

Quero abrir minha empresa e agora?



Quero abrir minha empresa e agora?

FICHA TÉCNICA

2011 SEBRAE-MG

Todos os direitos reservados. É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

10.000 exemplares – Outubro / 2011

SEBRAE-MG

LÁZARO LUIZ GONZAGA | Presidente do Conselho Deliberativo

AFONSO MARIA ROCHA | Diretor Superintendente

LUIZ MÁRCIO HADDAD PEREIRA SANTOS | Diretor Técnico

ELBE FIGUEIREDO BRANDÃO SANTIAGO | Diretora de Operações

Unidade Atendimento Individual ao Empreendedor - Sebrae-MG

MARA REGINA VEIT | Gerente

IZABELA ANDRADE LIMA e WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA | Supervisão

CHAVES VILHENA ADVOGADOS ASSOCIADOS | Consultoria Jurídica

Assessoria de Comunicação Sebrae-MG

MARIA TERESA GOULART | Gerente

FERNANDA ALMEIDA RUAS | MÁRCIA DE PAULA DA FONSECA

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE MINAS GERAIS - JUCEMG

ANGELA MARIA PRATA PACE SILVA DE ASSIS | Presidente

JOÃO BOSCO TORRES | Vice-Presidente

MARINELY DE PAULA BOMFIM | Secretária-Geral

Equipe Técnica:

NÉLIA MARIA BORBOLETA DE LIMA | Chefe de Gabinete

LÍGIA XENES GUSMÃO DUTRA | Diretora de Registro Empresarial

ALESSANDRO OSTELINO MARQUES | Assessor de Comunicação

Gestão Editorial | NASCENTES COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA

Ilustração | Mirella Spinelli

Editoração Eletrônica | PERFIL PUBLICIDADE

Q36

Quero abrir minha empresa, e agora? / - Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2011.

30 p.: il.

Nota de Conteúdo: conteúdo elaborado em parceria entre a Junta Comercial do Estado de Minas Gerais e o Sebrae-MG.

1. Abertura de empresa. I. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. II. Junta Comercial do Estado de Minas Gerais.

CDU: 658.42

O Sebrae-MG e a Junta Comercial de Minas Gerais (Jucemg), por meio do Programa Minas Fácil, firmaram uma parceria **para orientar os empresários e empreendedores sobre registro, formalização e gestão de negócios**. O objetivo dessa parceria é fortalecer e estimular o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas (MPEs) de Minas Gerais.

Hoje as MPEs compõem 99% do universo das empresas brasileiras. Juntas, elas respondem por cerca de **60% da mão de obra empregada e por 20% do PIB Nacional**. Os números demonstram a força do segmento para a geração de emprego, renda e para o desenvolvimento econômico.

Para **potencializar as ações** em prol da geração de riqueza e trabalho em Minas Gerais, o Sebrae-MG e Jucemg lançam o Programa dos Arranjos Produtivos de Capacitação, composto de uma série de cartilhas, manuais e palestras que vão fornecer orientações úteis **para quem está abrindo um estabelecimento e quem pretende melhorar a gestão de sua empresa**, evitando a mortandade do negócio nos primeiros anos de sua existência. São informações que estimulam o desenvolvimento dos empreendimentos, pois oferecem aos empresários a possibilidade de aumentar os níveis de organização, qualidade, produtividade, competitividade, lucratividade e gestão de seus negócios. Todas as orientações estão disponíveis no portal do Sebrae-MG (www.sebraemg.com.br), da Jucemg (www.jucemg.mg.gov.br), nos Pontos de Atendimento do Sebrae-MG e nas Unidades da Jucemg em todo o Estado.

Lázaro Luiz Gonzaga

Presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-MG

Angela Maria Prata Pace Silva de Assis

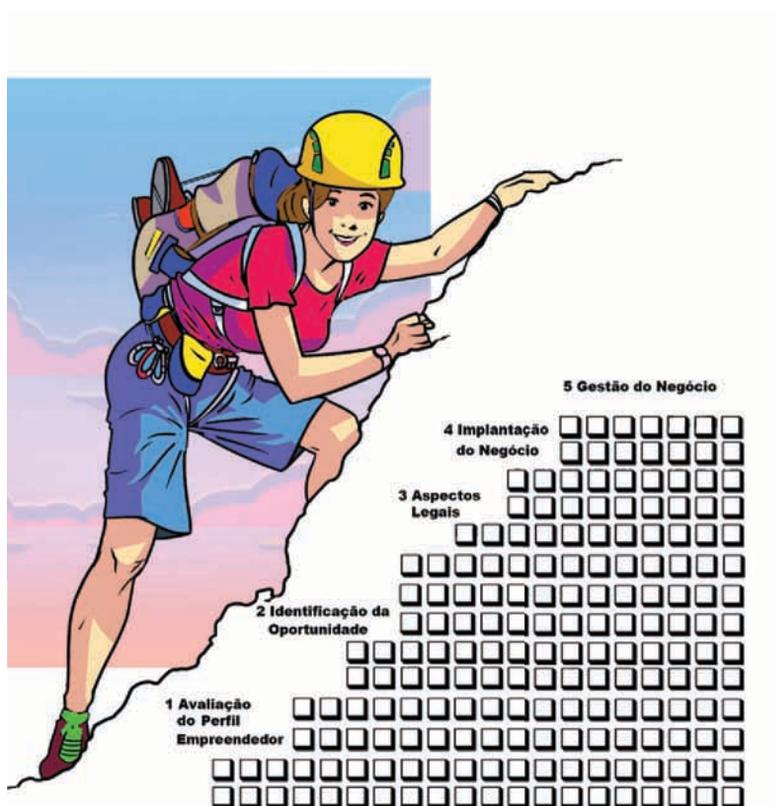
Presidente da Junta Comercial do Estado de Minas Gerais

1) O que Devo Fazer?

Antes de iniciar seu negócio, você precisa conhecer os cinco passos para a abertura de uma empresa.

O planejamento e a busca de informações são essenciais para a constituição de uma empresa sustentável, preparada para atuar em mercados cada vez mais competitivos.

Além disso, para que uma empresa comece a funcionar, é necessário cumprir cinco etapas importantes:



1) Avaliação do Perfil Empreendedor

Estou preparado para estar à frente de um negócio?

Essa é a primeira pergunta a ser respondida por quem pretende abrir uma empresa. Não duvide: **a exigência, a responsabilidade e o volume de trabalho** sobre o empresário são grandes. Por isso mesmo, é importante que você esteja **preparado** para enfrentar os desafios que terá como empresário.

Ter perfil empreendedor é essencial

Para avaliar se você possui esse perfil, **faça o teste indicado no final deste capítulo**. Lembre-se, no entanto, que nem sempre uma pessoa reúne todas as características dos empreendedores de sucesso. Caso você se identifique com a maior parte delas, tem **grandes chances** de **obter sucesso em seu negócio**. Mas se descobrir pouca afinidade com os requisitos de um bom empreendedor, não se desespere. Reflita sobre o assunto e procure se aprimorar, pois esses comportamentos podem ser aprendidos.

Veja a seguir quais são as características dos empreendedores bem-sucedidos:

- Busca de oportunidades
- Iniciativa
- Persistência
- Disposição para correr riscos calculados
- Exigência de qualidade e eficiência
- Comprometimento
- Busca de informações
- Estabelecimento de metas
- Planejamento e monitoramentos sistemáticos
- Persuasão e rede de contatos
- Independência e autoconfiança

na prática

Veja como o Sebrae pode auxiliar nesta etapa.

teste perfil empreendedor

Para fazer o teste, acesse: www.sebraemg.com.br, clique em "Abra Sua Empresa" e depois em "Avalie Seu Perfil Empreendedor".

cursos

Cursos oferecidos pelo Sebrae: "Oficina do empreendedor"; "Aprender a empreender"; "Empreendedorismo – rumo ao próprio negócio"; "Saber empreender".

2) Identificação da Oportunidade



É necessário saber se a empresa que você quer montar é uma boa oportunidade de negócio.

A oportunidade de negócio consiste em opções de investimento, que apresentam ideias inovadoras e diferenciadas com elevado potencial de crescimento.

Após a etapa, chamada de **Identificação da Oportunidade**, é preciso verificar se “vale a pena” investir na nova empresa. Isso significa avaliar também as seguintes questões:

Você está abrindo o negócio porque é um modismo?

Está abrindo porque “acha” que é um bom negócio?

Para sua segurança, antes de tomar qualquer decisão é importante **fazer uma pesquisa de mercado, traçar um plano de negócios e avaliar a disponibilidade de recursos financeiros.**

Requisitos para montar uma empresa:

- Ter **afinidade** com o negócio e levar em conta que, além de atuar na área que você mais gosta, será preciso dedicar-se, no dia a dia, a outras atividades que talvez não lhe despertem o mesmo interesse;
- **Conhecer** a atividade;
- Desenvolver **experiências** técnica e gerencial.

10

na prática

Veja como o Sebrae pode auxiliar nesta etapa.

cartilhas e manuais do Sebrae

“Como elaborar um Plano de Negócio”; “Como elaborar uma Pesquisa de Mercado”; “Série Ponto de Partida”. Acesso gratuito: www.sebraemg.com.br/bibliotecadigital



3) Aspectos Legais

Para abrir **sua empresa**, você precisa **conhecer as regulamentações legais** para o seu negócio.

Você deve estar atento às **legislações federal, estadual e municipal**, para funcionar sem problemas e surpresas.

Há empreendimentos com legislação específica e rigorosa, como é o caso de negócios na área de alimentos. Existem ainda aspectos legais de caráter geral e aplicáveis a todos os negócios, como o registro de marcas e patentes, bem como a acessibilidade de pessoas portadoras de deficiência ou com modalidade reduzida. Esse último caso é, sobretudo, uma iniciativa de inclusão social, que vai além da questão legal.

Da mesma maneira, o respeito ao meio ambiente, as normas de defesa e direitos do consumidor e o respeito à coletividade (como a proibição da prática do tabagismo em locais fechados, sejam eles públicos ou privados), são aplicáveis a todo tipo de negócio.

Para melhor divulgar os procedimentos a serem adotados pelos usuários da Junta Comercial, buscando contribuir para a melhoria da qualidade dos atos levados a registro, a Jucemg oferece informações básicas, sintéticas e essenciais para abertura de empresas no Estado de Minas Gerais, em sincronia com a Receita Federal do Brasil, Secretaria de Estado da Fazenda de Minas Gerais e Prefeituras Municipais.

12 Empreendedor Individual

O que é: é a pessoa que trabalha por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário.

Onde e como se inscrever: pela Internet, de forma gratuita, no endereço www.portaldoempreendedor.gov.br

Empresário Individual

O que é: é a pessoa física que exerce profissionalmente atividade econômica, que responde com o seu patrimônio pessoal pelas obrigações contraídas pela empresa, organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Onde e como se registrar: Jucemg

Documentação a ser apresentada para a inscrição:

Item	Espécie	Nº de vias
1	Capa de Processo/Requerimento, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1
2	REMP-Requerimento de Empresário, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	3
3	Consulta de Viabilidade, disponível em www.jucemg.mg.gov.br	1
4	DBE - Documento Básico de Entrada, disponível em www.receita.fazenda.gov.br	1
5	<i>Checklist</i> (não preencher), disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1
6	Documento de Identidade do titular da empresa, ou seja, do Empresário Individual. Documentos aceitos: Cédula de Identidade, Certificado de Reservista, Carteira de Identidade Profissional, Carteira de Trabalho e Previdência Social ou Carteira Nacional de Habilitação (modelo com base na Lei no 9.503, de 23/9/97). ·Para estrangeiros, será exigida a identidade com a prova de visto permanente, e dentro do período de sua validade, ou documento fornecido pelo Departamento de Polícia Federal, com a indicação do número do registro. Se apresentada cópia do documento de identidade, será exigida a sua autenticação em cartório. No caso de cópia simples, será feita conferência com o original, por funcionário da Jucemg.	1
7	DAE - Documento de Arrecadação Estadual, ou DAE consolidado, devidamente quitado, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI

O que é: é uma empresa constituída por uma única pessoa, titular da totalidade do capital social. A empresa responde por dívidas apenas com seu patrimônio, e não com os bens pessoais do seu titular. Esta nova modalidade jurídica somente poderá ser adotada a partir de 8 de janeiro de 2012.

Onde e como registrar: Jucemg

Documentação a ser apresentada para a inscrição:

14

Item	Espécie	Nº de vias
1	Capa de Processo/Requerimento, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1
2	Ato de constituição, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	3
3	Consulta de Viabilidade, disponível em www.jucemg.mg.gov.br	1
4	DBE - Documento Básico de Entrada, disponível em www.receita.fazenda.gov.br	1
5	<i>Checklist</i> (não preencher), disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1
	Documento de Identidade do titular da empresa. Documentos aceitos: Cédula de Identidade, Certificado de Reservista, Carteira de Identidade Profissional, Carteira de Trabalho e Previdência Social ou Carteira Nacional de Habilitação (modelo com base na Lei no 9.503, de 23/9/97).	
6	Para estrangeiros, será exigida a identidade com a prova de visto permanente e dentro do período de sua validade ou documento fornecido pelo Departamento de Polícia Federal, com a indicação do número do registro. No caso de cópia do documento de identidade, será exigida a sua autenticação em cartório. Cópia simples será conferida com o original por funcionário da Jucemg.	1
7	DAE - Documento de Arrecadação Estadual, ou DAE consolidado, devidamente quitado, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1

Sociedade Empresária Limitada

O que é: é a sociedade composta por, no mínimo, dois sócios, pessoas físicas ou jurídicas. A responsabilidade de cada sócio é limitada ao valor de suas cotas, mas todos os sócios respondem solidariamente pela integralização do capital social

Onde e como registrar: Jucemg

Documentação a ser apresentada para a inscrição:

Item	Espécie	Nº de vias
1	Capa de Processo/Requerimento, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador), assinada por um dos administradores, sócio, procurador com poderes específicos ou terceiro interessado.	1
2	Contrato Social, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador), assinado e rubricado pelos sócios (ou procurador(es)), sendo uma das vias a original. O contrato social deverá conter o visto de advogado (com a indicação do nº da OAB e nome), caso a empresa não solicite o seu enquadramento como ME ou EPP.	3
3	Procuração com poderes específicos, se a Capa de Processo/Requerimento e contrato social, com a declaração de desimpedimento (art. 1.011, § 1º CC/2002) para o exercício de administração da sociedade forem assinados por procurador. No caso da procuração por instrumento particular, deverá ser reconhecida a firma. Se o outorgante for analfabeto, a procuração deverá ser passada por instrumento público.	1
4	Procuração com a indicação de representante legal no Brasil com poderes para receber citação judicial, no caso de sócio, pessoa física ou jurídica, residente/domiciliado/estabelecido no exterior. Se o contrato social for assinado por procurador, a procuração deverá ter poderes específicos para o ato. - Procurações e outros documentos (contratos, etc) oriundos do exterior: - procuração com as assinaturas autenticadas, de acordo com as leis nacionais, e visadas pelo consulado brasileiro no país respectivo. - devem ser apresentados com as assinaturas reconhecidas por notário, salvo se tal formalidade já tiver sido cumprida no consulado brasileiro. Os instrumentos lavrados por notário francês dispensam o visto pelo consulado brasileiro (Decreto nº 91.207, de 29/4/85). Quando lavrado em idioma estrangeiro, deverá ser apresentada a tradução do documento para o português, por tradutor público e intérprete comercial matriculado em qualquer Junta Comercial.	1

Item	Espécie	Nº de vias
5	Consulta de Viabilidade, disponível em www.jucemg.mg.gov.br	1
6	DBE - Documento Básico de Entrada, disponível em www.receita.fazenda.gov.br	1
7	Checklist (em branco), disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1
	Documento de Identidade: - do signatário da Capa de Processo/Requerimento - do(s) administrador(es) da sociedade - dos sócios não administradores, se não reconhecida a firma no contrato social · Documentos aceitos: Cédula de Identidade; Certificado de Reservista; Carteira de 8 Identidade Profissional: Carteira de Trabalho e Previdência Social ou Carteira Nacional de Habilitação (modelo com base na Lei no 9.503, de 23/9/97). · No caso de estrangeiros, será exigida a identidade com a prova de visto permanente, e dentro do período de sua validade ou documento fornecido pelo Departamento de Polícia Federal, com a indicação do número do registro. · No caso de cópia do documento de identidade, será exigida a sua autenticação em cartório. Cópia simples será conferida com o original por funcionário da Jucemg.	1
9	DAE - Documento de Arrecadação Estadual, ou DAE consolidado, devidamente quitado, disponível em www.jucemg.mg.gov.br (Módulo Integrador).	1
	No caso de participação societária de: a) sociedade estrangeira, anexar: prova de existência legal da empresa e da legitimidade de sua representação (representante legal ou procurador); inteiro teor do contrato ou do estatuto; tradução dos referidos atos, por tradutor público e intérprete comercial matriculado em qualquer Junta Comercial. b) empresa pública, sociedade de economia mista, autarquia ou fundação pública, anexar: página do Diário Oficial da União, do Estado, do DF ou do Município que contiver o ato de autorização legislativa ou citação, no contrato social, do nome da instituição, a sua natureza jurídica, número e data do ato de autorização legislativa bem como o nome, data e página do jornal em que foi publicada.	1
11	Autorização judicial, no caso de integralização de capital com bem imóvel pertencente a sócio menor.	1
12	Aprovação prévia de órgão/entidade competente, se for o caso.	1

na prática

Veja como o Sebrae e outras instituições podem auxiliar nesta etapa.

outras informações

Informações sobre Registro de empresas:

www.jucemg.mg.gov.br

www.receita.fazenda.gov.br

www.fazenda.mg.gov.br

www.receita.fazenda.gov.br/cadastrosincronizado

Lei Geral: www.sebraemg.com.br, clique em "Políticas para Empreender" e depois em "Lei Geral e o Simples Nacional".

Documentos para download gratuito:

www.sebraemg.com.br/bibliotecadigital

INPI: www.inpi.gov.br

4) Implantação do Negócio

Conheça os aspectos gerais do seu futuro empreendimento

Depois de ter feito estudos preparatórios e registrado a empresa, chegou a hora da **Implantação do Negócio**. Agora é o momento de você atuar efetivamente como empreendedor. Esta é a etapa em que você montará o seu negócio, colocando na prática o que planejou nas fases anteriores. Fique atento, pois aqui também há vários detalhes a serem observados.

18

Layout

É a forma como homens, máquinas, equipamentos e mobiliário estão dispostos em um determinado local. O layout deve apresentar soluções para a melhor utilização do espaço disponível e facilitar as atividades diárias em seu novo negócio, contribuindo para o melhor funcionamento de sua empresa.

Dica



Elabore o projeto de layout de seu negócio com a ajuda de um **especialista**. Além dos profissionais especializados (arquitetos e designers de interiores), empresas juniores dos cursos superiores de Design de Ambiente e Arquitetura geralmente desenham projetos de layout de empreendimentos, sob supervisão de professores. **Consulte universidades e faculdades de sua região para mais informações.**

Compra de produtos e equipamentos

Certifique-se do que é necessário para sua empresa funcionar. **Faça a lista de equipamentos e produtos.** Busque informações sobre fornecedores e trabalhe sempre com três orçamentos, no mínimo. **Compare as condições de preço, data e forma de pagamento, prazos de garantias e assistência técnica,** principalmente. Se possível, busque referências com pessoas ou empresas que já tenham adquirido os mesmos produtos ou contratado os mesmos serviços.

Para sua orientação: saiba que o fornecedor é obrigado a entregar ao consumidor, por escrito, o orçamento prévio, discriminando o valor da mão de obra, dos materiais e equipamentos a serem empregados. Ele deve também especificar, por escrito, as condições de pagamento e as datas de início e término dos serviços.

Caso não haja acordo diferente, todo orçamento tem prazo de validade de 10 dias, contados do seu recebimento pelo consumidor. Não aceite mudanças em valores ou especificações.

Evite efetuar o pagamento antes da entrega dos produtos/equipamentos ou do término dos serviços. Se for possível, pague à vista sempre que houver desconto.



Placa/ Sinalização

Preste muita atenção ao definir o tamanho da placa de identificação do negócio. Placas grandes não significam maior volume de vendas. Lembre-se também de que a mensagem da placa de uma loja ou negócio irá transmitir para o cliente uma ideia sobre a empresa.

Eis uma informação que pode ajudar: o **tempo que um negócio tem para “fisgar” os clientes**, quando esses olham placas ou letreiros, é de aproximadamente **sete segundos**. Portanto, pense bem sobre o que você deve colocar para chamar a atenção de seu cliente. E evite sempre a poluição visual.

É importante verificar na Prefeitura Municipal se há cobranças de taxas, bem como as dimensões e forma de afixação permitidas para o local onde funciona seu negócio. Faça isso para evitar transtornos futuros, tais como autuações e multas.

Divulgação

A propaganda ajuda, e muito, um negócio. A divulgação pode ser feita de inúmeras formas: **anúncios em jornais, revistas, rádio e TV, elaboração de site, folders, cartazes, panfletos, faixas, brindes, eventos, mídias sociais, etc.** Isto sem falar na **propaganda boca a boca, com recomendações de um cliente para outro.** É interessante buscar a ajuda de uma agência de publicidade e de uma empresa de assessoria de comunicação, se possível. Elas ajudam na definição de um plano de comunicação. O apoio de profissionais de marketing também é importante para qualquer negócio.

Redes Sociais



A Internet e seu acesso amplo estão cada vez mais presentes no cotidiano das pessoas. **Site e e-mail de sua empresa, Twitter, Facebook, Orkut e Youtube** são apenas alguns exemplos de ferramentas gratuitas que podem ser utilizadas a favor do seu negócio. Se você não está na Internet, isto não significa que seus clientes e concorrentes não estejam. Monitore o ambiente virtual, nem que seja para saber o que os clientes falam sobre o seu negócio.

Caso decida construir um site, ele deverá ser bem elaborado, de fácil navegação e precisa mostrar aos clientes o que sua empresa oferece de **diferencial em relação aos concorrentes**, quais seus **principais produtos e serviços** (inclusive usando fotografias), histórico da empresa, notícias do setor, contatos (telefone, e-mail e Fale Conosco), entre outras informações. Na Internet existem ferramentas fáceis de manusear e que podem ajudá-lo a elaborar seu site, isso se você não tiver recursos para contratar os serviços de um profissional especializado no assunto.

5) Gestão do Negócio

O trabalho continua! Quando sua empresa estiver funcionando, seus esforços deverão se concentrar na gestão e no aprimoramento do negócio. Esta é uma fase de muita **dedicação, atenção e ajustes, fundamental para o sucesso e a sustentabilidade de seu negócio.** Para auxiliá-lo, conte com o apoio do Sebrae-MG, por meio de seus Pontos de Atendimento, da Central de Relacionamento (0800 570 0800), ou acesse o Portal www.sebraemg.com.br. Além disso, procure desde o início adequar a sua empresa aos padrões de excelência observados em empresas bem sucedidas.



Confira quais são esses requisitos em relação a:

Liderança – Abrange a liderança da empresa, representada por seus dirigentes; a Missão e seus Valores; sua comunicação com os colaboradores, além do compartilhamento das informações da empresa e o incentivo ao comportamento ético. É cada vez mais importante que as empresas tenham um Código de Conduta Ética ou, pelo menos, um texto que defina comportamentos e atitudes exigidos de todos os que trabalham na organização.

Estratégias e planos – Compreendem o posicionamento estratégico da empresa por meio de suas estratégias e planos. Isso envolve o que se quer alcançar, como alcançar e em quanto tempo.

Clientes – Correspondem à atuação e ao comportamento da empresa em relação a seus clientes atuais e potenciais; exige conhecimento sobre as necessidades e expectativas dos clientes e o monitoramento contínuo do mercado.

Sociedade – Abrange a atuação da empresa em relação à sociedade e a seus diversos parceiros, principalmente seu comportamento e relacionamento com as comunidades próximas às suas instalações, com influências recíprocas.

Informações e Conhecimento – Compreendem as informações necessárias à execução e análise das atividades da empresa e à tomada de decisão.

Pessoas – Correspondem à maneira como a empresa atua em relação às pessoas que nela trabalham. É preciso entender que os empregados são essenciais para o sucesso de uma organização e devem receber o justo reconhecimento por seus serviços.

Processos – Abrangem os processos principais do negócio da empresa. São os processos que geram os produtos e os serviços entregues para satisfazer as necessidades e expectativas dos clientes.

Resultados – Correspondem aos resultados apresentados pela empresa e que dizem respeito a aspectos operacionais, financeiros e à satisfação de empregados, fornecedores, clientes, comunidades e acionistas.

na prática

Veja como o Sebrae pode auxiliar nesta etapa.

produtos

Prêmio MPE Brasil

www.premiompe.sebrae.com.br

Consultoria presencial, por telefone ou chat, nos temas:
Finanças, Legislação, Marketing, Recursos Humanos.

Cursos: "Análise e planejamento financeiro", "Formação de preço", "Gestão de técnicas de produção", "Logística", "Desenvolvimento de equipes", "Atendimento ao cliente", "Empretec", entre outros.

Informações: www.sebraemg.com.br

Dicas para o sucesso



- Evite procedimentos burocráticos que atrapalhem a gestão do negócio;
- Mantenha o canal de comunicação aberto com os empregados;
- Fuja do desperdício e não gaste mais do que ganha;
- Reinvista na empresa, sempre;
- Cuide para que os empregados tenham boa apresentação e estejam capacitados a prestar o melhor atendimento aos clientes;
- Pense como o seu público. Tenha consciência de que seus desejos e necessidades ajudam no gerenciamento de seu negócio;
- Ofereça marcas conhecidas, pois facilita a comercialização. Você pode se beneficiar da divulgação feita pelo fabricante;
- Identifique e comercialize produtos de qualidade, ainda que sem marca conhecida. Isso também pode ser vantajoso;
- Avalie os estoques constantemente, para verificar mercadorias “encalhadas”. Tome atitudes rápidas em relação a isso;
- Lembre-se sempre que o bom vendedor é aquele que apresenta alta taxa de conversão, ou seja, aquele que mais transforma atendimentos em vendas;
- Acompanhe de perto todos os procedimentos administrativos da empresa e faça seleção cuidadosa de empregados. Escolha os que têm boa formação e boa apresentação.

Fatores que inviabilizam um negócio



- Falta de experiência gerencial;
- Insuficiência de capital de giro, especialmente na fase em que a empresa precisa de tempo para conquistar seus clientes;
- Produtos de baixa qualidade;
- Localização equivocada;
- Crescimento mal planejado;
- Erros de avaliação sobre a concorrência e o momento certo para iniciar o negócio;
- Empregados desmotivados e sem vontade de crescer com a empresa.



CARVALHAIS, Roselaine dos Santos; PATTO, Ângela Ramalho. **Como elaborar um plano de vendas** / Organizadoras: Vera Helena Lopes, Marli Aparecida Menezes Simões Queiroz, Renata Duarte Foscarini. Belo Horizonte: Sebrae-MG, 2007.

EL CHECK, Roberto. **Como Elaborar Estratégia de Comercialização**. Organizadoras: Vera Helena Lopes, Marli Aparecida Menezes Simões Queiroz, Renata Duarte Foscarini. Belo Horizonte: Sebrae-MG, 2007.

Empreendedorismo no Brasil: 2007. Carlos Artur Krüger Passos et al. Curitiba: IBQP, 2008. 167 p. Disponível em:

<<http://www.ibqp.org.br/empreendedorismo/home/>>. Acesso em: 17 nov. 2008.

GOMES, Isabela Motta. **Manual Como Elaborar um Plano de Marketing**. Belo Horizonte: Sebrae-MG, 2005.

Manual Como Elaborar uma Pesquisa de Mercado. Belo Horizonte: Sebrae-MG, 2005.

MPE Brasil. Questionário de avaliação. Ciclo 2011.

OLIVEIRA, Dilson Campos. **Manual Como Elaborar Controles Financeiros.** Belo Horizonte: Sebrae-MG, 2005.

Presidência da República. Disponível em : <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em: 25 mar. 2010.

Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios (agosto de 2007).

ROSA, Cláudio Afrânio. **Como Elaborar um Plano de Negócio /** Organizado por Flávio Lúcio Brito; colaboradores.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br>>. Acesso em: 24 ago. 2011.

ZICA, Roberto Marinho. **Manual de atendimento individual: acesso a serviços financeiros.**



0800 570 0800 – www.sebraemg.com.br

MINAS  **FÁCIL**

 **JUCEMG**

Junta Comercial do Estado de Minas Gerais
Contribuindo para geração de riqueza e trabalho

www.jucemg.mg.gov.br

(31) 3219 7900

 **GOVERNO
DE MINAS**
