



# MUNDO EMPREENDEDOR

---

VALE A PENA ARRISCAR?



Introdução 03

Por quê abrir seu  
negócio? 04

Como começar? 06

Dicas para implementar  
em sua empresa 08

Sobre a ESPM Jr. 12

Você tem vontade de abrir seu próprio negócio, mas ainda tem receio de começar?

Nesse e-book, vamos te ajudar a **deixar o medo de lado** e se **arriscar no mundo do empreendedorismo!**

Além de dicas para sua futura empresa, você também encontra motivos para iniciar sua jornada e orientações para dar o pontapé inicial!

**Vamos começar?**





# POR QUÊ ABRIR SEU NEGÓCIO?

## **Orgulho por criar algo**

Construir algo do zero, acompanhar as dores e a evolução de uma ideia ou de um sonho, são experiências ainda mais únicas quando se tratam de uma iniciativa própria.

## **Escolher as pessoas com quem trabalha**

Quando entramos em uma empresa estamos sujeitos a ter como parceiros qualquer tipo de pessoa, o que traz o risco de precisarmos lidar com companhias difíceis ou indesejadas. Por isso, uma das vantagens de ter o seu próprio negócio é poder decidir quem estará te acompanhando no ambiente de trabalho.

## **Liberdade para inovar**

Você tem a liberdade de começar do zero a qualquer momento, pode ter ideias novas e mudar o caminho sempre que quiser.

## **Trabalhar com o que realmente gosta**

Abrir seu próprio negócio implica em ter a chance de trabalhar com o que realmente gosta. Ter essa iniciativa torna possível a escolha de criar algo inteiramente novo e que seja do seu interesse.



## **A rigidez dá lugar a flexibilidade**

Uma das vantagens de ser o seu próprio chefe é ter flexibilidade e autoridade sobre os seus horários. Escolher os horários de entrada, saída, reuniões e “breaks” são alguns exemplos.

## **Crescimento pessoal e profissional**

As etapas que envolvem a criação e o desenvolvimento de um negócio tem altos e baixos, por isso, trazem uma vivencia e um crescimento único para aqueles que estão por trás disso.

## **Saber que tentou**

Não é incomum conhecermos alguém que está insatisfeito com o lugar onde trabalha, essa pessoa pelo menos uma vez já pensou como seria ter seu próprio negócio. No caso de quem abre uma empresa, pelo menos é possível ter a tranquilidade de saber que tentou. O medo do desconhecido ainda assusta muita gente, mas existem meios de reduzir os riscos e inclusive prevê-los. Ou seja, muitas vezes, é melhor tentar do que ficar apenas imaginando.



# COMO COMEÇAR?

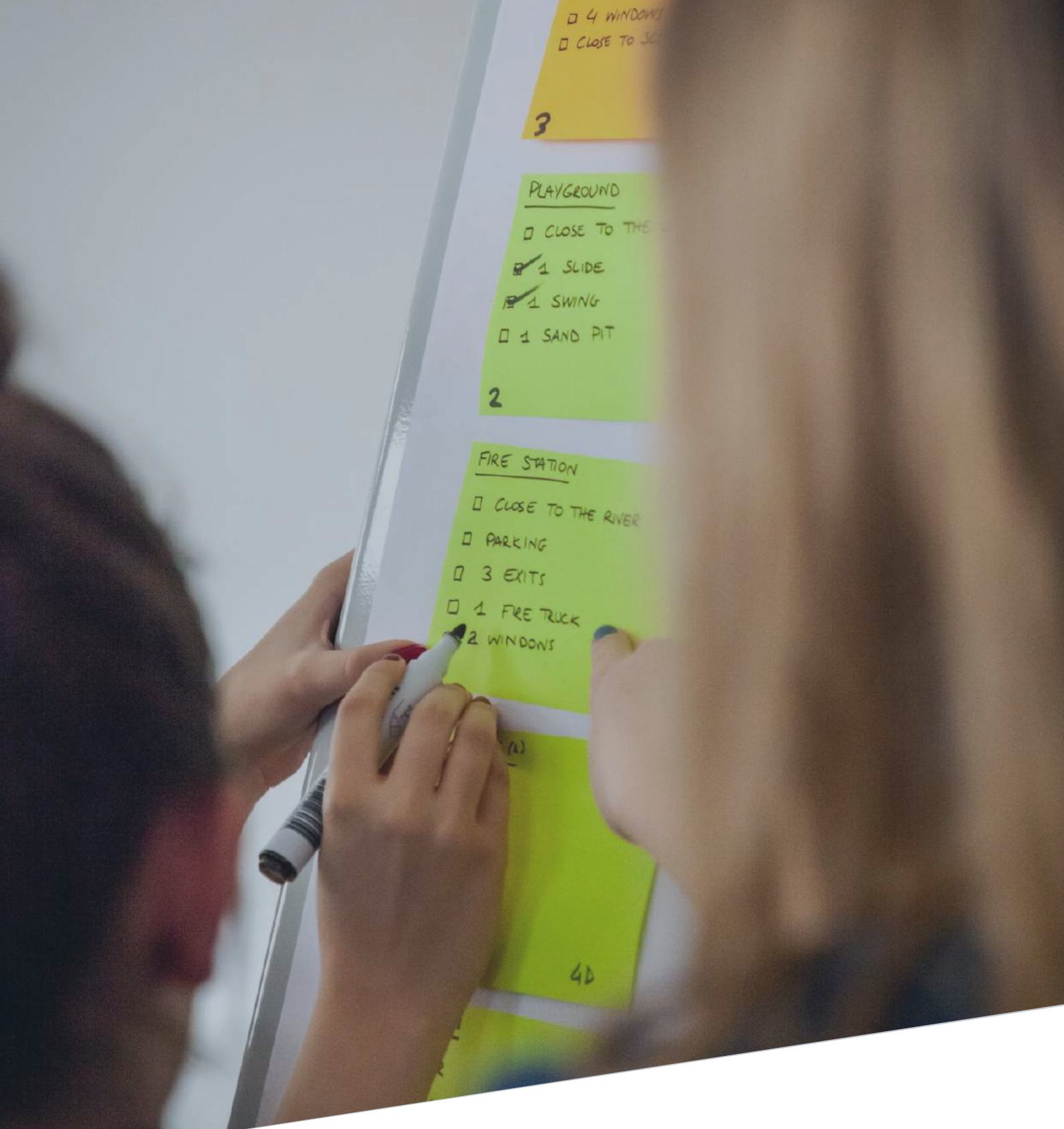


- 1-** Estipule um plano de negócio, com objetivo de descobrir seu público-alvo e estudar a área fundamental para realizar seu empreendimento.
  
- 2-** Esteja presente nas redes sociais. Esse ponto é imprescindível, pois todo negócio precisa ser notado e a melhor maneira consegui-lo, é utilizando o meio digital. Com isso, avalie qual rede social operar, de acordo com o público predominante e as suas postagens frente a cada rede social.
  
- 3-** Fique por dentro das atualizações recorrentes do mercado no qual o seu negócio está inserido, por meio de eventos como: palestras, e-books, encontros com outros profissionais da área e jornais.
  
- 4-** Planeje seu tempo para conseguir resolver todos os problemas. Uma dica é ter uma própria agenda ou planner, pois facilitam visualizar as tarefas da semana e diárias, a fim de não deixar passar despercebido as funções necessárias a serem cumpridas.



**5-** Faça cursos para se capacitar, pois, quanto mais estudo, maior será sua chance de causar impacto no mercado. O melhor disso é que há diversos sites confiáveis com cursos onlines qualificados, como FGV online e edx.org.

**6-** Estude a oportunidade de contratar uma consultoria qualificada na área em questão. Uma consultoria é a melhor maneira para guiar e traçar caminhos para o sucesso do empreendedor ao iniciar um negócio. Com o auxílio de uma consultoria, você verá seu projeto com maior clareza e, ao final, terá tudo em mãos para aplicar com eficácia o que lhe foi passado.



4 WINDOWS  
 CLOSE TO SE

3

PLAYGROUND

- CLOSE TO THE
- 1 SLIDE
- 1 SWING
- 1 SAND PIT

2

FIRE STATION

- CLOSE TO THE RIVER
- PARKING
- 3 EXITS
- 1 FIRE TRUCK
- 2 WINDOWS

(2)

4D

# DICAS PARA SUA EMPRESA

## **De alguma forma, inove!**

A paixão de muitos profissionais de marketing pela profissão é o poder de fazer o novo, de novo e, como diz o renomado publicitário Washington Olivetto: “temos de aprender a falar com milhões de pessoas como se estivéssemos falando com uma só.”

Isso quer dizer que a tarefa não é fácil. Contudo, é possível exercitar a criatividade com mapas mentais, tática de brainstorm em grupo em salas coloridas e até em locais que possibilitem uma pausa para o lazer, o que também é muito importante para a mente.

Você não precisa necessariamente ter um produto inovador, qualquer forma de inovação já é um passo à frente que sua empresa estará.

## **Saiba quem escolher para trabalhar em sua empresa**

A pior coisa que uma empresa pode fazer é contratar um profissional desqualificado ou que tenha valores contrários aos da empresa.

Para que isso não aconteça, o processo seletivo deve ser amplo, sendo capaz de verificar com êxito as características dos funcionários que passarão a trabalhar em sua empresa.



Portanto, não é apenas nesse quesito que você deve ter uma atenção maior. Depois de estarem empregados, é fundamental que a empresa tenha práticas que gerem valor e desenvolvimento dos funcionários, como, por exemplo, dar reconhecimento à quem merece, realizar pesquisas internas para saber o nível de satisfação de cada membro e até de conhecimento da marca em que está trabalhando, além de capacitações e treinamentos.

### **Utilizar a internet de forma inteligente**

Atualmente, o conceito mais recente é o do marketing 4.0, que fala sobre o e-commerce e base de dados. Em tempos de rapidez e praticidade, se o seu negócio tiver um bom site, certamente você conseguirá mais vendas e a confiança dos consumidores. Além disso, é essencial reter os dados dos clientes. Com eles, é possível perceber as preferências dos clientes e, assim, entregar valor para eles.

### **Ser ética e apoiar a diversidade.**

Atrelado aos dados que a internet possibilita para as empresas, é de suma importância que ela não passe esses dados para qualquer outra empresa.

Em tempos em que o marketing 3.0 já está consolidado, torna-se claro que é necessário ter missão, visão e valores claros, enxergar o cliente como ser humano, com coração, mente e espírito, e não apenas como um mero cliente que tem dinheiro para gastar. Caso sua empresa adote alguma causa social, esse também será um aditivo para atrair mais pessoas.

### **Esteja presente nas redes sociais.**

Ainda nesse âmbito, torna-se claro que vale a pena avaliar as redes sociais para criar uma conta nas redes que mais conversam com a sua empresa. Segundo uma pesquisa realizada pela Rock Content, startup de software, 96% dos usuários de internet fazem uso de alguma rede social. Dentre estes, 91% acessam diariamente suas redes sociais.

A Netflix, é um ótimo exemplo de empresa que faz isso bem. Ela está em constante contato com os usuários tanto no Facebook quanto no Twitter, gerando valor para as pessoas. Além deste grande benefício que é o engajamento com a marca, outras vantagens da boa utilização das redes sociais são: Divulgação da marca, aumento de vendas e número de clientes, aumento de tráfego no site/blog etc.

## Utilização da plataforma de ERP

Para os que não sabem, "ERP" significa Enterprise Resource Planning, em português, Planejamento de Recursos Empresariais. Essa plataforma serve para integrar todos os dados e processos de uma organização em um único sistema. Ou seja, ela auxilia para integralizar as diferentes áreas que compõem uma empresa e ainda possibilita a automação e armazenamento de todas as informações do negócio.

Mas como isso funciona na prática?

Imagine que você precise comparar duas áreas da empresa, como a área de marketing e a área de vendas. Com ERP, você pode ter todos os dados necessários rapidamente.





SOBRE NÓS

Somos uma consultoria de Marketing formada e gerida por alunos da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing do Rio de Janeiro.

Nosso objetivo é realizar o sonho e solucionar problemas tanto de pessoas que desejam abrir uma empresa quanto as que já têm uma empresa atuante no mercado. Por meio de planos elaborados especialmente para as necessidades de seu negócio, cobramos um preço abaixo do mercado sênior e fazemos com que sua ideia ganhe forma e vire um sucesso.

Novas ideias e sede por aprendizado são práticas constantes do nosso dia a dia, e, para isso, contratamos diversas capacitações ao longo de cada ano. Além disso, cada projeto conta com um professor orientador da ESPM, ranqueada como uma das melhores faculdades de marketing do Brasil. Atuamos como referência no mercado nos segmentos de Comunicação e Marketing há 20 anos, com mais de 250 projetos realizados e centenas de clientes satisfeitos.

**ESPM Jr, a solução para o sucesso do seu negócio.**

# Gostou?

Compartilhe :)



**espm jr.**

espmjr.com