

0 jogo dos 7 erros que um empreendedor não pode cometer

Muitas pessoas acham que basta ter uma boa ideia, algum capital e muita vontade de trabalhar para abrir um negócio e ter sucesso.

A realidade é bem diferente. Para começar, o que é uma boa [ideia para um novo negócio](#)? O que parece ótimo para você pode não ter a menor importância para o mercado.

Nesta postagem, vamos apresentar 7 erros muito comuns que acabam levando diversos empreendedores a fechar seus negócios prematuramente.

Evite esses erros!

7 erros que um empreendedor deve evitar a qualquer custo



1- Não testar sua “ideia genial”

Um produto ou serviço deve suprir a necessidade ou desejo de alguém. Na verdade, ele precisa resolver os problemas de um número considerável de pessoas. Caso contrário, não haverá demanda suficiente para o que você deseja vender.

Como descobrir isso? [Fazer uma boa pesquisa](#) de mercado é a solução ideal. E se você acha que isso pode sair muito caro, lembre-se que existem plataformas na internet que podem ajudar você a saber a opinião do público sobre seu serviço ou produto antes de lançá-lo no mercado, como o SurveyMonkey, o Typeform e a MindMiners.

2- Não ter um plano de negócios

Um plano de negócios, de preferência com um bom [planejamento estratégico](#), é fundamental para que sua empresa prospere.

Conhecer suas forças e fraquezas, descobrir oportunidades de mercado e as ameaças das quais precisa se defender, assim como quem são seus concorrentes, fornecedores, parceiros de negócios e canais de distribuição são alguns pontos que precisam ficar bem claros.

Uma dica é usar o [modelo de negócios canvas](#) para isso, utilizado com sucesso por divers startups.

3- Falta de capital de giro

Alguns empresários esquecem que seu negócio só vai começar a gerar caixa suficiente para pagar as despesas do dia a dia, como energia, salários, aluguel e impostos, depois de um bom tempo.

Em geral, recomenda-se ter dinheiro suficiente para se manter por um ano e meio, pelo menos, sem fazer retiradas da empresa.

4- Não definir um posicionamento claro

Uma lanchonete, por exemplo: ela será acessível e com pratos rápidos, ou refinada e com preço premium? Que lugar nos

corações e mentes de seus clientes você quer que sua marca ocupe?

Defina claramente para qual público se destina seu produto ou serviço e qual é a promessa que faz a ele: qualidade? Preço? Rapidez? Status? Comodidade? Escolha o que faz de melhor e mostre para seu público. É isso que vai atraí-lo e fazer de sua marca a preferida deles.

5- Identidade visual amadora

Este é outro grande erro muito comum. É fundamental [criar um logo](#) com profissionais que entendam do assunto, assim como os demais elementos de sua identidade visual, como a escolha das cores, dos tipos de letras e outros fatores de identificação de sua marca.

6- Falta de controle financeiro

Ninguém é obrigado a ser um gênio das finanças e é exatamente por isso que existem diversos softwares disponíveis no mercado que ajudam você a fazer o controle do dinheiro no seu negócio e a [automatizar alguns processos financeiros](#).

7- Achar que pode fazer tudo sozinho

Ninguém é capaz de empreender fazendo tudo. Ter sócios capacitados é tão importante que é uma exigência para que investidores levem em consideração qualquer apresentação de negócios ou de captação de recursos para uma start-up.

Além de sócios, saber delegar é fundamental, contando com uma equipe treinada que vai ajudar sua empresa dar certo, sem que o empreendedor carregue tudo nas costas.

Estes foram nossos 7 conselhos para que você não entre nas estatísticas de fechamento prematuro das empresas de pessoas que queriam [montar seu próprio negócio](#). Planeje, se organize, teste sua ideia e, principalmente, conte com a ajuda de pessoas capacitadas e de confiança ao seu lado.

WeDo
Logos

Este artigo foi escrito pela equipe da [We Do Logos](#), a maior plataforma criativa da América Latina e uma das primeiras do Brasil.