

# Quer abrir uma empresa com pouco dinheiro? Use ferramentas gratuitas

Você já se deu conta do quanto a internet ampliou as oportunidades? Já observou que é possível abrir uma empresa digital com baixo custo ou custo zero? Se você respondeu sim para as duas perguntas e está entre aqueles que desejam abrir uma empresa, este post é para você.

Primeiro, lembre-se: quando o assunto é abrir uma empresa, são inúmeros os desafios a serem vencidos. É necessário dedicar muitas horas para formular boas estratégias, descobrir os atalhos e as grandes sacadas. Para isso, você deve começar [validando a sua ideia](#).

Além disso, você irá perceber que ao longo desse processo de compreensão (e depois dele também), é necessário desenvolver novas competências profissionais. Dentre as competências que você precisa aprimorar ou adquirir, caso você ainda não a tenha, está a gestão dos custos.

Abrir uma empresa envolve adotar uma postura enxuta, eliminando o gasto de dinheiro (e energia) com coisas que agregam pouco valor, pois há uma incerteza tangível sobre quando o seu negócio irá trazer retorno financeiro. Assim, utilizar ferramentas gratuitas para suportar tanto a abertura da empresa quanto a operação, é uma boa estratégia para reduzir os custos.

Elencamos a seguir algumas ferramentas que são gratuitas ou que possuem versões gratuitas para que você possa avaliar. Esteja atento aos benefícios e facilidades que trará para o seu dia-a-dia de empreendedor e escolha aquelas que ajudarão a alavancar a sua empresa. Vamos lá?

## Seu negócio: entendendo o contexto

O Business Model Canvas é um modelo muito utilizado para planejar e visualizar as principais características do seu negócio e o modo como ele se relaciona com o todo. Há ferramentas web que implementam esse modelo e facilitam que você tenha uma visão ampla do seu negócio.

- [Canvanizer](#) – ferramenta web para você criar o seu Business Model Canvas. É indicada para registrar insights, acompanhar a evolução das ideias e checar se elas estão, de fato, sendo aplicadas ao negócio. Além disso, você consegue facilmente compartilhar o seu modelo com os demais membros do time utilizando somente o link do seu projeto.
- [Web2Canvas](#) – ferramenta simples que possui explicação didática sobre o Business Model Canvas e funcionalidade para criação do mesmo. Permite a você criar quantos projetos quiser e compartilhá-los com outros usuários.

Outra ferramenta que poderá auxiliá-lo na fase de concepção da sua ideia é o [The Name App](#). Ao utilizá-la, você consegue verificar se o nome criado para sua empresa é um termo já utilizado em algum domínio. Além disso, irá sinalizar quando o nome está presente em perfis de redes sociais como Twitter, Instagram e Facebook.

## Gestão: organizando os recursos da sua empresa

Uma vez definido o caminho que será seguido, é hora de efetivamente colocar a mão na massa para construção do seu produto/conceito. Nesse momento é importante ter à mão ferramentas flexíveis para auxiliar a gestão das atividades, garantindo que todos tenham conhecimento acerca do que precisa ser feito.

- [Trello](#) – plataforma para organizar ideias e fazer gestão

de projetos de forma simplificada. Permite visualizar o status do seu projeto, fazer comentários para receber feedback imediato, carregar arquivos que estejam no seu computador, no Google Drive, no Dropbox, no Box e no OneDrive, adicionar checklists, etiquetas e prazos. Nós já falamos [mais sobre o Trello](#) por aqui.

- [Asana](#) – ferramenta que permite a gestão de projetos do início ao fim de forma descomplicada. A versão gratuita permite adicionar até 15 membros e possui tarefas, projetos e conversas ilimitadas. Disponibiliza alguns painéis básicos e possui um diferencial: função de mensagens que consegue substituir o email dentro da empresa.

## **Ferramentas Operacionais: facilitando o dia-a-dia da sua empresa**

Além de ferramentas de gestão, as empresas precisam de soluções que facilitam o dia-a-dia do projeto. São ferramentas para comunicação e marketing.

- [Gerador de nomes](#) – é uma ferramenta gratuita que permite a você gerar diversas combinações de nomes incríveis de acordo com cada segmento e, assim, buscar inspirações para escolher o nome ideal da sua marca.
- [Gerador de slogan](#) – tão importante quanto definir o nome da sua marca, é construir o posicionamento dela e investir em estratégias de marketing. Um slogan é uma frase de efeito que, além de contribuir para refletir a identidade do seu negócio, facilita no processo de fixação e memorização dos consumidores.
- [Gerador de QR Code](#) – com este gerador é possível criar um QR Code que direcione para um website, mensagem no WhatsApp ou, até mesmo, um texto pré-definido. Além disso, esta ferramenta oferece um infográfico exclusivo com *5 dicas criativas para utilizar o QR Code no seu negócio*, que podem facilitar a comunicação com os seus

clientes e oferecer novas experiências.

- [Gerador de link WhatsApp](#) – se o seu modelo de negócio envolve fazer vendas para os clientes através do WhatsApp, esta é a ferramenta ideal para você. Com este gerador, é possível criar um link para compartilhar nas redes sociais da sua marca ou outros canais de venda, redirecionando assim, rapidamente, os potenciais consumidores para uma conversa no WhatsApp direto com a sua empresa.
- [Gerador de código de barras](#) – se você planeja ter um negócio, online ou físico, e com estoque, é primordial cuidar da gestão dos produtos desde a fase inicial. Uma ótima sugestão é criar códigos de barras para facilitar a identificação das mercadorias, otimizando assim os processos futuros quando a sua empresa escalar.
- [Gerador de Política de Privacidade](#) – se a sua empresa for um e-commerce, é indispensável cumprir todos os pré-requisitos da Lei 12.965/14, mais conhecida como o Marco Civil da Internet. O usuário deve estar ciente e dar consentimento à forma como o seu site utilizará os dados pessoais fornecidos por ele, através de uma Política de Privacidade transparente.
- [Slack](#) – software de comunicação de equipes que permite a troca de mensagens de texto, a visualização de documentos e o compartilhamento de fotos e vídeos. Permite que salas de bate papo com múltiplos canais sejam criadas, com tópicos diferentes para grupos diferentes.
- [MailChimp](#) – é uma plataforma que permite a você gerenciar todos os e-mails cadastrados na sua lista e disparar e-mails de comunicação de forma mais rápida e automatizada. É de fácil uso, possui agendamento de disparo de emails, permite segmentação dos emails a serem enviados e a realização de análise sobre sua lista de emails.
- [Sendinblue](#) – é uma ferramenta de email marketing que permite criar e acompanhar as campanhas de marketing,

gerir contatos e segmentar os clientes atuais e potenciais em função da ação e das preferências.

- [Canva](#) – é uma ferramenta simples e prática, com milhares de layouts para auxiliá-lo a criar o design de suas apresentações e as imagens para você utilizar nas redes sociais, por exemplo. A versão gratuita possui duas pastas para organizar designs, equipe com até 10 membros, 1GB de armazenamento para imagens e recursos, acesso a mais de 8.000 templates e possibilidade de upload das suas imagens.
- [Adobe Spark](#) – é um aplicativo online para edição de imagens, intuitivo e fácil de usar. O Spark permite o desenvolvimento de diversos tipos de materiais, entre eles: [apresentação de slides](#), folhetos, banners, colagem de imagens, artes para redes sociais e muito mais! Você pode ainda [criar vídeos](#) e sites. Os templates do Spark são personalizáveis, com as dimensões exatas de cada mídia, otimizando a tela e proporcionando um resultado visual perfeito em qualquer dispositivo. O Spark é gratuito e está disponível para Android e iOS.

## **Marketing de conteúdo: agregando valor ao seu negócio**

Marketing de Conteúdo é uma maneira de engajar o seu público-alvo e aumentar sua rede de clientes e potenciais clientes por meio da criação de conteúdo relevante e valioso, que atrai, envolve e gera valor para as pessoas, criando, assim, uma percepção positiva da sua marca e, conseqüentemente gerando mais negócios.

Como mencionamos anteriormente, abrir uma empresa exige o desenvolvimento de novas competências. Você precisa ler mais sobre o motivo do [marketing de conteúdo](#) ser uma competência indispensável para qualquer negócio. Assim, listamos também boas ferramentas para suportá-lo nessa competência. Trata-se de espaços que você poderá utilizar para disponibilizar conteúdo relevante e criar uma percepção

positiva da sua marca.

- [WordPress](#) – um dos principais serviços de blog do mundo e oferece uma infinidade de recursos: controle completo do conteúdo postado, estatísticas de acesso, personalização avançada, comentários e muito mais.
- [Facebook](#) – claro que você já conhece a rede social que alcança mais de 1 bilhão de usuários, mas o que você talvez não saiba é que, além do extenso alcance, nela você encontra informações sobre o comportamento do público-alvo da sua empresa.

Agora você já pode apostar nas ferramentas gratuitas para operacionalizar sua grande ideia abrindo uma empresa! Caso ainda reste alguma dúvida, lembre-se que conhecimento é uma porta para as oportunidades. Com isso em mente, explore estas dicas finais:

- [Startup with Google](#): um espaço criado pelo Google para ajudar pessoas que querem montar seu próprio negócio
- O [12min](#) possui uma biblioteca recheada de microbooks sobre empreendedorismo. Não deixe de conferir!

[A Startup Enxuta](#)