



Dicas para ter um 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 post 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.

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 nessa etapa inicial do negócio. Como por exemplo, amigos e familiares dispostos a ajuda-lo com pequenas quantias.

4 – Procure focar em um nicho

Identifique um setor em que você possa realmente fazer a diferença. Foque em um nicho 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.

8 – Aprenda novas habilidades para poupar com contratações

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.

Artigo escrito por Bianca Lucena em 03 de Dezembro de 2017.

Publicado em 04 de Dezembro de 2017 às 13h:42min.