CURSO DE INTRODUÇÃO AO

# EMPREENDEDORISMO NOFRONT + MERCADO PAGO

## SEJA BEM-VIND@!

A convite do Mercado Pago, a NoFront construiu esse curso sobre empreendedorismo com a ajuda do digital.

Para melhor experiência de aprendizagem, recomendamos que você realize todos os exercícios logo após assistir às aulas, na ordem recomendada!

**Chega de vender o almoço pra pagar a janta!**

**Estamos junt@s!**

# AULA 1

# CHEGA DE VENDER O ALMOÇO PARA PAGAR A JANTA

Você já realizou o planejamento financeiro do seu negócio? Ele é fundamental para a saúde de qualquer empreendimento! Por esse motivo, listamos alguns passos importantes para que você possa construir o seu planejamento! **Aproveite!**

## PASSO 1

## SEPARE AS SUAS CONTAS PESSOAIS E DO SEU NEGÓCIO

Não adie esta tarefa! Se você deixar pra separar suas finanças do seu negócio, provavelmente os seus custos pessoais vão se misturar com os valores da sua empresa e vai ser muito difícil controlar tudo isso! Separar as suas finanças pessoais e do seu negócio vai te permitir entender melhor seus custos e controlar suas receitas e consequentemente ter mais saúde financeira.

## PASSO 2

## FAÇA SEU PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL

Planejar o seu negócio vai te poupar de muitas dores de cabeça. Por esse motivo, fazer um bom planejamento do seu empreendimento envolve também fazer um bom planejamento das suas finanças pessoais!

Nesta etapa de planejamento, busque entender o seu custo de vida, que chamamos de **Salário Mínimo Necessário**. Para isso, liste e some todas as suas despesas essenciais e obrigatórias, como: saúde, moradia e alimentação. Pronto! Você já tem o valor do seu salário mínimo necessário por mês.

Anote com carinho o valor total do seu Salário Mínimo. Esses dados serão ser muito importante quando a gente for entender os custos do seu empreendimento!

| DESPESA | VALOR |
|---|---|
| Alimentação | |
| Moradia | |
| Saúde | |
| Transporte | |
| **Valor total** | |

## PASSO 3

## CONSTRUA A SUA RESERVA DE EMERGÊNCIA

Quando você começa a empreender, não existe uma renda garantida. Dependendo do seu ramo de atuação, você pode inclusive ter oscilações nas suas vendas, o que a gente chama de sazonalidade. Por esse motivo, construir sua reserva de emergência deve ser uma das suas principais metas profissionais.

### Qual o valor ideal para a reserva de emergência?

Quando você empreende, o ideal é que você tenha entre 6 a 12 vezes o seu Salário Mínimo Necessário. Sabe por quê? Se um imprevisto acontece hoje - como foi com a pandemia em que vários comércios foram obrigados a fechar a porta de um dia pro outro - você estará preparado para seguir suas atividades nos próximos 6 a 12 meses, sem desespero. A reserva de emergência é como um seguro que você faz pra você mesmo.

Se você ainda não possui uma reserva de emergência, comece poupando pelo menos 1% da sua renda! Acredite pode parecer difícil juntar dinheiro, mas essa reserva também vai te trazer muita saúde mental e tranquilidade!

> Qual lugar pra guardar a reserva de emergência? DICA: Você pode buscar por contas digitais gratuitas para ajudar nessa divisão. A conta do Mercado Pago é um exemplo disso. Não precisa ter empresa aberta para criar sua conta, dá pra fazer pelo celular, com seu CPF.

# AULA 2

# PERCA O MEDO DE EMPREENDER NA INTERNET

O século XXI é o século da tecnologia e não podemos mais ficar de fora desse universo por medo!

**#CURIOSIDADES**

> Você sabia que nesta pandemia o uso de internet no Brasil cresceu muito? Pois é, e não para por aí. Além das pessoas estarem usando mais a internet, elas também estão consumindo mais por lá! Segundo levantamento da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), em 2020, o crescimento nas vendas online foi de 68% na comparação com 2019. Estima-se que 20,2 milhões de consumidores realizaram pela primeira vez uma compra pela internet e que 150 mil lojas passaram a vender também por meio das plataformas digitais. Foram mais de 301 milhões de compras. Uau!

Como empreendedor, o seu papel é entender as necessidades dos seus clientes, certo? Para isso, você vai precisar de muito mais que um perfil nas redes sociais. Da mesma forma que uma loja não é só composta pela vitrine, um empreendimento digital não é só um perfil nas redes sociais. Neste módulo, vamos aprender passos fundamentais na hora de planejar seu negócio.

## PASSO 1

## ENTENDA A SUA PROPOSTA DE VALOR

Se você está naquele estágio que não faz ideia do que vender, provavelmente é porque você não definiu a sua proposta de valor. A proposta de valor é muito importante, porque é o que te destaca no meio da multidão: é a sua missão.

Muitas pessoas acham que ter sucesso nas vendas é uma questão de simplesmente comprar barato e revender mais caro. Isso não é a realidade. Vender com sucesso envolve conhecer muito bem seus produtos, seus clientes e os seus canais de venda. Por isso, antes de sair fazendo grandes investimentos e ir ao banco pedir um empréstimo enorme, reflita sobre a proposta de valor do seu empreendimento.

**Proposta de valor (missão do negócio):**

**Área de atuação:**

**Público alvo:**

Para entender sua proposta de valor é muito importante procurar por oportunidades dentro do seu contexto, da sua realidade. Olhe em volta... o que as pessoas do seu bairro e da sua cidade estão precisando? O que elas estão comprando?

## PASSO 2

## NÃO TENHA MEDO DE USAR A TECNOLOGIA PARA REALIZAR SUAS VENDAS

Não é nenhuma novidade: Vender fiado pode trazer grandes apertos financeiros! E é por isso que eu vou ser bem sincera com você: oferecer múltiplas opções de pagamento para os seus clientes vai fazer MUITA diferença no crescimento do seu negócio!

Se você abrir sua carteira digital do Mercado Pago, por exemplo, já pode começar a receber pagamentos online agora mesmo!

Você pode mandar um link de pagamento via mensagem direto para seu cliente, emitir boletos e ainda disponibilizar um código QR para seu cliente fazer um pagamento instantâneo. Tudo isso é feito de forma muito rápida, a partir do seu celular ou computador.
Todas estas facilidades estão disponíveis tanto

para você que vende produtos, quanto para você que presta algum serviço. Percebeu como será mais fácil e seguro receber pelo seu serviço a partir de agora?

**#CURIOSIDADES**

> Sabe aquele medo de enviar o seu produto sem ter certeza de que o dinheiro vai cair? Esse problema acabou! O Mercado Pago é certificado contra fraudes e aqui você tem a garantia de que tudo está nos conformes. Pode confiar, você tem a garantia de que vai receber o seu dinheiro com segurança. E sempre que precisar, você pode conferir o seu saldo na conta digital. Simples, rápido e seguro.

> Sabe aquele monte de burocracia? Manda dinheiro pra lá e pra cá porque precisa de um serviço? O Mercado Pago pode te dar uma mão com isso também, você pode fazer saques em dinheiro, pagamentos, transferências e outros serviços direto no aplicativo!

Essas são algumas opções de como a internet pode, de forma fácil e segura, facilitar o seu dia a dia e promover o crescimento do seu negócio.

## PASSO 3

# USE E ABUSE DO PIX PARA RECEBER PAGAMENTOS

Falando ainda sobre facilidades e segurança, você já conhece a tecnologia do Pix? O Pix é uma nova forma de enviar e receber dinheiro. Existe o débito e o dinheiro papel, certo? O Pix é a mesma coisa, só que totalmente virtual!

Não é apenas um aplicativo, como muitos dizem por aí. É uma nova forma de comprar e de vender produtos. O Pix permite que transações sejam realizadas e recebidas em poucos segundos, a qualquer horário do dia, inclusive nos fins de semana, em qualquer dia do ano, entre instituições diferentes, de forma segura, e, o melhor de tudo, com o dinheiro disponível imediatamente.

Na prática, você pode receber e enviar dinheiro a partir da sua “chave Pix” que pode ser o seu CPF, número de telefone ou e-mail. Esta chave Pix é como se fosse um “apelido” que você dará para sua conta, e aí, sempre que precisar, você pode receber ou transferir dinheiro e em poucos segundos o valor estará disponível na conta! Chega de perder vendas!

# AULA 3

## PLANEJANDO AS VENDAS NA INTERNET

Ter uma plataforma adequada para vender seus produtos na internet é fundamental para o sucesso do seu negócio digital. Os marketplaces, que são nada mais nada menos que "shoppings virtuais" que reúne diversas marcas e produtos, como é o caso do Mercado Livre, por exemplo.

Quando você planeja suas vendas na internet, é fundamental entender os RECURSOS-CHAVE que você precisa para vender o seus produtos.
Para compreender os seus recursos-chave, é muito importante você compreender em primeiro lugar o tipo de produto que você vai oferecer. Por exemplo, alguns produtos demandam o preparo antes da venda. Outros produtos já são comprados prontos e podem ser diretamente revendidos.

Ao entender o tipo de produto que você vende, você poderá calcular quais são os seus custos. É assim que entendemos os recursos-chaves.

## PASSO 1

## USE E ABUSE DO PIX PARA RECEBER PAGAMENTOS

Organize os seus recursos-chave

| PRODUTOS (O QUE EU VOU VENDER) | RECURSOS-CHAVE (O QUE EU PRECISO PARA VENDER MEU PRODUTO) |
| --- | --- |
| | |

## PASSO 2

## ENTENDA SEUS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

Nessa etapa, é importante diferenciar quais são os CUSTOS FIXOS e os CUSTOS VARIÁVEIS do seu negócio.

Os custos fixos são aqueles que você vai ter todo mês, não importa quanto você venda. Seu Salário Mínimo Necessário, por exemplo,

é um custo fixo, porque todo mês, independente das suas vendas você precisará de saúde, alimentação e moradia. Quais outros custos fixos existem no seu serviço ou produtos?

Já os custos variáveis são aqueles que variam conforme o volume de produtos que você vende, como o custo de embalagem, por exemplo. Não se esqueça de incluir nesse cálculo todos CUSTOS TRANSACIONAIS, que são todas as taxas e impostos que você paga, a cada venda realizada. O controle de custos é muito importante para que você estabeleça o preço do seu produto de forma adequada.

| CUSTOS FIXOS | CUSTOS VARIÁVEIS |
| --- | --- |
| | |

## PASSO 3

## CONTROLE O SEU FLUXO DE CAIXA

Todas as empresas têm várias obrigações financeiras para cumprir. Essas obrigações são as CONTAS PARA PAGAR como impostos, salários e fornecedores e as CONTAS PARA RECEBER como o dinheiro das vendas dos produtos. É muito importante controlar esse FLUXO, para garantir a saúde do seu negócio. Além disso, é importante ter as contas em dia para otimizar os ganhos. Quando não equilibramos nosso gasto financeiro, podemos afundar e falir a nossa empresa.

### Como fazer isso na prática?

- Faça o levantamento de todos os custos.
- Liste todas as suas contas a pagar e todas as suas contas a receber.
- Faça isso SEMANALMENTE. É importante "se pagar" semanalmente e evitar misturar o dinheiro pessoal e o da empresa no dia a dia. A frequência pode ser quinzenal ou mensal, mas é importante que você tenha disciplina!
- Analise as finanças da sua empresa e busque entender: o que é salário, o que é custo e o que é lucro.

## PASSO 4

## CONTROLE SEU ESTOQUE

O estoque é algo importante de ser analisado. Ao mesmo tempo que você deve evitar ter muitos produtos estocados e parados, você deve se manter preparado para eventuais crescimentos na demanda. O MercadoPago te ajuda nisso também! Através da plataforma você consegue registrar os seus produtos, criar um estoque virtual e ter o controle total sobre todos os seus produtos. Dá pra emitir relatórios rápidos, dar baixa nos produtos, oferecer garantia aos clientes,dentre muitas outras funcionalidades que facilitam muito o seu dia a dia.

Nossa recomendação é que, ao começar a vender, você faça o MÍNIMO PRODUTO VIÁVEL (MVP) do seu negócio. O MVP é um teste, onde você realiza um protótipo do seu negócio. Ao invés de fazer um investimento inicial grande, você pode testar a sua solução.

### Como funciona o MVP na prática?

Você pode comprar uma quantidade pequena de produtos que irá revender na internet e a partir disso, sentir como é a demanda do mercado. A partir disso, você define uma TAXA DE REINVESTIMENTO daqueles produtos que você testou e vai aumentando o seu negócio. A quantidade de produto inicial vai depender da sua realidade e do seu segmento de atuação.

# AULA 4

# PRECIFICAÇÃO: PARE DE PAGAR PRA TRABALHAR!

Você já teve a sensação de trabalhar sem parar e chegar no final do mês sem dinheiro no bolso? Isso pode estar acontecendo por problemas na precificação dos seus produtos! Um erro muito comum entre empreendedores iniciantes é não calcular sua própria remuneração na hora de estabelecer seu preço. Como diz o ditado popular, tempo é dinheiro! Por esse motivo, é fundamental que você saiba quanto custa a sua hora. Vamos lá!

## PASSO 1

## CALCULE O VALOR DA SUA HORA DE TRABALHO

O Salário Mínimo Necessário (SMN) é um indicador muito importante, quando você não faz ideia de como precificar o valor mínimo da sua hora de trabalho. O SMN nos traz a ideia dos valores mínimos que você precisa para se manter com dignidade, por isso, se você

dividir o SMN valor pelo número de horas mensais que você se dedica ao seu negócio, saberá exatamente qual o valor mínimo da sua hora de trabalho.

***Valor mínimo da hora de trabalho = Salário Mínimo Necessário ÷ horas mensais trabalhadas***

## PASSO 2

## ENTENDA A DIFERENÇA ENTRE SUA PROPOSTA DE VALOR E SEU PREÇO

Muitas pessoas acham que empreender é comprar barato e vender mais caro, mas tudo depende da proposta de valor que o produto oferece. Ou seja, depende da necessidade que está sendo atendida

> O preço é a expressão em dinheiro do valor de um determinado produto, bem ou serviço. O valor se refere à utilidade que aquele produto ou serviço representa para o consumidor! Imagina quanto uma pessoa perdida no deserto seria capaz de pagar por uma garrafa de água? Isso acontece porque o valor desse bem, nesse contexto, é gigantesco.

A precificação deve considerar todos os seus custos, como vimos no último módulo. Além de levar em consideração seus gastos, você também deve considerar o preço médio do produto na sua região, ou na plataforma que você quer comercializar - também conhecido como  preço de mercado.

## PASSO 3 ENTENDA SEU PÚBLICO E PROCURE REDUZIR CUSTOS

Uma outra forma de agregar valor ao seu produto - e consequentemente aumentar o preço - é realizar parcerias que reduzam o seus custos. Então você pode fazer parcerias na compra de matéria prima, na logística, na comunicação e marketing...

- É importante que você conheça o seu público-alvo para entender o que ele está pensando, quais são os problemas e desejos desse público.

Além de entender as necessidades desse público-alvo, você também precisa se adaptar à realidade dele. Hoje, as pessoas usam muito menos dinheiro. Então, se você não aceitar cartão, você estará fechando as portas para uma parte dos seus clientes. Por isso é muito importante ter várias formas de pagamento, como maquininha, link, boleto. Em todos esses casos, o Mercado Pago tem uma solução pra te ajudar!

## PASSO 4

## ENTENDA O FLUXO DO SEU NEGÓCIO

Seja pelo computador ou celular, você precisa pensar não só no seu produto, mas em como esse produto vai chegar até o seu cliente. Neste passo, é importante que você reflita sobre as seguintes questões:

**1 Como você vai adquirir os produtos e matérias-prima?**

**2 Como seu produto vai chegar até o seu cliente? Quais formas de pagamento você vai trabalhar? Como seu cliente vai receber o produto? Quanto tempo vai demorar pra ele receber?**

Como você aprendeu, você pode utilizar uma conta otimizada para gestão de custos, tem a estrutura do MarketPlace que eu já te apresentei e permite que você comece a empreender sem precisar de um grande investimento inicial, tem como receber e pagar por link pelo celular. Todas essas plataformas ajudam você a oferecer o melhor fluxo, ou seja, a melhor experiência para o seu cliente.

# AULA 5

## SE PREPARE PARA CRESCER!

Conforme seu negócio for crescendo, novos desafios surgirão! Por isso, nossa recomendação é que você já comece a se organizar!

É muito mais fácil crescer quando você já começa um negócio de forma organizada. Por isso é importante criar um planejamento de curto, médio e longo prazo.

Qual é a sua meta no curto prazo, para realizar em um ano? E no médio prazo, daqui a 5 anos? Onde você quer que seu empreendimento esteja daqui há 10 anos? As respostas para essas questões são fundamentais para o sucesso do seu negócio.

## PASSO 1

## DEFINA AS METAS DE CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO DO SEU NEGÓCIO

Essas metas podem ser de faturamento, de alcance, de funcionários, de produtos vendidos... só é importante que suas metas sejam tangíveis, ou seja, que seja possível medir e avaliar futuramente.

| CURTO PRAZO<br>1 ANO | MÉDIO PRAZO<br>2 A 5 ANOS | LONGO PRAZO<br>10 ANOS |
|---|---|---|
| | | |

A sua proposta de valor e as suas metas são a sua bússola para tomada de decisões!

## PASSO 2

## ORGANIZE AS FUNÇÕES DO SEU EMPREENDIMENTO

Por mais que seu negócio seja pequeno, você precisa executar todas as funções de uma empresa para que funcione bem. Então, pra isso, é importante estruturar bem os processos e setores.

Se você quer que o seu negócio cresça, você precisa olhar bem para cada setor do seu empreendimento, olhar para contabilidade, para administração, para logística, para o marketing “.”

No caso do marketing, o Mercado Publicidade pode ajudar você. É uma forma de você conseguir anunciar seus produtos na internet a partir de 70 reais. Isso ajuda a melhorar seu alcance.

Para reforçar o marketing da sua empresa, é possível hoje anunciar seus produtos na internet. Um exemplo disso é o Mercado Livre Ads, que ajuda a melhorar o alcance dos seus produtos no marketplace. Com o Mercado Shops, também é possível ter seu site conectado ao Mercado Livre.

No âmbito contábil e financeiro, é possível também usar também um aplicativo como o do Mercado Pago, que conecta com sua conta no marketplace, e permite integrar seus recebimentos com outras

frentes de negócios. Como a ferramenta é toda integrada, tudo se atualiza automaticamente e fica registrado. É mais fácil controlar todo o seu fluxo financeiro assim.

Por isso é importante já começar tudo o mais estruturado possível, já pensando na dinâmica de um empreendimento que vai crescer e precisa ter estrutura para isso.

Esse planejamento para o crescimento vai te ajudar a valorizar o seu próprio trabalho.

**#CURIOSIDADES**

Além desse curso, você pode contar com a Central de Vendedores, onde você também encontra conteúdos que vão te ajudar a aprofundar seus conhecimentos.

## PASSO 3

## FORMALIZE-SE!

**“Qual é o momento de me formalizar?”**

No Brasil, existe uma isenção no imposto de renda para pessoas que ganham até dois salários mínimos por mês. Se o faturamento total for até esse valor, você ainda não precisa ter CNPJ.

Mas se você quer empreender com qualidade, faça sua formalização! Você consegue abrir o MEI de forma segura pela internet. Ao se certificar, você vai poder pagar INSS e ter acesso à vários benefícios como auxílio-doença, aposentadoria por idade e salário-maternidade. A única condição para ser MEI é que seu faturamento seja de até 81 mil reais por ano.

**NÓS DESEJAMOS QUE VOCÊ TENHA MUITO SUCESSO NO SEU EMPREENDIMENTO! CRESÇA E CONTE CONOSCO!**

NOFRONT
EMPODERAMENTO FINANCEIRO

NOFRONT
EMPODERAMENTO FINANCEIRO

mercado
pago