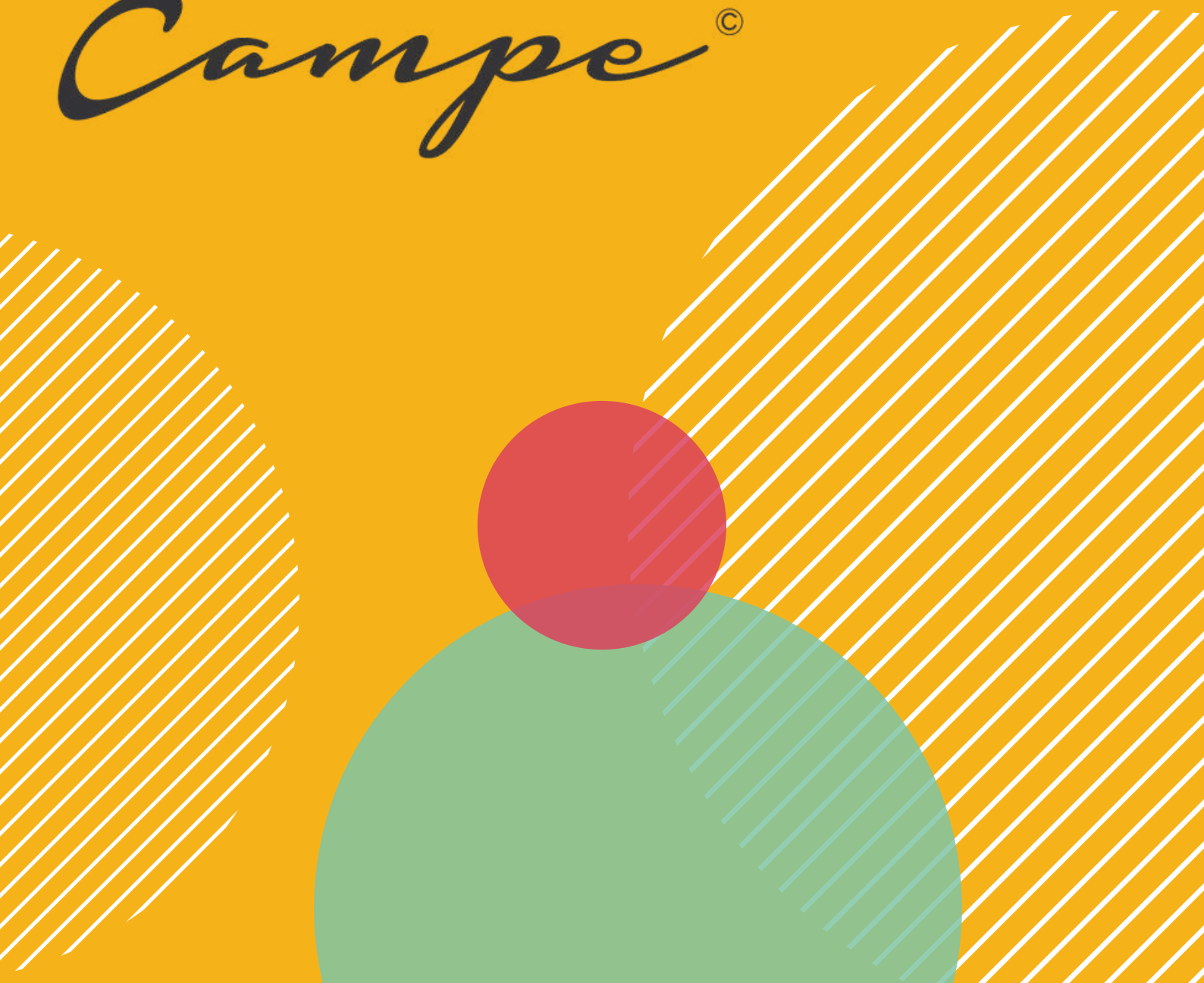


# GUIA COMPLETO PARA QUEM QUER EMPREENDER

PASSO A PASSO PARA ABRIR UM NEGÓCIO DO ZERO

*Campe*®





Copyright © Campe Consultoria Jr.

**Texto e Layout**

Victória Caiaffa  
(32) 99924-7987

**Revisão**

Lucas Portugal Rodrigues  
(22) 99890-5846

# apresentação:

Estatisticamente, empreender é o sonho de muitas pessoas. Sendo movidas pela oportunidade ou pela necessidade, para tirar uma ideia própria do papel é necessário entender alguns pontos à partir desse ebook produzido para que você possa iniciar seu empreendimento com excelência.

O erro, contudo, é que muitas das empresas abertas por necessidade são pouco inovadoras e seus gestores são profissionais que não possuem perfil empreendedor. Para se sobressair, é preciso organização, perseverança e paciência. Além disso, ter paixão pela ideia também ajuda no alcance de suas noções de sucesso.



# check list empreendedor:



Visão de Oportunidades



Eficiência



Força de Vontade



Organização



Cálculo de Riscos



Rede de Contatos



Estabelecimento de Metas



Persuasão



Foco em Conhecimento



Autoconfiança





A soma dessas habilidades é o que chamamos de perfil empreendedor. Para medir seu potencial, é preciso que o gestor tenha a capacidade de reconhecer seus pontos fortes tanto quanto suas limitações.

Se você se identificou com essas características, esse ebook é pra você! Mas se você acredita que não se encaixa nesse perfil, tudo bem também: vá direto para o final desse material e entre em contato conosco que te ajudaremos de outras formas.



# faça um plano de negócios:

Um plano de negócio é, intuitivamente, um planejamento dinâmico que descreve um negócio, projeta estratégias operacionais e de inserção no mercado e prevê cenários e resultados financeiros.

Mais do que isso: um plano de negócio é o primeiro passo para empreender, pois é o instrumento ideal para desenhar um retrato do seu serviço ou produto, do seu mercado e das atitudes do empreendedor.

O ponto em questão não elimina os riscos, mas prevê possíveis ameaças e evita que erros sejam cometidos. Como saber, então, se um Plano de Negócios realmente resolve seu problema inicial de “amarrar” as suas ideias?



Você quer organizá-las?

Você quer um apoio administrativo e estratégico?

Você quer saber sobre os recursos necessários?

Você quer se comunicar de forma assertiva?



Então faça já um Plano de Negócio!



# entenda seu público:

O sucesso da sua empresa está alinhado ao conhecimento do público ao qual sua marca servirá. Conhecê-lo ajuda pensar e montar estratégias de marketing condizentes com seu cliente ideal.

Para conhecer o público-alvo, o gestor não pode medir esforços na hora de pesquisar! Vá a campo com pesquisas e peça para as pessoas daquela localidade responderem a questões que contribuam para desvendar padrões e projetar demandas.

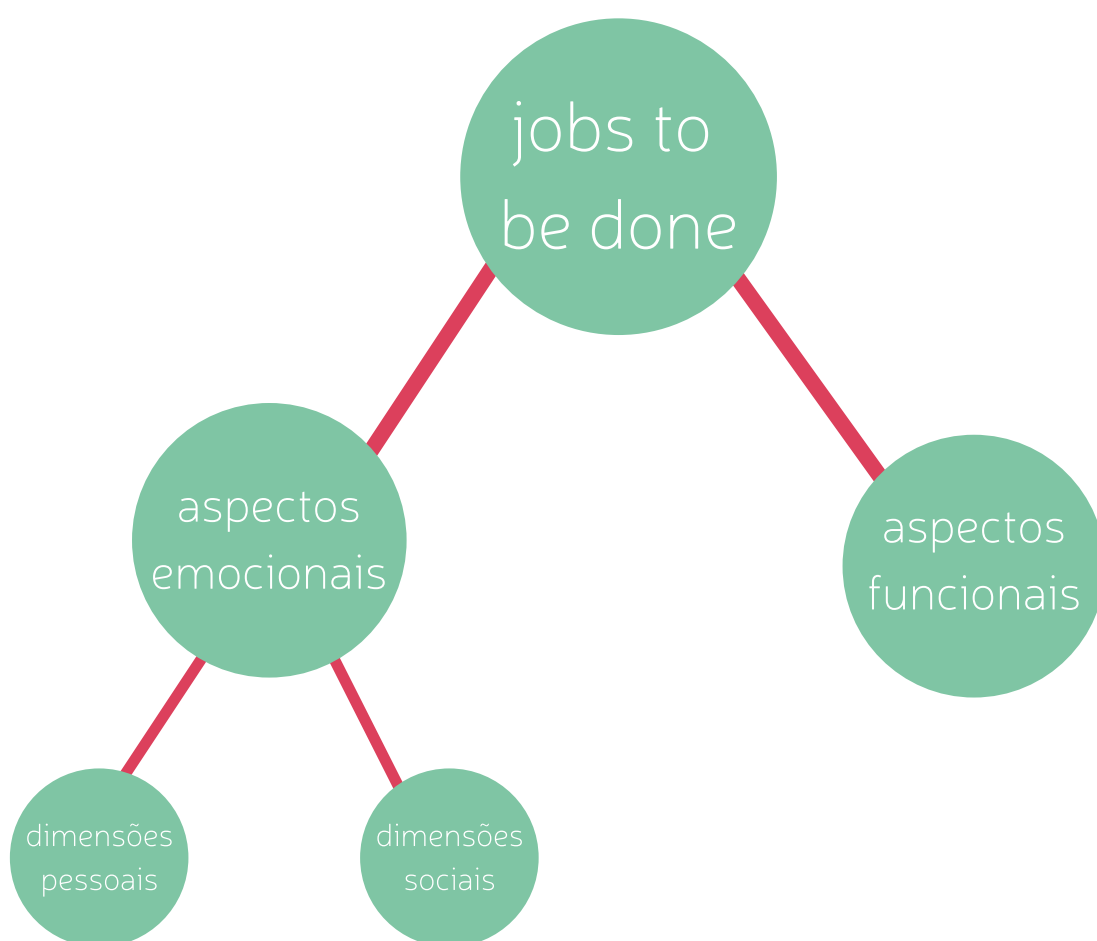
Ao pesquisar o cliente ideal, o empreendedor deve saber sua faixa etária estimada, a localidade em que esse público se concentra, o ticket médio gasto por ele e suas problemáticas.





Ao pensar nos “problemas” do consumidor quando ele adentra em um negócio, o empreendedor estará oferecendo, de fato, um produto ou serviço capaz de solucionar sua falta.

Um posicionamento consolidado no mercado advém não somente do seu negócio, mas sim da solução que ele resolve.



# invista em marketing:

Antes de ler essa parte, já desmistifique a ideia de que marketing serve apenas para divulgar seu negócio depois que já começou a operar. Além de promover bem a sua marca, você sabia que entender o seu público, diferenciar seu produto e definir seu preço também é investimento em marketing? Aqui, o objetivo é atrair consumidores potenciais para conhecer seu negócio.

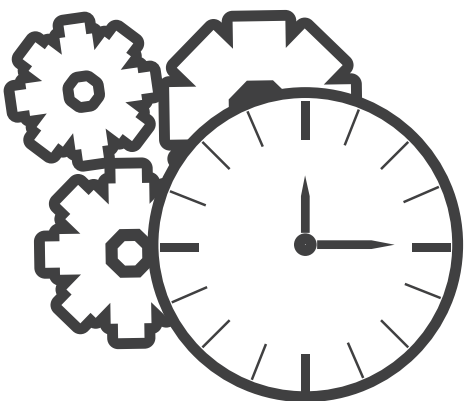
Outrossim, entender o seu “funil de vendas” e a jornada de experiência do seu cliente é o caminho que sua empresa deve planejar seguir com o consumidor, levando-o desde o primeiro interesse pela empresa até a fidelização desse cliente.



# controle processos:

Apenas registrar os dados não adianta se o gestor não os utiliza na sua função. Mensurar dados é uma forma de avaliar o desempenho dos seus colaboradores e mensurar o sucesso de cada estratégia aplicada e, para isso, todo processo precisa ser bem gerido e avaliado após seu desempenho.

Para otimizar a precisão das análises, o empreendedor que aceita o desafio de começar seu negócio do zero precisa contar com o respaldo de profissionais nessa área.




# busque vantagem injusta:

Vantagem injusta – ou diferencial competitivo – é aquilo que te diferencia da concorrência. O fator competitivo envolve a noção de valor e preço. Você sabe diferenciá-los? Bom, se você acha que qualidade e preço são diferenciais competitivos... desmistifique!

O preço é aquele número objetivo, indicado na etiqueta, que mostra o quanto o cliente precisa se dispor a pagar por um produto ou serviço. Já o valor tem caráter subjetivo, e depende da percepção do próprio cliente.





Valor é aquilo que faz o consumidor pagar mais caro em um produto de uma marca conhecida, mesmo diante de uma opção mais barata e de qualidades semelhantes à do primeiro produto.

Agregar valor deve ser o objetivo da sua organização desde a abertura. É por isso que entender o seu público, o seu produto e a experiência proporcionada à partir da fusão destes é essencial.

Quem quer começar um negócio do zero deve estar disposto a investir em seus diferenciais competitivos para se posicionar fortemente em um mercado cada dia mais acirrado.



**MAS AFINAL....**



**COMO A CAMPE PODE  
ME AJUDAR?**

# sobre nós:

A Campe Consultoria Jr. é uma empresa júnior situada na cidade de Juiz de Fora, no estado de Minas Gerais. É composta exclusivamente por universitários dos cursos da Faculdade de Administração e Ciências Contábeis e da Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora.

Há 28 anos, a Campe atua no mercado buscando trazer soluções eficientes através de estudos de consultoria de qualidade, com o objetivo de gerar impactos cada vez maiores para a sociedade. Para alcançar sempre os melhores resultados, acreditamos que as boas ideias devem sair do papel, por meio da vontade de uma geração inconformada, com coragem de sonhar e ousadia de agir.

O fato de contar com os melhores estudantes de Negócios da região e o apoio de mestres e doutores atuantes na Universidade Federal de Juiz de Fora, faz com que a Campe seja reconhecida no mercado e no Movimento Empresa Jr.





*Campe*®

---

CONSULTORIA JR