



EMPREENDA
NOS FINAIS DE SEMANA
(E FIQUE RICO)

www.saraivauni.com.br







EMPREENDA NOS FINAIS DE SEMANA (E FIQUE RICO)

JOSÉ **DORNELAS**



Use o tempo livre
e crie um negócio
lucrativo no final
de semana





Rua Henrique Schaumann, 270 – CEP: 05413-010
Pinheiros – TEL.: PABX (0XX11) 3613-3000
Fax: (11) 3611-3308 – Televidas: (0XX11) 3613-3344
Fax Vendas: (0XX11) 3268-3268 – São Paulo – SP
Endereço Internet: <http://www.saraivauni.com.br>

Filiais

AMAZONAS/RONDÔNIA/RORAIMA/ACRE

Rua Costa Azevedo, 56 – Centro
Fone/Fax: (0XX92) 3633-4227 / 3633-4782 – Manaus

BAHIA/SERGIPE

Rua Agripino Dórea, 23 – Brotas
Fone: (0XX71) 3381-5854 / 3381-5895 / 3381-0959 – Salvador

BAURUR/SÃO PAULO (sala dos professores)

Rua Monsenhor Claro, 2-55/2-57 – Centro
Fone: (0XX14) 3234-5643 / 3234-7401 – Baurur

CAMPINAS/SÃO PAULO (sala dos professores)

Rua Camargo Pimentel, 660 – Jd. Guanabara
Fone: (0XX19) 3243-8004 / 3243-8259 – Campinas

CEARÁ/PIAUÍ/MARANHÃO

Av. Filomeno Gomes, 670 – Jacarecanga
Fone: (0XX85) 3238-2323 / 3238-1331 – Fortaleza

DISTRITO FEDERAL

SIASUL Trecho 2, Lote 850 – Setor de Indústria e Abastecimento
Fone: (0XX61) 3344-2920 / 3344-2951 / 3344-1709 – Brasília

GOIÁS/TOCANTINS

Av. Independência, 5330 – Setor Aeroporto
Fone: (0XX62) 3225-2882 / 3212-2806 / 3224-3016 – Goiânia

MATO GROSSO DO SUL/MATO GROSSO

Rua 14 de Julho, 3148 – Centro
Fone: (0XX67) 3382-3682 / 3382-0112 – Campo Grande

MINAS GERAIS

Rua Além Paraíba, 449 – Lagoinha
Fone: (0XX31) 3429-8300 – Belo Horizonte

PARÁ/AMAPÁ

Travessa Apinagés, 186 – Batista Campos
Fone: (0XX91) 3222-9034 / 3224-9038 / 3241-0499 – Belém

PARANÁ/SANTA CATARINA

Rua Conselheiro Laurindo, 2895 – Prado Velho
Fone: (0XX41) 3332-4894 – Curitiba

PERNAMBUCO/ ALAGOAS/ PARAÍBA R. G. DO NORTE

Rua Corredor do Bispo, 185 – Boa Vista
Fone: (0XX81) 3421-4246 / 3421-4510 – Recife

RIBEIRÃO PRETO/SÃO PAULO

Av. Francisco Junqueira, 1255 – Centro
Fone: (0XX16) 3610-5843 / 3610-8284 – Ribeirão Preto

RIO DE JANEIRO/ESPÍRITO SANTO

Rua Visconde de Santa Isabel, 113 a 119 – Vila Isabel
Fone: (0XX21) 2577-9494 / 2577-8867 / 2577-9565 – Rio de Janeiro

RIO GRANDE DO SUL

Av. A. J. Renner, 231 – Farrapos
Fone: (0XX51) 3371-4001 / 3371-1467 / 3371-1567 – Porto Alegre

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO/SÃO PAULO (sala dos professores)

Av. Brig. Faria Lima, 6363 – Rio Preto Shopping Center – V. São José
Fone: (0XX17) 227-3819 / 227-0982 / 227-5249 – São José do Rio Preto

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS/SÃO PAULO (sala dos professores)

Rua Santa Luzia, 106 – Jd. Santa Madalena
Fone: (0XX12) 3921-0732 – São José dos Campos

SÃO PAULO

Av. Antártica, 92 – Barra Funda
Fone: PABX (0XX11) 3613-3666 – São Paulo

ISBN 978-85-02-10101-2

CIP-BRASIL. Catalogação na fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ.

D757e

Dornelas, José Carlos Assis, 1971-

Empreenda nos finais de semana (e fique rico) : use o tempo livre e erie um negócio lucrativo no final de semana / José Dornelas. - São Paulo : Saraiva, 2010.

-(101 Maneiras)

ISBN 978-85-02-10101-2

1. Empreendimentos. 2. Empresas novas. 3. Sucesso. I. Título. II. Série.

10:2461.

CDU: 658.4012

CDU: 65.012.2

26.05.10 04.06.10

019424

Copyright © José Dornelas
2010 Editora Saraiva
Todos os direitos reservados.

Direção editorial Flávia Alves Bravin
Coordenação editorial Ana Paula Matos
Cisele Folha Mós
Julliana Rodrigues de Queiroz
Rita de Cássia da Silva
Produção editorial Daniela Nogueira Secondo
Rosana Peroni Fazolari
Marketing editorial Nathalia Setrini
Arte e produção Crayon Editorial
Capa Alberto Mateus

Contato com o editorial
editorialuniversitario@editorasaraiva.com.br



Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida por qualquer meio ou forma sem a prévia autorização da Editora Saraiva. A violação dos direitos autorais é crime estabelecido na lei nº 9.610/98 e punido pelo artigo 184 do Código Penal.



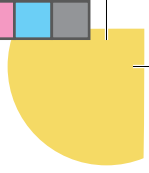
Sobre o autor

José Dornelas é um dos maiores especialistas brasileiros em empreendedorismo e um dos mais requisitados conferencistas sobre o tema no país. Já empreendeu vários negócios de sucesso e preside a *Emprende* – consultoria especializada em empreendedorismo, plano de negócios e captação de recursos. Realizou seu pós-doutoramento nos Estados Unidos e foi o primeiro e único professor brasileiro como *Visiting Scholar* no Centro de Empreendedorismo do Babson College – considerada a melhor escola de negócios com foco em ensino de empreendedorismo no mundo. É engenheiro pela USP-São Carlos, com mestrado e doutorado também pela USP, especialização em marketing pela ESPM e cursos de extensão em Harvard e no MIT. Leciona em cursos de MBA na Fundação Instituto de Administração (FIA), na Universidade de São Paulo (USP) e como professor convidado em diversos programas no país e no exterior. É autor de diversos livros e mantém o blogsite <<http://www.josedornelas.com>>, com dicas e informações aos interessados em empreender.

Contato com o autor: dornelas@editorasaraiva.com.br.







Apresentação

Empreender nos finais de semana é uma alternativa para quem está interessado em empreender mas não tem tempo. Com informações objetivas e práticas este livro auxiliará o leitor a seguir todas as etapas do processo empreendedor para a criação de uma empresa de sucesso que lhe proporcione lucros.

Ganhar dinheiro não é tarefa simples, mas, para os empreendedores, quanto maiores os desafios, mais interessante a jornada. Este livro mostra que mesmo com pouco tempo disponível é possível montar um negócio que pode ser a chave para a autonomia financeira e a felicidade profissional.

A Coleção **101 MANEIRAS** traz de forma simples e objetiva recomendações comprovadamente eficazes àqueles que buscam colocar suas ideias em prática.

A seguir, são apresentadas dez seções que contêm maneiras de “fazer acontecer” relacionadas ao empreendedorismo de final de semana. Siga as lições aqui apresentadas e tenha certeza de que suas chances de sucesso serão muito maiores.



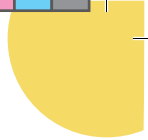


Você também pode acessar o site www.josedornelas.com.br. Lá você encontrará informações práticas e úteis sobre empreendedorismo e desenvolvimento de negócios, bem como material complementar para download.

Desejo sucesso na sua jornada empreendedora, que poderá começar no final de semana e, quem sabe, tornar-se um negócio bem-sucedido também em tempo integral!

JOSÉ DORNELAS





Sumário

PARTE 1 Transformando sonhos em realidade

1	Você faz parte do grupo dos que sonham com o negócio próprio?	17
2	Superando desafios para sair do mundo dos sonhos	19
3	Acreditar no sucesso é essencial	21
4	Quem não tem cão caça com gato	23
5	Mais tempo não significa mais chance de sucesso	25
6	Determine quanto tempo você tem para empreender	27
7	A decisão é só sua	29
8	Quando o momento não é oportuno	31
9	Quando o final de semana é a única saída	33
10	Sonho <i>versus</i> realidade	35

PARTE 2 A decisão de empreender

11	Analise os prós e os contras	39
12	Depois de tomar a decisão, não volte atrás	41
13	Assuma riscos calculados	42
14	Será necessária uma equipe para ajudá-lo	44
15	Envolvendo a família	46
16	Diga “não” aos curiosos.	48
17	Você quer ser grande?	50





18	É para valer ou apenas um passatempo?	52
19	Você quer ser empreendedor?	54
20	Prepare-se para empreender	56

PARTE 3 O desafio de empreender nos finais de semana

21	O que é diferente	61
22	O que é igual	63
23	Só coragem não basta	65
24	Entenda o processo empreendedor para negócios de fim de semana	67
25	Não se menospreze	70
26	Planejar e executar são questões de sobrevivência	72
27	Alguns negócios exigem mais que o final de semana	75
28	Defina o seu objetivo	77
29	Qual é a sua visão?	79
30	Entenda o que é empreender nos finais de semana	81

PARTE 4 Trabalhando em casa

31	Terno ou pijama?	85
32	Escritório virtual	87
33	Transformando a sala em escritório	89
34	A necessidade de uma rotina de trabalho	91
35	Estou ocupado!	93
36	Reunindo-se com clientes	95
37	Morando na empresa ou trabalhando em casa?	97
38	Cuide-se para não ficar estressado	99





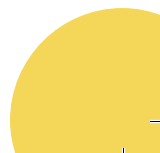
39	Terceirizando e ganhando mais tempo	101
40	Vantagens e desvantagens de trabalhar em casa	103

PARTE 5 Analisando suas ideias

41	Comece listando suas ideias	107
42	Quando você não tem ideias	109
43	Ideias não fazem acontecer	111
44	Oportunidades são mais fortes do que ideias	113
45	O passo a passo para analisar uma oportunidade	115
46	A sazonalidade pode matar o seu negócio	117
47	Seu cliente quer atendimento imediato	119
48	Tenha clareza das limitações do seu negócio	121
49	A decisão está tomada	123
50	Diferenciando ideias de oportunidades	125

PARTE 6 Planejando o negócio de final de semana

51	Planejar é pré-requisito para o sucesso como empreendedor	129
52	Desenvolva um Plano de Negócios	131
53	Determine a necessidade de investimento para o negócio	133
54	Onde buscar dinheiro	135
55	O investimento inicial não será suficiente	137
56	Contrair empréstimo ou investir os próprios recursos?	139
57	Há investidores para negócios de final de semana?	141
58	Programa Empreendedor Individual	143
59	Deixando de ser um empreendedor de final de semana	145
60	Aprendendo a planejar	147





PARTE 7 Gerenciando o negócio com pouco tempo

61	Enfoque em formar e gerir pessoas	153
62	Dê atenção ao relacionamento com fornecedores	155
63	Você é o seu principal vendedor	157
64	Desenvolva um plano de marketing	159
65	Acompanhe a execução das ações planejadas	161
66	Mudar o rumo quando necessário	163
67	Delegar é uma arte	165
68	Não se esqueça do fluxo de caixa	167
69	Conheça seu estilo de gestão	169
70	Memorize sua agenda de trabalho	171

PARTE 8 Empreendendo em tempo integral

71	Nem todo negócio de final de semana é viável em tempo integral	175
72	Quando o final de semana já não é suficiente	177
73	Criando coragem para dar um passo além	179
74	Tornando-se um empreendedor em tempo integral	181
75	Você precisará de mais investimento, de novo	183
76	Cuidado para não se endividar e acabar com o sonho	185
77	Repensando o estilo de vida	187
78	Enfrentando o dilema do crescimento	189
79	Nunca é tarde para recomeçar	191
80	O momento certo de mudar	193



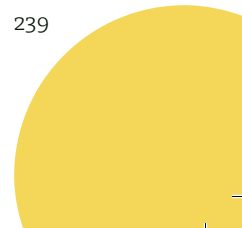


PARTE 9 Ficando rico

81	Mitos e verdades sobre ficar rico empreendendo no final de semana	197
82	O objetivo financeiro pode ser atingido com um negócio em tempo parcial	199
83	Dinheiro não é tudo	201
84	Conheça a principal motivação dos empreendedores	203
85	O empreendedor rico	205
86	Administre seu patrimônio	207
87	Diversifique seus investimentos	209
88	Trabalhe menos e ganhe mais	211
89	Aposentadoria não combina com empreendedor rico	213
90	O que é riqueza para você?	215

PARTE 10 O que vem depois

91	A vida continua depois de cumprir a meta	221
92	Buscando novos desafios	223
93	Começar de novo ou fazer crescer o que você já conquistou	225
94	O poder da experiência	227
95	Ensinando os novos empreendedores	229
96	Seu exemplo será seguido	231
97	Novos sonhos	233
98	Aproveitando a vida	234
99	Empreendedorismo social no final de semana	235
100	Quando o prazer está na jornada	237
101	Deixe um legado	239







Parte **1**

Transformando
sonhos em realidade







Você faz parte do grupo dos que sonham com o negócio próprio?

Empreender um negócio próprio é para você? Parece uma pergunta simples de responder, mas nem sempre as pessoas se sentem seguras em tomar a decisão de encarar o desafio com o comprometimento necessário para o sucesso.

O conceito de empreendedorismo já é bastante difundido no Brasil, e a mídia tem contribuído para que o assunto não saia de pauta. Escolas de negócios e entidades de apoio estão consolidando o ensino de empreendedorismo e o suporte aos interessados em empreender, bem como àqueles que já estão à frente do próprio negócio.

O Brasil é um país que se destaca por ter um alto nível de atividade empreendedora, e os brasileiros são conhecidos pelo espírito empreendedor, pela criatividade e vontade de ser dono do próprio nariz. O desejo de autonomia guia os brasileiros para a atividade por conta própria, muitos dos quais de maneira bastante amadora e sem preparo.





Fazer parte do grupo dos que sonham com o negócio próprio não é o bastante. Você precisa querer ir além do tentar. Mas não basta apenas ousadia e motivação. Será necessário fazer a diferença para vencer. Você está preparado para o desafio?

**O Brasil é um país
que se destaca
por ter um alto
nível de atividade
empreendedora.**





Superando desafios para sair do mundo dos sonhos

Sonhar é mais que necessário, trata-se de um momento seu, individual, que pode lhe trazer muitas ideias, inspiração e mostrar a luz no fim do túnel. Empreendedores sonham, mas conseguem sair do mundo dos sonhos e enfrentar os dilemas da vida real com pragmatismo e foco.

Os desafios para aqueles que ainda se encontram na fase inicial – o sonho – são muitos: conciliar trabalho, família, lazer e eventualmente ter de mudar a rotina e o estilo de vida para que o sonho se concretize. Antes de dar o primeiro passo, responda a duas perguntas:

O que você quer para a sua vida nos próximos cinco anos?





O que você não quer para a sua vida nos próximos cinco anos?

Após ter respondido a essas perguntas e refletido sobre suas respostas, dê o próximo passo, determinando o que deverá mudar na sua vida para poder transformar seu sonho em realidade. Liste a seguir as mudanças que serão necessárias, relacionando o máximo de assuntos que julga relevantes. O momento é de saber o que é preciso ser feito e não necessariamente de discutir como será feito.





Acreditar no sucesso é essencial

Quem não acredita que pode vencer não vencerá. Em empreendedorismo essa é uma máxima mais que verdadeira. Ao identificar muitas mudanças necessárias para concretizar o seu sonho, a primeira impressão que tem é de que não conseguirá superar tantos desafios. Mas, se você pensar assim, jamais será um empreendedor.

Os empreendedores têm muitas características que os distinguem das pessoas que apenas sonham. São curiosos, têm visão de futuro, lideram e inspiram, planejam os próximos passos, têm iniciativa e comprometem-se com o que almejam. Você não ouvirá de um empreendedor a resposta “Não é possível”, pois ele acredita que sempre terá uma solução para os problemas. Muitas vezes há excesso de otimismo, mas se você analisar histórias de sucesso perceberá que a convicção do empreendedor sempre será um diferencial para conquistar os resultados marcantes de sua carreira.

Por isso, é importante acreditar no seu potencial e que o sucesso fará parte de sua história. Não há como ser bem-





-sucedido se não acreditar que é possível. É claro que apenas pensar no sucesso não basta, é preciso se esforçar e trabalhar muito para alcançá-lo. E a primeira etapa é vislumbrar um futuro vitorioso.

Os empreendedores têm muitas características que os distinguem das pessoas que apenas sonham.






Quem não tem cão caça com gato

Você está comprometido com o seu futuro, acredita no seu sucesso, mas não consegue empreender por falta de tempo? Se essa é a sua situação, saiba que há solução para o seu problema. Empreender no final de semana não é algo tão raro assim, pois muitos empreendedores utilizam o único tempo livre de que dispõem para colocar em prática suas ideias. Há negócios que funcionam muito bem nos finais de semana e até em horários alternativos durante a semana e podem trazer bom retorno para o empreendedor. Caso a sua ideia de negócio possa ser administrada nessas condições, não se acanhe. Arregace as mangas e coloque o seu espírito empreendedor em ação.

Não importa o seu objetivo ao abrir um negócio de final de semana: se servirá para complementar a renda familiar, para ocupar o tempo livre ou mesmo para testar a sua ideia com cautela. O importante é saber que é possível ter um bom negócio de final de semana, desde que seja bem administrado. Essa talvez seja uma das diferenças marcantes entre um negócio em tempo integral e outro em tempo parcial.





**Arregace
as mangas
e coloque o
seu espírito
empreendedor
em ação.**

No negócio em tempo integral, o foco é totalmente voltado para a empresa, mas o empreendedor consegue ter um pouco mais de flexibilidade na gestão do tempo. No negócio em tempo parcial, o empreendedor deve ser um administrador extremamente eficaz e dedicado à gestão; do contrário, não conseguirá cumprir suas metas.

Todos os negócios trazem desafios. Se o seu é o tempo exíguo, trate essa demanda como uma característica da empresa, não como uma barreira intransponível.



Mais tempo não significa mais chance de sucesso

Se você tivesse todo o tempo do mundo para se dedicar ao seu negócio, suas chances de sucesso seriam maiores? Não necessariamente. Ter mais tempo pode se mostrar uma clara vantagem competitiva desde que bem administrado. O fato é que, na maioria dos casos, a disponibilidade de tempo faz com que muitas pessoas não deem a atenção adequada às atividades essenciais que levam uma empresa ao crescimento. Normalmente quem tem tempo não se incomoda em trabalhar dez, 12, 14 horas por dia e ainda se orgulha disso. Parece que sempre há algo para fazer, e trabalhar bastante dá a sensação de dever cumprido. Se você age dessa forma, entenda que, se não houver metas para cumprir, trabalhar bastante e se sentir bem com isso aos poucos o levará à frustração de perceber que mesmo trabalhando muito não consegue realizar tanto quanto gostaria.

Você se encaixa nesse perfil? Então, reavalie a maneira como encara o tempo e passe a planejar melhor a sua alocação. Para obter sucesso nos negócios em tempo parcial, o





seu tempo deverá ser extremamente bem utilizado. Pergunte-se: como tenho usado o meu tempo durante a semana? O que faço em cada período do dia? Como utilizaria meu tempo em um negócio que fosse apenas de final de semana? Para facilitar sua análise, tente anotar o tempo destinado a reuniões, atividades prioritárias, atividades necessárias (mas não prioritárias), atividades operacionais e pessoais (lazer, descanso, alimentação etc.).

Qual a sua conclusão? Você perceberá que muito do seu tempo é utilizado em atividades que não agregam valor aos resultados que busca. Você quer mudar? Se a resposta for SIM, fique atento às maneiras aqui apresentadas.

Reavalie a maneira como encara o tempo e passe a planejar melhor a sua alocação.

