**Plataforma de ajuda para Empreendedores**

Minhas ideias

(gerenciamento de estoque: assinatura mensal ou envios automáticos para compras

brindes aleatórios todo mês

Utilizar droppishiping ou até afiliado para mais uma monetização)

Problemas que o empreendedor mais enfrenta:

**1. Calcular os custos antes da abertura da empresa**

## 2. Tornar a empresa reconhecida no mercado

## 3. Captar clientes

## 4. Entender sobre taxas e tributos

## 5. Fazer a gestão financeira

## 6. Criar valor para o negócio

## 7. Adquirir créditos

## 8. Cuidar das burocracias

## 9. Inovar constantemente

**Nichos mais inovadores atualmente:**

1. **Tecnologia de saúde e bem-estar**: Com o envelhecimento da população e um foco crescente na saúde, há muitas oportunidades para startups que ofereçam soluções inovadoras em saúde, como dispositivos médicos portáteis, aplicativos de monitoramento de saúde e telemedicina.
2. **Sustentabilidade e energia verde**: A crescente preocupação com as mudanças climáticas e a sustentabilidade cria oportunidades para empreendimentos relacionados à energia renovável, reciclagem, construção sustentável e transporte elétrico.
3. **Tecnologia blockchain e criptomoedas**: A tecnologia blockchain está sendo explorada em diversos setores, desde finanças até cadeias de suprimentos e saúde. Além disso, as criptomoedas e os NFTs (Tokens Não Fungíveis) estão abrindo novas oportunidades de negócios.
4. **Educação online**: A educação a distância, impulsionada pela pandemia, continua a crescer. Startups que oferecem plataformas de aprendizado online, cursos personalizados e educação baseada em IA estão prosperando.
5. **Mobilidade urbana**: Com as cidades enfrentando problemas de trânsito e poluição, soluções inovadoras de mobilidade, como carros autônomos, bicicletas elétricas compartilhadas e micro mobilidade, estão em alta demanda.
6. **Alimentos alternativos**: A crescente conscientização sobre questões ambientais e a saúde está impulsionando a inovação em alimentos alternativos, como substitutos de carne à base de plantas, produtos orgânicos e alimentos funcionais.
7. **Realidade virtual (RV) e aumentada (RA)**: RV e RA estão sendo usadas em diversos setores, desde jogos até treinamento de funcionários e terapia médica. Há muitas oportunidades para startups que exploram essas tecnologias.
8. **Inteligência Artificial e automação**: A automação e a IA estão transformando muitos setores, desde a manufatura até a atendimento ao cliente. Startups que oferecem soluções de IA e automação têm um grande potencial de crescimento.
9. **Tecnologia espacial**: Com o aumento da exploração espacial e o interesse crescente por viagens espaciais comerciais, há oportunidades para inovação em satélites, turismo espacial e mineração de asteroides.
10. **Economia compartilhada**: Modelos de negócios baseados em compartilhamento, como aluguel de casas, carros e equipamentos, continuam a evoluir e oferecem oportunidades para empreendedores inovadores.

1ª Empreendedora Renata, Nicho de moda íntima

Você trabalha apenas com Instagram, WhatsApp ou outra tecnologia?

**R: Sim, no Instagram pra divulgação e o WhatsApp + direct pra falar com cliente**

Sua divulgação são os reels e os storys ou você paga para anunciar no insta também?

**R: Não pago ainda. Até pensei nisso, mas estudando sobre tráfego pago eu vi que não é um retorno 100% garantido, pode acontecer ou não. Então pra quem tá começando, seria um gasto e não lucro, sabe**

Atualmente eu vi que trabalha com moda íntima você pensa em expandir?

**R: Não, somente esse mesmo**

Você pensa em ter um site?

**R: Penso, eu quase já comecei com site. Mas como as plataformas (para fazer um), tem uma mensalidade. Aí eu preferi deixar para quando eu já não estiver mais dando conta de responder “manualmente”**

Você como empreendedor, pensa em algo que te ajudaria a crescer mais?

**R: Um meio de crescer o Instagram com certeza está sendo meu maior desafio, porque assim, o Instagram resumidamente precisa que as pessoas interajam com ele. Quanto mais você clica na tela em uma enquete, para curtir e etc. Mais o perfil aparece para outras pessoas. Só que tipo assim, de 40 pessoas que visualizam, 6/7 responde uma enquete sabe, (o que não dá nem 1% das pessoas que me conhecem**

**Mas o problema de não dar conta de responder manualmente, vai vir com mais seguidores realmente, seguidores que se convertem em cliente. Uma coisa leva a outra.**

**E sobre algo que vai resolver esse problema, eu acho que traçar um esquema para ter mais visualizações no reels. Eu não sei se o Tráfego Pago é o caminho, fico perdida.**

Se você tivesse um site, consegue pensar em algo que gostaria de colocar nele? Algo que facilitaria sua vida ou coisa do tipo

R: **Sim. Que tenha controle de estoque, pra peças ficar indisponível sozinha quando acabar e uma opção de motoboy pra entrega. Por exemplo, se for perto, num raio de 30km (tô chutando pq eu não tenho noção de distância kakakkaka), não precise necessariamente do correio, mas a pessoa faz a sua compra e escolhe a opção motoboy se o CEP tiver dentro do estipulado.**

**E também, uma aba que direcione pro WhatsApp Suporte.**

**Eu percebo que muitas pessoas ainda não sabem fazer compra pela internet e acabam desistindo, principalmente pessoas mais velhas.**

2º Empreendedor – Emerson, Roupas e acessórios

Você trabalha apenas com instagram, whatsapp ou outra tecnologia?

**R: Apenas esses dois.**

Sua divulgação são os reels e os storys ou você paga para anunciar no insta também?

**R: Somente Reels e Storys.**

Atualmente eu vi que trabalha com moda, você pensa em expandir?

**R: Somente moda.**

Você pensa em ter um site?

**R: Sim**

Você como empreendedor, pensa em algo que te ajudaria a crescer mais?

(Aqui você pode me informar metas se quiser né e problemas enfrentados no dia a dia)

Por exemplo, isso que você falou de chegar uma hora de não conseguir responder manualmente, é considerado um problema. Talvez gerenciamento, compras e saída do estoque seja um problema.

**R: Irmão creio eu que tráfego pago iria me ajudar bastante tlgd pq tipo não faço muitas vendas pra pessoas desconhecidas e tals só faço pra quem me conhece. Umas das minhas metas é essa, alcançar um público maior**

Se você tivesse um site, consegue pensar em algo que gostaria de colocar nele? Algo que facilitaria sua vida ou coisa do tipo

**R: Não soube informar**

3º Empreendedor – Bruno, Studio de tatuagem e piercing.

Você trabalha apenas com instagram, whatsapp ou outra tecnologia?

**R: Apenas Instagram e Whatsapp.**

Sua divulgação são os reels e os storys ou você paga pra anunciar no insta também?

**R: Os dois, mas as vezes pago para anunciar também.**

Atualmente você é dono de um studio de tatuagem e piercing, você pensa em expandir?

**R: Sim penso em expandir sim pra outras cidades, o nicho não**

Você pensa em ter um site?

**R: Penso sim**

Você como empreendedor, pensa em algo que te ajudaria a crescer mais?

Minha ideia: não conseguir responder manualmente por conta da correria, gerenciamento de compras de materiais, gerenciamento de finanças, uma plataforma para orçamento automático, seja de piercing ou tatuagem.

**R: Algo q poderia ajudar seria uma equipe de vendas, q faz as publicação e fica no controle de atendimento e fazendo uma agenda para os tatuadores.**

Se você tivesse um site, consegue pensar em algo que gostaria de colocar nele? Algo que facilitaria sua vida ou coisa do tipo

**R: Talvez um sistema no site q captasse cliente pela busca deles, pessoas q usa a rede social pra ver tatuagem e automaticamente aparecer meu site**

4º Empreendedor – Jeferson, Petshop banho e tosa.

Você trabalha apenas com instagram, whatsapp ou outra tecnologia?

**R: Apenas Instagram e Whatsapp.**

Sua divulgação são os reels e os storys ou você paga pra anunciar no insta também?

**R: Os dois, mas as vezes pago para anunciar também.**

Atualmente você é dono de um studio de tatuagem e piercing, você pensa em expandir?

**R: Sim penso em expandir sim pra outras cidades, o nicho não**

Você pensa em ter um site?

**R: Penso sim**

Você como empreendedor, pensa em algo que te ajudaria a crescer mais?

Minha ideia: não conseguir responder manualmente por conta da correria, gerenciamento de compras de materiais, gerenciamento de finanças, uma plataforma para orçamento automático, seja de piercing ou tatuagem.

**R: Algo q poderia ajudar seria uma equipe de vendas, q faz as publicações e fica no controle de atendimento e fazendo uma agenda para os tatuadores.**

Se você tivesse um site, consegue pensar em algo que gostaria de colocar nele? Algo que facilitaria sua vida ou coisa do tipo

**R: Talvez um sistema no site q captasse cliente pela busca deles, pessoas q usa a rede social pra ver tatuagem e automaticamente aparecer meu site**

**1º Projeto**

**Qual problema eu resolvo com esse projeto?**

Ajudo o empreendedor a gerenciar seu negócio de forma mais eficaz e confortável, trazendo uma melhor experiência para seus clientes.

Falta de Diversidade de Tamanhos e Estilos: Oferecendo uma ampla variedade de tamanhos, estilos e opções para mulheres de todas as formas e gostos.

Facilidade de Compra: Tornando mais fácil para as mulheres encontrar e comprar peças de moda íntima online, economizando tempo e esforço.

Conforto e Confiança: Ajudando as mulheres a se sentirem confortáveis e confiantes em suas escolhas de roupas íntimas**.**

**E se eu ganhasse um milhão de reais?**

Desenvolvimento Tecnológico: Aprimorar a funcionalidade, usabilidade e segurança da plataforma.

Marketing e Publicidade: Expandir a conscientização sobre sua marca e atrair um público maior.

Aquisição de Estoque: Estocar uma variedade maior de produtos.

Equipe de Suporte ao Cliente: Contratar e treinar uma equipe para oferecer suporte excepcional aos clientes.

**Qual estratégia e visão para o futuro?**

Fornecer uma experiência de compra online excepcional, com navegação fácil, guias de tamanhos precisos e fotos detalhadas.

Colaborar com designers e influenciadores de moda para criar coleções exclusivas.

Investir em marketing de conteúdo para educar as mulheres sobre a importância da escolha de roupas íntimas adequadas.

Sua visão pode ser a de se tornar uma marca de referência na moda íntima feminina, reconhecida por sua qualidade, diversidade e inclusão.

**Qual é o mercado?**

O mercado de moda íntima feminina é amplo e abrange mulheres de todas as idades e estilos. É importante segmentá-lo com base em fatores como idade, preferências de estilo, tamanho e necessidades específicas.

**Quais são minhas vantagens competitivas?**

Variedade e Diversidade: Oferecer uma ampla gama de tamanhos e estilos.

Qualidade e Conforto: Garantir a qualidade e o conforto dos produtos.

Experiência do Cliente: Fornecer um excelente atendimento ao cliente e uma plataforma fácil de usar.

Sustentabilidade: Considerar opções sustentáveis na produção e embalagem.

**2º Projeto**

**Qual problema eu resolvo com esse projeto?**

Variedade de Estilos: Oferecendo uma ampla variedade de estilos e tendências de moda casual para pessoas que desejam se expressar por meio de suas roupas.

Acessibilidade: Fornecendo opções acessíveis para roupas e acessórios da moda streetwear.

Conveniência: Facilitando a compra online, comunicação com os clientes de roupas e acessórios modernos e populares.

**E se eu ganhasse um milhão de reais?**

Estoque: Ampliar a variedade de produtos disponíveis.

Marketing e Publicidade: Aumentar a conscientização sobre sua marca.

Desenvolvimento de Marca: Trabalhar na criação de uma marca forte e reconhecível.

Expansão: Considerar a expansão para lojas físicas ou mercados internacionais, se apropriado.

**Qual estratégia e visão para o futuro?**

Identificar tendências de moda e estoque de acordo com as preferências do seu público-alvo.

Criar conteúdo visual atraente nas mídias sociais para promover seus produtos.

Colaborar com influenciadores de moda para promover sua marca.

Sua visão pode ser a de se tornar uma referência na moda streetwear e casual, conhecida por sua autenticidade e qualidade.

**Qual é o mercado?**

O mercado de moda streetwear e casual é diversificado e atrai consumidores jovens e adultos interessados em se destacar com estilo.

**Quais são minhas vantagens competitivas?**

Seleção de Produtos: Oferecer uma ampla variedade de produtos da moda streetwear.

Preços Competitivos: Manter preços acessíveis e promoções atrativas.

Marca e Estilo Únicos: Desenvolver uma marca distinta e seguir tendências de moda atualizadas.

3º Projeto

**Qual problema eu resolvo com esse projeto?**

Conveniência: Fornecer uma maneira fácil para as pessoas encontrarem estúdios de tatuagem e piercing próximos e agendar serviços.

Informações Detalhadas: Oferecer informações detalhadas sobre os estúdios, como portfólio de artistas, avaliações de clientes e padrões de higiene.

Acesso a Artistas Talentosos: Conectar clientes a artistas talentosos que se especializam em diferentes estilos e técnicas.

**E se eu ganhasse um milhão de reais?**

Desenvolvimento da Plataforma: Aprimorar a funcionalidade e usabilidade da plataforma, incluindo recursos de reserva online.

Marketing e Publicidade: Promover a plataforma para atrair estúdios e clientes.

Equipe de Suporte ao Cliente: Contratar e treinar uma equipe de suporte para atender às necessidades dos usuários.

Parcerias Estratégicas: Colaborar com estúdios de renome para aumentar a visibilidade.

**Qual estratégia e visão para o futuro?**

Facilitar a reserva e pagamento de serviços diretamente pela plataforma.

Oferecer recursos para que os estúdios possam gerenciar seu perfil, agenda e clientes.

Expandir para outras áreas geográficas e incluir recursos adicionais, como reservas de piercing.

Sua visão pode ser a de se tornar a plataforma líder no mercado de tatuagem e piercing, proporcionando uma experiência conveniente e confiável para clientes e estúdios.

**Qual é o mercado?**

O mercado para uma plataforma online de tatuagem e piercing é amplo e inclui clientes que desejam encontrar estúdios confiáveis e estúdios que desejam aumentar sua visibilidade online.

**Quais são minhas vantagens competitivas?**

Base de Dados Abrangente: Ter uma extensa lista de estúdios de tatuagem e piercing.

Facilidade de Uso: Criar uma plataforma fácil de navegar e usar.

Avaliações e Classificações: Implementar sistemas de avaliações e classificações confiáveis.

Parcerias Estratégicas: Colaborar com estúdios de alta qualidade e renome.

**4º Projeto**

**Qual problema eu resolvo com esse projeto?**

Facilidade de Agendamento: Oferecer aos donos de animais de estimação uma maneira conveniente de agendar serviços, como banho, tosa ou passeios.

Informações Acessíveis: Fornecer informações detalhadas sobre os serviços disponíveis, preços, horários de funcionamento e a qualificação dos prestadores de serviços.

Coordenação de Cuidados: Facilitar a coordenação de cuidados entre donos de animais de estimação, dogwalkers, veterinários e outros profissionais.

**E se eu ganhasse um milhão de reais?**

Desenvolvimento da Plataforma: Aprimorar a funcionalidade e usabilidade da plataforma, permitindo que os usuários agendem serviços com facilidade.

Marketing e Aquisição de Usuários: Promover a plataforma para donos de animais de estimação e prestadores de serviços, destacando sua conveniência.

Parcerias Estratégicas: Colaborar com petshops, veterinários e outros prestadores de serviços para expandir sua oferta.

Suporte ao Cliente: Implementar um sistema eficaz de suporte ao cliente para atender às necessidades dos usuários.

**Qual estratégia e visão para o futuro?**

Integração de Pagamentos Online: Facilitar o pagamento pelos serviços diretamente pela plataforma.

Feedback dos Usuários: Coletar feedback dos usuários para melhorar constantemente a qualidade dos serviços oferecidos.

Expansão Geográfica: Expandir para outras áreas geográficas à medida que a plataforma ganha popularidade.

Sua visão pode ser a de se tornar a principal plataforma online para cuidados de animais de estimação, conectando donos de animais de estimação a serviços de alta qualidade em todo o país.

**Qual é o mercado?**

O mercado para serviços relacionados a petshops e cuidados com animais de estimação é amplo e inclui donos de cães, gatos e outros animais de estimação, bem como prestadores de serviços que desejam expandir sua base de clientes online.

**Quais são minhas vantagens competitivas?**

Variedade de Serviços: Ofereça uma ampla gama de serviços e produtos para cuidados com animais de estimação.

Facilidade de Uso: Crie uma plataforma de fácil navegação e agendamento de serviços.

Reputação e Confiabilidade: Construa uma reputação de confiança e qualidade dos serviços.

Parcerias Estratégicas: Estabeleça parcerias com petshops, veterinários e outros prestadores de serviços respeitáveis.