

**EMPREENDEDORISMO É A
MELHOR INICIATIVA COMO
FONTE DE RENDA PRÓPRIA?**



Com o mercado de trabalho cada vez mais competitivo, muitas pessoas se perguntam como é possível driblar a crise e garantir uma estabilidade financeira. É nesse momento que é considerável pensar em outras estratégias para ter uma fonte de renda própria e não ficar esperando apenas por uma vaga de emprego no seu setor de atuação. Por isso que o empreendedorismo acaba sendo uma boa oportunidade para alcançar os objetivos com mais facilidade.

Agora, que tal descobrir como o empreendedorismo pode ser uma ótima iniciativa como fonte de renda própria? Então, não deixe de ler todos os tópicos deste artigo. Boa leitura!



QUAL É A IMPORTÂNCIA DA RENDA PRÓPRIA?

Possuir uma renda própria é determinante para conseguir ter autonomia para realizar suas atividades do dia a dia sem depender financeiramente de outras pessoas. Nesse processo, o indivíduo tem mais liberdade para fazer as suas escolhas do cotidiano, seja na compra de um medicamento, alimento, roupa, curso, seja no pagamento de contas, viagem, entre outros.

COMO ISSO INFLUENCIA NA VIDA DAS MULHERES?

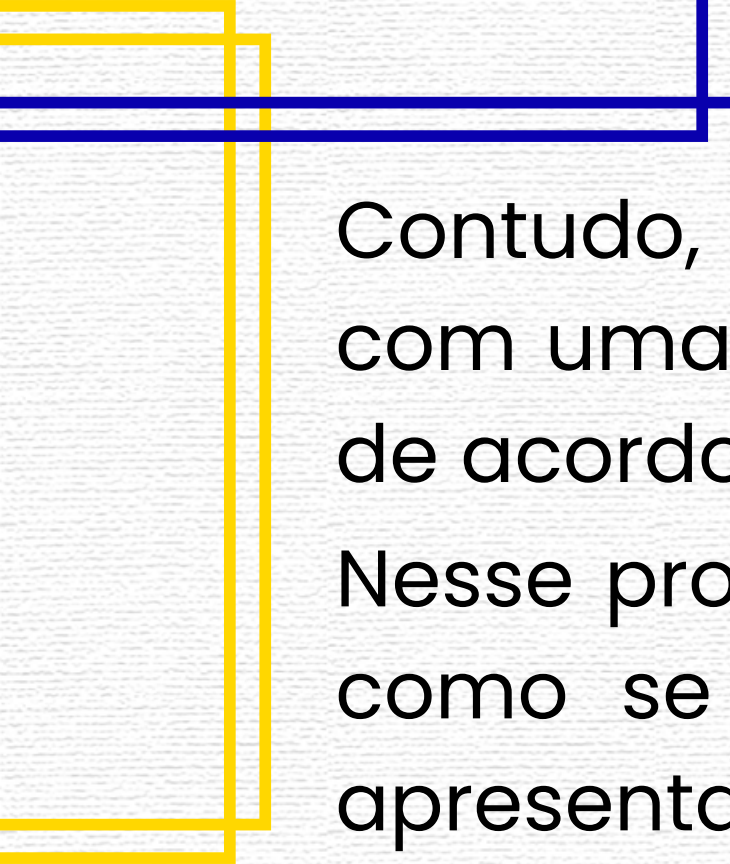
Algumas mulheres dependem financeiramente do marido e de terceiros, visto que, muitas vezes, são elas que ficam em casa cuidando da família e dos afazeres domésticos. Esse é um costume que precisa ser quebrado para que, assim como os homens, todas elas também tenham o direito iguais de ascensão profissional, que garantam que elas também tenham um futuro profissional promissor.

Quando a mulher consegue enxergar que ela também pode crescer na sua carreira, ela melhora significativamente a sua autoestima, pois se sentirá livre para fazer suas escolhas pessoais, sem pensar no financeiro.

Por exemplo, uma mulher independente financeiramente consegue libertar-se com mais facilidade de um casamento abusivo, sem precisar pensar como vai se sustentar. Afinal, toda mulher pode ser “dona do seu próprio nariz” e não ter que dar satisfação da sua vida para outras pessoas.

POR QUE EMPREENDER É UMA ÓTIMA OPÇÃO?

Empreender é sempre uma boa opção para quem almeja ter uma melhor fonte de renda. Isso porque, como o empreendedor é o seu próprio patrão, ele pode pensar em melhores estratégias que o ajudem a crescer o seu negócio de forma sustentável e com ganhos acima da média.

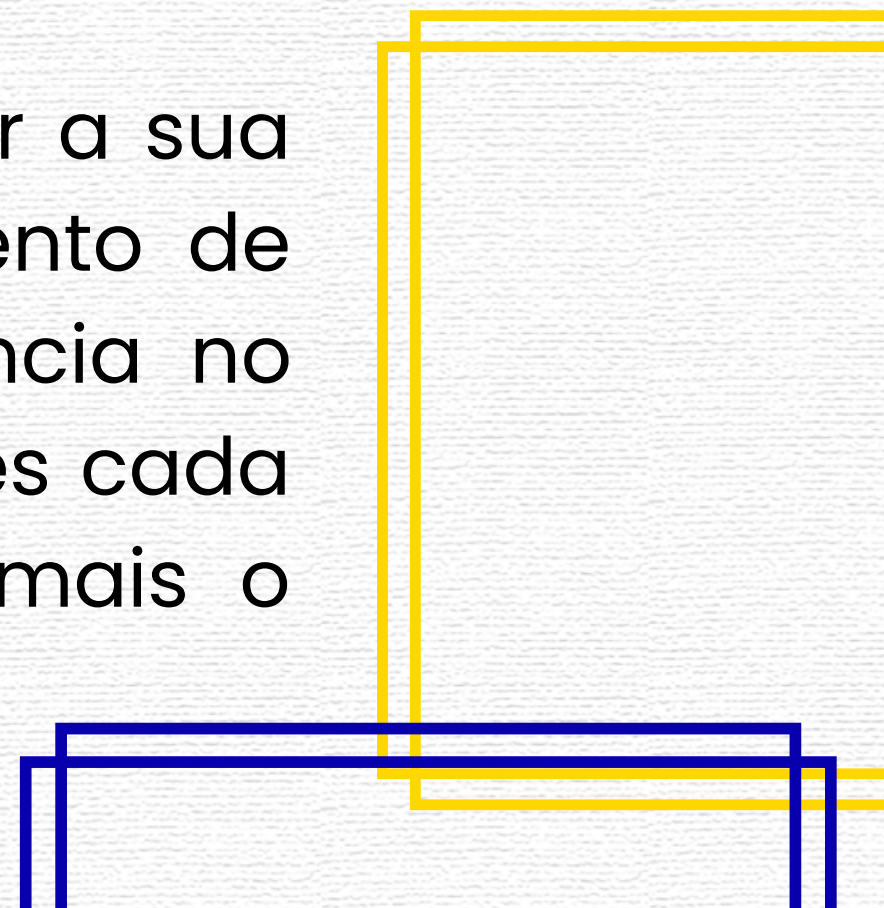


Contudo, para que essa ação funcione como planejado, é fundamental contar com uma boa consultoria, que o auxilie a fazer um plano de negócio assertivo de acordo com o perfil do seu público-alvo.

Nesse processo, também é importante analisar a concorrência para entender como se consegue destacar o seu negócio no mercado de atuação, ao apresentar um diferencial competitivo da marca.

Dependendo do seu ramo de atuação, é possível fazer o seu próprio horário de trabalho. Ou seja, você poderá executar as atividades no momento mais propício para a sua produtividade e que tenha mais consumidores em seu estabelecimento.

Quando você consegue aliar todas essas estratégias para abrir a sua empresa, é notado que será mais fácil ser um empreendimento de destaque e que, com o passar do tempo, se tornará referência no mercado de atuação. Da mesma forma, é possível atrair clientes cada vez mais fidelizados, o que contribui para aumentar ainda mais o faturamento do negócio.





QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS OPÇÕES DE EMPREENDEDORISMO?

Agora que você já sabe a importância do empreendedorismo para ter uma melhor fonte de renda, listamos, a seguir, as principais opções para empreender. Confira!

- **ALIMENTOS**

O ramo alimentício está cada vez mais em alta. As pessoas estão sempre comprando algo, seja para as refeições que são feitas dentro e fora de

casa, seja para lanches ou doces para festas, por exemplo.

Depois do surgimento da pandemia da Covid-19, quando as pessoas precisaram isolar-se em casa, o setor de delivery de comidas também tem crescido cada dia mais. No quesito alimentação, existem diversas opções que podem servir de fonte de renda própria.

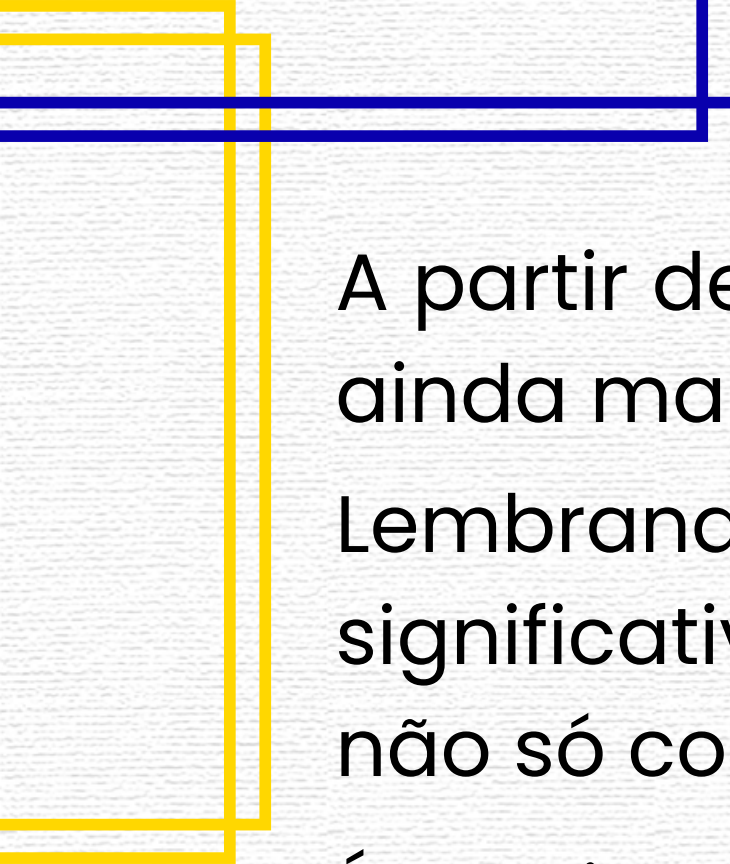
Então, se você tem essa aptidão para esse ramo de atuação, comece vendendo os doces e bolos para os amigos e vizinhos. Para alavancar suas vendas, também poderá elaborar um cardápio exclusivo e anunciar nas redes sociais. Entrar em grupos virtuais é outra opção que ajuda a divulgar os seus produtos.

Mas se você não tem familiaridade com doces e bolos, poderá começar assistindo a vídeos na internet com receitas que ajudam a ter ideias criativas para elaboração dos seus produtos. Assim que for elaborando os primeiros itens, ofereça algumas amostras para outras pessoas experimentarem e falarem um pouco sobre o sabor dos bolos, tortas, brigadeiros, entre outros itens que você tem preparado.

- **REVENDEDORA DE MARCAS DE ROUPAS**

Quem não adora uma boa roupa? Começar a empreender vendendo roupas é outra opção que pode ajudar a ter uma fonte de renda própria.

Mas, para isso, deverá entender o perfil consumidor que você quer atingir: homem, mulher, criança, jovem e/ou idoso.

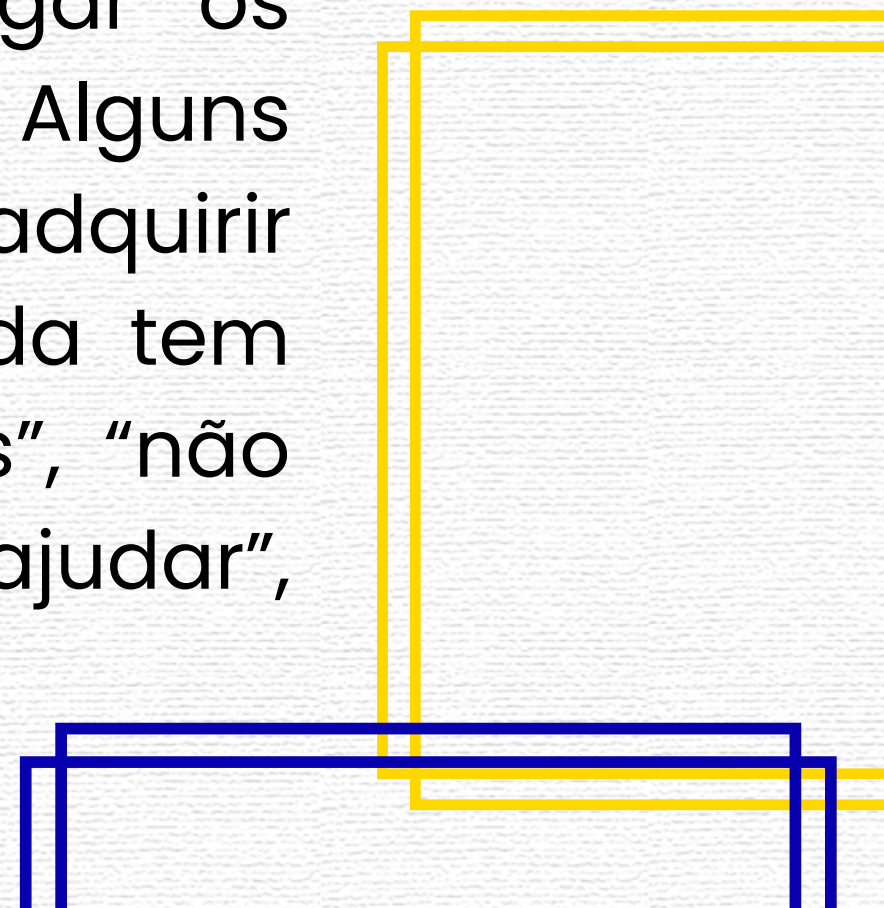


A partir dessa definição, conseguirá pensar em estratégias que ajudam a atrair ainda mais esse público-alvo.

Lembrando que a divulgação das peças para revenda também é muito significativa para garantir o sucesso do seu negócio. Para isso, deverá contar não só com a propaganda “boca a boca” dos amigos, conhecidos e familiares.

É preciso que também crie perfis nas redes sociais para divulgar o seu material. No local, poderá colocar fotos das suas peças, com o preço de cada item e os tamanhos das roupas disponíveis para compra.

Na descrição de suas postagens, também é preciso instigar os consumidores a realizarem determinada ação na plataforma. Alguns exemplos que poderá utilizar ao final do post são: “não deixe de adquirir a sua peça agora mesmo, entre em contato conosco”; “ainda tem dúvidas sobre a peça X, deixe sua pergunta nos comentários”, “não sabe qual numeração escolher, fale com a gente, que vamos te ajudar”, entre outros.



• ARTESANATOS

O artesanato é algo que sempre encanta os clientes de diferentes faixas etárias. Por isso, revender essas peças pode ser uma ideia bastante lucrativa para atrair os consumidores. Alguns exemplos disso são peças em crochê, laços de cabelo e sabonete artesanal. Você também pode customizar peças para dar um charme a mais aos itens.

Além dessas ideias, existem outras opções, como pintar telas, fotografar, ou costurar os materiais utilizando tecidos recuperados e que buscam garantir uma melhor sustentabilidade.

É notado que o artesanato é responsável por agregar valor ao produto, fazendo com que tenha uma boa fonte de renda para o seu negócio.



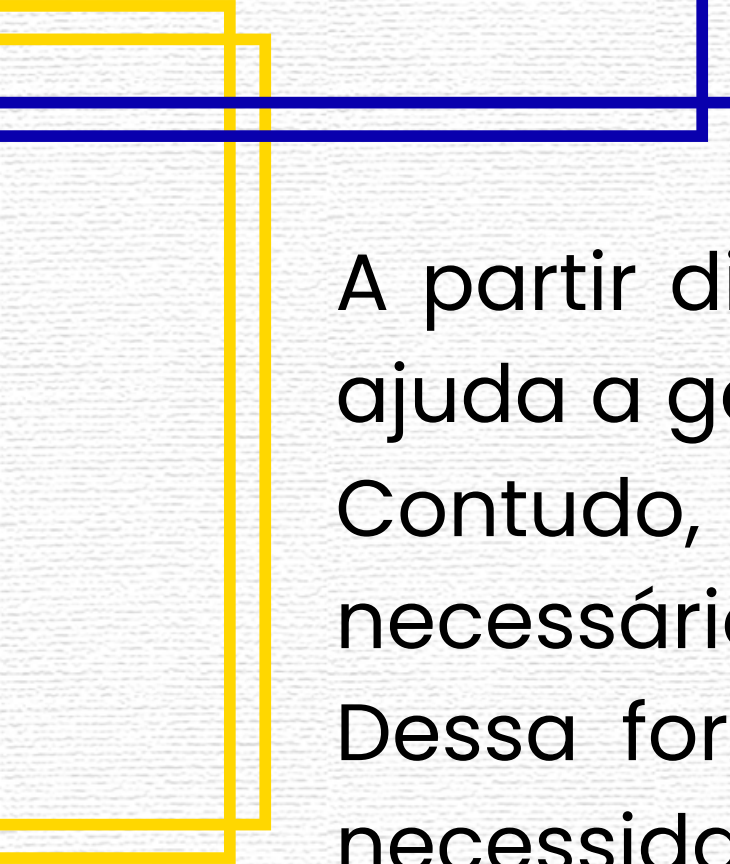
Os produtos também são destaque por serem trabalhos manuais e caseiros de grande qualidade e durabilidade, que atraem ainda mais pessoas que gostam de produtos de qualidade.

Da mesma forma que os produtos alimentícios e as roupas, o artesanato também deve ser divulgado nas redes sociais. Mas não é só isso. Você também poderá fazer o seu cadastro em feiras de artesanato, como a Fenearte, para divulgar sua marca e seus produtos para um maior número de pessoas e, assim, aumentar ainda mais a sua renda.

• **REPRESENTANTE**

Ser representante de marcas como Natura e Avon também é um bom começo para empreender. Para isso, é determinante que se comece divulgando os itens para os amigos, conhecidos e familiares.

Ao fidelizar esses consumidores, consegue-se também aumentar as chances de essas pessoas indicarem os produtos para outras do seu convívio.



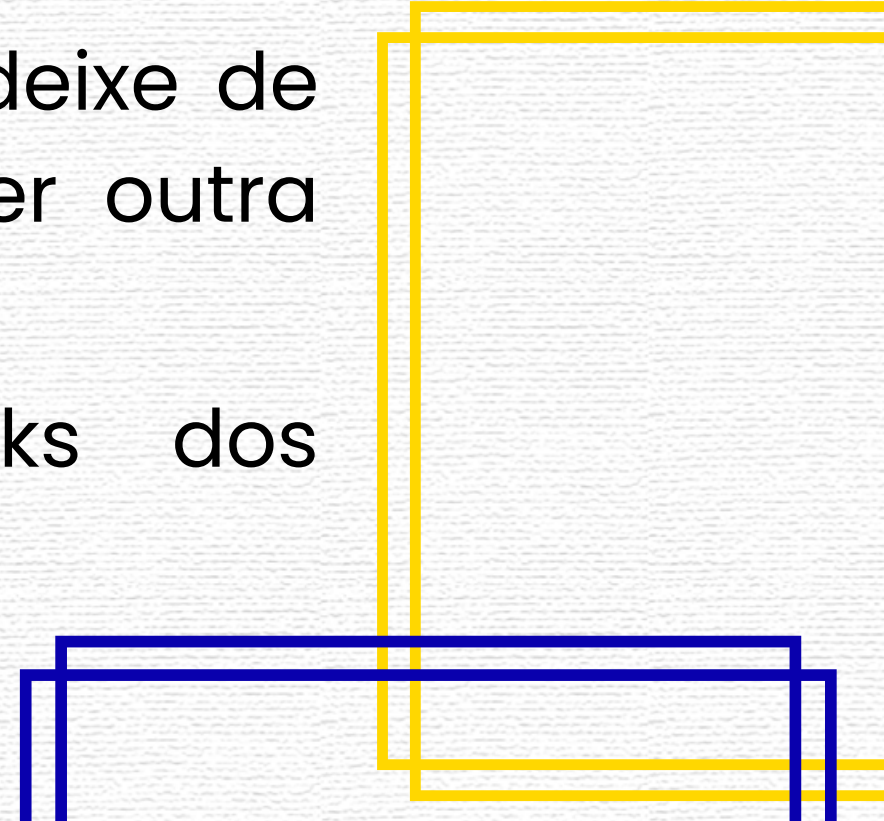
A partir disso, sua rede de clientes tende a aumentar cada vez mais, o que o ajuda a garantir uma boa fonte de renda.

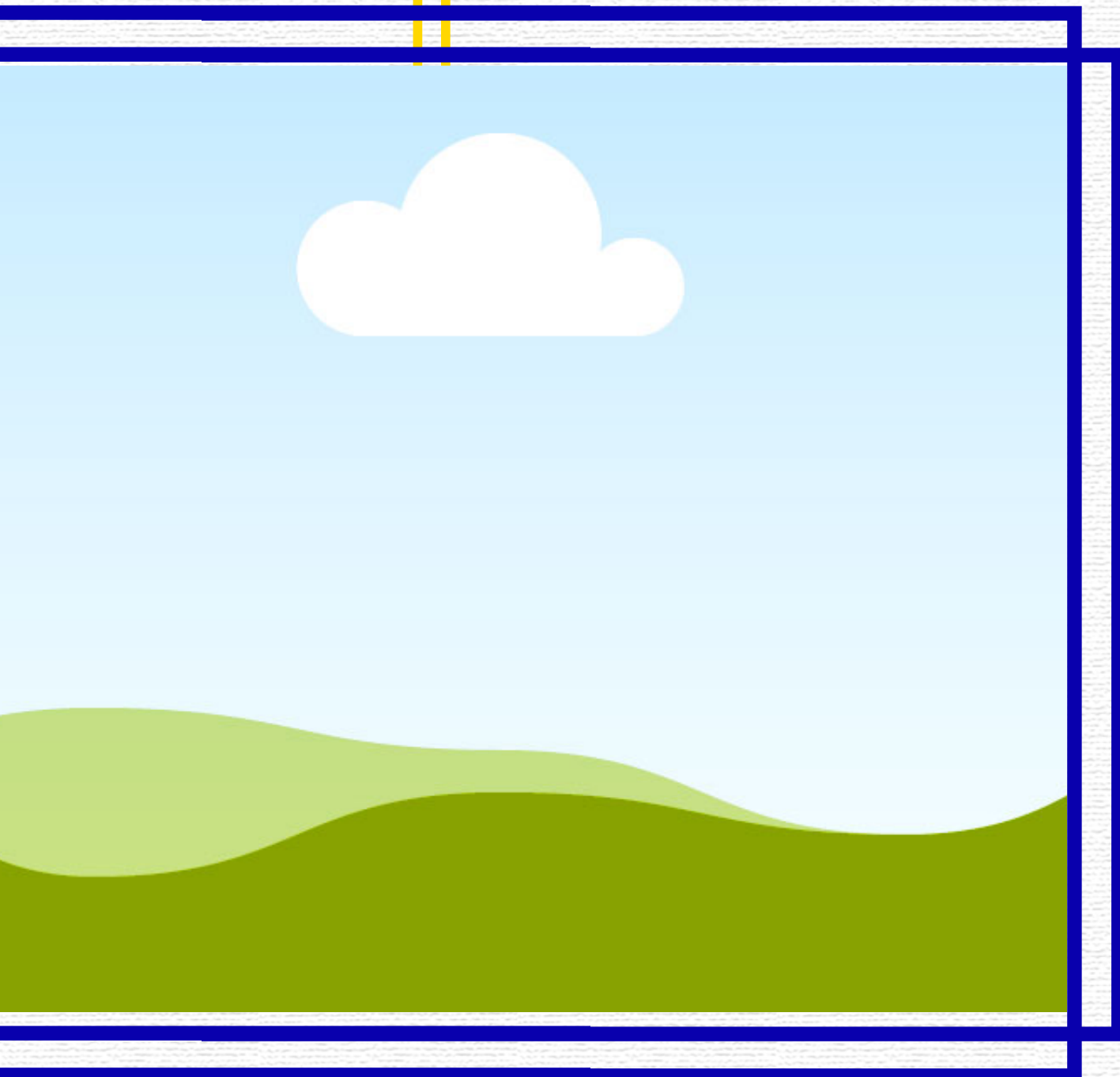
Contudo, não esqueça que, para essa ação funcionar como planejado, é necessário que você conheça bem os produtos da marca que está vendendo. Dessa forma, fica mais fácil indicar os melhores produtos que atendam às necessidades dos clientes e que tenham um bom custo-benefício.

Além das dicas que listamos aqui, também é essencial que você seja sempre cordial e atencioso com todos os clientes. Lembre-se que a simpatia e educação é a porta de entrada para conseguir fechar qualquer venda e fidelizar os consumidores.

Afinal, todo mundo gosta de ser bem atendido! Por isso, não deixe de perguntar se a pessoa tem alguma dúvida, se ela deseja ver outra opção de produto etc.

Tão significativo quanto vender é receber os feedbacks dos consumidores sobre os produtos que você vende.





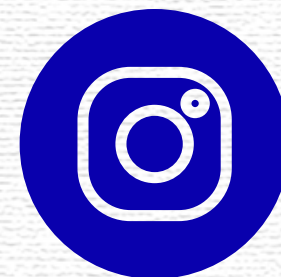
Saber a opinião desses clientes é imperativo para conseguir otimizar os seus serviços e oferecer um trabalho ainda mais de qualidade e que encante toda clientela.

Como você pôde perceber, o empreendedorismo é uma ótima iniciativa de fonte de renda própria. No mercado, existem diversas opções que poderão investir e garantir uma boa lucratividade, além de ter mais autonomia para realizar suas atividades diárias, sem depender de terceiros. Por isso, analise bem todas as opções de empreendedorismo que listamos ao longo do artigo e escolha a melhor opção para colocar o seu negócio em ação.



Gostou do conteúdo deste artigo?

Então, que tal ampliar o seu conhecimento sobre o pensamento empreendedor? Acesse agora mesmo o nosso curso gratuito e descubra a importância do empreendedorismo para a gestão do seu negócio. Não perca essa oportunidade!



08005700800