



6 dicas para tirar sua ideia do papel

Introdução

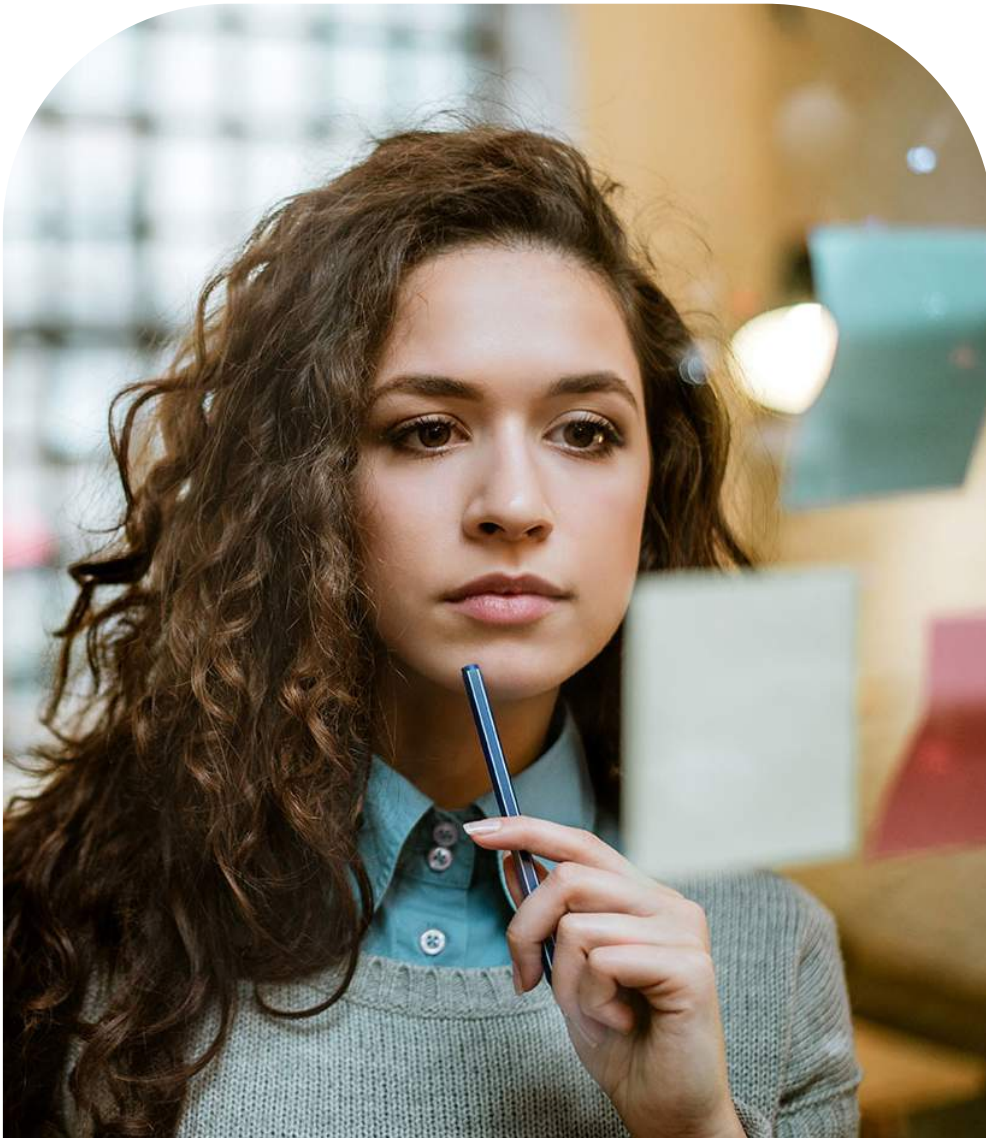
Uma das etapas mais complicadas de abrir o próprio negócio é justamente saber como dar os primeiros passos. A vontade de fazer tudo dar certo é enorme, mas as dúvidas são inúmeras: o que deve ser feito? Quais são as ferramentas que podem ajudar? O que deve ser evitado? É necessário ter sócios e como encontrá-los?

Para ajudar nesse momento crucial, acompanhe as 6 principais dicas sobre como tirar a sua ideia do papel. Confira um passo a passo para te ajudar nesse momento crucial sobre como elaborar a ideia, como definir os objetivos do negócio, quais devem ser os investimentos iniciais para manter a saúde financeira da empresa, com quem fazer parcerias e, ainda, se existem softwares e soluções que podem te ajudar a dar o empurrão que o seu projeto precisa para se tornar realidade.



1

Defina o propósito e os objetivos em abrir esse negócio!



O primeiro ponto é definir um propósito para o seu negócio e qual objetivo você espera realizar em ter uma empresa. Ter essa clareza vai ajudar a determinar o plano de negócios, como também quais serão as dificuldades na sua trajetória para empreender.

Ao acompanhar de perto o movimento de pessoas abrindo a própria empresa, é possível ver que muitas pessoas iniciam seu negócio sempre sabendo o porquê de seguir em frente e a ausência dessa resposta influencia diretamente o futuro dessa empresa.

Não existe certo ou errado, mas é fundamental saber o tamanho da dificuldade e o nível do sonho são os itens que vão nortear todo o planejamento e o mapeamento do cenário. Saiba também se você pode abrir mão de certas escolhas para alcançar o seu objetivo.

1

Defina o propósito e os objetivos em abrir esse negócio!

Pare para pensar em algumas alternativas e veja onde o objetivo da sua empresa se encaixa:

Criar uma startup?

**A sua ideia é
uma realização
pessoal?**

**Está buscando
uma renda extra
ou independência
financeira?**

2

Mapeie apoiadores e parceiros

Traçar as estratégias que são necessárias para alcançar o seu objetivo é o primeiro passo. Lembre-se de mapear apoiadores, parceiros e fornecedores que podem ajudar em todo o processo.

a) A estratégia está 100% conectada com o que o apoiador, parceiro ou fornecedor espera do negócio? Inicie o planejamento com base nessa pergunta e imagine o seu objetivo como um ponto de partida e a estratégia como um norte para suas escolhas.

b) Você é parte do meio que vive. Busque se rodear de pessoas que estejam na mesma realidade que a sua para superar os desafios do dia a dia, para ter novas ideias e manter o foco. Criar uma rede de apoio que compartilhe das mesmas experiências e que possam te incentivar a seguir na jornada empresarial (que não é nada fácil!) é um ótimo truque para manter a motivação e não desistir.

c) Por fim, é preciso mapear seu networking para identificar pessoas influentes e parceiros que possam ajudar a tirar sua ideia do papel, apoiar na divulgação da sua empresa ou através de consultorias e mentorias com conhecimento específico.



2

Mapeie apoiadores e parceiros

d) Avalie a possibilidade de ter sócio(s) que tragam o aporte e os recursos que você não tem pode ser uma ótima saída. Por que começar sem apoio se você pode compartilhar a jornada e o risco?

De acordo com os últimos dados da GEM (Global Entrepreneurship Monitor) de 2018, 81% das mulheres não possuem sócios e 87% trabalham por conta própria sem empregados contra 83% de homens que trabalham por conta. Isso reflete uma taxa maior de desistência feminina pelo motivo de ter que lidar com toda a dificuldade e enfrentar a dinâmica agressiva de possuir uma empresa. Buscar um sócio, além de oferecer aporte de conhecimento e divisão de riscos, também pode ajudar a fazer o seu negócio ter um fôlego maior para crescer.



3

É primordial formalizar!

A burocracia para formalizar uma empresa pode desanimar à primeira vista, mas atualmente o processo de abertura pode ser feito com agilidade e simplicidade, além de oferecer diversas vantagens para todo tipo de negócio.

Os empreendedores que formalizam sua empresa possuem um CNPJ, e ter esse documento traz uma série benefícios, como facilitar e aumentar as suas chances de obter crédito com melhores taxas para investir na sua ideia. A formalização também traz um compromisso psicológico porque você levará o negócio a sério desde o início, além de ajudar a manter a disciplina com a organização e o fluxo de caixa.

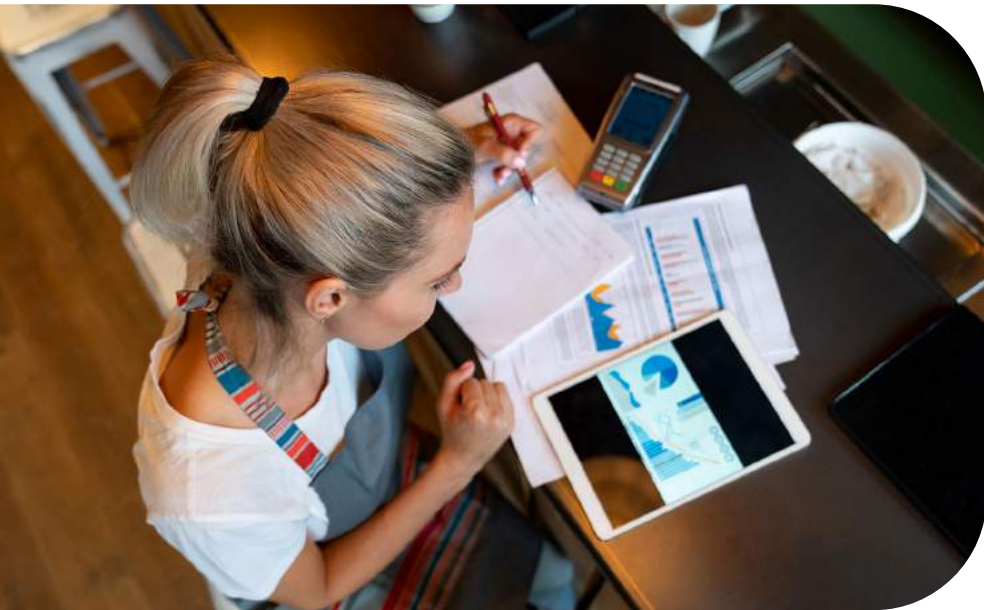
Não podemos esquecer que o CNPJ possibilita sua empresa ser uma prestadora de serviço para outras pessoas jurídicas e emitir notas fiscais.

Se tiver dúvidas, não deixe de procurar um contador de confiança e ele poderá responder todas as suas dúvidas e ajudar nos primeiros passos.



4

Gestão de custos e prolabore: o ponto de partida da sua empresa!



Antes de mais nada, é importante que você entenda os tipos de custos.

Custos fixos: são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção e entrega do serviço.

Custos variáveis: são exemplos de custos variáveis, como matérias-primas, comissões de vendas, insumos produtivos (tipo água, energia).

Pró-labore: Nas pequenas e médias empresas, os sócios podem retirar dinheiro de duas maneiras: com o pró-labore e com a divisão de lucros. Não confunda pró-labore com divisão de lucros! Pró-labore significa “pelo trabalho” em latim. Ele é a remuneração que o sócio recebe pelo trabalho executado dentro da empresa. Caso você possua sócios e eles não trabalhem no dia a dia da empresa, apenas você receberá pró-labore que é uma espécie de “salário”. A divisão dos lucros ocorre apenas após pagamento de todos os custos e deverá ser realizada de uma forma proporcional a participação de cada um (inclusive do sócio que recebe o pró-labore).

4

Gestão de custos e prolabore: o ponto de partida da sua empresa!

Não se esqueça de que o pró-labore faz parte da linha de custos da empresa.

O controle e o entendimento sobre todos os pontos da empresa são itens fundamentais para todo empreendedor, principalmente para quem está iniciando a sua jornada. Por isso, é importante mencionar o “famoso” capital de giro e o fluxo de caixa.

Ter dinheiro em caixa significa que a sua empresa, provavelmente, possui uma certa folga para cumprir com os custos independentemente do volume do faturamento. O tamanho ideal do caixa será de acordo com o nível de segurança que você pretende trabalhar.

Utilizar parte do dinheiro ou todo o lucro gerado pode ser uma forma útil para criar o caixa da

empresa, caso você não tenha recebido aportes de investimentos.



5

Pricing e proposta de valor: qual é o seu diferencial e como definir sua margem?

Faça um planejamento que contemple e mapeie os custos para definir a estratégia de preços e as formas de pagamento que sua empresa deve contemplar. Confira um passo a passo para ajudar:

- a)** No capítulo acima você recebeu a dica de mapear todos os custos fixos e variáveis, além de determinar seu pró-labore.
- b)** Quais são os diferenciais do(s) seu(s) produto(s) ou serviço(s) e caso tenha concorrentes, verifique o valor que eles praticam.
- c)** Para determinar seu preço, considere que ele deve cobrir todas as despesas, mas não esqueça de contemplar qual a margem que você deseja trabalhar que será o lucro da empresa. Sem isso, a empresa não terá como reinvestir para crescer.



5

Pricing e proposta de valor: qual é o seu diferencial e como definir sua margem?



d) Quando os custos não permitem um pricing competitivo frente aos seus concorrentes, repense quais pontos você deve mudar, como quais fornecedores podem oferecer uma margem de lucro melhor. Outro ponto para se pensar é mudar a proposta de valor para que o seu negócio se diferencie no mercado e possa ditar o preço.

e) Após definir o preço, as formas de pagamento são igualmente importantes e devem ser feitas com cuidado, afinal, elas vão definir como será o seu fluxo de caixa e qual será o capital de giro necessário para a sua empresa. Com isso, você poderá saber se o dinheiro em caixa é suficiente para honrar os pagamentos, quais são os custos de funcionários, fornecedores, matérias-primas, entre outros itens.

f) Não se esqueça de que faturamento e lucro não são a mesma coisa. O faturamento é o volume total de dinheiro arrecadado pelas vendas do seu produto ou serviço e o lucro é o valor que sobra após todos os custos serem cobertos.

6

Plano comercial: tenha meta de vendas com base no tamanho que a sua empresa precisa ter

Essa etapa é tão importante quanto as anteriores. Como comentamos acima, é o volume de vendas ou prestação de serviços que irão determinar o faturamento mensal da sua empresa. Isso influencia não só se o seu negócio terá um volume suficiente para arcar com os custos, gerar lucro e, inclusive, determinar o tipo de CNPJ da sua empresa (MEI, ME ou EPP).

Criar um exercício de quantas vendas você precisa realizar, considerando seu preço, para:

- 1) Manter os custos em dia.
- 2) Para gerar lucro.
- 3) Clareza da meta que você precisa buscar mensalmente.
- 4) Apoiar nos planos de crescimento e expansão, e até na busca de investimentos.

Nessa etapa você pode considerar e determinar políticas de descontos, mas saiba que a sua margem será comprometida e lembre-se de nunca praticar preços que não cubram seus custos.

Conceder desconto significa que você precisa vender para mais pessoas para cobrir a diferença do seu planejamento inicial, uma vez que o seu ticket médio (valor médio pago pelo seu produto/serviço) possivelmente será menor.



Errar faz parte do processo. Não desista!



Por fim, parte de todo processo de desenvolvimento é errar. Por isso, não existem motivos para ter vergonha e muito menos desistir caso você não acerte de primeira ou precise fazer ajustes para implementar a sua ideia no mercado.

Muitos dos maiores empresários e empresárias erraram muito antes de acertar!

Uma boa dica nesse momento é seguir a estratégia de **MVP**, que é a sigla de Minimum Viable Product e significa produto mínimo viável. Essa prática consiste em realizar o lançamento de uma ideia com o menor investimento possível para testar o negócio antes de aportar maiores investimentos.

Por isso, seja como MVP ou outra forma de lançamento, o ponto fundamental é ter coragem para seguir em frente e fazer bons negócios!

Algumas dicas 😊

Após passar pelos 6 pontos básicos para considerar na hora de começar sua empresa do zero, o próximo passo é colocar a mão na massa! Sabemos que o planejamento é essencial, mas esse é apenas o início de uma jornada que pode se estender por um longo caminho.

Procure fornecedores, softwares e soluções que automatizem e simplifiquem o processo de compra e venda:

a) para fluxo de caixa, gestão de notas e controle das suas transações, busque Apps que facilitem e proporcionem uma gestão mais controlada. Nesse ponto é importante destacar que, de acordo com o Relatório Especial do Sebrae sobre as empreendedoras no Brasil, 50% das mulheres mantém o controle de suas finanças no caderno ao invés de utilizar softwares ou aplicativos para

facilitar essa tarefa. No mercado, existem opções gratuitas e muito utilizadas, como Akaunting, YetiForce e os pagos Conta Azul, Quick Books, TOTVS e MEI Fácil.



Algumas dicas 😊

b) É importante destacar também as consultas de CNPJ e CPF da Serasa Experian para quem vende a prazo ou negocia pagamentos com fornecedores. As consultas oferecem informações fundamentais para auxiliar empreendedores em suas tomadas de decisões sobre vender ou não a prazo, além de aceitar cheques ou não. No caso de calotes e clientes inadimplentes, o nosso serviço de gestão de cobranças também é uma solução que melhora a recuperação de dívidas com mais resultado e menos custo. Muitos empresários não conhecem os serviços da Serasa Experian e acreditam que eles têm um alto custo ou que são acessíveis apenas para grandes empresas, mas todas as soluções são pensadas para atender todos os tamanhos e tipos de negócio – principalmente o seu!

Temos planos pré-pagos com consultas a partir de R\$3,50. Você compra online, rápido e simples!

Caso já tenha um CNPJ, cadastre-se grátis em nosso site (empresas.serasaexperian.com.br) para consultar o Score Serasa da sua empresa e saber quais são as suas possibilidades de crédito e como está a sua reputação no mercado, além de receber a nossa Newsletter com informações para apoiar na gestão da sua empresa!



Saiba mais em:

empresas.serasaexperian.com.br