



E-BOOK



transforma
negócios

DICAS PARA TER O SEU NEGÓCIO INVESTINDO POUCO



SABE AQUELA IDEIA QUE VOCÊ TEM MAS ACREDITA QUE VAI SER MUITO DIFÍCIL COLOCAR EM PRÁTICA? OU ENTÃO O MEDO DE INICIAR UM NEGÓCIO, INVESTIR DEMAIS E NÃO OBTER NENHUM RESULTADO NO INÍCIO? CALMA. NESTE E-BOOK VAMOS APRESENTAR ALGUMAS DICAS INTERESSANTES, QUE VÃO TE AUXILIAR A INICIAR ESSA CAMINHADA NO MUNDO DOS NEGÓCIOS, DE UMA FORMA MAIS SIMPLES E QUE TE AJUDEM A EVITAR ALGUNS PROBLEMAS.



ransforma
negócios

1 – COMECE O NEGÓCIO EM UM RAMO JÁ CONHECIDO POR VOCÊ

PRIMEIRO FAÇA UMA AUTOANÁLISE DE QUAIS SÃO SUAS PRINCIPAIS SKILLS. EMPREENDER É OTIMIZAR CUSTOS O TEMPO TODO, LOGO, QUANDO SE TEM POUCO CAPITAL PARA INVESTIR, É FUNDAMENTAL TIRAR PROVEITO DE TODA SUA EXPERIÊNCIA JÁ ADQUIRIDA NO MERCADO PARA GANHAR TERRENO E IMPLEMENTAR AÇÕES QUE VISAM RETORNO LOGO NO INÍCIO DAS OPERAÇÕES.



2 - ESTÁ COM RECEIO DE TUDO DAR ERRADO? VÁ COM CALMA!

É PRECISO PENSAR GRANDE, MAS NUNCA TIRAR OS PÉS DO CHÃO. É PRECISO PLANEJAR AS AÇÕES DE CURTO PRAZO DA SUA EMPRESA PARA QUE OS OBJETIVOS SEJAM ALCANÇADOS MAIS RAPIDAMENTE. COM ISSO, VOCÊ GANHARÁ CONFIANÇA PARA ARRISCAR MAIS.



3 – BUSQUE AJUDA DE AMIGOS E FAMILIARES

OS PRIMEIROS PASSOS SÃO OS MAIS COMPLICADOS EM QUALQUER SITUAÇÃO. EMPREENDER NÃO É DIFERENTE. TER PESSOAS QUE APOSTAM EM VOCÊ PODERÁ CONTRIBUIR PARA AVANÇOS IMPORTANTES NESTA ETAPA INICIAL DO NEGÓCIO. COMO POR EXEMPLO, AMIGOS E FAMILIARES DISPOSTOS A AJUDA-LO COM PEQUENAS QUANTIAS.



4 – PROCURE FOCAR EM UM NICHU

IDENTIFIQUE UM SETOR EM QUE VOCÊ POSSA REALMENTE FAZER A DIFERENÇA.
FOQUE EM UM NICHU ESPECÍFICO.



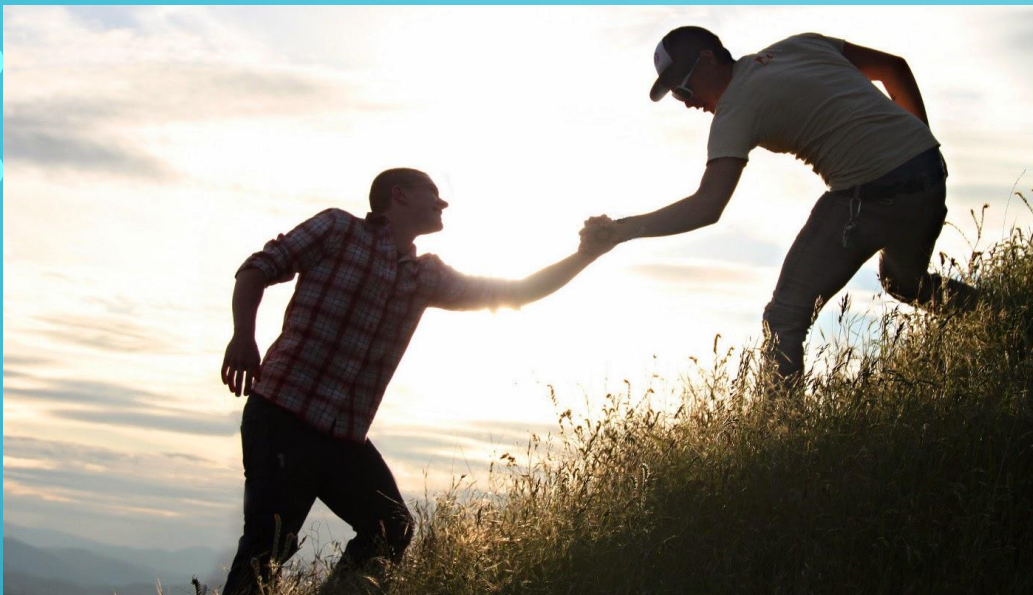
5 – ENTENDA BEM A DEMANDA PARA NÃO PERDER DINHEIRO

ANTES DE OFERECER UM PRODUTO, É IMPORTANTE ENTENDER E ATENDER A DEMANDA DO MERCADO. É NECESSÁRIO ENCONTRAR OS PRIMEIROS INTERESSADOS EM ADQUIRIR O SERVIÇO, ASSIM, O NEGÓCIO POSSUIRÁ GRANDES CHANCES DE DAR CERTO, SEM PERDAS DE CAPITAL NA VALIDAÇÃO.



6 – DIVULGUE SUA IDEIA, SEM MEDO DE PLÁGIO!

FALE SOBRE SEU NEGÓCIO PARA VÁRIAS PESSOAS. ISSO VALE MAIS DO QUE O MEDO DE ROUBAREM SUA IDEIA. É NORMAL O NEGÓCIO POSSUIR CONCORRÊNCIA E NÃO É PORQUE VOCÊ LANÇOU O PRODUTO/SERVIÇO ANTES DOS OUTROS QUE SERÁ O LÍDER DO MERCADO. ESTA DIVULGAÇÃO AJUDARÁ NO DIA EM QUE VOCÊ LANÇAR SEU NEGÓCIO.



7 - TRANSFORME SEUS AMIGOS EM SEUS PRIMEIROS CLIENTES

DIVULGUE E OFEREÇA SEU PRODUTO OU SERVIÇO ÀS PESSOAS PRÓXIMAS DE VOCÊ, PARA QUE POSSAM CONHECER E INICIAR ESPONTANEAMENTE UMA DIVULGAÇÃO EM SEUS CÍRCULOS SOCIAIS. ALÉM DE SER A MENOS CUSTOSA, A MÍDIA ESPONTÂNEA É A QUE TRAZ UM RETORNO MAIS EFETIVO.



APRENDA MAIS SOBRE O SEU NEGÓCIO – FAÇA PESQUISAS EM BLOGS E VÍDEOS COMERCIAIS, POR EXEMPLO. ESTAS PEQUENAS TAREFAS INICIAIS GERAM BASTANTE CUSTO CASO FOREM TERCEIRIZADAS. QUANTO MAIS VOCÊ CONSEGUIR BOTAR A MÃO NA MASSA, MELHOR SERÁ AO SEU BOLSO!



9 – CONSIDERE A POSSIBILIDADE DE EMPREENDER DIGITALMENTE

NEGÓCIOS DIGITAIS SÃO PERFEITOS PARA QUEM TEM TEMPO DISPONÍVEL E POUCO CAPITAL PARA INVESTIR. UMA BOA IDEIA DE APLICATIVO OU DE SERVIÇO PERMITE QUE VOCÊ FAÇA AJUSTES RÁPIDOS E REFINE SUA OFERTA SEM DEMANDAR CAPITAL DE GIRO OU COMPRA DE PONTO.



10 – ESTUDE SOBRE MARKETING DIGITAL

HOJE EM DIA ENTENDER SOBRE MARKETING DIGITAL É FUNDAMENTAL. CASO CONTRÁRIO, PARA CONSEGUIR APARECER NOS BUSCADORES, VOCÊ TERÁ QUE INVESTIR EM UMA MÃO DE OBRA QUE POSSUA ESTE CONHECIMENTO