



**EMPREENDEDORISMO  
PARA PEQUENOS  
NEGÓCIOS: O QUE VOCÊ  
MAIS PRECISA SABER**

**Granito**

Introdução.....	3
Desafios relacionados ao empreendedorismo para pequenos negócios .....	5
Dicas para empreendedores de pequenos negócios.....	10
Erros que devem ser evitados.....	15
Formas de inovar no empreendedorismo .....	18
Conclusão .....	21
Sobre a Granito Pagamentos .....	23



# INTRODUÇÃO

**E**mpreender é algo que pode ser muito desafiador, especialmente, em países como o Brasil, em que as leis são muito complexas e mudam com certa frequência. Além disso, o empresário precisa dedicar-se à gestão financeira, às vendas, ao relacionamento com clientes, aos estoques etc.

**A despeito de qualquer tipo de processo desafiador, existem benefícios que mexem com a cabeça das pessoas que têm o desejo de empreender.**

Afinal, após superados todos os desafios, você pode ter liberdade financeira de tempo e, principalmente, da gestão do seu negócio.

Ou seja, terá em suas mãos o poder de direcionar os rumos que a empresa deve tomar. Mas, para chegar a esse ponto, é preciso passar por algumas etapas. Pensando na importância desse assunto, resolvemos elaborar este conteúdo.

Nele, mostraremos os desafios do empreendedorismo para pequenos negócios, os erros que devem ser evitados e como iniciar nesse universo. Continue lendo!





**DESAFIOS  
RELACIONADOS AO  
EMPREENDEDORISMO  
PARA PEQUENOS  
NEGÓCIOS**

niciaremos este conteúdo demonstrando os principais desafios que um empreendedor deve enfrentar no início da sua atividade. Veja quais são eles!



## EXCESSO DE BUROCRACIA

Sem dúvidas, um dos principais desafios que os empreendedores enfrentam é o excesso de burocracia. **O Brasil é considerado um país um pouco mais complicado para quem deseja empreender.** São leis e obrigações que recaem sobre as empresas e, geralmente, têm um forte impacto na gestão financeira.

O Banco Mundial criou uma lista que considera a facilidade de fazer negócios em 190 países. **[O Brasil ocupa a posição 124 nesse ranking.](#)** Isso é justamente graças ao grande número de burocracias que existem em nosso país.



## CONCORRÊNCIA CRESCENTE

Outro desafio que os novos empresários enfrentam é o crescimento constante da concorrência. Atualmente, **está mais fácil empreender. Logo, quem tem esse desejo encontra menos dificuldades em abrir o seu negócio.**

---

*Consequentemente, novos negócios vão surgindo ao longo dos anos, aumentando a concorrência. Assim, o empreendedor deve estar atento ao surgimento de novas empresas e oferecer diferenciais para confrontar esses concorrentes.*

---

## VENDAS E MARKETING

Os empresários também devem ter uma grande preocupação com o marketing e as vendas de sua empresa. Esses dois itens têm relação direta com os resultados. Por meio do marketing, por exemplo, **você alcança os consumidores que têm mais chances de fazer negócios com sua empresa.**

Em segundo lugar, as estratégias de venda têm como objetivo converter um interessado em um cliente pagante. O desafio, portanto, é entender as diversas formas de aplicar os passos de marketing e vendas, bem como os processos de fidelização que ocorrem no atendimento pós-venda.

## GESTÃO FINANCEIRA

**A gestão financeira também pode ser muito desafiadora para a maioria dos empreendedores de pequenos negócios.** Afinal, ela envolve processos de controle que devem ser feitos diariamente. Caso contrário, você corre o risco de não ter informações precisas sobre a gestão das finanças da sua empresa.

Esse trabalho abrange a elaboração de fluxo de caixa, o controle de contas a pagar e a receber, bem como a gestão de entradas e saídas de recursos. Deixar de controlar esses elementos pode colocar a sua empresa em grande risco.



## INOVAÇÃO

Outro desafio que os empreendedores enfrentam é estar em dia com as inovações que vão surgindo em seu mercado, especialmente os que estão vinculados à tecnologia. Ao longo do tempo, estão surgindo diversas ferramentas que são utilizadas na empresa.

Não se adequar a elas pode fazer com que o negócio permaneça estacionado em um patamar e seja passado para trás pelos seus próprios concorrentes.

## GESTÃO DE PESSOAS

Por fim, nós temos a gestão de pessoas. **Os funcionários devem ser enxergados como um dos principais ativos da empresa.** Sem eles, ela não consegue crescer e desenvolver-se. Ter uma equipe alinhada com os objetivos do negócio pode ser muito desafiador.

Isso porque as pessoas têm perfis diferentes, e uma das dificuldades mais latentes do empresário é fazer com que todos colaboradores estejam em perfeito alinhamento com as necessidades e o perfil da empresa.

Além disso, o empreendedor deve fazer um grande esforço para manter seus colaboradores sempre motivados e dispostos a realizarem um bom trabalho na empresa. Assim, se você conseguir todos esses alinhamentos, terá uma equipe trabalhando de forma otimizada, contribuindo para o desenvolvimento do negócio.



# DICAS PARA EMPREENDEDORES DE PEQUENOS NEGÓCIOS

**A** pesar de termos desafios importantes para o empreendedor, precisamos ter em mente que eles podem ser superados. Por isso, separamos algumas dicas que você pode implementar em seu negócio. Continue lendo!

## TENHA UM PROPÓSITO BEM DEFINIDO

A primeira dica que temos para você, é possuir um processo bem definido. **Quando ele está enraizado em sua mente, não importa tanto os desafios, pois você sempre encontrará uma forma de superá-los.**

Por outro lado, quem não tem um propósito bem definido pode desistir facilmente frente à primeira dificuldade que aparece. Quando se fala nesse tipo de definição, as pessoas criam um grande obstáculo. A princípio, o seu propósito não precisa ter um sentido tão altruísta ou causar um grande impacto na humanidade.

Ao pensar nisso de forma tão ampla, é possível que você não encontre um motivo tão forte para se manter ativo, mesmo frente às dificuldades.

## ESTUDE BEM O MERCADO

Outra dica importante é conhecer bem o seu mercado. **Essa é a hora de aprender sobre momentos de sazonalidades, produtos que têm uma saída melhor, bem como aqueles que ficam empacados.**

---

*O estudo de mercado também proporciona ao empreendedor entender até que ponto seu negócio pode chegar em termos de faturamento e geração de receitas.*

---



## CONHEÇA BEM O SEU CLIENTE EM POTENCIAL

Também é fundamental conhecer bem o perfil do seu cliente em potencial. Essa dica é importante para que você possa **alinhar toda sua comunicação, os produtos e as estratégias de marketing e vendas em seu negócio.**

Ao conhecer bem o perfil do seu cliente, você tem a chance de alcançar um número grande de pessoas que estão mais dispostas a fazer negócios com sua empresa, evitando o gasto para atrair pessoas que dificilmente fariam uma compra na sua empresa.

## FORMALIZE SEU EMPREENDIMENTO

Com o intuito de fugir de impostos e obrigações tributárias, há empresários que ainda optam por não formalizar sua empresa. Esse é um erro gravíssimo que você jamais deve cometer. Afinal, **isso pode trazer prejuízos consideráveis e afastar seu negócio de alguns benefícios interessantes.**

Manter-se na informalidade fará com que sua empresa deixe de ter acesso a recursos exclusivos para CNPJ, tais como: emissão de documentos fiscais, linhas de crédito especiais etc. Além disso, existem produtos e serviços que são comercializados a preços mais atrativos para as empresas, além de condições de pagamentos diferenciadas.

Também é importante mencionar que a formalização de empresas nos dias atuais é consideravelmente mais simples. O processo de constituição já está mais simplificado graças à [Lei da Liberdade Econômica](#), promulgada em 2019.

Além disso, também temos tipos de empresas que facilitam a formalização. O Microempreendedor Individual é um exemplo clássico. Com pouquíssimas obrigações e impostos fixos, o MEI pode desenvolver-se de forma legalizada, alterando o porte do negócio à medida que ele cresce.



## ASSUMA OS RISCOS

Outro ponto importante a ser mencionado é com relação aos riscos. Abrir uma empresa pensando em não se arriscar em nada, pode, simplesmente, **arruinar o crescimento do seu negócio**. Empreender envolve riscos, e você precisa ter consciência disso.

Porém, existe uma ideia equivocada com relação a esse assunto. Algumas pessoas acreditam que ele trata de se aventurar e tomar decisões que têm mais relação com a sorte. Mas não é bem assim que funciona. Assumir riscos é uma atividade que demanda muito estudo e análise de cenários.

Em outras palavras, é importante que você entenda a importância deles e tenha um planejamento para agir caso algo não saia como esperado.





# ERROS QUE DEVEM SER EVITADOS

Agora, mostraremos os principais erros que o empreendedor que está iniciando comete. Continue lendo!



## NÃO DESENVOLVER O PLANO DE NEGÓCIOS

Um dos erros mais comuns dos empreendedores pequenos e médios é esquecer-se do plano de negócios. **Esse é um documento que servirá como um mapa que apontará os caminhos a serem seguidos.** Contudo, se o seu negócio começou sem esse elemento, ainda dá tempo de elaborá-lo.

Um bom plano de negócios pode ser realizado em qualquer momento da existência da empresa. Além disso, ele também deve ser atualizado à medida que o negócio se desenvolve.

## NÃO SE CAPACITAR

Outro erro muito comum é **não investir em capacitação para o próprio empresário**. Isso pode acontecer quando você acumular múltiplas tarefas no negócio e não tiver tempo suficiente para se dedicar aos estudos. Apesar de acontecer com certa frequência, isso pode tornar-se um problema sério na empresa.

Afinal, a capacitação prepara o empresário para as inovações que vão surgindo, bem como para os processos de gestão e administração que são necessários para fazer um negócio crescer.

## NEGLIGENCIAR A DEFINIÇÃO DE METAS

Por fim, você **jamais deve negligenciar a definição de metas**. Elas o ajudarão a alcançar os seus principais objetivos. Também é importante entender a diferença que existe entre ambos os conceitos.

---

*Quando citamos os objetivos, referimos a processos que acontecerão no longo prazo. Por exemplo, dobrar o faturamento em três anos pode ser considerado nesta categoria. Contudo, as metas são uma forma de fracionar esse objetivo, tornando-o mais fácil de ser alcançado.*

---

Por exemplo, metas interessantes a serem traçadas nesse caso seriam: lançar novos produtos no mercado para atrair mais clientes, fidelizar consumidores que já fizeram negócios com a empresa etc.



# FORMAS DE INOVAR NO EMPREENDEDORISMO

Um dos desafios que mencionamos neste conteúdo está relacionado à inovação. Esse assunto é tão importante que precisamos voltar a ele para demonstrar a importância que tem para o universo do empreendedorismo.

Empreender está relacionado a um comportamento de liderança que via a iniciativa e a descoberta de novas soluções. Logo, não há como dissociar esse conceito da inovação. Um empreendedor que inova tem mais chances de ter sucesso em um segmento de atuação, por mais variado que ele pareça ser.



Assim, **o empreendedorismo e a inovação são dois lados de uma mesma moeda.** Para empreender, é necessário criar soluções e colocar ideias em prática. Uma empresa que fica engessada e parada no tempo não consegue prosperar. Por outro lado, aqueles que decidiram inovar e ofereceram experiências disruptivas ao mercado são capazes de alcançar posições de destaque.

Contudo, a dúvida fica por conta do como. Ou seja, como inovar em um segmento de atuação específico? Essa é uma resposta que pode ser encontrada dentro do seu próprio negócio. O primeiro passo é transformar-se em um eterno buscador de novas soluções a serem implementadas para beneficiar seus clientes.

Nesse caso, **não precisa ser um produto ou serviço em específico**. Até mesmo uma estratégia inovadora para vender um item já existente no mercado pode ser interessante. Ao ter essa força mental inovadora, você, fatalmente, encontrará pontos que podem ser explorados.

Quando identificá-los, entra a parte racional desse processo de inovação. Você deve testar a ideia que surgiu à mente para verificar se ela, realmente, é interessante. Esse é o processo simplificado da inovação. À medida que você vai se desenvolvendo, ele se torna mais complexo, demandando mais estudos e conhecimento.

Portanto, você deve manter-se sempre focado e entusiasmado para aprender mais sobre as inovações que circulam no seu negócio, **colocando-se sempre à frente dos seus concorrentes**.





**CONCLUSÃO**

Por fim, é importante ter em mente que o empreendedorismo para pequenos negócios pode gerar desafios no início da vida de um empreendedor. Mas estamos diante de um universo que pode ser muito gratificante e lucrativo.

Com as dicas corretas, você será capaz de superar a maior parte dos problemas. Principalmente, vai aprender com eles e transformá-los em combustível para crescer ainda mais.



# Granito



Somos uma empresa brasileira, pioneira em recebimento por meio de transações eletrônicas, com soluções customizadas e atendimento completo.

Fundada em 2015, a Granito nasceu para responder às necessidades dos empreendedores que desejavam aumentar suas vendas, reduzindo seus impostos, ou que precisavam de soluções customizadas nunca antes vistas, integradas em sua máquina de cartão, “embutidas” em um meio de pagamento.