

E-BOOK

**COMO CRIAR UM
NEGÓCIO
SUSTENTÁVEL E
LUCRATIVO**

EDIÇÃO 2016

EZEQUIEL TEOTÔNIO DA SILVA



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
PRINCIPAIS CAUSAS DA MORTALIDADE DAS EMPRESAS.....	5
NÃO COMEÇAR PELO PLANEJAMENTO.....	5
INICIAR UM NEGÓCIO SEM UM INVESTIMENTO MÍNIMO NECESSÁRIO	6
AUSÊNCIA DE ESPÍRITO EMPREENDEDOR	7
ALTA CARGA TRIBUTÁRIA	8
CRIAR UM NEGÓCIO SEM CONHECIMENTO NENHUM NO RAMO DE ATUAÇÃO...9	
CRIAR UM NEGÓCIO SEM CONHECIMENTO DO PÚBLICO-ALVO.....	10
DICAS VALIOSAS PARA O SUCESSO DO SEU NEGOCIO	12
DICA 1 – COMECE PLANEJANDO	12
DICA 2 – INVISTA EM MARKETING	14
DICA 3 – GESTÃO DE PESSOAS	14
DICA 4 – ATENDA BEM SEU CLIENTE	16
DICA 5 – GERENCIE BEM SEU INVESTIMENTO INICIAL.....	16
DICA 6 – SEJA UM ESPECIALISTA NO SEU RAMO, CONHEÇA BEM SEU CLIENTE	17
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	19

INTRODUÇÃO

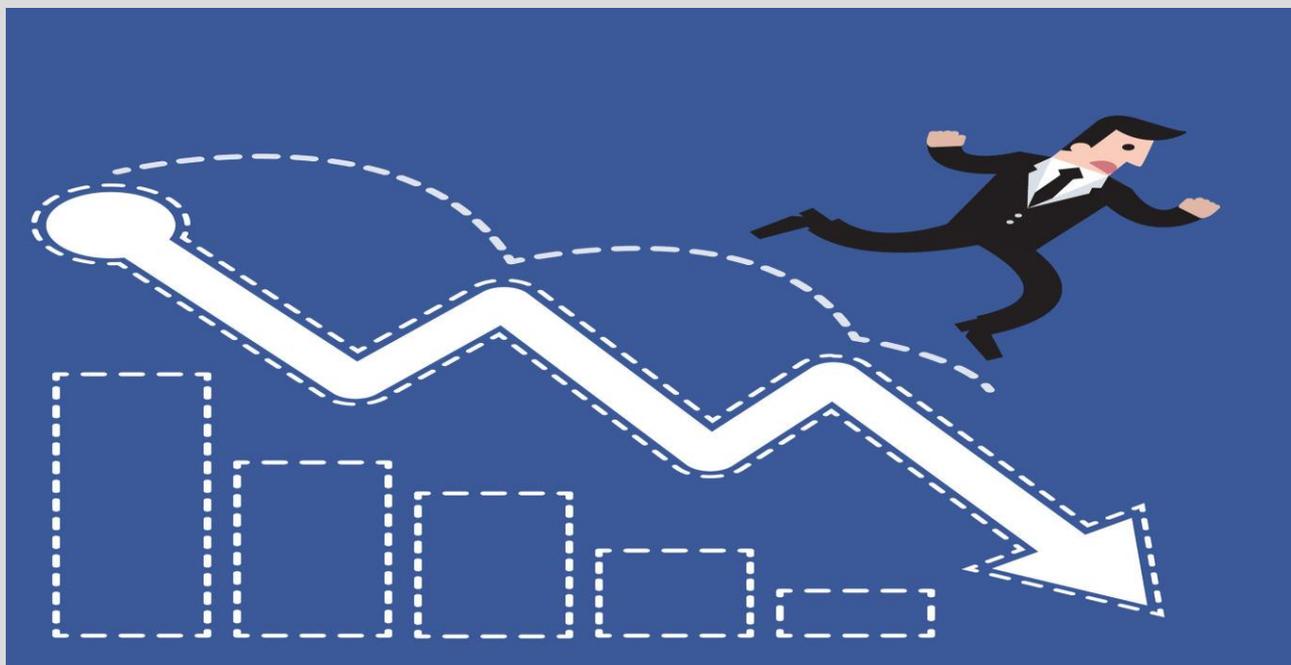
Atualmente existem diversos estudos realizados por institutos especializados em pesquisas, que apontam uma triste estatística para os negócios recém-criados em nosso país, quase metade das empresas, fecham as portas nos 4 primeiros anos de existência. A alta taxa de mortalidade das empresas, vem despertando uma certa preocupação com a qualidade do empreendedorismo no Brasil, principalmente quando falamos de micro e pequenas empresas.

Isso nos mostra, que precisamos melhorar e muito, a qualidade do nosso empreendedorismo, e para mudarmos esse quadro, é necessário muito estudo, pesquisa, dedicação e comprometimento na realização de um bom planejamento, antes de começar algum negócio.

Com a crise política e econômica que estamos enfrentando, o número de pessoas que decidiram empreender, está crescendo de uma forma acelerada, e um dos principais motivos desse crescimento, é o aumento do desemprego, as pessoas precisam encontrar alguma coisa para fazer até mesmo por questões de sobrevivência, então elas pegam o acerto rescisório e investem

em um negócio, e sem dúvida alguma, essas pessoas precisam de informação, de orientação, para essa nova etapa de suas vidas, então decidi produzir esse conteúdo, porque quero ajudar essas pessoas a simplificar essa tarefa, advertindo-as dando sugestões do que elas podem fazer ou devam evitar de fazer, para terem o sucesso esperado no seu negócio, e você pode ser uma dessas pessoas, então é para você que investi meu tempo para produzir esse conteúdo.

PRINCIPAIS CAUSAS DA MORTALIDADE DAS EMPRESAS



NÃO COMEÇAR PELO PLANEJAMENTO

Iniciar um Negócio sem Planejamento é considerado uma das principais causas da mortalidade das empresas, porque quem inicia um negócio sem planejamento, assume um risco muito alto, e que geralmente é muito difícil o empreendedor conseguir reverter os danos causados pelo fracasso.

O planejamento é necessário para qualquer negócio, independente do porte e atividade desenvolvida. Quando você não tem condições de elaborar um bom

plano, aconselho você buscar ajuda de um profissional que tenha essa habilidade, para que te ajude nessa tarefa, e que você tenha um negócio que dá lucro e por prazo indeterminado.

INICIAR UM NEGÓCIO SEM UM INVESTIMENTO MÍNIMO NECESSÁRIO

Abrir um negócio hoje, requer um investimento mínimo, não tem como evitar isso. Provavelmente você já deve ter visto por aí, algo como “como abrir um negócio sem dinheiro”, e para ser sincero com você, isso não é tão simples assim, mesmo que você pretende montar um negócio online, que não necessita de uma estrutura física, por exemplo, você precisa de algumas ferramentas básicas para desenvolver seu negócio, e essas ferramentas têm um custo, embora muito menor do que necessita um negócio físico, e você pode me perguntar, então qual é esse valor mínimo? A minha resposta é: “depende”, para isso vou lhe fazer algumas perguntas, Qual é sua atividade? Quem é seu público-alvo? Onde você está ou pretende instalar seu negócio? O seu negócio será físico ou digital? Onde você quer chegar, em termos de

faturamento, número de clientes? Quais são seus objetivos?.

Além dessas perguntas, existem outras, dependendo do tipo de negócio a ser criado, mais responda apenas essas, porque isso já dá para você ter uma ideia melhor sobre o investimento inicial, então é você quem tem que definir qual é o valor mínimo que deve ser investido no seu negócio, mediante as respostas das perguntas que eu te fiz nesse e-book.

AUSÊNCIA DE ESPÍRITO EMPREENDEDOR

Nota-se que, há muito mais “empresários” do que “empreendedores” no mercado, e isso não é o suficiente para desenvolver negócios sustentáveis. E você pode estar se perguntando, mais qual é a diferença entre empresário e empreendedor? Para simplificar a resposta, podemos definir da seguinte forma: o empreendedor é aquele que tem uma visão mais abrangente sobre um negócio, ele consegue enxergar oportunidades onde os outros enxergam só problemas, e conseqüentemente cria um negócio e acompanha seu desenvolvimento, e como as coisas mudam com o passar do tempo, o empreendedor conseguiu acompanhar essas mudanças e faz os ajustes

necessários para negócio para não ficar parado no tempo, mantendo a competitividade. Agora, se a pessoa for apenas empresário, as vezes no início do negócio ele até tem uma boa visão estratégica, ou seja, o negócio está dando certo, porém caso o cenário mude, este tem mais dificuldade de acompanhar as mudanças e acaba ficando com um negócio, muita das vezes obsoleto, e a consequência disso, em alguns casos é o fracasso. Sem dúvida alguma, precisamos desenvolver mais o nosso lado “empreendedor”, e para isso, além de buscar conhecimento, seja através de cursos, palestras, workshops, é necessário aprender a empreender.

ALTA CARGA TRIBUTÁRIA

É de conhecimento de todos, que temos umas das mais alta carga tributária do planeta, e isso tem sido um pesadelo para diversas empresas. Mais isso não deve ser colocado como uma grande desculpa para o fracasso, porque para todas as empresas, o tributo é devido, e nem todas quebram por isso. A boa notícia é que, com um bom planejamento tributário é possível reduzir o valor pago em tributos e economizar um bom dinheiro durante o ano, tudo

dentro da lei, sem sonegar.

CRIAR UM NEGÓCIO SEM CONHECIMENTO NENHUM NO RAMO DE ATUAÇÃO

Como as demais causas, essa também é uma que tem deixado marcas negativas na vida de diversos empresários, por falta de experiência ou vivência na atividade escolhida. Até existem algumas exceções, mais na maioria das vezes, quem decidiu iniciar um negócio sem ter um domínio mínimo da atividade escolhida, não teve o resultado esperado. Você até pode criar um negócio sem ter uma experiência necessária, porém fica mais difícil ter resultados satisfatórios, porque nesse caso você dependerá mais, por exemplo, de mão de obra qualificada, assessoria de terceiros e isso requer mais investimento, podendo comprometer o investimento mínimo definido no plano de negócio.

Para exemplificar essa questão, imagine que você vai montar uma padaria ou confeitaria e você ou seu sócio não são padeiro ou confeiteiro, você terá que contratar um profissional qualificado para essa função, até aí tudo bem, se

Você tem capital para bancar esse profissional, o que te impede de tocar o negócio? O Problema é se esse profissional resolver deixar você na mão? Talvez você tenha um pouco de dificuldade de encontrar um profissional com o mesmo nível, e treinar um novo colaborador exige conhecimento de seu instrutor, aí dá para você perceber a falta que faz, você conhecer a fundo a sua atividade.

CRIAR UM NEGÓCIO SEM CONHECIMENTO DO PÚBLICO-ALVO

Assim como a causa anterior, não conhecer a fundo quem é seu público-alvo, tem complicado a vida de diversos empresários, por não ter um produto ou serviço que atendem adequadamente os gostos, as preferências, as necessidades e as dores de seus clientes, e a consequência disso, é a perda de tempo e dinheiro, produzindo produtos e prestando serviços que não agregam valor a essas pessoas. E quando isso acontece, as pessoas começam buscar outras alternativas, e quem está mais preparado, alinhado com aquilo que elas procuram, sem dúvida alguma, elas acabam trocando de fornecedor, e isso é uma frustração terrível para a empresa que não se atentou a conhecer

melhor seu público-alvo.

Até aqui mostramos algumas das principais causas que “levam as empresas ao fracasso”, é lógico que existem outras, mas nesse artigo eu separei as que eu jugo ser as principais, e a partir de agora, vou te mostrar “dicas valiosas” que ajudará a sua empresa ter sucesso.

DICAS VALIOSAS PARA O SUCESSO DO SEU NEGOCIO



DICA 1 – COMECE PLANEJANDO

Este sem dúvida é um dos principais fatores da sobrevivência de um negócio. É nesse momento que você tem que colocar no plano, tudo aquilo que envolve o negócio, como um todo.

É aqui que você tem que fazer um esboço do seu negócio, levando em consideração, alguns aspectos que darão o rumo e a direção certa que você vai tomar, por exemplo, o investimento inicial, objetivos a curto, médio e longo prazo, público-alvo, concorrência e até mesmo para negócios que exigem uma estrutura física adequada, o processo de escolha do imóvel a ser comprado, alugado, ou até mesmo se você escolher sua casa para sediar a empresa, é um assunto de extrema importância, porque dependendo da sua atividade, a instalação não é permitida, por causa do zoneamento, principalmente quando se trata de indústrias e comércio de grande circulação de pessoas. Um contador poderá te auxiliar nessa tarefa, caso você não consiga fazer essa verificação.

Outro aspecto importante com relação a localização da sua empresa, é o fato dela estar em um local onde tem um bom tráfego de pessoas, isso facilitará um pouco a prospecção de clientes, não é o suficiente, mais ajuda.

Quando tratamos de um negócio online (Digital), ou seja, através da internet, esse quesito tem menos importância, visto que o seu cliente vai comprar somente pelo canal on-line, e não visitará seu local físico.

Conforme mencionado antes, só um bom local não é suficiente para ter uma

boa prospecção de novos clientes, é necessário investir em marketing, para atrair novos clientes, e é disso que vou falar na Dica Nº 2.

DICA 2 – INVISTA EM MARKETING

Não basta você achar que seu produto ou serviço é de qualidade, são as pessoas que precisam saber disso, afinal, são elas que vão comprar de você, então não economize nesse quesito. Estude bastante sobre marketing, pois ele é a porta de entrada de seus clientes. É através do marketing que você vai comunicar aos seus futuros e até mesmo os atuais clientes, sobre os produtos e serviços que você oferece e pretende oferecer e o valor aos quais eles podem gerar a essas pessoas, então mais uma vez vai um incentivo pra você levar a sério esse assunto.

DICA 3 – GESTÃO DE PESSOAS

Esse também é um assunto de extrema importância, porque sozinho é muito mais difícil você conseguir ter sucesso, pelo fato de todas as

responsabilidades da empresa ficar por sua conta, você acaba não tendo o tempo necessário para focar no crescimento e na gestão do seu negócio. É lógico que, se o seu negócio ainda está começando, com certeza você não vai sair contratando logo de início, mais na medida que a empresa for ganhando mercado, isso se torna inevitável, e você precisa se preocupar com isso. E quando esse momento chegar, é necessário ter muito cuidado para contratar a pessoa certa, e evitar problemas futuros, tanto na execução de suas tarefas, como também, em caso dessa pessoa não se adaptar a sua filosofia de trabalho, e ela decida não trabalhar mais com você, e acabar te dando de presente um belo processo trabalhista. É muito complicado para você que tem milhares de coisas para fazer e ainda ter que organizar processos seletivos, por isso, a minha dica é que você contrate uma boa assessoria para te ajudar nessa tarefa, assim você pode minimizar vários riscos.

DICA 4 – ATENDA BEM SEU CLIENTE

Na dica anterior, falei da importância do cuidado com a contratação de funcionários, e esse cuidado deve ser redobrado para aqueles que lidarão diretamente com o cliente.

Incentive seus colaboradores a atenderem bem o cliente, porque um cliente mal atendido, pode trazer vários problemas para sua empresa, e isso pode custar muito caro para você, então procure valorizar as pessoas e invista em treinamentos para melhorar cada vez mais o atendimento aos clientes, afinal, cliente satisfeito, sempre volta, e continuará comprando de você.

DICA 5 – GERENCIE BEM SEU INVESTIMENTO INICIAL

Aqui vou falar de mais uma dica valiosa para você ter sucesso no seu negócio, nunca invista tudo os seus recursos logo no início da criação da empresa, sempre deixe uma reserva para casos de maior urgência e necessidade. Porque na medida que o negócio vai se expandindo, automaticamente vai surgindo algo novo que demanda investimento, por

mais que você tenha feito um bom planejamento de seu negócio, imprevistos sempre acontecem, não é mesmo? E quando eles chegam, é preciso estar preparado financeiramente, e na maioria das vezes, você ainda não fatura o suficiente para cobrir gastos inesperados. Então é interessante que você destaque isso no seu plano de negócio, e, com certeza essa precaução, evitará algumas dores de cabeça, minimizando os riscos de contrair dívidas com empréstimos, financiamentos com juros altíssimos, comprometendo a saúde financeira da sua empresa.

DICA 6 – SEJA UM ESPECIALISTA NO SEU RAMO, CONHEÇA BEM SEU CLIENTE

No capítulo anterior desse e-book, falei das principais causas que acabam quebrando as empresas, e uma das causas mencionadas tem tudo a ver com essa dica que vou te passar agora, sem dúvida alguma, é valiosíssima, para você evitar o fracasso.

Quando você domina o que você faz, você não se preocupa muito caso não consiga, de imediato, contratar um profissional que esteja no seu nível de

conhecimento, para te ajudar no crescimento da empresa, principalmente no início do negócio. Como você tem experiência naquilo que faz, caso você necessite, as vezes fica mais fácil e menos oneroso, você formar uma equipe de profissionais do que contratar profissionais já prontos, muito das vezes com alguns vícios de trabalho, e você montando sua equipe, com certeza, você pode moldá-los conforme seu estilo de trabalho.

Outro fator importante é conhecer bem as pessoas que compram e comprarão de você, assim você saberá exatamente como criar um produto ou serviço que atende as expectativas, as preferências, as necessidades e as dores que elas têm. Isso com certeza contribuirá para o sucesso do seu negócio.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quero te agradecer pelos minutos dedicados a leitura desse e-book, espero que tenha gostado do conteúdo, procurei mostrar as principais causas que afetam o desempenho de diversas empresas, que conseqüentemente, acabam quebrando, principalmente quando não se faz um bom planejamento, e na seqüência, mostrei que existe uma forma de minimizar esses insucessos, trazendo dicas valiosas que ajudarão você a ter um negócio lucrativo e sustentável.

Produzi esse conteúdo com a intenção de mostrar a você, que criar um negócio e ser bem-sucedido, é necessário tomar alguns cuidados básicos e conseqüentemente seguir as dicas que te passei aqui. Então reforço o que foi dito aqui e deixo um incentivo para você estudar mais sobre o assunto, buscar informações complementares que te ajudará a criar um negócio com o sucesso que você merece.

A Somaplan Contábil está à disposição para te ajudar nessa nova etapa, caso você tenha alguma dúvida e necessite de mais esclarecimentos, sinta-se à vontade em entrar em contato conosco, estamos à disposição em atendê-lo.

Abraços,

Ezequiel Teotônio da Silva