

COMO CRIAR UM NEGÓCIO LUCRATIVO DO ZERO?



**PEDRO
VASCO**

Como criar um negócio lucrativo do zero?

Quer saber como **criar um negócio lucrativo do zero**?

Aqui você vai aprender o **passo a passo** para **conseguir realizar esse sonho**.



A cada dia que passa mais pessoas estão buscando **investir em seu próprio negócio**.

Esse tipo de comportamento vem crescendo ao longo dos anos, trazendo **novidades para o mercado**.

Desse modo, entender todos os elementos atuantes na construção de **um negócio, é fundamental**.

Isso nem sempre é uma tarefa simples, mas está longe de ser impossível.

E você? 

Tem vontade de **viver** dentro dessa **realidade**?

Aqui você vai acompanhar um passo a passo de **como criar algo lucrativo do zero**. Você vai ver como cada **peça vai se encaixando** para que **seu negócio se torne um sucesso**.

Então, vamos lá acompanhe.

COMO COMEÇAR UM NEGÓCIO LUCRATIVO DO ZERO?

A **independência financeira** faz parte do sonho da maioria das pessoas. Ser seu próprio chefe traz uma série de benefícios muito valiosos. No entanto, essa jornada também possui vários obstáculos, sendo o maior deles a falta de conhecimento.

Dessa forma, a primeira coisa a ser fazer para começar um negócio lucrativo do zero, **é estudar**. Existem muitas formas de aprender que inclusive, são gratuitas.



Portanto, vale a pena dar uma boa pesquisada na internet. Você irá encontrar inúmeros cursos e artigos que irão deixar tudo mais claro, como esse aqui. O importante é não se contentar com pouca informação e **sempre procurar coisas novas**.

Agora, você vai conferir um guia completo que vai facilitar esse processo de **criação do seu próprio negócio**. Veja como cada etapa aqui discutida tem sua devida importância nessa tarefa.

CRIANDO UM NEGÓCIO: O QUE NÃO FAZER?

Criar um negócio lucrativo do zero **é sim possível.**



Com um bom **planejamento** e **ações calculadas** é muito provável que você obtenha **sucesso.**

Agora, existem algumas situações onde ao tentar construir algo legal, você acaba dando um tiro no próprio pé. Isso pode acabar resultando em frustrações muito fortes.

Para que isso não aconteça de jeito nenhum, veja algumas das falhas mais comuns e **evite-as a todo custo.**

1- JOGAR

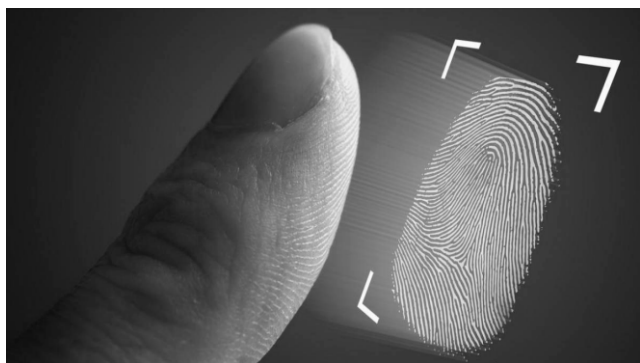
O PLANEJAMENTO PELA JANELA

A primeira
coisa a se fazer
é **sempre se planejar.**



Seja financeiramente, profissionalmente,
tudo deve ser pensado com muito cuidado e atenção.
Se você quiser abrir um negócio com alto custo,
é essencial ver se de fato você pode bancar isso.

Além disso, digamos que você quer criar uma doceria.
Se você não entende nada de doces, antes de tudo, você precisa **buscar conhecimento.**
Jamais comece um negócio, sem entender muito bem como ele funciona.



Portanto, uma dica é sempre optar
por algo que **você se identifique.**

Dessa forma, será mais simples o processo de pesquisa e aprendizado.
E também, as chances de **você ser bem sucedido** são muito maiores.
Independente da sua escolha, nunca negligencie o **poder do planejamento.**

2- NÃO SEGUIR UM PLANO

Muitas pessoas acreditam que **plano de negócio é uma furada**, que não funciona. Na verdade, elas não poderiam estar **mais enganadas**.



A ideia do “**deixa a vida me levar**”
não se aplica ao **mundo dos empreendimentos**.

Assim, você nunca deve lançar um negócio novo sem ter **um bom plano** para ele. Mais para frente, você irá aprender como fazer um, fique tranquilo.

O **importante** é que é essencial saber sobre gastos, lucros, produtos, concorrentes e por aí vai.



3- IGNORAR OS FATORES INTERNOS E EXTERNOS

Esse é um **erro** bem comum e muito perigoso de ser cometido.

Você, em hipótese alguma, pode deixar de avaliar o que está **em volta do seu negócio**. Isso serve para situações **dentro dele e também fora, como a concorrência**.



CRIANDO

UM NEGÓCIO:

O QUE DEVE SER FEITO

Agora que você já conhece os erros mais comuns, **não irá cometê-los.**
É por essa razão que agora vou falar sobre o que **você deve colocar em prática.**
Vamos lá.



1- SIGA PELA ESTRADA MAIS CONFIÁVEL

Se você não tem como **investir no seu negócio**, é importante **manter o pé no chão**. Isso nem de longe significa deixar de pensar alto.

Existem inúmeros empreendimentos que você pode **lançar no mercado** que **precisam de pouco ou nenhum investimento**.



Então, **a grande lição é, arrisque, mas com cuidado**.

Calcule cada ação que você pretende tomar.

Ainda que você decida criar algo no setor digital, existe muito planejamento para fazer. Afinal, ele será um negócio como qualquer outro, mudando apenas algumas variáveis.



2- CRIE METAS PARA VOCÊ E PARA O SEU NEGÓCIO

Isso é muito importante.

Já passou por uma situação onde você começou super empolgado e, de repente, **se perdeu e acabou desistindo?**

Não deixe que seu negócio caia
nesse limbo.



Portanto, a melhor forma de evitar o atraso do seu sucesso, é **estabelecendo metas**. O ideal é criar elas a partir do que você pretende lançar no mercado. Então, esses objetivos podem ter prazos semanais ou mensais.

Assim, com as metas em dia, você consegue manter um ritmo de produtividade. Por consequência, isso te estimula a seguir em frente.

Quando falamos de criar um negócio do zero, praticamente tudo vai depender de **você e do seu esforço**.

Por isso, **mãos à obra**.



3- TRABALHE SUA DISCIPLINA

**Sem disciplina ninguém
chega onde quer.**
Isso também se aplica no
mundo dos empreendimentos.



Manter um ritmo é bem difícil, principalmente quando se tem outras obrigações em jogo.

No entanto, existe formas de tentar aliviar um pouco isso.
Uma boa dica **é planejar bem sua semana**.
Uma simples lista de afazeres já pode ajudar bastante.

O importante é colocar **atividades que você consiga cumprir**, e tentar manter assim.
Lembre-se de não se comparar com outras pessoas com o mesmo sonho.
Você e seu negócio podem desenvolver seu próprio esquema de funcionamento.

Com **disciplina**
você chegará lá.



4- ANALISE BEM OS FATORES QUE PODEM INFLUENCIAR NO SEU NEGÓCIO

Lembra que ignorar essas variáveis é um erro gigantesco, não é mesmo?

Então como você pode colocar elas na sua equação de modo simples e prático?

Já ouviu falar de matriz **SWOT**?

Essa é uma sigla em inglês que significa **Strengths (Forças)**, **Weaknesses (fraquezas)**, **Opportunities (Oportunidades)** e **Threats (Ameaças)**.

Esses conceitos te permitem avaliar os fatores internos e externos. Veja.

- Ambiente interno: **forças e fraquezas**;
- Ambiente externo: **oportunidades e ameaças**.

O primeiro ponto é referente aquilo que o **seu negócio consegue controlar**.

Então, equipamentos, estratégia de vendas, softwares, organização, entre outros elementos.

Vamos analisar cada componente.



STRENGTHS FORÇAS



São todos os componentes presentes no interior do seu negócio, que **são vantagens com relação a concorrência.**

Digamos que você tem uma loja de móveis.
Apesar de existirem outras na região,
só a sua disponibiliza um funcionário para fazer a montagem.

Desse modo, **essa é a sua força.**

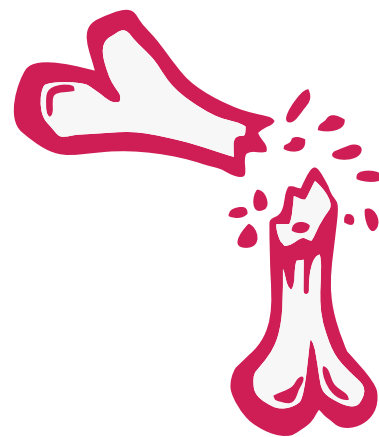
Outro exemplo,
você tem uma agência que trabalha com produção de conteúdo para a internet.
Ainda que tenham outras no mercado, a sua é **especializada em SEO,**
conseguindo os melhores ranks nos mecanismos de busca.

Percebe como isso funciona?

O foco é você potencializar sua força.



WEAKNESSES FRAQUEZAS



Elas consistem em tudo aquilo que te deixa **desfavorável com relação à concorrência.**

Imagine que seu negócio é uma fábrica de doces localizada bem longe do centro da cidade.

Assim, para que seu produto chegue até seu público, **você gasta muito com transporte.** Coisa que a sua concorrente não precisa fazer. **Essa é uma fraqueza.**

Agora, imagine que você está se lançando como freelancer profissional. Seu foco é produção de conteúdo, porém seus concorrentes trabalham com áudio, vídeo e texto. Já você não possui 2 dessas habilidades.

O segundo ponto, consiste nas coisas que **afetam seu negócio,** mas **você não consegue controlar.**

Bons exemplos são clima, taxas de juros, legislação, crises econômicas etc.



OPPORTUNITIES OPORTUNIDADES

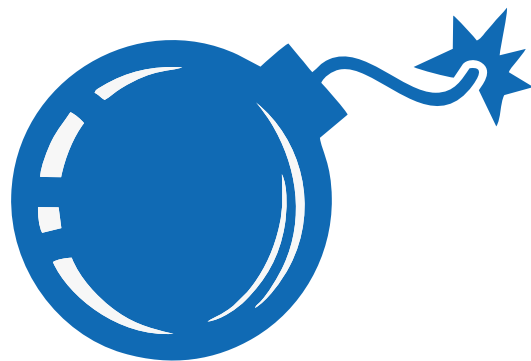


Se caracteriza quando algum elemento externo gera uma situação **favorável para seu empreendimento.**

Imagine que você tem uma pousada e sua cidade vai receber vários intercambistas. Uma bela oportunidade, não é mesmo?



THREATS AMEAÇAS



São basicamente o contrário das oportunidades.
Sempre que algum fator externo cria **um cenário desfavorável para seu negócio, tem-se uma ameaça.**

Digamos que você trabalhe com frete de produtos.
No entanto, uma crise financeira resultou no aumento do combustível.
Com certeza seu negócio vai sofrer com essa situação.

A matriz **SWOT** te ajuda a enxergar todos esses fatores.

Então, depois que você observou todos esses pontos, é hora de fazer as devidas correlações.

Nessa etapa você deve seguir a seguinte lógica.

- Quais as forças do seu negócio que podem potencializar as oportunidades?
- Quais forças podem combater as possíveis ameaças?
- Que fraquezas podem interferir nas oportunidades?
- Que fraquezas podem potencializar as ameaças?

Ainda, existem algumas perguntas que você pode fazer para conseguir identificar cada ponto da matriz.

Veja abaixo alguns exemplos e faça as devidas adaptações para o seu negócio.



IDENTIFICANDO

FORÇAS E FRAQUEZAS

- Como a estrutura do seu negócio pode ser uma vantagem ou desvantagem competitiva?
- Como a tecnologia que você tem acesso pode ser uma vantagem ou desvantagem competitiva?
- Como sua marca pode ser uma vantagem ou desvantagem competitiva?
- Como a distribuição de produtos do seu negócio pode ser uma vantagem ou desvantagem competitiva?

IDENTIFICANDO

OPORTUNIDADES E AMEAÇAS

- Que fatores econômicos podem ameaçar seu negócio?
- Que elementos legais podem afetar negativamente seu negócio?
- Que fatores ambientais podem prejudicar seu negócio?
- Que aspectos tecnológicos podem ameaçar seu negócio?

Esse último ponto também é chamado de análise de **PESTEL**. Isso porque ele engloba problemas **Políticos, Econômicos, Sociais, Tecnológicos, Ambientais e Legais**.

Por fim, percebe que com esse exercício da matriz **SWOT** você consegue enxergar muito sobre seu negócio?

É por isso que ela é essencial, de modo que você não pode deixar de fazer.

Acredite, vale muito a pena.

P	E	S	T	E	L
-Políticas governamentais	-Crescimento econômico	-Crescimento populacional	-Mudanças tecnológicas	-Clima e mudanças climáticas	-Leis da concorrência
-Políticas tributárias	-Taxas de juros e de inflação	-Distribuição da população	-Nível de inovação	-Localização geográfica	-Leis trabalhistas
-Instabilidade política	-Renda dos consumidores	-Distribuição de faixas etárias	-Pesquisa e desenvolvimento	-Políticas climáticas	-Leis de proteção ao consumidor
-Política comercial	-Taxa de desemprego	-Estilos de vida	-Canais de comunicação	-Níveis de poluição	-Normas de tributação
-Princípios políticos adotados	-Taxas de câmbio	-Cultura de consumo	-Tecnologias internacionais	-Sustentabilidade	-Normas específicas do setor

MONTANDO

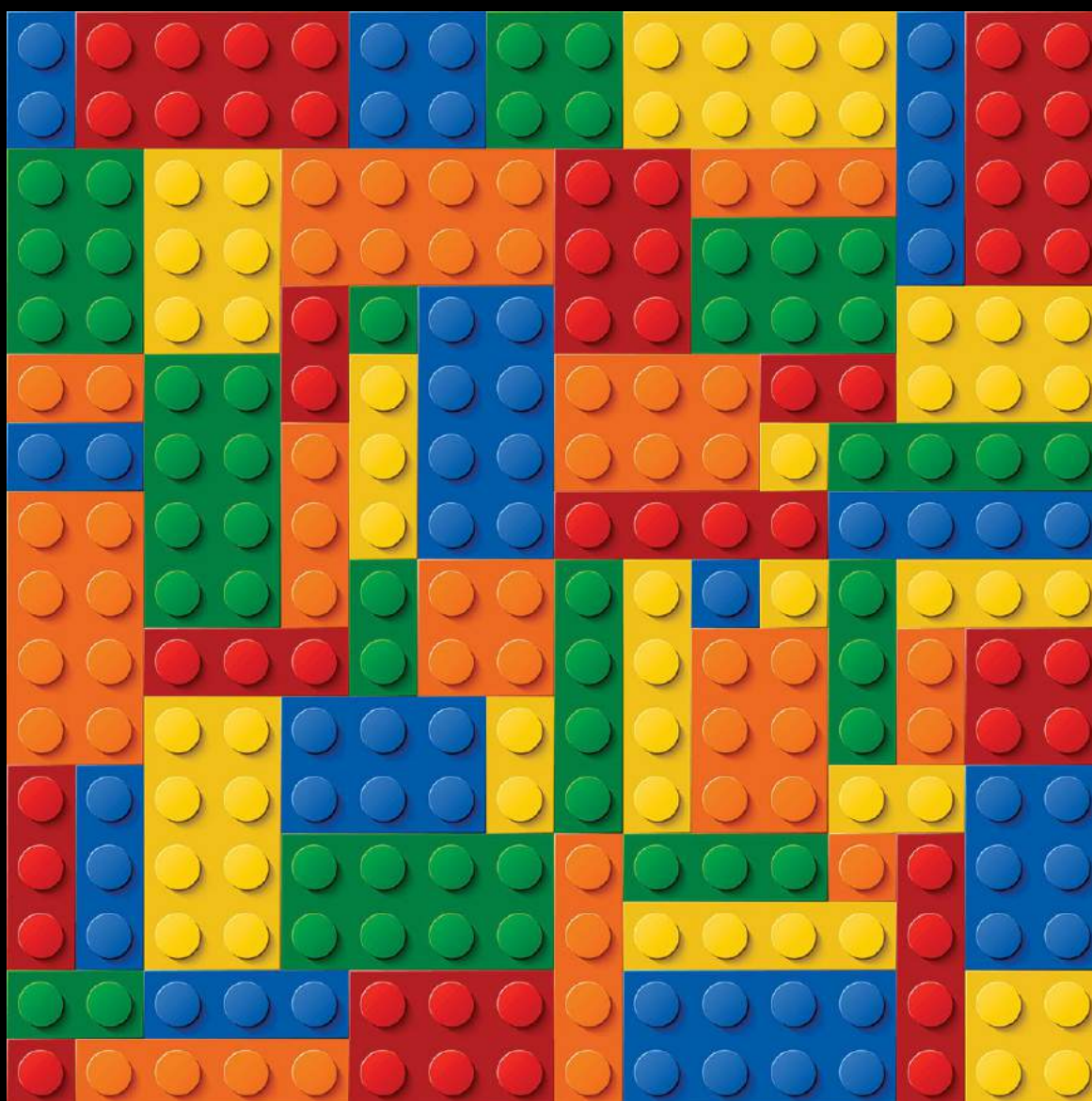
UM PLANO DE NEGÓCIO

Essa é a principal forma de se preparar para enfrentar obstáculos. Combinando a matriz **SWOT** com um plano desses, as possibilidades de sucesso são enormes.

Esse é um documento que apesar de extenso, não é tão complicado de elaborar. Claro, exige um certo esforço, mas nada impossível de executar.

Então, é nesse documento que você irá descrever o seu negócio nos mínimos detalhes. Com ele em mãos, é mais fácil analisar fatores importantes como viabilidade e estratégia.

No entanto, ao contrário do que muitos acreditam, nesse plano não cabe especulações. Você precisa trabalhar com dados reais e embasados, provenientes de estudos de mercado.



A IMPORTÂNCIA

DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

É praticamente impossível obter um **empreendimento lucrativo**, se você não planejar bem. Desde o começo que estamos falando sobre isso, certo?

Dessa forma, é aí que se encontra toda a **importância do plano de negócio**.

Sendo assim, se você já tem ideia do que quer investir, é preciso validar isso.

Será que de fato esse negócio tem chances de ir para frente?

Se sim, o que será preciso para fazer dar certo?

A resposta se encontra exatamente nesse documento.

Confira algumas **vantagens dele**.

- Obtenção de uma análise financeira;
- Organização de informações relevantes,
- Possibilidade de um acompanhamento comparativo;
- Criação de cenários favoráveis e desfavoráveis para o seu negócio;
- Estar mais preparado para as possíveis adversidades.

Agora, para que você entenda de fato como elaborar esse plano, nós vamos abordar cada componente dele.

Seguindo esse passo a passo, você estará cada vez mais perto de **ter um negócio lucrativo**.

Vamos lá.



1- SUMÁRIO EXECUTIVO

Essa é a primeira parte que aparece no seu plano de negócio. É nessa sessão que você irá resumir os dados mais relevantes sobre ele. Veja o que não pode faltar de forma alguma.

- Descrever o que é o seu empreendimento e qual o seu diferencial;
- Explicar qual a missão do seu negócio;
- Especificar quais os produtos ou serviços vendidos e suas respectivas vantagens;
- Descrever quem são os clientes ideais para o seu negócio;
- Informar qual a localização (se for um estabelecimento físico);
- Descrever o investimento total necessário;
- Informar ações jurídicas e tributárias (quando necessário).

Achou que é muita coisa?

Fique calmo, você não precisa elaborar um sumário gigantesco.

O importante é que ele seja claro e objetivo.

Uma boa dica é deixar para fazer essa parte só no final.

Assim, você consegue reunir esses dados de **forma mais simples e rápida**.



2- ANÁLISE DE MERCADO

Essa é uma etapa extremamente importante.
É aqui que você irá entender quem são os seus clientes.
Também, você deve estudar como anda a concorrência.

Além disso, a depender do seu tipo de negócio, nessa etapa entra a forma como você vai lidar com fornecedores.

Então, para ficar mais claro, vamos falar sobre cada uma dessas análises.



SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES

A primeira coisa que deve ficar bem clara é, sem clientes, sem negócio, não é mesmo? Então, você precisa conhecer o **grupo que vai consumir seus produtos ou serviços**.

Dessa forma, **para alcançar essas pessoas**, além de saber quem são, é essencial entender seus hábitos de compra.

Para essa análise ficar mais simples, tente elaborar perguntas parecidas com as que estão logo abaixo.

- **Meu público é composto de pessoas físicas ou jurídicas?**
- **Qual a faixa etária, gênero, escolaridade e estado civil desse grupo? (Conceito de persona).**
- **Eles compram o seu tipo de produto com que frequência?**
- **Onde eles adquirem esse produto?**
- **Qual a motivação que os leva a comprar esse tipo de produto?**

Essas 5 perguntas já vão te dar uma excelente ideia sobre **segmentação de clientes**.

No entanto, é importante lembrar que nada nesse documento é especulativo.

Desse modo, busque formas de obter dados concretos.

Existem várias formas de atingir esse objetivo, inclusive através de plataformas digitais.

Muitas vezes, um Google Forms já é suficiente.



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Você também precisa considerar as pessoas que atuam na mesma área que seu negócio que se inserir.

É através da análise de concorrentes que você pode aprender muita coisa antes mesmo de se lançar no mercado.

Então, nesse processo você precisa checar alguns pontos e fazer comparações com o seu planejamento.

Acompanhe esses exemplos que podem se encaixar para o seu negócio.

- **Como anda a qualidade do produto do seu concorrente?**
- **Qual é o preço?**
- **Como seu concorrente se encontra no quesito atendimento ao cliente?**
- **O que cativa os clientes desse concorrente e o que os desestimula?**
- **Como funcionam os esquemas de pagamento, entrega do seu concorrente?**
- **O que seu negócio tem de diferente? O que fará os clientes comprarem com você?**

Nessa sessão, você também pode começar a pensar em cenários não favoráveis para seu negócio.

Uma dica é tentar imaginar como seu concorrente irá se comportar com ele. Essa é uma ótima forma de ficar preparado para possíveis surpresas.



ANÁLISE DE POSSÍVEIS FORNECEDORES

A última parte da análise de mercado.

Os fornecedores são parte essencial do seu negócio, afinal eles irão disponibilizar a matéria-prima para seu produto.

A depender do seu negócio, isso tem um **peso maior ou menor**.

Dessa forma, se por exemplo, você for abrir um mercadinho, essa seção precisa ser muito bem trabalhada.

Então, **pesquise contatos de fornecedores** e sempre busque o **melhor custo-benefício**.

Fazer uma lista de comparações é a forma mais eficaz.

Pense nas questões a seguir.

- **O que eu preciso de material?**
- **Quem são os possíveis fornecedores?**
- **Existe uma quantidade mínima de pedidos? Se sim, qual é?**
- **Como funciona a entrega?**
- **Onde esses fornecedores estão localizados?**

O ideal é que você busque um contato mais forte com pelo menos dois fornecedores. Isso é legal porque evita que caso haja algum problema com um deles, seu negócio não fique prejudicado.



3- CRIAÇÃO DO PLANO DE MARKETING

Aqui você precisa detalhar todos os produtos que estão inclusos no seu negócio. Desde tamanho, cor, sabor, qualidade, função, tamanho e por aí vai. Em seguida, é necessário montar uma estratégia de venda desses objetos.

Assim, você precisa planejar bem como esse processo acontecerá e como esses produtos **vão chegar ao seu público.**

As perguntas a seguir podem ajudar, veja.

- **Qual o seu produto ou serviço?**
- **Como você pode descrevê-los?**
- **Preço e qualidade se conversam?**
- **Em qual setor do mercado seu negócio se encaixa?**
- **Qual o seu plano de distribuição?**
- **Como é o comportamento de compra do seu público?**
- **Seu negócio é físico ou online?**
- **Você quem irá entregar os produtos?**
- **Como seu público vai ficar sabendo do seu negócio?**

Você precisa ter em mente que suas vendas só irão crescer se houver um bom plano de marketing por trás.

Uma dica é usar e **abusar das plataformas digitais.**

Elas estão cada vez mais tendo peso no **sucesso de um negócio.**



4- PLANO DE OPERAÇÃO

Aqui você vai tratar do funcionamento do seu negócio. É necessário detalhar as etapas para a **venda do seu produto ou serviço**.

Para isso, você deve focar em uma questão: Quanto você consegue vender em um certo período?

Você pode levar em consideração as seguintes coisas.

- **Tempo necessário para venda do produto;**
- **Quantidade de funcionários. Você será o único membro desse negócio?**
- **Questões de produtividade;**
- **Equipamentos necessários para trabalhar, caso haja algum;**
- **Capacidade de armazenamento e distribuição;**
- **Prazo dos fornecedores.**

Também, caso seu negócio seja uma loja física, é legal especificar a disposição da área. A depender do tipo de empreendimento, alguns elementos devem entrar e outros sair.



5- PLANO FINANCEIRO

Nessa etapa você precisa especificar absolutamente tudo que envolva dinheiro.

Sejam gastos, investimentos, não importa.

Esse é um dos **processos mais importantes do plano de negócio.**

Afinal, é aqui que você tem ideia do quanto **seu sonho vai custar.**

Porém, existem algumas alternativas de empreendimento que não requerem quase **nenhum dinheiro inicial.**

Mesmo assim, todos eles têm custos e é aqui que eles devem ser expostos. Então, seja o aluguel de um espaço ou a compra de um domínio online, os gastos entram aqui.

Isso é importante para que você tenha uma noção do todo. Saiba que o **seu investimento total é dividido em 3 partes.** Confira cada uma delas com bastante atenção.



INVESTIMENTOS FIXOS

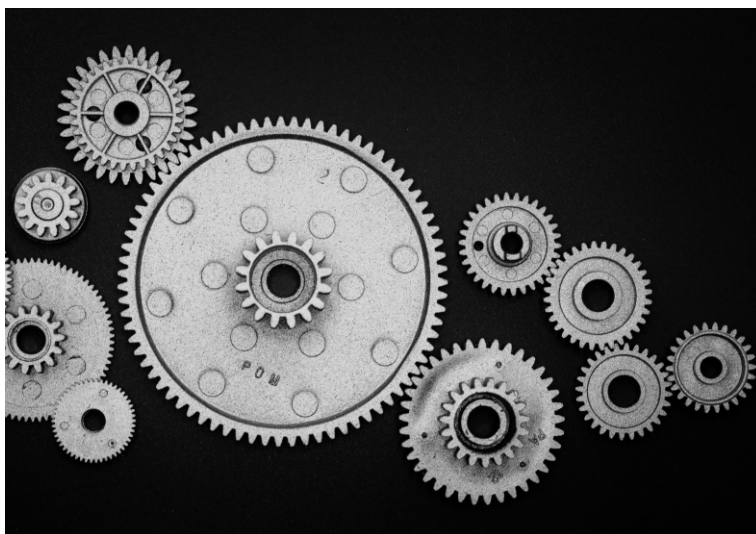
Neste ponto ficam os elementos que você precisa adquirir para que seu negócio funcione. São equipamentos, móveis, máquinas e por aí vai.



CAPITAL DE GIRO

Se refere a quantidade total de dinheiro que é necessária para que seu negócio funcione corretamente.

Aqui você deve incluir todo gasto com mercadorias para um estoque inicial, por exemplo. O pagamento de possíveis fornecedores também entra neste tópico.



INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS

Essa seção consiste no conjunto de todos os gastos que são necessários para que o negócio comece suas atividades.

Exemplos comuns são **reformas locais, taxas de registros de empresas, hospedagem de site entre outros.**

Se você ficou preocupado com as considerações, fique calmo.

Nessa etapa, diferente da citada acima, você trabalhará com estimativas.

Claro, o ideal é que elas **estejam o mais próximo possível da realidade.**

Porém, se algo **não sair como planejado, tudo bem.**

Além disso, nessa parte é interessante incluir um demonstrativo de resultados.

Ele vai te permitir analisar melhor questões de renda e ainda, o período necessário para obter o **valor do investimento inicial.**

Isso é importante porque a partir desses dados, você saberá se precisará ou não da ajuda de terceiros.

Caso aconteça, **é mais fácil se organizar** para correr atrás disso.



6- ANÁLISE DE POSSÍVEIS CENÁRIOS

Ao fim dessa etapa, seu plano de negócio já está muito bem estruturado. Agora, é hora de trabalhar um pouco com a imaginação. É interessante que você crie algumas especulações de cenário.

Por exemplo, o que você faria ao perceber que sua empresa não está andando como gostaria?

O que está causando isso?

Como você pode resolver esse problema da forma mais prática possível?

Também, você deve criar simulações positivas.

Se seu negócio está indo bem, quais estratégias ajudaram nesse processo?

Como será que você pode potencializar esse resultado?

Feito isso, pronto. Agora você tem em mãos tudo que precisa sobre o seu empreendimento. Qualquer ação daqui para frente ficará muito mais fácil, pode ter certeza. E também, se você for precisar de um investimento de terceiros, ter um plano bem feito é essencial.



A FALTA DE DINHEIRO É UM PROBLEMA?

Uma das coisas que mais impede que **ideias se concretizem é a falta de dinheiro**. Além disso, muitas pessoas acreditam que empreender é só para quem tem possibilidade de fazer altos investimentos.

Desde já, tenha em mente que **isso não é verdade**.

Claro, **estamos falando de um cenário onde uma série de fatores sociais têm influência**. No entanto, se eles não existissem, talvez as coisas fossem mais fáceis, certo? Como esse é um problema que não conseguimos resolver em um artigo, vamos nos atentar a **criação do seu negócio**.

Dinheiro é necessário para começar um empreendimento? **De certa forma sim**. Porém, hoje, principalmente com a evolução do mundo digital, as coisas **ficaram mais simples**.

Então, digamos que você quer trabalhar como **afiliado digital**. Você terá que ter acesso a internet e um computador, o que são gastos, certo? No entanto, não existem outros além desses. Nesse ramo você pode **vender produtos e ganhar comissões**.

Inclusive, muitas pessoas da área conseguem criar um negócio muito bem sucedido. Ainda, você pode **trabalhar com design, edição de vídeo, criação de textos** e por aí vai. Mesmo que existam certos custos, eles são mínimos.

No próximo tópico
você vai conferir uma
**lista de possíveis
negócios que você
pode investir**.

Quem sabe não se
identifica com algum
deles ou até mesmo,
criar algo novo?



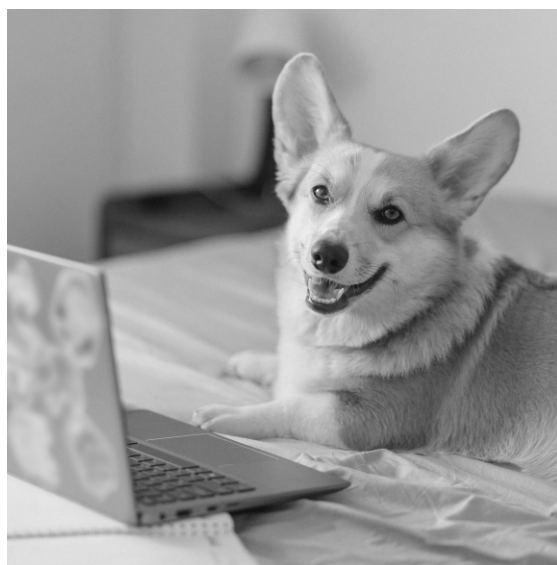
ALTERNATIVA DE NEGÓCIOS

QUE QUASE NÃO PRECISAM DE INVESTIMENTO

FREELANCER

Um dos tipos de **negócios mais promissores no universo online**. Muitas empresas não conseguem dar conta das suas demandas e acabam optando por **contratar freelancers**.

Para se **tornar um bom profissional**, o maior investimento aqui **será buscar conhecimento**.



BLOGS

Muita gente tem investido na **criação e alimentação de blogs, próprios e de terceiros**. Eles servem para **compartilhar ideias, promover negócios e publicidades**.



Dá para criar um **negócio muito lucrativo como blogueiro**.

ALTERNATIVA DE NEGÓCIOS QUE QUASE NÃO PRECISAM DE INVESTIMENTO

CONSULTORIA DE ESTRATÉGIAS

Que empresa não busca novas formas de se **destacar no mercado?**
Trabalhar no ramo de **consultoria de estratégias** pode ser muito interessante.

Profissionais da área
são muito procurados,
de modo que o negócio
deles é ajudar o
**empreendimento
de terceiros.**



PRODUTOS DIGITAIS

Os **infoprodutos** são alternativas excelentes para quem não quer investir muito em um negócio.
Saiba que você pode ganhar dinheiro com **qualquer conhecimento que tiver.**
Então, se você cria planilhas financeiras e planners, por exemplo, **coloque à venda.**
O ideal é você divulgar seu trabalho **para as pessoas certas**, ou seja, as que **se interessam por ele.**

Pode ter **certeza que
sempre terá alguém
disposto a adquirir
seu conhecimento,**
você só precisa
encontrar esse público.



ALTERNATIVA DE NEGÓCIOS QUE QUASE NÃO PRECISAM DE INVESTIMENTO

AFILIADO

Um tipo de **negócio digital extremamente promissor**.
Aqui você não tem um produto seu e sim, **promove os de outras pessoas**.
Para cada venda, você recebe uma comissão.

Muitos **profissionais que trabalham como afiliados investem na criação de um site próprio ou um canal no YouTube.**



DOCES POR ENCOMENDA

Se você tem **habilidade na cozinha, use isso a seu favor**.
Uma forma de não investir muito é **fazendo doces por encomenda**.
Assim, você só gasta quando alguém demonstrar interesse.

Talvez no início, se possível, valha a pena criar uma **estratégia de degustação**.

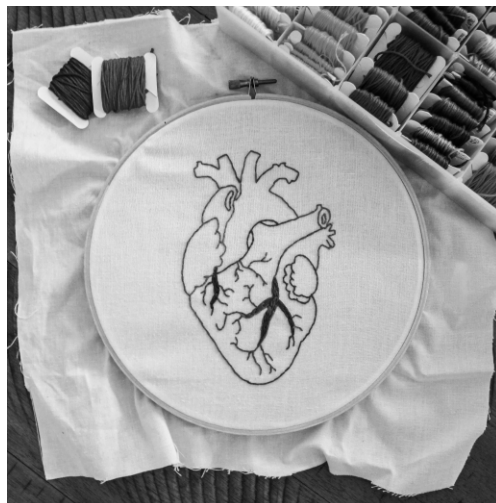
Assim, você **conquista os clientes sem gastar quase nada**.
Isso se aplica a doces, tortas, pizzas e por aí vai.



ALTERNATIVA DE NEGÓCIOS QUE QUASE NÃO PRECISAM DE INVESTIMENTO

PEÇAS DE DECORAÇÃO COM PRODUTOS RECICLADOS

O **artesanato é sempre muito bem visto** pelas pessoas. Se você tem habilidade, mas não tem grana, **materiais reciclados** são uma ótima forma **para começar o seu negócio**. Crie objetos de garrafa pet, por exemplo.



PRODUÇÃO DE BIJUTERIAS

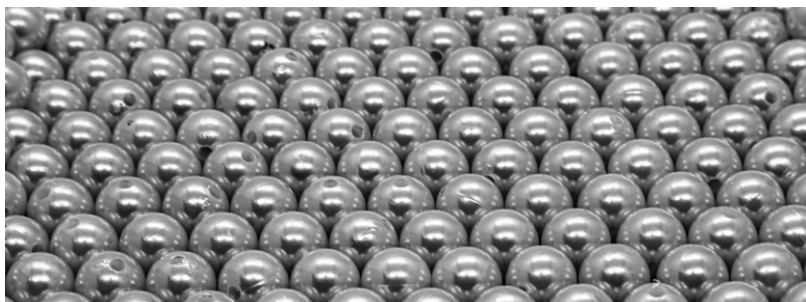
O mercado de semijoias, joias ou bijuterias está se desenvolvendo a cada ano. Conforme estimativas acredita-se que ocorra um crescimento de até **6% nos próximos anos**, de acordo com **McKinsey Global Institute**.

O Brasil é um dos 15 maiores produtores de joias em ouro. No total são 22 toneladas de peças criadas e comercializadas, conforme Instituto Brasileiro de Gemas e Metais Preciosos (IBGM).

De acordo com os dados, no Brasil é possível que existam **3 mil empresas de semijoias e bijuterias** e que juntas alcancem um **faturamento superior a R\$ 600 milhões**.

A bijuteria tem crescido de forma gigantesca no Brasil, além de ser um **mercado muito promissor** por sua alta demanda, será bem difícil cair suas vendas.

É fácil achar fornecedores, e sem falar que você também pode **criar seus próprios materiais** ou diversificando com **elementos naturais e orgânicos que estão super em alta**.



ALTERNATIVA DE NEGÓCIOS QUE QUASE NÃO PRECISAM DE INVESTIMENTO

BRECHÓS E BAZARES

Junte todas as **roupas que você não usa mais** e **faça um brechó**. Assim, você está ganhando em cima de algo que é seu e que **não terá mais utilidade**.

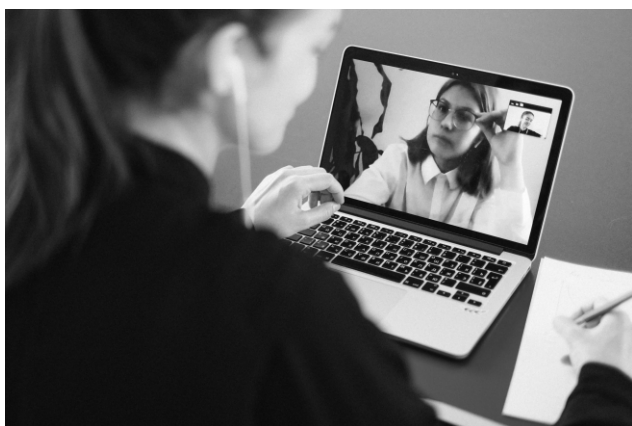
Muita gente consegue
lucrar muito com isso.



AULAS DE REFORÇO

Sabe alguma matéria ou **é bom em alguma disciplina?**
Dê aula para quem tem dificuldade.
Uma boa é se **você sabe algum idioma como inglês**.
Pessoas estão sempre **buscando profissionais com esse conhecimento**.
Você **não precisa gastar** com nada nesse caso.
Comece aos poucos e à proporção que seus alunos forem aumentando, quem sabe você não **constrói uma espécie de escola de reforço?**

Comece aos poucos e à
proporção que seus alunos
forem aumentando,
quem sabe você não
**constrói uma espécie
de escola de reforço?**



ALTERNATIVA DE NEGÓCIOS QUE QUASE NÃO PRECISAM DE INVESTIMENTO

LOJA ONLINE

Essa é uma das **formas de negócio mais conhecidas atualmente**. Você pode **vender coisas suas como livros, eletrônicos, ou pode trabalhar com produtos novos**.

Muita gente **vende objetos personalizados** como canecas, almofadas, adesivos e por aí vai. A **criatividade ajuda** muito nessa hora.



ALGUMA ABLIDADE

Habilidade é algo que pode ser desenvolvido, você pode começar a treinar algo que sempre admirou.

Hoje tenho certeza que você sabe fazer várias coisas, e existe uma forma de você divulgar e ganhar dinheiro com essas habilidades na internet.

Divulgue em suas redes sociais o que você sabe fazer, apresente seu trabalho, tenho certeza que vai conseguir vender para alguém.

Pronto, agora é com você.
Todos os passos para criar um negócio lucrativo do zero estão aqui.

Lembre-se da **importância de se planejar**, da matriz **SWOT** e do **plano de negócio**.

Boa sorte nessa jornada,
seu sucesso está a caminho.



COMO CRIAR UM NEGÓCIO LUCRATIVO DO ZERO?

Pronto, **agora é com você.**
Todos os passos para criar
um negócio lucrativo do zero
estão aqui.

Lembre-se da **importância de**
se planejar, da matriz **SWOT**
e do **plano de negócio.**

Boa sorte nessa jornada,
seu sucesso está a caminho.



**PEDRO
VASCO**



Clique nos
ícones para
acessar