

5 PASSOS PARA TIRAR O SEU NEGÓCIO PRÓPRIO DO PAPEL



A gente sabe que a pandemia **impactou a vida** de muita gente. Muitos perderam empregos e não conseguiram se realocar no mercado de trabalho tradicional. Agora se tem uma coisa que sabemos é que **o brasileiro não se contenta e não fica parado**. E faz isso porque precisa. Em meio a tanta incerteza, estamos vendo **nascer os novos empreendedores**.

Esperamos que estes passos te auxiliem a ver novas possibilidades.



ÍNDICE

3 *Valide sua ideia*

4 *Plano de negócio*

7 *Marketing & Comunicação*

8 *Calcule seu Investimento*

9 *Acredite, planeje, execute, erre, mas não desista!*

1

VALIDE SUA IDEIA

Você tem *uma ideia incrível para um novo negócio*, mas, tirá-la do papel vai te exigir mais que mão na massa e vontade de vencer.

Estratégia é a chave do negócio. Converse com outros empreendedores da sua área ou de ramos relacionados, entenda as dificuldades do setor e não tenha vergonha de pedir dicas.

Para entender melhor o cenário, para além do achismo, também é necessário que você pesquise bastante sobre o mercado que está preste a entrar.

Para isso, temos algumas perguntas chave:

- Em qual mercado estou inserido? (Comércio, serviços, indústria...)
- Qual é o alcance do meu negócio? (apenas o meu bairro, ou o mundo todo)

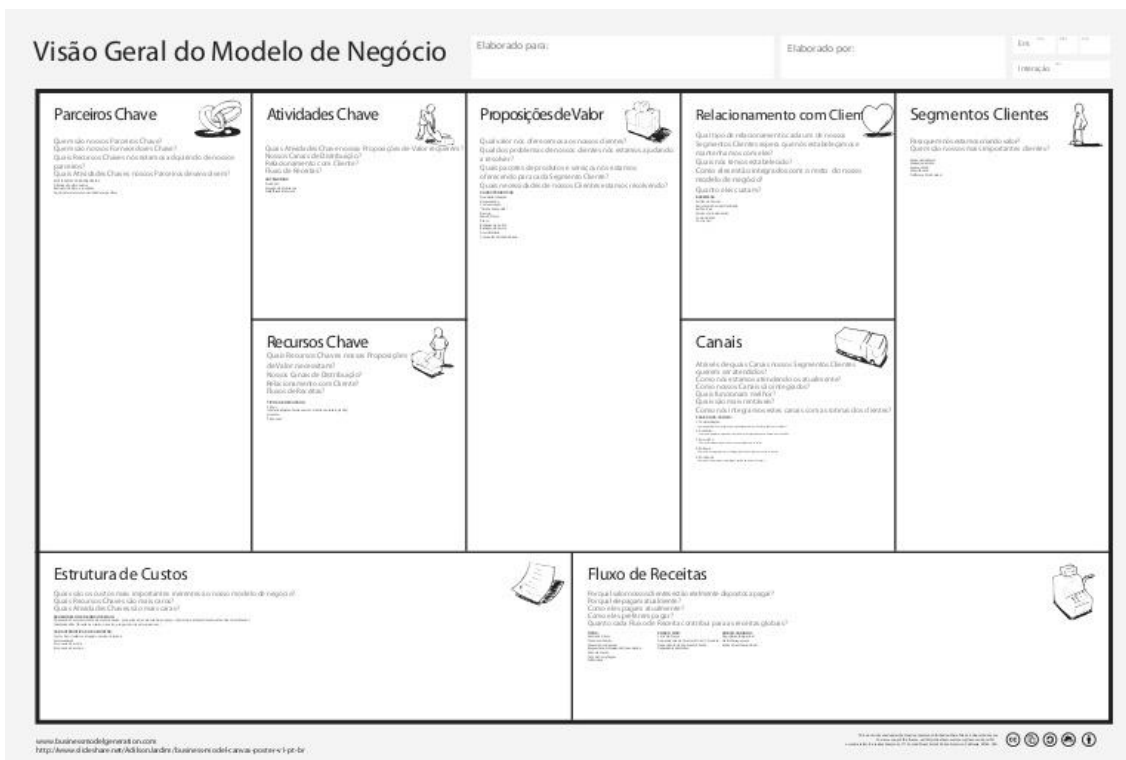
- Dentro desse alcance, quem são meus concorrentes?
- O que eu entrego de **DIFERENCIAL** para o meu cliente?
- O que meus clientes esperam de mim, pois não encontram nos meus concorrentes?

Formule perguntas e busque as respostas. Caso tenha dificuldades, existem consultorias especializadas e gratuitas, como o SEBRAE, que podem te ajudar a encontrar essas respostas.

2

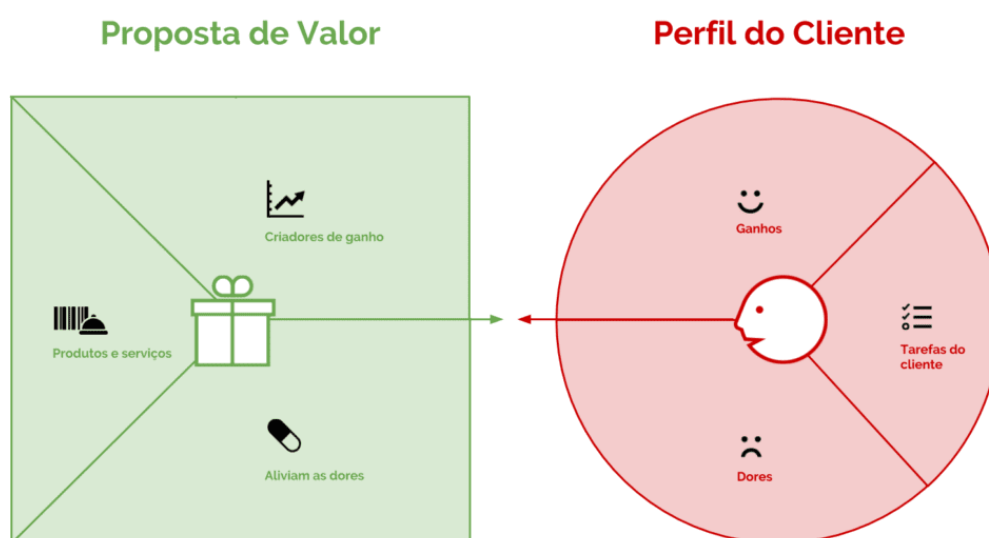
Com esses dados em mãos, é hora de **organizar as ideias para não se perder**. Como isso vai ser feito, depende muito da forma como você prefere se organizar. Se você não tem conhecimento técnico, existem muitos cursos gratuitos na internet que te ensinam a desenvolver o seu plano de negócio. Existem diversas metodologias, que só tem o nome difícil, mas simplificam muito esse processo. Veja abaixo duas delas:

- **Modelo de Negócios Canvas:**



Nesse quadro, você organiza as principais ideias e informações do seu negócio e como elas conversam entre si para cumprir a sua proposta de valor. **É uma ferramenta poderosa de planejamento.** No final do e-book, você encontra um link com um passo a passo de como preencher.

- **Proposta de Valor Canvas:**



Nesse quadro você tem uma visão simples de como o seu produto ou serviço responde às necessidades e dores do seu público.

Ter essa **visibilidade simples dos pontos-chave**, é fundamental para uma gestão enxuta e eficiente do que você precisa fazer para atingir os seus objetivos.

Lembre-se: quem vai dizer se o seu negócio vai prosperar ou não, é o cliente. Seu produto ou serviço precisa responder às necessidades dele.

No final do e-book, você encontra um link com um passo a passo de como preencher.



3

MARKETING & COMUNICAÇÃO

Muita gente acha que marketing é uma coisa restrita a grandes empresas, e que você precisa ter uma área toda dedicada a propagandas e anúncios de TV, mas não é bem assim. **Comunicação e Marketing nada mais é que a forma como você se comunica com os seus público.** Veja abaixo algumas dicas para turbinar a comunicação da sua empresa:

A) Redes Sociais: Vivemos em um mundo cada vez mais digital e conectado. Utilizar as redes sociais é muito importante, a depender de quem é o seu público. Por isso é importante conhecer quem são seus clientes e quais redes sociais eles mais usam, e então se posicionar nela.

B) Mídia paga: Utilizando as redes sociais você pode fazer anúncios com baixo investimento e muito alcance. Para aprender a como utilizar anúncios pagos, existem diversos cursos gratuitos e tutoriais das próprias plataformas, como Facebook e Google.

C) Mídia Orgânica: Se você não tem dinheiro para investir em mídia, concentre-se em produzir conteúdos relevantes nas suas redes sociais, e seus clientes farão o resto, compartilhando, curtindo e comentando o seu conteúdo e assim alcançando novas pessoas. Novamente, entenda o comportamento e linguagem do seu público e use isso ao seu favor.

4

CALCULE O SEU INVESTIMENTO

A parte mais desafiadora e determinante é definir **quanto é necessário pra investir**. É necessário investigar a fundo quais serão os seus custos fixos e variáveis, e como investir os recursos de forma inteligente. Para quem não tem conhecimento na área, o SEBRAE disponibiliza uma série de treinamentos e mentorias sobre como investir de maneira eficiente.

Muitos autônomos não dispõem de capital para começar seus negócios e precisam buscar alternativas. Uma delas é tentar encontrar um investidor, mas não é uma tarefa tão fácil assim. Por isso muitos acabam optando por empréstimos bancários, o que pode ser outro martírio se você não tem uma renda fixa.

A boa notícia é que hoje, os **empréstimos não estão restritos aos bancos tradicionais** e muitas financeiras possuem linhas de crédito especiais para autônomos e empreendedores, com taxas especiais, e se você tem um imóvel, por exemplo, pode usá-lo como garantia. **Esse tipo de empréstimo é mais saudável e pode ser mais vantajoso para o microempreendedor.**

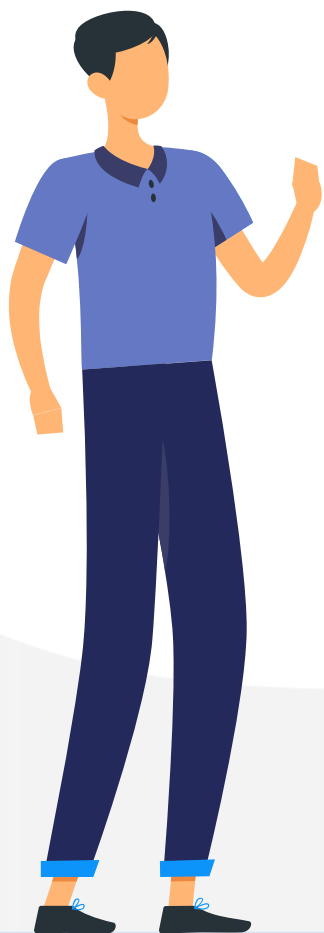
A **NomaCred** é a maior especialista do Brasil em Crédito com Garantia de Imóvel. **Nós acreditamos no seu negócio** e podemos te ajudar a chegar no seu objetivo, com crédito seguro e saudável.



5

ACREDITE, PLANEJE, EXECUTE, ERRE, MAS NÃO DESISTA!

*Por último, mas não menos importante, você precisa mais do que ninguém, **acreditar que o seu negócio vai dar certo**, que a sua empresa é a próxima a driblar a estatística e se firmar no mercado. Para isso, **conte com pessoas que acreditam na empresa, e têm o mesmo propósito que você**. Seus funcionários, fornecedores e sócios, precisam estar alinhados à estratégia e entender que, erros naturalmente vão ocorrer, e o importante é corrigi-los a tempo, e acertar na próxima*



***Estamos aqui para te ajudar e
dizer que "tem jeito". A
NomaCred tem a solução
ideal para o seu negócio.***

LINKS ÚTEIS

1 *Como preencher o Modelo de Negócios Canvas:*

<https://meusuccesso.com/artigos/gestao/canvas-passo-a-passo-para-o-modelo-de-negocios-1616/>

2 *Como preencher a Proposta de Valor Canvas:*

<https://empresajrespm.com.br/canvas-de-proposta-de-valor-passo-a-passo-para-criar-o-seu/#:~:text=Por%20isso%2C%20neste%20conte%C3%BAdo%20vamos,entregar%20mais%20valor%20a%20ele>



*Acompanhe a NomaCred nas
redes sociais para mais
conteúdos!*

