

SÉRIE **empretec**

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES

SEBRAE

SUMÁRIO

O QUE É O EMPRETEC?.....	2
TODOS PODEM PARTICIPAR DO EMPRETEC?.....	5
POR QUE É IMPORTANTE PARTICIPAR DO EMPRETEC?.....	7
O QUE SÃO AS CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR (CCE).....	9
BUSCA DE INFORMAÇÕES.....	11
POR QUE BUSCAR INFORMAÇÕES?.....	12
ONDE BUSCAR INFORMAÇÕES?.....	16
QUAIS INFORMAÇÕES BUSCAR?.....	22
CONCLUSÃO.....	34

Empreender é o sonho de muitos brasileiros. Esse sonho é motivado principalmente pelo desejo de independência financeira e pela liberdade de “ser o seu próprio chefe”.

No entanto, empreender é uma decisão arriscada e que exige muito planejamento e cuidado. O empreendedor precisa estar atento a muitas variáveis que podem impactar o seu negócio, ainda que ele seja uma excelente ideia!

Mas, não há motivo para desespero ou preocupação. Conhecendo os medos, dúvidas e preocupações dos empreendedores, o Sebrae está disponibilizando o Empretec: um curso de 60 horas que há anos está transformando a vida e os negócios dos empreendedores brasileiros.



1

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES



O QUE É O EMPRETEC?

O Empretec é uma metodologia desenvolvida pela ONU (Organização das Nações Unidas) e que já foi aplicada com sucesso em mais de 30 países.

O Empretec é um curso de imersão com carga horária de 60 horas, dispostas em 6 dias. Durante este curso, o participante terá a oportunidade de aprender técnicas para desenvolver 10 características indispensáveis a todo empreendedor:

2

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES

1. Busca de oportunidade e iniciativa
2. Planejamento e monitoramento sistemático.
3. Busca de informações.
4. Estabelecimento de metas.
5. Correr riscos calculados.
6. Exigência de qualidade e eficiência.
7. Persistência.
8. Comprometimento.
9. Persuasão e rede de contatos.
10. Independência e autoconfiança.

3

3 BUSCA DE INFORMAÇÕES

Num primeiro momento, pode-se pensar que se trata de um curso cansativo e pouco proveitoso, no entanto, é exatamente o contrário.

Todas as aulas do curso são elaboradas com atividades dinâmicas e que possibilitam ao participante, chamado de “empreteco”, vivenciar na prática cada uma das 10 características.

Ou seja, não se trata de um curso com longas aulas teóricas. Pelo contrário, no Empretec todos os participantes são estimulados à aplicação prática a todo o tempo.



4

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES



TODOS PODEM PARTICIPAR DO EMPRETEC?

O Empretec é uma imersão direcionada a empreendedores e a pequenos empresários. Para participar, não é necessário que se já tenha iniciado um negócio, mas que haja o forte desejo de empreender.

5

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES

Como as vagas são limitadas, de modo a garantir um melhor aproveitamento dos participantes, todos os interessados no Empretec são submetidos a um processo seletivo, no qual são feitas algumas perguntas por meio de uma entrevista. A entrevista é realizada para possibilitar a avaliação do momento profissional do candidato.

Para participar da seleção, basta realizar o cadastro no site do Sebrae, indicando o interesse. Em seguida, um dos nossos representantes entrará em contato para agendar a entrevista.

Sendo aprovado, o participante será direcionado para o processo de matrícula, pagará a taxa de inscrição e aguardará o início do curso.

**6****3****BUSCA DE INFORMAÇÕES**



POR QUE É IMPORTANTE PARTICIPAR DO EMPRETEC?

O Empretec foi desenvolvido com o objetivo de tornar os empreendedores mais seguros de si e mais preparados para iniciarem ou impulsionarem o seu negócio.

7

Com o conhecimento adquirido no Empretec, mais da metade dos participantes afirmam que perceberam um aumento significativo em seu faturamento e que começaram a sentir muito mais facilidade e segurança para tomarem decisões estratégicas.

Além disso, após o Empretec, o empreendedor consegue ter um olhar muito mais apurado sobre o mundo dos negócios, o que permite que ele desenvolva estratégias mais acertadas e embasadas em dados reais.

Sem contar que no Empretec é possível ampliar de forma significativa a rede de contatos, uma vez que no programa participam empreendedores e empresários de diversas áreas de atuação. Ou seja, além de aprender, é possível trocar experiências e até conhecer parceiros que podem auxiliar no negócio.



8

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES



O QUE SÃO AS CARACTERÍSTICAS DO COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR (CCE)

Conforme mencionamos acima, as características do comportamento empreendedor, ou CCE, são um conjunto de características encontradas na maioria absoluta dos empreendedores de sucesso.

9

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES

Estas características foram identificadas após uma análise minuciosa do comportamento de vários empreendedores ao redor do mundo. Todo empreendedor precisa ter estas 10 (dez) características, pois todas são importantes!

Ao ler a lista com todas elas, provavelmente será possível identificar que algumas já fazem parte do seu perfil e que outras ainda não.

O Empretec busca exatamente isso: aprimorar as características que o empreendedor já tem e desenvolver aquelas que forem necessárias.

É o desenvolvimento destas características que dá aos participantes do Empretec a força e a coragem necessárias para o seu negócio.

Por isso, o Empretec é um curso tão transformador! Não se trata de uma simples técnica, mas de um verdadeiro processo de transformação de dentro para fora.

Neste e-book, falaremos sobre a característica **busca de informações**. Infelizmente, muitos empreendedores negligenciam por não compreenderem o impacto que ela tem no negócio.

Acompanhe este material e descubra como se tornar um empreendedor atento ao ambiente interno e externo.

10



BUSCA DE INFORMAÇÕES

A Busca de Informações é uma característica muito marcante dos empreendedores de sucesso. Ela se refere ao comprometimento do empreendedor com a atualização constante de dados e informações sobre tudo o que estiver relacionado ao seu negócio, principalmente ao que envolver clientes, fornecedores e concorrentes.

Mais que uma característica do empreendedor de sucesso, a busca de informações é uma necessidade, principalmente se considerarmos o mundo atual, no qual as mudanças ocorrem com grande velocidade e frequência.

Diante dessa importante necessidade, preparamos este e-book, no qual trazemos dicas importantes para o empreendedor que deseja desenvolver a característica busca de informações.



POR QUE BUSCAR INFORMAÇÕES?

No ambiente altamente competitivo e de constantes mudanças em que vivemos, aquele que não se informa certamente fica em desvantagem.

De modo particular para o empreendedor, a falta de informações pode resultar em graves problemas, principalmente se estiver relacionada a pontos-chave no negócio. Ademais, o empreendedor deve manter-se informado por 3 (três) razões principais:

12

1. ENVOLVER-SE PESSOALMENTE NA AVALIAÇÃO DE SEU MERCADO

A primeira grande razão para que o empreendedor se mantenha informado é conhecimento de seu próprio negócio.

Há um ditado popular que diz que “o olho do dono é que engorda o gado”. Claro que esta frase não pode ser interpretada literalmente, afinal, não basta olhar para o negócio para que ele tenha sucesso.

No entanto, é possível tirar uma conclusão importante deste dito: o empreendedor deve ser o maior responsável pela busca de informações acerca de seu negócio, uma vez que ele é o principal interessado no sucesso da empresa.

É um erro que muitos empreendedores cometem é deixar a avaliação do mercado ficar sob a responsabilidade de terceiros. Certamente, pode-se pedir a ajuda de alguém mais experiente, no entanto, é fundamental que o empreendedor acompanhe todos estes resultados de perto.

2. INVESTIGAR COMO OFERECER NOVOS PRODUTOS OU SERVIÇOS

Outro forte motivo para que o empreendedor busque por informações são os seus clientes. Para se manter competitivo frente à alta concorrência e a paridade dos produtos e serviços, é importante saber destacar-se e isso só é possível através da inovação.

Se o empreendedor oferece os mesmos produtos e serviços que o concorrente, o que fará com o que o cliente opte por ele ao invés do outro?

Diferenciar-se no mercado é algo indispensável para quem deseja o sucesso, principalmente no início do negócio. No entanto, a inovação só é possível com uma constante busca por conhecimento e informação e verdadeira abertura à mudança.

3. BUSCAR A ORIENTAÇÃO DE ESPECIALISTAS PARA DECIDIR

Para minimizar os erros, o empreendedor precisa estudar todas as possibilidades, tanto positivas quanto negativas. Contudo, há casos em que a falta de experiência pode prejudicar esta avaliação.

Diante desse cenário, é recomendável ao empreendedor buscar informações com especialistas na área, principalmente aqueles que já vivenciaram situações parecidas.

A orientação de um especialista proporcionará ao empreendedor avaliar as alternativas de maneira mais completa e atenta a todos os detalhes.

15



ONDE BUSCAR INFORMAÇÕES?

O empreendedor possui muitos canais onde pode buscar informações e todos eles são importantes. Mais que isso, são necessários! Desse modo, o ideal é que o empreendedor se mantenha informado através de todos eles.

Abaixo, indicaremos alguns canais onde os empreendedores podem buscar informações, desde os mais acessíveis aos mais elaborados.

INTERNET

A internet é um dos canais mais acessíveis para a busca de informação. A partir dela, o empreendedor pode tomar conhecimento daquilo que acontece no mercado em que atua, com os seus clientes, fornecedores e até com os concorrentes.

Na internet há inúmeras possibilidades de busca de informação: desde uma simples pesquisa num site de buscas até a leitura de artigos e textos escritos por especialistas na área.

No entanto, a internet não é apenas um canal para se informar. Ela deve ser utilizada também para a formação profissional e acadêmica, pois para ter sucesso, o empreendedor não pode deixar de estudar e de aprender nunca.

Atualmente, há muitas possibilidades de cursos e até graduações online. Esta facilidade trazida pela internet através do ensino a distância vem de encontro com algo muito escasso na vida do empreendedor: o tempo.

Através da internet o empreendedor poderá aproveitar qualquer tempo livre para estudar. Assim, sem dúvidas, todo o conhecimento adquirido por meio do estudo possibilitará grandes avanços para o negócio.

SEBRAE

O Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) é um agente de capacitação e desenvolvimento, que tem objetivo dar apoio aos pequenos negócios em todo o Brasil.

Além de informação, o Sebrae também oferece cursos gratuitos que podem ajudar o empreendedor a iniciar e a gerir o seu negócio.

▲
▲
▲
▲
▲
▲
O Sebrae também conta com um grande time de especialistas em gestão empresarial e em diversas outras áreas do conhecimento que podem trazer muito mais segurança ao empreendedor que nos procura.

EMPRETEC

▼
▼
▼
▼
▼
▼
Conforme dito no início desse material, o Empretec é um curso oferecido pelo Sebrae e que objetiva justamente auxiliar o empreendedor a desenvolver as características necessárias para gerir seu negócio.

O Empretec é um importante canal para busca de informações, troca de experiências e ampliação da rede de contatos.

Além disso, o Empretec é um programa desenvolvido especificamente para o micro e pequeno empreendedor, o que possibilitará um aprendizado mais profundo sobre o tema.

Ademais, nas 60 horas de imersão promovidas pelo curso, o empreendedor ainda terá a possibilidade de conhecer e tirar dúvidas com muitos especialistas, o que certamente, possibilitará muito mais confiança e segurança para a sua ação empreendedora.

FEIRAS E EVENTOS

As feiras e eventos empresariais são encontros onde se reúnem diversas empresas que atuam em determinadas áreas.

Estes encontros são excelentes oportunidades para a busca de informações, pois muitas empresas levam ideias e processos inovadores para serem expostos. Com isso, o empreendedor poderá ter acesso a um grande arsenal de informações, muitas das quais ele jamais tomaria conhecimento por si só. Assim, as informações adquiridas podem trazer muitos benefícios para a área.

Ademais, as feiras e eventos também possibilitam ao empreendedor ampliar a sua rede de contatos.

Conhecer pessoas e especialistas da área pode promover de maneira significativa o recebimento de informações e a descoberta de novas e mais efetivas formas de trabalhar. Afinal, com a rede de contatos é possível, além de receber informações, trocar experiências e compartilhar ideias.

ESPECIALISTAS

Os especialistas são pessoas com alto grau de conhecimento e experiência na área e de quem se pode aprender muito.

Atualmente, há muitos especialistas no mercado que ofertam seu conhecimento através de processos de consultoria.

A visão de um consultor sobre o negócio é muito importante, principalmente quando se precisa tomar grandes decisões ou quando o negócio está passando por dificuldades.

As consultorias são oferecidas no mercado com uma imensa variedade de preços, desde os pacotes mais simples até os mais sofisticados e completos processos de análise do negócio.

20

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES

No entanto, caso o empreendedor não tenha disponível o valor necessário para investir numa consultoria, não precisa se desesperar.

Atualmente, há inúmeros especialistas que utilizam a Internet para transmitir seu conhecimento e experiência, principalmente através das redes sociais. Neste caso, obviamente o trabalho não será direcionado para a sua questão específica, mas pode-se ter um bom norte de onde começar.





QUAIS INFORMAÇÕES BUSCAR?

Certamente, já ficou clara a importância e a necessidade de buscar informações para se manter competitivo no mercado e aumentar as chances de sucesso do negócio. No entanto, quais são as informações que empreendedor deve buscar?

Antes de falarmos sobre este assunto, é importante destacarmos que cada área tem necessidades bem específicas, mas algumas informações são recomendáveis para todos os negócios. Delas falaremos abaixo.

CLIENTES

É fundamental conhecer muito bem os clientes, de modo que se possa oferecer produtos ou serviços compatíveis com a suas necessidades.

É muito arriscado que o empreendedor inicie suas atividades sem coletar todas as informações mais importantes sobre o cliente que irá atender, pois isso pode resultar num gasto desnecessário de tempo, dinheiro e energia.

Este levantamento de informações possibilitará o desenvolvimento do que, atualmente, chamamos de “persona”, ou seja, uma pessoa fictícia que representaria exatamente o cliente que a empresa deseja atender.

A partir da definição da “persona” será possível direcionar todas as estratégias de vendas da empresa, inclusive os melhores canais para divulgação e formato de propaganda.

Como analisar os clientes?

Muitos empreendedores, sobretudo no início do seu negócio, sentem dificuldade em fazer o levantamento das informações do cliente.

Outrossim, tão grave quanto não buscar as informações sobre o cliente é fazer um levantamento errôneo ou insuficiente, pois uma análise incorreta resultará em estratégias pouco efetivas.

Mas, felizmente, há técnicas e ferramentas que podem facilitar – e muito! – o processo de busca de informações dos clientes.

Dentre as informações mais importantes a serem identificadas, destacamos:

- Faixa etária.
- Estado civil.
- Gênero.
- Escolaridade.
- Profissão.
- Região de trabalho.

- Renda.
- Locais onde gosta de buscar informações.
- Redes sociais que mais acessa (e se acessa).
- Hobbies.
- Estilo de vida.
- Periodicidade da compra.
- Valor que costuma comprar.
- Tipo de pagamento.

A princípio, algumas dessas informações podem parecer desnecessárias, mas todas elas ajudarão o empreendedor a estar cada vez mais próximo do seu cliente.

25

3

BUSCA DE INFORMAÇÕES

Onde buscar as informações sobre os clientes

Além de estar ciente de quais informações buscar, é importante que o empreendedor saiba onde encontrá-las.

Uma das maneiras mais comuns de coletar informações sobre os clientes é pedindo os dados deles em troca de algo que a empresa ofereça e que seja interessante para o cliente. Por exemplo, a empresa pode desenvolver um e-book sobre algum assunto relacionado à área profissional do cliente e, para que ele tenha acesso, é necessário informar alguns dados.

Outra forma interessante de conseguir estas informações é solicitando tais dados num formulário de contato sempre que o cliente se mostrar interessado no produto ou serviço. Porém, é importante ter cuidado com esses dados e protegê-los conforme orienta a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Para os empreendedores que já estão há algum tempo no mercado e possuem clientes ativos, é recomendável que também seja feita uma análise dos clientes atuais, para identificar informações que se repetem em seus perfis.

CONCORRENTES

A análise dos concorrentes é essencial para todas as empresas, principalmente aquelas que estão iniciando suas atividades.

Através da busca de informações sobre os concorrentes, é possível identificar como o seu produto ou serviço se posiciona quando comparado aos outros, principalmente no que tange qualidade e preço.

Deixar de coletar informações sobre os concorrentes é um erro grave que muitos empreendedores e até grandes empresários cometem. Sem estas informações, será muito difícil se manter competitivo, pois se deixa de ter um norteador importante.

É claro que não se pode tomar todas as decisões da empresa com base no que faz o concorrente, mas é preciso conhecê-lo, até mesmo para identificar as suas estratégias de vendas e como é o seu relacionamento com os clientes.

Como analisar os concorrentes?

Certamente, as informações sobre o concorrente não serão dadas diretamente por ele, afinal, ninguém quer fortalecer a empresa com a qual concorre no mercado.

No entanto, com a Internet, a busca por estas informações foi muito facilitada, uma vez que há diversos sites que trazem dados importantes e verdadeiros sobre várias empresas, inclusive com a opinião e avaliação de clientes sobre os produtos e serviços adquiridos.

Sobre os concorrentes, as principais informações a serem levantadas são:

- Faturamento anual.
- Quantidade de funcionários.
- Principais produtos e serviços.
- Política de preços.
- Política de pagamentos.
- Estratégias de marketing e comunicação.

- Diferenciais oferecidos.
- Localidade.
- Quantidade de clientes atendidos.
- Grau de satisfação dos clientes.

FORNECEDORES

Os fornecedores são parceiros importantes do negócio e, certamente, é indispensável que se busque muitas informações sobre ele antes de firmar uma parceria.

Um fornecedor mal escolhido pode resultar em sérios problemas para a empresa e gerar a insatisfação do cliente.

Vale ressaltar que o cliente dificilmente atribuirá um erro ou a má qualidade do produto, ou serviço ao fornecedor. De modo contrário, ele tenderá a cobrar esta responsabilidade da empresa com a qual fez negócio.

Como analisar os fornecedores?

Diante da alta necessidade de analisar os concorrentes, é importante que o empreendedor saiba quais informações deve coletar.

O preço negociado costuma ser um dos principais pontos considerados, no entanto, não deve ser o único. Além do valor negociado, é importante saber:

- Qual a estabilidade financeira do fornecedor?
- Ele tem a capacidade de oferecer os produtos ou serviços de acordo com as necessidades da empresa, principalmente no que se refere a prazos e quantidades?
- Os produtos que ele oferece são de qualidade?
- Qual o suporte oferecido em caso de problemas ou dúvidas?
- Ele oferece garantias?
- Ele tem uma boa reputação no mercado?

Outra forma interessante de avaliar os fornecedores é a verificação das certificações que ele possui, como as ISO 9001 e ISO 14001.

TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

A tecnologia e a inovação podem transformar completamente o negócio, tornando os processos mais ágeis e menos custosos.

Aliás, manter processos de trabalho ou máquinas obsoletas podem trazer sérias consequências negativas ao negócio, uma vez que, neste caso, se perde vantagem competitiva.

O empreendedor que está verdadeiramente comprometido com a busca de informações procura sempre se atualizar nos assuntos relacionados à tecnologia. E mais, ele constantemente se aprofunda em ferramentas que possam tornar o seu trabalho mais eficiente e eficaz.

Sabemos que em alguns casos o investimento em tecnologia e inovação necessitará de um alto investimento. Assim, a busca de informações se faz ainda mais necessária, de modo que se possa fazer uma boa análise de riscos e calcular o seu custo de oportunidade.

GESTÃO DO NEGÓCIO

Há empreendedores que acreditam que por seu negócio ser ainda pequeno não é necessário que se preocupem com questões relacionadas à gestão empresarial.

No entanto, independentemente do tamanho ou do tempo da empresa, é indispensável que o empreendedor conheça as mais recentes técnicas e estratégias para bem gerir o seu negócio.

Este conhecimento ajudará o empreendedor a desenvolver de maneira adequada o planejamento estratégico, a controlar as suas finanças, a negociar com fornecedores e a atrair mais clientes.

GESTÃO DE PESSOAS

Outro conhecimento essencial ao empreendedor é a Gestão de Pessoas.

Ainda que se refira a um MEI com apenas um funcionário, é fundamental que o empreendedor saiba liderar, afinal, grande parte do sucesso do negócio depende das pessoas que trabalham nele.

A Gestão de Pessoas não consiste apenas em saber liderá-las. É necessário muito mais: ter comunicação assertiva, saber dar feedbacks (avaliação sobre o desempenho), oferecer remuneração e benefícios adequados e oportunizar treinamentos.

Ademais, à medida que a empresa for crescendo, é importante começar a pensar em um plano de desenvolvimento profissional, de modo a se manter competitiva e reter os talentos.

AMBIENTE EXTERNO

A busca de informações sobre o ambiente externo à empresa é muitas vezes negligenciada pelos empreendedores.

No entanto, é fundamental que o empreendedor esteja muito bem-informado sobre o que acontece no cenário político, econômico e social do país, pois os movimentos nestas áreas impactam diretamente o negócio.

Além disso, é necessário que faça parte desta busca por informações, as mudanças ocorridas na legislação e como estas podem impactar a empresa.

Ademais, é recomendável que o empreendedor esteja sempre atento informado sobre as principais notícias do Brasil e do mundo.



CONCLUSÃO

A busca de informações, infelizmente, é uma das características mais negligenciadas pelos empreendedores. Esta atitude é até compreensível, pois com a alta demanda de tarefas relacionadas ao negócio, muitas vezes, o empreendedor não consegue organizar o seu tempo para informar-se.

No entanto, esta é uma postura que no médio e longo prazo pode trazer sérios prejuízos para o negócio.

A falta de informação faz com que a empresa se torne obsoleta, tenha processos lentos e ineficazes e, em alguns casos, tenha até mais altos. Estas características, impreterivelmente, se refletirão no produto ou serviço oferecido, seja diminuindo a sua qualidade, seja deixando-o mais caro.

Com isso, há um sério risco de a empresa perder a preferência do cliente. E, caso o concorrente esteja mais bem preparado, pode ser muito difícil atrair novamente o cliente perdido.

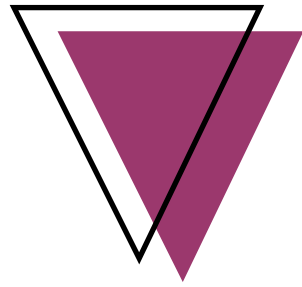
Portanto, antes de chegar a estes extremos, o empreendedor precisa inserir em sua rotina o hábito da informação.

A informação deve ser buscada antes de todas as decisões pertinentes ao negócio, desde as mais simples até as mais estratégicas.

Ao basear-se em dados concretos, o empreendedor pode ter muito mais clareza do que precisa ser feito, além de conseguir tomar decisões de maneira mais segura e com maiores possibilidades de acerto.

Muitos empreendedores já conquistaram seu espaço e transformaram suas vidas a partir do Empretec. Agora é a sua vez! Aponte a câmera do seu celular para o QR CODE e participe do Empretec.





SEBRAE

www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

