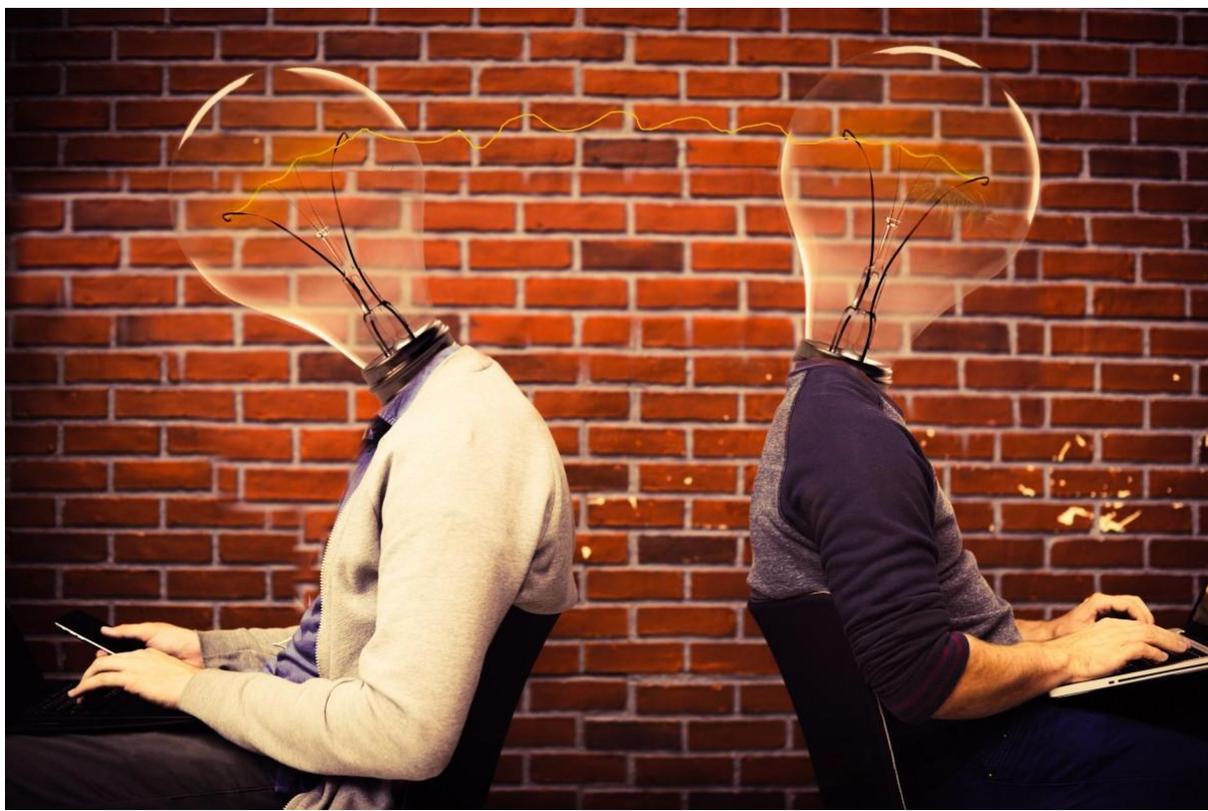


Getnet[®]

7 dicas para abrir o próprio negócio sem gastar muito

60% dos brasileiros sonham em ter o próprio negócio, de acordo com o SEBRAE



Ter o próprio negócio é o sonho de muitos brasileiros, desafio que precisa de planejamento, criatividade e gestão eficiente para prosperar. Conforme os dados mais recentes do Monitor Global de Empreendedorismo, mantido há 23 anos pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), 60% da população almejava ter o próprio negócio em 2022.

Com a recuperação econômica pós-pandemia, o momento pode ser propício para apostar naquele projeto dos sonhos, abrindo um pequeno negócio, mesmo contando com um baixo orçamento. Com força de vontade e o uso das ferramentas adequadas, administrar com sucesso um empreendimento começando com pouco pode ser desafiador, mas longe de ser impossível.

Para ajudar nesse novo passo, Mayra Borges, VP de Negócios da Getnet Brasil, empresa de tecnologia e soluções de pagamento do grupo global PagoNxt, do

Santander, elencou 7 dicas para quem pretende abrir o próprio negócio, mas possui baixo investimento. Confira:

1. Encontre uma ideia de negócio promissora

Para começar a colocar o plano em prática, é importante encontrar um nicho de mercado ou uma necessidade ainda não atendida.

Não necessariamente, deve-se criar algo totalmente novo, mas aprimorar produtos ou serviços que já existem pode ser uma solução promissora e com um investimento inicial baixo para o seu negócio.

Outra dica, é pesquisar sobre as tendências e demandas do mercado. Assim, ficará mais fácil de encontrar possíveis oportunidades que se alinhem aos interesses, recursos e habilidades do empreendedor.

2. Elabore um plano de negócios

Um plano de negócios bem estruturado é fundamental para estabelecer objetivos claros e desenvolver uma estratégia mais clara e assertiva para alcançá-los.

Então, tudo deve ir para o papel: proposta de valor, público-alvo, provável concorrência e estimativa de custos e as fontes de receita. Um plano sólido ajudará a atrair potenciais investidores, além de guiar melhor as decisões futuras.

3. Minimize ao máximo os custos iniciais

Ao abrir um negócio com baixo investimento, é essencial manter os menores custos no início.

Devem ser consideradas alternativas mais em conta para aquisição de equipamentos, mobiliário e suprimentos, como acessórios seminovos, por exemplo. Uma opção é compartilhar espaços de trabalho, como os coworkings, ou utilizar a infraestrutura existente em vez de construir algo novo.

Negociar com fornecedores e buscar parcerias estratégicas para obter preços mais acessíveis no início do seu negócio são essenciais.

4. Foque na excelência do atendimento ao cliente

Independentemente do tamanho do investimento inicial, a excelência no atendimento ao cliente é fundamental para manter a saúde do negócio. O foco deve ser oferecer um serviço de qualidade, conhecendo bem os clientes e suas necessidades, sempre com o ideal de exceder as expectativas deles.

O boca a boca positivo do consumidor satisfeito pode ser uma ferramenta poderosa para atrair novos clientes, reduzindo a necessidade de grandes investimentos em marketing.

5. Utilize o poder das redes sociais e do marketing digital

As mídias sociais são ferramentas eficazes para promover o negócio com pouco investimento. Criar perfis nas principais plataformas onde o público-alvo está mais presente, compartilhar conteúdos relevantes, interagir com os seguidores e utilizar estratégias de marketing digital, como anúncios segmentados, podem expandir o alcance.

Uma opção de serviço para quem trabalha com venda de produtos e serviços apenas nas redes sociais é o link de pagamento. A solução facilita a cobrança, que pode ser feita de diversas formas, incluindo via chats de redes sociais. Ao clicar no link, o cliente é direcionado a uma página de checkout e precisa somente inserir seus dados de cartão, onde PIX e boleto também são aceitos, para finalizar a compra com segurança.

Outra ferramenta é a loja virtual, que garante uma vitrine de todos os produtos para os consumidores e futuros clientes, gerando um alcance que independe da barreira geográfica. É fundamental que a loja online conte com ferramentas de antifraude, para garantir uma compra segura para você e seus clientes. Existem várias plataformas no mercado para a construção da loja virtual, com preços acessíveis aos pequenos comércios.

6. Aperfeiçoe habilidades de gestão

Uma gestão eficiente é fundamental para o sucesso do negócio, ainda mais no começo e com baixo investimento. Por isso, é mais do que adequado investir tempo no desenvolvimento de habilidades de liderança, gestão financeira e administração geral. Existem diversas opções de cursos gratuitos, além de conteúdos didáticos no em canais do YouTube, por exemplo.

Deve-se estar atento às tendências do mercado, buscar capacitação adicional e estar disposto a se adaptar e aprender com os erros.

7. Aproveite o poder do networking

Construir uma rede de contatos sólida pode trazer benefícios significativos para o negócio. Participação em eventos do setor, associações empresariais e grupos de networking são bons canais para isso.

Conhecer outros empreendedores e profissionais pode abrir portas para parcerias, oportunidades de negócio e compartilhamento de conhecimentos, provocando ideias para seu próprio empreendimento.

Ideias de negócios para iniciar com baixo investimento

Loja online: Iniciar uma loja virtual permite que você alcance um público amplo sem a necessidade de um espaço físico, evitando custos com aluguel e contas de consumo.

Serviços de delivery: Com o crescimento do comércio eletrônico e a demanda por entregas rápidas, abrir um serviço de delivery pode ser uma boa pedida. Você pode oferecer serviços de entrega de alimentos, compras, documentos, entre outros itens.

Serviços de cuidados pessoais: Se você possui habilidades em cuidados pessoais, como cabeleireiro(a), manicure, massagista ou esteticista, pode abrir um pequeno negócio oferecendo esses serviços, inclusive atendendo em domicílio, reduzindo os custos iniciais.

Consultoria especializada: Já se você tem conhecimento especializado em alguma área, como marketing digital, recursos humanos, finanças ou gestão, pode oferecer serviços de consultoria para empresas. Essa é uma opção de negócio com baixo investimento e grande potencial de crescimento em 2023.

Serviços de limpeza e organização: Oferecer serviços de limpeza e organização residencial ou comercial pode ser uma opção promissora. Com um conjunto básico de equipamentos de limpeza, você pode começar a atender clientes locais e expandir gradualmente.

Aluguel de equipamentos: Ter determinados tipos de equipamentos pode ser rentável e uma forma interessante de iniciar um negócio. Câmeras fotográficas, equipamentos de som, ferramentas ou utensílios de cozinha podem ser alugados para pessoas ou empresas que precisam temporariamente desses itens.

Serviços de personalização: Gravação em vidros, canecas, camisetas ou itens de papelaria, podem ser interessantes. Com uma máquina de gravação a laser ou impressora de sublimação, você pode iniciar esse tipo de negócio com um investimento relativamente baixo.

Food truck ou carrinho de alimentos: Investir em um food truck ou em um carrinho de alimentos pode ser uma excelente opção. Você pode oferecer alimentos populares, como hambúrgueres, tacos, crepes, ou até mesmo se especializar em um tipo específico de culinária.

Serviços de marmitas ou refeições saudáveis: Com a crescente demanda por refeições saudáveis e práticas, você pode iniciar um negócio de marmitas ou refeições saudáveis. Invista em uma cozinha comercial e ofereça opções balanceadas, vegetarianas ou veganas, atendendo a diferentes preferências alimentares.

Serviços de cuidador de pets: Se você gosta de animais e tem espaço disponível em sua casa, pode oferecer serviços de cuidador de pets. Isso inclui hospedagem, creche, passeios e até mesmo serviços de banho e tosa. Lembre-se de considerar os requisitos legais e de segurança para esse tipo de negócio.

Serviços de organização residencial: Muitas pessoas têm dificuldade em organizar suas casas e ambientes de trabalho. Se você é organizado e gosta de ajudar as pessoas, pode oferecer serviços de organização residencial. Ajude seus clientes a criar espaços mais funcionais e livres de desordem.

Loja de produtos usados: Iniciar uma loja de produtos usados, como roupas, móveis, eletrônicos ou livros, pode ser uma opção interessante com um investimento baixo. Procure por fornecedores de produtos usados, ou ofereça um espaço para que as pessoas possam vender seus itens e receba uma comissão sobre as vendas.

Abrir um pequeno negócio com pouco investimento pode ser desafiador, mas também é uma oportunidade emocionante de se realizar profissionalmente. Com uma ideia sólida, um plano de negócios bem estruturado, uma gestão eficiente e uma abordagem estratégica, o empreendedor pode prosperar no mercado e construir um negócio bem-sucedido.

Sobre a Getnet Brasil

A Getnet é uma empresa de tecnologia para soluções de pagamentos e faz parte da PagoNxt, hub global de meios de pagamentos do grupo Santander. Com mais de 20 anos de atuação, a Getnet Brasil é a terceira maior adquirente do País e oferece um completo ecossistema de soluções para empreendedores, desde pequenas e médias empresas até grandes companhias. Também é reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil, pelo Great Place to Work (GPTW).

Mais informações em <https://getnet.com.br/>.

Contatos para a imprensa

Claudia Hercog

claudia@hercogcomunicacao.com.br

Olivia Moderno

olivia@hercogcomunicacao.com.br