



GUIA COMPLETO PARA DESCOBRIR
EM QUAL ÁREA EMPREENDER



Introdução.....	3
Por que é importante alinhar a oportunidade de mercado ao gosto do empreendedor?.....	5
Quais são as melhores áreas para empreender?	13
Como descobrir em que área você deve investir?	19
Quais cuidados ter nessa escolha?.....	22
Conclusão	27
Sobre o Sebrae-PE	28

Introdução

O sonho de muitas pessoas é iniciar o seu próprio negócio. Existem alguns que nascem com algo diferente dentro de si e que impulsionam sua vida para que, um dia, sejam donos do seu próprio negócio. **Ter a liberdade financeira e de tempo é um dos principais atrativos do empreendedorismo.**

Porém, mesmo as pessoas que têm esse sentimento latente batendo forte ainda ficam em dúvida sobre em que área ingressar. É claro que existem aqueles que já sabem muito bem o tipo de solução que oferecerão para o mercado. O problema é que isso não é comum em todo empreendedor.

Abrir um negócio ainda gera a grande dúvida que bate na cabeça da seguinte forma: “será que vai dar certo”? **Dúvidas sobre a aceitação de uma solução pelo mercado é algo mais comum do que você pensa.** E esse questionamento é mais que necessário.



Afinal, ninguém deseja abrir uma empresa para vender algo que não tem valor para o mercado. É por isso que você precisa descobrir em que área colocará em prática o desejo do empreendedorismo. Pensando nisso, resolvemos escrever este conteúdo.

Nele, mostraremos a importância do alinhamento do seu sonho com as oportunidades do mercado e as melhores áreas para empreender. Além disso, você descobrirá o principal, que é saber em qual desses segmentos investir. Continue lendo!



Por que é importante alinhar a oportunidade de mercado ao gosto do empreendedor?

O desejo por empreender é motivado de forma massiva pelas liberdades que o empreendedorismo proporciona. Geralmente, **o dono de uma empresa madura e sólida consegue ter liberdade financeira e é capaz de gerenciar o seu tempo de acordo com sua própria vontade.**

Dependendo do tipo de negócio, ele consegue adquirir até mesmo a tão sonhada liberdade geográfica. **Isso significa poder trabalhar de qualquer lugar do mundo com acesso à internet.** Essa realidade já é possível, e milhares de pessoas já empreendem dessa forma em seus mercados.

Porém, quando uma pessoa começa a empreender, essa realidade parece muito distante. Isso porque uma empresa no início da sua vida é como um bebê que acabou de sair do ventre da mãe. **Ele precisará de toda sua atenção e dependerá quase que exclusivamente de você para que possa crescer e se desenvolver.**

Aliada a essa dificuldade inicial existe outra que muitas pessoas acabam não observando. Estamos tratando daqueles que abrem um negócio em uma área que não faz parte dos sonhos ou gostos pessoais do empreendedor.

Existem pessoas que constituem negócios em segmentos completamente desvinculados do seu perfil, pensando apenas no dinheiro e na liberdade que lhes proporcionará. Acredite, **por mais que seja um tipo de negócio altamente lucrativo, as chances de quem faz isso fracassar são muito grandes.**

Para ter sucesso em qualquer área, é fundamental verificar um segmento de mercado em que você tem afinidade para trabalhar. Porém, nesse contexto, surge outro desafio. Como garantir que esse setor pode proporcionar sucesso para um negócio?

Por isso que, quando se fala em áreas do empreendedorismo, você deve ter em mente que é necessário aliar as oportunidades do próprio mercado com os seus sonhos ou gostos pessoais.

Isso é importante para que você deixe de enxergar a sua empresa como um trabalho e passe a tratá-la como um negócio gratificante e lucrativo. Nos próximos tópicos, daremos algumas dicas de como você pode fazer isso. Continue lendo!



FAÇA UMA ANÁLISE DO SEU PERFIL

O primeiro passo – talvez o mais importante – é analisar de forma aprofundada seu próprio perfil. **O autoconhecimento é essencial para fazer escolhas mais assertivas.** Isso não vale apenas no empreendedorismo, mas pode ser levado por toda vida.

Então, se você ainda não sabe em que ramo empreender, vale a pena fazer uma leve pesquisa dos seus próprios sonhos e desejos pessoais. Se parar um instante para analisar, existem pessoas que ganham dinheiro fazendo coisas que são consideradas como hobbies ou momentos de lazer.

Por exemplo, imagine uma pessoa que gosta de surfar. Como ela poderia transformar isso em um negócio? Simples, é possível abrir uma loja para vender roupas e acessórios do esporte, dar aulas sobre a prática, entre outras coisas.

Imagine, por exemplo, uma pessoa com aptidão musical. Ela pode atuar como músico profissional, abrir uma loja para comercializar instrumentos, ou, até mesmo, montar uma escola para ensinar outras pessoas a tocar. **O ponto a que queremos chegar é que, independentemente do seu hobby, existem pessoas que ganham dinheiro com ele.**





Sendo assim, o primeiro passo dessa análise é verificar coisas que você tem aptidão ou que gostaria de aprender a fazer. **Porém, é importante não se contaminar com aquela velha ideia que diz: “eu não sei fazer nada”.** Isso realmente não existe e não pode prosperar em sua mente.

Se você não tem nenhuma habilidade artística ou esportiva, existem outras que podem ser exploradas. Por exemplo, a facilidade de comunicação, arte das vendas e, até mesmo, a habilidade de compreender eventuais problemas que as pessoas têm podem ser utilizados em um negócio.

O processo de autoconhecimento é fundamental na hora de escolher um mercado para atuar. Vale a pena investir tempo nesse processo até chegar a um segmento de mercado em que você, efetivamente, gostaria de trabalhar.

VERIFIQUE AS OPORTUNIDADES DO MERCADO

Após fazer isso, é importante ter atenção ao próximo detalhe dessa etapa de escolha do segmento no mercado. Não adianta você gostar de algo que não proporcionará nenhum tipo de oportunidade de negócios. Porém, **é importante entender que, para praticamente toda atividade, existem pessoas interessadas em pagar por algum produto ou serviço.**

O seu papel, portanto, é encontrar oportunidades no mercado que tenham afinidade para atuar. Por exemplo, vamos voltar àquele exemplo da pessoa que gosta da prática de surf. Esse é um esporte que tem milhares de adeptos espalhados pelo Brasil.

Contudo, abrir uma loja que comercializa esse material na região central do país pode não ser uma boa ideia. Isso porque as oportunidades mais interessantes para esse mercado estão nas cidades litorâneas e que têm tradição no esporte.

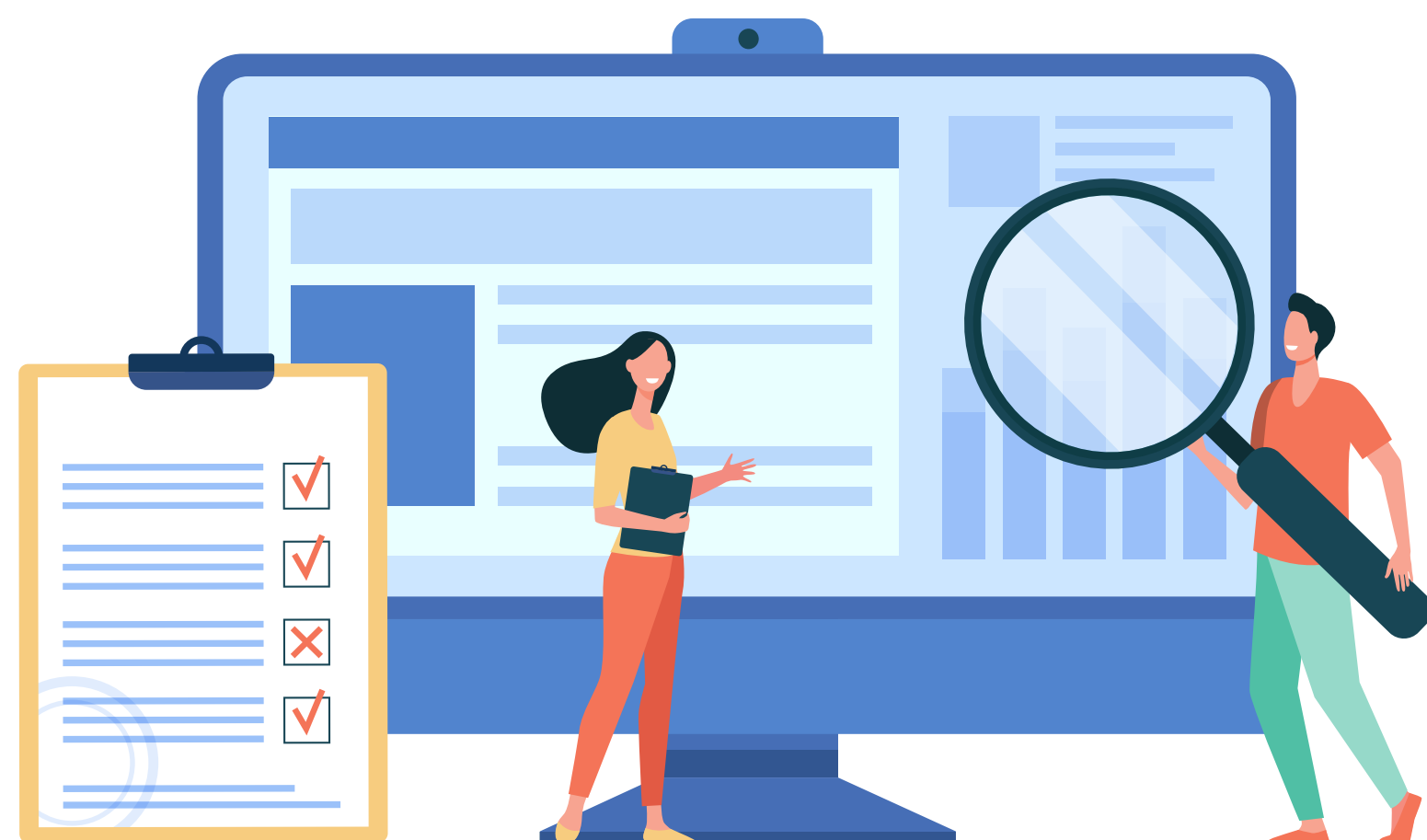
Ou seja, **o mesmo segmento de mercado – no mesmo país – pode proporcionar oportunidades completamente diferentes devido ao público que será alcançado.** Essa segunda etapa do processo é a que vai alinhar os seus sonhos com a necessidade de um mercado em especial.



PESQUISE E ESTUDE SOBRE DETERMINADOS SEGMENTOS

Após fazer essas duas análises, você deve pesquisar e estudar muito sobre o segmento em que escolheu empreender. Não há como prosseguir nesse processo sem colocar em prática esses três elementos que estamos descrevendo neste tópico. **É a união deles que fará a diferença na hora de selecionar a sua área para empreender.**

Isso porque, nesse momento, você entenderá como um segmento de mercado pode ser lucrativo ou não. São nessas análises que você transfere um simples sonho e transforma na real possibilidade de criar um negócio lucrativo.



Essa é a parte mais racional do processo. Inclusive, você pode perceber que determinados segmentos com os quais você tinha vontade de trabalhar até podem tornar-se mais interessantes. Vamos voltar ao exemplo da pessoa que gosta de surf e que mora em uma região distante das praias.

Imagine que, ao estudar sobre esse mercado, ela descobre que 50% dos equipamentos e vestimentas relacionados ao esporte são adquiridos por meio da internet. **Vale a pena lembrar que esse não é um dado real, mas apenas uma hipótese para ilustrar o exemplo.**

Nesse sentido, mesmo morando em uma região que não favorece a prática de surf, você pode abrir um negócio para atender a esse segmento e comercializar produtos pela internet, atuando como e-commerce. Por isso, essa fase de estudo e análise é tão importante.

Também é interessante separar diversos segmentos de mercado para estudar. Evite ficar focado apenas em um, pois, quando chegar na fase de estudos, você pode perceber que ele não é interessante. Assim, obrigado a retornar no início do processo.

DEFINA UMA MISSÃO E UM PROPÓSITO

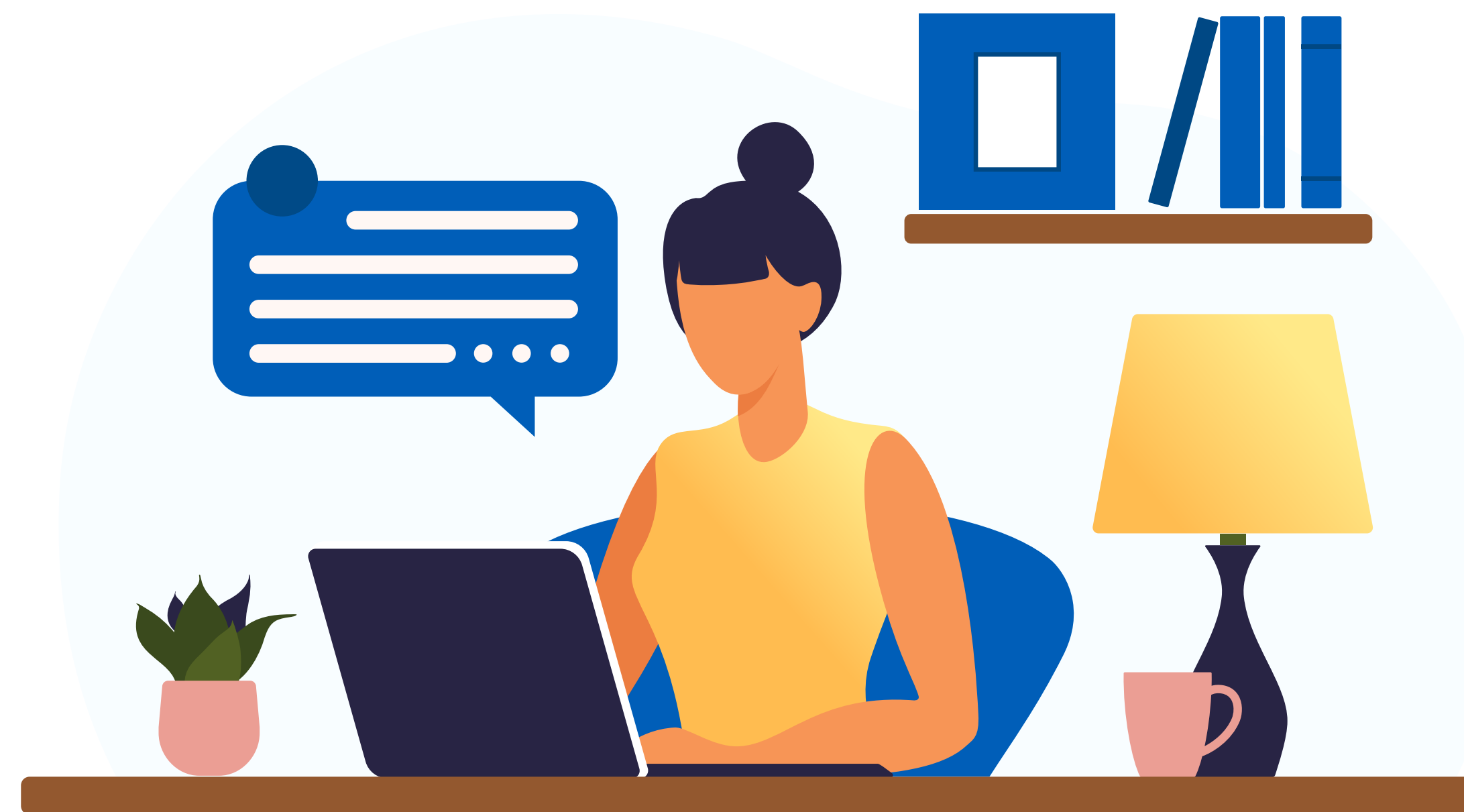
Após entender as melhores oportunidades do mercado e como você pode se adequar a elas, vale a pena definir uma missão e um propósito a serem seguidos a partir desse ponto. **É muito difícil que uma pessoa consiga investir o seu tempo e disposição em um tipo de mercado em que ela não acredita.**

Os empreendedores com mais sucesso em sua jornada são aqueles que amam o que fazem e vestem a camisa do seu negócio. Acreditar naquilo que se faz é fundamental para continuar lutando até chegar ao objetivo pretendido. Por isso é tão importante definir esses dois critérios. **Se você quer ser o seu próprio chefe, é fundamental ter uma missão muito clara em sua mente para não perder o foco.**

Aquele que gosta do seu trabalho e acredita no que faz consegue imaginar uma posição de destaque dentro do seu segmento. Ao ter um propósito bem definido, você consegue desenvolver novas ideias para serem implementadas no seu negócio.

Além disso, é importante mencionar que **uma pessoa que tem uma missão e um propósito muito bem definidos consegue inspirar todas as pessoas que estão à sua volta.** Isso significa que, até mesmo, os seus colaboradores serão contagiados pelo seu desejo de vencer no segmento em que atua.

Ao colocar amor, força de vontade e fé em uma atividade, é possível tornar-se a referência para outros negócios da mesma área. Ter esses dois elementos consistentes tornará a tomada de decisões mais simples e eficiente. O alinhamento das oportunidades do mercado e dos seus sonhos e objetivos é fundamental para que você consiga entender o seu propósito e definir a missão do seu negócio.





EVITE A PROCRASTINAÇÃO

O inimigo número um do empresário é a procrastinação. **Ficar adiando ações pode ser o caminho para o fracasso antes mesmo de ele começar.** Quando você iniciar esse processo de autoconhecimento e de verificação do mercado, é possível que um desânimo comece a bater em sua mente.

Isso porque esse trabalho inicial pode demandar muita energia do empresário e fazer com que ele se esgote rapidamente. Esse é o gatilho inicial para que você comece a deixar as coisas para depois. Assim que ele aparecer, levante um pouco da mesa em que está trabalhando e tente dar uma volta na sua casa, ou no seu escritório.

Evite ao máximo a procrastinação, pois **não existe nada mais frustrante do que ter uma ideia em mente, não colocá-la em prática e descobrir que alguma pessoa fez o que você pensava e teve sucesso.**

Quais são as melhores áreas para empreender?

Agora que você já entendeu como alinhar os seus desejos pessoais com as oportunidades do mercado, mostraremos as melhores áreas para empreender na atualidade. Continue lendo!



E-COMMERCE EM GERAL

Sem dúvidas, o setor de e-commerce é um dos que mais crescem no Brasil. Para você ter uma ideia, [em 2020, esse segmento de mercado cresceu cerca de 70% em relação ao ano anterior](#). **Ou seja, estamos diante de um segmento que tem um grande potencial de alcance e lucratividade.**

A vantagem mais interessante desse tipo de negócio é que você não fica limitado a um estabelecimento físico. É possível comercializar produtos para todas as regiões do Brasil e, até mesmo, para outros países.

Além disso, nesse tipo de negócio, não existe muita limitação com relação ao mercado local, por exemplo. Imagine que você deseja vender produtos para praia em uma região que não tem mar. Por meio do e-commerce, isso é perfeitamente possível, tendo em vista que você comercializa para pessoas que residem em outros estados.

DESENVOLVIMENTO DE GAMES

Outro setor de mercado interessante para sempre é o mundo dos games. Durante muitos anos, ele foi dominado por poucas fabricantes de jogos. Contudo, com o aumento do acesso à informação e novas tecnologias, outras pessoas passaram a ingressar nesse mercado.

Além disso, o universo dos games não se restringe apenas aos consoles, ou seja, o próprio aparelho que roda os jogos. Atualmente, existe um grande nicho de mercado que está mais focado em desenvolvimento para smartphones. Sendo assim, essa é uma oportunidade que pode ser interessante para quem gosta desse mundo dos jogos eletrônicos.



VESTUÁRIO

O vestuário é um setor de mercado que estará sempre em alta. Mesmo que existam muitos e-commerces que trabalham nesse segmento, ainda é considerável o número de pessoas que preferem comprar em lojas físicas. Isso porque, quando se fala em roupas, o assunto é um pouco mais delicado.

Na maioria dos casos, é mais interessante que a pessoa tenha a oportunidade de vestir as peças para ver como elas se encaixam em seu próprio corpo. Por mais que as lojas virtuais tenham políticas de troca de peças bem estabelecidas, a facilidade que as lojas proporcionam acaba gerando uma vantagem interessante para esse segmento.



CLUBES DE ASSINATURA

Os clubes de assinaturas são negócios que se tornaram muito interessantes nos últimos anos. Basicamente, os clientes pagam uma mensalidade para a empresa que lhes fornece determinado produto ou serviço.

Por exemplo, imagine que você seja um amante de vinhos e, na sua pesquisa inicial, percebeu que existe um mercado interessante para esse produto. Assim, você pode criar um clube de assinatura em que, periodicamente, os participantes receberão garrafas específicas em cada época do ano.

Contudo, os clubes de assinatura não se restringem apenas a produtos. Existem aqueles que fazem o mesmo trabalho oferecendo serviços e até softwares. A principal vantagem dos clubes de assinatura é a recorrência nos pagamentos, ou seja, uma vez que uma pessoa ingressou nesse serviço, ela paga mensalmente por ele. Assim, sua empresa tem recursos entrando no caixa constantemente.

COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS VEGETARIANOS E VEGANOS

A preocupação com a saúde e o cuidado com os animais são itens que podem ser oportunidade de negócio muito interessante. A comercialização de produtos saudáveis já era uma área muito bem explorada e lucrativa. Porém, nos últimos anos, esse segmento de mercado evoluiu, e, atualmente, existe uma gigantesca ramificação dele.

Produtos vegetarianos são aqueles feitos com base em proteína extraída dos vegetais. Os veganos são os que não utilizam nenhum tipo de material animal na composição dos alimentos. Interessante aqui é que esses segmentos também podem ser unidos ao e-commerce.

Já existem empresas que comercializam esse tipo de alimento conservado, possibilitando o seu transporte pelas estradas do Brasil.



VENDA DE COSMÉTICOS NATURAIS E ARTESANAIS

Outra área que é, sem dúvida, muito interessante para empreender é a de cosméticos. Atualmente, tanto homens quanto mulheres vêm se preocupando com a beleza e o envelhecimento saudável. Esse é um ramo gigantesco e que, em uma das suas ramificações, tem produtos naturais e artesanais.

São itens que dispensam a industrialização e produzidos de forma manual, possibilitando ainda mais benefícios, como eliminação de alguns elementos químicos que existem em cosméticos industrializados.

Assim como o exemplo anterior, esse tipo de negócio também pode ser unido ao e-commerce. Contudo, isso não significa que você também não pode abrir uma loja física para explorar o mercado local. Tudo depende da análise e do estudo das oportunidades que o segmento pode proporcionar em sua região.



VENDA DE INFOPRODUTOS

A comercialização de infoprodutos é uma das melhores saídas para quem deseja prestar um serviço, especialmente, quando está relacionado a algum tipo de formação. Por exemplo, se você domina alguma área de atuação, é possível dar aulas, formatá-las em vídeo e vender para pessoas interessadas em todo o país.

Atualmente, existem centenas de áreas de prestação de serviços que podem vender infoprodutos. Por exemplo, advogados, contadores, professores de música, psicólogos, coachees etc. Todos eles podem explorar esse mercado vendendo conhecimento pela internet.



NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS

Por fim, nós temos o segmento de negócios imobiliários. Esse é um setor que está praticamente em alta em toda etapa de existência do país. Por mais que enfrentemos crises e dificuldades financeiras, sempre existirá a necessidade de providenciar moradia para as pessoas.

Contudo, é importante que quem entra nesse segmento não fique limitado apenas a um tipo de serviço — por exemplo, somente na venda ou no aluguel. É interessante trabalhar em ambos os segmentos, pois assim você evita que eventuais dificuldades econômicas interfiram no seu faturamento.

O único ponto que precisa de atenção nos negócios imobiliários é que você deve atuar em uma região específica que esteja próxima. É possível fazer atendimento por meio da internet, contudo você conseguirá vender ou alugar um imóvel sem estar próximo do local onde ele está situado.

Como descobrir em que área você deve investir?

Após conhecer os principais setores de mercado que você pode investir, vale a pena mencionar algumas dicas para que você possa, definitivamente, descobrir em qual deles pode investir.

OBSERVE AS REAIS NECESSIDADES DO MERCADO

O primeiro passo é observar as reais necessidades do mercado. Às vezes, até mesmo um setor que já está extremamente saturado pode ter necessidades que ainda não foram exploradas. O seu papel, portanto, é identificar esses elementos e encontrar formas de resolver esses problemas.

Isso pode ser feito por meio de pesquisa e observação. Entregar mais do mesmo não causa efeito nenhum em um mercado. Contudo, **depois de identificar necessidades reais do segmento, pode colocar você em uma posição de diferenciação com relação aos seus concorrentes.**



ANALISE AS POSSIBILIDADES DE CRESCIMENTO DO MERCADO ESCOLHIDO

Outra coisa que você precisa avaliar é a situação atual do mercado e a expectativa de crescimento que ele possui. Isso é fundamental para que você não se frustre no futuro com a diminuição da necessidade pela solução que passou a oferecer ao mercado.

Por exemplo, imagine a preocupação das fabricantes de filmes fotográficos quando começaram a aparecer câmeras digitais. Pessoas que ingressaram nesse mercado nessa época foram removidas rapidamente. O pior de tudo aqui é que o problema não foi relacionado à má gestão ou à falta de investimentos.

O que aconteceu foi que, simplesmente, o mercado em que elas atuavam deixou de existir de uma hora para outra. Isso acontece com mais frequência do que você imagina. A tecnologia vem evoluindo rapidamente, e a cada dia surgem novas soluções que tornam a vida das pessoas mais simples. Você precisa ter atenção a elas.



Assim, sempre que você pensar em um produto ou serviço que pode ser oferecido a um público, estude a sua projeção de crescimento. Especialmente quando se trata de segmentos de mercado que já existem há muitos anos e que ainda não passaram por uma mudança brusca relacionada à tecnologia.

VERIFIQUE OUTRAS OPÇÕES QUE PODEM SER INTERESSANTES

Também pode ser interessante verificar outras opções que existem no mercado, especialmente no momento de analisar as expectativas de crescimento que determinado setor possui. Assim, você evita dedicar muito foco e atenção a estudos de atividades que podem estar próximas de sofrer uma grande queda.



Quais cuidados ter nessa escolha?

Para finalizar este artigo, mostraremos alguns cuidados que você deve ter na escolha de um segmento para empreender. Esse detalhe é importantíssimo para evitar de se investir em algo que pode não estar de acordo com os seus objetivos.

A frustração contra a escolha de uma área para empreender pode fazer com que você desista completamente de abrir um negócio. Assim, acertar nesse processo é fundamental para manter vivo o seu sonho de abrir a sua própria empresa e desfrutar de todos os benefícios que isso pode proporcionar.

Neste tópico, estaremos os principais cuidados e pontos de atenção que você deve ter antes de iniciar qualquer negócio. Continue lendo!



DEFINA UM NICHU DE MERCADO

Um dos principais erros que os empresários cometem é não conseguir definir o nicho de mercado em que eles vão atuar. Na hora de escolher uma área para empreender, podem aparecer diversas distrações que são enxergadas, pelo empresário que ainda está começando, como oportunidades.

Tenha muito cuidado com isso. Um negócio de sucesso tem um foco em um segmento. Até existem empresas que conseguem abranger diversos nichos de mercado. Estamos falando de grandes organizações que já atuam há décadas.

Atualmente, é muito difícil começar um negócio sem ter um nicho específico de mercado para ser explorado. Sendo assim, esse é o primeiro cuidado que você deve ter.



EVITE IMPLEMENTAR VÁRIAS ESPECIALIDADES

Ainda nessa etapa de definição de nicho, é importante ser específico no começo. Por mais que você tenha várias soluções para oferecer ao seu mercado, é fundamental que sua empresa seja especializada em uma única no começo.

Isso auxiliará na criação de autoridade no mercado, constituindo um grande diferencial para sua empresa, colocando-a em posição de destaque no futuro.

DEFINA SEUS OBJETIVOS E SUAS METAS

A definição de metas e objetivos também é fundamental nesse processo. Contudo, é importante diferenciar ambos os conceitos. Os objetivos são elementos de longo prazo e geralmente em relação a sonhos maiores do empreendedor.

Com relação às metas, podemos afirmar que elas são pequenas vitórias que vão sendo conquistadas até que sua empresa consiga alcançar os objetivos. É importante essa divisão para que você possa fragmentar o seu foco principal, tornando-o mais palpável e fácil de ser atingido.





EVITE A CONTAMINAÇÃO COM INFORMAÇÕES INCORRETAS

Outro cuidado que você deve tomar é com a blindagem dos seus ouvidos e olhos. Tenha muita atenção com o que você lê ou ouve por aí, especialmente com o que outras pessoas falam sobre você. Evite interiorizar opiniões e conselhos de pessoas que nunca entenderam ou que não entendem nada do seu mercado.

Prefira dedicar a sua atenção para quem realmente pode contribuir com o seu crescimento e desenvolvimento no segmento empresarial escolhido.

INVISTA EM GESTÃO FINANCEIRA DESDE O INÍCIO

O último cuidado que você deve adotar é um investimento em gestão financeira desde o início para o seu negócio. O processo de busca de uma para entender já faz parte da concepção do seu empreendimento. Sendo assim, é preciso ser profissional desde o início.

Todo gasto com viagens, palestras e custos deve ser contabilizado e devidamente registrado mesmo antes de constituir um CNPJ. Isso fará parte do investimento na sua empresa, e você precisa aprender a mensurar esses valores aplicados.

Na prática, esse tipo de gerenciamento, mesmo antes de abrir a sua empresa, não causará um impacto significativo nas finanças do seu futuro negócio. Fazer isso tem um foco mais educacional que gerencial. Em outras palavras, seria como treinar o seu cérebro para entender que, a partir do momento em que você tem um negócio, tudo deve ser devidamente controlado e registrado.



Um dos principais erros que os empresários que estão começando cometem é simplesmente esquecer da gestão financeira do seu negócio. Isso pode levar à falência, até mesmo os mais promissores empreendimentos que possam existir. Administrar uma empresa com excelência pode ser o fator que difere o empresário de sucesso daquele que fecha as portas em poucos anos. Cabe a você escolher a figura que vai representar.

Conclusão

Por fim, podemos concluir que existem diversas áreas para empreender atualmente. A internet favorece muito esse processo. Atualmente, quase toda atividade ou todo hobby pode ser transformado em um negócio. Contudo, a análise de mercado e os estudos fundamentados sempre devem existir.

Eles mostrarão se você está no caminho certo, bem como apresentará as dificuldades que podem existir. Portanto, siga atentamente cada um dos pontos que mencionamos neste conteúdo. Jamais inicie um negócio sem fazer as devidas pesquisas de mercado e potencial de crescimento que ele possui.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. **Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.**