



PODCAST

GRANDES IDEIAS COM POUCOS RECURSOS

Olá, estudante!

Grandes ideias podem surgir a partir de poucos recursos. A capacidade de pensar de forma criativa e persistente pode levar a soluções inovadoras que oferecem o máximo de benefícios com o mínimo de recursos. Por exemplo, a invenção da lâmpada de Thomas Edison foi um grande avanço que mudou a forma como vivemos. Ele conseguiu isso com apenas alguns materiais básicos e a força de sua mente criativa. Imagine as limitações tecnológicas enfrentadas por Thomas Edison, em 1879, mas, com o uso da criatividade e do conhecimento conseguiu revolucionar a história da humanidade.

Tudo que conhecemos e usamos hoje foi inventado por pessoas com algum tipo de limitação. A tecnologia da informação evoluiu ao longo dos anos e nos proporciona, hoje, acesso a um banco infinito de informações sobre como fazer para empreender com boas ideias em meio a recursos limitados. Toda grande ideia, toda inovação parte de algo que já existe e, com criatividade, é possível transformar algo que já existe em algo inovador.

No início da tecnologia de informação tudo que se tinha eram computadores simples, hoje, mediante ferramentas, qualquer pessoa tem acesso ao desenvolvimento de aplicativos complexos. Cada nova invenção facilita a vida das pessoas e coloca como base muitas possibilidades de melhoramentos. E muitas dessas invenções foram criadas com muito menos recursos financeiros e menos conhecimento do que temos hoje à nossa disposição.

Não há limites para o que pode ser alcançado com poucos recursos. Se você tiver uma grande ideia, não deixe que a falta de recursos seja um impedimento. Com a força de sua mente criativa e o uso de materiais básicos, você pode desenvolver e empreender com inovação e muito sucesso.





PODCAST

Empreender com pouco dinheiro, contudo, é uma tarefa bastante desafiadora, mas não impossível. Muitas pessoas sonham em começar seus próprios negócios, mas não têm recursos financeiros suficientes para investir em grandes projetos. No entanto existem algumas estratégias que você pode adotar para ajudar a vencer o desafio de empreender com pouco dinheiro.

Primeiro, você deve definir claramente o seu objetivo como empreendedor ou empreendedora, ou seja, onde você quer chegar com a sua empresa. Algumas reflexões são imprescindíveis: quanto você quer vender no primeiro ano? O que você precisa de estrutura física ou de tecnologia? Também é importante que você estipule um orçamento. Decida o quanto você pode gastar para começar e quais gastos são essenciais e quais podem ser adiados. Concentre-se em gastar seu dinheiro, de forma eficaz, focando em produtos e serviços que trarão os melhores retornos e de forma mais rápida.

Uma atividade importante que você precisa fazer antes de começar um negócio é pesquisar o mercado onde pretende atuar e criar uma estratégia de marketing eficaz. É preciso identificar quem é seu público-alvo e quem são seus concorrentes e como você pretende se diferenciar deles. Um bom diferencial lhe ajudará a ganhar a preferência de clientes onde já existam concorrentes. Empresas com pouco orçamento precisam aproveitar ao máximo as oportunidades de marketing digital gratuitas, principalmente, as diferentes formas de atuação nas mídias sociais. Uma boa presença nas diferentes redes sociais promoverá publicidade e engajamento para o seu negócio.

Não esqueça, negócios com pouco orçamento precisam estimular ideias criativas para divulgação de produtos e serviços. Um anúncio criativo no Instagram tem mais potencial de chegar a mais clientes do que qualquer anúncio em rádio e televisão, e o melhor é que depende apenas de uma boa ideia. Empreendedores precisam sempre estimular a criatividade.





PODCAST

Outra forma de aproveitar uma divulgação gratuita é a famosa publicidade boca a boca. Ninguém vende melhor o seu produto ou serviço do que um cliente satisfeito. Invista em um bom sorriso, um bom atendimento durante e após uma venda, busque fidelizar o seu cliente para que volte sempre e faça a publicidade do seu produto ou serviço de forma gratuita.

Invista seu tempo em instrumentos de marketing digital, aprenda como usar a página de anúncio no google (GÚGOL), facebook (FEICEBÚQUI) e instagram. Você pode alcançar seu público-alvo investindo pouco.

Além do marketing digital, busque formas de atuar com outras empresas e organizações mediante parcerias estratégicas. Considere diferentes formas de parcerias com outras empresas para promover seus produtos ou serviços. É possível trabalhar com indicações e descontos especiais com outras empresas, lembre-se que estratégia é a chave para a vitória.

Busque, também, influenciadores digitais da sua região, tente montar alguma parceria criativa, mediante troca de serviços ou algum valor diferenciado para apoiar o seu negócio. É importante refletir sobre o custo e os possíveis benefícios desses tipos de parcerias.

Podemos dizer que as estratégias de marketing digital é o braço direito do empreendimento com pouco recurso, e o braço esquerdo é a gestão. Lembre-se de que onde os recursos financeiros são limitados, cada custo deve ser planejado e otimizado. É preciso usar a criatividade para pensar em formas e processos de administrar uma pequena empresa de forma enxuta.

Portanto, você deve usar os recursos disponíveis para economizar dinheiro. Por exemplo, use o trabalho freelancer (FRÍLANSSER) ou o trabalho voluntário em vez de contratar empregados permanentes. Existem sites especializados que oferecem mão de obra qualificada para serviços temporários. Esses sites podem oferecer uma ajuda muito grande nas atribuições administrativas de um negócio que está apenas começando e que possui recursos financeiros limitados!





PODCAST

Se você tiver que adquirir algum estoque, saiba comprar com estratégia também. Tente obter descontos de todas as formas, seja em compras em grande escala seja um estoque em forma de comodato. Comprar de forma inteligente pode garantir um início de empreendimento com as contas no verde.

Nunca esqueça: negocie com fornecedores para obter melhores preços. Negocie, negocie e negocie!

Em qualquer negócio e com mais ênfase, empresas que estejam começando com recursos financeiros limitados, o planejamento é o fator determinante de sucesso. Tudo que vemos reflete a principal fase de implementação de um negócio, a fase do planejamento. Quando se planeja, se economiza. Aprender quando se erra, ou seja, desperdiçar dinheiro que poderia ter sido economizado. Então, invista tempo e recursos em planejamento antes de iniciar um negócio, desenvolva sua qualificação para adquirir novas competências, estas atitudes farão a diferença no seu negócio.

Finalmente, você deve estar preparado para trabalhar duro e ter paciência. Empreender não é fácil, mas com foco, motivação e persistência, você pode ter sucesso com pouco dinheiro. A chave é nunca desistir, mesmo quando as coisas parecem difíceis. Se você seguir essas estratégias, poderá ter sucesso em sua jornada empreendedora.

