



GUIA PARA

NOVOS EMPRESÁRIOS

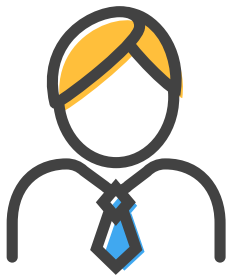


Sistema online de gestão empresarial

TÓPICOS

- Índice de empreendedores no Brasil	3
- Idade dos empreendedores	4
1. Primeiros passos	3
2. Criando a identidade da sua empresa	4
3. Investindo no seu negócio	4
3.1. Incubadoras & Aceleradoras	4
3.2. Os investidores-anjo	5
4. Organizando sua vida Financeira	7
4.1. Fluxo de Caixa	9
5. Montando um planejamento estratégico	10
6. Mantendo seu negócio na legalidade	10
7. Enfrentando os riscos	11
8. Melhorando a gestão do seu negócio	11
9. Conclusão	11

APRESENTAÇÃO



De acordo com pesquisa realizada em 2015 pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM), maior estudo sobre empreendedorismo, de cada dez brasileiros adultos, quatro já possuem ou estão envolvidos com a criação de uma empresa.

Ainda de acordo com a pesquisa, os novos empreendedores são homens e mulheres igualmente ativos e na faixa etária dos 25 aos 34 anos.

Se você se enquadra nesse perfil e pretende começar um negócio próprio ou estruturar um negócio em andamento, não deixe de ler esse guia feito especialmente para você!

Aproveite :)

1. OS PRIMEIROS PASSOS

Dica: Se você já tem seu próprio negócio mas deseja aprimorar sua estrutura, pule direto para o capítulo 3. Porém, se você está no estágio inicial do empreendedorismo, continue por aqui.

Qual o seu perfil?

Muitos empreendedores se lançam no mercado sem fazer uma análise pessoal para saber se têm as aptidões e a capacitação necessária para os negócios.

Antes de começar o próprio negócio, pergunte a si mesmo:

- O que eu sei fazer?
- Em quais áreas me destaco?
- Como posso colocar minhas ideias em prática e como comunicá-las para as outras pessoas?
- Que tipo de solução minha idéia poderá proporcionar para o mercado?

Após fazer essa avaliação, fica fácil examinar o mercado como um todo, o mercado em que deseja se inserir e explorar as suas possibilidades.

2. A IDENTIDADE DA SUA EMPRESA

Agora que você já está pronto para começar seu próprio negócio, vamos para a segunda parte: a identidade da empresa.

Há três elementos que compõem a identidade de uma empresa, e que são importantíssimos para dar cara e objetivo para o seu negócio, são eles:

MISSÃO – a razão de existir

VISÃO – o que você quer atingir

VALORES – a lei da sua empresa, o que pode e o que não pode e, acima de tudo, no que sua empresa acredita

São essas definições que o orientam para o planejamento estratégico da sua empresa, pois, a partir delas você que traça os objetivos a curto e a longo prazo para o seu negócio, como seu investimento, que veremos logo a seguir.

Dica: *Ao definir sua missão, visão e valores, foque nas características que sua empresa tem, se houve sócios ou colaboradores, faça um brainstorm com eles, levante idéias, objetivos a curto e longo prazo e que tipo de empresa você quer ter.*

3. INVESTINDO NO SEU NEGÓCIO



Na maioria das vezes, os novos empreendedores não possuem o investimento necessário para dar o *start* em seu negócio. Porém, hoje existem alguns meios específicos para conseguir um investimento inicial para sua empresa, veja alguns exemplos abaixo:

3.1. INCUBADORAS & ACELERADORAS

São essas definições que o orientam para o planejamento estratégico da sua empresa, pois, a partir delas você que traça os objetivos a curto e a longo prazo para o seu negócio, como seu investimento, que veremos logo a seguir.

■ As Incubadoras

Uma incubadora é uma organização que presta assistência para micro e pequenas empresas em seus primeiros estágios de vida através de acordo com alguma diretiva governamental ou regional. Por exemplo: apoiar projetos de sustentabilidade.

Ela oferece aos novos empresários espaços físicos ou virtuais compartilhados, orientação jurídica, gerenciamento de negócio, assessoria e consultoria em gestão, tecnologia e informações técnicas, suporte e treinamento profissional, procura de investidores-anjo, entre outros recursos necessários para o desenvolvimento de uma empresa.

■ As Aceleradoras

Já as Aceleradoras são empresas que investem em startups com potencial de crescimento, selecionadas por seu modelo de negócio. Seu objetivo é ajudar essas pequenas empresas a atingir o seu ponto de equilíbrio - *Breakeven*, etapa em que elas conseguem arcar com suas próprias contas. Resumindo, uma aceleradora torna-se sócia de startups promissoras para ajudá-las a crescer a longo prazo.

Qual é a opção certa para você?

*Escolher entre Incubadoras e Aceleradoras depende unicamente do seu **modelo de negócio**. Se você quer iniciar uma empresa inovadora, a aceleradora é a melhor opção. Já para um negócio mais tradicional ou que atende uma necessidade de produto ou serviço de âmbito governamental, a Incubadora é a melhor opção.*

3.2. INVESTIDOR-ANJO

No mundo do empreendedorismo, existe uma figura de interesse para os novos empreendedores, que é o **investidor-anjo**. Basicamente falando, o “investidor-anjo” é um empresário ou executivo bem-sucedido e empreendedor que investe seus recursos próprios, como dinheiro, experiência e *networking*, no desenvolvimento de uma *startup* em potencial.



Como encontrar um investidor-anjo?

*Além da participação em feiras e eventos de empreendedorismo, atualmente é possível encontrar sites específicos para investidores-anjo que desejam investir em startups. Os sites mais famosos do ramo é o **Anjos do Brasil** e **Angels Club**.*

4. ORGANIZANDO A VIDA FINANCEIRA



Um dos maiores erros dos empreendedores de primeira viagem é a confusão patrimonial e a falta de organização financeira.

Enquanto no primeiro o erro é o uso do dinheiro da empresa para pagar despesas pessoais (como cartão de crédito, lazer, etc.), o segundo caracteriza-se pela falta de cuidado e controle financeiro – consequência direta da confusão patrimonial.

4.1. FLUXO DE CAIXA

O fluxo do caixa de uma empresa diz muito sobre o seu futuro e, mantê-lo atualizado, permite melhorar o controle financeiro e o desenvolvimento de um planejamento econômico adequado ao seu tamanho e necessidade.

No entanto, para obter um fluxo de caixa eficiente, é preciso organizar e registrar todo o setor financeiro da sua empresa a fim de obter um maior controle de caixa e não ficar no vermelho. Veja os principais meios de controle:

■ Inventário

Faça um levantamento completo de todas operações financeiras (receitas e despesas) da sua empresa, como pagamentos de contas, orçamento de fornecedores, contratação e desligamento de funcionários, pagamento de taxas legislativas, entradas de caixa e os organize por categorias (operacional, não operacional e investimentos).

■ Acompanhamento do Fluxo:

Já as Aceleradoras são empresas que investem em startups com potencial de crescimento, selecionadas por seu modelo de negócio. Seu objetivo é ajudar essas pequenas empresas a atingir o seu ponto de equilíbrio - *Breakeven*, etapa em que elas conseguem arcar com suas próprias contas. Resumindo, uma aceleradora torna-se sócia de startups promissoras para ajudá-las a crescer a longo prazo.

■ Capital de Giro:

Também conhecido como ativo circulante, é o valor que a sua empresa tem para bancar as despesas do dia a dia, sendo uma diferença entre o dinheiro que você tem disponível e o dinheiro que você deve. Para calcular o valor do capital de giro, você precisa somar as contas a receber e o valor que você tem em estoque. Depois, some as contas a pagar e todas as suas despesas e impostos. Diminuindo os dois valores encontrados você terá o valor necessário do capital de giro da sua empresa de determinado período.

5. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

O planejamento estratégico deve ser feito periodicamente, no começo ou fim de semestre ou anualmente para poder analisar o desempenho da empresa através das metas alcançadas no determinado período, bem como os resultados delas e quais metas não foram concretizadas.



Dica: *Mesmo no início do negócio, já é importante que você trace suas metas e ter relatórios de acompanhamento periódico. Identifique os principais indicadores para analisar crescimentos ou quedas dentro do período.*

6. MANTENHA SEU NEGÓCIO NA LEGALIDADE



Não importa o tamanho da sua empresa, não caia no erro de não cumprir com suas obrigações tributárias e ficar na ilegalidade. Operar seus negócios como pessoa jurídica contribui na economia do pagamento de impostos de acordo com o sistema tributário em que sua empresa esteja inserida, maior controle financeiro, oportunidades de crescimento e conquista de grandes clientes, já que, hoje em dia, prestadores de serviços com empresa aberta e regularizada são mais requisitados.

7. ENFREENTE OS RISCOS

Em uma coluna no site da revista “Entrepreneur”, o empreendedor americano John Rampton listou dicas de empreendedorismo para os jovens que desejam criar o próprio negócio. Uma das dicas é a de **não ter medo**.

Rampton diz que 90% de seus projetos falharam logo no início, o que, para ele, é normal. No entanto, a maioria das pessoas tem medo do fracasso, o que as faz postergar o fechamento de suas empresas. Para o colunista, o empreendedor deve praticar o desapego: não deu certo, adeus.

Fracassar é aprender e, no mundo do empreendedorismo, é importante ter em mente todas as possibilidades para um negócio – o sucesso e o fracasso. Isso significa que a cada novo projeto, as chances de cometer os mesmos erros são reduzidas.



8. ADMINISTRE SEU NEGÓCIO COM A AJUDA DE UM SISTEMA ONLINE



Para uma administração completa, segura e eficiente dos seus negócios, experimente utilizar um sistema de gestão online.

A VHSYS possui diversos recursos para administração de pequenas empresas, integrando módulos financeiro, comercial e empresarial. O sistema online de gestão empresarial o ajuda a conduzir seus negócios da melhor forma possível, disponibilizando relatórios para o acompanhamento de metas.

LEMBRETES!



MANTENHA O FOCO

Empreendedores de primeira viagem têm necessidade de aventurar-se em todas as oportunidades que surgem no caminho. Porém, nem todas as oportunidades são realmente interessantes ao seu propósito, além de algumas delas serem verdadeiras armadilhas para o jovem empreendedor.

Portanto, evite ficar pulando de projeto em projeto. Mantenha o foco 100% no que você está fazendo agora, estude seu mercado e mensure os prós e contras dele. **Foco nas metas!**



ESTUDE

Ser empreendedor é dividir-se simultaneamente entre o aprendizado e a prática. Saber conduzir um negócio não significa deixar de estudar. Muito pelo contrário: significa mais responsabilidades, novos desafios e, conseqüentemente, dificuldades.

Organize seu tempo para estudar novas estratégias empresariais, mercado, finanças e tudo mais que sua empresa necessite.

Além disso, aproveite para participar de workshops, palestras e outros eventos relacionados à sua área.

Não tem dinheiro para curso? Não se preocupe. Hoje existem diversos cursos online totalmente gratuitos para atender às suas necessidades.

CONCLUSÃO

Empreendedor, esperamos que esse pequeno guia o ajude a clarear suas ideias para o desenvolvimento e crescimento do seu negócio.

Aproveite para conhecer o sistema VHSYS e suas funcionalidades para otimizar os seus negócios. Nosso sistema é ideal para quem está começando e quer praticidade na gestão empresarial desde o início!

Para complementar seus estudos, não deixe de acessar o nosso blog. Lá você encontrará artigos diversos sobre o mundo do empreendedorismo e as últimas novidades do mercado. **Clique aqui e conheça!**

Até breve!