

Afinal, o que considerar antes de empreender?

O empreendedorismo permite construir negócios de valor e soluções interessantes. Contudo, é fundamental saber o que considerar antes de empreender para que a tarefa saia conforme o esperado.

Ter a preparação certa é essencial para chegar ao sucesso e é somente com o conhecimento adequado que o caminho se torna menos complexo. Eventualmente, é um jeito de diminuir os obstáculos que surgem no rumo à estabilidade e ao crescimento.

A seguir, veja o que considerar antes de empreender e aproveite essa oportunidade ao máximo.

Comece pela capacitação

Antes de pensar em abrir sua empresa ou fazer a primeira venda é fundamental reconhecer o terreno. Muitos empreendedores, no entanto, entram no mercado sem ter noções básicas de finanças, contabilidade ou vendas.

Para começar corretamente, o ideal é ingressar em cursos profissionalizantes que gerem ambientação ao novo cenário. Como resultado, será possível compreender termos, vencer desafios e aproveitar boas chances.

Não é preciso buscar uma formação longa como uma graduação, mas é altamente indicado ter alguma base teórica e prática para lidar com a rotina de ser dono do próprio estabelecimento.

Tenha um bom planejamento

Por melhor que seja a ideia para um novo negócio, o empreendedorismo exige um excelente planejamento. Somente assim os obstáculos são visualizados e os recursos podem ser empregados de maneira vantajosa.

Para que o plano saia corretamente, comece pela validação da ideia. Faça pesquisas de mercado, estude as condições de atuação e verifique se existe um público para o produto ou serviço.

Na sequência, descubra quais são as necessidades burocráticas e operacionais. Elabore um mapa de processos para que fique claro qual é o fluxo a ser executado, da produção ao atendimento.

Além de tudo, defina metas, táticas e um cronograma de atuação. Estabeleça a alavancagem de investimentos, onde o capital será obtido e como o negócio poderá se fortalecer uma vez que comece a fazer parte do mercado.

Analise os riscos

Por mais inovadora, segura ou estável que uma empresa pareça, ela tem riscos. Pode ser o de ter um fluxo de caixa desequilibrado, clientes inadimplentes ou que não surgem no volume correto. Independentemente disso, é fundamental reconhecer esses pontos e se preparar.

Ainda no planejamento, verifique tudo aquilo que pode inviabilizar o sucesso do empreendimento. Considere questões como o capital que é necessário investir, as ações que precisam ser executadas, os concorrentes e a capacidade de continuidade.

Uma boa forma de fazer a análise é com a matriz SWOT (ou FOFA). Ela trata das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças ao negócio. Com o mapeamento, é simples reconhecer quais pontos merecem maior atenção.

Juntamente dos riscos levantados, elabore as ações para contê-los. Quanto melhor e mais preventiva for a atuação, maior é a segurança.

Calcule todos os gastos

O objetivo de praticamente toda empresa é conseguir lucro para remunerar os proprietários e gerar investimentos no crescimento. Contudo, pode não ser viável quando há [gastos elevados](#). Nesse caso, a margem de lucro fica comprometida e as chances de insucesso aumentam.

Desse jeito, a matriz de custos também compõe o que considerar antes de empreender. Explícite todos os valores que surgirão com a atuação no mercado, desde as despesas de aquisição do produto ou da matéria-prima até o pagamento com impostos.

Analise, ainda, os gastos em cenários diversos. Pense se as contas aumentam com a demanda ou se elas diminuem proporcionalmente por causa dos acordos com fornecedores.

Essa etapa é crucial para saber se você tem a capacidade financeira exigida para fazer o negócio dar certo. Do contrário, é preciso alterar o modelo de empreendimento ou buscar novas formas de recursos, como por meio de investidores.

Preveja maneiras de otimizar os custos

Se a ideia é fazer a empresa crescer, otimizar as despesas é determinante para o sucesso. A partir da análise de todos os custos envolvidos, pense em formas de reduzi-los. Na hora de buscar crédito, por exemplo, opte por locais com menores taxas de juros e maior flexibilidade.

Já ao pensar na frota, a [terceirização](#) pode ser a melhor escolha. É uma forma de ter [modelos modernos de veículos](#) sem se preocupar com várias etapas. Além de diminuir a burocracia com a documentação, quem aluga não tem que [cuidar da manutenção](#). Como resultado, o [custo total de propriedade dos veículos](#) é substituído por um valor menor.

Outro ponto importante é que a empresa responsável disponibilizará outro veículo quando necessário. Isso evita paradas e perdas de produtividade, que também custam dinheiro. Para completar, não é necessário lidar com a [depreciação](#), ao mesmo tempo em que as tarefas de transporte não são prejudicadas.

Reconheça a importância das avaliações

Depois que o negócio estiver em funcionamento, é preciso ficar atento aos números. Muitos empreendedores não reconhecem essa questão, mas o que considerar antes de empreender também inclui a necessidade de medir, encontrar falhas e aperfeiçoar o que tem dado certo.

No próprio planejamento é recomendado definir ferramentas de medição e acompanhamento, como os indicadores de performance. Reconheça quais são as métricas relevantes para o empreendimento, como taxa de conversão, faturamento e ticket médio. Dependendo do modelo de negócio, outras também são válidas.

Em qualquer situação, é fundamental acompanhar a satisfação dos consumidores. Por meio da medição de resultados é possível entender como os clientes veem a marca, o que eles pensam sobre os produtos e serviços e o que deve ser melhorado.

Com os dados coletados e analisados, o planejamento tem que ser constantemente atualizado, de modo que o negócio esteja preparado para vencer os desafios e atingir os resultados.

Faça networking

Ter uma boa rede de contatos pode ser a diferença entre chegar ao sucesso ou ter que fechar as portas. Por causa disso, é recomendado fazer o networking sempre que possível.

Converse com parceiros em potencial, com outros empreendedores e até com quem pode ter sinergia com o negócio. A intenção inicial não é gerar clientes, vendas ou lucro, mas trocar experiências. Com os contatos certos, também fica mais fácil receber oportunidades, ajudar e ser ajudado.

Para se conectar com as pessoas adequadas, participe de eventos sobre o mercado de atuação, vá a convenções sobre o tema e sempre esteja aberto a um papo de negócios. Em pouco tempo, a visão quanto à atividade se expande.

Tenha foco no que importa

Toda ação de uma empresa deve ter um motivo e um objetivo. Uma campanha de marketing, por exemplo, tem que falar com as pessoas certas para gerar oportunidades e vendas. O empreendedor, portanto, deve manter a visão centrada no que importa.

Conhecendo profundamente o produto e o público-alvo fica fácil não se distrair com o que gera perda de energia. Também é uma forma de otimizar o uso dos recursos limitados, como tempo e dinheiro.

Na arte operacional, inclusive, é importante manter a atenção na atividade-fim. Em vez de se preocupar com certas gestões, é melhor terceirizar — como a frota — e focar no que gera mais impacto.

Ao saber o que considerar antes de empreender, a tarefa ganha tem maiores chances de sucesso. Por isso, não deixe de colocar em prática esses passos se quiser que a empresa dê certo.

Para outras dicas como essa, [curta nossa página no Facebook](#) e esteja sempre por perto!