

# COMO COMEÇAR UM NEGÓCIO

COM CRIS ARCANGELI



NIU CURSOS



# INTRODUÇÃO

Como tudo na vida, você precisa saber que você vai começar pequeno, independente de quem quer que seja a pessoa, que ela venha a fazer ou quanto dinheiro ela tem, quando ela começar um projeto, ele sempre começa pequeno.

Então, saber que você tem que começar pequeno, que você vai ter que inovar para ter um diferencial competitivo em relação aos seus concorrentes e, claro, bastante disciplina, determinação, resiliência e fazer de novo e de novo.

Porque, tudo bem, você vai ter oportunidade de negócio, mas se você não tiver persistência e resiliência para fazer de novo e de novo, você não consegue vencer o desafio que empreender e, principalmente, empreender no Brasil.

Você precisa ter a característica da disciplina porque você vai ter que fazer as coisas por você, pelo seu motor interno. Sem ninguém mandando fazer e têm pessoas que preferem ser colaboradoras e trabalhar dentro de um sistema, de uma garantia de salário no final do mês e o empreendedor nunca sabe quanto vai ganhar.

Um mês pode ganhar mais, um mês pode ganhar menos. Essa garantia, essa zona de conforto, quando você é empreendedor você não tem.

Então, depende muito da característica pessoal de cada um: têm pessoas que tem perfil de personalidade para ser colaborador, têm pessoas que tem perfil para ser empreendedor e têm outras que tem intraempreendedor, que é empreender dentro da empresa de uma outra pessoa.

## DESCUBRA SUA PAIXÃO

Antes de mais nada, você precisa encontrar sua verdadeira paixão, aquela área na qual você acorde todos os dias com vontade e prazer de executar.

Nem todo mundo consegue descobrir com facilidade a paixão profissional ou nasce com um dom que define o que irá fazer pelo resto da vida, por isso é importante você fazer uma lista das áreas e assuntos que você tem afinidade.

Uma outra alternativa é você ouvir pessoas próximas a você que consigam apontar onde

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

you se dá bem e se encaixaria como profissional.

Não tenha preconceitos com essa escolha, lembre que existem empresas gigantes que produzem desde balas até móveis de luxo. Portanto, não subestime suas preferências e suas habilidades.

O mercado que você gosta precisa motivar você a ir em frente e dar os próximos passos, e quando finalmente escolher, não tenha medo, vá em frente!

## SAIBA COMO INOVAR

Provavelmente após definir o setor, você deve pensar: mas esse mercado já está saturado. De fato, é complicado começar do zero e competir contra empresas que já possuem anos de atividade.

Mas se esse pensamento fosse unanimidade, não teríamos novas inovações, produtos, mercados e etc.

Inovação é uma palavra bastante ampla, mas para inovar não é necessário inventar a roda. Você pode inovar adaptando produtos e serviços já existentes.

Portanto, estudo ao máximo o mercado escolhido. Conheça os fornecedores de matéria-prima, os locais onde são ofertados os produtos e serviços, como seus concorrentes se comunicam, preço praticado por eles.

Estude absolutamente TUDO referente a esse mercado, vai levar um tempo, porém evitará que você passe por dificuldades mais a frente. A inovação é a única coisa que dá licença poética para começar pequeno, pois ela dá margem e escalabilidade.

## SOLUCIONE UM PROBLEMA

Quando você estiver com os dados colhidos dos estudos realizados, pense o seguinte:

- O que está faltando?
- O que está sendo feito de maneira ruim ou errada?
- O que eu procurei e não encontrei?

Problemas novos surgem a todo mundo, e quem consegue solucioná-los, absorve um nicho antes dos outros. Você precisa sempre pensar em qual problema seu produto ou serviço estará solucionando.

As perguntas listadas acima podem servir de direcionamento para que você consiga encontrar as brechas que o seu mercado dá. Mesmo que você opte por escolher algo que já é amplamente disseminado, SEMPRE há o que fazer diferente, seja no atendimento, na embalagem, ou em qualquer outra coisa que o diferencie da concorrência.

Obs: Pense em cada detalhe.

## TESTE E VALIDE

Para que você consiga obter êxito em seu negócio, antes de sair por aí anunciando a sua empresa, é necessário testar e validar o serviço ou produto.

Até chegar a versão final que irá para rua, há um longo processo de criação e aprovação. Faça uma pesquisa, e comece a executar conforme o resultado apurado.

MVP é a sigla em inglês para Minimum Viable Product – ou Produto Mínimo Viável. Significa construir a versão mais simples e enxuta de um produto, empregando o mínimo possível de recursos para entregar a principal proposta de valor da ideia. Assim, é possível validar o produto antes de seu lançamento.

# PLANO DE NEGÓCIOS

Muitos novos empreendedores acabam passando por várias dificuldades, nos meses iniciais de abertura do negócio, por não planejarem corretamente. Além de ter ideias, encontrar um ponto comercial e conhecer os custos, planejar o futuro da empresa é essencial. Para evitar riscos futuros, a elaboração do plano de negócio é indispensável.

O plano de negócios é o instrumento ideal para traçar um retrato do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor. É por meio dele que você terá informações detalhadas do seu ramo, produtos e serviços, clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade de sua ideia e da gestão da empresa.

O que é um plano de negócios?

É um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

Fonte: SEBRAE

# TREINE UMA EQUIPE

Você não poderá exercer todas as funções e fazer tudo ao mesmo tempo, por isso é imprescindível que você treine uma equipe com funcionários de confiança e que possam exercer algumas tarefas no seu lugar.

Para uma gestão de pessoal eficiente, é preciso levar em consideração uma série de fatores importantes, como as características comportamentais dos colaboradores, oportunidades de crescimento, entre outros aspectos.

- Identifique falhas e oportunidades de desenvolvimento para o treinamento de pessoas;
- Faça uma avaliação de desempenho;
- Treine suas equipes de forma a valorizá-las.

## REDES SOCIAIS

 @crisarcangeli

 /Crisarcangeli

 @crisarcangeli

 /cristianaarcangeli

## NIU CURSOS

 @niucursos

 /niucursos

 /niucursos

 niucursos.com.br