

From the desk of Eduardo Person Pardini

## **20 questões que você deve responder antes de iniciar um empreendimento!**

Muito bem, agora que você já sabe que tem perfil empreendedor, o próximo passo é entender se você conhece todos os pontos-chaves para começar um empreendimento. Para isto é necessário que você responda 20 questões básicas que lhe darão subsídios-chaves para estruturar seu plano de startup.

Vejamos as questões:

### **1 – Porque estou iniciando este negócio?**

É muito importante que você saiba o que está lhe motivando a iniciar a empreender, desejo, necessidade, plano "b", etc. Quanto mais conscientes somos, maior a chance de sucesso.

### **2 – Que tipo de negócio eu gostaria de ter?**

Boa parte do sucesso de um empreendimento reside em fazer o que gosta, o que lhe dá prazer e faz você se sentir bem. Existe neste quesito também, a sua aptidão, o seu expertise, que deve ser levado em consideração.

### **3 – Quem será meu cliente ideal?**

Este é outro quesito importante, pois faz uma enorme diferença quando empreendemos junto a uma população de clientes que gostamos e nos sentimos bem, esta sinergia é muito boa para o desempenho do empreendimento.

### **4 – Que produtos e serviços meu empreendimento irá prover ao mercado?**

Conhecer e ter uma lista de produtos e/ou serviços que você irá prover ao mercado é condição imprescindível para entender a dinâmica do seu negócio

## **5 – Estou preparado para dispor de tempo e dinheiro necessário para iniciar meu negócio?**

Empreendimento necessita de tempo e dinheiro para que ele exista, sem isto, pense bem sobre ir para frente, neste momento.

## **6 – Qual o diferencial de meus produtos e serviços, daqueles já existentes no mercado?**

Entender o diferencial nos ajuda a posicionar o empreendimento no mercado, além disso, é determinante para a sua precificação.

## **7 – A onde meu empreendimento deverá ser localizado?**

A localização equivocada pode matar uma boa ideia, e não é onde queremos, mas onde faz sentido estar.

## **8 – Vou precisar de empregados? Quantos?**

Além da quantidade, precisamos também definir quais as habilidades, conhecimento e competências necessárias para a condução dos negócios de forma apropriada.

## **9 – Que tipo de fornecedores eu preciso?**

Um mapeamento inicial dos fornecedores necessários nos ajuda a conhecer a cadeia de suprimento, e até identificar possíveis gargalos que devem ser endereçados.

## **10 – Quanto de dinheiro preciso para iniciar o empreendimento?**

Conhecer o montante necessário para iniciar e para a manutenção até seu autofinanciamento pela geração de caixa própria é determinante para a perenidade do empreendimento.

## **11 – Vou precisar de financiamento de terceiros?**

Receber investimento para financiar o startup não é um problema, apenas precisa ser muito bem planejado para que não seja um limitador da sustentabilidade do empreendimento.

---

## **12 – Quanto tempo será necessário até meus produtos e/ou serviços estarem prontos para ser comercializado?**

Esta resposta é que irá definir o montante de dinheiro necessário para financiar os períodos iniciais do empreendimento.

## **13 – Quanto tempo vai precisar até a geração do primeiro lucro?**

Uma das fontes de financiamento de seu empreendimento será o lucro das vendas, até lá, esta fonte será suprida pelo acionista e/ou por terceiros.

## **14 – Quem serão os meus concorrentes?**

Conhecer os concorrentes faz parte da inteligência de negócio, indica o grau de inovação que você precisará para se manter competitivo.

## **15 – Como será a precificação de meus produtos e/ou serviços em relação ao do concorrente?**

Uma das diferenciações que pode se oferecer ao mercado é pelo preço, além do que o volume e qualidade dos produtos e serviços esta intimamente relacionada a este quesito.

## **16 – Como será a estrutura legal da minha empresa?**

Existem diversas formas legais para o estabelecimento de sua empresa, é necessário verificar a que mais indicada para seu tipo de negócio, pois, uma decisão equivocada da estrutura de impostos incidentes poderá inviabilizar uma boa ideia.

## **17 – Quais os impostos que deverei pagar?**

A resposta para esta questão esta relacionada com a definição da questão acima e como já disse, uma escolha equivocada neste quesito pode ser mortal para o negócio.

## **18 – Que tipo de seguros será necessário para esta operação?**

Todo negócio tem riscos, e uma modalidade de resposta a alguns riscos é o compartilhamento, por isso precisamos de uma definição de quais seguros podem

---

ser importantes para a proteção da operacionalização, dos clientes, funcionários, e fornecedores.

## **19 – Como vou gerenciar meu negócio?**

Gerenciar significa: organizar, planejar, executar, monitorar e corrigir. Primeiro você precisa saber se tem o conhecimento, habilidade e competência necessária para isto, e depois, definir de que forma que será executado este gerenciamento, quais ferramentas serão utilizadas para isto.

## **20 – Como vou promover meu negócio?**

A ideia pode ser ótima, mas se ninguém conhecer, não será um sucesso. Todo negócio precisa de um plano de promoção estruturado para que o produto e/ou serviço chegue ao conhecimento do potencial cliente. Cada caso é um caso.

Muito bem, se você já respondeu estas questões, é muito provável que você já tenha conteúdo para passar para o próximo passo. Reflita sobre suas respostas, ajuste seu entendimento, idealize seu negócio. Com uma visão "mental" será muito mais fácil à materialização de seu plano.

Sejam felizes!

Novembro 2013 , São Paulo, Brasil