SEBRAE SP

10 COISAS QUE VOCÊ PRECISA SABER ANTES DE ABRIR UM NEGÓCIO

“

O início de um negócio é cheio de dúvidas e incertezas, principalmente, quando você está empreendendo pela primeira vez. Por onde iniciar? Qual o melhor negócio? Será que vale a pena entrar no mundo do empreendedorismo? Essas são apenas algumas perguntas que passam pela cabeça de quem sonha em investir em um negócio.

Por isso, antes de começar é importante que o empreendedor analise uma série de aspectos que podem fazer a diferença no sucesso ou fracasso do negócio. Confira essas dicas:

1 VOCÊ TEM PERFIL EMPREENDEDOR?

Ser empresário e empreendedor são coisas diferentes. Qualquer um pode ser empresário, basta realizar os trâmites legais para registrar uma empresa em seu nome. Já a expressão empreendedor reune o conjunto de comportamentos que potencializa a condição deste empresário atuar com eficiência rumo aos objetivos do negócio. Antes de ter um negócio é preciso saber se você possui alguns desses comportamentos. Um empreendedor de sucesso precisa ter um perfil de liderança, saber lidar com os muitos riscos que envolvem uma atuação independente, ser persistente e conseguir obter informações e conhecimentos úteis em qualquer etapa de seus negócios. Ah, também é preciso estar disposto a falhar!

2 O QUE TE MOTIVA?

Você sabe exatamente qual é o motivo que o leva a empreender a ideia do seu negócio? Esta ideia está alinhada à sua personalidade, preferências, gostos e estilo de vida? Será que, se concretizada, essa ideia lhe proporcionará a realização de algum sonho? Reflita sobre estes assuntos e avalie se essa possível nova atividade é realmente o que lhe motiva e lhe traz paixão do ponto de vista profissional. Não basta apenas pensar no dinheiro, um negócio é muito mais do que isso.

3 QUAIS SERÃO OS INVESTIMENTOS PARA ABERTURA DE UM NEGÓCIO?

Pense bem: ninguém que inicia uma empresa espera perder dinheiro, não é verdade? Mas para isso não acontecer é importante ter uma reserva mínima para dar início ao negócio. Esse valor, que é chamado de capital inicial, é necessário pois muita coisa pode acontecer de forma diferente do esperado. Essa reserva será uma maneira de se precaver contra imprevistos que costumam acontecer no início de um negócio.

Sendo assim, é muito importante fazer os cálculos de qual é o valor de investimento inicial e qual é o valor de reserva. No início de um negócio é bastante comum gastos com reformas, compra de itens para estoque, máquinas, contratações, propagandas, entre outros. Faça um bom planejamento financeiro e essa estimativa certamente lhe será útil no futuro.

4 SAIBA QUE SUA ROTINA VAI MUDAR

Ao contrário do que muita gente pensa, o empreendedor não tem vida fácil. Achar que vai trabalhar menos e que não terá patrão é um engano muito recorrente entre os iniciantes. Isso porque a rotina da gestão de um negócio envolve muitas atividades e interesses que devem ser lidados diariamente. Certamente os seus clientes lhe cobrarão como um patrão pois nem sempre vai sequer perdoar uma única falha. Se prepare: você vai trabalhar muito, mas se fizer tudo de maneira planejada logo será recompensado pelos resultados.

5 SE PREOCUPE COM A GESTÃO DO SEU NEGÓCIO DESDE O INÍCIO

Administrar um negócio sozinho não é tarefa fácil pois exige que o empreendedor tenha atitudes e conhecimentos variados, como por exemplo em finanças, vendas, marketing, processos, atendimento ao cliente, negociação, entre tantos outros. Identifique as áreas em que você tem mais dificudade e procure por capacitação. Hoje em dia há muita oferta de cursos, palestras, leituras e outros recursos de apoio.

6 REÚNA INFORMAÇÕES SOBRE O NEGÓCIO

Nenhum negócio vive bem de improvisos. Por isso, antes mesmo de abrir um negócio é essencial levantar muita informação para avaliar a viabilidade da empresa e para reduzir os riscos. Não abra um negócio sem antes pesquisar, pelo menos, informações sobre seu futuro mercado consumidor, fornecedor e concorrente.

7 É IMPRESCINDÍVEL TER UM PLANO DE AÇÃO

Ter ideias boas não é suficiente para ter um negócio de sucesso. Para transformar objetivos em realidade, o empreendedor precisa ter um planejamento e definir as metas da empresa. O dia a dia, porém, sempre acabará por tomar conta da sua agenda e se você não tiver algum tipo de plano certamente deixará as ações importantes de lado para dar vazão às emergenciais (porém menos importantes). A definição de uma plano de ação com metas e objetivos lhe ajudará a identificar os recursos, tempo e dinheiro que serão necessários para ter sucesso e, principalmente, será um guia importante para não deixar as distrações tomarem conta da sua empresa.

8 ESCOLHA O TIPO DE EMPRESA MAIS ADEQUADO PARA SEU NEGÓCIO

De fato, ter um negócio não é fácil e tão pouco barato. No entanto, hoje em dia o tipo de empresa mais barato é o MEI (Microempreendedor Individual). Ele pode faturar até R$81 mil/ano e ter até um funcionário. Não é permitido ter sócios. Nem todo negócio pode ser considerado MEI pois há listagem de atividades permitidas. Acesse o www.portaldoempreendedor.gov.br e conheça mais.

9 NÃO ESPERE POR CLIENTES

Nem sempre um bom produto ou serviço é suficiente para atrair a atenção dos clientes. Você pode ser muito bom no que faz, mas se não souber comunicar e conquistar compradores, de nada valerá sua qualidade. Antes de iniciar um negócio é importante estudar como a empresa promoverá seus produtos/serviços e de que maneira se relacionará com os futuros consumidores. Para isso, estude o perfil do público, suas características e como compram hoje. Entenda também o que os concorrentes estão fazendo e se há oportunidades para se destacar.

10 SEJA DIFERENTE

O mercado é bastante dinâmico e concorrido. Os consumidores possuem inúmeras alternativas para escolher e você não quer ser apenas mais um, não é verdade? Reflita sobre: quais serão so seus diferenciais competitivos? Ou seja, o que te fará diferente dos demais? Não basta achar que sua empresa é melhor, é necessário divulgá-la e convencer os clientes disso. Se eles não enxergarem valor no seus produtos e serviços, dificilmente seu negócio terá sucesso.

SUGESTÃO DE FERRAMENTA

Para lhe ajudar a identificar se sua ideia possui elementos que a tornam única e superior aos concorrentes, preencha a Matriz de Competitividade. É muito simples!
Dê notas de 0 (zero) a 10 (dez) para cada quesito da tabela para sua empresa (ou para sua ideia) e faça o mesmo para os seus 3 principais concorrentes. Caso prefira, adicione novos quesitos para avaliação.
As maiores notas são seus pontos fortes e as menores apresentam seus pontos fracos. Aprimore os itens nos quais você já está indo bem e invista na melhoria daqueles que não apresentam resultados bons.

CATEGORIA	ITENS AVALIADOS	CONCORRENTES			
		MINHA EMPRESA	CONCORRENTE 1	CONCORRENTE 2	CONCORRENTE 3
AVALIAÇÃO GERAL	QUALIDADE				
	PREÇOS E FORMAS DE PAGAMENTO				
	LOCALIZAÇÃO/ ACESSO				
	ATENDIMENTO				
	VARIEDADE				
	PRAZO DE ENTREGA				
TOTAL	SOMA DE PONTOS				

A FAMÍLIA SUPERMEI CRESCEU!

Desde sua inscrição como MEI até seu crescimento para microempresa, você poderá contar com a orientação do SEBRAE-SP para concretizar seus planos.

São três cursos elaborados especialmente para te orientar no caminho do sucesso:

SUPER MEI SEBRAE PRIMEIROS PASSOS

SUPER MEI SEBRAE ORGANIZE SEU NEGÓCIO

SUPER MEI SEBRAE PRONTO PARA CRESCER

Peça mais informações no atendimento.

SEBRAE SP

0800 570 0800

(11) 97629-9269

www.sebraesp.com.br

/sebraespsaopaulo

/sebraesp