



NEGÓCIOS E GESTÃO – UM GUIA DE DICAS DE EMPREENDEDORES DE SUCESSO



INTRODUÇÃO	3
COMEÇANDO A EMPREENDER	6
CONSOLIDAÇÃO DE NEGÓCIO	13
TENDÊNCIAS PARA O FUTURO	19
SOBRE A ZIPLINE	22





INTRODUÇÃO

Diversas pessoas, atualmente, cultivam o **sonho de abrir o seu próprio negócio**. A internet, a tecnologia, entre outras mudanças que transformaram o mundo tornaram esse desejo em algo mais acessível: diversos empreendedores conseguiram, com pouco investimento e boas ideias, levantar um negócio e fazer com que ele fosse bem-sucedido e rentável.

Entretanto, muitos não conhecem as **dificuldades e desafios que marcaram e ainda fazem parte da rotina desses empresários**.

Quem está pensando em dar os primeiros passos em direção ao empreendedorismo pode se sentir inseguro e com receio de errar. Contudo, se a pessoa for **capaz de vencer o medo, acreditar na sua ideia e persistir**, pode se surpreender com essa nova jornada de vida.





Por isso, se você está considerando uma **mudança profissional**, não deixe de continuar a leitura desse e-book que contém dicas valiosas sobre negócios e gestão com base nos ensinamentos de diversos [empreendedores de sucesso](#).

Aqui, você confere **conselhos voltados para o começo do negócio, sua consolidação e, ainda, conhece as principais tendências de mercado**. Com esse material, você estará mais preparado para conquistar os seus objetivos. Não perca tempo e aproveite!



COMEÇANDO A
EMPREENDER



Nas histórias de sucesso, é comum vermos que muitos desses empresários **não se intimidaram com as longas horas de trabalho e com os riscos**. Afinal, [montar o seu próprio negócio](#) é uma aventura, e as coisas podem não dar tão certo logo no início.

Portanto, se você estava incerto se empreender era o caminho certo, esse conselho aponta para o fato de que, **mesmo errando no começo, é preciso seguir em frente e assumir riscos**. Confira algumas dicas a seguir e inspire-se com mais histórias de sucesso para colocar os seus sonhos em prática:





COMECE O NEGÓCIO EM UM SEGMENTO QUE SEJA FAMILIAR

Quando um negócio está começando, sem muito capital ou mão de obra, **é fundamental que o [empreendedor](#) conte com as suas habilidades para otimizar as operações na nova empresa e poder tirar proveito de toda a sua experiência.** Assim, é importante apostar em um segmento com o qual você já tenha familiaridade, para que seja possível implementar ações rápidas.

Foi esse o pensamento de Alexandre Costa, fundador da [Cacau Show](#). Desde cedo, ele já tinha muito gosto pelo doce, e com apenas 14 anos de idade trabalha sozinho revendendo chocolates de um fornecedor.

Passou por dificuldades e decepções que o fizeram desistir, porém aos 17 anos, retomou a ideia e abriu seu primeiro ponto comercial. Com o tempo, a loja fez muito sucesso e hoje é uma [rede de franquias](#) que possui inúmeros estabelecimentos no país.





Nesse sentido, **quanto maior for a sua proximidade com o setor, melhor o empreendedor consegue entender as demandas desse mercado e fazer apostas mais certas**. Esse foi o conceito que norteou o caminho de Hamilton Henrique, da [Saladorama](#), um delivery de comidas saudáveis. Ele iniciou o seu negócio com um investimento de 200 reais e, em 2016, sua empresa faturou 450 mil reais.

Para Hamilton, **antes de oferecer um produto ou serviço, o empresário precisa investigar as necessidades e lacunas reais do mercado no qual deseja atuar**. Desse jeito, o seu empreendimento tem mais chances de acertar e, de fato, fazer a diferença.

Por fim, a chef e empreendedora **Heloísa Bacellar recomenda que, antes de tudo, o empresário escolha um negócio que reflita os seus valores pessoais e que se encaixe no seu estilo**.

Dessa maneira, **a pessoa trabalha motivada e é capaz de humanizar o seu negócio**, tornando ele realmente singular e com uma proposta diferente da concorrência. Heloísa é dona do badalado restaurante [Lá da Venda](#), além de um quiosque no Shopping JK Iguatemi e uma pequena loja de fábrica, o Lá da Vendinha. Ela ainda comercializa uma gama de produtos com a sua marca.



TENTE VENDER O SEU PRODUTO ANTES DE COMEÇAR

Esse conselho é importante para as pessoas que estão na [dúvida sobre empreender](#) ou não. Muitos acham que precisam logo deixar os seus empregos, abrir um CNPJ ou alugar um espaço. Contudo, antes disso, a dica é tentar vender o seu produto ou serviço para alguém.

Essa iniciativa é a melhor metodologia de aprendizado e modo mais eficiente e entender o público. Afinal, se as pessoas não se interessarem, é mais simples reformular a proposta do produto e as estratégias de venda, sem gastar muitos recursos. Ou seja, **apostar em todas as suas fichas em um serviço que não foi testado previamente pode ser um erro.**

Nesse caminho, **muitos transformam amigos e familiares em clientes.** Foi essa a aposta de Dorothea Soule e Fernanda Dennis antes de fundar a [Baby Jack](#). Elas desenvolveram a marca de produtos para bebês apresentando os itens para os seus conhecidos e examinando a reação das pessoas. No fim, **esse marketing espontâneo trouxe um resultado efetivo para o negócio.**





DEIXE IDEALIZAÇÕES DE LADO

Muitos jovens se sentem atraídos pelo [empreendedorismo](#) por conta da promessa de ter mais liberdade, trabalhar sem chefe e ganhar muito dinheiro. Todavia, a verdade é que **gerenciar o seu próprio negócio está longe de ser algo glamoroso**. Você pode até alcançar todos os seus objetivos um dia, porém eles virão com muito esforço e suor.

Além disso, Luiz Sacco, presidente da [Safety pay](#), uma empresa que oferece meios de pagamento seguros para lojas virtuais — que atende, entre outros clientes, a rede Fnac — alerta que **um empreendedor deve estar pronto para fazer de tudo em sua empresa, desde reuniões com investidores até carregar caixas**.

No fim das contas, tarefas operacionais e cansativas também fazem parte do projeto para que a sua empresa tenha sucesso.



PREPARE-SE EMOCIONALMENTE E PERSISTA

O caminho para o sucesso de uma empresa é cheio de percalços. Nele, **as emoções, autoestima e paciência do gestor serão testadas várias vezes, e quem quer empreender precisa estar ciente disso**. Algumas vezes, amigos e familiares desconfiarão de sua decisão e podem não oferecer o apoio desejado.

Foi o que aconteceu com Robinson Shiva, criador da [China in Box](#). Formado em Odontologia, ele **enfrentou resistência de familiares** quando decidiu empreender e largar o seu trabalho como dentista. Mesmo sem tanto incentivo, Robinson teve perseverança e apostou no seu primeiro delivery de comida chinesa no Brasil.

Passar por desafios e grandes apertos financeiros são situações comuns, e um empresário precisa compreender que ter lucratividade é algo que leva tempo. Entretanto, isso não significa que o negócio não tem mérito ou potencial.





CONSOLIDAÇÃO DE NEGÓCIO

Passada a fase inicial, **o empreendedor precisa continuar se informando e conhecer boas práticas para manter o seu [negócio saudável e crescer](#).**

Se você já colocou a sua ideia na prática, veja algumas dicas de como potencializar e estruturar a sua empresa:

CONTINUE APRENDENDO SEMPRE

A rotina de um empreendedor é, geralmente, intensa e atribulada, tanto que tempo e dinheiro são recursos que quase nunca sobram. Entretanto, **investir em informação e capacitação é algo que não pode ser esquecido.**

Sandra Chayo é filha do fundador da [Hope](#), a grande rede de lojas de roupa íntima feminina. Atualmente, ela é diretora de marketing do grupo e, mesmo sem tempo para fazer cursos, ela alerta que **o conhecimento deve ser também prioridade**. Por isso, ela posta em leituras e, a cada novo projeto da empresa, se dedica a livros e artigos sobre o assunto.

O cabeleireiro Wanderley Nunes compartilha da mesma visão. Sócio da bem-sucedida rede de salões [Studio W](#), mesmo com mais de 35 anos de experiência na sua profissão, ele aconselha que empreendedores estejam abertos para aprender sempre. Ele costuma **pesquisar tendências, conversar com clientes e colegas de trabalho para todo o dia poder adquirir um conhecimento novo.**



FORME UMA EQUIPE COMPROMETIDA COM A SUA VISÃO

Depois dos primeiros passos e com o amadurecimento do negócio, é natural que as primeiras contratações de funcionários comecem. **Essa fase é desafiadora, pois a gestão de pessoas é um aspecto que faz toda a diferença no sucesso de um empreendimento.**

Renato Orfaly é diretor regional do [Properati](#) no Brasil, um portal imobiliário criado na Argentina e que atua no país desde 2014. Em 2015, a empresa tinha mais de 600 mil imóveis cadastrados e faturou 3 milhões de reais.

Para ele, o empreendedor deve usar a sua paixão e determinação por seu negócio como energia para motivar e cativar pessoas. Seja aberto e compartilhe dificuldades e conquistas. Quanto mais unido e comprometido for [o time](#) desde o início, mais próspera será a instituição.



FIQUE DE OLHO NOS GASTOS

Controlar custos é crucial para a sustentação de uma empresa, especialmente nessa fase inicial. Por isso, **a gestão de despesas deve ser rígida para que o empreendimento tenha mais capital para fazer investimentos e se fortalecer.**

Miguel Andorffy iniciou a sua plataforma de educação chamada [Me Salva!](#) por meio de um canal gratuito no YouTube em 2013. Hoje em dia, a empresa tem um sistema próprio e mais de 30 milhões de estudantes cadastrados. Em 2016, o seu faturamento foi de 3 milhões de reais.

Miguel aconselha que empreendedores usem o máximo de serviços gratuitos — como os que oferecem 30 dias grátis para degustação — para economizar e gastar os seus recursos somente no que for necessário.





CONSIDERE BUSCAR SÓCIOS COMPLEMENTARES

Já comentamos aqui o quanto é importante que um empreendedor tenha habilidades relacionadas com o seu negócio. Contudo, **é impossível dominar todas as funções e, com o tempo, alguns talentos podem começar a fazer falta.**

Logo, muitos empresários de sucesso sugerem que, mesmo depois de ter [iniciado o seu negócio](#), que pessoas busquem por **sócios com aptidões complementares para compartilhar ideias e a carga de trabalho** e, assim, fazer o negócio decolar.

Foi isso que Luís Seabra, criador da [Natura](#), fez. Ele começou seu empreendimento com menos de 10 funcionários e uma pequena fábrica em São Paulo. À medida que o negócio começava a crescer, Luís trouxe mais dois sócios, Pedro Passos e Guilherme Leal. Com essa adesão, a Natura ganhou grandes proporções e a marca se fortaleceu a ponto de se tornar líder no mercado brasileiro no setor de cosméticos, perfumes e higiene pessoal.



INVISTA NO MARKETING DIGITAL

Para consolidar uma marca nos dias de hoje, a presença nas redes sociais é imprescindível. O investimento é menor se comparado a outras mídias, porém o retorno e o potencial de alcance são incríveis.

André Reis criou o [Hospital do iPhone](#) em 2014. De acordo com o site da empresa, o seu negócio de assistência técnica recebe cerca de 60 “pacientes” por dia e mais de 30 mil [celulares](#) já foram atendidos por eles. Tanto que, em 2016, o empreendimento conquistou 1 milhão de reais.

A divulgação da marca aconteceu primordialmente pelas redes sociais. **André e seu irmão Fábio apostaram no Facebook para interagir e se aproximar dos clientes rapidamente, desenvolvendo, assim, a identidade do negócio e ganhando a confiança das pessoas.**

Ademais, é importante que o empreendedor estude mais sobre marketing digital e o seu potencial. Criar blogs com conteúdo relevante e garantir o bom ranqueamento nos buscadores é essencial para que os clientes encontrem e conheçam melhor a marca.





TENDÊNCIAS PARA O FUTURO

Estudar o mercado e as demandas dos clientes são práticas inteligentes para quem deseja empreender. Afinal, **o mundo e os negócios mudam em alta velocidade, e saber de antemão o que vai fazer sucesso pode colocar você a frente da concorrência e garantir o êxito.**

Conheça as principais tendências para os negócios para o ano de 2017 de acordo com as pesquisas de mercado no país:

FERRAMENTAS TECNOLÓGICAS DESCOMPLICADAS

A presença da tecnologia e os seus recursos é indispensável na vida das pessoas e nas empresas. Todavia, consumidores e gestores estão **em busca de soluções e plataformas que sejam mais autoexplicativas**, sem a necessidade de ter um conhecimento técnico.

Assim, empreendedores que apostam na criação de sistemas de gerenciamento completos, porém com uma abordagem simplificada, têm chances de ganhar muitos usuários no futuro.





SAÚDE E NUTRIÇÃO

Existe uma nova geração de consumidores mais preocupados com a saúde e a alimentação e ávidos por **produtos ou tecnologias que os ajudem a se sentirem melhor com o corpo**. Assim, o mercado está aquecido para quem deseja investir em aplicativos esportivos ou alimentares, produtos nutricionais ou qualquer outra solução ligada a esse segmento.

LOJAS VIRTUAIS

O e-commerce é um [setor em franco crescimento no Brasil](#) e a demanda por esse tipo de serviço só cresce. **Com o fortalecimento dos padrões de segurança e da tecnologia, consumidores estão cada vez mais propensos a finalizarem compras online**, por isso, investir em uma loja virtual pode ser um excelente negócio para fazer em 2017.

PRODUTOS OU SERVIÇOS SUSTENTÁVEIS

Assim como acontece com o segmento nutricional, consumidores estão progressivamente mais **interessados em marcas ecológicas e com propostas sustentáveis**. A cultura da responsabilidade ambiental nos negócios cresceu muito nos últimos anos e tende a continuar expandindo.





A **ZIPLINE** é uma empresa que desenvolve sistemas online para micro e pequenas empresas. No mercado desde 2001, buscamos sempre aperfeiçoar nossos serviços para oferecer soluções que auxiliem e otimizem os negócios de nossos parceiros.

Com esse objetivo, criamos o **eGestor**, uma plataforma completa para gestão de micro e pequenas empresas, com recursos de controle financeiro, de estoque, de vendas e de fluxo de caixa, entre outras ferramentas que tornam a sua gestão mais eficiente e otimizada. Conte com a gente, do eGestor para ganhar tempo e focar no que realmente é uma prioridade.

