



EMPREENDER CARREIRA SOLO OU PARTIR PARA UMA FRANQUIA?



Quando pensamos em trilhar um novo caminho na vida e decidimos pelo empreendedorismo, é comum a pergunta: E agora, como agir? Faço tudo sozinho ou abro uma franquia?

Obviamente, não existe uma única resposta para essas perguntas.

Neste e-book, vamos trazer informações importantes sobre o tema que podem ajudar o leitor a decidir qual é o caminho mais adequado, levando em conta as suas expectativas e anseios. Vamos falar de:

1. O seu momento de vida;
2. Experiências profissionais que podem ajudá-lo na tomada de decisão;
3. Aptidões e perfil pessoal;
4. Com quem posso contar nessa trajetória? Das pesquisas à decisão;
5. Qual a velocidade desse processo? Do momento inicial à decisão;
6. Capital de investimento: como avaliar o investimento adequado ao sonho de empreender;
7. Quais as diferenças entre empreender sozinho e abrir uma franquia.

1. SEU MOMENTO DE VIDA

Antes de tudo, de qualquer decisão, pare e respire.

Faça uma autoanálise e pergunte a si mesmo: em que momento da vida eu estou?

Por exemplo: se você é um profissional com experiência e com muitos anos no mesmo segmento de atuação, analise: “Ainda tenho lugar nesse mercado de trabalho? Ou estou sendo substituído por pessoas mais jovens ou máquinas”?

Se você ainda tem potencial para continuar em sua área de atuação no mercado, opte por adiar esse projeto de vida. Você pode também empreender com objetivo de ter uma renda extra. Se essa for a ideia, você vai ter que contar com bons profissionais e uma equipe de colaboradores mais qualificada para auxiliá-lo e isso pode diminuir seus ganhos ao final da operação (lucro líquido).

Ter um negócio próprio ou uma franquia exige dedicação integral, uma entrega intensa ao negócio. Portanto, não pode ser um negócio “estepe” ou “quebra-galho”.

Outra situação pouco analisada nessa decisão é a resposta à pergunta: Tenho apoio familiar para essa nova etapa de vida? Como assim? Empreender impacta diretamente na rotina da família. Seu tempo será escasso, uma vez que você vai passar mais tempo pensando e operando o negócio. Além disso, todo empreendimento exige tempo de maturação e você deve estar preparado para imprevistos. É preciso planejamento financeiro

para não comprometer a renda da família. Por isso, se prepare, tenha reservas para ultrapassar esse momento.

Seja sincero nessa análise. Isso vai te poupar tempo, energia e dinheiro.

2. EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS QUE PODEM AJUDAR NA TOMADA DE DECISÃO

Sem dúvida, a experiência e o conhecimento adquiridos em outras atividades profissionais ajudarão nesta nova fase de empreendedor.

Acontece que, na maioria dos casos, os empreendedores de primeira viagem atuaram a vida toda em uma determinada área no mundo corporativo, em empresas privadas, e não têm uma visão de outras áreas.

É comum acreditar que o conhecimento adquirido na vida profissional é suficiente para administrar um novo negócio, mas de fato, **não é**.

É fundamental levar em conta suas habilidades e experiências pregressas e, principalmente, conhecer suas fragilidades. Onde me falta conhecimento?

Essa autoanálise fará total diferença no sucesso e na gestão do novo negócio.

Se a opção for por uma franquia, é óbvio que o caminho pode ser menos árduo, já que um dos benefícios de se adquirir uma franquia é o know-how da empresa franqueadora que vem junto com a marca. Ganha-se tempo no aprendizado, uma vez que a franqueadora já passou por várias situações e adquiriu experiências, positivas ou negativas, que serão repassadas para seus franqueados, diminuindo assim o tempo de aprendizado do negócio.

Mas é preciso entender também que em um mundo tão dinâmico, com uma enorme velocidade de informações, o aprendizado deve ser contínuo.

3. APTIDÕES E PERFIL PESSOAL

Diante deste cenário de importância do autoconhecimento, é importante entender quais são as áreas do negócio em que é necessário dar mais atenção e que exigem maior conhecimento. Se você é especialista em recursos humanos e nunca atuou com finanças, saiba que essa é uma área fundamental. É o ‘coração’ do negócio.

Entender os números é fundamental para entender o desempenho do negócio.

Portanto, você vai ter que aprender sobre finanças .

“Mas eu não gosto”. Vai ter que minimamente gostar porque senão sempre dependerá de um terceiro para lhe auxiliar.

4. COM QUEM POSSO CONTAR NESSA TRAJETÓRIA: DOS ESTUDOS À DECISÃO

O importante nesse momento de mudança de vida é saber com quem contar.

Faça a pergunta a si mesmo: “Eu tenho apoio da minha família? É importante enfatizar: essa mudança de vida de alguma forma vai impactar diretamente as pessoas mais próximas, sejam familiares, cônjuges e mesmo amigos.

Cuidado com a influência negativa, aquela tendência comum do ser humano de minar os sonhos e a vontade de empreender do próximo. Frases como: “Para que você vai deixar o mercado de trabalho?”, ou, “Você nunca trabalhou com isso, pode dar errado”.

Esses ‘conselhos’ não devem desanimá-lo.

Você diminui muito o risco de insucesso se aprofundar suas pesquisas do setor em que deseja empreender e se preparar bem para a abertura do negócio.

5. QUAL A VELOCIDADE DESSE PROCESSO DE DECISÃO? DO MOMENTO INICIAL À DECISÃO

Não há prazo definido para você tomar a decisão de abrir um negócio próprio ou escolher uma franquia para empreender. É preciso, principalmente, ter a convicção de estar escolhendo de forma consciente, com base em análises reais, números e avaliações ponderadas, e contando com o apoio, até mesmo, de profissionais, como advogados, contadores e até mesmo consultores.

Não se deve tomar nenhuma decisão levando em conta apenas o aspecto emocional .

É muito importante: a decisão não deve ser tomada por impulso. Lembre que você não está comprando apenas um produto que escolhe e leva para casa.

Quanto mais tempo você se dedicar a essa análise, melhor!

Mas atenção! Embora tenha que fazer uma boa avaliação sobre o empreendimento, não pode também demorar demais por conta da insegurança. Isso prejudica a tomada de decisão.

Está inseguro, faltam informações, não faça!

6. CAPITAL DE INVESTIMENTO: COMO AVALIAR O INVESTIMENTO ADEQUADO AO SONHO DE EMPREENDER

Cuidado com as falsas expectativas.

Reserve um capital suficiente para o investimento, para não ter que comprometer o seu patrimônio, até mesmo hipotecando um imóvel, por exemplo.

Se você tem dúvidas, aqui vai uma sugestão. Seja conservador e invista apenas 30% do seu patrimônio nesse novo negócio.

Não fique empolgado e ultrapasse essa regra de investimento.

Não comprometa o seu futuro.

É preciso se prevenir contra possíveis imprevistos. Por isso, reserve 10% do investimento para essas ocasiões.

Uma situação que acontece na realidade, repetidas vezes, é estar com o negócio pronto para funcionar e faltar a reserva para o capital de giro.

É obrigatório não contar com os resultados do negócio - que normalmente só acontecem depois de 6 meses do início -, para pagar o investimento.

Sinceramente, o que “mata” as empresas, em qualquer estágio, seja uma nova empresa ou uma já com anos de atividade, é a falta de capital de giro.

7. QUAIS AS DIFERENÇAS ENTRE EMPREENDER SOZINHO E ABRIR UMA FRANQUIA?

Por fim, qual a melhor opção para eu empreender: sozinho ou abrindo uma franquia.

A resposta é simples e tem a ver com o que abordamos inicialmente. Faça uma autoanálise.

Se você é uma pessoa que gosta de fazer tudo do seu jeito, não gosta de seguir padrões e regras, tem capacidade e paciência para desenvolver à sua maneira um novo negócio, é melhor

partir para um negócio próprio.

Mas, ao contrário, se você prefere receber conhecimento de alguma empresa que já desenvolveu algo durante anos e que está transferindo para o empreendedor a sabedoria e experiência, a partir do cumprimento de regras, padrões e do pagamento de taxas, parta para uma franquia.

Seja qual for a forma escolhida para empreender, o importante é ter certeza de sua decisão, que ela seja tomada com consciência, e sabendo que os resultados não vêm a curto prazo, de graça e são fruto de muito trabalho.

