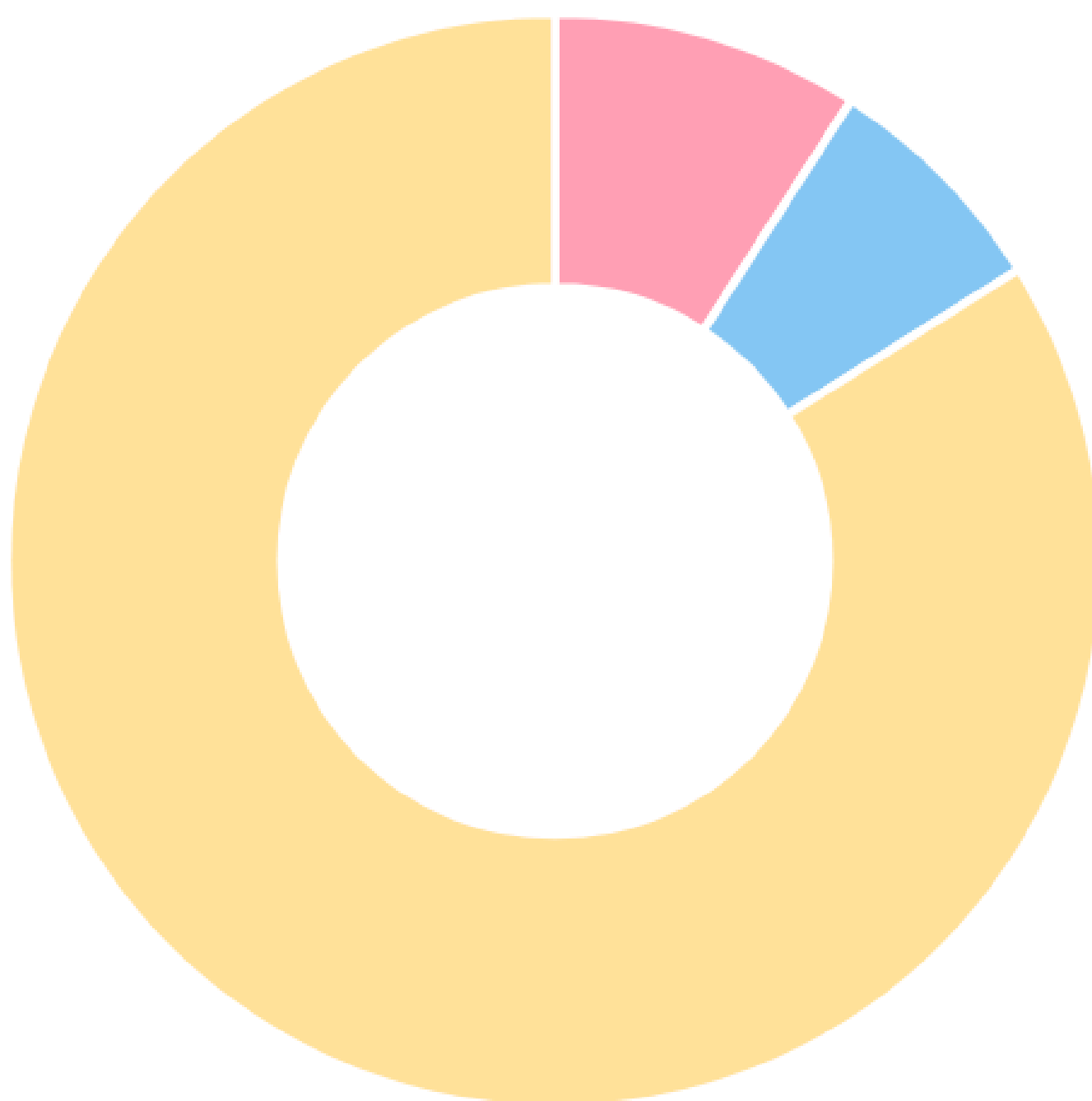




PORTE DE EMPRESAS

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

MEI MPE GRANDE



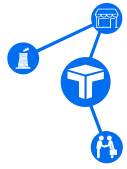
O porte das empresas é definido pela Lei Complementar 123/2006:

- **MEI:** Faturamento anual de até RS 81 mil
- **Microempresa:** até RS 360 mil
- **Empresa de Pequeno Porte:** entre RS 360 mil e RS 4,8 milhões
- **Médio:** 50 a 99 empregados
- **Grande:** mais de 100 empregados (critério IBGE).



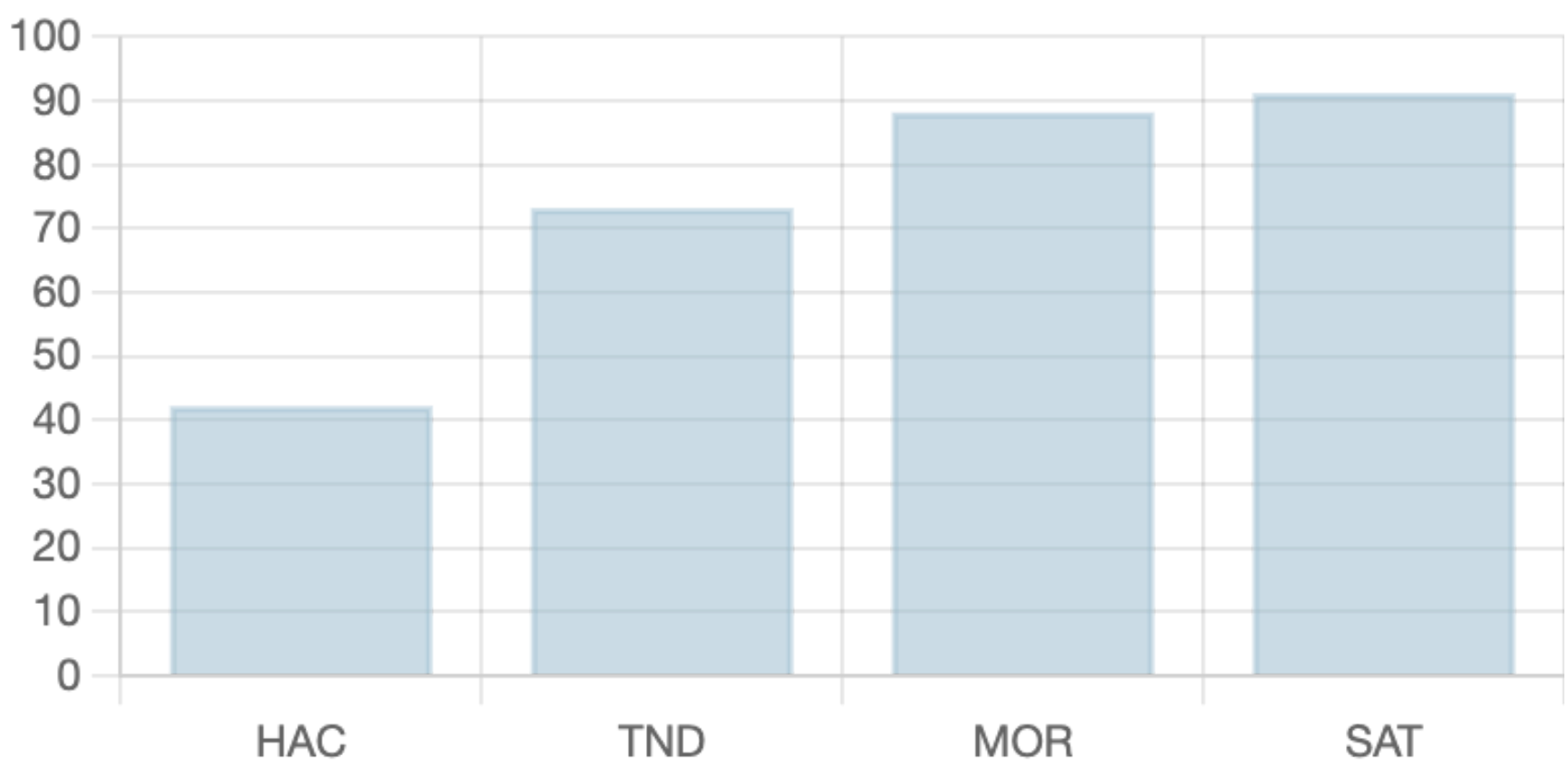
[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





DIMENSÕES DE MERCADO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS
FEMININOS



MOR: Nota da mortalidade dos empreendimentos; maior nota indica menor mortalidade.

TND: Indica crescimento do negócio em regiões similares.

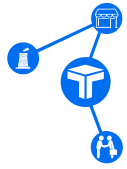
HAC: Refere-se ao hábito de consumo e presença de negócios complementares na região.

SAT: Nota do indicador de saturação; maior nota significa menos saturação da região.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





MERCADO NACIONAL

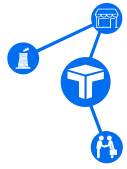
BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

O mercado brasileiro de moda íntima movimentava mais de oito bilhões de reais por ano, indicando crescimento constante. No Nordeste, o consumo familiar de vestuário chega a trinta e oito bilhões de reais. Esse setor é imune a modismos passageiros, beneficiado pelo aumento da renda e pela valorização do autocuidado feminino em diversas classes sociais. Além disso, o desenvolvimento tecnológico e as inovações em design têm impulsionado ainda mais o interesse dos consumidores, tornando a moda íntima um segmento essencial na economia nacional.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





MARKET SHARE

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

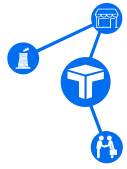


Com faturamento anual de um milhão e oitenta mil reais, a boutique detém cerca de **0,012%** do setor nacional de lingerie. Contudo, no mercado regional sergipano voltado às classes A e B, sua relevância é destacada, ostentando considerável share de preferência local. A marca tem reputação sedimentada e ampla margem para expandir sua participação através de canais digitais estruturados.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





NÚMEROS DO NEGÓCIO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

Faturamento Médio Mensal:

RS 90 mil

Lucratividade Média Mensal:

RS 18.000,00

Potencial de faturamento:

RS 150 mil

Potencial de Lucratividade:

RS 25.000,00



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





VALOR DA OPORTUNIDADE

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

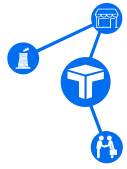
Valor de venda do negócio

R\$ 486.000,00



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)





CONCLUSÃO

BOUTIQUE DE MODA ÍNTIMA E ARTIGOS FEMININOS

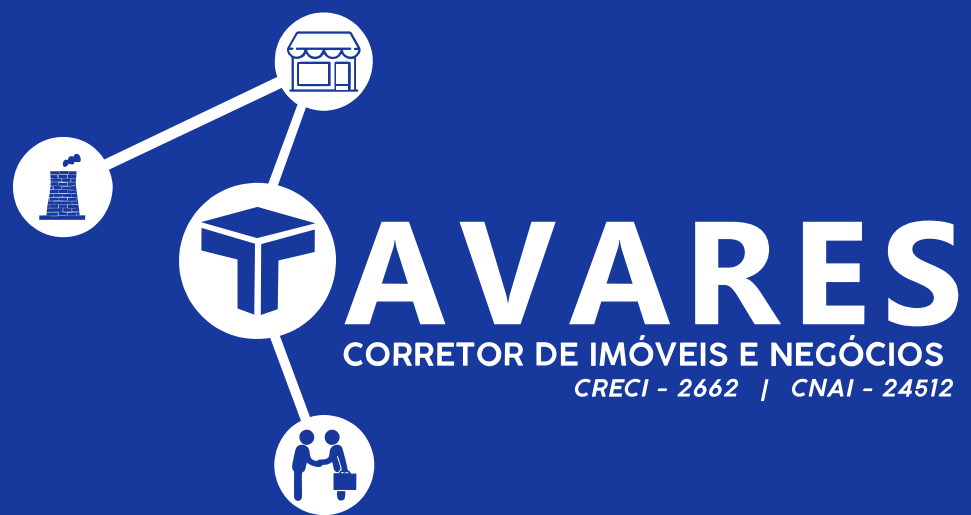
Esta é uma oportunidade única de investimento. Com 33 anos de história, a empresa construiu um patrimônio intangível de fidelidade e uma marca forte e rara no mercado. A receita média mensal é de noventa mil reais, com excelentes margens brutas, tornando o negócio altamente viável. A estratégia de compra por cessão de ativos com retenção cautelar garante um retorno rápido e seguro sobre o capital.



[@tavares.negocios](https://www.instagram.com/@tavares.negocios)



**Especialista em Avaliação de
Empresas e Intermediação de
Compra e Venda de Empresas em
Pleno Funcionamento, no
Segmento da Indústria, Comércio
e Prestação de Serviços.**



**ATENDIMENTO EXCLUSIVO PELO
WHATSAPP:**



(79) 9 8129-1999