

# IDEIAS DE NEGÓCIOS PARA EMPREENDER NA CRISE



# ÍNDICE

INTRODUÇÃO É hora de se reinventar!	03
CAPÍTULO 1 Passo a passo para começar um negócio	08
CAPÍTULO 2 Como empreender com pouco dinheiro	15
CAPÍTULO 3 14 ideias para empreender na crise	19
CONCLUSÃO Invista em um setor que você entenda	29

INTRODUÇÃO

É HORA  
DE SE  
REINVENTAR!

## INTRODUÇÃO | É HORA DE SE REINVENTAR!

Crise econômica e coronavírus: dois fantasmas que invadiram casas e empresas e estão tirando o sono de muitos brasileiros. Esse novo cenário reforça mudanças de hábitos, obriga a diminuir gastos, estimula a busca por novas fontes de renda e deixa evidente: é hora de se reinventar!

Em um mundo globalizado não é de se estranhar que um vírus vindo de outro país chegue de forma rápida em outros lugares e cause insegurança, medo e quebra de empresas.

De fato, o período de crise econômica acompanhado da pandemia da Covid-19 exige novas estratégias dos empresários para manter os negócios ativos. Principalmente, dos pequenos e médios empreendedores, os quais representam cerca de 27% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, de acordo com informações do Sebrae.

No âmbito individual é importante ter cuidados e seguir as recomendações dos órgãos da Saúde. Em contrapartida, no campo empresarial, se faz necessário repensar o negócio para conseguir se reinventar no novo contexto.

Diante desse momento sensível da economia global, é natural que muitos setores sintam-se inseguros e também não queiram correr risco. Mas é essencial lembrar que existem oportunidades nos momentos de crise. Dessa maneira, organização e planejamento são ferramentas fundamentais para se blindar diante desse período turbulento.

Mesmo que existam fatores econômicos, políticos e sociais por trás desse quadro atual que vivemos, há também técnicas e estratégias que podem ajudar você a contornar essa situação. Lembre-se: momentos de dificuldades surgem para nos mostrar novos caminhos.

É o caso de alguns negócios que estão crescendo e virando tendência no mercado, apesar da atual crise econômica e do isolamento social causado pela Covid-19. Alguns desses empreendimentos em expansão, por exemplo, são as empresas que vendem de forma online.

De acordo com dados apresentados da Compre & Confie, os pedidos online cresceram entre 30% e 40% só na primeira quinzena de março de 2020.

A crise aumentou a procura por serviços e produtos que antes não eram tão essenciais assim. Portanto, nada de ficar estagnado no mesmo lugar! Afinal de contas, manter o crescimento depende da visão estratégica de negócio e, além disso, saber aproveitar de forma correta as chances que aparecem para você!

Veja quais são os segmentos que estão em alta nesse momento de crise:

### COMPRAS ONLINE

Como mencionamos, as compras online cresceram este ano. Elas são, atualmente, uma alternativa para conseguir reduzir as possibilidades de contágio, uma vez que as pessoas não precisam ir até o estabelecimento. A oferta pode ser diversa, desde produtos de beleza a roupas, por exemplo.

### SERVIÇOS DE DELIVERY

O delivery é um outro setor que vem se expandindo. Empresas que não utilizavam o serviço, agora estão usando, já que graças ao delivery é possível continuar atendendo, mesmo que o estabelecimento esteja de portas fechadas.

Entre os segmentos que se destacam com o serviço estão: bares e restaurantes.

### SUPERMERCADOS

Com as pessoas cada vez mais em casa, o comportamento das compras foi transformado. Ou seja, mais pessoas estão à procura de itens como mantimentos e também de higiene, por exemplo.

Os supermercados e pequenos negócios estão desenvolvendo estratégias para oferecer os serviços, como aplicativos de delivery. Além disso, alguns também estão melhorando os canais de mensagens para prestarem um atendimento melhor e mais rápido aos seus clientes.

### LOJAS DE INFORMÁTICA

Como muitas empresas adotaram o home office, os produtos de informática também estão sendo muito procurados. Como teclados, notebooks, mouses e cadeiras.

Outros que estão sendo adquiridos também são produtos para produção de vídeos e trans-

missões ao vivo, como: tripés, câmeras e iluminadores.

## SETOR FARMACÊUTICO

O setor farmacêutico está entre os que apresentam maior crescimento neste período de pandemia e crise. De acordo com a Statista, a venda de mercadorias relacionadas à saúde teve um aumento de 120%. É certo: a crise da Covid-19 disparou as vendas nas farmácias.

Esses são alguns exemplos de setores que apresentam aumento mesmo com a instabilidade econômica e o coronavírus. Isso comprova que, se você tem ou deseja ter um empreendimento, estar preparado para uma crise é fundamental.

Por isso, FinanceOne preparou este e-book para você! Nele, você vai encontrar o passo a passo para começar um negócio, dicas de como iniciar o empreendimento com pouco dinheiro, ideias para começar a empreender e muito mais!

**Boa leitura!**

CAPÍTULO 1

PASSO A PASSO  
PARA  
COMEÇAR UM  
NEGÓCIO

## CAPÍTULO 1 | PASSO A PASSO PARA COMEÇAR UM NEGÓCIO

Abrir um negócio é o sonho de muitos brasileiros. Porém, empreender pode não ser uma tarefa simples. É necessário realizar um planejamento do futuro da empresa para saber quais passos você deverá seguir.

Além disso, é preciso formalizar o seu negócio para evitar futuras dores de cabeça. Por isso, antes de abrir uma empresa é recomendado estudar o nicho de mercado que você deseja atuar como empreendedor.

Mas o que você deve estabelecer antes de abrir a sua empresa? É o que iremos te mostrar neste capítulo do e-book. Se você não sabe por onde começar, veja o passo a passo que o FinanceOne preparou para te ajudar!

### 1º PASSO ESTUDE O MERCADO EM QUE VOCÊ QUER ATUAR

Antes de qualquer coisa você precisa definir qual será a área do seu negócio. Pesquise por informações para identificar as oportunidades que são viáveis para a sua empresa.

Um ponto que deve ser levado em consideração é que o setor de atuação precisa combinar com as suas características pessoais e com as suas habilidades. Sendo assim, precisa ser algo que você goste. Não pense em uma área porque ela dá dinheiro, mas sim porque você gosta.

Mais do que afinidade é preciso ter conhecimento profundo sobre a área. Essas informações ajudarão o seu negócio a crescer. Você pode pesquisar e conversar com pessoas da área, ver filmes e séries para fazer uma análise do mercado.

Outra dica é pesquisar qual será a persona da sua empresa e o que ela exige do mercado que você pretende ingressar. Para isso, você pode utilizar as redes sociais. Caso não saiba o que é uma persona, fique tranquilo. Esse é o próximo passo.

### 2º PASSO: CRIE A PERSONA DO SEU NEGÓCIO



Todo empreendedor deve saber o que é uma persona ao criar o seu negócio. Ela é a representação fictícia do seu cliente ideal. Deve ser baseada em dados reais desde comportamento até as características demográficas dos seus clientes.

A persona deve ter a sua própria história pessoal, a motivação, os objetivos, os desafios e as preocupações. Para criar a sua persona é preciso responder a alguns tópicos, como por exemplo:

**NOME**

**IDADE**

**NÍVEL DE ESCOLARIDADE**

**GOSTOS E PREFERÊNCIAS DE CONSUMO**

**QUAIS SÃO OS HOBBIES**

**EMPREGO**

**REMUNERAÇÃO MENSAL**

Essas são somente algumas das perguntas a serem feitas ao criar a persona do seu negócio. É importante ter em mente que todos esses questionamentos podem variar de acordo com o nicho do seu negócio.

### 3º PASSO CONHEÇA O SEU PERFIL DE EMPREENDEDOR

Há quem comece errado ou fique dando cabeçadas por aí justamente porque pula essa etapa e não procura conhecer a si mesmo. Você sabia que é possível estabelecer o seu [próprio perfil de empreendedor](#)? Exatamente! É preciso se conhecer também.

Embora o empreendedor tenha características comuns a todos os negócios, algumas são individuais, que você talvez encontre em outros e não conseguirá desenvolver.

Primeiramente, responda para si: **eu tenho um perfil empreendedor?** Isso mesmo, não peça para ninguém responder, você mesmo precisa se dar essa resposta.

Feito isso, identifique se é do tipo criativo ou do tipo inovador. Você pode ser do tipo independente, ou do tipo provedor. Tem também o empreendedor visionário e o do tipo totalmente empenhado.

Se você se encaixa em mais de um desses, excelente. Mas, caso não, escolha o que está mais perto das suas características.

#### 4º PASSO REÚNA INFORMAÇÕES DO NEGÓCIO

Agora que você já sabe o negócio que irá atuar, as características da sua persona e o seu perfil de empreendedor, chegou a hora de acoplar informações do seu negócio.

Muita gente conhece essa etapa pelo chamado plano de negócios. Nele, você planeja toda a sua empresa, da parte estrutural e operacional até a financeira. Você precisa elencar e coletar dados referentes ao:

#### 5º PASSO DEFINA QUAL SERÁ O SEU INVESTIMENTO INICIAL

Quem quer empreender deve ter em mente o valor que deseja investir para abrir a empresa. Essa etapa é muito importante, já que nem sempre o retorno financeiro será imediato.

Por isso, é fundamental ter reservas financeiras que irão garantir tanto as suas despesas pessoais quanto as do seu negócio, sem que ambos sejam comprometidos.

Atenção: nada de sair fazendo inúmeras dívidas para tirar a sua empresa do papel. O ideal é que você defina o investimento inicial e trabalhe somente com ele.

### **Mercado (estratégico)**

Pesquisa de mercado, faça levantamento de concorrentes, fornecedores, consumidores e identifique quais são as suas necessidades.

### **Financeiro (investimentos)**

Realize ações e procedimentos administrativos. Se você começar sozinho, estude para ter uma noção básica das ferramentas do pacote Office. Ter uma planilha é essencial. Tenha em mente os principais conceitos: patrimônio líquido, lucro, valor sólido, resultados de atividades.

### **Marketing (publicidade, campanha e divulgação)**

Aproprie-se das redes sociais e tenha noções básicas de comunicação. Mesmo sendo introvertido, se você tiver uma boa interação e relacionamento com pessoas, o seu Marketing será bem sucedido. Pesquise e estude bastante nessa parte.

### **Localização (endereço, lugar, estrutura)**

Escolher um bom ponto comercial pode ser crucial para o sucesso de um negócio. Você precisa estar próximo do seu público, seja na sua residência, trabalho ou fluxo diário. Se você escolher um negócio digital, opte pelas melhores plataformas.

Caso você não tenha dinheiro para fazer o investimento inicial, é possível obter crédito com as instituições financeiras. Além disso, você também pode precisar de dicas de gestão financeira da empresa, como por exemplo, com:

- Fornecedores e prazos de pagamento;
- Financiamento e análises das necessidades do seu negócio;
- Renegociar empréstimos e dívidas;
- Escolher o melhor financiamento para a sua empresa;
- Conhecer as garantias que a sua empresa deve apresentar para obter crédito.

Para te ajudar com tudo isso, você pode contratar um especialista na área, um contador ou um administrador de empresas. É importante que seja alguém que entenda do assunto para te auxiliar da melhor forma possível.

## 6º PASSO FORMALIZE O SEU NEGÓCIO

Com tudo já praticamente no papel e os principais investimentos em mente, é a hora de partir para a parte final: a formalização.

### Você sabe como registrar a sua empresa?

Formalizar a empresa e registrá-la de maneira correta pode trazer ganhos significativos. E não estamos falando apenas de lucro (\$), mas sim de reconhecimento e legalização.

Você vai ficar mais perto de fechar com parceiros, acessar linhas de crédito, bem como exportar ou receber subsídios do governo. O primeiro passo é se enquadrar em uma das categorias. Como microempreendedor (MEI) ou microempresa.

Você poderá ser um MEI se tiver faturamento anual de até R\$81.000 e não for sócio ou titular de outra empresa. Todo o processo de registro é feito de forma online, pelo [Portal do Empreendedor](#).

Se a receita bruta do negócio for estimada até R\$360.000, o enquadramento deve ser para microempresas. O registro no Brasil pede cadastro na prefeitura ou na administração regional da cidade onde ela funcionará, no estado, na Receita Federal e na Previdência Social - além de outras formalidades.

Na etapa da formalização também é a hora de definir outras informações, como:

- Nome empresarial;
- Registro da marca;
- Criação de normas e regulamentos;
- Local para registrar produtos;
- Registrar domínio na internet.

Mas, você quer saber como empreender com pouco dinheiro? Descubra a resposta no próximo capítulo.

CAPÍTULO 2

# COMO EMPREENDER COM POUCO DINHEIRO

## CAPÍTULO 2 | COMO EMPREENDER COM POUCO DINHEIRO

A falta de dinheiro é um dos principais obstáculos para quem deseja abrir um negócio próprio. Mas, para começar um empreendimento nem sempre é necessário fazer altas aplicações. Sim! É possível empreender com pouco dinheiro e o melhor de tudo: desenvolvendo as próprias habilidades.

A verdade é que não existe uma “receita pronta” para levar o empreendedor ao sucesso. No entanto, quem quer ser dono do próprio negócio precisa aprimorar ainda mais algumas competências.

Confira algumas delas a seguir:

### BOA VISÃO DE MERCADO

Estar por dentro e entender sobre o mercado (não só o seu nicho) faz toda diferença! Às vezes, toma um tempo enorme porque é necessário pesquisar, pesquisar e pesquisar... Mas anota aí: sempre compensa estudar o negócio antes de iniciar a sua empreitada.

### HABILIDADE PARA PLANEJAR

Você sabia que a falta de planejamento está entre os motivos mais comuns para que um empreendedor fracasse na hora de montar um negócio?

Pois é. Não dá para fugir do planejamento – e nem queira! Quanto mais conhecimento você adquirir sobre o seu próprio negócio e também do mercado, mais condições você terá para realizar projeções.

### CAPACIDADE PARA SE COMUNICAR E CONVENCER

Com certeza você já ouviu essa famosa expressão: “a comunicação é a alma do negócio”. E ela faz todo sentido, viu?

Seja para comercializar os seus produtos/serviços, para vender sua ideia de negócio para um possível investidor, ser comunicativo e ter poder de persuasão são habilidades essenciais para quem quer se tornar um empreendedor de sucesso!

### COMPROMISSO DEVE SER A SUA SOMBRA

Se você quer abrir um negócio, precisa entender que a rotina de um empreendedor – principalmente de quem está começando do zero – será parecida com aquele doce que a pessoa quer comer após o almoço quando está de dieta: é uma verdadeira “tentação”.

Dia sim, dia não, aparecerão tarefas e pessoas para desviarem você do seu foco. Portanto, se você acredita na sua ideia, vista a camisa! E principal: não dê ouvidos aos desmotivadores.

Agora que você já conhece algumas habilidades necessárias para você começar a sua jornada de empreender, nós queremos ajudar você a traçar esse caminho.

Para isso, separamos alguns passos importantes para você colocar em prática e tornar o seu sonho realidade, mesmo que tenha pouco dinheiro. Vamos lá?

#### **PROCURE SE CAPACITAR**

O empreendedorismo vem crescendo a cada dia no Brasil, inclusive como forma para driblar a crise econômica.

Contudo, muitas pessoas ainda não entenderam a importância de estar sempre buscando atualização e se capacitando. Para isso não acontecer com você, tente estar sempre atualizado.

Veja notícias sobre o mercado, procure cursos e troque ideias com outras pessoas.

#### **APOSTE NO DIGITAL**

O ambiente digital é ideal para quem quer empreender, mas tem pouco dinheiro. Você pode encontrar ferramentas importantes e gratuitas para divulgar o seu negócio, com qualidade e sem grandes gastos inicialmente.

Além disso, também existem as redes sociais. Elas são ótimas para você publicar os seus produtos e/ou serviços e também estreitar o relacionamento com o cliente. Portanto, nada de deixar para depois ou esquecer o ambiente digital.

#### **SE POSSÍVEL, TRABALHE DE CASA**



Provavelmente você sabe que gastos com aluguéis são, na maioria das vezes, caros. E para quem está começando agora pode bater o desespero: mas e o dinheiro para alugar um espaço?

Para driblar esse gasto, você pode fazer da sua casa o seu local de trabalho. Será necessário, porém, criar uma rotina diária para não se atrapalhar com outros afazeres. Caso precise fazer uma reunião com cliente, as salas de coworking são ótimas alternativas.

Viu, só? É possível começar um negócio com pouco dinheiro e usando as habilidades que você tem. No próximo capítulo, você verá dicas e ideias de como empreender na crise.

CAPÍTULO 3

# 14 IDEIAS PARA EMPREENDER NA CRISE

## CAPÍTULO 3 | 14 IDEIAS PARA EMPREENDER NA CRISE

Começar a empreender na crise não é uma tarefa fácil, mas é possível. É claro que irão surgir algumas dificuldades, como a instabilidade dos investidores e até mesmo problemas financeiros.

Tenha em mente que crise e oportunidade de negócio podem ser sinônimas. Não está acreditando? Pare para pensar quantas empresas se reinventaram por conta da crise do novo coronavírus.

Muitas lojas do setor de vestuário passaram a vender máscaras de tecido ao verem as vendas caírem. Isso é oportunidade de negócio. Então sim, é possível começar a empreender na crise e até mesmo fazer a sua empresa crescer.

Para te ajudar, o FinanceOne separou algumas ideias de negócios para que você possa empreender mesmo na recessão econômica. Vamos lá?

### 1. ALIMENTAÇÃO E BEBIDAS

O mundo pode estar passando por uma crise econômica e de saúde, porém se tem algo que as pessoas não param de consumir é comida e bebidas. Isso porque são itens básicos de sobrevivência.

Então, se você gosta do ramo de gastronomia, doces e bebidas, essa pode ser uma grande oportunidade de empreender. E por que não tornar o seu novo negócio um sucesso?

Durante a pandemia, os restaurantes, lanchonetes e bares tiveram que ficar fechados para evitar aglomerações. Dessa forma, precisaram se reinventar oferecendo o serviço de delivery. Até mesmo supermercados começaram a oferecer o serviço de entregas a domicílio.

Esse é um setor que se mantém aquecido mesmo com a crise. Assim, você pode abrir um negócio mesmo com pouco dinheiro. Não é preciso ter um local físico para que as pessoas consumam.

Ofereça o serviço de entrega.

Procure sair do comum ao empreender nessa área, já que existem diversos restaurantes. Pense no local de atuação e veja o que ainda não é oferecido naquela região.

Lembre-se que para fidelizar clientes é necessário ter um bom atendimento e investir na gestão empresarial. Procure estar sempre atento ao que os seus consumidores gostam e o que eles pedem que você ainda não oferece.

Esse pode ser um diferencial no seu negócio voltado para comidas e bebidas. Um bom atendimento faz com que os clientes indiquem o seu serviço para familiares e amigos, aumentando a sua clientela.

## 2. VENDA DE COSMÉTICOS

A venda de cosméticos também pode ser uma excelente opção. Sabe por quê? Mesmo que as pessoas aproveitem a crise para economizar e gastar menos, se tem um setor pouco afetado é o da beleza.

Alguns produtos comuns como perfumes, maquiagem e de higiene pessoal são priorizados e não saem de circulação. Dessa forma, é uma boa investir nesse setor.

E não somente as mulheres são o público alvo do consumo de cosmético. O público masculino também tem aberto a carteira para gastar com produtos de beleza e se cuidar.

Portanto, quem não tinha ideia do que começar já fica sabendo que a oferta deve ser genérica, abrangendo a ambos os sexos.

Você sabia que a vaidade está entre as cinco maiores economias do mundo? O comércio de cosmético vem se consolidando e deixou de ser aquela simples opção para renda extra, mas virou uma fonte de negócio para pequenos, médios e grandes empreendedores.

## 3. FRANQUIAS

Quem ouve ou lê a palavra franquia pode estranhar e se intimidar com um conceito que parece muito empresarial e fora da realidade. Mas, saiba que trabalhar com um sistema de franquias pode ser uma excelente saída para quem quer empreender na crise.

Você agora está se perguntando, “como?” É fácil. O primeiro passo é escolher o segmento em que deseja atuar.

Escolha uma área, de serviço ou produto, na qual você se identifique. Lembre-se, não basta vender, você precisa gostar daquilo que está repassando para que o seu cliente sinta verdade no seu discurso.

Portanto, assim que você já tiver em mente uma opção de ramo, vá em busca de uma empresa. Provavelmente você irá encontrar muitas opções, e essa é a hora de encontrar a que mais se encaixa dentro da sua realidade.

Começar um negócio por meio de franquia costuma ser mais atrativo para quem quer investir na crise pela consolidação e rapidez.

O resultado costuma vir mais rápido do que se você começar algo do zero, pois as pessoas ainda não conhecem a sua marca, mas podem já conhecer a que você escolheu para ser um franqueado.

A dica, nesses casos, é escolher uma marca conhecida para que você alcance um sucesso ou retorno mais rápido e com uma fidelização grande entre os clientes. Investir em marketing estratégico é uma boa pedida também.

O mercado de franchising cresceu mais de 10% desde 2019, ajudando muita gente que sofre com desemprego e falta de dinheiro.

#### 4. VESTUÁRIO

Assim como a alimentação e bebida, o vestuário é mais um setor que continua crescendo mesmo na crise. Isso porque as pessoas não deixam de comprar roupas, sapatos e acessórios. Podem passar até a comprar mais porque muitas lojas costumam fazer liquidações.

Quem investe nesse setor precisa realizar uma análise das tendências atuais e futuras.

Você não quer aplicar o seu dinheiro em algo que não terá lucro, certo?

Esse mercado sofre influências tanto nacionais quanto internacionais. Os desfiles de moda mais conhecidos no mundo também influenciam o mercado nacional. Porém, como inspirações e não as peças em si.

Sendo assim, busque por referências que já existem no mercado da moda. Dessa forma, você irá fazer os investimentos certos, sem correr muitos riscos. Outra ideia é ir atrás de parceiros que possam te ajudar nessa jornada de empreender.

Você precisa de bons fornecedores, uma boa produção e um bom time de vendas. Esse ramo costuma dar certo com parcerias. E com isso, ainda é possível reduzir os custos do negócio. Alguns dos itens básicos para empreender nesse setor são:

## 5. MANUTENÇÃO E REPAROS

O setor de manutenção e reparos é um mercado que também está crescendo e uma ótima opção para quem quer ganhar dinheiro na crise. As pessoas costumam consumir muitos produtos de eletrônicos, automóveis e eletrodomésticos.

Sendo assim, quando o país está passando por uma crise, as pessoas passam a optar pelo serviço de manutenção e reparos ao invés de realizar compras de novos bens. Já que fazendo essa troca o consumidor acaba economizando muito.

Além disso, esse é um mercado grande e dividido, confira algumas sugestões abaixo!

## 6. CONSTRUÇÃO

Trabalhar com construção e reforma é outra opção para sair do vermelho durante ou após uma crise. Mas, essa pode ser uma dica e recomendação para profissionais específicos.

Afinal, você não vai querer se envolver ou se comprometer com uma parte elétrica sem saber onde encaixa cada fiação, né?

Geralmente esses profissionais podem trabalhar de forma autônoma ou prestando serviço para empresas. Durante uma crise pode ser a hora de investir em uma divulgação e fazer com que mais pessoas conheçam as suas habilidades de:

- Manutenção e reparos;
- Eletricista;
- Pedreiro;
- Pintor;
- Reformas de imóveis;
- Reformas em residências;
- Acabamentos;
- Instalações;
- Montagens;
- Entre outros.

## 7. EMPRESAS DIGITAIS

Com o avanço da internet, abrir um negócio digital ficou mais fácil. Em tempos de crise financeira, essa pode ser uma ótima opção caso você não tenha muito dinheiro para investir inicialmente.

Com uma empresa digital você pode economizar, inclusive, em alguns quesitos como água, luz, aluguel do imóvel etc.

Uma loja que revele fotos com tamanhos personalizados, por exemplo, pode ser totalmente digital. Você pode fazer todo o processo e enviar diretamente para a casa do cliente.

## 8. ARTESANATO

Para quem tem dons com trabalhos manuais, é possível investir nessa habilidade e montar seu próprio negócio. No Brasil, o crescimento da economia criativa, por exemplo, fortaleceu não só o nicho de artesanato, mas também o cultural e gastronômico.

Fornecimento de matéria-base	Confecção	Comércio de vestuário	Comércio de acessórios e bijuterias
------------------------------	-----------	-----------------------	-------------------------------------

O fundamental mesmo é saber trabalhar, estar antenado com as tendências do mercado e o que os consumidores estão buscando.

## 9. AULA ONLINE

Essa é uma sugestão caso você tenha experiência como professor/educador ou entenda muito bem sobre um assunto específico, podendo passar conhecimento adiante para outras pessoas.

A vantagem de ser professor online é que você determina os horários que vai trabalhar, além de poder gravar suas aulas e disponibilizá-las.

Com isso, você não vai precisar se deslocar até uma sala de aula, por exemplo. Além disso, você pode dar suas aulas para várias pessoas de qualquer lugar do mundo, sobretudo se você optar por dar aulas de idiomas.

Reparação e manutenção de veículos	Manutenção de eletrodomésticos	Manutenção de móveis	Manutenção de tablets, smartphones e celulares
------------------------------------	--------------------------------	----------------------	--

## 10. PRODUÇÃO DE CONTEÚDO

Se você gosta muito de um assunto e tem facilidade para escrever, que tal começar a usar isso a seu favor? Sim, é possível ganhar dinheiro com produção de conteúdo para web.

Um produtor de conteúdo pode: montar textos sobre diversos assuntos para sites, escrever um artigo de opinião, montar um planejamento de rede social e até mesmo gravar vídeos, caso você se saia bem em frente às câmeras.

## 11. AFILIADOS

Você já escutou falar em programa de afiliados? Sabe o que é e como ganhar dinheiro com isso?

Para quem não conhece e não sabe o que é um afiliado, trata-se de uma pessoa que indica produtos de outras pessoas e/ou empresas, sejam eles físicos ou digitais.



Para indicar essas mercadorias é necessário promover um link dos produtos que são disponibilizados em plataformas, como a [Afilio](#). Sempre que uma venda for realizada utilizando o link, você irá receber uma comissão que é pré-determinada.

Isso não é novidade, é bem provável que você já tenha feito compras em lojas físicas com descontos de algum influenciador, certo? É o mesmo sistema, porém ele acontece no e-commerce e com links personalizados.

Para se tornar um afiliado e ter sucesso é recomendado conhecimento em técnicas de vendas. Além de ser expert no mercado digital para aumentar as suas vendas e, conseqüentemente, ganhar mais dinheiro.

## 12. MARKETPLACE

O marketplace é outra opção para ganhar dinheiro em casa. Ele conecta empreendedores aos consumidores. Nas plataformas de marketplace você pode divulgar qualquer tipo de produto ou serviço.

Embora a atuação nesse mercado seja rápida e ágil, assim como a conexão de internet, a elaboração desse negócio pode ser demorada. Por isso, tenha paciência e não desista de primeira.

## 13. ALUGUEL DE BENS

Assim como tem pessoas que alugam casas ou acomodações, há aluguel para bens de uma forma geral. Alguns bens que estão sendo alugados são os carros, por exemplo, para quem trabalha como motorista e não tem seu próprio automóvel.

Mas você também pode alugar outros materiais, como equipamentos de construção. Existem diversos sites em que você consegue alugar diversos itens que podem ser úteis para outras pessoas.

## 14. TRADUÇÃO

Muitas empresas que estão se expandindo para outros lugares podem precisar dos serviços de um tradutor. Se você é fluente em algum idioma, talvez seja uma possibilidade para você começar a empreender.

Mas não pense que a carreira de tradutor se resume a isso. Você pode traduzir livros ou realizar traduções simultâneas em palestras, por exemplo.

Assim como um produtor de conteúdo, o tradutor também pode trabalhar como freelancer e oferecer o seu serviço para diversos clientes.

Essas são algumas ideias de negócio para você começar a empreender na crise. Mas lembre-se de investir em um setor do qual você entenda. Aliás, esse será o próximo tópico que falaremos. Vamos conferir?

CONCLUSÃO

INVISTA  
EM UM SETOR  
QUE VOCÊ  
ENTENDA

## CONCLUSÃO | INVISTA EM UM SETOR QUE VOCÊ ENTENDA

Se você chegou até aqui, já sabe que não é impossível começar um negócio no meio da crise. Mas que sim, você precisará de um pouco mais de força de vontade para fazê-lo dar certo.

Em momentos de incertezas como o que estamos passando, ao abrir uma empresa é preciso se reinventar. Mas essa não é a tarefa mais difícil, né? Você precisa mesmo é tomar coragem e começar.

Independente de qual seja a área do seu negócio é preciso ter em mente que você não pode oferecer as mesmas coisas que as empresas do seu nicho oferecem. As pessoas gostam de produtos diferentes.

E se você quer conquistar o seu espaço, é necessário oferecer produtos e serviços que tornem a sua marca um diferencial. Comece a pensar no lugar do seu futuro cliente: “o que eu gostaria de comprar ou consumir?”.

Isso fará com que você tenha ideias que poderão fazer o seu negócio ser um sucesso mesmo na crise.

Você também deve ter em mente o fator de divulgação. Você não precisa ter vergonha de, por exemplo, pedir para familiares e amigos compartilharem os seus conteúdos nas redes sociais. Muitas pessoas também começam assim.

Lembre-se de manter as redes sociais sempre atualizadas com posts, stories, vídeos e tudo mais que a plataforma permitir. Elas são grandes aliadas nesse processo de início de um negócio. Por isso use-as de forma eficiente.

Neste e-book você encontrou um passo a passo bem detalhado de como abrir o seu negócio - que vai do planejamento até a formalização. Etapas muito importantes para tirar tudo do papel e transformar em realidade.

Você viu também que é possível empreender com pouco dinheiro e desmistificou aquela ideia de que apenas pessoas bem sucedidas podem se dar bem no mercado. É preciso apenas saber desenvolver bem as suas próprias habilidades.

Colocamos aqui opções de ideias para você começar a empreender na crise, além de outras ideias mais práticas que possibilitam empreender mesmo de casa. Com todas essas dicas, chegou a hora de começar.

Com um guia recheado de ideias de negócios para empreender na crise, o que não pode é ficar parado. Você está pronto?

Então para dar o primeiro passo não se esqueça de escolher algo que você tem total identificação. Lembra-se de quando no colégio te perguntavam “o que vai ser quando crescer?” e você tinha que responder com base no que vivenciava ali, no dia a dia.

É bem parecido. Porque pensa só, geralmente quem era bom em exatas, iria pensar em uma profissão que exigisse cálculos. Já quem gostava de ciências, sempre pensava mais na área da Saúde e por aí vai.

Então é muito importante no momento de pensar em criar um negócio, analisar:

**O QUE EU GOSTO DE APRENDER?**

**O QUE EU SEI FALAR?**

**QUAIS ASSUNTOS EU DOMINO?**

**NO QUE MAIS TENHO FACILIDADE?**

**EU VOU TER PRAZER EM FAZER O QUE QUERO INVESTIR?**

**VOU QUERER FAZER ISSO POR MUITO TEMPO?**

É respondendo a maior parte dessas e outras perguntas que você vai conseguir encontrar um setor ou área ideal para começar um negócio. A partir disso, comece a aplicar todas as dicas que você já coletou. Comece a planejar e invista no seu sucesso!



## CRÉDITOS

### PRODUÇÃO E REVISÃO

Bruna Somma

### TEXTO

Camila Miranda e Mateus Carvalho

### DIAGRAMAÇÃO

Márcio Oliveira



---

Quer ficar por dentro de todas as dicas e novidades do mundo das finanças? E, além disso, ter acesso, gratuitamente, a análises de especialistas, informações e muito mais?

ACESSE



CONHEÇA NOSSOS OUTRO EBOOKS  
[CLICANDO AQUI](#)