



# EMPREENDEDORISMO



**OURO MODERNO**  
ensino dinâmico

## Sumário

1. Determinações do Empreendedor.....	3
1.1. Metas.....	3
1.2. Desenvolver Habilidades.....	4
1.3. Riscos.....	7
1.4. Perseverança.....	10
1.5. Oportunidades.....	11
1.6. Exercícios de Conteúdo.....	13
2. Criando Estrutura de Negócios.....	14
2.1. Estrutura de Negócios.....	14
2.2. Estrutura Legal.....	18
2.3. Mercado Emergente e Global desafios.....	21
2.4. Exercícios de Conteúdo.....	24
3. Plano de Negócios e Finanças.....	25
3.1. Modelo de Negócios.....	25
3.2. Gestão Fluxo de Caixa.....	28
3.3. Negociações.....	32
3.4. Exercícios de Conteúdo.....	34
4. Empreendedor de Sucesso.....	35
4.1. Marketing.....	35
4.1. Condições para o Sucesso.....	38
4.2. Design e Criatividade.....	40
4.3. Influenciar Pessoas.....	42
4.4. Exercícios de Conteúdo.....	45

# 1. Determinações do Empreendedor

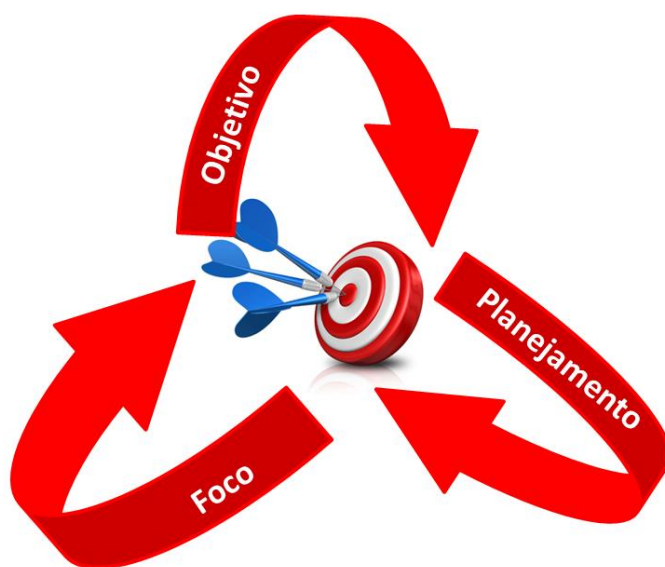
## 1.1. Metas

Quando se define que quer se tornar um empreendedor, isso vai requerer metas a serem feitas e preestabelecidas para que, mesmo que não haja um rumo, se possa sair do lugar, encontrando, em seguida, novas ideias e direções a serem tomadas para seu negócio. Fazer crescer seu empreendimento, aumentar suas vendas e até mesmo contratar novos funcionários requer várias pequenas metas integradas a cada plano para se chegar ao sucesso. Parece simples, mas esses desafios são, muitas vezes, suficientes para parar diversos empreendedores pelo caminho, pois, caso não estejamos determinados para obter sucesso, teremos uma grande chance de cair devido à pressão.

É de grande importância se preparar mentalmente, colocar suas metas no papel e ver onde quer chegar.

- Escreva sua meta em um papel
- Coloque uma linha de tempo para ela
- Crie objetivos que possam ser alcançados
- Imagine-se no futuro e trabalhe o caminho de volta que trilhou
- Tenha responsabilidades

Crie motivações em suas metas. Após bater alguma, dê algo a si mesmo. Procure um incentivo uma premiação, tente parabenizar seu progresso. Mas caso não consiga bater nenhuma meta, evite ficar chateado, foque em pequenas vitórias, pois isso vai fazer seu cérebro não pensar em consequências ruins ou negativas. Lembre-se que qualquer meta é válida, todas são importantes para nosso progresso. Portanto, aprenda a ser grato por qualquer coisa boa que possa vir a acontecer.



Além de estabelecer metas e aprendermos a não nos frustrar, temos também que manter firmeza em nossos objetivos, pois hoje não basta trabalharmos exaustivamente para realizar nossas metas para que depois não consigamos manter o mesmo progresso que tivemos anteriormente. Portanto, manter uma rotina de esforço aliada ao que queremos é o essencial, sendo que a diminuição do interesse ao longo do tempo e a mudança da rotina pode levar à perda do foco. Após ficar um dia sem desenvolver aquele percurso, o corpo e a mente entra no estado de relaxamento e perda da constante. Sendo assim, você tende a repetir a falta de progresso ou a diminuição do trabalho nos dias seguintes que virão, sem que isso tenha sido notado no início.

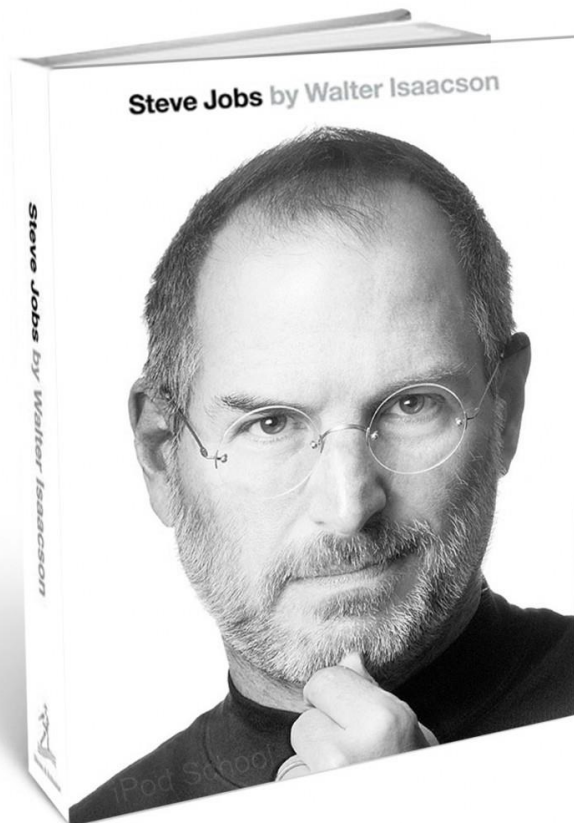
Por esses motivos, muitas pessoas não conseguem manter uma dieta por um certo tempo estabelecido, a maioria, após um dia de fatura em uma determinada ocasião, desiste dos seus últimos progressos e seu corpo torna a relaxar, aceitar ou entrar em um novo ritmo. Seja uma pessoa equilibrada e mantenha sempre sua direção reta em seus objetivos, com o mínimo de flexibilidade para que não caia em tentação e acabe colocando em risco todo o caminho que já trilhou até o momento.

## 1.2. Desenvolver Habilidades

É importante o empreendedor ter o desejo de aprender, pois terá competidores e uma indústria que sofre constantes mudanças e atualizações do seu conteúdo. Ler livros constantemente sobre o tema é uma coisa bem comum entre os empreendedores, desde os que estão iniciando até os que já são os melhores. A leitura é bastante útil e não pode ser descartada para o aprendizado.

Tente se inspirar em certos empreendedores de sucesso que tragam certa similaridade com seu negócio. Pesquise sobre o progresso dele, vá atrás de documentários, revistas, vídeos onde falam dele, leia sobre como foi na escola, na sua vida acadêmica, a relação com seus pais, amigos ou pessoas que viviam com ele diariamente, tente achar ligações que façam entender como ele chegou a tal patamar, entenda todo o processo de crescimento desse empreendedor, veja o que se parece com o seu, onde errou para que você para que você consiga tomar como exemplo, olhe também sobre o modo de vida que ele leva, como se alimenta, os exercícios que costuma fazer e o porquê dele fazer esses exercícios, procure sobre sua rotina de trabalho como é feita por ele para se tornar mais criativo ou produtivo, leia bastante se informe o tempo todo, seja sempre o primeiro a saber antes dos outros.

*“Irei ressaltar aqui um empreendedor que talvez não tenha nada a ver com o tipo de negócio que você queira administrar, porém, ele foi um grande influenciador da futura geração com seu excepcional negócio e jeito de empreender, um verdadeiro sucesso, tenho quase certeza que já deve ter ouvido falar dele, portanto, seu nome é Steve Jobs e deixo como recomendação a leitura da sua biografia. “*



Com as mídias, pode-se obter um conteúdo mais diversificado e prático. Temos várias formas de estudar com elas, por exemplo: acordar cedo pela manhã para ver as notícias da indústria, palestras em vídeos que podemos adquirir na própria internet, também seguindo empreendedores de sucesso em suas redes sociais e acompanhando o que eles compartilham de interessante. Hoje em dia já é disponível um recurso de transmissão ao vivo que também acontece em várias plataformas e redes sociais, como facebook, instagram, como também palavras de pessoas bem-sucedidas que podem servir como exemplo. Portanto, não deixe de seguir e usar a favor do seu empreendimento esses recursos. Procure frequentar palestras e lugares como eventos de empresas, por exemplo, pois podem possibilitar que você faça novas amizades com pessoas que tenham a ver com seus planos de negócios ou algo parecido.

Se quisermos ser vendedores e não soubermos como oferecer o produto, quem vai se interessar em querer adquiri-lo? Portanto, temos que entender a real importância de saber vender o produto e que é absolutamente essencial oferecer de uma forma que passe confiança sobre aquilo que você quer que o seu cliente tenha. Mostre que se preocupa com ele e com a qualidade do que vai obter, é uma boa forma de conseguir sua confiança. Treine e pratique muito o que você vai falar com conhecidos, amigos ou até mesmo na frente de um espelho. Lembre-se, só ficará bom depois de muitas tentativas, e as falhas devem ser vistas positivamente, pois são aprendizados.

Outra coisa extremamente importante é saber administrar o dinheiro que tivermos. É bastante simples. Se não soubermos lidar com os recursos, não saberemos lidar os negócios. Portanto, comece vendo se vive com menos que ganha. Se a resposta for não, comece a treinar, comece descartando o que não é extremamente essencial para sua vida, evite gastos desnecessários apenas por consumismo. Desenvolva perguntas para si caso se depare com situações que esteja querendo ter ou fazer algo com o seu dinheiro, treine dizer não para as coisas que não irão te beneficiar. Faça perguntas, como:

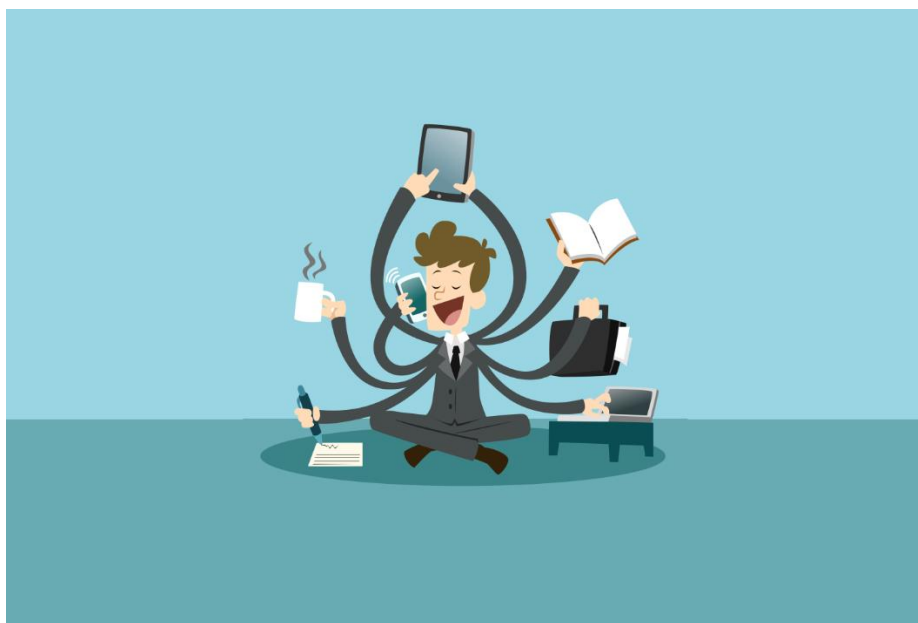
Eu realmente vou precisar disso?

No que isso vai me ajudar a melhorar ou melhorar meu negócio?

É essencial que eu tenha isso para minha saúde ou bem-estar?

Eu consigo viver sem isso?

É importante que seja claro em suas respostas e leve a sério o teste. Depois disso, tente se desfazer das coisas que podem desviá-lo do seu foco ou que não traga progresso nenhum para sua vida. Evite coisas que te deixe acomodado de mais, assim como abandone os maus hábitos de pensar, reveja também suas amizades, analisando se elas irão te ajudar ou atrapalhar. O bom posicionamento dos pensamentos é importante. Após ter conseguido aprender a administrar seu dinheiro, veja se consegue ganhar mais, não apenas saber onde conseguir dinheiro, mas como acreditar que correr riscos com seus negócios é um bom investimento.



Aprenda a controlar o estresse, não fique frustrado por acontecimentos do seu dia que podem aparecer de repente. Por isso, esteja mentalmente preparado, mantenha uma vida saudável, evite consumir coisas que possam influenciar no seu metabolismo ou em suas emoções, tente fazer um esporte, mantenha-se sempre equilibrado e relaxado, administre bem sua noite de sono e tente não apenas pensar em trabalho, dando um descanso para si mesmo.

Seja produtivo, mas lembre-se que não existe um certo jeito de ser produtivo. Aprenda sobre si, entenda o seu melhor jeito de trabalhar. Se for possível, organize um lugar só para você com decorações e objetos que te deixem confortável, reveja sua rotina, crie seu plano de tarefas diárias e tente variar seus horários.

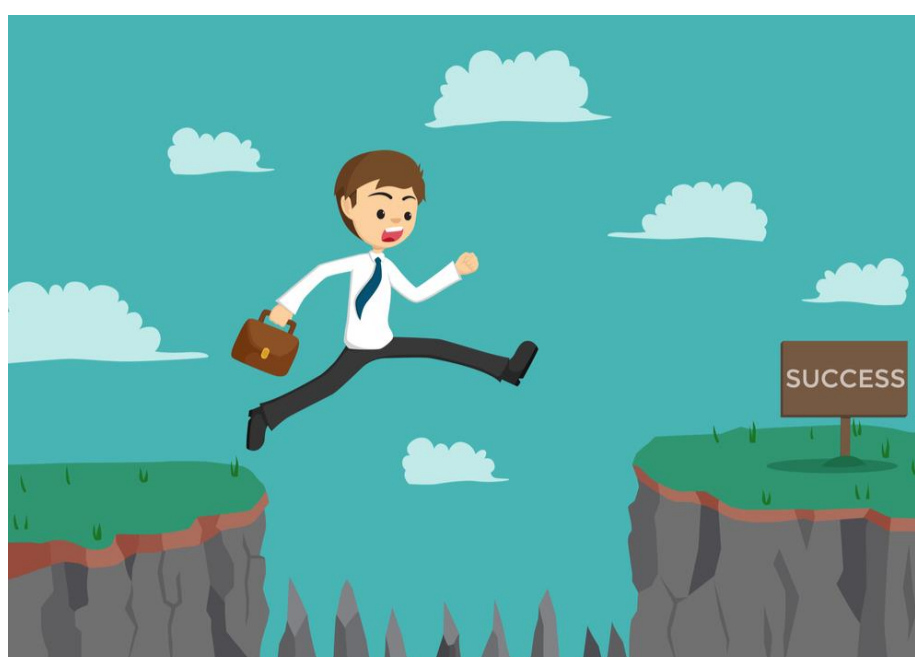
Faça amigos, troque experiências, procure alguém que esteja passando pelos mesmos momentos que você, se apoie, busque ajuda para o que você quer fazer, assim como tenha amigos e pessoas em que se possa confiar até para pedir conselhos e novas ideias, pois, às vezes, precisamos de uma visão diferente da nossa.

Encontre quais são suas forças e onde estão suas fraquezas. Não somos perfeitos, temos defeitos, por isso devemos estar cientes do que podemos ou não fazer. Traga novas pessoas para trabalhar com você, fazendo com que entendam suas ideias. Mostre uma direção a elas, saiba manejá-las, treine-as e prepare-as para serem efetivas. E se não souber como prepará-las, tire um tempo para aprender como encorajá-las, motivá-las e desenvolver suas habilidades.

Aprenda a concretizar vendas, torne isso uma rotina diária, veja isso como algo comum que deve sempre ser concretizado. Se possível, transforme em uma mania sua, mas não seja chato, evite ser irritante na hora da venda, dê motivos para que as pessoas pensem com carinho e voltem a te procurar. Após ter realizado a venda, evite expressar emoções de uma forma exagerada, trate como algo normal, mantenha postura e certifique o cliente de que ele irá gostar do que adquiriu, passando confiança sobre o seu trabalho.

### 1.3. Riscos

Alguns dos empreendedores de maiores sucessos tomam riscos, mas quando as pessoas ouvem a frase “tomar riscos” associam somente à perda. Falhar não significa especificamente algo ruim, como também não quer dizer que não temos capacidade para empreender. Devemos enxergar de uma forma positiva o problema e tentarmos aprender com ele, uma vez que buscar superar os desafios irá nos tornar mais fortes para os próximos que virão, pois é uma constante que sempre irá existir. Portanto, não adianta querer escapar. É preciso superar. Os melhores empreendedores são geralmente aqueles que mais tiveram desafios em sua trajetória e, por conta disso, enxergaram nesses desafios oportunidades de vencer, passando por cima deles e deixando para trás muitos outros concorrentes que não tiveram a mesma visão e entusiasmo.



Abaixo estão pontos de vista de alguns empreendedores que passaram por situações de fracassos e riscos no início ou ao longo de seu negócio, assim como a forma que eles souberam lidar com essa situação e como desenvolveram seus pensamentos.

1. Cubra o aluguel, então comece com outro negócio.

Gostaria de entrar em um negócio promissor e começar a vender porque é isso que eu sou bom. No momento em que minha renda estava coberta, eu começaria um negócio. Isso não causaria muita diferença se fosse um carrinho de cachorros quentes na esquina ou um arranque de tecnologia, desde que eu acreditasse de todo o meu coração no produto. -**Barbara Corcoran, fundadora do The Corcoran Group e Shark on Shark Tank**

2. Haverá picos e vales. Quando estiver nos vales, não se isole. Os seres humanos são animais sociais. Não importa o quão ruim, é bom pensar sobre o teste de funeral: se você tiver pelo menos 150 pessoas que aparecerão no seu funeral, você é bom. Sua rede é uma grande rede de segurança; há muita ciência para indicar qual é a melhor forma de se recuperar da depressão, da ansiedade e da maldade. - **Tai Lopez, investidor e assessor de muitas empresas multimilionárias**

3. Passe três dias de luto, então monte seu retorno.

Eu falhei o suficiente nas empresas que tive que fazer um novo começo familiar. Eu me dei três dias para lamentar a perda de um negócio ou um grande fracasso. Depois disso, eu faria um plano para construir a capital e a infraestrutura para executar meu retorno. Eu estabeleço lembretes várias vezes por dia para ficar no topo da execução do meu novo plano. - **Mirza, CEO da Mirza Holdings e "The \$ 500 Million Man"; falhou em oito empresas de volta para trás e hoje administra um império de nove figuras com mais de 600 funcionários**

4. Transforme o desastre em oportunidade.

Isso realmente aconteceu comigo há 20 anos, então eu não tenho que imaginar isso acontecendo. Eu me encontrei expulsado de uma empresa que eu ajudei a crescer 300 por cento. Quando essa perda maciça aconteceu comigo, eu decidi que era hora de eu ter meu próprio negócio e ser o mestre do meu próprio destino. Nunca perdi a fé nas minhas habilidades. Concentrei-me na minha capacidade de fazer as coisas funcionarem bem. Fiquei positivo e usei um evento devastador para me forçar a pensar mais do que nunca. - **Jim Mathers, CEO da North American Energy Advisory, Inc.**

5. Acerte os freios, mude a direção e aumente a velocidade.

Se eu fosse começar de novo, eu iria parar e ficar "no estado" - estar em meditação e silencioso, e apenas me concentrar no resultado desejado para um novo empreendimento. Gostaria de definir meus objetivos, criar estratégias, construir uma equipe em torno dele e capacitá-los com um "porquê" que é maior do que dinheiro ou incentivos. Então, atenda ao marketing, operações e finanças - conheça seus números. E lembre-se: é uma maratona, não um sprint. - **Roy McDonald, fundador e CEO da OneLife**

6. Avalie suas fontes de capital.

Se você perdeu tudo, você tem duas opções: sair de você mesmo ou olhar no espelho e responder algumas perguntas sérias. Comece com: "Qual capital de vida (relacionamento, intelectual, físico, espiritual e financeiro) posso acessar imediatamente para começar de novo?" Compreenda que a vida fornece feedback constante: você precisa rever o resultado e modificar seus pensamentos, palavras e ações para criar o resultado desejado. - **Craig Lack, CEO da ENERGI e criador de Planos de Saúde Baseados no Desempenho®**

7. Encontre o seu porquê.

Perdi tudo três vezes. Pela experiência, sua mentalidade é tudo. Aproveite o tempo para restaurar sua atitude. Perder tudo é muito difícil, mesmo devastador, mas continuar com a atitude de um perdedor torna tudo mais difícil. Sem festas de piedade! Então, identifique o motivo pelo qual você construiu tudo em primeiro lugar. Qual foi o propósito? Use isso como sua principal motivação para reconstruir. Todos os eventos dramáticos passarão, mas devemos escolher nossa direção durante as consequências: para cima ou para baixo. - **John Hanna, autora de "Way of the Wealthy" e CEO do Fairchild Group**

Vimos acima alguns textos de grandes empresários, ensinando como tomar riscos ou se recuperar de uma queda. São maneiras usadas por eles, truques que desenvolveram como forma de solucionar seus problemas, por isso resolveram compartilhar para que mais empreendedores possam usar caso sintam-se familiarizados com as situações. E além de pessoas que compartilham seus problemas com soluções, temos várias outras formas de desenvolver soluções na hora de correr um risco e não sair como planejado. O importante é nunca desistir daquilo que gostamos.

## 1.4. Perseverança

A paixão vai alimentar sua direção e a determinação é o que vai te fazer ter sucesso. Se estiver montando uma empresa desde o início ou estar comprando um negócio que possui um histórico comprovado, terá que apreciar o que está fazendo. No entanto, se não estiver completamente apaixonado pelo o que estiver fazendo, no meio do caminho irá se encontrar cansado e desgastado com obstáculos criados por si mesmo, ficando provavelmente dias e noites trabalhando em cima de projetos e criando fantasmas que poderão te levar a um colapso.

Mantenha consistência no que está fazendo, procure anotar os motivos pelos quais você faz aquilo e trate de ler todos os dias antes de iniciar seu trabalho. Além disso, tente adicionar novas ideias, faça bem feito para que não precise retornar a fazer isso novamente, podendo provavelmente adicionar estresse no seu trabalho, pois você vai associar à perda de tempo e trabalho redobrado. Procure também não fazer outras coisas que possam te distrair no momento que está fazendo seu trabalho, dependendo o que estiver fazendo pode vir te provocar irritabilidade e seu cérebro associar com o trabalho, tornando a vontade de desenvolvê-lo menor. Comprometa seu trabalho consigo mesmo ou com sua família. Busque algo que possa lhe motivar a fazer.

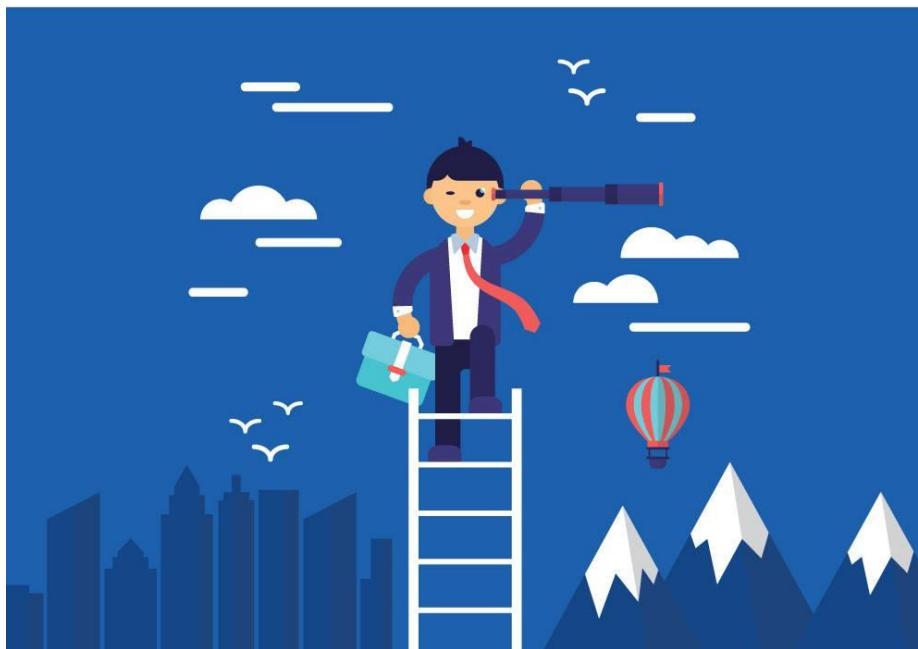


Uma vida saudável é o essencial para manter a paz interior, busque novos lugares para se inspirar e desenvolver seu trabalho, troque aquele ambiente associado com algum problema, pelo menos por um tempo até que possa desassociar. Procure rodear-se de pessoas que têm objetivos parecidos com o seu e que não te deixem desistir, por isso é bastante importante rever os amigos e buscar pessoas que não desviem sua atenção para outros fins, como aquelas que não irão ajudar a desenvolver seu o entusiasmo com seu trabalho. Caso um problema surja, tente não insistir nos erros, busque ser flexível, não bata de frente com o problema, evite confrontar, buscando novas formas de desenvolvê-lo. Pergunte-se em que momento foi que errou, ache o erro antes de tentar novamente, isso o torna perseverante e fará ter menos desgaste com o seu negócio.

## 1.5. Oportunidades

A oportunidade de negócio vai depender do perfil do empreendedor, o jeito que ele é, o que ele gosta, por isso é importante criar uma lista com coisas que gostamos de fazer, como ler livros, cuidar do seu jardim, fazer algum esporte. Em seguida, monte uma outra lista com conhecimentos que domina e que gostaria de continuar aprendendo. Com essas listas que criou, veja aplicar como forma de negócio, o que pode ser oferecido ao mercado e se ele precisa.

Agora vejamos as tendências de mercado. Temos tendências de curto prazo e de longo prazo, dependendo o tipo de negócio que queira fazer. Primeiro, quando olhamos para tendências, precisamos identificar problemas delas e depois identificar soluções. Essas soluções são suas ideias de negócios que anotamos e depois juntamos anteriormente. Podemos também copiar técnicas, mas, se formos fazer isso, é importante copiar de lugares distantes, não muito próximo de onde queremos estabelecer nosso negócio. Além disso, procure adaptar a ideia ao meio onde vai ser implantada.



Existes alguns tipos de análises técnicas que são feitas para analisar tendências do mercado, porém é preciso um estudo minucioso por parte dos analistas. Essas análises são descritas como movimentos nos preços de mercado, que se sustentam por certos períodos, sendo eles de curto e longo prazo. Também temos os termos que são chamados de tendência altista (bull market) e tendência baixista (bear market). São movimentos que acontecem e que podem ser relacionados com o mercado de ações.

- **Mercados primários**

A duração desses mercados geralmente dura de um a três anos de duração.

- **Tendências seculares**

Uma tendência secular, pode durar de uma a três décadas, mantém dentro de seus parâmetros muitas tendências primárias e, em sua maior parte, é fácil de reconhecer por causa do prazo.

- **Tendências intermediárias**

Dentro de todas as tendências primárias estão as tendências intermediárias, que mantêm os jornalistas de negócios e os analistas de mercado em busca constante das respostas para o que um problema ou um mercado de repente se vira a se dirigir na direção oposta à de ontem ou na semana passada.

- **Tendências a longo prazo**

Esse tipo de tendência usa os dias para contar, usarão talvez um período de 26 a 52 após a última alta que teve.

## 1.6. Exercícios de Conteúdo

Olá, seja bem-vindo a nossa área de exercícios. Desenvolvemos uma série de atividades para que você domine todo conteúdo abordado nesta aula, por isso é muito importante você fazer todos os exercícios e, qualquer dúvida, chame o seu instrutor.

Responda às seguintes questões:

- 1) Qual a primeira coisa que um Empreendedor precisa definir?
- 2) O que deve ser feito para se preparar mentalmente?
- 3) Para desenvolver habilidade o Empreendedor precisa ter desejo de que?
- 4) Cite 3 formas que o Empreendedor possa usar para aprender?
- 5) Quais as perguntas que deve ser feita antes de comprar alguma coisa?
- 6) Quem são os melhores Empreendedores geralmente?
- 7) Como devemos tomar riscos ou se recuperar de uma queda?
- 8) O que vai te fazer ter perseverança?
- 9) Como um Empreendedor não deve se sentir?
- 10) Qual o tipo de vida que um Empreendedor deve manter?

## 2. Criando Estrutura de Negócios

### 2.1. Estrutura de Negócios

A estrutura ou plano de negócio é feito a partir de um documento escrito, onde o empreendedor escreve o que ele deseja iniciar. A utilização desse plano, de acordo com o mundo moderno, é garantir que as determinações da empresa irão ocorrer conforme o planejado, porém é essencial que ocorram atualizações, tendo em vista o progresso da empresa no decorrer do tempo.

Esse documento tem vários benefícios. Com ele está a orientação ao empreendedor de como iniciar seu negócio ou expandi-lo, permitindo estruturar os principais meios e alternativas para uma análise eficaz e minimizar os riscos que forem identificados. Também auxilia a estabelecer uma vantagem competitiva que possa ajudar a manter a empresa de pé. E além disso, pode-se solicitar empréstimos, financiamentos, novos sócios e investidores, mapear claramente o que será feito, como e por quem, para que os objetivos sejam mais fáceis de serem alcançados, além de definir a quem será oferecido e quem serão os competidores, saber quanto terá que ser investido no negócio e de quanto vai ser o retorno financeiro previsto, descrever quando poderão ser realizadas as atividades e como serão atingidas as metas, identificar riscos e minimizá-los (se for possível, até evitá-los), conhecer o mercado onde se atua e aplicar estratégias de marketing para os produtos, assim como analisar o desempenho financeiro do seu negócio, avaliando os investimentos e retorno sobre o que foi investido.

Cuidados que devemos ter ao elaborar um plano de negócios:

- **O "fator tempo". O tempo é o que vai determinar a assertividade dos números.**  
Muitos empreendedores imaginam que vão conseguir alcançar vendas logo nos primeiros meses acima do que foi investido, porém espere e dê um tempo para que seu negócio possa se levantar. Não se iluda, seja conservador nos números, reflita sobre as vendas progressivamente no seu plano de negócios, começando com poucas vendas e assumindo um crescimento suave nos primeiros meses. Não se esqueça de que o custo é real desde o primeiro mês, o que pode trazer uma queda acentuada caso não considere o tempo adequado para alcançar as vendas previstas.
- **Cobranças a empresas. Hoje em dia, muitas das empresas pagam a 60 ou a 90 dias, o que cria um desequilíbrio importante no mapa de tesouraria.**  
Caso as vendas ocorram de acordo com o planejado, atingindo o valor estimado, o fato é que, em algum determinado mês, pode vir a acontecer de que não tenha dinheiro para pagar as despesas, o que pode colocar em risco a empresa. Faça um mapa de tesouraria, reenviando o valor da venda no mês da cobrança. Veja após se existem alguns meses com falhas financeiras.

- **As taxas e serviços obrigatórios associados a uma empresa.**  
informe-se com um contabilista de todas as taxas e serviços de sua empresa.

Muitos, quando têm seu negócio, apenas calculam o total de vendas e depois subtraem o total dos custos. Dessa forma, não consideram o fator tempo. No entanto, tente ver com alguma consultora um apoio no plano de negócios para que seja orientado a identificar os valores corretamente.

#### **Dicas:**

1. Considere sempre mais tempo do que idealiza para concretizar as suas vendas. Seja exagerado no tempo que necessita e não otimista, porque tempo é dinheiro. E, se não tem tempo para concretizar as suas vendas, só lhe resta ter dinheiro para continuar no mercado.
2. Estabeleça o pior cenário de cobranças. Considere 90 dias para não ter más surpresas. Mais de 90 dias devem ser considerados no caso de cobranças ao Estado ou empresas que tenham políticas de pagamento superiores aquele prazo. Informe-se a quantos dias paga aquele que será o seu cliente mais importante no início da sua atividade.
3. Informe-se sobre as taxas e serviços obrigatórios. Recorra a um contabilista.

Alguns cuidados que devemos ter ao preencher o plano de negócios é passar as informações de maneira clara, entusiasmada e otimista, com uma escrita coerente de tom empresarial, sem tentar demonstrar sentimentalismo para, assim, ser levado a sério. Os possíveis investidores irão reagir positivamente caso seja uma apresentação interessante, mas, se for prolongada ou pareça mal organizada, os investidores podem reagir com indiferença. Tente passar as metas de uma forma limpa, clara e legível, assim como os métodos básicos da empresa. Dessa maneira, haverá mais chance de o investidor dar atenção ao seu documento. E caso necessite mais informações, irá procurá-lo.

A Estrutura de um plano de negócio é composta por várias partes. Ao todo, é vista como uma divisão de sub-planos, sendo: Plano financeiro, Plano de marketing, Plano de produção, e Plano de recursos humanos. Desse modo, a pessoa que estiver lendo vai ter um entendimento melhor sobre seu negócio, bem como sobre os demais planos da empresa.

Agora vejamos como o plano de negócio se inicia. Para começar, logo no começo, teremos o Sumário executivo. Em seguida, uma Apresentação da Empresa, o planejamento estratégico dela, sendo seguido pela elaboração de um Plano de Marketing, avaliando os clientes e o mercado consumidor, fornecedores, seus concorrentes para, posteriormente, trabalharmos o Plano Operacional. Nesse plano, teremos que trabalhar a estrutura de como vamos atender esse mercado, como capacidade produtiva, instalações e tudo que é necessário para fazer o devido atendimento. Logo após um Plano Financeiro, onde iremos estudar, abordar os investimentos necessários, a aplicação dos recursos e a fonte de onde eles virão. E em

seguida, vamos trabalhar com projeções, onde teremos que criar cenários para nossos negócios, que irão dizer o tempo estimado que nossa empresa precisará para se desenvolver e sendo mais complexo de se fazer.

Por último, no plano de negócios, teremos que colocar a avaliação dele, que são as justificativas das projeções que foram feitas, como se chegou ao resultado. Além disso, vai o anexo dos documentos, informações, pesquisas, todas as fontes que foram usadas para elaboração do plano de negócios.

Pode-se também, na hora de elaborar um plano de negócios, usar uma ferramenta online. A vantagem disso é que irá auxiliar melhor com os cálculos na hora que for desenvolver o plano financeiro.

Abaixo vemos o Plano de Negócio que precisa ser seguido:

## 1 – Sumário da Empresa

### 1.1 – Descrição do projeto

### 1.2 – Dados Empreendedores

## 2 – Apresentação da Empresa

### 2.1 – Dados do Empreendimento

> Visão

> Negócio

> Missão

> Princípios e Valores

#### Matriz SWOT

> Forças

> Oportunidades

> Fraquezas

> Ameaças

### 2.2 – Atividade/Setor

### 2.3 – Forma jurídica

### 2.4 – Enquadramento

### 2.5 – Estrutura de capital

## 3 - Plano de Marketing

### 3.1 – Produtos

### 3.2 – Clientes

### 3.3 – Concorrentes

### 3.4 – Fornecedores

3.5 – Promoção

3.6 – Comercialização

4 – Plano Operacional

4.1 – Localização

4.2 – Produção

4.3 – Processo

4.4 – RH / Pessoal

5 – Plano Financeiro

5.1 – Investimentos

5.2 – Faturamento

5.3 – Custo Fixo

5.4 – Custo Variável

5.5 – DRE

5.6 – Projeção

6 – Avaliação do Plano

Justificativas

ANEXOS

> Documentos

> Certificados

> Laudos

Apesar do sumário executivo aparecer como primeira etapa do plano de elaboração, será a última etapa que deve ser feita. Devido à descrição do projeto ser um breve resumo, não há como elaborá-la sem que ele esteja pronto.

Uma coisa importante é ficar de olho como o mundo dos negócios se transforma e evolui. No mundo moderno, não se faz mais como antigamente, em que se fazia e se guardava por meses, às vezes até alguns anos. Agora é importante que o plano de negócios seja de pouco em pouco tempo revisado, mantendo uma monitorização constante, pois isso vai servir para corrigir problemas ou reunir oportunidades que possam surgir.

Evite erros comuns, tais como:

- Má análise da concorrência.
- Plano financeiro inadequado.
- Não existência de um plano estratégico.

## 2.2. Estrutura Legal

Antes de dar vida ao seu empreendimento (de tirá-lo do papel), é importante dar uma atenção especial à escolha da estrutura legal. É importante identificar qual delas melhor atende às suas necessidades, bem como do seu negócio.

Existem três tipos de formas jurídicas que são usadas para executar pequenas organizações empresariais. São as seguintes:

1. Titularidade única - onde geralmente apenas uma pessoa financia a atividade comercial.
2. Parcerias - em que duas ou mais pessoas juntam-se para financiar ou executar um empreendimento.
3. Sociedade limitada / Ltda - onde é possível somente para alguns amigos/familiares até aos muitos milhares de subscrição de uma parte da propriedade do negócio.



### **Titularidade única**

Criada como de um único proprietário. Essa forma é normalmente livre de formalidades. Não há regras sobre os registros, para as contas serem auditadas ou que informação financeira sobre a sua empresa seja apresentada no registro de empresas, porém é preciso ainda pagar o imposto de lucro. A desvantagem é que a responsabilidade de suas dívidas é totalmente por conta do empreendedor. Caso abra falência, quem emprestou dinheiro ao empreendedor pode avaliar e vender seus bens pessoais, como também a empresa.

### **Parcerias**

Ter um negócio em conjunto. Há poucas restrições para a criação de uma empresa com outra pessoa e várias vantagens.

- Reunindo recursos você pode ter mais capital.
- Se adoecer, o negócio ainda pode ser exercido.

Desvantagem: se o parceiro assinar ou cometer qualquer erro sem o seu consentimento, todos os membros da parceria devem assumir as consequências. Portanto, seus bens pessoais poderiam ser tomados a fim de pagar qualquer eventualidade.

### **Sociedades limitada / Ltda.**

Nesta forma de negócio, a responsabilidade fica limitada à quantia que é contribuída por meio de capitais.

A responsabilidade dos sócios é limitada ao montante pago ou não, emitidos em capital social. No entanto, muitas restrições são colocadas sobre a empresa. É preciso manter alguns livros de contabilidade, nomear um auditor e um arquivo com o retorno anual das empresas, que inclui as contas, bem como informações de diretores e hipotecas. A maior desvantagem é que é mais caro para configurar e não há regras a seguir.

Temos algumas estruturas que são importantes conhecer, pois ajudarão a embasar melhor sua decisão. Para facilitar esse processo, vemos a tabela com 4 estruturas legais mais comuns no Brasil.

	<b>Autônomo</b>	<b>Microempreendedor individual (MEI)</b>	<b>Sociedade Limitada</b>	<b>Sociedade Anônima</b>
<b>1. Eu controlo o negócio?</b>	Sim, você é o mandachuva.	Sim, você é o dono.	Não. A menos que você tenha controle majoritário das quotas ou tenha seu poder de controle estipulado no contrato social ou em acordos societários.	Não. A menos que você tenha controle majoritário das ações ou tenha seu poder de controle estipulado no contrato social ou em acordos societários.
<b>2. O que acontece com os lucros?</b>	Os lucros são todos seus.	São todos seus, mas o faturamento é limitado em até R\$ 60 mil/ano.	Lucros são divididos entre você e seu(s) sócio(s) como detalhado no contrato social ou em um acordo societário. Pode haver distribuição desproporcional.	Os lucros pertencem à corporação e podem ser pagos a acionistas como dividendos.
<b>3. Sou responsável pelas obrigações financeiras?</b>	Sim. Você tem responsabilidade pessoal ilimitada pelo negócio.	Sim. Você tem responsabilidade pessoal ilimitada pelo negócio.	Não. Você tem responsabilidade limitada ao valor de sua quota.	Não. A responsabilidade é limitada ao preço de emissão de suas ações.
<b>4. É relativamente fácil levantar dinheiro?</b>	Não.	Não.	Em termos.	Sim. É mais fácil levantar dinheiro.
<b>5. É relativamente fácil e barato começar e cumprir com os requisitos legais continuamente?</b>	Sim. Usando esta estrutura é relativamente fácil.	Sim. É a mais fácil das alternativas.	Sim. Usando esta estrutura é relativamente fácil, mas um contrato social deve ser preparado por um advogado e a empresa deve contar com um bom contador.	Mais difícil. Requer algum investimento em tempo e dinheiro para começar a cumprir com as obrigações legais.
<b>6. Posso mudar facilmente a estrutura do negócio?</b>	Sim. Mas será preciso fechar a estrutura atual e começar outra.	Sim.	Sim. Por meio de alterações no contrato social. Mas isso pode ter implicações legais e fiscais.	Não. É difícil passar de uma sociedade anônima para uma sociedade simples.
<b>7. O que acontece se um dos proprietários morre?</b>	Seu negócio morre quando você morrer.	Seu negócio morre quando você morrer.	Sociedades limitadas sobrevivem à morte dos quotistas, mas deve ser escolhido um novo sócio dentro de 180 dias.	Sociedades anônimas sobrevivem à morte dos acionistas.
<b>8. Quais as vantagens e/ou desvantagens tributárias?</b>	Impostos são recolhidos diretamente pela pessoa física (paga a tributação normal de PF mais INSS de autônomo). Permite menos deduções de despesas.	Há isenção de tributos federais e drásticas reduções em outras obrigações.	A tributação tende a ser mais alta, mas há alternativas mais vantajosas como o Simples.	O custo relacionado ao cumprimento de obrigações legais (por exemplo, com publicações) é alto.

## 2.3. Mercado Emergente e Global desafios

A maioria da população mundial vive nos mercados emergentes, o que significa que o mundo está passando da era da necessidade básica para uma era mais orientada para o consumo. Essa tendência criou um ambiente para mais novos consumidores de produtos e serviços nesses mercados emergentes, transformando-os em grandes centros de consumo para Empresa multinacionais. Assim sendo, as multinacionais estão a analisar tais desenvolvimentos como uma oportunidade para capitalizar e mover suas operações comerciais para esses mercados, que tradicionalmente costumavam ser considerados como baixos centros de produção ou montagem.

Existem vários exemplos de multinacionais desenvolvidas, mercados que se deslocam para mercados emergentes, como Brasil, China, Índia e México. Esses mercados também estão passando por uma série de outros desenvolvimentos no campo das reformas institucionais, das democracias, da melhoria das infraestruturas, tecnologias de informação e comunicação e acordos internacionais de negócios. As Empresas multinacionais que operam nos mercados globais influenciam e são influenciadas pela política, ambiente econômico, social e cultural dos países de acolhimento, assim como recebem dinheiro estrangeiro que, muitas vezes, é bom para a economia.

Multinacionais são empresas que residem em seu país de origem e estabelecem filiais em outros diversos países ou também são empresas que fazem entrega de serviços em mais de um país. Geralmente o objetivo dessas empresas é um mercado consumidor, matéria-prima ou mão de obra barata. Entretanto, um empreendimento no exterior é considerado multinacional caso tenham investimentos essenciais em países estrangeiros e estar continuamente gerenciando essas operações.

Mercado emergente é definido como uma economia em crescimento, com uma renda de baixa a média, em que os países integrantes representam um grande mercado potencial para as empresas. Considerando atualmente apenas os BRICS Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

Os desafios desses mercados para o empreendedor é a importação, as políticas dos países, os impostos e as possíveis corrupções que o país sofre, assim como dificuldade de se adaptar ao cultural, tarifas elevadas, burocracia cara, regras e regulamentos, além de flutuações na taxa de câmbio da moeda local. É essencial para o empreendedor avaliar como andam as relações do país com as demais empresas antes de fazer qualquer tipo de negócio.

ONU é uma organização que possui um papel de liderança e justiça em diferentes aspectos das sociedades humanas, indivíduos, organizações e nações. O papel da ONU é propor segurança, progresso e prosperidade para toda a humanidade, independentemente da origem, etnia, ideologia e afiliações políticas. A ONU não deixou de estabelecer regras para as organizações empresariais para seguir em operação em diferentes áreas geográficas em geral. Vamos falar sobre os 10 princípios do Pacto Global das Nações Unidas para as empresas, organizações para compreender e respeitar enquanto operam em diferentes países.

- As empresas devem apoiar e respeitar a proteção dos direitos humanos proclamados internacionalmente. Direitos dentro de sua esfera de influência.
- As empresas devem garantir que suas próprias operações não sejam cúmplices dos direitos humanos abusos.
- As empresas devem defender a liberdade de associação e o reconhecimento efetivo, dá direito à negociação coletiva.
- As empresas devem defender a eliminação de todas as formas de trabalho forçado e obrigatório.
- As empresas devem defender a abolição efetiva do trabalho infantil.
- As empresas devem eliminar a discriminação em relação ao emprego e à ocupação.
- As empresas devem apoiar uma abordagem preventiva para os desafios ambientais.
- As empresas devem empreender iniciativas para promover uma maior responsabilidade ambiental.
- As empresas devem encorajar o desenvolvimento e difusão ecológica e tecnologias.
- As empresas devem trabalhar contra a corrupção de todas as suas formas, incluindo extorsão e subornador.

Os caminhos de crescimento que devem ser seguidos pelos empreendedores das multinacionais são:

- Importar e exportar.
- Licenciamento e franquia.
- Investimento direto.
- Alianças estratégicas.
- Ou uma combinação dessas opções.

Esses fatores vão depender o grau de risco associado por cada um desses caminhos, a necessidade de controle e coordenação de seu negócio, a necessidade de resposta local, a natureza do seu negócio, o relacionamento entre o país de origem e o tamanho da empresa.

Estratégias de crescimento:

- Estratégias de integração, integração vertical: integrando fornecedores; e distribuidores e integração horizontal: integrando com concorrente diretos.
- Produto, oferecer uma variedade de produtos e mercado com expansão geográfica, estratégias de diversificação.

- Estratégias agressivas colocando investimentos diretos em mercados emergentes.
- Estratégias defensivas envolvendo alianças estratégicas, junções e participações de ações.
- Estratégias genéricas, liderança de custos, diferenciação e foco ou especialização



Riscos que podem vir a acontecer: as multinacionais podem enfrentar uma forte concorrência das empresas nacionais, que se adaptam mais rapidamente às mudanças de condições e têm acesso ao capital, tecnologia e apoio da indústria local e do governo. Uma cultura de risco bem alinhada à estrutura organizacional e o risco em processos de gestão e melhoria das comunicações podem criar uma base sólida para melhor gerenciamento de riscos em qualquer mercado.

As empresas multinacionais podem usar as seguintes abordagens:

- Investir nos mercados locais, ou seja, produção, pesquisa e desenvolvimento, capital humano.
- Oferecer produtos e serviços de qualidade a preços convenientes para hospedar clientes.
- Colaboração com o governo local, grupos de interesse e jogadores da indústria.

## 2.4. Exercícios de Conteúdo

Olá, seja bem-vindo a nossa área de exercícios. Desenvolvemos uma série de atividades para que você domine todo conteúdo abordado nesta aula, por isso é muito importante você fazer todos os exercícios e, qualquer dúvida, chame o seu instrutor.

Responda às seguintes questões:

- 1) Quais são os benefícios do Plano de Negócio?
- 2) Quais cuidados que devemos ter ao elaborar um plano de negócios?
- 3) Quais os erros comuns no plano de negócios que devem ser evitados?
- 4) O que devemos dar atenção especial à escolha antes de dar vida ao empreendimento?
- 5) Quais são os 3 tipos de formas jurídicas que são usadas para pequenas organizações empresariais?
- 6) Qual o melhor tipo de mercado para Empresas multinacionais?
- 7) O que são multinacionais?
- 8) Quais caminhos devem ser seguidos pelos empreendedores das multinacionais?
- 9) Quais são as estratégias de crescimento?
- 10) Quais as abordagens que podem ser usadas?

## 3. Plano de Negócios e Finanças

### 3.1. Modelo de Negócios

Nem todos os empreendedores foram criados a partir de um plano. Eles vieram de diferentes lugares, criações, distribuição de renda e classes sociais. Para começar a ser um empreendedor, não precisa frequentar uma faculdade, ter bastante dinheiro no banco e experiência com negócios para iniciar alguma coisa que pode vir a se tornar o maior sucesso, basta se ter uma direção e um forte planejamento. Antes de começarmos, temos que nos questionar: Qual o tipo de negócio que queremos fazer? A razão que temos? Até onde queremos chegar com isso? Logo crie uma lista e responda para si mesmo.

- Quais as habilidades que eu tenho?
- Onde está minha paixão?
- Qual é minha área de experiência?
- O quanto eu posso gastar?
- O quanto eu preciso?
- Que tipo de estilo de vida eu quero ter?
- a sua proposição de valor: o que você oferece que é único no mercado?
- os segmentos de clientes: quem é o cliente final?
- suas atividades chave: o que exatamente você realiza, e que irá consistir no produto ou serviço ofertado?
- suas parcerias estratégicas: que empresas ajudarão a compor melhor essa oferta?
- suas fontes de receita: como você cobra, e quais são os drivers de receita?
- sua estrutura de custos: quais drivers são geradores de custos?
- os recursos principais: qual a infraestrutura, recursos ou serviços de base?
- os canais de comunicação e distribuição: como o produto chega até o cliente?
- o relacionamento com o cliente: como a empresa e marca se comunicam com ele?

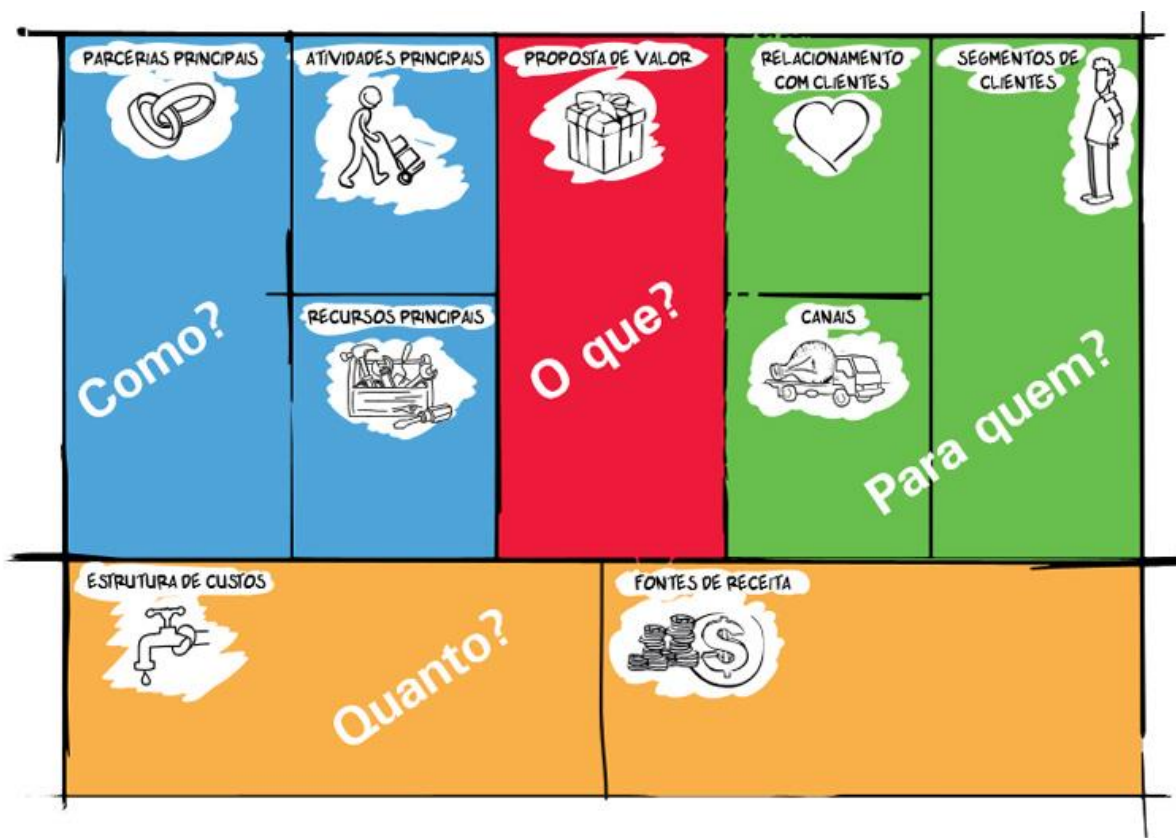
Agora vejamos os 5 principais elementos de um Modelo de Negócio.

- 1- Modelo de Proposta de Valor: É a forma pela qual a empresa mostra que é única, definindo qual é o seu diferencial no mercado e como ela se destaca perante as demais empresas que se encontram no mesmo mercado.
- 2- Modelo de Interface com o Consumidor: Aqui é descrito como uma empresa se relaciona com os seus clientes, podendo ser através de lojas, embalagens de produtos, websites, e etc.
- 3- Modelo de Operação: Serve para ver como a empresa trabalha para fazer a entrega do seu produto para o seu cliente. Devem ser descritas todas as etapas, desde a produção até chegar no destinatário final.

- 4- Modelo Estratégico: Nesse modelo é como a empresa irá fazer para atingir suas metas e estratégias. Vamos poder visualizar a missão de uma empresa, sua visão, seus valores e todas as competências necessárias para que ela funcione de forma correta.
  
- 5- Modelo Econômico: Esse tipo de modelo é onde aparece a possibilidade financeira de uma empresa. Com esses recursos, podemos ver como ela paga suas contas e ganha recursos sem prejudicar o meio ambiente e a fim de atingir a sustentabilidade.

O Modelo de Negócio ou Canvas, como também é chamado, é uma ferramenta que ajuda o empreendedor a iniciar bem seu empreendimento. Foi desenvolvido pelo suíço Alex Osterwalder para facilitar o entendimento completo de um negócio. Assim, o modelo tem o objetivo de descrever todos os elementos e fases que compõem um empreendimento, proporcionando a integração da organização.

De acordo com quem criou a ferramenta, os componentes centrais de um empreendimento são segmento de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades chave, principais parcerias e custos. Também o Modelo de Negócios proporciona a visualização das principais funções de uma organização, possibilitando, assim, que o empreendedor reflita a respeito de cada função da empresa para, então, descobrir o que precisa ser feito, a fim de conquistar clientes e aumentar os resultados do empreendimento.



Ao poder visualizar todos os processos da empresa, o Modelo de Negócio possibilita inovar, estabelecendo uma proposta de valor única para o empreendimento. Sendo o principal benefício do modelo a sua simplicidade e rápida implementação. Agora o empreendedor precisa responder as seguintes perguntas:

- O que vou fazer?  
A resposta é a proposta de valor
- Para quem vou fazer?  
A ideia é definir o público consumidor e as melhores maneiras de se relacionar com ele
- Como vou fazer?  
O objetivo é descobrir quais são os principais recursos, atividades e parceiros
- Quanto vou gastar?  
A finalidade é saber quais são as receitas e qual será a estrutura de custo para viabilizar o negócio

Esse é, portanto, o caminho para descobrir como se diferenciar, conquistar clientes, reduzir custos e obter receitas.

Para colocar em prática o Modelo de Negócio, basta seguir os nove passos explicados abaixo:

### **1. Tem uma ideia?**

Não tem problema se a ideia ainda precisar ser desenvolvida. O importante é inseri-la no quadro, pois isso ajudará a visualizá-la melhor.

### **2. Nunca escreva diretamente no quadro**

Usar os post-its é mais produtivo porque possibilita que ajustes sejam feitos em qualquer momento.

### **3. Inicie o trabalho em qualquer bloco**

No entanto, a dica é começar pela dupla proposta de valor/segmento de clientes, já que é nessa combinação que está a alma da empresa.

### **4. Não tenha medo de errar**

Ainda que a ideia não esteja muito clara, é bom praticar o planejamento com a ferramenta Canvas, pois visualizar a ideia ajuda a perceber o que pode ser aprimorado.

### **5. Procure completar o lado direito do quadro**

É melhor começar descrevendo a geração de valor para, em seguida, dedicar-se à organização da eficiência da entrega de proposta de valor, no lado esquerdo.

### **6. Não tem problema se houver pontos em branco**

Neste caso, o empreendedor pode tomar o tempo que precisar para completar, modificar, escolher e refinar o modelo.

### **7. O modelo é um roteiro para registrar e validar hipóteses**

Atualizar o modelo de negócio é uma maneira de competir com concorrentes que estão sempre aprimorando os seus processos.

### **8. O modelo possibilita reflexões sobre o rumo dos negócios**

Trabalhar constantemente no quadro é uma forma de visualizar melhorias periódicas no empreendimento.

### **9. Teste as hipóteses**

Usar o quadro serve para registrar e aperfeiçoar as ideias. Mas, antes de implementá-las, é bom buscar formas de validar com o cliente se a hipótese tem sentido. Procure fazer protótipos, demonstrações, propostas e ouça os feedbacks, que sempre ajudam a definir o modelo de negócio.

É preciso lembrar que a inovação é a chave do sucesso. O Modelo Canvas possibilita ao empreendedor elaborar inovações estratégicas que vão aumentar a competitividade da empresa. O Modelo de Negócio é, assim, uma maneira de incrementar os processos de gestão da empresa, o que leva necessariamente a melhores resultados, inclusive financeiros.

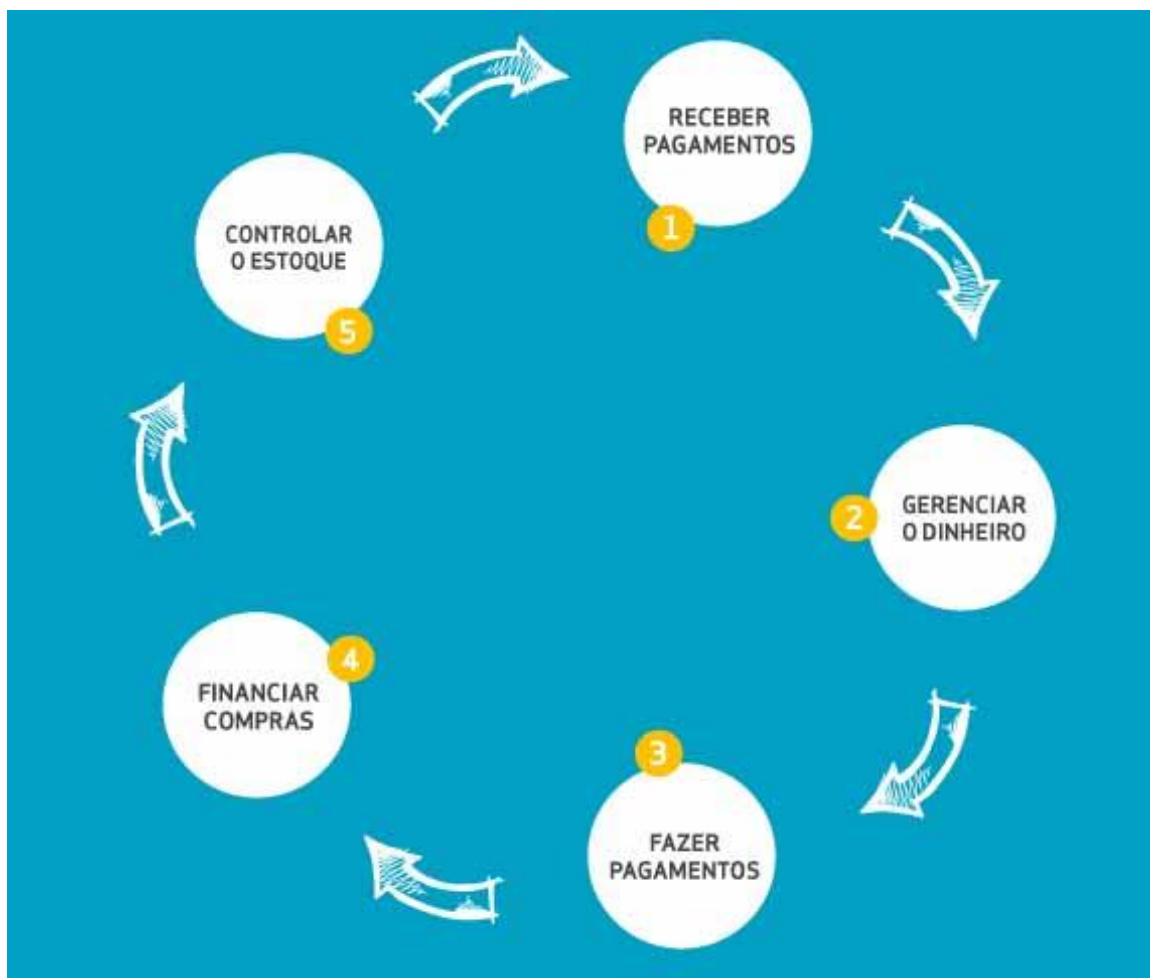
## **3.2. Gestão Fluxo de Caixa**

Não importa se estamos iniciando nosso negócio, se temos milhares de reais no banco, ou fortes patrocinadores e investidores, nada disso importa se não tivermos excelentes habilidades de gerenciamento de dinheiro. Pequenas decisões financeiras, como gastos excessivos ou mal planejados, que não sejam importantes para o momento, podem arruinar os negócios rapidamente.

Mantenha um mapa financeiro desenhado, pois isso irá ajudar com suas despesas. Selecione as obrigações essenciais no mês, depois verifique o quanto é importante os próximos que não se encaixam dentro da lista e separe o mínimo de recurso possível para se gastar com isso. Devemos saber que a má distribuição de renda em uma empresa pode derrubá-la financeiramente.

Fluxo de caixa se refere ao fluxo de dinheiro no caixa da empresa, ou seja, o montante gasto ou recebido por uma empresa durante um período de tempo definido. Fluxo de Caixa é um instrumento de gestão financeira que projeta para períodos futuros todas as entradas e as saídas de recursos financeiros de um empreendimento, indicando como será o saldo de caixa para o período projetado. Com essas informações do fluxo, o empresário pode elaborar a Estrutura Gerencial de Resultados, a Análise de Sensibilidade, calcular a Rentabilidade, a Lucratividade, o Ponto de Equilíbrio e o Prazo de retorno do investimento.

1. O resultado do fluxo de caixa é o saldo disponível, apurado pela diferença entre o total do valor dos recebimentos e pagamentos efetivamente realizados. A estrutura para fluxo de caixa depende da natureza da empresa e também das necessidades dos gestores.
  2. Estime sempre despesas ainda não lançadas no "contas a pagar", tais como impostos, contas de água, luz, folha de pagamento etc. Tente também conhecer suas datas de vencimento e reajustes para melhor estimar.
  3. Nas vendas à vista, utilize como base a média diária das vendas realizadas normalmente. Considere também os meses de movimento mais forte ou mais fraco para a média. Seja conservador nestas estimativas que serão muito facilitadas se for mantido um controle diário de receitas e despesas. Lembre-se: as despesas são quase sempre certas e as receitas quase nunca.
- Recebimentos. Vendas à vista, vendas a prazo, em cheques, cartões, rendimentos de aplicações, e outros recebimentos.
  - Pagamentos. Fornecedores, despesas bancárias e financeiras, salários e encargos de funcionários, comunicação - telefonia, internet, correios etc. Manutenções - equipamentos, veículos, prédios etc. Salários dos sócios que trabalham na empresa -, serviços de terceiros - contador, advocacia etc. Impostos e contribuições, materiais - escritório, limpeza etc. Investimentos realizados, empréstimos e dívidas.



### **Etapa 1 - Receber pagamentos**

Essa talvez seja a parte mais motivadora para o empresário, pois é onde vai receber o pagamento por seus produtos e serviços vendidos. Para que aconteça da forma mais fácil e tranquila possível, é recomendado que o cliente tenha várias opções para realizar o pagamento, por exemplo: cartões de débitos e créditos, e-commerce, PayPal, cheques, transferências bancárias, e claro, dinheiro.

### **Etapa 2 – Gerenciar o dinheiro**

Digamos que essa etapa seja bastante delicada, sendo que qualquer mal gerenciamento pode fechar as portas da sua empresa. Portanto, saber equilibrar as despesas é essencial, uma vez que sabemos que teremos que ter dinheiro para pagar os fornecedores, funcionários, equipamentos e os custos operacionais. As contas em ordem vão definir também de quanto foi o lucro da empresa e também, após ter um saldo positivo, o ideal é investir um pouco desse dinheiro como estratégica.

### **Etapa – 3 Fazer pagamentos**

Mantenha suas contas pagas em dia, pois isso não só ajuda a manter o fluxo de caixa organizado como é uma ótima forma de evitar problemas. Com a finalidade de facilitar, o cartão de crédito permite agilidade nos pagamentos de despesas diárias, tais como: material de escritório, viagens, veículos e custos de marketing. Dessa forma, é possível que a empresa mantenha um bom histórico de crédito empresarial com bancos e provedores de cartão, adquirindo credibilidade.

### **Etapa 4 – Financiar compras**

Para os pagamentos efetuados por cartão de crédito, deve-se ter em mente como o financiamento vai acontecer: quais são os juros e quais as datas de pagamento, etc. Verifique se os valores do parcelamento estão dentro do orçamento mensal previsto. Mesmo que tenha em vista um empréstimo no banco, subsídio do governo ou um investidor a bordo, seja fiel a sua organização financeira para não sofrer com surpresas. Uma ferramenta de gestão financeira é adequada para controlar investimentos de médio e longo, sem perder os pagamentos de vista.

### **Etapa 5 – Controlar o estoque**

Agora que já recebeu e efetuou pagamentos, é hora de pensar sobre o controle de estoque da empresa. Há diversos momentos em que a empresa se depara com um nível de estoque restante. Embora pareça uma situação administrável, isso pode prejudicar o negócio caso não sejam tomadas as medidas certas. A unidade de estoque não vendida representa o dinheiro que está amarrado e não pode ser utilizado para pagar as contas ou para voltar a investir.

Portanto, é recomendável que a empresa tente vender o estoque da forma mais rápida possível, mesmo através de queimas de estoque. O objetivo é obter mais velocidade na volta do dinheiro para o negócio. No entanto, assegure-se de que os fornecedores são confiáveis, pois isso afeta os níveis de estoque e vai acelerar os prazos de entrega. Não deixe o estoque vazio, tenha consciência nas vendas da empresa.

O movimento do caixa pode ser interpretado de diversas formas. O limite é a imaginação de quem o monta. Aqui estão alguns exemplos:

- Lista de transações mostrando o saldo inicial e o saldo final em cada linha;
- Gráfico de curvas;
- Gráfico de pizza;
- Tabela categorizada.



### 3.3. Negociações

Uma larga lista de contatos de negócios não faz ninguém um bom empreendedor. É preciso construir relações com valor, não apenas visando suas necessidades atuais, mas que possa ajudar com necessidades futuras. Não devemos ser egoístas, devemos primeiro pensar em como ajudar alguém, mesmo antes de pensar como essa relação trará benefícios, para que depois se pense em algum valor.

A Negociação é a atividade que permite chegar a acordos mutuamente aceitáveis, em toda a espécie de conflitos, de domésticos a internacionais, podendo ou não, utilizar o auxílio de terceiros. Negociação é uma atitude voltada, ao mesmo tempo, para a resolução de conflitos e para o desenvolvimento de relacionamentos.

Cada vez mais se valoriza a Negociação que se preocupa em manter os relacionamentos num processo saudável e lucrativo. Uma negociação pode servir para aumentar a confiança, o respeito e o comprometimento entre as partes, desde que bem conduzida. Além disso, não podemos esquecer que ela é um jogo. Os jogos de soma zero, onde um lado ganha e o outro perde estão ultrapassados, já que tendem a não gerar novas negociações e novos negócios, além de acabar com relacionamentos preexistentes.



A boa negociação é a que produz resultados que satisfazem bem os nossos interesses e dos clientes. Trazer os verdadeiros interesses dos demais envolvidos, e não só os particulares, de forma tranquila e até tolerável é o caminho ideal.

Dicas:

- Foque em interesses comuns;
- Busque entender os interesses de seus clientes;
- Entenda os interesses escondidos por trás da “fala do cliente”;
- Pergunte “Por que” e “Por que não”

É fundamental que tentemos, da melhor maneira possível, entender as alternativas dos clientes, pois o sucesso da negociação está muito ligado à qualidade e à percepção dessas alternativas. Lembre-se: “ouça muito, fale pouco e faça perguntas adequadas e inteligentes” para entender profundamente as necessidades, expectativas, anseios e sonhos da outra parte.

Para chegarmos ao atendimento de excelência e fecharmos bons negócios é preciso enfrentar grandes desafios como, por exemplo, desenvolver o processo de criação de opções e entendimento dos interesses do cliente. Para isso, é fundamental saber fazer perguntas de qualidade.

Dê atenção ao processo de negociação para cuidar da elaboração e implementação de compromissos inteligentes, também é importante que faça parte no momento do fechamento do negócio, a fim de não gerar o fracasso da negociação.

### 3.4. Exercícios de Conteúdo

Olá, seja bem-vindo a nossa área de exercícios. Desenvolvemos uma série de atividades para que você domine todo conteúdo abordado nesta aula, por isso é muito importante você fazer todos os exercícios e, qualquer dúvida, chame o seu instrutor.

Responda às seguintes questões:

- 1) Escolha 4 perguntas que dê para responder sobre você na primeira lista e responda:
- 2) Cite os 5 principais elementos de um modelo de negócio:
- 3) Além de modelo de negócio é também chamado de?
- 4) De acordo com quem criou a ferramenta, quais são os componentes centrais de um empreendimento?
- 5) Escolha e depois escreva 5 passos que são explicados na apostila para colocar em prática o plano de negócios:
- 6) O que significa fluxo de caixa?
- 7) O que podemos fazer com as informações do fluxo de caixa?
- 8) Cite alguns exemplos de movimento do caixa:
- 9) Qual é a boa negociação, explique?
- 10) Escreva 3 dicas de negociações:

## 4. Empreendedor de Sucesso

### 4.1. Marketing

Antes de um empreendedor sair querendo capturar todo mundo que vê pela frente para vender seu serviço, ele precisa saber que não é bem assim que ele vai conseguir alcançar seus objetivos. É essencial ter o planejamento, para isso, precisamos montar um segmento, que depois possamos utilizar para identificar os possíveis clientes.

Um segmento é um grupo de indevidos que identificamos com base em algum conjunto de características, como um determinado grupo que segue uma religião ou um time de futebol. Também temos os que ficam online depois da meia-noite, portanto, pode desenvolver um segmento baseado em quase qualquer coisa, mas o objetivo é desenvolver uma estratégia abrangente com segmentos que o ajudarão a atingir seus objetivos.

Segmentação dá foco para que o empreendedor possa desenvolver mensagens e campanhas significativas que orientem eficazmente as ações dos usuários em direção a seus objetivos.

Vejamos agora alguns tipos de segmentação mais comuns:

#### **Segmentação geográfica**

Onde seus clientes estão? Em que países? Em que regiões do País? Vivem em áreas urbanas ou rurais? Em que bairros? Sabendo disso, podemos ajustar um produto de acordo com costumes, valores e locais e atender suas necessidades específicas, respeitando comportamentos e necessidades regionais. A segmentação geográfica consiste em dividir o mercado em diferentes unidades, como países, estados, cidades ou ainda mais específicos como bairros.

#### **Segmentação psicográfica**

Algumas das perspectivas mais sutis e poderosas das campanhas de marketing podem derivar desse tipo de segmentação. Questionários voltados para a coleta dessas informações permitem dividir os clientes em grupos, de acordo com seu estilo de vida, atitudes, valores, hábitos e opiniões.

#### **Segmentação comportamental**

Essa segmentação releva a maneira com que os clientes se relacionam com a sua marca ou serviço, por exemplo, onde compram e com qual frequência. Podem também serem identificados de acordo com o momento em que sente uma necessidade.

A segmentação do mercado é essencial para sobressair sobre a concorrência, garantir a sobrevivência em momentos conturbados e assegurar o crescimento do seu negócio.

Para tornar os seus esforços de marketing e comunicação mais eficazes, o empreendedor precisa escolher um grupo de consumidores específico para o qual a empresa vai focar sua atenção: das ações de comunicação e relacionamento, para a escolha dos produtos comercializados, do design de seus pontos de venda à elaboração de materiais de comunicação visual.

Ao ter bem definido qual é o público-alvo da sua empresa, é possível montar um plano de marketing direcionado para ele e fazer um planejamento de comunicação dirigida, ou seja, descobrir como atrair esse público com promoções, benefícios, planos de fidelização específicos, melhorar a qualidade do atendimento, montar estratégias de pós-venda diferenciados e outras ações pontuais.



Mídia social é uma das áreas mais interessantes do mercado moderno e tem dado uma escala e velocidade para ir mais longe.

O sucesso com a mídia social e marketing de conteúdo requer mais audição e menos conversa. Ler o conteúdo online do público-alvo e juntar-se a discussões para saber o que é importante para eles é essencial. Só então poderemos criar conteúdo e utilizar conversas que agregam valor ao invés de confusão em suas vidas.

Uma estratégia de marketing e mídia social altamente focada destinada a construir uma marca forte tem melhores chances de sucesso do que uma estratégia ampla que tenta ser tudo para todas as pessoas.

A qualidade supera a quantidade. É melhor ter 1.000 conexões online que leem, compartilham e falam sobre seu conteúdo com seu próprio público do que 10.000 conexões que desaparecem depois de se conectarem com você pela primeira vez.

Se publicarmos conteúdos incríveis e de qualidade para construir um público online de seguidores de qualidade, eles o compartilharão com seus próprios públicos no Twitter, Facebook, LinkedIn, seus próprios blogs e muito mais.

Esse compartilhamento e discussão do conteúdo abre novos pontos de entrada para os motores de busca como o Google para encontrá-lo em pesquisas de palavras-chave. Esses pontos de entrada podem crescer para centenas ou milhares de maneiras mais potenciais.

Passar algum tempo para encontrar influenciadores online no mercado que tenham públicos de qualidade e provavelmente se interessem pelos produtos, serviços e negócios é importante. Por isso, devemos conectar com essas pessoas e trabalhar para construir relacionamentos com elas.

Passar menos tempo conversando sobre o produto e tente agregar mais valor, surpreenda essas pessoas para que no futuro elas possam passar de boca em boca a emoção que sentiram com o produto.

Não ignore alguém que se aproxima pessoalmente ou online. Construir relacionamentos é uma das partes mais importantes do sucesso do marketing de redes sociais, por isso sempre reconheça cada pessoa que se aproxima de você.



Comece com plano de marketing. Geralmente as empresas que são bem-sucedidas utilizam um. Disponibilize um tempo para criar o plano, tente projetar a ideia do plano no futuro, a maior parte do plano deve se concentrar no próximo ano. Após é essencial que o presente para os funcionários da empresa e aceite opiniões.

Veja um exemplo de como escrever um plano de marketing:

### **Análise da situação**

Comece com uma breve descrição da oferta atual de produtos ou serviços, as vantagens e desafios de marketing que é enfrentado e um olhar sobre as ameaças que os concorrentes representam. Descreva as forças externas que afetarão o negócio no próximo ano.

### **público-alvo**

Tudo o que é necessário aqui é uma descrição simples e com marcadores de público-alvo. Escreva um perfil de público-alvo com base em dados demográficos, incluindo idade, gênero e quaisquer outras características importantes.

### **Objetivos**

Em uma página ou menos, liste os objetivos de marketing da empresa para o próximo ano. A chave é tornar os objetivos realistas e mensuráveis para que seja possível avaliar facilmente o desempenho.

### **Estratégias e táticas**

Esta seção constituirá a maior parte do plano e deve tomar o máximo de espaço que precisa para fornecer uma visão geral das estratégias de marketing e listar cada uma das táticas correspondentes.

### **Distribuição do Orçamento**

Por último, deve aparecer o orçamento caso tenha gerado algum custo por conta do material de marketing.

## 4.1. Condições para o Sucesso

A melhor maneira de se tornar um empreendedor de sucesso é não tentar se tornar empresário em primeiro lugar.

Quando saímos da faculdade com nosso diploma na mão, queremos logo arrecadar muito dinheiro sem ao menos pensar que o diploma não garante o sucesso, mas pode facilitar. Além disso, é preciso merecer o dinheiro, por isso teremos que antes gerar um valor para que depois os resultados apareçam, nada mais que um simples cálculo, mas muito necessário de se pensar.

Ninguém se torna um empreendedor bem-sucedido a longo prazo. Isso ocorre naturalmente sob certas condições. Tais condições e comportamentos veremos um pouco abaixo.

### **Oportunidade**

Goste ou não, as oportunidades não aparecem a qualquer hora para que se possa se tornar bem-sucedido. É necessário sair para encontrá-las e explorá-las. Pense em oportunidades como ramos de um tronco de árvore. Você precisa sair no verdadeiro mundo do trabalho para obter exposição a ramos suficientes. É aí que tudo o mais se origina.

### **Descoberta**

Talvez a coisa mais difícil de um negócio é descobrir o problema certo do cliente que precisa ser resolvido. Sem isso, não temos nada. Normalmente, isso requer exposição significativa, experiência e experiência. Caso contrário, nunca apresentaremos um produto vencedor que vença a concorrência.

### **Perícia**

Todo empreendedor bem-sucedido tem algum tipo de experiência no momento em que eles aparecem com o produto ou empresa que acaba fazendo isso. Talvez fosse sua paixão desde o primeiro dia ou talvez eles o desenvolvessem enquanto trabalhava para outros. Seja qual for, há algo que eles podem fazer melhor do que o pacote.

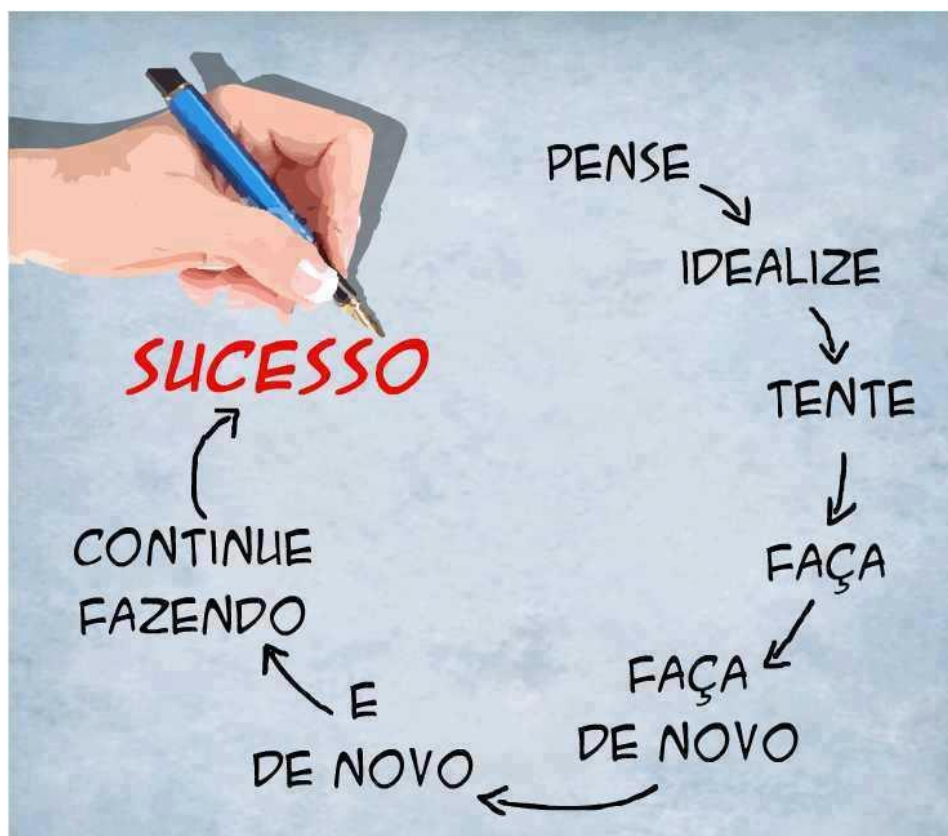
### **Rede**

Se a empresa é parceira da combinação certa de talentos, investidores, supervisão de um adulto ou alguma combinação delas, os negócios bem-sucedidos quase sempre têm vários jogadores importantes envolvidos desde o início ou relativamente cedo. Isso requer uma rede, não uma online, uma rede real de pessoas reais que se conhecem no mundo real.

### **Savvy**

Para não ser clichê, mas as empresas têm muitas partes móveis e não é fácil obter tudo trabalhando juntos, a menos que você tenha algum tipo de experiência em negócios. Há apenas três lugares para aprender isso: sua família, os mentores de negócios ou trabalhando no mundo dos negócios.

Às vezes pode ser decepcionante, mas, se realmente queremos fazer um grande dia, será melhor realizar ao sair e obter alguma experiência do que bater a cabeça contra uma parede tentando descobrir os motivos de as coisas não estarem funcionando. O sucesso também é a soma de cada esforço repetido diariamente.



## 4.2. Design e Criatividade

Quanto mais rápido alguém entende um produto ou mensagem, mais chances o empreendedor tem de vendê-lo sobre ela. A percepção visual ocupa, de longe, a maior área do cérebro humano, sendo de 80 por cento e, em seguida, a audição, com 10 por cento, visando o mais influente dos sentidos.

Adicione a isso o fato de que as pessoas passam apenas três segundos na prateleira de varejo, o que significa que nem sequer olham os textos, muito menos compreendem. O tempo gasto em olhar para um anúncio digital é ainda mais curto. Então, por que não simplificar o seu produto, embalagem e mensagens para uma comunicação mais memorável?

Pensar no negócio em termos de fotos desde o início irá ajudá-lo a encontrar pontos de diferença que irão realizar a marca da empresa. Devemos estar em uma missão para converter tantas palavras quanto possível para ícones e imagens em nossos produtos, embalagens e esforços de marketing.

Veremos algumas maneiras simples:

### **1. Faça o seu produto intuitivo.**

Quando a embalagem, o design do produto ou mesmo a troca de mensagens estão confusos, nós realmente não registamos o que está sendo transmitido. Nosso cérebro fica cansado e podemos desistir e seguir em frente. As silhuetas limpas e simples, com menos sinos e assobios, reduzem a mensagem para uma ideia que é imediata e clara: "Não sou difícil de usar. Sou intuitivo".

O tablet é um bom exemplo dessa abordagem, que também é facilmente reconhecível em produtos de consumo não-tecnológicos.

### **2. Use ícones no lugar das palavras.**

A palavra escrita é valiosa, mas as imagens precisam desempenhar um papel maior em um mundo onde os consumidores são bombardeados com informações. Os ícones que incorporam as principais características da sua marca ou produto são memoráveis e instantaneamente identificáveis na prateleira ou online. Ambos estamos culturalmente e biologicamente programados para gravitar em direção a essas coisas que reconhecemos. Eles nos dão uma sensação de conforto e segurança.

*"Vou citar um exemplo de "I Love N.Y." de Milton Glaser. Na década de 1970, Glaser voltou à nossa emoção mais profunda, o amor, usando o já conhecido símbolo do coração para criar o "I Love N.Y." logotipo. Foi um sucesso tão grande porque o seu significado foi instantâneo, tornando-se um ícone clássico para o turismo de Nova York desde então."*

### **3. Desenvolver embalagens que sejam visualmente atraentes.**

Os produtos e as embalagens devem reluzir. Depois de ter imaginado as características do produto, esses pontos de contato do consumidor também devem se adequar ao aspecto de suas embalagens. No seu sentido mais amplo, a embalagem é a entrega de toda a experiência.

Pegue, por exemplo, a clássica garrafa de contorno Coca-Cola de 1915. Essa embalagem era realmente uma ruptura radical da convenção em um momento em que as garrafas de bebidas eram retas e sem características. O design foi inspirado pela poda do cacau, mas, ao longo do tempo, tornou-se conhecido como a garrafa da Mae West devido ao seu formato feminino e curvilíneo, o que ajudou a reforçar os esforços da Coca no momento de se associar à saúde, à discreta sensualidade e ao vigor.



Dê um passo atrás e considere como você pode tornar sua marca e produtos mais visuais e intuitivos. Quais simplificações e pistas visuais o tornariam mais fácil de usar e mais imediatamente compreensível? Quanto mais elegante e direto seu design, mais fácil será para você ganhar clientes.

#### 4.3. Influenciar Pessoas

Nós somos, todos nós, influenciados por pessoas, lugares, eventos e situações em todos os momentos. Às vezes, somos afetados por essas coisas, assim como estamos continuamente sendo influenciados pelo que acontece ao nosso redor. Seu trabalho exige que você influencie as pessoas quase todo o tempo. Pode assumir a forma de obter apoio, inspirar outros, persuadir pessoas, envolver a imaginação de alguém, criar relacionamentos. Seja qual for a forma, ser um excelente influenciador torna seu trabalho mais fácil.

Um ponto interessante sobre as pessoas que usam bem suas habilidades de influência é que outras pessoas gostam de estar ao seu redor, como se houvesse uma espécie de zumbido emocionante. E as habilidades de influência verdadeiramente excelentes requerem uma combinação saudável de técnicas interpessoais, de comunicação, apresentação e assertividade. Trata-se de adaptar e modificar seu estilo pessoal quando você se torna consciente do efeito que está tendo em outras pessoas, enquanto ainda é fiel a si mesmo. A mudança de comportamento e atitude é importante, não mudando quem você é ou como se sente e pensa.

Podemos tentar exercer influência através da manipulação. Podemos até ter sucesso em fazer essas coisas, mas isso não está realmente influenciando. Isso está forçando as pessoas a fazer o que quisermos, muitas vezes contra a vontade delas. Na verdade, se forçarmos alguém a fazer algo que quisermos, iremos deixar uma impressão que a pessoa vai lembrar para sempre. Ao menos que alteramos o que fizemos para ser visto de forma diferente.

Entretanto, as pessoas estão muito mais dispostas a alcançar o que quisermos caso elas se sintam reconhecidas, compreendidas e apreciadas, podendo até acabar fazendo ou concordando com algo que normalmente não teriam feito, simplesmente porque se sentem bem em fazer a escolha. Influenciar é sobre poder avançar, sem pressionar, forçar ou dizer aos outros o que fazer. Evite uma humilhação, tente ver o ponto de vista das outras pessoas.

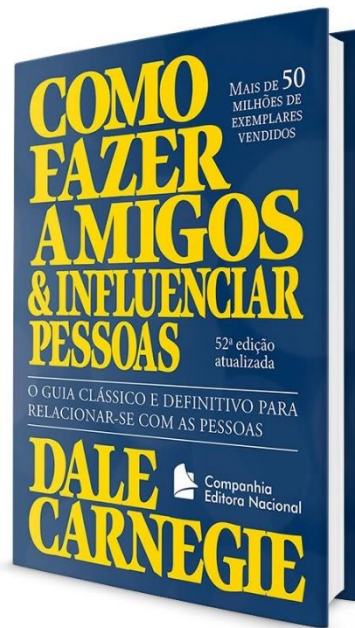
A sedução, o fato de persuadir uma pessoa a ceder aos seus avanços não é usado apenas na busca de um interesse amoroso. Influenciar os outros são formas de como conseguimos empregos e promoções, ganhamos negociações, vendemos produtos e ganhamos notoriedade, por exemplo.

Escolha uma pessoa, um alvo, pode ser um gerente, um cliente potencial ou um chefe em uma posição para promovê-lo. A pessoa deve ser alguém em que você possa oferecer algo. Se existe um cliente potencial, por exemplo, se chegar perto dele e imediatamente pedir algo, poderia resultar em um fracasso. Antes de fazer uma proposta, tente chegar perto através de um terceiro ou criar uma relação neutra ou amigável antes de fazer ou pedir qualquer coisa. Não engane ninguém, mas também não seja humilde quando estiver tentando conquistar. Exiba suas conexões e sucessos mais importantes.

Pessoas satisfeitas são dificilmente seduzidas, por isso crie uma necessidade falando de coisas que talvez ache que esteja faltando para a outra pessoa, mencionando também uma solução que tem para oferecer e mostrando algumas mudanças, de forma que fiquem evidentes as melhorias que podem ser feitas, como menos desperdício de dinheiro e transformações na empresa.

Evite ser rude mandando as pessoas fazer as coisas, seja sutil na hora de dar opiniões, solte devagar sugestões ao longo do tempo, sem revelar as verdadeiras intenções. Dessa forma, a pessoa irá fazer pensando que está agindo por sua própria iniciativa. Torne-se um espelho, copie os movimentos da pessoa alvo e ela se abrirá a você. Use isso para trazê-la para seu lado, tornando-a um novo cliente.

Tenha uma conversa agradável, nas palestras fale o que os outros querem ouvir, por isso, antes de começar a palestrar, faça perguntas e crie algumas distrações para tentar arrancar o tipo de público que se encontra ali.



*“Segue a indicação para a leitura desse livro acima do autor Dale Carnegie que foi um grande estudante da Natureza Humana. Os princípios deste livro têm ajudado pessoas atingir o sucesso em suas vidas profissionais e pessoais. Uma característica que está sempre presente em grandes líderes, é que praticamente todos leram este livro e adotaram um ou mais conceitos.”*

#### 4.4. Exercícios de Conteúdo

Olá, seja bem-vindo a nossa área de exercícios. Desenvolvemos uma série de atividades para que você domine todo conteúdo abordado nesta aula, por isso é muito importante você fazer todos os exercícios e, qualquer dúvida, chame o seu instrutor.

Responda às seguintes questões:

- 1) O que deve ser montado para identificar possíveis clientes?
- 2) Por que a segmentação do mercado é essencial?
- 3) O que é utilizado pelas empresas que são bem-sucedidas geralmente?
- 4) Quais são as condições que tornam um empreendedor de sucesso, cite elas:
- 5) O que dá mais chance para o empreendedor vender seu produto?
- 6) Quais são os três jeitos para que a embalagem, o design do produto chame mais atenção do consumidor?
- 7) O que devo fazer para deixar as pessoas mais dispostas para alcançar o que eu quero?
- 8) Por que não é certo exercer influência através da manipulação?
- 9) Como se ter uma conversa agradável nas palestras?
- 10) Como deixar os esforços de marketing e comunicação mais eficazes?