

TUDO QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE SER EMPREENDEDOR



INTRODUÇÃO	3
O QUE É O EMPREENDEDORISMO?	5
QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR?	7
QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS E BENEFÍCIOS DE SER UM EMPREENDEDOR?	12
CONCLUSÃO	20
SOBRE O SEBRAE PE	22



INTRODUÇÃO

Empreender é, sem dúvidas, um objetivo compartilhado por muita gente. Não é à toa que, segundo o [relatório](#) produzido em 2019 pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBPQ) em parceria com o Sebrae, **há cerca de 53,4 milhões de empreendedores no Brasil** – o que representa 25% de toda a população.

Apesar disso, não são poucas as pessoas que ficam receosas quanto a dar esse passo na vida profissional, questionando-se se realmente têm o perfil adequado para gerir um negócio e se estão prontas para lidarem com os desafios que vão surgir no caminho. Diante desses questionamentos, montamos um e-book especial para você conhecer mais a respeito do que, de fato, significa empreender e como isso pode mudar a sua realidade. Curioso para saber mais? Pois continue a leitura até o fim!





O QUE É O EMPREENDEDORISMO?

Na contramão do que muita gente pode achar, empreender não se resume a apenas abrir um negócio – seja ele físico, seja ele online. Na verdade, essa é só uma parte da resposta.

Isso porque o empreendedorismo representa ter uma visão curiosa e pioneira sobre o mercado, encarando-o não como uma simples **relação de mão de obra-salário ou plano de carreira-emprego CLT**, mas, sim, como um cenário de possibilidades. Afinal, há diferentes nichos de consumidores que estão ávidos por produtos e serviços que saiam do mínimo esperado, o custo-benefício, e ofereçam a eles um atendimento personalizado, um acompanhamento pós-compra humanizado e visibilidade para os ideais em que eles acreditam e que compartilham.

Portanto, por que não tomar à frente, transformando as oportunidades que aparecem em possibilidades concretas de negócio, inovando com ideias que realmente dialogam com o público, revolucionando o mercado e deixando um legado na sociedade? Não é à toa que, de acordo com o levantamento feito em território nacional que citamos na introdução, **38,7% dos brasileiros sonham em investir nessa carreira.**





QUAIS AS
CARACTERÍSTICAS
DE UM
EMPREENDEDOR?

Para ser um bom empreendedor, é importante ter algumas características que vão ajudá-lo a realizar um bom trabalho, a lidar com as metas estipuladas para o negócio, a superar a concorrência, a inovar no atendimento ao cliente e, é claro, a se reinventar mesmo diante de mudanças e problemas que surgem no mercado. A seguir, nós mostramos quais são as principais entre elas. Confira!

Autoconfiança

A primeira das características é a autoconfiança. A razão disso é bem simples: antes de qualquer coisa, o empreendedor precisa acreditar em si mesmo. Ter a convicção de que ele tem a capacidade de abrir uma empresa, cuidar da burocracia nesse processo, comandar os serviços que ela oferece, tratar com clientes e fornecedores e por aí vai.

Do contrário, o negócio não vai para frente. Uma pessoa insegura, sem força para lutar e com zero fé no próprio potencial dificilmente vai conseguir gerir uma marca de forma satisfatória, não concorda? No primeiro sinal de problema ou de dificuldade que surgir, automaticamente, ela se dará por vencida em vez de buscar superar o desafio e aprender com os erros para evoluir.





Dedicação

Fora a autoconfiança, é preciso ter dedicação. Isso porque ter um empreendimento e torná-lo bem-sucedido não é algo que acontece do dia para a noite. É algo que requer planejamento de marca, organização financeira e estudo de mercado.

Essas são etapas que, em muitos casos, podem levar mais tempo do que o necessário e até mesmo exigir uma revisão de ideias. Além disso, mesmo após a abertura do negócio, é preciso estruturar metas a serem alcançadas, políticas de preço, normas internas de trabalho e estratégias para a atração e para a fidelização do público.

Resumindo: é preciso se comprometer verdadeiramente com a companhia, pois, só assim, é possível vê-la ter um bom lucro e firmar-se no ramo.

Liderança

A terceira característica da nossa lista é a liderança – e o motivo é bem claro. Com exceção de uma ou outra atividade, você vai precisar contratar pessoas para ajudá-lo a gerir o negócio, a controlar o estoque, a confeccionar os produtos, a atender aos clientes etc. Isso será ainda mais provável de acontecer se você tiver planos para expandir a empresa.

Portanto, para ter uma equipe alinhada com os seus objetivos e comprometida em conquistar os mesmos resultados que você, não bastará apenas chefiar, mas, sim, liderar. Ou seja, conseguir engajar pessoas quanto à visão de mercado da marca, motivá-las em relação ao trabalho, criar um ambiente organizacional receptivo e produtivo etc.



Criatividade

A criatividade, por sua vez, auxilia bastante na vida de um empreendedor. Afinal, é por meio dela que você pensa no tipo de produto e/ou serviço que vai ofertar para atender às demandas do cliente, nos diferenciais que o seu estabelecimento terá, nos tipos de campanhas publicitárias que vai veicular (e onde elas ocorrerão) e nas mudanças que precisam acontecer na empresa.

A razão disso é que nenhum negócio pode se dar ao luxo de estagnar, de parar no tempo. Com um mercado que é moldado por “N” fatores (como nichos de consumidores, tecnologia, internet, economia internacional etc.), é preciso estar sempre um passo à frente para garantir o melhor custo-benefício à clientela.

Foco

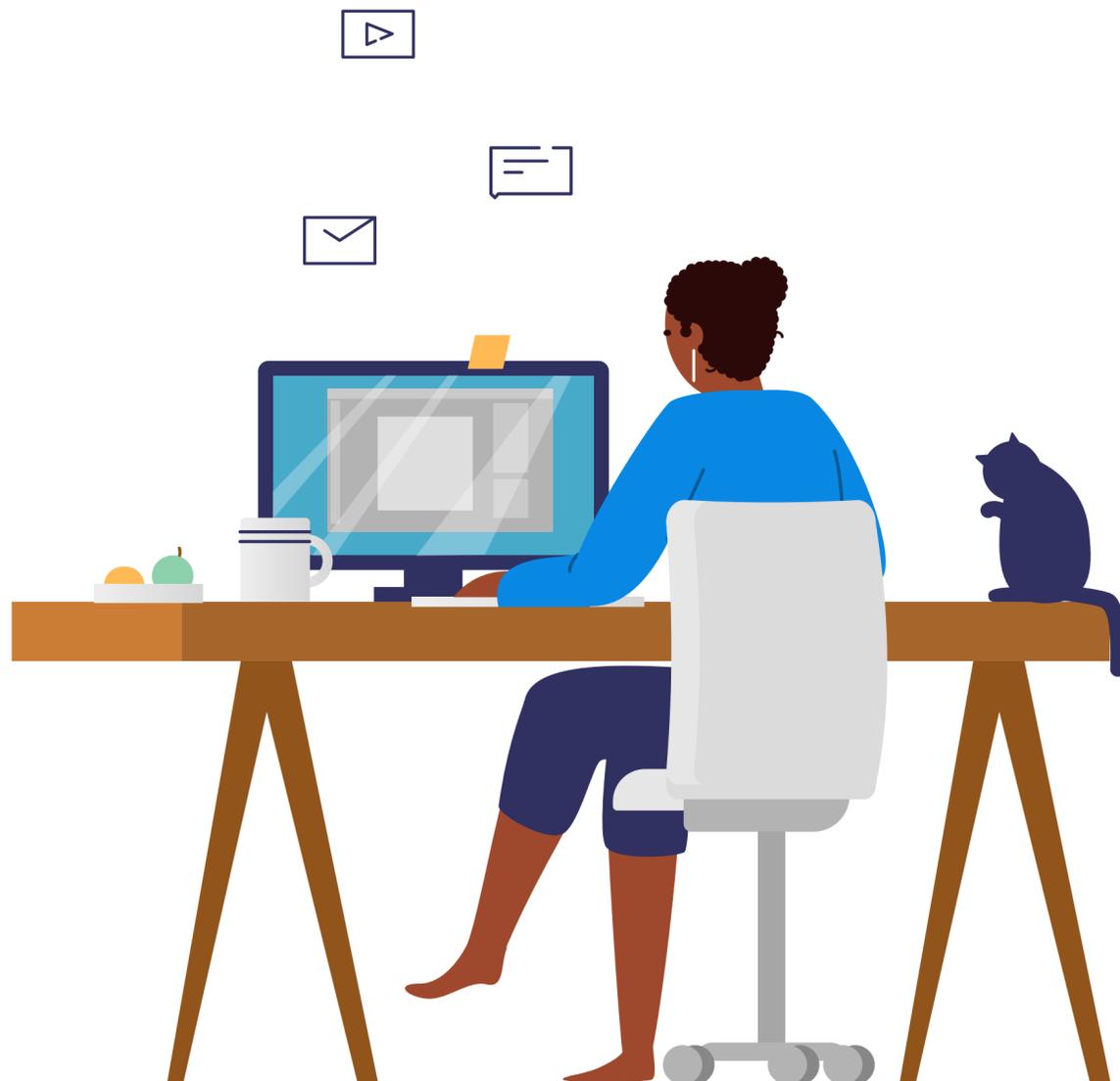
Para encerrar, não há como não mencionar o foco. Isso porque, ao montar e administrar um negócio, você verá como é comum lidar com diferentes atividades, funções, projetos e afazeres. Muitos deles, inclusive, requerendo a sua atenção simultaneamente.

Portanto, um bom empreendedor precisa desenvolver a habilidade de concentração para evitar potenciais distrações e lidar com tantas demandas no dia a dia sem deixar que elas acumulem, passem do prazo de finalização, gerem perdas financeiras e acabem trazendo problemas de credibilidade para a marca.





**QUAIS SÃO OS
PRINCIPAIS
DESAFIOS E
BENEFÍCIOS
DE SER UM
EMPREENDEDOR?**



Neste capítulo, queremos mostrar para você quais são os benefícios mais marcantes de se tornar um empreendedor – e como isso pode impactar positivamente a sua vida pessoal. Para completar, também vamos discorrer sobre os desafios que mais se destacam quando você decide tirar a sua empresa do papel, ainda mais quando não há experiência prévia com administração de negócios ou mesmo familiaridade com o mercado.

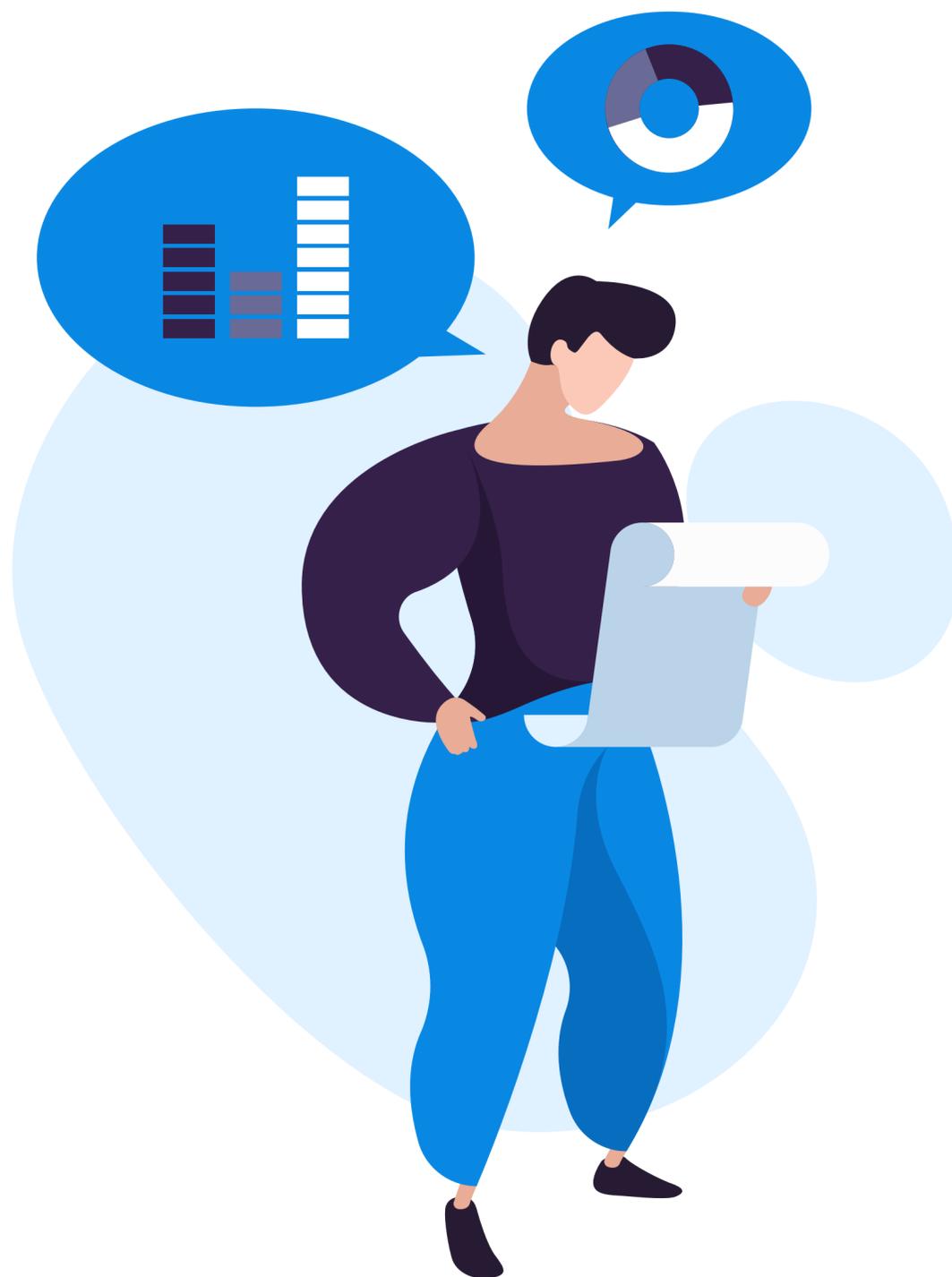
De quebra, vamos apresentar também as soluções mais eficazes para contornar esses problemas, deixando a sua marca pronta para crescer e prosperar. Fique atento!

Os maiores benefícios de ser um empreendedor

Poder trabalhar com o que se gosta

O primeiro deles é a oportunidade de se trabalhar com o que gosta – e aqui não falamos de simples afinidade ou interesse. Na verdade, nós nos referimos àquilo que realmente o engaja, desperta a sua paixão, dá um senso de objetivo à sua vida.

Não surpreende que, no [relatório internacional](#) de 2020 sobre empreendedorismo, promovido pelo instituto norte-americano Amway, essa vantagem foi eleita **a segunda mais importante razão para 60% dos brasileiros que optaram por começar um negócio.**



Tomar as próprias decisões

Ter mais poder de decisão sobre os rumos que a própria carreira toma também é um dos benefícios que precisam aparecer aqui. Tanto é que **ele desponta em primeiro lugar** (com 64%), no levantamento da Amway, entre as razões para a nossa população iniciar um empreendimento – e é bem fácil entender o porquê disso.

Muitas pessoas não conseguem alcançar a realização profissional no mercado de trabalho tradicional justamente por estarem em uma posição de funcionário. Um local de atuação no qual cumprem ordens, têm uma rotina engessada de atividades e, mesmo quando há um plano de carreira, geralmente ele nunca os leva a uma posição estratégica e de direcionamento em projetos, recursos, investimentos e afins.

Alcançar maior liberdade na rotina

Outro benefício marcante é a maior liberdade na rotina. Você não precisa mais “bater ponto” e realizar oito horas por dia de trabalho para receber a sua remuneração sem descontos e não ser advertido por conta de baixa assiduidade, por exemplo.

Ao ter o próprio negócio, você tem autonomia para determinar quais serão os momentos de iniciar, pausar e terminar os afazeres que tem e mais: contará com a flexibilidade de realizar as suas tarefas do local desejado – um estabelecimento físico, um espaço de coworking ou o seu lar.

Ter mais ganhos financeiros

Por fim, mas não menos importante, há a possibilidade de ter mais ganhos financeiros, já que você deixa de trabalhar em ciclos repetitivos. Isto é, por uma quantidade de horas pré-determinada para receber um salário fixo.

Ao contrário, como empreendedor, você pode faturar mais ao longo do mês à medida que se envolve em novos projetos, fecha novos serviços, utiliza diferentes plataformas de venda e expande o seu negócio no mercado.





Os maiores desafios de ser um empreendedor

Conciliar vida pessoal e profissional

Um dos grandes desafios do empreendedor é conciliar a vida pessoal e a profissional. Sim, isso mesmo que você leu. Engajados em fazer o negócio dar certo e sem vivenciar mais aquela rotina de emprego CLT, muitos deles dedicam boa parte do dia a esse assunto e, sem intenção, acabam deixando de lado a vida pessoal.

No entanto, isso é algo que pode ser facilmente resolvido quando você estipula uma jornada de trabalho para seguir ao longo da semana. Assim, torna-se possível organizar e dividir melhor os seus horários, não tendo mais que abrir mão do convívio familiar, dos afazeres domésticos, do ócio, do lazer etc.

Lidar com burocracia

Abrir um negócio requer **lidar com uma parte burocrática** que, por mais que desagrade muita gente, não é possível evitar, já que é o que garante a legalidade dele. É o caso da criação de um CNPJ, da obtenção de licenças e de alvarás de funcionamento, da realização da inscrição municipal, do cadastro no sistema de emissão de notas fiscais da sua cidade etc.

Para completar, após a abertura da empresa, vêm as questões relacionados à tributação, aos serviços contábeis, à oficialização de contratos com fornecedores e parceiros e por aí vai. Resumindo: é um desafio que requer capacidade de adaptação, planejamento e proatividade. No entanto, você não precisa passar por ele sozinho.

Sempre dá para **contar com o Sebrae PE para ter o suporte necessário**, não só nesses momentos, mas também para identificar as melhores linhas de crédito para o seu empreendimento, colocar em prática estratégias de marketing, aperfeiçoar a sua gestão financeira, pensar em inovações para expandir os seus serviços, implementar práticas sustentáveis etc.





Aprofundar-se sobre o mercado

Fora o que já foi dito, há o desafio de se aprofundar no mercado. Entender o setor no qual você quer atuar, qual a melhor praça para estar presente (online e/ou offline), conhecer quais são os seus concorrentes (e os pontos fortes e fracos deles), saber o funcionamento dos diferentes canais de venda e compreender mais sobre marketing (digital, de relacionamento, endomarketing etc.).

Tudo isso requer uma capacitação recorrente e duradoura. Afinal, o mercado está sempre passando por mudanças e é preciso identificá-las para se manter inovando e fornecendo novos benefícios ao público.

Nesse ponto, o Sebrae PE também pode ser de grande auxílio, **já que fornece cursos, eventos, conteúdos, consultorias e muito mais para ajudá-lo** a se aprofundar nas tendências do ramo, a empreender com segurança, a superar barreiras e a melhorar os processos internos do seu negócio.

Montar um bom time de colaboradores

Como já mencionamos, a maioria dos negócios conta com colaboradores, mesmo que em um número reduzido. A questão é que, para quem nunca teve experiência como empreendedor ou sequer esteve em uma posição de gestão, a escolha dos funcionários se torna uma tarefa delicada, pois requer tempo para realizar o processo seletivo e uma avaliação minuciosa dos candidatos para que uma boa equipe seja montada no fim.

Para resolver essa questão, você pode planejar as etapas do recrutamento de talentos (análise de currículos, dinâmicas, entrevistas, testes de habilidade etc.) ou solicitar indicações de profissionais a conhecidos e colegas do ramo.

Uma terceira solução é contratar uma agência especializada em seleção de funcionários para comandar essa atividade e repassar para você apenas os candidatos escolhidos — algo muito comum em companhias de pequeno porte que não contam com um departamento de Recursos Humanos.





CONCLUSÃO

Ao longo do e-book, você viu como ter um negócio próprio pode revolucionar a sua vida profissional e proporcionar a estabilidade financeira que você tanto deseja. Por isso, é importante se planejar estrategicamente para encarar os desafios que vão surgir e contar com as parcerias certas, como é o caso do Sebrae, que estimula a cultura empreendedora no Brasil. Dessa forma, será possível conquistar cada vez mais oportunidades de crescimento no mercado ao longo da sua carreira de empreendedor.





O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado.

Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.

