

e-book

Como faturar mais no setor criativo a partir da colaboração e troca com outros empreendedores



SEBRAE



Sumário


Introdução	3
Negócios colaborativos na Economia Criativa: como construir uma rede de parcerias para crescer	4
Um novo jeito de pensar e fazer	6
Os pequenos negócios no ambiente colaborativo	7
Compartilhamento é oportunidade de renda	8
Dicas.....	9
Ecossistema Colaborativo em Rede	12
Referências	14



A união faz a força, já dizia o provérbio. Se você é daqueles que usa e abusa da criatividade para criar produtos ou conteúdos diferenciados e faz disso o seu negócio, então preste atenção. Você já parou para pensar que pode aumentar seus lucros fazendo parcerias com outros empreendedores? Já ouviu falar em Economia Colaborativa? Está aberto à ideia de trocar e ampliar suas conexões para faturar mais?

A Economia Colaborativa é uma tendência mundial. Obteve um grande impulso com as novas tecnologias e redes sociais e tem suas bases no compartilhamento de tudo o que você possa imaginar: recursos físicos, intelectuais e humanos.

Compartilhando com outros empreendedores, você pode crescer mais em menos tempo e ainda controlar melhor seus gastos e investimentos. É uma ótima forma para otimizar recursos, inclusive financeiros. Ficou animado? Então saiba tudo neste e-book!



Negócios colaborativos na Economia Criativa: como construir uma rede de parcerias para crescer

Compreendendo o conceito de Negócio Colaborativo

Em um mercado de tantas e frequentes transformações, é preciso que o empreendedor brasileiro se faça todos os dias algumas perguntas: o que mais eu posso oferecer, dentro do setor onde atuo, para as pessoas com quem me relaciono e para a comunidade deste lugar? De que forma podemos crescer juntos? Como eu venho colaborando na criação de algo novo ou na transformação ou modernização do meu *modus operandi*?

A resposta vem quando se une o racional com o intuitivo. É o “pensar fazendo”. Ao colocar a mão na massa, ao construir e “dar corpo” a uma ideia, invariavelmente, é possível ir além do que a gente pode imaginar. E a transformação se amplia quando percebemos que não estamos sozinhos. Um bom caminho é olhar atentamente ao redor. Procure descobrir de que forma o seu competidor

pode se transformar em um parceiro de negócio.

Fazer e dar certo, ou dar errado, faz parte do processo. Se deu errado já no início é porque o processo é mais longo do que a gente imagina. Insista, persista. Uma hora vai dar certo. Até porque, certo e errado são conceitos relativos. Dependem muito do ponto de vista de cada um.

Não é preciso saber tudo. Pode ser que você não saiba algo e isso o leve a ter que se conectar com outras pessoas que sabem. Nesse instante, você estará praticando um processo colaborativo. E o seu empreendimento pode ganhar uma outra dimensão a partir do volume de conexões que você for capaz de estabelecer. Esse é o espírito da Economia Colaborativa.



E toda vez que colocamos essa forma de empreender em prática, fica mais claro como perde sentido o princípio perverso do hiperconsumo e do sucesso financeiro a qualquer custo. O movimento da economia colaborativa (compartilhada ou em rede, como a chamam alguns) nada mais é do que a concretização desta nova percepção de mundo. É um modelo de negócios que prioriza o compartilhamento de bens e serviços, em vez da compra.

Os pequenos negócios no ambiente colaborativo

Diante de problemas sociais e ambientais que só se agravam, cada vez mais o acúmulo é substituído pelo compartilhamento. Assim, empresas que facilitam o compartilhamento e a troca de serviços e objetos aumentam as chances de serem bem-sucedidas. O ecossistema colaborativo permite que pequenos negócios, nascidos como iniciativas individuais, se somem para agir em conjunto. Ao fazerem isso, traduzem uma nova tendência no mundo; algo que está em franca expansão e sem limites para crescer.





Compartilhamento é oportunidade de renda

Seja para poupar ou mesmo para levantar alguma renda extra, hoje, praticamente não há limites para o compartilhamento. Há inúmeros exemplos de iniciativas empreendedoras que descobriram na ação colaborativa a melhor forma de expandir o seu alcance e, por consequência, melhorar o resultado e o desempenho do negócio. Alguém que vende artesanato pode se juntar a um outro empreendedor cuja especialidade é fazer embalagens. Um simples movimento e o que era um pequeno negócio individual passa a ser coletivo, com vantagem para todos os envolvidos.

O exercício da colaboração pede que o empreendedor se enxergue como parte do todo. É preciso começar pensan-

do pequeno, experimentar novos valores e novas ideias. Pequenos negócios, juntos, podem construir um grande negócio de valor. A economia colaborativa gera mais interação entre as pessoas para que elas consigam, efetivamente, agregar valores e aumentar o desempenho de seus negócios. Porque, ao invés de competir, a economia colaborativa se baseia em compartilhamento e cooperação. É assim que, cada vez mais, a percepção sobre os benefícios da economia colaborativa começam a transformar os negócios em todo o planeta



Dicas

Em um mundo cada vez mais tecnológico, é preciso estar atento ao que pode ser agregado ao seu negócio para melhorar a sua performance de empreendedor. Como já dissemos, você não precisa saber fazer tudo, mas é essencial perceber que o conhecimento ou a atuação de outro empreendedor pode contribuir para o seu crescimento ou de sua empresa. As pessoas “não precisam mais de uma furadeira, mas de um furo na parede”. Então, em um exemplo simples, mostramos que ao invés de comprar uma furadeira, que você vai utilizar só uma vez ou pouquíssimas vezes, você, por meio de um aplicativo pode alugar uma furadeira. Desse modo, você usa e devolve para que o dono possa alugá-la para outras pessoas. Assim, todos ganham. Ao ficar atento a essas questões, você pode crescer mais, em

menos tempo e gastando melhor os recursos que dispõe. É uma ótima forma para que pessoas e empresas consigam otimizar recursos, inclusive financeiros. E, para que sua empresa possa tirar proveito dessa nova forma de consumo, listamos para você algumas dicas:

Mantenha baixos os custos fixos: Com o tempo, a tecnologia derrubará os custos em geral. Isso significa que as empresas bem-sucedidas serão aquelas que organizarem melhor suas estruturas financeiras. Diminuir o número de funcionários permanentes e terceirizar atividades periféricas pode ajudar.



Em vez de reinventar a roda, procure-a em parceiros:

Não gaste tempo e recursos tentando fazer algo que alguém já faz com melhores resultados. Se você percebe que o sistema de entrega do seu produto é um ponto frágil do seu negócio, junte-se a algum empreendedor cuja especialidade é fazer entregas. Compartilhando habilidades, você agrega valor, amplia as chances de ganhos, estimula atividades ao seu redor e todos crescem.

Foque o relacionamento de longo prazo: Agora, que as margens de lucro tendem a ser mais estreitas, as empresas precisam dar prioridade e se esforçar para manter relações duradouras com seus clientes. E, para isso, é preciso proporcionar boas experiências de consumo ao público.

Empreendedor: amplie seu olhar e pesquise novas possibilidades

Para identificar uma oportunidade de economia colaborativa é importante desenvolver sua percepção como empreendedor nesse novo modelo de negócio. É preciso, principalmente, ter capacidade para identificar oportunidades. Valorizar pessoas e outros empreendimentos, além de usar ferramentas de planejamento e inovação, são diferenciais competitivos que podem ajudar quem quer se aproveitar desse novo cenário.

Ecosystema Colaborativo em Rede

Um bom exercício para o empreendedor é montar um mapa, uma lista, utilizando a ferramenta Canvas. Pode parecer simples demais preencher esse modelo, colocando no papel ideias que a gente tem na cabeça, escrever ou desenhar o que a gente pensa. Mas isso abre grandes possibilidades de inovação e expansão e pode ser definitivo para a ampliação e o sucesso do seu negócio. Então, mãos à obra. Baixe a ferramenta Canvas e siga um esquema básico, respondendo às questões que estamos propondo, a seguir.

Forças

- Qual é o diferencial do meu negócio?
- Existe algo de colaborativo no meu negócio?
- O que o meu negócio pode oferecer para outros negócios?



Fraquezas = Oportunidades

- O que o meu negócio precisa para ir mais longe?
 - De que forma os outros negócios podem colaborar com o meu negócio?
 - Quais parcerias podem complementar o meu negócio?
-
- No meu bairro
 - Na minha cidade
 - No meu estado
 - Em outros estados
 - No meu país
 - Em outros países
 - Na minha rede
 - Em outras redes



Referências:

<https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/the-sharing-economy-isnt-a-niche-its-the-future-of/253070>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosCoperacao/economia-colaborativa-a-tendencia-que-esta-mudando-o-mercado,49115f4cc443b510Vgn-VCM10000004c00210aRCRD>

<https://lms.eadtech.net/main/sebraers/training/classroom/class/137?topic=1676>



/sebrae



/tvsebrae



@sebrae



@sebrae