



EMPREENDEDORISMO NA INTERNET

**Como agarrar esta nova
oportunidade de negócios**

EMPREENDEDORISMO NA INTERNET

Como agarrar esta nova oportunidade de negócios

Dailton Felipini

Material distribuído gratuitamente por:

LeBooks
Livraria de ebooks
www.lebooks.com.br

3 edição – Janeiro de 2012

Permitida a cópia e distribuição.
Não autorizada qualquer alteração de formato
ou conteúdo. **Material protegido pela Lei de
Direitos Autorais** Conheça a [Lei 9610](#)

Autor: Dailton Felipini
Mestre em Administração FGV-SP
Consultor em eCommerce

Sumário

I - A OPORTUNIDADE TRAZIDA PELA INTERNET

O fim do emprego, não do trabalho.....	3
Por que montar um empreendimento na Internet.....	5
Como funcionam os negócios na Internet.....	8

II - OS SEGREDOS DO E-COMMERCE

Escolher um bom nicho de mercado.....	11
Planejar muito bem o seu negócio.....	14
Montar uma loja virtual eficaz.....	17
Trazer muitos visitantes para a loja.....	20

I – A OPORTUNIDADE TRAZIDA PELA INTERNET

1. O FIM DO EMPREGO, NÃO DO TRABALHO.

Com o surgimento da economia da Informação, ampliou-se o descompasso existente entre as expectativas dos profissionais e a realidade do mercado de trabalho e parte disso tem origem cultural. Os pais se esforçam para pagar uma boa escola, para que os filhos possam, no futuro, conseguir um bom e estável emprego – com um bom salário todo fim de mês, carteira assinada, férias, 13º salário, fundo de garantia e, quem sabe estabilidade no emprego. A Universidade, por sua vez, oferece cursos que preparam os jovens para serem apenas bons empregados.

Mas emprego é definitivamente um “espécime em extinção”, o que torna imprescindível uma mudança de enfoque daqueles que almejam um futuro mais promissor. O objetivo desse ebook é apontar um caminho alternativo que pode ser trilhado com sucesso pelos profissionais de espírito jovem e de absolutamente qualquer idade. Um caminho que hoje, em função do desenvolvimento tecnológico, está ao alcance de todos.

O caminho do empreendedorismo

Na nova economia, é preciso pensar menos em emprego e mais em trabalho. O fundamental é adquirir o conhecimento que vai gerar valor no mercado, não importando a forma com a qual esse conhecimento é transacionado, se por meio de carteira, consultoria, terceirização, contrato de compra e venda de serviço, ou outra. Esqueça o velho e surrado bordão de “arrumar um bom emprego com carteira assinada”. Troque-o pela possibilidade de adquirir conhecimento que venha gerar valor para os outros, empacote o seu conhecimento com competência e ofereça-o ao mercado na forma que ele deseja. Procure sempre pensar como empreendedor, ser dono de seu destino e nunca abandonar um sonho por medo de se arriscar num empreendimento. E mesmo que você trabalhe durante algum tempo como empregado em uma empresa, tente pensar nela como se fosse o dono. Na pior das hipóteses, será um bom treino

para quando isso realmente vier a ocorrer. Lembre-se de que, embora ainda tenha muitos problemas, o Brasil também está repleto de oportunidades que aguardam por seu talento. Neste ebook vamos mostrar a você que grandes oportunidades de negócios estão surgindo a cada dia no bojo de uma fantástica tecnologia chamada Internet.

2. POR QUE MONTAR UM EMPREENDIMENTO NA INTERNET

Muito provavelmente, você já está familiarizado com a Internet em seu cotidiano, seja para trocar emails, buscar informações, lazer, entre outras. Realmente, ela mudou de muitas maneiras o comportamento de nossa sociedade. Mas, talvez, você não tenha notado que ela está mudando também a forma como as pessoas compram e realizam transações. Devido, principalmente, à conveniência e o menor custo, as pessoas estão comprando cada vez mais pela Internet, o que tem levado o e-commerce a ultrapassar a barreira dos 30 milhões de consumidores, como você verá mais adiante. Isso significa uma excelente oportunidade para quem quer vender seu produto através do novo canal e tem conhecimento e competência para fazê-lo. É muito mais fácil se estabelecer – e ser bem-sucedido – em um setor que está em acentuado crescimento, do que em outro que está estabilizado. Veja, a seguir, mais algumas razões para você pensar seriamente em um empreendimento na Internet.

A força da novidade iguala as oportunidades

O conhecimento relacionado a esse novo ambiente de negócios, o chamado “know-how”, ainda não está plenamente difundido. Na verdade, empresários, pesquisadores e estudiosos do e-commerce ainda estão buscando conhecimento e aprendendo com os erros e acertos ao longo do caminho. Isso funciona como uma espécie de nivelador e diminui a distância entre quem já está no jogo há mais tempo e quem entrar nele agora, o que é positivo para o novo empreendedor da Internet. Aliado à questão da novidade da área está o fato de que ainda existem muitos nichos de mercado interessantes para serem explorados. Pequenos segmentos que, eventualmente, não interessaram às

grandes empresas, ou passaram despercebidos, ou que ainda não estão totalmente maduros, podem representar uma excelente oportunidade de negócios para um empreendedor com visão e mente aberta.

O empreendimento pode ser implantado aos poucos e testado.

Diferentemente de uma empresa tradicional, em que o início das operações ocorre somente com o empreendimento totalmente estruturado, um negócio na Internet pode ser implantado em etapas, o que dilui o investimento e facilita a correção de erros. Imagine que você queira montar, por exemplo, uma tabacaria. Se você montar sua loja em um shopping ou na rua, poderá receber o primeiro cliente somente depois de a loja estar totalmente pronta, e se não entrar ninguém, paciência! Lá se vai praticamente todo o investimento “por água abaixo”. Na Internet, você pode montar um site de conteúdo, com ou sem sua marca definitiva, testar a aceitabilidade de seu modelo de negócio e produtos, avaliar a visitação e, somente depois, começar a vender. É evidente que esse processo demanda tempo, mas é um tempo muito bem gasto, que pode representar a diferença entre ganhar ou perder “o jogo” depois. E essa questão do tempo nos remete ao nosso próximo argumento a favor do empreendedorismo na Internet.

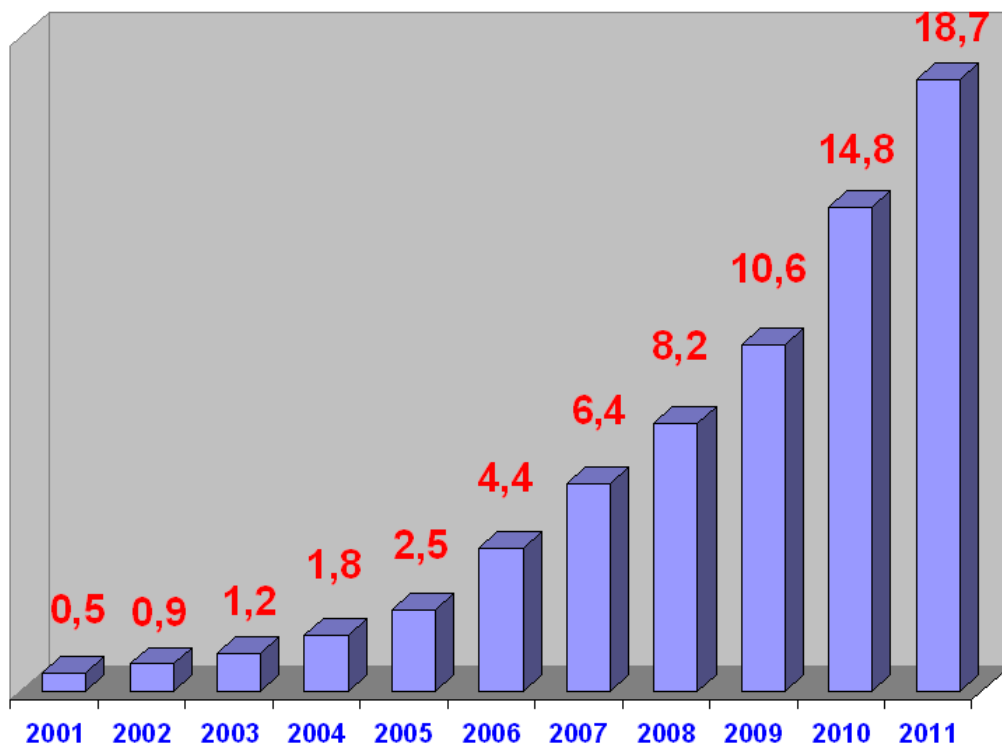
O momento é agora.

Conforme você verá a seguir, os números do e-commerce no Brasil são extremamente positivos, com mais de trinta milhões de pessoas comprando de forma rotineira pela Internet e um faturamento que cresce firme sistematicamente nos últimos dez anos. É claro que, quando tivermos 80 milhões de compradores, vai ser ainda melhor. O problema para o empreendedor na Internet é que, quando esse momento chegar, o fator novidade terá desaparecido. O conhecimento estará mais disseminado, muitos empreendedores estarão estabelecidos, já não haverá tantos nichos de mercado à disposição e assim por diante. Logicamente, o grau de incerteza será menor, em contrapartida, a competição será muito mais acentuada. Por essa razão, agora é o melhor momento, e o tópico seguinte vai lhe mostrar isso com clareza.

Faturamento do e-commerce no Brasil

Em 2011, o montante faturado com o e-commerce, no Brasil, atingiu 18,7 bilhões de reais, um aumento de 26% em relação ao faturamento do ano anterior. É bom frisar que estamos falando do e-commerce “puro”, em que não são consideradas as vendas de automóveis, leilões e passagens aéreas. Trata-se de milhares de lojas virtuais vendendo roupas, bebidas, remédios, livros, CDs, eletrodomésticos, entre outros. É um excelente faturamento e o mais importante é que esse número mostra uma forte tendência de crescimento, que pode ser visualizada claramente no gráfico a seguir:

Faturamento anual do e-commerce no Brasil - Bilhões



Fonte ebit - www.e-commerce.org.br

O faturamento anual do ecommerce evoluiu de R\$ 0,54 bilhão, em 2001, para R\$ 18,7 bilhões em 2011. Um estuendo crescimento de 3.362%. Você conhece algum setor que cresça sequer próximo dessa proporção no Brasil?

3. COMO FUNCIONAM OS NEGÓCIOS NA INTERNET

Agora que você já sentiu o doce aroma da oportunidade, vamos nos aproximar um pouco mais e conhecer alguns aspectos importantes relacionados ao e-commerce.

Aspectos legais

Ao contrário do que muita gente pensa, um negócio na Internet não é juridicamente diferente de um negócio tradicional. Você terá de abrir uma empresa legalmente constituída, terá de contratar um contador para elaborar as demonstrações contábeis exigidas e deverá pagar os tributos decorrentes dessa atividade comercial. Exceções temporárias a essa regra são os sites de conteúdo que não vendem mercadorias, apenas oferecem um conteúdo qualificado em determinado assunto, geram um grande volume de tráfego e buscam receitas advindas de anúncios e comissões sobre indicações. Um segmento que, aliás, está se tornando cada vez mais atrativo. Mas, mesmo nesse caso, no momento em que o faturamento se tornar expressivo, será conveniente regularizar o empreendimento como pessoa jurídica.

Um empreendimento na Internet demanda um investimento menor.

Nesse aspecto, os negócios na nova economia levam enorme vantagem sobre os negócios tradicionais. Quanto é necessário para a montagem de uma loja tradicional em um bom ponto? É difícil pensar em algo muito abaixo de 100 mil reais. Por outro lado, você pode implantar uma boa loja virtual na Internet gastando algo ao redor de R\$ 5 mil .

Quanto representa o custo de hospedagem de um site num shopping virtual em relação ao aluguel e às luvas de uma loja num shopping center? Você gastará aproximadamente de R\$ 300 a R\$ 600 reais por mês com a manutenção de sua loja virtual e de R\$ 5 mil a R\$ 25 mil em uma loja de tijolos. Portanto, sem dúvida alguma, o desembolso de recursos é sensivelmente menor para o empreendedor na Internet, particularmente no caso do varejo. É claro que, se você quiser, poderá gastar muito em um site, porém, o fato é que o

empreendedorismo na Internet é mais vantajoso nos quesitos investimento e custo operacional, um aspecto extremamente relevante para um empreendedor que, normalmente, dispõe de poucos recursos.

Necessidade de menor infra-estrutura

Outra diferença importante a favor da empresa na Internet é que a infra-estrutura necessária é muito menor. Eu próprio mantive, durante mais de dois anos, como sede de meu negócio, um dos quartos de meu apartamento. Você vai precisar apenas de uma escrivaninha, estantes para seus livros, material de escritório e o imprescindível computador, que uma vez conectado a Web, literalmente coloca o mundo ao alcance de suas mãos. No que se refere a pessoal, inicialmente, você necessitará apenas de um profissional, preferencialmente terceirizado, na área de tecnologia para montar e/ou dar manutenção em seu site. Você verá essa pessoa esporadicamente, embora ela possa ser contatada de forma rápida, via Internet, e vá destinar o tempo estritamente necessário para atender à sua solicitação de suporte e manutenção. Tenho profissionais que prestam serviços para mim há mais de três anos, os quais nunca vi ou conversei pessoalmente. No máximo, vi uma fotinha no facebook ☺. Mas temos uma sólida e produtiva relação comercial.

Lembre-se sempre: a Internet não tem fronteiras nem barreiras. Se o seu empreendimento está na web, está em todo lugar.

O que é preciso saber sobre e-commerce

Na essência, vender pela Internet não é muito diferente do que vender por meio de outro canal de comercialização. O fundamental é conhecer muito bem o seu produto e seus clientes. No entanto, o e-commerce tem algumas peculiaridades que deverão ser consideradas na implantação e gestão do empreendimento. No próximo tópico, você vai conhecer os fundamentos do e-commerce, as principais variáveis que determinam o sucesso ou o fracasso de um empreendimento na Internet e para as quais você deverá ficar atento. O texto foi extraído do e-book “Os quatro segredos de um negócio bem sucedido na Internet”, também de nossa autoria.



Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

