



Como iniciar
o seu pequeno

negócio em casa

Use o poder de comunicação
da internet para montar um
negócio em casa.

É possível: defina o seu produto,
aprenda a usar o marketing,
monte o seu plano e boa sorte!



As ferramentas de comunicação que temos hoje favorecem a abertura de um negócio em casa, a um custo muito baixo.

Com um computador e acesso à internet é possível para um pequeno empreendedor competir até mesmo com empresas maiores em determinados nichos.

A atividade certa para o seu perfil deve ser algo que você saiba fazer bem, que você domina e aprecia, pois vai precisar se dedicar para produzir.

Vai precisar aprender a encontrar os clientes certos, aqueles que precisam do seu produto ou serviço. E aperfeiçoar suas habilidades de marketing e relacionamento, mas poderá fazer tudo diretamente do conforto da sua casa.





Se a **área de alimentação** é a sua escolha, por exemplo, selecione o ramo que você gosta de desempenhar, que seja lucrativo e para o qual já possui habilidades técnicas.

As opções são amplas.

No caso da alimentação, podem ser bolos, pães especiais, doces para festas, até mesmo bebidas orgânicas veganas.

Vamos ver algumas possibilidades, dentro de nosso exemplo, que dependem de sua aptidão.



Delivery e retirada:

- Comida caseira: refeições caseiras para clientes em sua região.
- Marmitas fitness: marmitas com foco em alimentação saudável para clientes que buscam praticidade e qualidade de vida.
- Doces e bolos: sob encomenda para festas, eventos ou consumo individual.

Pense em oferecer a opção de retirada no local para clientes que preferem buscar seus pedidos pessoalmente ou por serviços de entrega.





Produção e venda de alimentos:

- **Conservas e geleias:** com frutas da estação ou ingredientes diferenciados.
- **Doces e bolos:** sob encomenda ou em porções individuais.
- **Pães e salgados:** pães artesanais, salgados e outros produtos de panificação.
- **Comida congelada:** para facilitar o dia a dia dos clientes.
- **Kits de culinária:** com ingredientes e instruções para preparar pratos específicos.

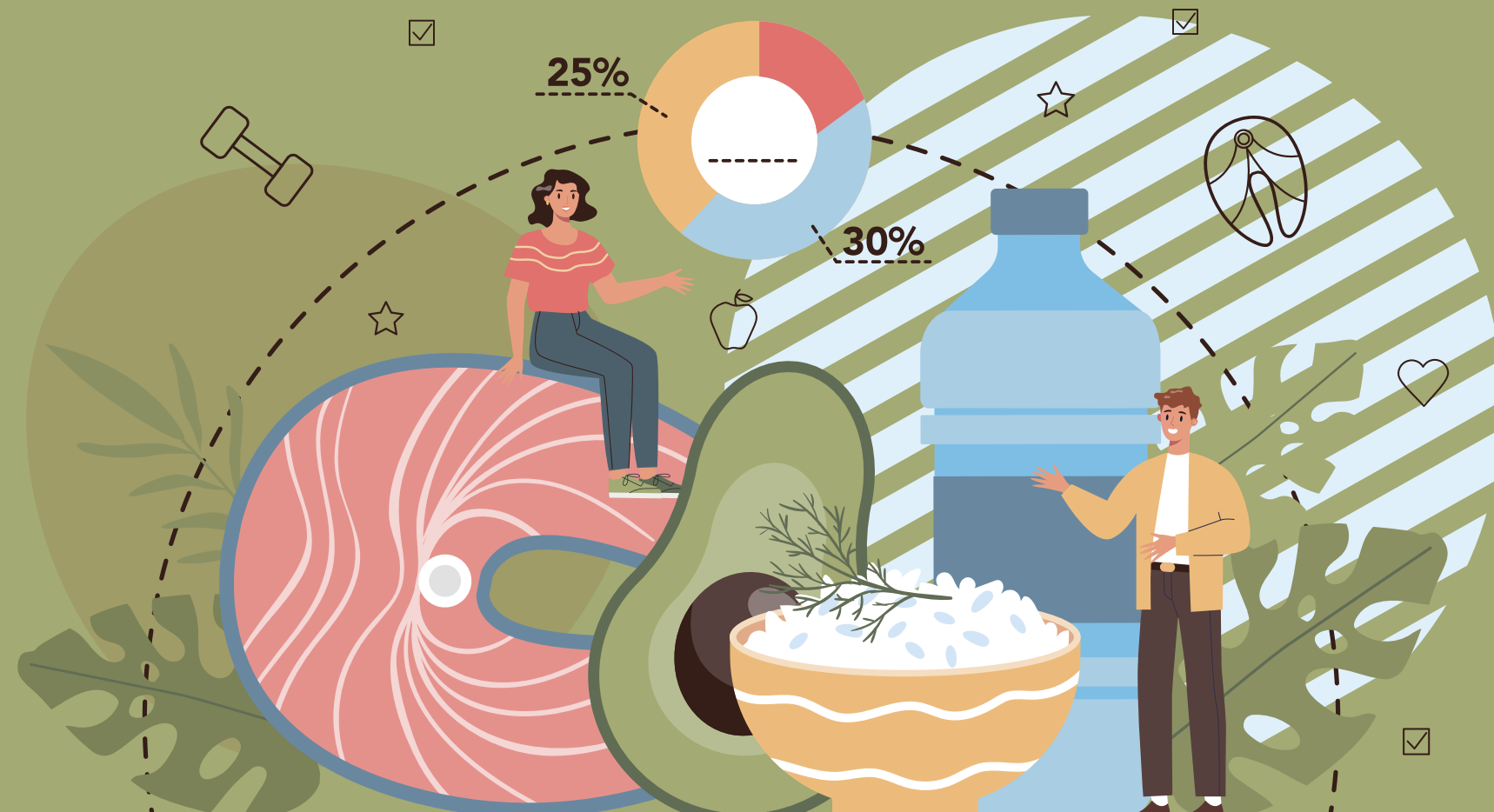
Planejamento de refeições equilibradas

Com a onda do mundo fitness tomando conta das redes sociais, as pessoas têm procurado cada vez mais uma alimentação mais adequada.

Há uma oportunidade aqui, pois muitas pessoas ainda não sabem muito bem o que comprar, quando, onde ou o que fazer na cozinha.

E também aqueles que valorizam uma dieta orgânica, vegana ou equilibrada em termos de proteínas, fibras e carboidratos.

Sempre ofereça um serviço de qualidade e um atendimento excelente ao cliente.



Veja atividades de um meal planner (o planejador de refeições equilibradas):

- Criar uma lista de ingredientes.
- Criar receitas passo a passo para clientes seguirem.
- Explicar o valor nutricional para educar as pessoas.
- Encontrar formas de economizar dinheiro comprando em locais com melhores promoções e produtos de qualidade.



Agora vem o marketing

A esta altura, você já sabe definir seu público-alvo e entendeu suas necessidades.

Há muito o que planejar nesta área – você já tem a habilidade e o produto, falta investir em marketing digital para promovê-los.

Usamos como exemplo serviços de alimentação, mas considere também atividades valorizadas para as quais você tem habilidade.

Crie um plano de negócio

Se o seu negócio é um pouco mais sofisticado, crie um plano de negócio. É um documento muito importante que define o que você vai oferecer, além de ajudar a analisar os concorrentes e traçar estratégias para conquistar o seu espaço no mercado.

Criar um plano de negócio vai fazer você refletir bastante, o que é muito bom. Você vai definir o conceito do seu negócio a outras pessoas e até atrair investimentos.

Pense que o plano de negócio é um documento vivo, que evolui junto com você. Para ter uma ideia, no final deste e-book tem um modelo de plano de negócio para um MEI na área de alimentação, que é o nosso exemplo.

Entenda que o plano se aplica a outras atividades. Você pode não fazer o seu plano agora, mas terá benefícios quando começar. Conte com o Sebrae para ajudar a montar o plano de sua empresa, se precisar.



A internet vai ajudar você a vender

Além de escolher a sua área de atuação e esboçar um plano de negócio, vamos planejar a comunicação da internet, que é o canal de vendas mais adequado para quem deseja começar um negócio em casa.

A escolha dos melhores canais depende do tipo de serviço ou produto que você oferece. Quem fabrica bolos ou refeições vai se beneficiar muito mais de uma lista de clientes no WhatsApp do que de um site de e-commerce ou um marketplace.

Uma estratégia de marketing definida é essencial para quem pretende começar um negócio na própria casa. Você precisa despertar a atenção do seu público, atrair e converter potenciais clientes.



Como fazer isso?

- Crie uma **persona**.
- Escolha as redes sociais e os canais onde seu negócio vai marcar presença.
- Ofereça um atendimento de qualidade.

Essas são as três premissas para começar uma estratégia de divulgação. Se você ainda não se familiarizou com elas, comece a estudar agora mesmo. O Sebrae oferece **um curso online para você aprender a utilizar ferramentas de marketing digital** para aumentar os resultados do negócio.

Neste curso online gratuito você vai entender que ter redes sociais da empresa não é estratégia de marketing digital. É preciso ir além: definir quem são seus potenciais clientes, saber interagir com o público e determinar como você será encontrado.

Aproveite esta oportunidade e faça este curso antes de começar realmente.



Agora vai

Muita coisa acontecendo?
Assim é a vida do empreendedor.

Você entendeu: para ter um negócio a partir de casa e ser bem sucedido é preciso dominar uma habilidade, saber o que fazer para chegar a seu público utilizando o marketing pela internet e desenhar um plano negócio que irá seriamente definir os aspectos importantes de uma empresa.

Não dissemos que seria fácil, mas você tem à sua frente o caminho desenhado.





O plano de negócio

Veja os itens que revelam o raio X do seu negócio em detalhes.

E conte com o Sebrae em todas as etapas.

1 - Sumário Executivo:

- Visão geral do negócio, incluindo nome, missão, produtos ou serviços, e público-alvo.
- Problema que a empresa resolve e como impacta o mercado.
- Solução proposta, destacando benefícios e diferenciais.
- Modelo de negócios, detalhando geração de receita, canais de venda, custos e precificação.
- Equipe de gestão, com qualificações e experiência.
- Mercado-alvo, tamanho, tendências e principais concorrentes.
- Projeções financeiras para os próximos três a cinco anos.
- Solicitação de investimento (se aplicável).





2. Descrição da Empresa:

- Detalhes sobre o nome da empresa, tipo de negócio, data de fundação, forma jurídica (MEI), e licenças e registros.
- Missão, visão e valores da empresa.
- Estrutura organizacional da equipe.
- Localização da empresa e descrição do espaço físico.



3. Produtos e Serviços:

- Descrição detalhada dos produtos ou serviços que serão oferecidos.
- Ingredientes, métodos de produção, diferenciais e benefícios para o cliente.
- Fotos, vídeos ou outras mídias que ilustrem os produtos ou serviços.
- Embalagens utilizadas e opções de personalização.



4. Mercado-alvo:

- Definição do público-alvo ideal para os produtos ou serviços.
- Tamanho do mercado, tendências de crescimento e oportunidades.
- Perfil do cliente ideal, incluindo idade, renda, localização, hábitos e necessidades.
- Segmentação do mercado e estratégias para alcançar cada segmento.



5. Análise da Concorrência:

- Identificação dos principais concorrentes e suas características.
- Comparação dos produtos ou serviços da empresa com os da concorrência.
- Análise dos pontos fortes e fracos da empresa e da concorrência.
- Estratégias para se destacar no mercado e conquistar clientes.



6. Plano de Marketing e Vendas:

- Definição dos canais de venda e distribuição dos produtos ou serviços.
- Estratégias de marketing para alcançar o público-alvo, incluindo mídias sociais, website, publicidade e promoções.
- Plano de vendas detalhando metas, estratégias e ações para atingir o público-alvo.
- Definição de preços competitivos e estratégias de precificação.



7. Plano Operacional:

- Descrição dos processos de produção e entrega dos produtos ou serviços.
- Equipamentos e ferramentas necessárias para a operação do negócio.
- Mão de obra necessária e qualificações dos colaboradores.
- Fornecedores de insumos e matérias-primas.
- Controle de qualidade e segurança alimentar.



8. Plano Financeiro:

- Projeção de receitas e custos para os próximos três a cinco anos.
- Ponto de equilíbrio do negócio.
- Cálculo do lucro líquido e indicadores de rentabilidade.
- Fluxo de caixa detalhando entradas e saídas de recursos.
- Necessidades de capital de giro e investimentos.



9. Considerações Legais e Fiscais:

- Obrigações legais e fiscais para MEIs no ramo de alimentação.
- Licenças e registros necessários para operar o negócio.
- Regimes tributários e obrigações fiscais.
- Contabilidade e gestão financeira do negócio.



10. Plano de Crescimento:

- Estratégias para o crescimento e expansão do negócio.
- Lançamento de novos produtos ou serviços.
- Abertura de novas unidades ou expansão para novos mercados.
- Parcerias estratégicas e alianças com outras empresas.



11. Apêndice:

- Documentos complementares, como licenças, registros, certificados, fotos, etc.

Se quiser aprofundar, veja aqui mais informações sobre [planos de negócio](#).

E conte com o Sebrae nesta jornada.

QUER SABER MAIS?
Central de Relacionamento
0800 570 0800
www.sebrae.com.br

