

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO
ZERO?

Abril / 2024

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?



Ambiente de Negócios e
diferentes setores da
economia



Cenário de
Oportunidades para
o desenvolvimento



Curto/Médio Prazo



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?



Ambiente de Negócios e diferentes Setores da Economia

O desenvolvimento de um negócio do zero é um tema crucial para o Sebrae Paraná, alinhando-se às iniciativas de fortalecimento do ambiente empresarial. Ao fornecer orientações personalizadas para empreendedores iniciantes, contribui diretamente para o crescimento de empresas competitivas. Essa abordagem também se adapta às estratégias das Unidades Regionais do Sebrae, permitindo suporte adaptado às demandas específicas de cada região, promovendo um ecossistema empresarial diversificado em todo o estado. A análise desse processo é essencial para diversos setores da economia, fornecendo diretrizes fundamentais para o sucesso dos negócios e o desenvolvimento econômico do Paraná.



Cenário de Oportunidades para o Desenvolvimento

Ao iniciar um negócio a partir do zero, esses empreendedores podem explorar nichos de mercado não saturados na região, identificar demandas específicas e criar soluções inovadoras. Isso não só permite construir marcas autênticas com forte identidade regional, mas também possibilita uma conexão mais significativa com o público-alvo, conferindo uma vantagem competitiva sobre empresas maiores. Além disso, montar um negócio do zero contribui para o desenvolvimento econômico e social da região, gerando empregos e movimentando a economia local. Essa abordagem também incentiva a criatividade, a inovação e o crescimento em um ambiente empreendedor propício, permitindo que os empreendedores alcancem sucesso sustentável em seus empreendimentos.



Curto/Médio Prazo

O tema é relevante no contexto de curto a médio prazo devido à sua abrangência desde a concepção e implementação inicial do empreendimento até a fase de consolidação e crescimento sustentável nos primeiros anos de atividade. No curto prazo, os empreendedores enfrentam desafios como o planejamento estratégico, registro legal, desenvolvimento de produtos ou serviços, e estratégias de marketing para a entrada no mercado. Já no médio prazo, focam na aquisição de clientes, otimização de processos internos, expansão da presença regional e adaptação às demandas do mercado, visando garantir a competitividade e o sucesso contínuo da empresa.

Sumário

01 Contexto Geral

02 Estratégia de Inovação e Desenvolvimento de Ideias

03 Análise e Segmentação de Mercado

04 Segmentação de Clientes: Como identificar?

05 Desenvolvimento de uma Modelagem de Negócio

06 Aquisição de Recursos Financeiros

07 Processo de Formalização Empresarial

08 O que eu posso fazer diante disso?

09 Fontes



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

1 Contexto Geral

QUAL O CENÁRIO PARA 2024?

Panorama sobre o empreendedorismo no Brasil

Em 2024, o empreendedorismo no Brasil está em ascensão, refletindo um cenário econômico **favorável e promissor**. O Produto Interno Bruto (PIB) do país registrou um **crescimento de 3,5% em 2023**, indicando a resiliência e o dinamismo da economia brasileira. Esse crescimento robusto oferece uma **base sólida para os empreendedores que buscam inovar e prosperar**.

Um dos pontos de destaque é o setor de **startups**, que teve um aumento significativo, com mais de **15.000 empresas inovadoras registradas e um investimento que ultrapassou os R\$ 10 bilhões**. Isso demonstra a confiança dos investidores no potencial do mercado brasileiro para a inovação e o empreendedorismo.

Além disso, os investimentos em **Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)** aumentaram consideravelmente, impulsionando a inovação em setores estratégicos como **agronegócio, tecnologia da informação e energia renovável**. Essa ênfase na inovação e na tecnologia contribui para a competitividade e a sustentabilidade das empresas brasileiras.

Empreendedores **no Brasil**.



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

1 Contexto Geral

Panorama sobre o empreendedorismo no Brasil

Outro aspecto importante é o crescimento do **empreendedorismo feminino e juvenil**, com as mulheres representando 40% dos novos empreendedores, e os jovens empreendedores menores de 30 anos constituindo cerca de 25% do total. Esse aumento na **diversidade empreendedora é um sinal positivo para a economia** e a sociedade como um todo.

No que diz respeito ao emprego, o índice de desemprego **caiu para 9%**, o menor nível em cinco anos, evidenciando uma economia mais ativa e dinâmica. As exportações também tiveram um aumento significativo, especialmente no setor de tecnologia e inovação, contribuindo para **a internacionalização das empresas brasileiras**.

Diante desse cenário favorável, é fundamental que os empreendedores e empresários brasileiros **proveitem as oportunidades disponíveis em 2024**. Com determinação, criatividade e um olhar atento aos dados e tendências, este ano pode ser marcado pela **transformação de visões em realidades tangíveis**, fortalecendo ainda mais a economia do país e impulsionando o desenvolvimento sustentável e inovador.

Faturamento **empreendedor no Brasil**.

7 a cada 10 donos de pequenos negócios têm renda de até 2 salários mínimos

De 29,3 milhões de empreendedores no Brasil, formais e informais, 32% ganham mais que esse valor ao mês

Total de donos de pequenos negócios
29,3 milhões

Por faixa de renda, em salários mínimos (SM)



Entre os que têm remuneração mais baixa



94% trabalham por conta própria



52% são chefes de domicílio

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

1 Contexto Geral

Principais desafios para começar a empreender

O empreendedorismo, embora repleto de promessas de autonomia e realização pessoal, apresenta uma **série de desafios que podem testar até mesmo os mais determinados**. Desde a identificação de uma oportunidade de negócio até a execução e sustentabilidade da empresa, os aspirantes a empreendedores enfrentam obstáculos diversos. Questões como a **falta de recursos financeiros, a incerteza do mercado e a competição acirrada são apenas alguns dos desafios iniciais que podem surgir ao longo desse percurso**.

Contudo, encarar essas adversidades com determinação e uma mentalidade resiliente pode ser o diferencial entre o **sucesso e o fracasso**. A capacidade de aprender com os erros, adaptar-se rapidamente às mudanças e buscar apoio de mentores e redes de contatos são estratégias essenciais para superar os desafios do empreendedorismo. Ao compreender que os **obstáculos fazem parte do processo de crescimento** e desenvolvimento, os aspirantes a empreendedores podem se preparar de forma mais eficaz, aumentando suas chances de alcançar seus objetivos empresariais. Nas páginas a seguir, **iremos elencar um pouco mais sobre cada principal desafio e fornecer algumas dicas de como supera-los**.

Explorando suas metas: **Perguntas para entender seus objetivos e aspirações**

- 01 POR QUE EU ESCOLHI FAZER ISSO?
- 02 QUAL A RAZÃO DE EU ESTAR AQUI?
- 03 ONDE QUERO CHEGAR?
- 04 QUAIS SÃO MINHAS METAS?
- 05 O QUE O SUCESSO DO MEU NEGÓCIO PODE ME PROPORCIONAR?


FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?


1

Contexto Geral


Principais **Desafios Enfrentados Por Empreendedores.**



Falta de experiência: A inexperiência e a falta de conhecimento são desafios cruciais para empreendedores iniciantes, que muitas vezes se veem diante da necessidade de gerenciar diversas áreas do negócio sem terem familiaridade com elas. Isso pode levar a erros de gestão e dificultar a compreensão das dinâmicas do mercado, comprometendo o sucesso do empreendimento. Buscar ativamente formas de adquirir conhecimento e competências, seja por meio de capacitações, networking ou mentoria, é essencial para superar esse desafio e construir um negócio sustentável.



Gestão de pessoas: A gestão de pessoas é um desafio substancial para o empreendedor iniciante, envolvendo questões complexas desde a contratação até a motivação da equipe. A falta de experiência na liderança e a necessidade de estabelecer uma cultura organizacional coerente tornam essa gestão ainda mais desafiadora. Uma estratégia eficaz para superar esse desafio é investir no desenvolvimento de habilidades de liderança e participar de programas de capacitação em gestão de recursos humanos, visando aprimorar a comunicação, resolução de conflitos e motivação da equipe.



Gestão financeira e acesso à crédito: A gestão financeira é desafiadora para empreendedores devido à sua complexidade e importância para a sustentabilidade dos negócios. A falta de experiência em contabilidade, fluxo de caixa e precificação dificulta a tomada de decisões assertivas. Além disso, o acesso ao crédito é um obstáculo adicional, já que empreendedores iniciantes frequentemente não têm histórico de crédito ou garantias, o que limita suas opções de financiamento e dificulta o investimento necessário para o crescimento do negócio.


FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?


1

Contexto Geral


Principais **Desafios Enfrentados Por Empreendedores.**



Saber quando é a hora de pivotar: Saber quando pivotar, ou mudar significativamente a estratégia do negócio, é um desafio constante para quem começa no mundo dos empreendimentos. Requer análise meticulosa do mercado e clientes, coragem para admitir falhas e disposição para assumir riscos financeiros e operacionais. Além disso, exige discernimento para distinguir entre dificuldades temporárias e a necessidade real de uma mudança estratégica para garantir o sucesso futuro do empreendimento.



Alta carga tributária: A alta carga tributária representa um desafio significativo para empreendedores devido aos impactos financeiros diretos que impõe sobre os negócios. Para os empreendedores, especialmente os iniciantes, os altos impostos e encargos podem reduzir a margem de lucro, dificultar o investimento em crescimento e inovação, e até mesmo inviabilizar operações em alguns casos. Além disso, a complexidade do sistema tributário pode demandar recursos adicionais em tempo e dinheiro para garantir o cumprimento das obrigações fiscais, o que pode ser especialmente desafiador para empresas com recursos limitados.



Concorrência: Muitos indivíduos hesitam em iniciar um empreendimento devido à alta competição já estabelecida no mercado. Realmente, o ambiente empresarial é altamente disputado, o que torna a entrada de novos empreendedores ainda mais desafiadora. No entanto, isso não significa que não haja espaço para novos players. Para se destacar, as empresas precisam demonstrar habilidade em se adaptar e capitalizar as oportunidades e tendências emergentes, tanto em contextos favoráveis quanto adversos, além de apresentarem um diferencial atrativo para seus respectivos nichos de mercado.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

1 Contexto Geral

Quais são as habilidades necessárias para empreender com sucesso?

Desenvolver competências profissionais é uma necessidade para o sucesso dos novos empreendedores, independentemente do segmento em que atuam. Portanto, é **de suma importância que esses profissionais dominem habilidades financeiras essenciais**, como orçamento, previsão de fluxo de caixa e análise de custos, especialmente em áreas onde a gestão financeira desempenha um papel crítico no desempenho dos negócios.

Além disso, em setores onde a **interação direta com o cliente é primordial, as habilidades de comunicação se destacam como fator-chave na compreensão das necessidades dos clientes e na transmissão eficaz de soluções adequadas e personalizadas.**

Adicionalmente, em segmentos altamente competitivos, como marketing e consultoria, a capacidade de **promover serviços e estabelecer relacionamentos sólidos se torna essencial.** Dessa forma, os novos empreendedores devem demonstrar proficiência na arte de comercializar suas habilidades e expandir suas redes de contatos para alcançarem o sucesso em seus empreendimentos.

Competências importantes para um empreendedor

Análise



Habilidades de análise de grande conjunto de dados para interpretar o comportamento do público, avaliar o desempenho da campanha e medir o ROI

Criatividade



Traz novas ideias e interpretações para problemas comuns e não subestima o poder dos simples e funcionais

Conteúdo estratégico



Define metas de conteúdo e usa as práticas recomendadas de SEO, construção de links e amplificação para obter a máxima exposição ao conteúdo

Desenvoltura



Usa todas as ferramentas em seu kit de ferramentas para encontrar as fontes de dados mais precisas e fazer a análise mais informada

Redes Sociais



Usa dados de redes sociais para ajudar a empresa a tomar decisões de negócios e priorizar tempo e dinheiro gastos em Tráfego

Adaptação



é capaz de mudar de planos rapidamente e enfrentar novos desafios com foco e determinação

"Mobile"



Prioriza a otimização do marketing para celulares e entende a forte conexão entre o a produção para o mundo mobile em campanhas de sucesso

Colaboração



Trabalha com diferentes departamentos para otimizar os esforços de marketing e fornecer informações na elaboração de dados para outras equipes

E-commerce



Usa informações sobre clientes, campanhas, redes sociais e dispositivos móveis para ajudar a explorar os canais de E-commerce da internet e ajudar a empresa a lucrar

Liderança



é capaz de liderar e inspirar seus colegas com sua visão, experiência e inovação



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

1 Contexto Geral

Quais são as habilidades necessárias para empreender com sucesso?

Para novos empreendedores, a busca por **atualização constante em suas áreas de especialização é crucial porque o cenário empresarial está em constante evolução**. Ter um conhecimento técnico sólido não apenas os diferencia da concorrência, mas também os **capacita a oferecer produtos ou serviços de maior qualidade** e a se manterem atualizados com as tendências do mercado.

A **ética profissional é outro aspecto fundamental para o sucesso dos empreendedores**, especialmente em setores onde a confiança do cliente é primordial. Manter altos padrões éticos **fortalece a reputação do negócio e constrói relacionamentos sólidos com os clientes**, o que é essencial para a fidelização e a recomendação. Além disso, em áreas onde o tempo e a organização desempenham papéis críticos, como no gerenciamento de projetos ou na prestação de serviços, **a gestão eficaz do tempo e a habilidade de se manter organizado são indispensáveis** para cumprir prazos e manter a qualidade do trabalho.

Investir em **desenvolvimento pessoal também é crucial para aprimorar habilidades analíticas e encontrar soluções eficazes para os desafios que surgem no dia a dia do empreendimento**. Isso inclui a capacidade de analisar dados, identificar problemas e tomar decisões informadas para impulsionar o crescimento e a eficiência do negócio.

Pontos essenciais em um empreendedor:

- ✓ Pensa no coletivo
- ✓ Busca feedback
- ✓ Trabalha em equipe
- ✓ Vai atrás de novas competências
- ✓ Tem metas e objetivos definidos

Fonte: [Capacitando Agora](#)

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

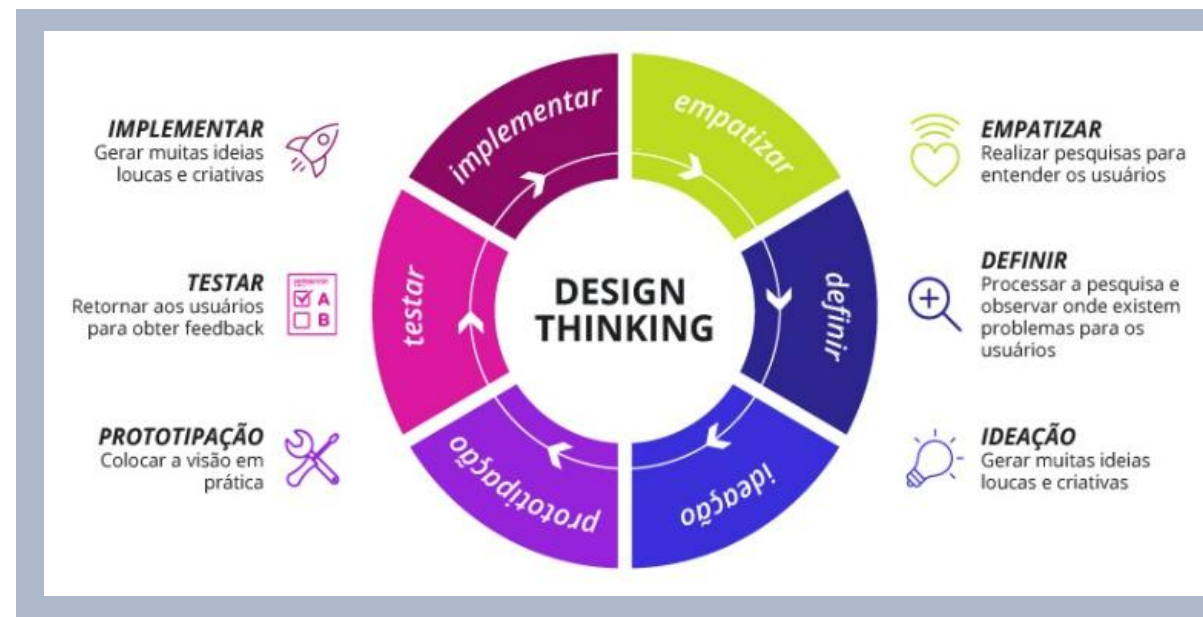
2 Estratégia de Inovação e Desenvolvimento de Ideias

Porque é necessário adotar uma **estratégia de inovação e desenvolvimento** no seu negócio?

Ter uma **estratégia de inovação e desenvolvimento de ideias é crucial para o sucesso de qualquer negócio**. Em um mercado dinâmico e competitivo, a capacidade de inovar é fundamental para se destacar. Uma estratégia bem definida ajuda a empresa a identificar oportunidades de mercado, antecipar tendências, superar desafios e criar soluções diferenciadas que agreguem valor ao público-alvo.

Nesse contexto, o **Design Thinking surge como uma abordagem valiosa**. Essa metodologia, centrada no ser humano, enfatiza a compreensão profunda das necessidades e desejos dos usuários. Ao integrar o Design Thinking em sua estratégia de inovação, as empresas podem não apenas identificar oportunidades de mercado e antecipar tendências, como mencionado anteriormente, mas também **compreender verdadeiramente os problemas enfrentados pelos clientes**. Isso permite a criação de soluções inovadoras e eficazes, alinhadas com as necessidades reais do público-alvo. Assim, o Design Thinking não apenas promove a criatividade e a colaboração, como também fornece uma estrutura sólida para a geração de ideias diferenciadas e a criação de valor para o público.

Como funciona o ciclo do **Design Thinking**?




Fonte: Tropos Lab

FAST TRACK


COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

2 *Estratégia de Inovação e Desenvolvimento de Ideias*


Como ter uma **estratégia de Inovação** e um **desenvolvimento de Ideias** para montar um negócio do zero?



Análise do Mercado: Ao iniciar um novo negócio, é crucial realizar uma análise profunda do mercado. Isso inclui entender as tendências atuais, as necessidades dos consumidores e as lacunas no mercado que representam oportunidades. A análise do mercado também envolve estudar o comportamento dos concorrentes, as regulamentações do setor e as influências macroeconômicas que podem afetar o seu negócio.



Identificação de Oportunidades: Com base na análise de mercado, é possível identificar oportunidades para inovação. Isso envolve encontrar áreas não atendidas pelo mercado, demandas emergentes e necessidades dos consumidores não atendidas por soluções existentes. Identificar oportunidades também significa estar atento a mudanças tecnológicas, culturais e sociais que podem criar novas demandas ou abrir espaço para novos produtos e serviços.




Estímulo à Criatividade: Promova um ambiente que estimule a criatividade e a geração de ideias. Utilize técnicas como brainstorming, design thinking e colaboração entre equipes para gerar ideias inovadoras. Incentive a diversidade de pensamento e a exploração de diferentes perspectivas para encontrar soluções criativas e disruptivas para os desafios identificados no mercado.

FAST TRACK


COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

2 *Estratégia de Inovação e Desenvolvimento de Ideias*


Como ter uma **estratégia de Inovação** e um **desenvolvimento de Ideias** para montar um negócio do zero?



Geração de Ideias: Com base na análise do mercado e no estímulo à criatividade, é hora de gerar uma variedade de ideias. Explore diferentes abordagens e conceitos para encontrar soluções inovadoras que possam atender às necessidades dos clientes de forma única e eficaz. Utilize a diversidade de talentos e habilidades da equipe para ampliar o leque de ideias geradas.



Validação de Ideias: Após a geração de ideias, é fundamental validar essas ideias no mercado. Isso pode ser feito por meio de testes piloto, prototipagem rápida e obtenção de feedback dos clientes. A validação ajuda a garantir que as ideias sejam viáveis e relevantes para o mercado, além de fornecer insights valiosos para ajustes e melhorias.



Desenvolvimento Iterativo: Adote uma abordagem iterativa no desenvolvimento das ideias. Isso significa fazer ajustes e melhorias com base no feedback recebido durante a validação das ideias. O desenvolvimento iterativo permite que você refine suas soluções, garantindo que elas sejam escaláveis, viáveis financeiramente e capazes de oferecer valor aos clientes de forma consistente e eficiente.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

3 Análise e Segmentação de Mercado

Como podemos aplicar e definir uma boa **Análise e Segmentação de Mercado**?

QUAL A IMPORTÂNCIA DA SEGMENTAÇÃO DE MERCADO PARA O SEU NEGÓCIO?

Os quatro principais **tipos de segmentação**:



GEOGRÁFICO *Pela localização*

- País
- Região
- Cidade
- Idioma
- Clima



DEMOGRÁFICO *Pelas características*

- Idade
- Sexo
- Profissão
- Estudos
- Estado civil



PSICOGRÁFICO *Pelo estilo de vida*

- Interesses
- Opiniões
- Valores éticos
- Atitudes
- Personalidade



COMPORTAMENTAL *Pelo consumo de bens*

- Utilização
- Intenção
- Hábitos
- Benefícios
- Envolvimento

A **análise e segmentação de mercado são ferramentas fundamentais** para os novos empreendedores que estão montando um negócio do zero. Para começar, a análise de mercado envolve a **coleta e análise de dados sobre o ambiente de negócios**, incluindo informações sobre concorrentes, tendências do setor, comportamento dos consumidores e demanda por produtos ou serviços específicos. Por exemplo, um empreendedor que deseja abrir uma cafeteria pode realizar uma **análise de mercado para entender o perfil demográfico da região**, os hábitos de consumo de café, a concorrência local e as preferências dos clientes em relação ao ambiente e ao menu oferecido.


Ao entender o mercado de forma mais abrangente, os empreendedores podem **identificar oportunidades de nicho e segmentos de mercado específicos**. A segmentação de mercado envolve **dividir o mercado em grupos distintos de consumidores com características e necessidades semelhantes**. Por exemplo, um empreendedor que vende roupas esportivas pode segmentar o mercado com base em critérios como idade, estilo de vida ativo, preferências de cores ou tipo de atividade esportiva praticada pelos clientes.

FAST TRACK


COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

3 *Análise e Segmentação de Mercado*

Como podemos aplicar e definir uma boa **Análise e Segmentação de Mercado?**



Com a análise e segmentação de mercado em mãos, **os novos empreendedores podem implementar estratégias direcionadas para alcançar cada segmento de mercado de forma eficaz**. Isso inclui personalizar mensagens de **marketing, adaptar produtos** ou serviços para atender às **necessidades específicas de cada segmento** e escolher canais de distribuição adequados. Por exemplo, um empreendedor que identificou um segmento de mercado de jovens adultos interessados em produtos de beleza naturais pode criar **campanhas de marketing nas redes sociais que enfatizem os benefícios** naturais e sustentáveis dos produtos.



Além disso, **a análise e segmentação de mercado também ajudam os novos empreendedores a tomar decisões estratégicas informadas**. Eles podem usar dados e insights para definir preços competitivos, ajustar o mix de produtos ou serviços oferecidos e **direcionar investimentos para áreas de maior potencial de crescimento**. Em resumo, a análise e segmentação de mercado são essenciais para os novos empreendedores construírem bases sólidas para o sucesso de seus negócios.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

3 *Análise e Segmentação de Mercado*

Como Segmentar **um Mercado na Prática?**



Identificar Variáveis de Segmentação

Como Fazer?

- Analise o mercado para **identificar variáveis relevantes** de segmentação, como idade, gênero, localização geográfica, estilo de vida, comportamento de compra, interesses e necessidades específicas.
- Exemplo: Um empreendedor de moda pode usar variáveis como idade e estilo de vida para **segmentar o mercado entre jovens adultos** interessados em moda casual e profissionais mais maduros em busca de roupas formais.



Dividir o Mercado em Segmentos Distintos

Como Fazer?

- Divida o mercado em **segmentos distintos com base nas variáveis identificadas**. Cada segmento deve ter características e necessidades semelhantes que justifiquem a diferenciação em **estratégias de marketing e oferta de produtos ou serviços**.
- Exemplo: O empreendedor pode dividir o mercado de moda em três segmentos: jovens adultos urbanos, profissionais corporativos e adultos mais velhos interessados em moda clássica.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

3 *Análise e Segmentação de Mercado*

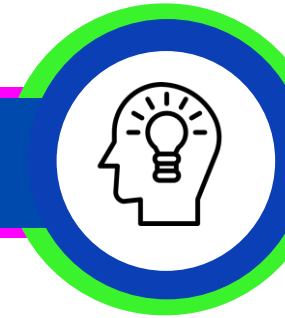
Como Segmentar **um Mercado na Prática?**



Avaliar o Potencial de Cada Segmento

Como Fazer?

- Avalie o potencial de cada segmento em termos de **tamanho, crescimento, rentabilidade, acesso e recursos necessários para atender às suas necessidades.**
- Exemplo: O empreendedor pode avaliar que o segmento de jovens adultos urbanos possui um grande potencial devido ao seu tamanho e tendência de compra frequente de produtos de moda.



Desenvolver Estratégias de Marketing Específicas

Como Fazer?

- Desenvolva **estratégias de marketing específicas** para cada segmento, adaptando mensagens, canais de comunicação, produtos ou serviços oferecidos e preços **de acordo com as características e preferências de cada grupo.**
- Exemplo: O empreendedor pode criar campanhas de marketing nas redes sociais direcionadas aos jovens adultos urbanos, destacando a moda urbana e o estilo de vida moderno em suas mensagens.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

4 Segmentação de Clientes: Como identificar?

Qual a importância da **segmentação de clientes para novos negócios**?

A segmentação de clientes desempenha um papel crucial para novos negócios ao permitir uma **abordagem mais direcionada e eficiente no mercado**. Ao identificar e agrupar os clientes com base em características semelhantes, como **perfil demográfico, comportamento de compra, interesses e necessidades, os empreendedores podem personalizar suas estratégias de marketing e comunicação**. Isso resulta em campanhas mais relevantes e eficazes, pois são direcionadas especificamente para cada segmento de clientes, aumentando as chances de engajamento e conversão.

Além disso, a **segmentação de clientes para novos negócios é fundamental para otimizar o uso de recursos e maximizar o retorno sobre o investimento**. Ao focar em segmentos de clientes mais propensos a se interessar pelo produto ou serviço oferecido, os empreendedores podem **direcionar seus esforços de maneira mais eficiente**, seja na aquisição de novos clientes ou na fidelização dos já existentes. Isso não apenas aumenta a eficácia das estratégias de negócios, mas também contribui para o **crescimento sustentável e a construção de relacionamentos sólidos com os clientes** ao longo do tempo.



Por que segmentar clientes?

-  Estratégias de marketing e vendas mais direcionadas
-  Melhor experiência do cliente
-  Retenção de clientes
-  Otimização da solução

 **Neoway**
www.neoway.com.br

Acesse nosso site:
www.neoway.com.br

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

4 Segmentação de Clientes: Como identificar?

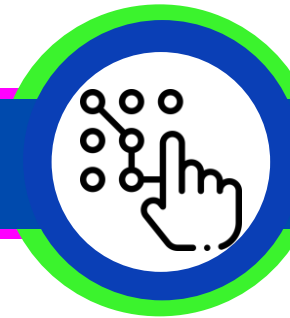
Como Segmentar os clientes na Prática?



Coleta de Dados e Informações

Como Fazer?

- Comece **coletando dados e informações relevantes sobre seus clientes atuais e potenciais**. Isso pode incluir dados demográficos (idade, gênero, renda), dados comportamentais (hábitos de compra, frequência de compra, preferências de produto), dados geográficos (localização, região) e dados psicográficos (valores, estilo de vida, interesses).
- Utilize fontes de dados como formulários de cadastro, histórico de compras, pesquisas de mercado, análises de redes sociais e outras fontes disponíveis para obter uma visão abrangente dos seus clientes.



Análise e Identificação de Padrões

Como Fazer?

- Após a coleta de dados, analise e **identifique padrões e tendências entre os clientes. Agrupe os clientes com base em características semelhantes que sejam relevantes para o seu negócio e objetivos de marketing.**
- Por exemplo, você pode segmentar os clientes por faixa etária, comportamento de compra (frequência de compra, valor gasto), interesses em produtos específicos ou necessidades específicas que eles buscam atender.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

4 Segmentação de Clientes: Como identificar?

Como Segmentar os clientes na Prática?



Definição dos Segmentos de Clientes

Como Fazer?

- Com base na **análise dos dados e na identificação de padrões, defina os segmentos de clientes que você deseja atingir**. Crie perfis detalhados para cada segmento, incluindo suas características, necessidades, comportamentos de compra e preferências.
- Certifique-se de que cada segmento seja distinto o suficiente para permitir estratégias de marketing personalizadas e eficazes.



Desenvolvimento de Estratégias Personalizadas

Como Fazer?

- Por fim, **desenvolva estratégias de marketing e comunicação personalizadas para cada segmento de clientes identificado**. Isso inclui a criação de mensagens, ofertas e campanhas que sejam relevantes e atraentes para cada grupo de clientes.
- **Utilize canais de comunicação adequados** para alcançar cada segmento, como redes sociais, e-mails, anúncios direcionados e outras formas de marketing direto.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

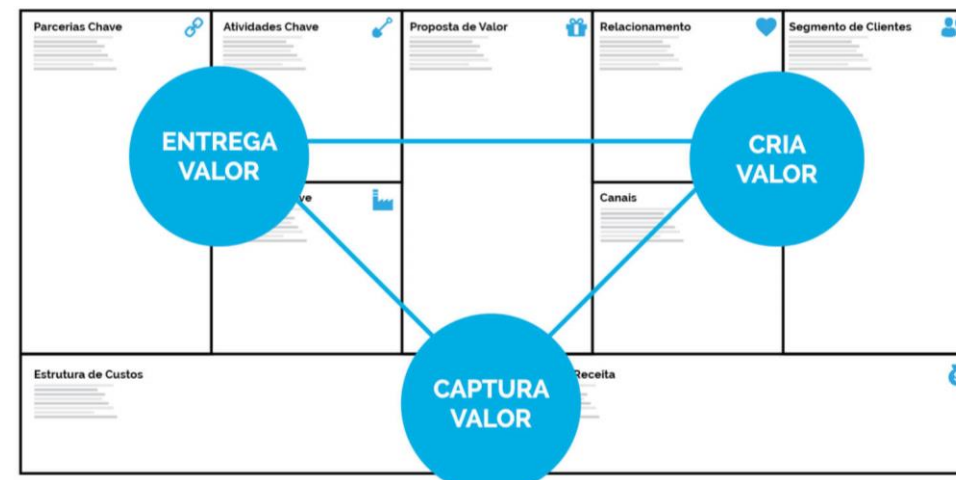
5 Desenvolvimento de uma Modelagem de Negócios

Qual a importância da formulação de uma modelagem de negócios?

A formulação de uma modelagem de negócios é de extrema importância para qualquer empreendimento, **independentemente do seu setor de atuação e principalmente para aqueles que estão começando**. Em primeiro lugar, uma modelagem de negócios bem definida **proporciona uma visão clara e estruturada das principais atividades, recursos, parcerias e fontes de receita da empresa**. Isso permite que os empreendedores compreendam profundamente o funcionamento do seu negócio e identifiquem possíveis áreas de melhoria ou oportunidades de crescimento.

Com a modelagem de negócios criada, os **empreendedores estão prontos para testar o seu modelo, validar mercado, canais de distribuição e confirmar se sua proposta de valor é realmente atrativa**. Caso uma dessas validações não tenha o resultado esperado, os empreendedores devem voltar e repensar sua modelagem de negócios. Ela é tão dinâmica, que muitas empresas preenchem suas informações utilizando pequenos bilhetes que podem ser movidos e substituídos com facilidade.

Como estruturar **sua modelagem de negócio**.



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

5 *Desenvolvimento de uma Modelagem de Negócios*

Qual a importância da formulação de uma modelagem de negócios?

Além disso, uma modelagem de negócios eficaz **ajuda a orientar as estratégias e decisões empresariais, fornecendo um quadro detalhado das metas e objetivos da organização.** Com uma modelagem de negócios bem elaborada, os empreendedores podem alinhar suas atividades diárias e planos de curto e longo prazo com a visão geral da empresa, garantindo uma abordagem coesa e consistente para alcançar o sucesso.

Por fim, uma modelagem de negócios sólida serve como uma **ferramenta essencial para comunicar a proposta de valor da empresa a investidores, parceiros comerciais e clientes em potencial.** Ao apresentar uma estrutura clara e convincente do modelo de negócios, os empreendedores podem **atrair investimentos, estabelecer parcerias estratégicas e conquistar a confiança do mercado, fundamentais para o crescimento e sustentabilidade do empreendimento.** O importante da modelagem de negócios em uma startup é que os empreendedores passam a responder perguntas sobre seu negócio que nem sempre estão tão claras.

Canvas de modelo de negócio.



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

5 *Desenvolvimento do Plano de Negócios*

Um dos modelos mais utilizados para se criar uma modelagem de negócios é o **Business Model Canvas**. O Canvas analisa nove elementos-chave para que uma empresa possa validar seu modelo de negócios e ter mais assertividade no mercado. A modelagem de negócios baseada no Canvas analisa os seguintes elementos:

1 Parceiros-chave: quais são seus principais fornecedores e qual sua dependência deles?

2 Atividades-chave: quais as principais atividades desenvolvidas para o sucesso do negócio? É o desenvolvimento de um software? As ações de marketing?

3 Recursos-chave: quais os principais recursos que sua startup precisa para o funcionamento do negócio? São recursos humanos, financeiros, algum equipamento específico?

4 Proposta de valor: qual real valor é entregue ao seu cliente? Que problemas reais sua empresa resolve?

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

5 *Desenvolvimento do Plano de Negócios*

Um dos modelos mais utilizados para se criar uma modelagem de negócios é o **Business Model Canvas**. O Canvas analisa nove elementos-chave para que uma empresa possa validar seu modelo de negócios e ter mais assertividade no mercado. A modelagem de negócios baseada no Canvas analisa os seguintes elementos:

5 **Relacionamento com clientes:** que tipo de relacionamento sua empresa tem com os clientes? São contratos de longo prazo? Uma venda única? Um modelo self-service?

6 **Canais:** como e onde serão vendidos seus produtos ou serviços? Quais os diferente canais podem ser explorados?

7 **Segmentos de clientes:** qual o perfil de cliente que compra da sua startup? B2C ou B2B? É um mercado de nicho ou um mercado mais amplo?

8 **Estrutura de custos:** quais os principais custos envolvidos na operação? Com quais recursos chave a empresa tem um maior gasto?

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

6 *Aquisição de Recursos Financeiros*

Estratégias de Financiamento para Empreendedores: Como Superar o Desafio da Aquisição de Recursos Financeiros para seu Negócio

A aquisição de recursos financeiros para montar um negócio do zero é um dos desafios mais significativos que os empreendedores enfrentam. Para obter os recursos necessários, é fundamental **seguir algumas etapas estratégicas e buscar diversas fontes de financiamento disponíveis no mercado**. Uma das primeiras etapas é elaborar um plano de negócios detalhado, que inclua projeções financeiras **realistas e estratégias de crescimento sustentável**. Isso não apenas ajudará a ter uma visão clara das necessidades financeiras do negócio, mas também será uma ferramenta crucial ao **apresentar o projeto para possíveis investidores ou instituições financeiras**.

Outra estratégia é explorar diferentes fontes de financiamento, **como investidores-anjo, fundos de capital de risco, empréstimos bancários, crowdfunding e programas de incentivo governamentais**. Cada fonte de financiamento tem suas próprias vantagens e requisitos, por isso é importante **avaliar cuidadosamente qual delas é mais adequada às necessidades do seu negócio** e ao estágio em que ele se encontra. Por exemplo, investidores-anjo podem ser mais interessantes para startups em estágio inicial, enquanto empréstimos bancários podem ser mais apropriados para empresas já estabelecidas com um **histórico de receita**.

Como atrair **investimento para o seu negócio?**



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

6 *Aquisição de Recursos Financeiros*

Estratégias de Financiamento para Empreendedores: Como Superar o Desafio da Aquisição de Recursos Financeiros para seu Negócio

Para enfrentar os desafios da aquisição de recursos financeiros ao montar um negócio do zero, é crucial adotar não apenas uma abordagem estratégica na busca por financiamento, mas também manter uma **gestão financeira eficiente desde o início da operação**. Isso significa além de elaborar um plano de negócios detalhado, como mencionado anteriormente, também **manter registros financeiros precisos, controlar despesas e gerenciar o fluxo de caixa de forma disciplinada**. Uma gestão financeira eficiente não apenas garante a saúde financeira do negócio, mas também aumenta a credibilidade junto a potenciais investidores e parceiros comerciais.

Além disso, construir **relacionamentos sólidos com investidores, parceiros e instituições financeiras ao longo do tempo é fundamental para o sucesso do empreendimento**. Esses relacionamentos não só podem abrir portas para novas oportunidades de financiamento, mas também proporcionar mentoria, suporte estratégico e parcerias que impulsionem o crescimento do negócio. Em síntese, ter uma estratégia sólida de aquisição de recursos financeiros, aliada a uma gestão financeira eficiente e à construção de relacionamentos estratégicos, são passos essenciais para montar e expandir um negócio do zero de forma sustentável e bem-sucedida.



FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

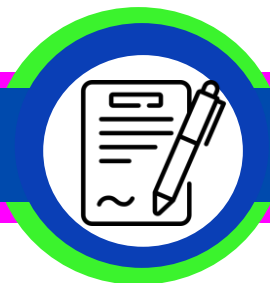
7 *Processo de Formalização Empresarial*

O processo de formalização empresarial é **uma etapa fundamental para quem deseja iniciar um negócio de forma legal e segura**. Ele envolve uma série de procedimentos e **documentos que são necessários para registrar a empresa perante os órgãos competentes** e garantir sua regularidade perante a lei. A seguir, serão apresentados os principais passos para formalizar uma empresa de forma segura e eficaz.



1

Escolha do tipo de empresa



2

Elaboração do contrato



3

Registro da empresa



4

Obtenção do CNPJ



5

Registro na Prefeitura Municipal



6

Obtenção de licenças específicas

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

7 Processo de Formalização Empresarial

Como **formalizar** sua empresa na **prática**?



Escolha do tipo de empresa

Como Fazer?

- O primeiro passo nesse processo é a **escolha do tipo de empresa**, que pode ser uma Sociedade Limitada (Ltda), Empresário Individual, Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), Sociedade Anônima (S.A.) ou outros tipos conforme a legislação vigente. Cada tipo de empresa possui suas **características específicas e requisitos legais**, por isso é importante escolher aquele que melhor se adequa ao seu modelo de negócio e objetivos.



Elaboração do contrato

Como Fazer?

- Após a definição do **tipo de empresa**, é necessário elaborar o contrato social ou o ato constitutivo, dependendo do tipo de sociedade escolhido. Este documento **estabelece as regras e responsabilidades dos sócios ou do empresário individual**, bem como as atividades que serão desenvolvidas pela empresa e outras informações importantes para o funcionamento do negócio.

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

7 Processo de Formalização Empresarial

Como **formalizar** sua empresa na **prática**?



Registro da empresa

Como Fazer?

- Logo, é preciso registrar a empresa nos órgãos competentes, como a Junta Comercial ou o Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas, conforme o tipo de empresa escolhido. Esse **registro formaliza a existência da empresa e permite que ela obtenha o CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica)**, necessário para realizar diversas atividades empresariais, como emitir notas fiscais, contratar funcionários e abrir contas bancárias em nome da empresa.



Obtenção do CNPJ

Como Fazer?

- Além do registro na Junta Comercial ou Cartório, alguns tipos de empresa também exigem a inscrição em outros órgãos, como a Receita Federal (para obtenção do CNPJ), a Secretaria da Fazenda Estadual (para obtenção da Inscrição Estadual) e a Prefeitura Municipal (para obtenção do Alvará de Funcionamento). Esses registros são **necessários para que a empresa esteja regularizada perante os órgãos fiscais e possa exercer suas atividades de forma legal.**

FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

7 Processo de Formalização Empresarial

Como **formalizar** sua empresa na **prática**?



Registro na Prefeitura Municipal

Como Fazer?

- Após realizar o registro na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas e obter o CNPJ, é necessário **realizar o registro na Prefeitura Municipal para obtenção do Alvará de Funcionamento**. O Alvará de Funcionamento é um documento expedido pela Prefeitura que autoriza o funcionamento da empresa no local escolhido, garantindo que o **estabelecimento está em conformidade com as normas municipais** e pode exercer suas atividades de maneira regular.



Obtenção de licenças específicas

Como Fazer?

- Outro ponto importante no processo de **formalização empresarial é a obtenção de licenças e alvarás específicos para determinadas atividades**. Por exemplo, empresas que atuam no ramo alimentício precisam obter a Licença Sanitária, enquanto empresas de comércio precisam do Alvará de Funcionamento da Prefeitura. Essas licenças **garantem que a empresa está em conformidade** com as normas e regulamentos específicos do setor em que atua.

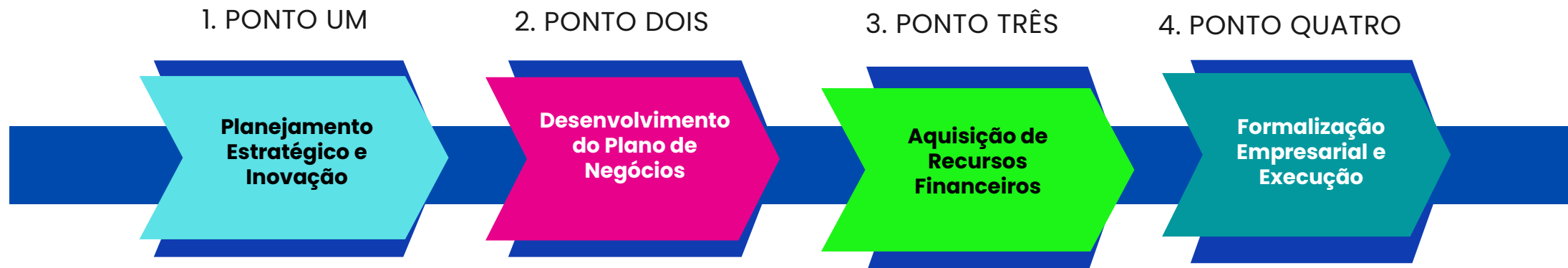
FAST TRACK

COMO MONTAR UM NEGÓCIO DO ZERO?

8 O QUE **EU** POSSO FAZER DIANTE DISSO?

Passo a passo para fazer um plano de negócios de sucesso...

Fique ligado! Pontos importantes que podem contribuir para o desenvolvimento da criação de um bom empreendimento do zero!



PONTO 1

Planejamento Estratégico e Inovação

O **planejamento estratégico e a inovação são pilares fundamentais para o sucesso** de qualquer empreendimento. No contexto de montar um negócio do zero, é essencial começar com uma base sólida nesses dois aspectos.

O planejamento estratégico envolve a **definição clara dos objetivos e metas da empresa**, bem como a elaboração de estratégias para alcançá-los. Isso inclui a análise do ambiente externo e interno da organização, identificando oportunidades de mercado, ameaças competitivas, pontos fortes e fracos do negócio.

Por outro lado, a **inovação é o combustível que impulsiona a diferenciação** e a competitividade. Ela está intrinsecamente ligada à capacidade de desenvolver ideias novas e criativas, seja na oferta de produtos ou serviços, na forma como a empresa se **posiciona no mercado, ou na otimização de processos internos**.

No processo de montar um negócio do zero, **o empreendedor deve focar em criar uma estratégia de inovação que permita a geração contínua de novas ideias e a adaptação às mudanças do mercado**. Isso inclui investir em pesquisa e desenvolvimento, estimular a criatividade da equipe, buscar parcerias estratégicas e estar sempre atento às tendências e demandas do mercado.



No universo empreendedor, Steve Jobs ressaltou a importância do planejamento estratégico e da inovação na construção de empresas de sucesso. Em uma de suas palestras, Jobs enfatizou: "A inovação distingue um líder de um seguidor. O planejamento estratégico é o que transforma essa inovação em realidade." Essas palavras ecoam a necessidade de não apenas ter ideias inovadoras, mas também de criar um plano estratégico sólido para implementá-las de forma eficaz. A combinação desses elementos é o que impulsiona o crescimento e a sustentabilidade dos negócios, permitindo que os empreendedores se destaquem em um cenário competitivo e em constante evolução.

PONTO 2

Desenvolvimento do Plano de Negócios

O desenvolvimento do plano de negócios é um passo crucial e estratégico para qualquer empreendimento. É **nesse documento que o empreendedor articula sua visão, missão e objetivos, traçando um mapa detalhado do caminho a ser seguido para alcançar o sucesso empresarial.**

No processo de elaboração do plano de negócios, são **analisados diversos aspectos, como o mercado-alvo, a concorrência, as estratégias de marketing e vendas, as projeções financeiras e as operações necessárias para o funcionamento do negócio.** Além disso, o plano de negócios também contempla a identificação dos recursos necessários, sejam eles financeiros, humanos ou materiais.

Um plano de negócios bem desenvolvido não só serve como um guia para o empreendedor, mas também é uma **ferramenta importante para atrair investidores, parceiros e clientes.** Ele demonstra a viabilidade do negócio, sua proposta de valor única e o potencial de crescimento e rentabilidade.



PONTO 3

Aquisição de Recursos Financeiros

A aquisição de recursos financeiros é um passo **essencial na jornada de montagem de um negócio do zero**. Ela envolve a obtenção de fundos através de diversas fontes, como **empréstimos bancários, investidores, capital próprio ou até mesmo programas de incentivo governamental**. Para realizar essa etapa com eficiência, o empreendedor precisa conduzir uma análise criteriosa das opções disponíveis, levando em consideração fatores como taxas de juros, prazos de pagamento e o impacto no fluxo de caixa da empresa.

Além disso, é **crucial elaborar um plano financeiro sólido e realista, demonstrando aos potenciais financiadores ou investidores a viabilidade e o potencial de retorno do negócio**. Isso inclui projeções de receitas e despesas, análise de fluxo de caixa, investimentos necessários e estratégias para garantir a sustentabilidade financeira da empresa a longo prazo.



PONTO 4

Formalização Empresarial e Execução

A formalização empresarial é o **ponto de partida para transformar uma ideia em um negócio legalmente reconhecido**. Envolve uma série de procedimentos, como a obtenção de registro, CNPJ, alvarás e licenças necessárias para operar dentro da legalidade. Esse processo é crucial **não apenas para garantir a legitimidade da empresa, mas também para acessar benefícios fiscais, créditos e parcerias estratégicas**.

Já a execução é o passo seguinte e **consiste na implementação efetiva do plano de negócios**. Isso inclui colocar em prática todas as estratégias e ações previamente planejadas, desde a gestão de recursos humanos e operações até o marketing, vendas e controle financeiro. É durante a execução que a empresa se torna operacional, **atendendo às necessidades do mercado e dos clientes**, e buscando alcançar os objetivos estabelecidos.



Fontes

- CASH ME
- FIA BUSINESS SCHOOL
- CAUSA EMPREENDEDORA
- AGENCIA SEBRAE
- LEADS2B
- AEN
- MARKETING JR
- SETTING CONSULTORIA
- REVISTA PEQUENAS EMPRESAS E GRANDES NEGÓCIOS
- SEBRAE
- UNIFOR
- EPT MARKETING
- HOSTINGER
- IMAGEM CONSULTORIA
- ZENDESKE
- SALES FORCE



FAST TRACK

OBRIGADO