

Administração

Cinco pontos a considerar antes de empreender

Empreender não é para todos

Este texto foi visto 495 vezes

Esta pauta é de sua assessoria? Cadastre-se na [Agência de Pautas INCorporativa](#).
Textos transferidos para a revista pelo editor trazem todos os seus dados de contato! [Se for um ARTIGO próprio, você mesmo pode inserir com um cadastro Pessoa Física](#).

28/08/2012- Por Christian Barbosa*

O vírus do empreendedorismo está no ar! Nunca na minha vida ouvi tanta gente falando que quer abrir um negócio próprio. Porém questões como a falta de capital para investir em algo, entre outras, limitam as pessoas a buscarem seu sonho. Acho que vale discutir alguns pontos importantes sobre empreender:

1 – Empreender não é para todos

Não tem nada de errado em ser funcionário. Muito pelo contrário. A maior parte dos empreendedores quebra no primeiro ano, pois simplesmente não tem o perfil. Ser funcionário tem certa estabilidade, benefícios e um volume menor de preocupações. Empreender não é fácil, é preciso ter paciência, persistência e gostar de adrenalina, pois o começo é bem difícil. Se o seu emprego te traz realização, estabilidade financeira e bem estar, repense bem antes de querer empreender.

2 – Dinheiro para começar

A maior parte das empresas de serviço requerem um investimento mínimo de capital inicial e permitem crescer aos poucos. Por outro lado, franquias, empresas de varejo, indústrias, etc exigem um volume de capital maior para começar. Avaliar o capital necessário é o primeiro passo para saber se dá ou não para entrar de cabeça. Se a verba é muito curta, tome cuidado, pois os negócios não crescem do dia para a noite e a maior parte deles fecha por problemas de fluxo de caixa. Dinheiro faz dinheiro, não importa se é muito ou pouco, o importante é saber usar nas coisas certas.

3 – Como achar o MEU NEGÓCIO?

Não existe uma fórmula para achar o negócio certo, mas se você ainda não sabe o que fazer é preciso ligar as antenas. Primeiro identifique claramente o que gosta de fazer e o que não gosta. Isso ajuda a ter maior clareza e a focar apenas no que realmente te dá prazer. Feito isso, comece a priorizar as coisas que gosta e comece a investigar o mercado dessas coisas. Tem clientes para comprar ou é apenas um hobby pessoal? Quais os concorrentes? O que eu posso inovar para me diferenciar? Qual o custo de início? É um mercado em crescimento?

Para achar um bom negócio precisa caçá-lo literalmente. Vá a feiras, assista cursos, invista em revistas sobre negócios, faça viagens, seja curioso. O mercado está cheio de oportunidades, mas precisa literalmente caçá-las. Quando você menos esperar vem aquele estalo.

4 – Cuidado com o Palestrante Consultor LTDA

Tenho muitos amigos saindo de seus empregos e investindo no mercado de pequenas consultorias, treinamentos e palestras. Infelizmente 95% deles quebram depois de dois ou três anos. Parece fácil, glamoroso dar palestras, fazer um blog, escrever um livro e vender consultoria para empresas. Porém o que acontece é que no dia a dia a coisa não é bem assim.

Para muitos começar com pequenas consultorias e treinamentos é um primeiro passo para empreender. O problema é que esse mercado está abarrotado de gente boa e as empresas extremamente seletivas na contratação. Se essa for sua ideia, analise com muita cautela como vai fazer o crescimento da sua consultoria para os próximos cinco anos para evitar gastos de tempo desnecessários.

5 – O sonho deve ser compartilhado

Se você quer empreender, é casado e tem filhos ou mora com sua família, é importante envolvê-los de alguma forma nesse sonho. No começo a dedicação ao novo negócio é maior e quando a família está junta, ajuda a manter o barco. Se logo de começo a família não te suportar, o fardo fica ainda mais difícil. Por isso estimular todos a sonharem juntos é muito importante.

Se você tem o perfil, empreender é um excelente caminho nos dias de hoje. Se eu quebrar todas as minhas empresas, no dia seguinte eu vou empreender novamente. É um estilo de vida, é contagiante.

Nunca desista dos seus sonhos, eles podem demorar a acontecer, mas não podem deixar de ser feitos.

*Christian Barbosa - Maior especialista no Brasil em administração de tempo e produtividade, é fundador da Triad PS, empresa multinacional especializada em programas e consultoria na área de produtividade, colaboração e administração do tempo. Ministra treinamentos e palestras para as maiores empresas do país e da Fortune 100. Autor dos livros A Tríade do Tempo; Você, Dona do Seu Tempo; e Estou em Reunião; e co-autor do Mais Tempo, Mais Dinheiro. Sua mais nova obra: Equilíbrio e resultado – Por que as pessoas não fazem o que deveriam fazer?

www.triadps.com.br e www.maistempo.com.br