

ARTIGO

TRANSFORMADOR

151

**NEM TODO MOTIVO
PARA EMPREENDER É
UM BOM MOTIVO
PARA ABRIR UMA
EMPRESA**



INTRODUÇÃO

Empreender por necessidade é uma realidade para milhares de brasileiros. Em muitos casos, a abertura de um negócio representa uma alternativa diante da perda do emprego ou da necessidade imediata de gerar renda.

Embora essa decisão seja compreensível, ela costuma trazer um risco importante: iniciar uma empresa sem o tempo necessário para compreender o mercado que se pretende atender.



Os negócios mais consistentes normalmente surgem da capacidade de identificar uma demanda real, compreender o comportamento do cliente e construir uma solução capaz de gerar valor de forma sustentável, não nascem apenas de uma necessidade de quem empreende.



O MERCADO RECOMPENSA QUEM RESOLVE PROBLEMAS

Todo negócio nasce para atender uma necessidade. A questão é de quem?

Quando o empreendedor direciona toda sua atenção apenas para a própria necessidade financeira, aumenta a probabilidade de construir uma empresa baseada na urgência, e não na estratégia.

Antes de abrir um negócio, vale refletir sobre alguns pontos:

- Existe uma demanda clara para essa solução?
- Quem é o cliente que realmente precisa dela?
- O mercado está disposto a pagar por esse produto ou serviço?
- O problema que será resolvido é relevante?

Empresas sustentáveis começam respondendo às necessidades do mercado, e não apenas às necessidades do empreendedor.



O PRIMEIRO PLANEJAMENTO ACONTECE ANTES DA ABERTURA

A motivação para empreender pode nascer de diferentes situações. O que determina a qualidade da decisão não é a origem dessa motivação, mas a preparação que acontece antes da abertura da empresa.

Negócios construídos com base em estudo, observação e validação costumam enfrentar melhor os desafios inevitáveis dos primeiros anos. Isso não elimina os riscos, mas reduz a probabilidade de tomar decisões baseadas apenas na pressão do momento.

Empreender continua exigindo coragem. Porém, coragem produz melhores resultados quando caminha ao lado de método, planejamento e compreensão do mercado.



**EMPRESAS
DURADOURAS NÃO
NASCEM DA
URGÊNCIA.
NASCEM DA
CAPACIDADE DE
RESOLVER
PROBLEMAS REAIS.**



Market in Motion

Se você está começando um negócio, ou deseja validar melhor uma oportunidade antes de investir tempo e recursos...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar nisso: te ensinando a desenvolver visão estratégica de mercado, a fortalecer sua capacidade de identificar oportunidades reais e a construir decisões mais consistentes antes de iniciar ou expandir um negócio.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com