

# Empreendedor Digital

Professor Msc. Rafael Ronqui

# EMPREENDEDOR DIGITAL

O empreendedorismo digital tem relação com o desenvolvimento de um negócio via internet, totalmente remoto, como a venda de serviços ou produtos de forma online.

O empreendedor digital pode investir em um espaço físico para ter a matriz administrativa de sua empresa, mas não em um espaço físico para comercialização.

O maior investimento neste tipo de negócio por vezes é considerada a mão-de-obra para construção do produto, já que o valor da mão-de-obra dos profissionais de TI são considerados altos.

# EMPREENDEDOR DIGITAL

Os consumidores estão cada vez mais presentes no mundo digital, e os anos de 2020, 2021, e 2022, acelerou a utilização da plataforma digital em relação a negócios de empresas físicas.

As plataformas digitais além de serem muito utilizadas para entretenimento, hoje são consideradas como um meio essencial de ferramenta de informação, estudos, desenvolvimento, alimentação, controle financeiro, entrega de serviços.

# EMPREENDEDOR DIGITAL

"Não restam dúvidas de que os negócios digitais vieram para ficar. Antes alvo de desconfiança pelos consumidores tradicionais, a modalidade tem sido incorporada até pelos brasileiros mais resistentes, que durante os meses de confinamento se viram sem opções de consumo no comércio físico e tiveram que migrar para a realidade on-line. Hoje, ninguém quer abrir mão das compras virtuais", afirma.

Com efeito, a frequência de compras digitais cresceu 71% no último ano e, conforme os relatos dos entrevistados na pesquisa "Market Review: tendências do e-commerce para 2022", da Bornlogic e Opinion Box, 49% das pessoas pretendem comprar mais pela internet em 2022.

<https://www.terra.com.br/noticias/metade-dos-empreendedores-digitais-comecaram-na-pandemia,1a1789122eae97eae8ec365beb0be5dcfjhtcoi.html#:~:text=Pequenas%20empresas%20devem%20investir%20em,2010%2C%20conforme%20indicativos%20da%20Serasa.>

# EMPREENDEDOR DIGITAL

A maioria dos empreendedores digitais são autônomos ou freelancers, contudo uma parte deles em determinado momento de amadurecimento do negócio optam em abrir uma empresa, seja pela proporção que o negócio ganhou pela questão de menor tributação ou até mesmo a profissionalização do que está fazendo.

Existem casos ainda que o empreendedor digital opta desde o início pela abertura do MEI – Microempreendedor individual, para recebimento de seus lucros, como é o caso de empreendedores que trabalham no YouTube ou no Instagram.

# Grandes empreendedores digitais do mundo

**Jeff Bezos** – Fundador da Amazon;

**Mark Zuckerberg** – Criador do Facebook;

**Reed Hastings** – Um dos fundador do NETFLIX;

**Jan Koum** – Um dos fundadores do Whastzapp;

**Romero Rodrigues** – Um dos fundadores do Buscapé;

**Larry Page e Sergey Brion** – Fundadores do Google;

**David Velz e Cristina Junqueira** – Fundadores do Nubank;

**Marcelo Kalim** – Fundador do C6;

**Fabricio Bloisi** – Fundador do IFOOD;

**André Penha e Gabriel Braga** – Fundadores do Quinto Andar.

# EMPREENDEDOR DIGITAL – Escolha seu modelo de negócio

- 1. E-commerce** são lojas que vendem com o auxílio da internet
- 2. Blogs ou sites especializados** - (produção ou manutenção)
- 3. Infoprodutos** – cursos, apostilas, vídeo aula
- 4. Aplicativos**
- 5. Jogos**
- 6. Cursos**
- 7. Consultoria** - Venda de serviço especializado por hora ou por projeto.
- 8. Vídeos**
- 9. Shows**

# EMPREENDEDOR DIGITAL

## Escolha o nicho de mercado

Entenda qual é o público alvo que você deseja atender, para conseguir construir seu produto com foco neste nicho de mercado. É a identificação de um grupo menor dentro de um mercado.

Você pode querer criar um produto com foco na área esportiva, mas direcionado especificamente a corredores e a ciclistas, e então terá definido o seu nicho de mercado “CORREDORES E CICLISTAS”.

## Gestão de custos

Somente com uma boa administração financeira é que o negócio trará lucro.



# EMPREENDEDOR DIGITAL

## Estratégia de Vendas

Tenha uma estratégia de vendas de como captar recursos financeiros.  
Utilize o marketing digital.

## Montar o plano de negócios

Monte o plano de negócios para saber se o seu negócio é viável.  
O plano de negócios além de identificar o potencial do negócio, demonstra se a viabilidade do seu negócio é boa ou não.  
Diminui riscos e incertezas antes do lançamento do produto ou serviço.

# Riscos do empreendedorismo digital

1. Risco de obsolescência tecnológica;
2. Risco sistêmico/risco de mercado (um grande impacto pode ocorrer a qualquer momento em todo o mercado e atingir o seu negócio), risco não controlável;
3. Risco de Copycats – Surgimento de cópias de produtos/serviços iguais aos que você criou, pois seu modelo de negócio é bem sucedido;
4. Risco de mudança de hábito dos consumidores;
5. Risco de ataques cibernéticos e perda de confiança do cliente;
6. Fraude nos meios de pagamento; e
7. Risco de perda de “fôlego financeiro” ou “squeeze financeiro” -

# Características de um empreendedor digital

## 1. Resiliência

Manter disciplina e continuar engajado.

Muitos erros ocorreram durante o percurso do desenvolvimento e implementação da empresa, e o segredo é saber que isto ocorrerá e é normal.

## 2. Visão Macro

Ter a visão de todo o produto ou serviço e não apenas de determinado ponto que é o qual você é especialista.

Conhecer todo o mercado o qual você está entrando.

Estar sempre atendo as novidades e as novas necessidades do mercado.

Estar atendo a economia e momento político do país.

# Características de um empreendedor digital

## 3. Envolvimento completo

Acompanhar o andamento e direcionamento do seu negócio.

Antes do produto ou serviço conseguir andar bem no mercado, necessário entender que talvez seja necessário assumir multitarefas.

## 4. Networking

Ter rede de contatos ou saber construir uma boa rede de contatos, é essencial para fluir com o negócio.

Imagine ter um produto (site ou aplicativo) perfeito, mas não saber com quem entrar em contato para conseguir a divulgação.

O networking é o que pode ajudar na divulgação e melhoras do produto.

# Características de um empreendedor digital

## **5. Contato com os consumidores/clientes**

Transformar a experiência do cliente em uma boa experiência, e saber fazer o cliente retornar para comprar novamente.

## **6. Ritmo Acelerado**

O mercado digital é muito rápido e dinâmico, o produto pode se tornar obsoleto em questão de meses se o empreendedor digital não estiver atendo e inovar o produto.

## **7. Adoção de metodologia Ágil na administração**

As alterações de planos no mercado digital é algo rotineiro, e o empreendedor digital precisa entender que os planos podem mudar a todo momento.

# Vantagens do Empreendedorismo digital

1. Não existe fronteiras quanto a atendimento, você pode atingir todo o Brasil ou o mundo.
2. Flexibilidade maior de trabalho – é possível vender sem estar presente naquele momento.
3. Diminuição dos custos para abrir o negócio – Não é necessário alugar um negócio físico.
4. **Dropshipping** – Não é necessário ter estoque, pois é possível fazer a venda de mercadorias que estão no estoque de parceiros, e estes parceiros se responsabilizarem também pelo envio do produto.

# Vantagens do Empreendedorismo digital

5. Escalabilidade – Para você dobrar suas vendas não necessariamente você terá que dobrar seus esforços (você pode vender o mesmo curso ou apresentação a muitas pessoas, sem ter que refazê-lo como acontece neste tipo de prestação de serviços física.

# Pontos de atenção/Desvantagens

1. Flexibilização financeira. Não existe a certeza do valor a ser recebido no final do mês, e nem a certeza de se você trabalhar muito irá receber muito dinheiro naquele determinado mês ou período;
2. Jornada de trabalho além das 8h diárias. O mesmo ocorre com donos de empresas físicas;
3. Demora no retorno sob o investimento;
4. Dificuldade de engajar o público e criar uma cartela de cliente;
5. Falta de organização dos processos e controles;
6. Isolamento pessoal – A jornada de trabalho exaustiva pode afastar os empreendedores digitais de sua vida pessoal. Necessária aqui muita disciplina. No mundo online, você não desconecta pois considera que pode trabalhar de qualquer lugar com seu notebook ou celular.





Fonte.: <https://eprconsultoria.com.br/empreendedorismo-digital/>

# INFOPRODUTO

Os infoprodutos são produtos/serviços digitais comercializados exclusivamente de forma online, com o foco em fornecer conhecimentos/informações aos usuários finais. Tipos de infoprodutos:

(i) cursos online, (ii) e-books, (iii) podcasts, (iv) webinars, (v) revistas eletrônicas, (vi) seminários sobre determinados assuntos, (vii) “meetings” sobre determinados temas de negócios, entre outros.

Os Infoprodutos são baseados nos conhecimentos de quem apresenta o produto/serviço, ou seus donos, com foco em levar conhecimento sobre determinado assunto.

# Mas o que é Tráfego Orgânico

*Tráfego orgânico é toda atração de pessoas que você conquista para o seu site ou perfil nas redes sociais sem pagar para obter resultados.* Fonte: <https://www.surfedigital.io/blog/trafego-organico>

*O tráfego orgânico pode ser definido como a aquisição de novos visitantes em um site ou campanha específica sem a necessidade de gastar dinheiro. Dessa forma, o público chega de forma espontânea. Muitas vezes, por meio de pesquisas realizadas por buscadores populares, como é o caso do Google.*

Fonte: <https://hotmart.com/pt-br/blog/o-que-e-trafego-organico>

# Tráfego Orgânico

Constar na primeira página dos websites de buscadores mais famosos, faz parte de uma tática do tráfego orgânico para que os seus potenciais clientes possam os encontrar os seus produtos e serviços.

Mas como isto acontece ?

Imagine que sua empresa faz um vídeo chamado “Conta em banco sem cobrança de tarifas”, e posta este vídeo em seu website e também no Youtube. Agora imagine que uma pessoa deseja abrir uma conta em um banco sem a cobrança de tarifas, e digita na aba de pesquisa do GOOGLE a frase “conta sem cobrança de tarifas”.

Muito provavelmente a opção de verificar o seu vídeo aparecerá para esta pessoa.

# Tráfego Orgânico

**É possível falar em tráfego orgânico que envolva dinheiro ?**

Sim, a empresa poderá pagar para que os sites de busca impulsionem certas palavras chaves a serem direcionadas aos seus produtos. E, para que apareçam nas primeiras colocações quando digitadas estas palavras nos sites de pesquisa.

# Tráfego Pago

O tráfego pago é uma estratégia das empresas para atração de visitantes para conhecimento do produto que esta sendo disponibilizado para venda.

É quando se investi/ “se paga” por anúncios de publicidade digital, com o intuito de atrair novos clientes para adquirir os produtos/serviços, ou com o intuito de divulgar a marca, para que a mesma passe a ser conhecida no mercado.

Para fazer parte do considerado “tráfego pago”, é necessário que o usuário/cliente interaja com o anuncio até determinada página ou “link” específico.

# Tráfego Pago

## **Porque pagar pelo Tráfego Pago nos meios digitais ?**

O tráfego pago é uma forma de se aproximar mais rapidamente do público alvo e “certo” que a empresa deseja. É possível selecionar os públicos que receberam os anúncios de sua empresa ou produto.

Exemplo de empresas que trabalham com grande fluxo de tráfego pago

1. Google Ads
2. Facebook Ads e Instagram
3. Anúncios no YouTube
4. LinkedIn Ads

# Exercício

Com base no que aprendemos agora, acesse o link abaixo, escolha um empreendedor digital, estude a empresa, após crie uma apresentação com os seguintes slides:

<https://herospark.com/blog/empreendedores-digitais/>

- Um slide com Nome do empreendedor digital e empresa;
- Um slide com a apresentação desse empreendedor digital (formação, carreira, etc)
- Um slide com a apresentação da empresa desse empreendedor
- Um slide com o Business Model Canvas da empresa desse empreendedor digital
- Até dois slides adicionais, caso ache necessário
- Um slide de conclusão