

Home > Negócios > Como vender mais >

Conheça os cinco pensamentos que se deve ter antes de abrir um negócio

Planos de Negócios e pesquisas sobre a área às vezes não é o bastante. Saiba os pontos fundamentais para se pensar antes de realizar tal sonho

Por Luiza Belloni Veronesi | 11h02 | 20-08-2012

AA

SÃO PAULO - Tudo pronto para seguir a carreira de empreendedor? Planos de Negócios e conhecimento sobre a área de atuação na ponta do lápis às vezes não é o bastante. Por mais que o negócio seja detalhadamente planejado, muitos deles não dão certo e morrem nos primeiros cinco anos de funcionamento.

Para o especialista em administração de tempo e produtividade, Christian Barbosa, há pontos fundamentais que passam batidos pelos futuros empreendedores. “A falta de capital para investir em algo, por exemplo, limitam as pessoas a buscarem seu sonho”, exemplifica.



Você está preparado para empreender?

Afim de responder perguntas como esta, o especialista listou os cinco pontos relevantes que um futuro empreendedor precisa pensar antes de colocar seus planos em ação:

1. Empreender não é para todos: não tem nada de errado em ser um empregado, muito pelo contrário. A maioria dos empreendedores quebra no primeiro ano, e não é por falta de preparação, mas por simplesmente não ter o perfil de empreender. Ser um subordinado 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”, sugere Barbosa.

2. Dinheiro para começar: muitas empresas de serviço requerem um investimento mínimo de capital inicial e permitem crescer aos poucos. No entanto, franquias, empresas de varejo e indústrias exigem um capital maior para começar. Em todo caso, é preciso avaliar o capital necessário para ver se o seu sonho cabe ou não no bolso.

O especialista adverte que 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”.

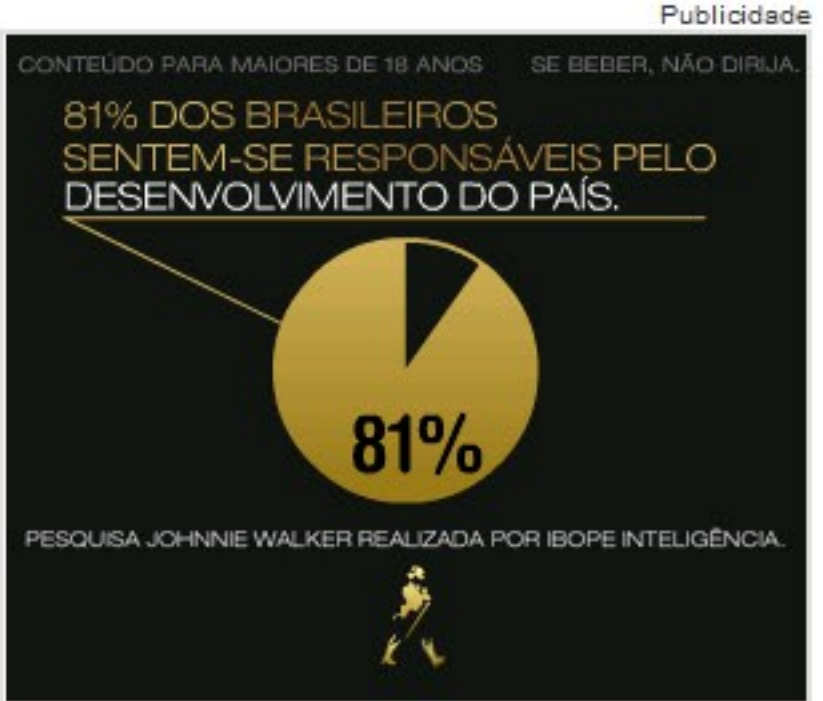
3. Como achar o “meu negócio”? Não existe fórmula pronta para essa questão, mas se você ainda não sabe o que quer seguir, não abra nada antes de decidir. Primeiro, identifique claramente o que gosta e o que não quer fazer. Feito isso, comece a priorizar o que mais gosta e investigue cada mercado.

“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 achá-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”, relata Barbosa. 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 não é bem assim.

O especialista ensina que para o início, pequenas consultorias e treinamentos é o melhor caminho para o crescimento na área. “Analise com muita cautela como vai fazer o crescimento da sua consultoria para os próximos cinco anos para evitar gastos de tempo desnecessários”, completa.

5. Sonho compartilhado: se você quer empreender, é casado e tem filhos ou mora com sua família, é importante envolvê-los de alguma forma nesse empreendimento. “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”, finaliza o consultor.



Registrieren Erstelle ein Konto oder melde dich an, um zu sehen, was deinen Freunden gefällt.

InfoMoney auf Facebook Gefällt mir

100,620 Personen gefällt InfoMoney.

Soziales Plug-in von Facebook

+ Lidas

- 1 VENDAS Cliente pediu desconto? Saiba dizer não
- 2 TECNOLOGIA Assistentes virtuais facilitam a vida das pequenas empresas
- 3 SEBRAE 70% das pequenas empresas esperam alta no faturamento nos próximos meses
- 4 TECNOLOGIA PARA ME Ferramenta on-line ajuda microempresário na gestão de seu negócio
- 5 DE VOLTA AO PASSADO Conheça os negócios que fazem sucesso com a onda retrô

MAIS NOTÍCIAS >

