

5 perguntas de ouro antes de abrir um negócio na pandemia

Neste material, o especialista Erik Penna propõe ao empreendedor responder cinco perguntas para nortear as escolhas e ser mais assertivo na decisão de abrir um negócio na pandemia.

05/08/2020 09:15:52

A taxa de desemprego no Brasil cresceu de 11,6% em fevereiro para 12,9% no trimestre de março a maio de 2020, segundo dados do IBGE. A pandemia foi o principal motivo para o fechamento de 7,8 milhões de postos de trabalho em relação ao trimestre anterior. Com isso, o número de desempregados no País ultrapassou a marca de 12,7 milhões de pessoas em maio de 2020.

O caminho de quem perde o emprego no Brasil tem sido empreender, abrir o próprio negócio por necessidade para gerar renda e conseguir pagar as contas. Inclusive, o número de microempreendedores individuais é crescente e, em julho de 2020, superou o número de 10,4 milhões de (MEIs), segundo dados do portal do empreendedor.

Um caso positivo que ilustra essa migração é o da personal trainer Beatriz Arcas, que precisou se reinventar durante a pandemia. Com as academias fechadas e vários condomínios dificultando a entrada de prestadores de serviços para atuar em suas dependências, ela começou a ajudar o marido Henrique a vender produtos saudáveis, tortas salgadas e cestas de café da manhã. O êxito na venda dos quitutes garante o pagamento das contas e amplia a rede de contatos do casal.

O ideal antes de empreender, e arriscar todo o recurso financeiro, é responder cinco perguntas de ouro a seguir para nortear as escolhas e ser mais assertivo na decisão de abrir um negócio:

1- O que o empreendedor gosta?

O filósofo Confúcio já disse: "Encontre um trabalho que ame e não terás que trabalhar um único dia em sua vida". Trabalhar com o que gosta é um passo certo na direção do sucesso, portanto, é importante escolher um labor aprazível. Como afirma Shawn Achor, autor do livro O Jeito Harvard de Ser Feliz: "A felicidade precede o sucesso".

2- O que o empreendedor faz muito bem?

Só gostar não basta, é preciso ter habilidade e destreza com a atividade empreendedora escolhida, afinal, a concorrência não perdoa quem atua abaixo da média. Ter senso de autocrítica será fundamental na hora de definir o rumo do empreendimento.

3- As pessoas pagariam pela atividade escolhida?

Além de fazer com maestria uma atividade é vital pesquisar pessoas próximas para saber se elas realmente pagariam a quantia idealizada pelo produto ou serviço a ser ofertado no mercado. Até porque uma coisa é gostar, outra coisa é colocar a mão no bolso para adquirir algo e ainda ficar satisfeito com a decisão de compra. Aqui vale também refletir sobre qual será o canal de vendas a ser utilizado para melhor comercialização.

4- Qual será o diferencial ofertado?

Antes de abrir o negócio, vale a pena pesquisar o mercado e a concorrência para saber o que já existe e criar algum diferencial em relação ao que já é habitualmente oferecido. Assim, não há risco de ser "mais do mesmo", ou seja, apenas mais um no comércio. Identificar a vantagem competitiva de um negócio pode clarificar o direcionamento da empresa, nortear o nicho de mercado a ser atingido e definir o tipo de cliente a ser atendido.

5- Qual a lacuna de conhecimento?

É importante o empreendedor ter em mente que ninguém é perfeito e que o aprimoramento constante é um fator que impacta o sucesso ou fracasso na atuação. Perceber a competência que deve ser aperfeiçoada pode ajudar na manutenção e ampliação dos resultados do negócio. Um indivíduo, por exemplo, que se considera competente para costurar e produzir máscaras, mas que reconhece que não domina as técnicas de vendas e abordagem ao cliente, saberá que vai precisar fazer um curso de vendas ou contratar um profissional exímio na arte de negociar e vender com excelência.

Ao responder essas 5 perguntas, o sonho de empreender não será apenas por necessidade, mas também por oportunidade. E, assim, a chance de sucesso na prática empreendedora aumenta consideravelmente.

Erik Penna é especialista em empreendedorismo, autor de 6 livros, palestrante de vendas e já apresentou mais de 1.000 palestras no Brasil e no exterior www.erikpenna.com.br

Sobre o palestrante de vendas e motivação Erik Penna

Ministra palestras de vendas e motivação, possui MBA em Gestão de Pessoas pela Fundação

Getúlio Vargas, pós-graduação em Administração e Marketing pela Universidade Paulista e graduação em Economia pela Universidade de Taubaté.

Aborda nas palestras ensinamentos baseados nas experiências vivenciadas por ele durante a sua carreira como executivo de vendas, professor, escritor, motivador de equipes e gestor corporativo. É autor dos livros "A Divertida Arte de Vender", "Motivação Nota 10", "21 soluções para potencializar seu negócio", "Atendimento Mágico - Como Encantar e Surpreender Clientes", "O Dom de Motivar na Arte de Educar", "30 ideias para impulsionar as suas vendas" e coautor dos livros "Gigantes das Vendas" e "Gigantes da Motivação".

Site: www.erikpenna.com.br

Atendimento à imprensa

Patrícia Arantes - RZT Comunicação

www.rztcomunicacao.com.br

patricia@rztcomunicacao.com.br

Fones: (11) 5051-8142 / 99786-5554