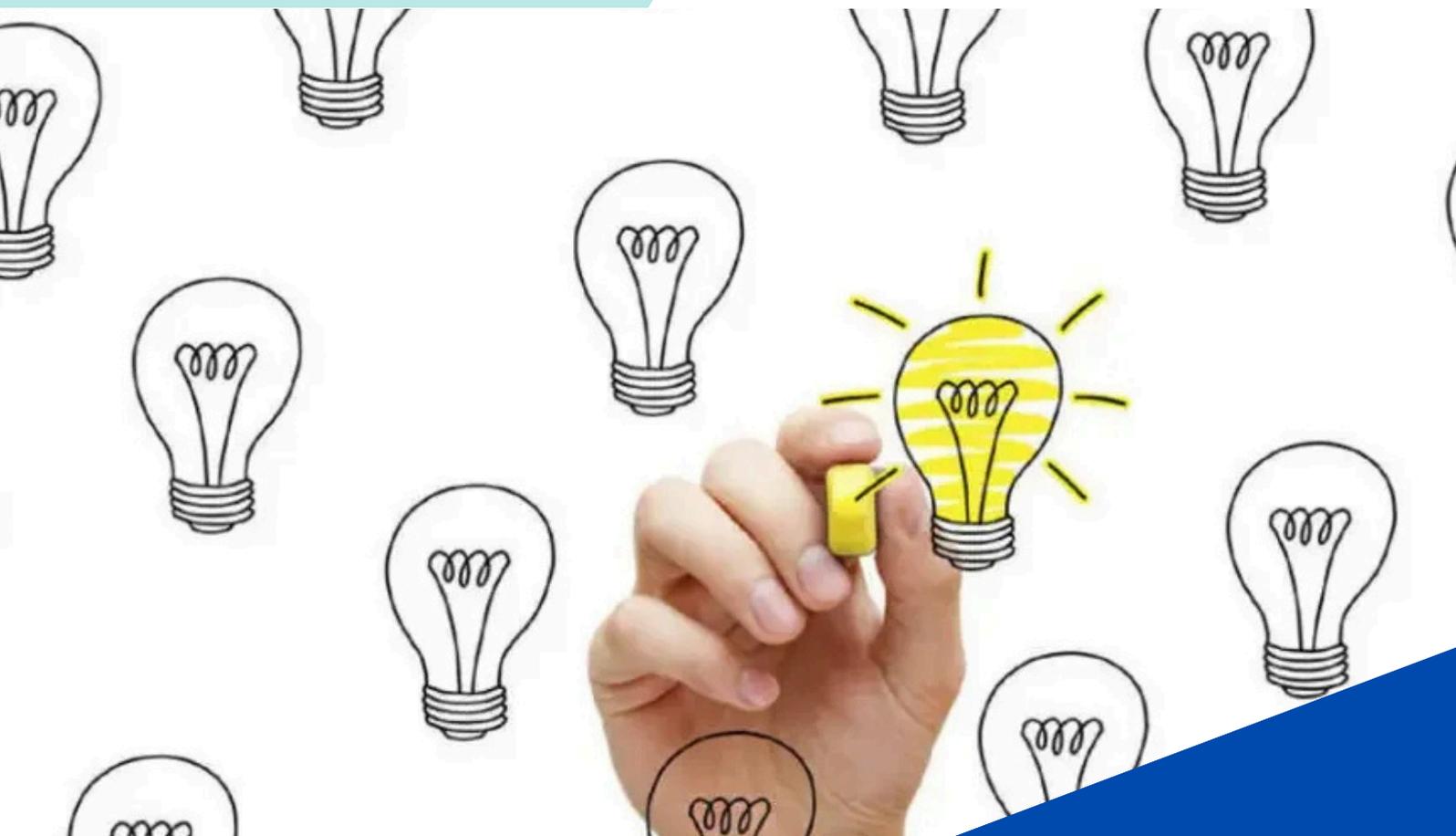


Empreendedorismo: do Sonho à Realização

Guia Prático para Começar a
Planejar o Seu Negócio
por Nair Cristina Romeu



Sumário

- 01** Quero muito empreender, mas tenho medo de não dar certo...
- 02** O que posso fazer para me preparar?
- 03** Perguntas essenciais para quem quer empreender
- 04** Plano de Negócio
- 05** Empretec: programa de formação de empreendedores
- 06** Enfim...

Quero muito empreender, mas tenho medo de não dar certo...

Ontem conversei com um profissional interessado em fazer uma transição de carreira: sair do mundo corporativo para iniciar seu próprio negócio. Por outro lado, ele demonstrou receio em levar sua ideia adiante, postergando o seu desejo.

Este não é um caso isolado. Já escutei o mesmo discurso de outros profissionais, e é bem compreensível. Toda mudança gera insegurança, sobretudo, quando se trata de uma decisão que pode causar forte impacto em sua estabilidade financeira.

Outro aspecto a ser considerado é o perfil, ou seja, o seu jeito de ser. Ousadia e disposição de assumir riscos (mesmo que calculados) podem não ser suas características mais marcantes. De qualquer forma, podemos contornar tudo isso com planejamento e uma certa dose de coragem.



O que posso fazer para me preparar? Algumas sugestões

1. Comece respondendo à pergunta:
Por que quero empreender?
Quais os meus motivos para ter meu próprio negócio?
2. Escolha um tipo de negócio com que você tenha alguma afinidade/ conhecimento. Algo que o motive e faça sentido para você.
3. Procure inovar e se diferenciar em sua proposta e não trazer "mais do mesmo". Pense no que você pode fazer para resolver o problema, dores e necessidades do cliente, bem como aumentar a sua qualidade de vida, o que você pode fazer melhor do que já existe. Quando pensamos em negócio próprio, não podemos perder de vista o foco, que é resolver o problema do cliente e não o meu problema.
4. Opte por um negócio já iniciado ou franquia. Pode ser interessante pela possibilidade de já existir algo previamente estruturado e/ou suporte no caso de se tornar um franqueado.
5. Escolha um negócio que exija baixo investimento e de menos risco. Comece menor para depois crescer.
6. Desenvolva seu projeto mantendo seu emprego fixo em paralelo. Pode ser uma estratégia até que você sinta segurança para se dedicar e investir apenas em seu negócio. Por outro lado, é preciso avaliar se isso é viável e organizar um plano de ação. Quando resolvi ter minha própria consultoria, desenvolvi projetos paralelos até me consolidar como consultora independente. Deu certo!!!

Escrevi um artigo em que conto minha história e dou dicas sobre o caminho para se tornar um consultor. Se tiver interesse, clique aqui:

["Como Decidi me Tornar Consultora"](#) e conheça um pouco sobre minha trajetória de carreira.



O que posso fazer para me preparar? Algumas sugestões

7. Faça um planejamento financeiro prévio para suprir suas necessidades e garantir complementação de renda se necessário.
8. Pense em um sócio que complemente o seu perfil. Existem perfis que se destacam pelas habilidades comerciais e que se dão bem na linha de frente, enquanto outros, lidam melhor com as atividades administrativas e de controle (backoffice). Ou aquele profissional que se destaca pela inovação e pelas ideias, necessitando de um contraponto que garanta que ele mantenha os “pés no chão”, apresente propostas viáveis e passíveis de execução. São perfis bem diferentes, mas quando entendemos que um complementa o outro, resultam no casamento perfeito.
9. Planeje-se com antecedência, avalie todas as variáveis que podem impactar na implantação de seu negócio antes de tomar uma decisão. Pode ser que você precise de mais tempo (meses, talvez alguns anos...) para efetivamente colocar seu projeto em prática.
10. Procure entidades de suporte como [Sebrae](#), [Endeavor](#), [Cubo Itaú](#), [Inovabra](#), [Google Campus](#), Centros de Empreendedorismo (Insper, FGV, FIA), Incubadoras, entre outras.
11. Converse com outros empreendedores para entender como as coisas funcionam na prática, seus desafios e o lado positivo.
12. Eleja um mentor que possa orientar e estar ao seu lado em sua nova empreitada. Pode ser um professor, um executivo, um empreendedor, contatos do LinkedIn, um amigo.



Perguntas essenciais para quem quer empreender

Estas perguntas são um ótimo ponto de partida para quem quer se preparar antes de dar os primeiros passos no empreendedorismo.



Sobre a Ideia e o Mercado

1. Qual problema do mercado você está resolvendo?
A ideia está baseada em uma necessidade real?
2. Quem é seu público-alvo?
Qual o perfil do cliente ideal?
Há demanda suficiente para sustentar o negócio?
3. O mercado está saturado ou ainda há espaço para novos concorrentes?
Quais são seus principais concorrentes e qual será seu diferencial?
4. Você já validou sua ideia com potenciais clientes?
Como pode obter feedback antes de lançar o produto/serviço?



Sobre Planejamento e Estrutura

5. Qual é o modelo de negócios?
Como você pretende monetizar a ideia (vendas, assinaturas, publicidade, etc.)?
6. Você tem um plano de negócios estruturado?
Ele inclui pesquisa de mercado, plano financeiro, plano de marketing?
7. Você sabe o quanto precisará investir inicialmente?
Já mapeou todos os custos operacionais, como aluguel, equipe, tecnologia, marketing?
8. Quais são suas metas de curto, médio e longo prazo?
Como vai medir o sucesso ao longo do tempo?

Perguntas essenciais para quem quer empreender



Sobre Operação e Execução

9. Você tem as habilidades necessárias para gerir esse negócio?
Se não, quem você pode contratar ou buscar como mentor para complementar suas habilidades?
10. Você está preparado para lidar com incertezas e riscos?
Como vai enfrentar os altos e baixos naturais do empreendedorismo?
11. Qual é o plano de contingência caso algo dê errado?
Há uma reserva financeira ou outra estratégia para lidar com crises?



Sobre Marketing e Vendas

12. Como você vai atrair clientes?
Qual será sua estratégia de marketing?
Vai usar redes sociais, publicidade paga, marketing de conteúdo?
13. Qual é o custo de aquisição de clientes?
Você tem uma estratégia para reduzir esse custo ao longo do tempo?
14. Você conhece o ciclo de vendas do seu produto/serviço?
Qual será a jornada do cliente, desde a descoberta até a compra?



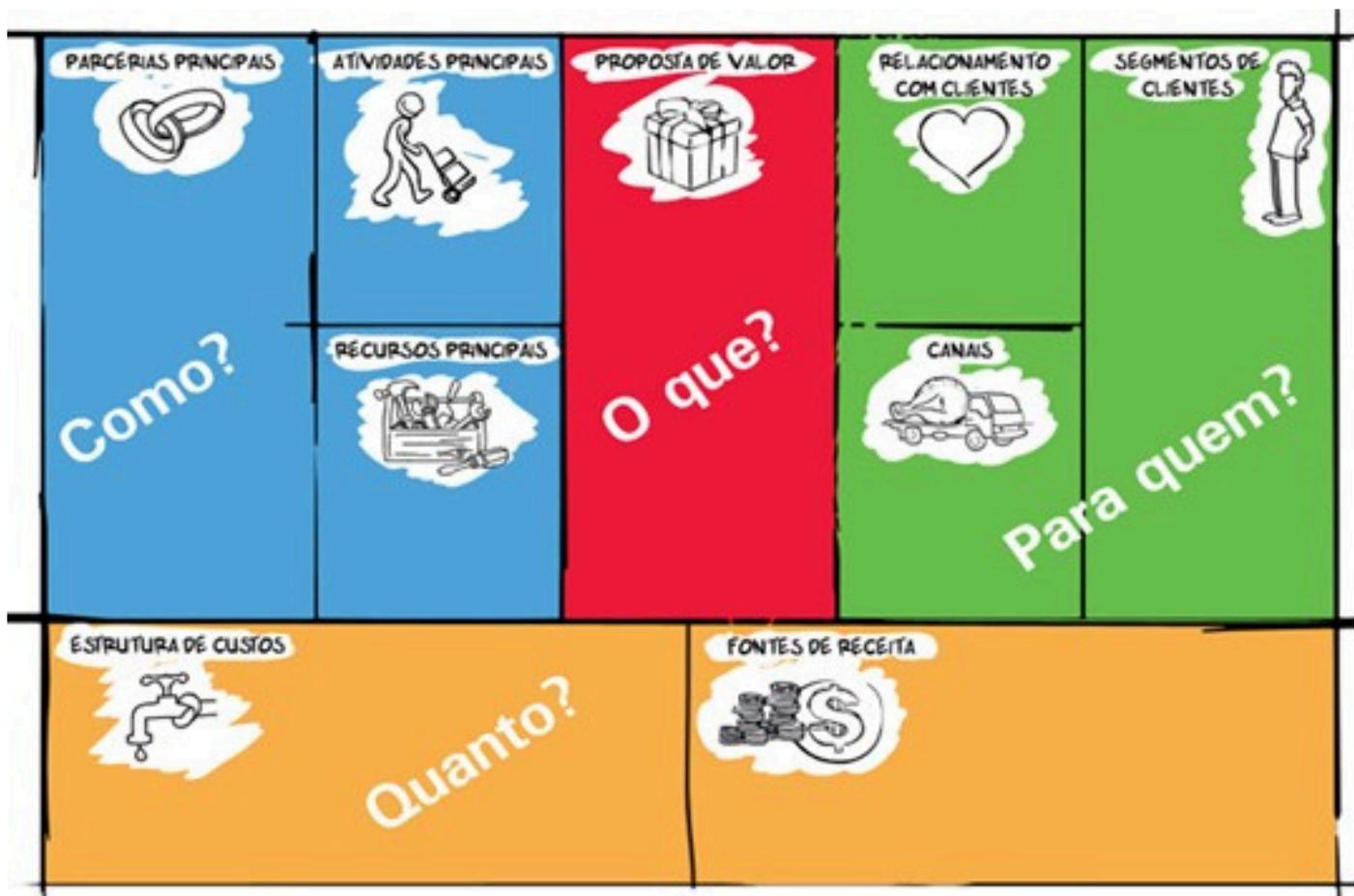
Sobre Crescimento e Escalabilidade

15. Como você planeja escalar o negócio?
Sua operação será facilmente escalável se o número de clientes aumentar?
16. Quais parcerias podem ser importantes para o seu crescimento?
Existem fornecedores, distribuidores ou outros parceiros estratégicos que podem potencializar o seu sucesso?

Plano de Negócio

Elaborar um plano de negócio é condição fundamental para a concretização de seu projeto. Gosto de usar o Canvas por ser simples e visual. Permite a visão do todo, fazer revisões e mudanças com facilidade.

Canvas Modelo de Negócio



Canvas Modelo de Negócio

I) Segmento de Clientes

Para quem criamos valor?

Quais são nossos clientes mais importantes?

II) Proposta de Valor

Que valor proporcionou para nossos clientes?

Que problemas de nossos clientes estão solucionados?

III) Canais (Distribuição e Comunicação)

Que meios preferem utilizar nosso segmento de mercado? (Ex.: Loja física, Virtual)

Como estabelecer contato com os clientes?

IV) Relacionamento com clientes

Que tipo de relacionamento que cada segmento de cliente espera ter para estabelecer e manter sua preferência?

V) Receitas

Qual valor os nossos clientes realmente estão dispostos a pagar?

Como gostariam de pagar?

VI) Recursos Chave

Que recursos físicos, humanos, intelectuais ou econômicos são essenciais?

Coisas Imprescindíveis?

VII) Atividades Chave

O que devemos Saber e fazer?

VIII) Parcerias Chave

Quem são nossos parceiros e provedores fundamentais?

IX) Custos

Quais são os custos mais importantes do modelo de negócio (Recursos e Atividades chaves).

Fontes: Business Model Generation por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur,
Ed. Alta Books

Cartilha O Quadro Modelo de Negócios - Um caminho para criar, recriar
e inovar em modelos de negócios - Sebrae

Empretec

O Empretec é um programa de formação de empreendedores promovido pelo Sebrae. São 6 dias de imersão em que é possível identificar o seu perfil e habilidades empreendedoras. Costumo recomendar o programa para os meus assessorados.

[Clique aqui](#) e saiba mais.



Enfim...

Empreender é muito mais do que iniciar um negócio. É assumir riscos, inovar e persistir em meio aos desafios. O caminho do empreendedorismo exige resiliência, planejamento estratégico e a capacidade de se adaptar a um ambiente de negócios em constante mudança. O sucesso não vem da noite para o dia, mas é o resultado de aprendizado contínuo, falhas enfrentadas com coragem e a busca incessante por novas oportunidades.

Então, você está disposto a enfrentar o desafio?





Quer saber mais?
Entre em contato

Nair Cristina Romeu

ncromeu@linkcarreira.com.br

www.linkcarreira.com.br

