

COMO INICIAR UM NEGÓCIO PRÓPRIO
DE FORMA RÁPIDA E DESCOMPLICADA

Guia Prático
**NEGÓCIO
PRÓPRIO**

I D E I A • P L A N O • A Ç ã O

Arlei
SOUZA

APRESENTAÇÃO



Este manual é dedicado a você que está empreendendo ou deseja empreender e tem a convicção de que, a internet e as redes sociais, são os melhores canais para o alcance de pessoas e captação de clientes.

O país ganha cerca de 600 mil novos negócios por ano e esses números não incluem os microempreendedores individuais que já passaram de 8,1 milhões.

As informações contidas aqui não são minhas, tomei-as emprestadas de outros autores, empreendedores e apliquei para ter OS MELHORES RESULTADOS. Sua situação e/ou condição particular pode não se adequar perfeitamente a esta estrutura. Assim, você deverá utilizar e ajustar as informações deste manual de acordo com sua área de atuação e suas necessidades.

Embora eu tenha me esforçado ao máximo para garantir a precisão e a mais alta qualidade dessas informações, eu acredito que todas as técnicas e métodos aqui ensinados são altamente efetivos. Porém, não me responsabilizo por erros ou omissões.

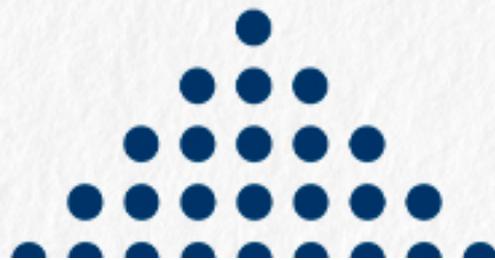
Aqui você encontrará os elementos essenciais para iniciar a estruturação de suas ideias, criar um plano e agir.

Para isso, hoje eu trouxe um passo a passo de como lançar ou relançar o seu próprio negócio de forma eficiente, rápida e descomplicada.

Todos os nomes de marcas, produtos e serviços mencionados neste guia são propriedades de seus respectivos donos e são usados somente como referência.

Agora só depende você.

SUCESSO!



UM POUCO SOBRE MEU TRABALHO

QUEM SOU EU

Gestor de Marketing e estrategista de formação.

Sou movido pela vontade de ajudar pessoas na realização do sonho de empreender e na conquista do padrão de vida que sempre almejaram.

Acredito que ao compartilhar minhas experiências e minha visão, estarei contribuindo com homens e mulheres que querem fazer a diferença e ocupar o seu lugar merecido nesse mundão, através do empreendedorismo e do poder do marketing.

Mesmo que eu quisesse transformar minhas experiências acumuladas e meu network em novos negócios para mim, os resultados seriam limitados - comparados a transformação que se inicia agora quando eu compartilho com você.

O mercado que vejo hoje, tem muito mais oportunidades do que maioria está vendo. Mas do que adianta poucos veem?

A ideia é “Compartilhar” para “Transformar”!

Depois de atuar em dezenas de projetos, empreender em alguns negócios, decidi criar uma metodologia para compartilhar conhecimento e mudar a realidade.

Hoje, junto com alguns empreendedores e especialistas, preparamos com muito carinho, conteúdos sobre estratégias e técnicas de marketing que funcionam e geram grandes resultados.

Tudo isso envolvido por uma metodologia capaz de inspirar e transformar suas ideias em negócios.

É hora de gerar valor!!!





SUMÁRIO

pág 1
INTRODUÇÃO

pág 2

**DEFINIR
O MODELO
DE NEGÓCIO.**

pág 4

**COLOQUE
AS IDEIAS
NO PAPEL.**

pág 6

**DEFINA O SEU
INVESTIMENTO.**

pág 7

**MONTE SUA
ESTRUTURA
DE MARKETING.**

pág 8

**FORMALIZE
SEU NEGÓCIO.**

pág 9

**CRIE UM
PLANO DE
AÇÃO.**

pág 10

**COMECE
AGORA!**



INTRO DUÇÃO



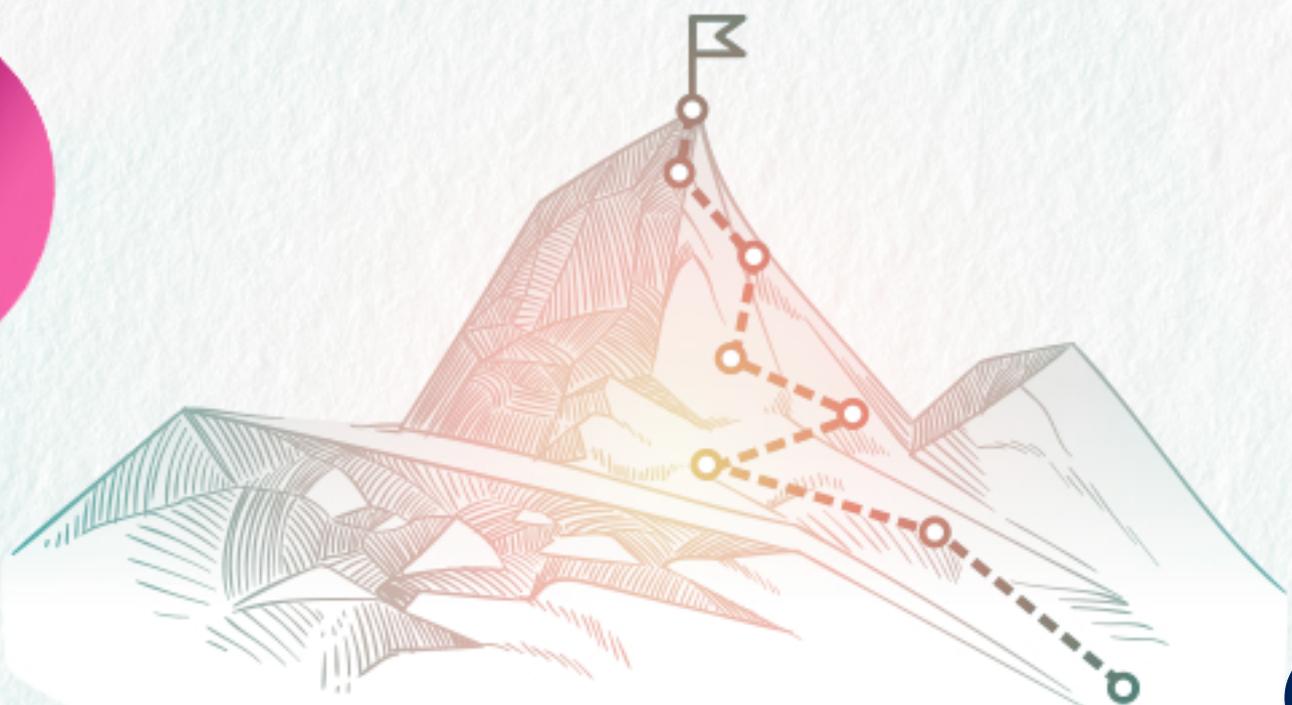
Se você já pensou em criar seu próprio negócio, já deve ter ficado também encurralado, sem saber com clareza, qual caminho seguir, qual produto ou serviço vender, como vender, quanto cobrar, como faturar, que lucro irá ter, etc.

A cabeça de quem empreende é assim, e isso é fantástico! Só vive essa ebulição de ideias e dúvidas, quem está em busca de algo importante, saindo da média.

A medida que surgem as dúvidas e incertezas, também surgem as respostas. E se você conseguir conectar as respostas, organizar os insights, chega longe.

No final desse guia você será capaz de transformar sua ideia em um projeto pronto para começar a trabalhar nele. Não basta ficar no campo do imaginário e achar que se fizer de qualquer jeito irá dar um bom resultado. Existem técnicas e um método a ser seguido, e é isso que vou te ensinar nas próximas páginas.

ENTÃO VAMOS LÁ!



PASSO 01



DEFINIR O MODELO DE NEGÓCIO.

Aqui é onde tudo começa, sem cumprir esse passo, você não será capaz de dar os passos seguintes. Sem a definição do modelo de negócio, você não consegue fazer nada.

Comece por um produto que você já conheça e tenha domínio ou por um serviço que você seja especialista – que você tenha paixão. A partir desta definição, você começa a implementar as estratégias para seu negócio nascer e crescer.



SACADA

Que produto ou serviços serão a base para a identidade do meu negócio?



EXEMPLOS DE PRODUTOS FÍSICOS

Calçados, roupas femininas, roupas masculinas, acessórios para celular, produtos de informática etc.



EXEMPLOS DE SERVIÇOS

Dedetização, mecânica de automóveis, advocacia, arquitetura, medicina, odontologia, etc.

O FACEBOOK É SEU PRIMEIRO PARCEIRO



Veja o Facebook com outros olhos, pois além de ser uma plataforma social, também se torna a cada dia uma plataforma de negócios e lá dentro existem formas de você sondar se existe público/demanda para sua ideia de negócio.

MARKETPLACE

Ele funciona como um portal de vendas online colaborativo onde reúne diversos lojistas em um único espaço. Lá os produtos e serviços são organizados por categorias, sendo assim, você consegue medir o nível promocional dos concorrentes, seus valores e como vendem.

O melhor de tudo é a possibilidade de você selecionar a região destas buscas. Assim você pode mensurar se a sua ideia de negócio é viável.

GRUPO DO FACEBOOK

Funciona muito para serviços, pois dentro destes grupos existem pessoas que são potenciais clientes, isto é, pessoas com interesse real no assunto que pode estar relacionado com a sua ideia de negócio.

Outro ponto importante a ser medido nos grupos são os comentários, pois através dele é possível saber as dores, dúvidas e necessidades das pessoas. Dedique um tempo para essas pesquisas. Entre em vários grupos e faça um rastreamento das publicações. Você pode criar um grande laboratório de insights.

SACADA: Faça uma publicação nestes grupos como teste, que pode ser uma enquete para medir o nível de interesse das pessoas.

CONHEÇA O MERCADO

Você precisa obter informações que irão clarear seu caminho para seguir a diante, por isso pesquise sobre o seu assunto na internet, converse com pessoas que trabalham na área que você deseja atuar e finalize com uma lista das vantagens e desvantagens do negócio.

Se está dando certo para outras pessoas, é um sinal que você também pode.



PASSO 02



COLOQUE AS IDEIAS NO PAPEL.

Agora que você já sabe tudo (ou quase tudo) sobre o negócio que deseja abrir, é hora de colocar todas as ideias no papel. Aqui vai uma sequência para você iniciar essa estruturação.

Onde seu negócio irá funcionar?

Precisa de um estabelecimento? Será online? Será na sua casa?

Quem é o seu cliente?

Conhecer seu cliente, é saber os seus problemas, suas necessidades e desejos. Descreva todo o perfil do seu cliente, pois isso vai te ajudar na hora de fazer o seu marketing.

As principais informações para traçar o perfil são:

- Homem ou mulher?
- Qual faixa de idade?
- Onde mora?
- Trabalha ou vive em qual região?
- Qual é a renda dele?
- Qual formação?
- Que necessidades ou desejos ele tem?
- O que você poderia fazer para suprir?

É muito melhor você ter um público definido que você quer atingir, do que atirar para todos os lados. Empresas de sucesso estão sempre baseadas no princípio de que elas oferecem uma solução para as necessidades de seus clientes.

Que estrutura mínima você precisa para começar?

Lembre-se, faça o possível para começar. Não espere ter tudo no padrão dos sonhos.

Use o que já tem a sua disposição, chega de inventar desculpas para não começar já. Transforme seu carro particular no carro da empresa, adapte sua garagem para escritório.

Algumas das maiores empresas (as mais famosas são a Apple e o Facebook) começaram modestamente — em garagens, no porão, em um quarto de pensão para estudantes, etc.

Quem estará com você?

- Você precisa de um sócio? Qual é o perfil dele? Ele vai entrar com o que?
- Você precisa de parceiros? Para qual finalidade? Como eles poderão te ajudar e como você pode contribuir com eles?
- Você precisa de colaboradores? Para qual função e por quanto tempo? Precisa ser fixo ou pode ser freelancer?

O que você precisa para ter seu produto para venda?

- De quem você vai comprar?
- Qual a quantidade mínima para começar?
- Qual o preço?



SE LIGA NISSO!

A relação com seus fornecedores pode se tornar um valioso ativo para seu negócio. Perceba que microempreendedores como você muitas vezes são atendidos por fornecedores muito maiores, com melhor estrutura. Esses fornecedores podem ajudar com treinamentos, descontos, melhores condições de pagamento, investir em melhorias para seu negócio e inclusive, apresentar lançamentos para você de forma antecipada. Por isso, fique atento e cuide dessa relação com atenção especial para que seu negócio próprio, usufrua de vantagens competitivas importantes.

O que você precisa para ter seu serviço pronto para venda?

- Já estudou o perfil do seu futuro cliente?
- Sabe quais são as dores e problemas que eles enfrentam?
 - Ele é um cliente em potencial? Ou seja, ele já consome esse tipo de serviço que você tem a oferecer e agora você precisa conquistá-lo?
 - Faça uma lista de todas as vantagens e benefícios que você tem a oferecer
 - Qual preço você irá cobrar?

PASSO 03

DEFINA O SEU INVESTIMENTO.

Quanto você precisa investir para abrir seu próprio negócio?

Essa informação é fundamental, pois nem sempre o retorno financeiro é imediato.

Sendo assim, você precisa:

- 1)** Ter recursos para investir no seu negócio, seja por meio de empréstimo ou reserva própria;
- 2)** Ter recursos financeiros para garantir o pagamento das despesas de sua vida pessoal, sem comprometer os negócios e vice-versa.



SE LIGA NISSO!

Um planejamento financeiro pessoal pode ajudar na definição do seu pró-labore. Entenda que se você errar no valor do seu pró-labore, fatalmente irá retirar recursos da empresa para ajudar no custeio de suas despesas pessoais e misturar as suas finanças com as da empresa. **ESSA É A PRINCIPAL RAZÃO DE MUITOS NEGÓCIOS NÃO IREM PRA FRENTE. CUIDADO!**

NADA DE FAZER INÚMERAS DÍVIDAS!

O ideal é definir o investimento e trabalhar somente com ele.



PASSO 04



MONTE SUA ESTRUTURA DE MARKETING.

Não tem como realizar todo estudo, planejamento, estruturar um negócio e ficar esperando as vendas caírem do céu.

Isso simplesmente não acontece, e é exatamente aí que entra o marketing. O marketing é o que vai fazer com que você venda. E se você quer atingir melhores resultados com mais eficiência, é fundamental operar com Marketing Digital.

Através do marketing digital você vai conseguir:

- a) Tornar a sua empresa e sua marca reconhecida;
- b) Chamar a atenção das pessoas para seu produto ou serviço;
- c) Atrair os potenciais clientes para o seu negócio próprio.

Através do marketing digital você vai trazer tráfego de pessoas para os seus canais de vendas, seja ele um local físico ou digital (Site, WhatsApp, etc).



PASSO 05

FORMALIZE SEU NEGÓCIO.

Ter um negócio é uma questão de responsabilidade e compromisso. Se você está comprometido, não pense em ficar na informalidade.

Procure um contador ou a prefeitura de sua cidade, que em geral possui suporte para microempresas ou até mesmo para se tornar um MEI – Microempreendedor Individual, você contará com inúmeras vantagens.

Ser uma empresa legalizada, agrega valor e confere credibilidade ao seu empreendimento.



SE LIGA NISSO!

Eu sei que a ideia de abrir seu próprio negócio é no mínimo empolgante, mas dê sempre um passo de cada vez. Respire fundo e controle a ansiedade para que ela não gere grandes consequências futuramente. Todos os seus esforços devem ser direcionados corretamente na busca por conhecimento.



PASSO 06

CRIE UM PLANO DE AÇÃO.

Crie um quadro de objetivos e metas, pois só assim você conseguirá medir os avanços do seu projeto e do negócio. De um passo a cada dia. Sem um plano de ação bem definido, você corre o risco de não conseguir atingir as etapas e tudo parecerá complexo e difícil de realizar. É importante pensar em objetivos Macro e em seguida no objetivo Micro. Considere também o período e caso seja necessário, a frequência para atingir os objetivos.

Exemplo:

Objetivo Macro 01: Conhecer meus concorrentes no município X

Objetivo Micro 01: Visitar os bairros do município X para conhecer meus concorrentes.

Meta: visitar 02 empresas no dia 01 de Maio de 2019

Frequência: Repetir isso uma vez por mês

Objetivo 02: Fazer uma pesquisa para conhecer clientes do concorrente

Meta: realizar uma pesquisa com 5 pessoas no dia 02 de Maio



PASSO 07

COMECE AGORA!

Muita gente fica no mundo da imaginação querendo ter o negócio ideal. É um erro perder tempo se planejando excessivamente querendo que tudo esteja pronto. Se o Google e Facebook são gigantes e mesmo assim estão se aprimorando, inovando a cada momento, porque com o seu negócio deve ser diferente?

O seu momento e o seu negócio é
AGORA!





GOSTOU?

Inscreva-se
na Imersão
**MEU NEGÓCIO
AGORA**

AQUI

 [@arleisouzaoficial](#)

 [@arlei.arlei](#)

 www.arleisouza.com.br