



# via



**CHECKLIST: COMO COLOCAR NO  
AR UMA ESTRATÉGIA EFETIVA  
PARA TORNAR-SE DONO DO  
SEU PRÓPRIO NEGÓCIO**

# ÍNDICE

**01** Introdução

**02** Características para se tornar um bom empreendedor

**03** Determinando o ramo de atuação

**04** Pesquisa mercadológica

**05** Planejamento e investimento

**06** Escolha do nome

**07** Registrando a empresa

**08** Aplicando o marketing de conteúdo

**09** Conclusão

**10** Referências

**11** Sobre a VIA

**via**

# INTRODUÇÃO

Se tornar empreendedor é um grande desafio para qualquer pessoa, e acaba sendo um processo ainda mais complicado em época de crise econômica no país.

Por isso, a VIA criou este guia de como abrir a sua empresa e fazê-la prosperar, de forma simples e informativa, para que você esteja a par de todas as etapas necessárias.

Neste documento, você encontrará informações desde como escolher o ramo do seu negócio, até a parte do registro da marca e o processo de marketing de divulgação.

Com o auxílio das informações corretas, fica mais fácil colocar todo o processo em prática. Se atente nas informações aqui contidas e tenha o sucesso que você tanto espera.

Desejamos uma boa leitura!

# CARACTERÍSTICAS PARA SE TORNAR UM BOM EMPREENDEDOR

O mundo do empreendedorismo é algo que merece atenção. Entrar neste meio é um desafio constante, com diversos desafios e aprendizados no dia a dia.

Principalmente para os iniciantes, é importante neste momento manter uma rotina de estudos e organização, para compreender todos os processos e colocá-los em prática sem grandes dificuldades.

O conhecimento será o seu melhor amigo neste momento desafiador. Não hesite em busca ajuda especializada, seja ela um profissional do ramo, um livro ou sites da internet.

Definidos os conhecimentos técnicos, é importante estudar a você mesmo. Identifique nas suas características pessoais, quais podem te ajudar e quais você pode desenvolver para ser um bom empreendedor.

Algumas pessoas já possuem maior facilidade para os negócios, outras não. Mas não se preocupe, isso pode ser aprendido! Basta ter força de vontade e disciplina.

Segundo o SEBRAE, existem algumas características essenciais que você precisa ter para ser um empreendedor bem-sucedido. São elas:

- ➔ Criatividade;
- ➔ Perseverança;
- ➔ Vontade de trabalhar;
- ➔ Formação permanente;
- ➔ Senso crítico.
- ➔ Liderança;
- ➔ Flexibilidade;
- ➔ Automotivação;
- ➔ Organização;

Trabalhando essas características e unindo-as aos seus conhecimentos, o gerenciamento do seu negócio se tornará algo mais simples e fácil, onde soluções e ideias aparecerão com muito mais facilidade.

# DETERMINANDO O RAMO DE ATUAÇÃO

Escolher um ramo para atuar também pode ser uma questão complicada, já que existem diversas possibilidades no mercado. É importante fazer esta escolha com cautela, para que não haja imprevistos futuramente.

Por isso, ilustraremos para você as áreas do mercado para que você escolha a que melhor se adequa ao seu perfil:

Industrial	Comercial	Prestação de Serviços
Gráfica	Veículos	Alimentação
Calçado	Tecidos	Transporte
Vestuário	Combustíveis	Turismo
Metalúrgica	Ferragens	Saúde
Bebidas	Roupas	Educação
Mobiliários	Acessórios	Lazer
Couros	-	-
Metalurgia	-	-
Mecânica	-	-

Ao escolher um desses ramos, é essencial se identificar com ele. Isso facilitará a sua relação com o seu negócio, te dando mais curiosidade e vontade de aprender sobre o assunto.

É importante identificar também se existe demanda no mercado para esta área, e quais serão os seus concorrentes. Conhecendo estes perfis, estabelecer o seu negócio ficará mais simples.

# PESQUISA MERCADOLÓGICA

O estudo de mercado é um ponto primordial antes de se lançar como empreendedor. Esta ação lhe fornece uma visão geral de tudo aquilo que você precisa conhecer.

Por isso, listamos tudo aquilo que você precisa pesquisar e estudar neste momento:

- ➔ **Conheça o perfil do cliente:** observe que tipo de produto é mais demandado pelo público, suas características e sugestões;
- ➔ **Estude os seus concorrentes:** faça uma análise das ações que essas empresas têm tomado, observando seus pontos fracos e fortes;
- ➔ **Analise os fornecedores e as empresas:** estude sobre aquelas empresas que você pensa em ter como fornecedoras futuramente. Observe a opinião de outras pessoas que usaram estes serviços, e se eles realmente têm qualidade;
- ➔ **Dimensione o mercado:** com isso você poderá identificar qual é o melhor caminho e o mais lucrativo, detectando possivelmente como seriam os próximos produtos de desejo dos clientes;
- ➔ **Defina seu público-alvo:** identifique qual tipo de público é o que mais se adequa ao seu produto e invista no seu negócio.

Todas essas etapas ilustrarão como está o mercado no momento, possibilitando a você criar ideias e atitudes para que o seu negócio se torne um sucesso quando for colocado no mercado.

# PLANEJAMENTO E INVESTIMENTO

Abrir um negócio exige investimento e principalmente planejamento. Por isso, é comum que surjam dúvidas. Questões como custos e procedimentos iniciais são as mais corriqueiras. É importante saber que não existe um custo fixo com os custos, uma vez que existem diversos ramos de trabalho no mercado.

Ao abrir um negócio, devemos considerar os custos gerais, desde a locação do espaço, até a contratação de funcionários. Primeiro, é necessário definir os principais centros de custo da empresa, como locação de ponto comercial, custos com propaganda, despesas com formalização do empreendimento em órgãos públicos, matéria prima, entre outros.

Supondo que iremos abrir uma confeitaria, teríamos como custo inicial os seguintes itens:

- ➔ Ponto comercial;
- ➔ Maquinário;
- ➔ Matéria prima para confecção dos doces;
- ➔ Despesa com órgãos públicos;
- ➔ Reforma;
- ➔ Utensílios de cozinha;
- ➔ Uniformes;
- ➔ Propaganda;
- ➔ Caixa (computador e máquinas de cartão);

Para ter uma ideia da quantia necessária, faça uma pesquisa rápida e defina valores para cada um destes itens – se puder especificá-los, dividindo-os em subitens, o valor final será mais preciso.

Vamos supor que o custo bruto para abrimos esta confeitaria esteja em 250 mil reais, distribuídos entre os itens que listamos. Temos capital suficiente para abrir o negócio, cobrindo todos os seus custos básicos. Mas e se houver alguma emergência?

Vários imprevistos podem acontecer durante a montagem de um negócio. Inicialmente, levamos um empreiteiro para verificar a estrutura do local, e sinalizar sobre as necessidades da reforma. Ao iniciar esta obra, é encontrado um problema estrutural que não estava nos planos. O que fazer?

Por esse motivo, ou demais imprevistos que possam aparecer, é um planejamento bem feito com o dinheiro, incluindo uma reserva. Separar para esta isto cerca de 10% do valor total investido no negócio garantirá que você esteja preparado para futuras surpresas.

# ESCOLHA DO NOME

A escolha de um nome para a sua empresa é uma etapa muito importante do processo. O nome fará com que as pessoas conheçam a sua empresa e lembrem dela com facilidade.

Por este motivo, é importante entender qual é objetivo do seu negócio, o público que você quer alcançar e qual mensagem você deseja passar aos seus clientes. A escolha do nome também exige pesquisa!

Para te ajudar neste momento, separamos algumas dicas para que você tenha mais facilidade nesta escolha.

→ **Faça o nome vender a marca:** É importante que o nome esteja relacionado com a sua área de atuação, situando os consumidores sobre o tipo de produto da marca;

→ **Nomes simples e curtos:** Nomes mais simples, curtos e fáceis de escrever ficam mais facilmente gravados na memória dos consumidores;

→ **Nome não tem data de validade:** Estar ligado nas tendências do mercado pode te ajudar com a escolha do nome, porém, tendências podem acabar a qualquer momento para dar lugar a uma nova. Escolha um nome que terá o mesmo efeito e importância após 5, 10 ou 20 anos;

→ **Siglas:** Caso o nome da sua empresa seja muito longo e composto, aposte nas siglas para facilitar que o nome circule entre os consumidores. Escolha siglas pronunciáveis de preferência, ou seja, que formem uma pequena palavra. Porém, esteja atento para que esta sigla não se torne algo ofensivo ou negativo.

## Diferença entre Razão Social e Nome Fantasia

→ Razão Social trata-se do nome pelo qual a sua empresa será registrada como pessoa jurídica. Este nome é o que constará em documentos legais e contratos;

→ Nome Fantasia é o nome popular da empresa, aquele pelo qual os consumidores conhecem. Também conhecido como Nome de Fachada, este nome pode ou não ser igual ao nome de razão social.

# REGISTRANDO A EMPRESA

Registrar a sua marca é um processo de extrema importância quando se entra no mercado. Este registro permite que o empreendedor tenha exclusividade sobre o seu serviço ou produto, protegendo-o legalmente de plágio.

Além de garantir exclusividade, uma marca estabelecida é facilmente reconhecida no mercado. A marca é o maior laço com o cliente, que confia na qualidade dos seus produtos ou serviços, e recomenda para outras pessoas. Para registrar a sua marca é essencial definir o setor no qual ele se encaixa, o nome e as características da empresa- algo que nesta etapa, você provavelmente já fez.

Definidas as características, é importante verificar se já existe alguma outra marca com o mesmo nome da sua ou com o mesmo logotipo, evitando trabalhos desnecessários. Você pode realizar esta consulta no INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial), um sistema de busca de marcas do Governo Federal.

Com a documentação já em mãos e a pesquisa feita, é o momento de dar entrada no processo. Inicialmente é necessário o preenchimento de um formulário base com as informações da sua marca, que pode ser entregue pessoalmente ao INPI ou também ser preenchido pela internet.

Com esse formulário em mãos, o INPI reúne um conselho para aprovar a marca. Caso o retorno seja positivo, é feito um exame formal onde são solicitados outros documentos em que os próprios especialistas do INPI avaliam a validade do registro da marca. Se aprovado, a marca é registrada e o processo é finalizado.

Caso haja alguma oposição do conselho no período inicial, você tem o prazo de até 60 dias para contestá-la. Todo este processo pode demorar até dois anos, por conta da demanda de registros e de todas estas etapas que são realizadas. E lembre-se: para esse tipo de registro são cobradas taxas! Esteja atento a elas para não ser pego de surpresa.

# **APLICANDO O MARKETING DE CONTEÚDO**

Marketing de conteúdo é uma maneira de aumentar a sua rede de clientes e público alvo através da criação de conteúdo relevante para a área de atuação dos seus clientes.

Produzir conteúdo para o público externo faz com que você tenha um contato direto com o seu público, podendo observar, desta forma, que tipo de produto essas pessoas gostam de consumir.

## **Como colocar essa estratégia em prática?**

→ É importante neste momento que você utilize de ferramentas que possam te dar agilidade e facilidade no dia a dia. Por isso, indicaremos ferramentas que possam facilitar o marketing do seu negócio:

→ **Google Trends:** Nesta ferramenta você pode visualizar os termos mais buscados no Google recentemente. Com o resultado dessa pesquisa, você pode trabalhar os seus conteúdos. É importante pegar os temas deste resultado e aplicar sob o ramo da sua empresa, agregando valor. Esse misto de assunto mais procurado e o seu produto, trará mais visibilidade para o seu negócio.

→ **E-mail marketing:** Esta ferramenta funciona como uma espécie de publicidade por correio eletrônico entre a empresa, seus consumidores diretos e possíveis clientes. Através do e-mail marketing, é possível que você envie promoções, newsletters, enfim, conteúdos diversos. Este modelo atrai clientes, já que possui um grande alcance.

→ **Redes Sociais:** Para quem deseja crescer, é importante estar presente em todas as plataformas. As redes sociais se tornaram parte do dia a dia dos consumidores, ganhando sua atenção com muita facilidade. Por isso, é importante que a sua empresa marque presença com seus perfis nessas redes. Interagir com possíveis clientes faz com que a sua empresa ganhe maior visibilidade, além de atrair futuros clientes. Dentre as principais redes sociais utilizadas com esse intuito, temos o LinkedIn, Facebook e Instagram.

→ **Blog:** Este meio de comunicação vem se tornando cada vez mais comum entre as empresas. Ao produzir conteúdo para este tipo de conteúdo, você marca presença no mercado, não só com os seus produtos, mas com o conhecimento que você pode passar aos seus consumidores e possíveis clientes.

➔ **Google Analytics:** Esta ferramenta te ajuda a mensurar a visitação do seu blog. Através dela você pode analisar se a estratégia que você definiu está funcionando ou não, possibilitando a você mudar de estratégia para conseguir mais acessos.

### **E quais são os benefícios?**

- ➔ Aumenta o número de acessos;
- ➔ Divulga o seu produto;
- ➔ Gera engajamento com a marca;
- ➔ Mostra ao público o seu produto;
- ➔ Gera leads;
- ➔ Impulsiona as vendas.

É importante estar atento a todas as ferramentas para fazer o uso da melhor maneira possível. Por isso, tenha bons profissionais que possam te ajudar na execução dessas tarefas. Você e a sua empresa só tem a ganhar!

# CONCLUSÃO

Neste material, colocamos todas as dicas para que você consiga abrir um seu negócio com tranquilidade, além de fazer com que a sua empresa ganhe visibilidade no mercado.

Deste momento em diante a gestão da sua empresa está em suas mãos! Desejamos sucesso em todas as etapas, para que você consiga elevar a sua empresa ao nível que você deseja.

Reforçamos aqui a importância de manter o foco e estar atento a todo o processo. Não deixar que detalhes se percam no caminho é a chave para o sucesso!

Boa sorte!

# REFERÊNCIAS

Utilizamos como base para esta pesquisa fontes seguras e reconhecidas, para que as informações cheguem da maneira mais correta até você.

**Blog Conta Azul:** <https://blog.contaazul.com/como-abrir-uma-empresa/>

**Nibo:**

<https://www.nibo.com.br/blog/o-que-e-razao-social-e-o-que-e-nome-fantasia/>

**Revista Pequenas Empresas e Grandes Negócios:**

<https://revistapegn.globo.com/Como-comecar/noticia/2015/12/9-dicas-para-definir-o-melhor-nome-para-sua-empresa.html>

**Rock Content:** <https://rockcontent.com/blog/marketing-de-conteudo/>

**Rock Content:** <https://rockcontent.com/blog/tudo-sobre-email-marketing/>

**SEBRAE:**

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/pesquisa-de-mercado-o-que-e-e-para-que-serve,97589f857d545410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

# **SOBRE A VIA**

A VIA surgiu com o objetivo de facilitar a vida dos empreendedores, poupando seu tempo, realizando atividades que demandam tempo e atenção. No nosso modelo de serviço, além de fazer com que os empreendedores tenham mais tempo para focar em seus negócios, proporcionamos também uma otimização de custos para a empresa, evitando gastos desnecessários.

Trabalhamos com a gestão de serviços financeiros, como: contas a pagar e a receber, conciliações bancárias, contabilidade fiscal e gerencial, entre diversos outros, além dos nossos serviços de RH, Facilities e TI.

Todos estes serviços juntos fazem com que o franqueado tenha uma experiência completa, com suas tarefas alocadas em apenas um lugar. Os sistemas da VIA também contam com indicadores financeiros, que facilitam para que o cliente tenha uma visão clara e concisa sobre seus negócios.

## **Nos acompanhe nas redes:**

**Facebook:** <https://www.facebook.com/viaindicadores/>

**Blog da VIA:** <http://via.com.vc/blog/>