#64 | OUTUBRO 2025 | informativo empresarial | FECOMERCIOSP

ExpressoMEI

VENDAS

Black Friday: hora de preparar estoque e marketing

PASSO A PASSO

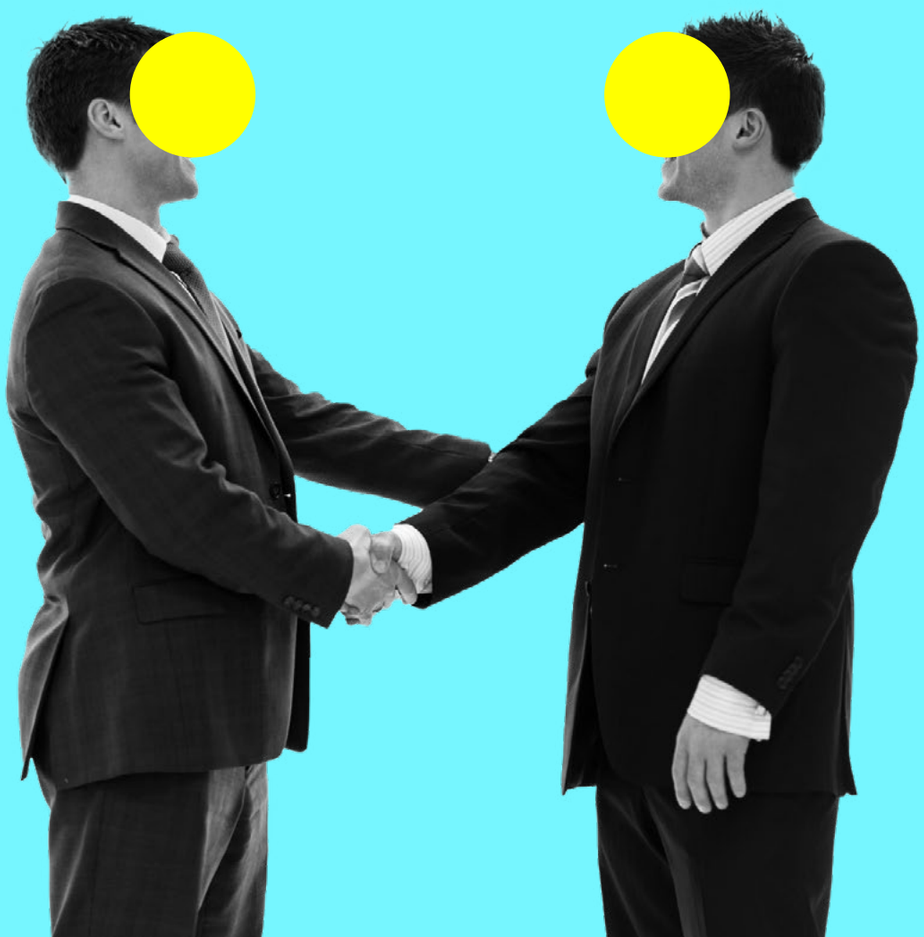
Pague o DAS com o cartão de crédito

PERGUNTE AO CONSULTOR

Comissão da Câmara aprova novo teto para o MEI — e agora?

DESTAQUE

Pensando em abrir uma franquia? Conheça 5 setores em alta



CAPA

Franquias: 5 áreas com potencial de crescimento no Brasil

LISTA CONTA COM SERVIÇOS LIGADOS A BEM-ESTAR, ALIMENTAÇÃO, EDUCAÇÃO, ATENDIMENTO EM DOMICÍLIO E PRODUTOS FOCADOS EM NICHOS EXCLUSIVOS

Se você não vê a hora de começar a empreender, mas busca um caminho mais seguro do que começar do zero, o modelo de franquia pode ser a sua praia. O boletim **Expresso MEI** de outubro preparou uma lista com as cinco principais tendências do *franchising* brasileiro, baseada no e-book publicado pela revista *Pequenas Empresas & Grandes Negócios* (PEGN), em parceria com a Caixa Econômica Federal.

Há um verdadeiro universo de possibilidades na modalidade de franquias, microfranquias e nanofranquias que cabe no bolso de qualquer empreendedor, basta encontrar uma que se encaixe no modelo de negócios escolhido.

1 SAÚDE E BEM-ESTAR

A maioria das pessoas está cada vez mais preocupada em viver bem e com qualidade. E este setor apresenta um verdadeiro leque de oportunidades. Estão bombando franquias de academia especializada (como crossfit, pilates ou ioga), clínicas de estética (com tratamentos não invasivos), nutrição e até saúde mental. O brasileiro está disposto a investir em autocuidado — e o mercado só cresce.

Mas... atenção! O MEI que pretende empreender na área deve verificar se as atividades fazem parte da lista permitida pelo Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN).

2 SERVIÇOS 'HOME BASED'

Com a correria do dia a dia, ninguém tem tempo para nada. Daí a beleza dos negócios que levam soluções até a casa do cliente. Aqui se encaixam franquias de limpeza residencial, manutenção de piscinas, dedetização, reparos domésticos (aquele encanador ou eletricista de confiança) e cuidados com pets (como *dog walkers* e adestramento). Praticidade é a palavra-chave!

Nesta área, o MEI "nada de braçada", pois existem diversos CNAEs que permitem a prestação desses serviços, como eletricista, passeador de cães, entre outros.

3 ALIMENTAÇÃO

Este é o queridinho do *franchising* nacional e nunca sai de moda. A dica é ficar de olho nas novas tendências. Estão em alta as opções de comida saudável e rápida (como *bowls* e salgados assados), culinárias étnicas específicas, hamburguerias gourmet e franquias de café especial. O segredo é se adaptar ao consumidor moderno, que busca sabor, agilidade e, muitas vezes, uma experiência diferente.

O setor de alimentos e bebidas é um dos carros-chefe do MEI, que concentra 7 em cada 20 atividades mais comuns na categoria, de acordo com o Sebrae.

4 VAREJO DE NICHO

Em vez de tentar agradar todo mundo, as franquias de nicho acertam em cheio em um público específico e apaixonado, como lojas de produtos *geek*, artigos especiais para pets, moda sustentável, suplementos ou produtos personalizados. Quem compra nesses lugares geralmente é fiel e valoriza essa especialização.

A dica é focar em uma área a qual você já domine, ou seja, faça parte do seu dia a dia ou que tenha alguma familiaridade prévia. Obter sucesso empreendendo em um nicho é se tornar a referência daquele setor para o seu público.

5 EDUCAÇÃO E TREINAMENTO

A educação, a base de tudo, continua firme e forte. A demanda por cursos profissionalizantes, de idiomas (especialmente inglês e espanhol), preparatórios para concursos e Enem, de tecnologia (como programação e robótica) e de reforço escolar é constante. Em um país que precisa se qualificar cada vez mais, trata-se de um setor com demanda perene.

A prestação de serviços educacionais pode ser realizada por um MEI para atividades como professor particular, atividades de reforço e cursos de qualificação profissional, utilizando o código CNAE 8599-6/99 ou CNAE relacionado a treinamento em informática e desenvolvimento profissional.

TREINAMENTOS CUSTOMIZADOS PARA EMPRESAS

Cursos presenciais e a distância

QUER SABER?
SENAC!

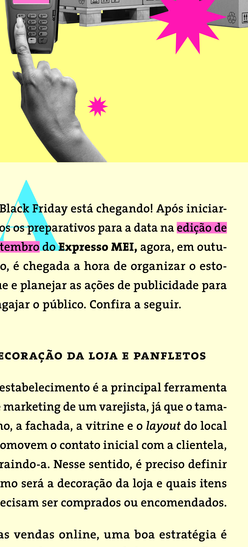
saiba mais

Senac | ATENDIMENTO CORPORATIVO

VENDAS

Black Friday: outubro é ideal para preparar estoque e marketing

NESTA SEGUNDA PARTE DO ESPECIAL SOBRE AÇÕES PARA APROVEITAR A DATA PROMOCIONAL, CONHEÇA OS PRÓXIMOS PASSOS PARA ATENDER OS CLIENTES



A Black Friday está chegando! Após iniciarmos os preparativos para a data na edição de setembro do **Expresso MEI,** agora, em outubro, é chegada a hora de organizar o estoque e planejar as ações de publicidade para engajar o público. Confira a seguir.

DECORAÇÃO DA LOJA E PANFLETOS

O estabelecimento é a principal ferramenta de marketing de um varejista, já que o tamanho, a fachada, a vitrine e o *layout* do local promovem o contato inicial com a clientela, atraindo-a. Nesse sentido, é preciso definir como será a decoração da loja e quais itens precisam ser comprados ou encomendados.

Nas vendas online, uma boa estratégia é encaminhar, com o pedido, um panfleto com o logotipo da empresa agradecendo a compra e divulgando o canal de atendimento (WhatsApp), caso o cliente tenha alguma dúvida ou reclamação. É uma forma de fidelizar o consumidor e reforçar a sua marca — por exemplo, para que ele busque o seu site.

PORTFÓLIO

Também é o momento de ampliar a lista de produtos e encontrar os "campeões de vendas". Além da utilização de ferramentas de pesquisa de mercado, uma análise do que os concorrentes estão fazendo, os itens que estão anunciando e os seus grandes destaques podem ajudar no processo. Dependendo do segmento de atuação, não deixe de anunciar produtos sazonais, como os relacionados ao Natal e ao início do verão.

REVISÃO DE ANÚNCIOS

Caso a operação do seu e-commerce ainda não tenha atingido a maturidade, é hora de revisar os anúncios que não estão vendendo e verificar se o problema é a descrição, o preço acima do mercado, as fotos, as palavras-chave utilizadas ou se simplesmente o produto não tem demanda. Neste último caso, o ideal é excluí-lo.

ATENÇÃO À LEGISLAÇÃO E ÀS REGRAS DOS MARKETPLACES

Em outubro, mês que antecede a Black Friday, é importante revisar e alertar os colaboradores (se houver) sobre os principais pontos que constam no Código de Defesa do Consumidor (CDC), já que há diferenças de regras entre compras presenciais e pela internet, como troca e arrependimento.

Algumas plataformas fazem uma espécie de bloqueio a novos anúncios nos dias que antecedem a Black Friday. É uma forma de evitar fraudes ou venda de produtos proibidos que eventualmente possam passar pelos filtros do sistema. Assim, fique atento à data em que essas restrições se iniciam.

POSTS NAS REDES SOCIAIS

Os varejistas têm aproveitado a data para realizar promoções e atrair clientes durante todo o mês de novembro. Nesse contexto, as redes sociais podem ser grandes aliadas. Faça um planejamento dos posts, mas não se restrinja somente às ofertas. Continue postando conteúdos orientadores/didáticos sobre os produtos, alerte o público a respeito dos canais de venda e atendimento, publique *stories* mostrando os bastidores — por exemplo, a preparação de um pedido online — e, no caso da loja física, deixe em destaque o horário de funcionamento, caso ocorra alguma mudança durante a Black Friday (como abrir mais cedo, fechar mais tarde etc.).

Quer saber mais sobre como aproveitar as redes sociais para vendas?

Acesse o conteúdo exclusivo:

PASSO A PASSO

Novidade! Pague o DAS com cartão de crédito

NOVA OPÇÃO OFERECE MAIS FLEXIBILIDADE FINANCEIRA PARA OS MAIS DE 15 MILHÕES DE MEIS DO PAÍS

Para muitos MEIs, a correria do dia a dia acaba fazendo datas importantes de pagamento passarem batidas. Pensando em oferecer mais praticidade e flexibilidade, o governo federal, por meio da Secretaria Nacional da Micro e Pequena Empresa, implementou uma novidade que vai facilitar a vida do empreendedor: a opção de pagar o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS) mensal, além do DAS Cobrança e do DAS de Excesso de Receita, com cartão de crédito.

A medida visa modernizar o pagamento do carné mensal, que garante os direitos previdenciários e a legalidade do negócio. Antes, o pagamento era restrito a débito automático em conta, PIX ou boleto bancário. Agora, o MEI pode parcelar o valor ou aproveitar a data de vencimento da fatura do cartão para melhor organizar o fluxo de caixa.

Confira, a seguir, as instruções para garantir que o seu pagamento seja realizado com sucesso.

1 ACESSE O PORTAL DO EMPREENDEDOR

Acesse o programa gerador de DAS do MEI, no sistema da Receita Federal. Não utilize sites não oficiais para evitar golpes. Faça login no sistema usando CPF e senha.

2 EMITA A GUIA DO DAS

Após o login, na área logada, localize e clique na opção "Emitir DAS" ou "Emitir Guia". O sistema vai gerar a guia de pagamento referente ao mês desejado. Verifique se todas as informações, como valor e período de competência, estão corretas.

3 SELECIONE A OPÇÃO 'CARTÃO DE CRÉDITO'

No momento da emissão do DAS, você verá as opções de pagamento. O sistema, agora, apresenta a alternativa de "Cartão de Crédito". Clique na opção para prosseguir.

4 REDIRECIONAMENTO SEGURO

Ao selecionar o cartão, você será automaticamente redirecionado para um ambiente seguro de pagamento, operado pela Junta de Serviços da Transação (JST). Este é o parceiro de pagamento oficial do governo para a transação — é um site seguro, fique tranquilo.

5 INSIRA OS DADOS DO CARTÃO

Neste ambiente seguro, informe todos os dados solicitados, como:

- número do cartão de crédito;
- nome do titular (exatamente como está impresso no cartão);
- data de validade;
- código de segurança (CVV);
- CPF do titular do cartão.

6 CONFIRME O PAGAMENTO

Revise todas as informações e confirme a transação. O sistema processará o pagamento e, se aprovado pela operadora do cartão, exibirá uma tela de confirmação com o comprovante.

7 GUARDE O COMPROVANTE

É fundamental salvar ou imprimir o comprovante de pagamento gerado ao fim do processo. Ele serve como prova de que a transação foi concluída com sucesso. Anote o número do protocolo, que é sua garantia em caso de qualquer dúvida futura.

Pontos de atenção!

Parcelamento: a opção de parcelar o valor do DAS depende diretamente das regras da bandeira do seu cartão (Visa, Mastercard etc.) e da sua administradora (banco). O sistema tentará identificar se a sua operadora permite o parcelamento.

Taxas: de acordo com a Receita Federal, não há cobrança de taxas adicionais pelo uso do cartão de crédito para pagar o DAS. O valor pago será exatamente o valor da guia.

Segurança: a transação é totalmente segura, realizada em um ambiente criptografado. Não há interferência do Portal do Empreendedor nesta etapa, que fica a cargo da empresa especializada em pagamentos.

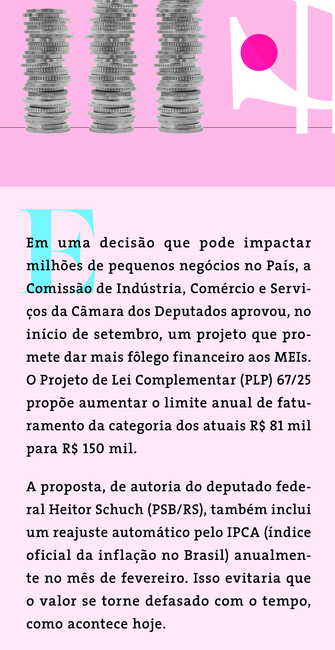
Vencimento: a data de vencimento do DAS continua sendo a mesma (para MEIs, o dia 20 de cada mês). O pagamento com cartão deve ser realizado até essa data para evitar juros e multa. O valor será incluído na fatura do cartão, com o vencimento estabelecido pela administradora.

A nova modalidade é um avanço para a desburocratização e oferece uma ferramenta valiosa para o planejamento financeiro do pequeno negócio. Agora, o empreendedor pode manter as obrigações em dia sem comprometer o capital de giro no momento exato do pagamento.

PERGUNTE AO CONSULTOR

Quando entra em vigor o novo limite de faturamento do MEI?

CÂMARA DOS DEPUTADOS ANALISA MAIS UM PLP PARA AUMENTAR TETO DA RECEITA ANUAL PARA R$ 150 MIL POR ANO; PROJETO, PORÉM, AINDA NÃO FOI VOTADO EM PLENÁRIO



Em uma decisão que pode impactar milhões de pequenos negócios no País, a Comissão de Indústria, Comércio e Serviços da Câmara dos Deputados aprovou, no início de setembro, um projeto que promete dar mais fôlego financeiro aos MEIs. O Projeto de Lei Complementar (PLP) 67/25 propõe aumentar o limite anual de faturamento da categoria dos atuais R$ 81 mil para R$ 150 mil.

A proposta, de autoria do deputado federal Heitor Schuch (PSB/RS), também inclui um reajuste automático pelo IPCA (índice oficial da inflação no Brasil) anualmente no mês de fevereiro. Isso evitaria que o valor se torne defasado com o tempo, como acontece hoje.

Por que a mudança é importante?

Desde que entrou em vigor, em 2009, o limite de faturamento anual do MEI não foi atualizado pela inflação. Até agora, os únicos ajustes realizados foram no limite de faturamento, que, mesmo assim, não acompanhou a inflação. Em outras palavras, os microempreendedores lidam, há 16 anos, com a mesma limitação — dependendo sempre de alterações na lei —, em uma conjuntura econômica que já mudou drasticamente, passando inclusive por um período de pandemia. Segundo estudos das entidades componentes do movimento pela atualização do Simples Nacional, o limite do faturamento anual do regime, considerando a inflação, deveria ser de pelo menos R$ 144.913,41.

Por isso, a FecomercioSP integra o #AtualizaSimplesNacional, que reúne mais de 40 entidades em defesa desses ajustes.

O novo teto já está valendo?

A aprovação na Comissão de Indústria, Comércio e Serviços é um primeiro passo importante, mas não significa que a lei já mudou.

A proposta ainda precisa ser analisada e aprovada por outras pelas comissões de Finanças e Tributação (CFT) e de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJC). Só depois desse trâmite é que o projeto seguirá para votação em Plenário.

Enquanto o PLP não vira lei, é fundamental **continuar obedecendo ao limite vigente de R$ 81 mil anuais**. Ultrapassar esse valor pode fazer com que o empreendedor tenha que pagar multas à Receita Federal e seja obrigado a migrar para outro regime tributário, como o de Microempresa (ME), o que aumenta a complexidade e os custos fiscais.

A notícia é um sinal positivo para o empreendedorismo, mas a recomendação é ficar de olho nas próximas etapas da tramitação e manter a gestão do negócio dentro das regras atuais.

ALBERTO BORGES DE CARVALHO JÚNIOR,
assessor técnico da **Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP)**

FECOMERCIOSP | Sesc Senac

EXPRESSO MEI

EDIÇÃO Nº 64 | OUTUBRO DE 2025

BOLETIM MENSAL | PUBLICAÇÃO DA FECOMERCIO-SP

PRESIDENTE

ABRAM SZAJMAN

PRESIDENTE EM EXERCÍCIO

IVO DALL'ACQUA JÚNIOR

SUPERINTENDENTE

ANTONIO CARLOS BORGES

ASSESSORIA TÉCNICA

ANA PAULA LOCOSELLI, FABIO CORTEZZI,
FERNANDO ANTONIO ALVES DE SOUSA
JÚNIOR E THIAGO CARVALHO

GESTÃO DE COMUNICAÇÃO | JORNALISTA RESPONSÁVEL

LUCAS MOTA MTB 46.597/SP

EDIÇÃO E REDAÇÃO

FILIPE LOPES MTB 0074103/SP

REVISÃO

FLÁVIA MARQUES E NANCI VIEIRA

DIREÇÃO DE ARTE

CAROLINA LUSSER

PROJETO GRÁFICO

ALBERTO LINS

DIAGRAMAÇÃO

ANNIMA DE MATTOS