**Passo a Passo da Formalização**

1. Planejamento e Definição:

* **Plano de Negócios:** Antes de tudo, elabore um plano de negócios detalhado. Defina seus objetivos, público-alvo, produtos ou serviços, análise de mercado e projeções financeiras (Balanço Patrimonial, DRE e DFC).
* **Forma Jurídica:** Escolha a forma jurídica mais adequada para o seu negócio (MEI, EI, LTDA, ETC.). Cada um possui características e obrigações diferentes.
* **Natureza da Atividade:** Defina claramente as atividades que sua empresa irá exercer. Isso é crucial para o enquadramento tributário e obtenção de licenças.
* **Localização:** Escolha um local para sua empresa, considerando as regulamentações municipais e viabilidade do seu negócio.
* **Nome da empresa:** Defina o nome da sua empresa e verifique a disponibilidade na Junta Comercial e no INPI (Instituto Nacional da Propriedade Industrial) é o órgão responsável por proteger e gerir os direitos de propriedade intelectual no Brasil.

1. Documentação e Registros:

* **Contrato Social (se aplicável):** Elabore o contrato social, que define as regras e responsabilidade dos sócios.
* **Registro na Junta Comercial:** Registre sua empresa na Junta Comercial do Seu Estado. Este registro garante a existência legal do seu negócio.
* **CNPJ (Cadastro Nacional Da Pessoa Jurídica):** Obtenha o CNPJ na Receita Federal. Ele é essencial para a emissão de notas fiscais e para o cumprimento das obrigações fiscais.
* **Inscrição Estadual/Municipal:** Dependendo da sua atividade, você precisará da Inscrição Estadual (para comércio e indústria) ou Municipal (para serviços).
* **Alvará de Funcionamento e Licenças:** Solicite o alvará de funcionamento na prefeitura outras licenças específicas, como as da Vigilância Sanitária ou do Corpo de Bombeiros.

1. Obrigações e Acompanhamento:

* **Regime Tributário:** Escolha o regime tributário mais adequado para sua empresa (Simples Nacional, Lucro Presumido, Lucro Real).
* **Obrigações Fiscais:** Mantenha-se em dia com as obrigações fiscais, como o pagamento de impostos e a entrega de declarações.
* **Contabilidade:** Contar com o auxílio de um contador é fundamental para manter a saúde financeira da sua empresa e garantir o cumprimento das obrigações legais.
* **Acompanhamento Contínuo:** Mantenha-se sempre atualizado sobre as mudanças na legislação e adapte seu negócio conforme necessário.

**Marketing Básico**

1. Planejamento e Fundamentos:

* **Conheça seu público-alvo:**
  + - * + Quem são seus clientes ideais? Quais são seus interesses, necessidade e desejos?
        + Crie personas para apresentar seus clientes e personalize suas mensagens de marketing.
* **Defina seus objetivos:** 
  + - * + O que você quer alcançar com suas ações de marketing? Aumentar as vendas, atrair novos clientes, fortalecer sua marca?
        + Estabeleça Metas SMART: Específicas, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais.
* **Analise a concorrência:** 
  + - * + Quem são seus principais concorrentes? Quais são suas estratégias de marketing?
        + Identifique seus pontos fortes e fracos e encontre oportunidades para se diferenciar.

* **Crie sua identidade de marca:**
  + - * + Defina sua proposta de valor, sua emissão, visa e valores.
        + Crie um logotipo, slogan e identidade visual que representem sua marca.

1. Estratégias e Ações

* **Marketing de Conteúdo:**
  + - * + Crie conteúdo relevante e de qualidade para atrair e engajar seu público-alvo.
        + Invista em um blog, redes sociais, vídeos e outros formatos de conteúdo.
      * **Marketing nas redes sociais:** 
        + Escolha as redes sociais mais relevantes para seu público-alvo.
        + Crie conteúdo interessante e interaja com seus seguidores.
        + Considere investir em anúncios pagos para alcançar um público maior.
* **Marketing Local:** 
  + - * + Divulgue sua empresa em sua comunidade local.
        + Participe de eventos, faça parcerias com outras empresas locais e utilize o Google Meu Negócio.
* **E-mail marketing:** 
  + - * + Crie uma lista de e-mails de seus clientes e envie mensagens personalizadas.
        + Ofereça promoções, descontos e conteúdo exclusivo para seus assinantes.
* **Marketing de Influência:**
  + - * + Faça parcerias com influenciadores digitais que tenham um público semelhante ao seu.
        + Peça para eles divulgarem seus produtos ou serviços em suas redes sociais.
* **SEO (Otimização para mecanismos de busca)** 
  + - * + Otimize seu site para que ele apareça nos resultados de busca do Google.
        + Utilize palavras-chaves relevantes, crie conteúdo de qualidade e construa links para seu site.

1. Avaliação e Otimização:

* **Monitore seus resultados:**
  + - * + Acompanhe suas métricas de Marketing para avaliar o desempenho de suas ações.
        + Utilize ferramentas como o Google Analytics e as métricas das redes sociais.
      * **Analise seus Dados:**
        + Identifique o que está funcionando e o que não está.
        + Faça ajustes em suas estratégias para otimizar seus resultados.
* **Invista em melhoria contínua:**
  + - * + O marketing é um processo contínuo.
        + Mantenha-se atualizado sobre as tendências do mercado e adapte suas estratégias do mercado e adapte suas estratégias conforme necessário.