



GANHE DINHEIRO NA INTERNET

www.saraivauni.com.br







GANHE DINHEIRO NA INTERNET

EDUARDO VILAS BOAS
JOSÉ **DORNELAS**



Empreenda no
mundo virtual
mesmo sem entender
de tecnologia



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**BAURUI/SÃO PAULO (sala dos professores)**Rua Monsenhor Claro, 2-55/2-57 – Centro
Fone: (0XX14) 3234-5643 / 3234-7401 – Baurui**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**SIA/SUL 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

D757g

Dornelas, José Carlos Assis, 1971-
Canhe dinheiro na Internet : empreenda no mundo virtual
mesmo sem entender de tecnologia / José Dornelas, Eduardo Vilas
Boas. - São Paulo : Saraiva, 2010.
-(101 Manetiras)Inclui bibliografia
ISBN 978-85-02-10099-2

1. Empreendimentos. 2. Indústria da Internet. 3. Comércio eletrônico. 4. Sucesso nos negócios. I. Vilas Boas, Eduardo. II. Título. III. Série.

10-2278.

CDD: 658.42

17.05.10 26.05.10

CDU: 65.016.1
019265Copyright © José Dornelas
2010 Editora Saraiva
Todos os direitos reservados.**Direção editorial** Flávia Alves Bravin
Coordenação editorial Ana Paula Matos
Cisele Folha Mós
Juliana 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



Sobre os autores

Eduardo Pinto Vilas Boas é sócio da *Empreende*, tem mestrado em Empreendedorismo pela FEA-USP e graduação em Administração de Empresas pela Universidade Federal de Itajubá. É professor de empreendedorismo em cursos de MBA e atua como consultor e instrutor principalmente nos seguintes temas: empreendedorismo, intraempreendedorismo, plano de negócios e comportamento empreendedor. Assessora diversos clientes dos mais variados setores, incluindo grandes empresas nacionais e multinacionais. Mantém o blogsite <<http://www.empreenderjovem.com.br>>.

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

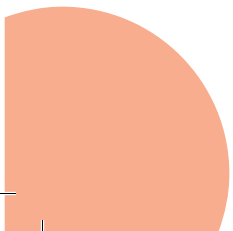
José Dornelas é um dos maiores especialistas brasileiros em empreendedorismo e um dos mais requisitados conferencistas sobre o tema no país. Já empreendeu vários negócios de sucesso e preside a *Empreende* – consultoria especializada em empreendedorismo, plano de negócios e captação de recursos. Realizou seu pós-doutoramento nos Estados Unidos e foi o primeiro e único professor brasileiro como *Visiting Scholar*

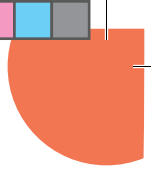




no Centro de Empreendedorismo do Babson College – considerada a melhor escola de negócios com foco em ensino de empreendedorismo no mundo. É engenheiro pela USP-São Carlos, com mestrado e doutorado também pela USP, especialização em Marketing pela ESPM e cursos de extensão em Harvard e no MIT. Leciona em cursos de MBA na Fundação Instituto de Administração (FIA), na Universidade de São Paulo (USP) e é 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

Ganhe dinheiro na internet busca desmistificar o grande celeiro de oportunidades que é a internet e apresentar o que empreendedores jovens (ou não) estão fazendo na rede para transformar seus ímpetos empreendedores em realidade. O mais importante aprendizado que você terá depois de ter lido este livro é entender que a internet apresenta oportunidades sem paralelo no mundo do empreendedorismo e que você não precisa ser um especialista em tecnologia para aproveitar este momento oportuno e fazer um negócio rentável com base na web.

Utilizando maneiras objetivas, porém minuciosamente pesquisadas e apoiadas em diversas experiências de sucesso da web no Brasil e no exterior, você sairá na dianteira da concorrência e poderá se inspirar para criar a sua própria experiência bem-sucedida. Trata-se de uma publicação sem similares no Brasil que busca ajudar você a aumentar as suas chances de sucesso ao empreender no mundo virtual.

Este livro faz parte da Coleção **101 MANEIRAS**, que apresenta conceitos relevantes do mundo dos negócios, porém de forma prática, voltados àqueles que não têm tempo a perder,

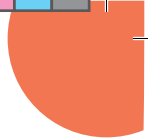




mas valorizam a informação de qualidade que os ajudará a vencer os desafios de empreender. A seguir, são apresentadas dez seções que contêm maneiras relacionadas ao empreendedorismo na internet.

Além do livro, mantemos os sites <www.josedornelas.com.br> e <www.empreenderjovem.com.br>, com informações práticas e úteis sobre empreendedorismo e desenvolvimento de negócios, bem como material complementar para *download*. Navegue nas maneiras que serão apresentadas a seguir e torne-se mais um empreendedor on-line de sucesso!

EDUARDO VILAS BOAS e JOSÉ DORNELAS



Sumário

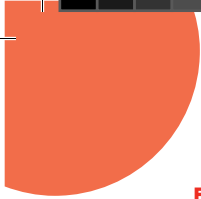
PARTE 1 Conhecendo o mundo do empreendedorismo

1	O fenômeno do empreendedorismo	17
2	Empreendendo na web	19
3	O mundo do negócio próprio	21
4	Tenha modelos de referência como inspiração	23
5	Supere o medo de errar	25
6	O momento certo para empreender	27
7	O lado bom de ser um empreendedor	29
8	O lado não tão bom de ser um empreendedor	31
9	Empreender quando jovem ou no período pós-carreira?	33
10	Empreender é para você?	35

PARTE 2 Quem é o empreendedor

11	Motivações para empreender	41
12	Empreender exige esforço e persistência	43
13	A importância de sua rede de relacionamentos	45
14	Aprenda a negociar	47
15	Seja um vendedor	49
16	Nunca se esqueça de ser ético	51
17	A importância da flexibilidade	53
18	Acumule conhecimento técnico	55
19	Não se canse de aprender	57
20	Conheça o seu perfil empreendedor	59





PARTE 3 O potencial da internet

21	O universo virtual	63
22	Os números da publicidade na internet	65
23	Entenda e participe das redes sociais	67
24	Segurança é fundamental	69
25	Conheça seus visitantes	71
26	Monitore seus concorrentes	73
27	Ferramentas que podem ajudar sua empresa a crescer na web.	75
28	Empreender na internet é diferente	77
29	Negócios na internet <i>versus</i> negócios tradicionais	79
30	Entenda o que é empreender na internet	81

PARTE 4 Comece com boas ideias

31	Copiar (e melhorar) algo já existente	87
32	O problema que gera um grande negócio	89
33	Uma mudança pequena e importante	91
34	<i>Brainstorming</i>	93
35	Participe de eventos	95
36	Além do sonho	97
37	Criando algo totalmente novo	99
38	Enfocar um nicho	101
39	Avaliando uma ideia	103
40	Transformando a ideia em oportunidade	105



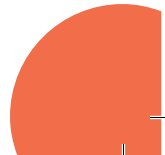


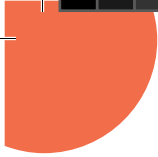
PARTE 5 Modelos de negócios na internet

41	Empresas digitais	109
42	Empresa física com comércio eletrônico	110
43	Venda de publicidade	112
44	Comércio eletrônico	114
45	Sites de leilão	116
46	Empresas feitas para ser vendidas	118
47	Agência web	120
48	<i>Freelancers</i>	121
49	Blogueiro profissional	123
50	Defina o seu modelo de negócio	124

PARTE 6 Planejando seu negócio na internet

51	A importância do planejamento	129
52	Seu foco vai mudar	131
53	Monte uma grande equipe	133
54	Menos é mais	135
55	Aprenda a fazer um bom Plano de Negócios	137
56	Valide o seu Plano de Negócios	139
57	Esteja sempre preparado	141
58	Bom <i>versus</i> ótimo	143
59	Aproveite o tempo livre	145
60	Além do planejamento	147





PARTE 7 O início

61	Conhecendo seu cliente	151
62	Onde obter informações	153
63	Você não precisa ser o presidente	155
64	Você não precisa ser o técnico	157
65	Deixando o emprego	159
66	O crescimento pode ser mais rápido do que você imagina	161
67	Esteja preparado para o crescimento	163
68	Conquiste os clientes	165
69	Não desista	166
70	Preparando-se para o início	168

PARTE 8 Gerindo o dia a dia

71	Você precisa conhecer um pouco sobre gestão	173
72	O fluxo de caixa é o Rei	175
73	Outras ferramentas financeiras	177
74	Marketing na internet	179
75	Você é a empresa	181
76	Cuide bem de seus colaboradores	183
77	Aonde você quer chegar?	185
78	Tornando-se um funcionário de sua empresa.	187
79	As obrigações após a empresa ter sido criada	189
80	Você está pronto para gerir um novo negócio?	191

PARTE 9 Ninguém cresce sozinho

81	Os parceiros podem colaborar	195
82	O dilema de ter sócios	197

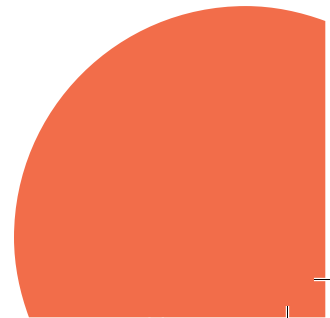




83	Amigos nem sempre são bons sócios	199
84	Colegas de trabalho como parceiros	201
85	Quem são os investidores	203
86	Grandes empresas podem colaborar com você	205
87	Selecionando o parceiro certo	207
88	Envolvendo o governo	209
89	Deixando claro o que você busca	211
90	Uma andorinha não faz verão	213

PARTE 10 O que vem por aí

91	Um mercado que só cresce	217
92	Mais dados do mercado virtual	219
93	Não se limite ao computador	221
94	O que veio para ficar	223
95	<i>Software</i> livre	225
96	O crescimento da classe C no comércio on-line	227
97	Os internautas com mais de 65 anos	229
98	Crianças são usuários natos	231
99	Algumas estatísticas	233
100	Um caso brasileiro de sucesso	235
101	Você, empreendedor web	237







Parte 1

Conhecendo o mundo do empreendedorismo







O fenômeno do empreendedorismo

É cada vez maior o número de pessoas que escolhem o empreendedorismo como uma opção de vida. No Brasil existem atualmente aproximadamente 15 milhões de adultos que buscam essa opção, o que faz com que o país tenha uma das três maiores populações empreendedoras do mundo. Mas esses números escondem dados não tão animadores. Apenas 3,3% dos empreendimentos brasileiros têm capacidade de lançar produtos inovadores no mercado, fato que coloca o país atrás de diversas outras economias da América Latina no quesito inovação. Isso demonstra que, embora os brasileiros sejam empreendedores, não têm procurado criar soluções realmente novas, pois preferem copiar e adaptar o que outros já fizeram.

Além disso, esses números contribuem para outro índice assustador do país. Muitas pesquisas mostram que até 70% dos novos negócios, em certos setores da economia, fecham as portas em menos de três anos. Nota-se com isso que recursos e esforços são gastos na criação de um novo empreendimento que não terá sucesso. Portanto, inovar é um dos fatores que





podem ajudar seu novo negócio a trilhar um caminho diferente da maioria e com isso aumentar as suas chances de sucesso.

Se você está decidido a empreender (na internet ou não), procure criar algo novo para o seu mercado, que tenha um diferencial em relação ao que já existe, sem esquecer, é claro, de se planejar e conhecer muito a respeito do seu negócio.

Embora os brasileiros sejam empreendedores, não têm procurado criar soluções realmente novas, pois preferem copiar e adaptar o que outros já fizeram.





Empreendendo na web

A internet é um universo repleto de oportunidades a serem exploradas pelos empreendedores. Em 2009, havia no Brasil aproximadamente 62 milhões de usuários de internet, o que demonstra a quantidade considerável de potenciais clientes que um negócio on-line pode ter. Esses dados colocam o país como o sétimo do mundo com maior número de internautas.

Esses números tendem a crescer cada vez mais. Em 2008, por exemplo, foram vendidos aproximadamente 11% mais computadores do que televisores no Brasil. As perspectivas para os próximos anos é de que essas taxas de crescimento aumentem ainda mais, com destaque para o interior do país e também para as classes menos favorecidas que, em sua maioria, eram privadas do acesso ao mundo virtual.

O internauta brasileiro também é bastante ativo; ele passa três vezes mais tempo diante do computador do que de um televisor, fato que segue uma tendência presente em economias desenvolvidas como a alemã, a americana, a japonesa e a inglesa.





O internauta brasileiro é bastante ativo; ele passa três vezes mais tempo diante do computador do que de um televisor.

Esse grande número de pessoas conectadas, que passam bastante tempo on-line, fez com que as compras pela internet no Brasil, em 2008, somassem 193 bilhões de dólares, um crescimento 13% maior em relação a 2007.

Diante dessa realidade é possível identificar o tamanho do mercado on-line brasileiro, que abre uma vasta gama de oportunidades para futuros empreendedores que souberem aproveitar alguns nichos de negócios promissores e se posicionar diante dessa grande quantidade de clientes disponíveis.





O mundo do negócio próprio

Embora o mundo do negócio próprio seja tentador, não são todas as pessoas que se adaptam ou estão preparadas para suas peculiaridades e seus desafios. É preciso que antes que comece a empreender você se certifique de já estar pronto para enfrentar essa escolha.

São inúmeras as habilidades esperadas de um empreendedor de sucesso: autonomia, avaliação de riscos, busca por conhecimento, capacidades de decisão, de *networking* e de realização, comprometimento, dedicação, identificação de oportunidades, liderança, organização, otimismo, planejamento, trabalho em equipe, visão etc. Será que você tem essas habilidades? Se ainda não as tem, chegou o momento de começar a desenvolvê-las.

É importante saber também que, diferentemente do que muitos pensam, a jornada empreendedora é longa e bastante árdua. É comum os empreendedores trabalhem mais do que as oito horas habituais por dia, dedicarem finais de semana e noites em claro





para solucionar um problema e levarem longos anos para atingir o sucesso.

Portanto, antes de começar um novo negócio, esteja ciente dos benefícios e também das demandas dessa escolha, para saber de antemão o que enfrentará pelos próximos anos de sua vida.

É importante saber também que, diferentemente do que muitos pensam, a jornada empreendedora é longa e bastante árdua.





Tenha modelos de referência como inspiração

Uma maneira de aprender mais a respeito do universo dos negócios é conhecer a biografia de empreendedores, famosos ou não. Com base nessas histórias, você poderá entender o que os inspirou, conhecer as dificuldades que enfrentaram e também as satisfações que colheram.

Você pode buscar em publicações diversas o relato da experiência de vida de empreendedores famosos. Para iniciar, procure um exemplo que lhe agrada, seja pelo propósito de vida, seja pela área de atuação ou pelas barreiras enfrentadas, pois, assim, a leitura será mais agradável. Vale a pena ficar atento para o fato de que em muitas dessas histórias são enfatizados os fatos de grande êxito, o que é natural. No entanto, essa não é a realidade empreendedora durante toda a jornada. Portanto, busque mais informações a respeito de seu modelo escolhido, para conhecê-lo de verdade.

Outra maneira de encontrar um modelo de referência para saber mais sobre os empreendedores é recorrer a parentes, amigos ou mesmo empreendedores que você admire em sua região.





Nesse caso, a sugestão é tentar um bate-papo direto com o empreendedor (isso não é tão difícil quanto parece!) para entender sua história, seus princípios, suas dificuldades, e também os erros que cometeu e as etapas ruins pelas quais passou.

Conhecendo a história de vida desses empresários, você poderá entender como a mente empreendedora “funciona” e como é o seu dia a dia. Assim, será mais fácil descobrir se o empreendedorismo é o caminho certo a seguir, levando-se em conta

suas próprias necessidades seus sonhos. Aproveite também para entender

como essas pessoas

tomam decisões e fazem escolhas,

já que isso pode

ser de extrema importância

quando você tiver

de fazer as suas.

**Vale a pena
ficar atento
para o fato
de que em muitas
dessas histórias
são enfatizados
os fatos de
grande êxito.**





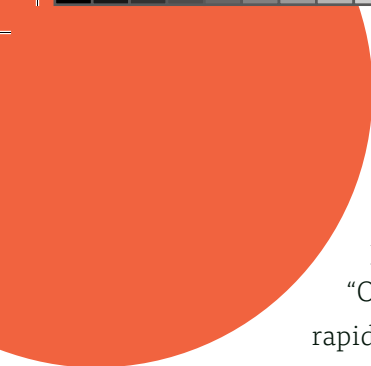
Supere o medo de errar

O caminho para empreender é repleto de desafios a superar. Normalmente, esse caminho é mais incerto do que o tradicionalmente seguido, o do emprego formal. Portanto, é preciso que aqueles que escolheram empreender sejam ousados e saibam correr riscos calculados, com cautela, mas sem medo de errar.

Os empreendedores aceitam assumir riscos e sabem que podem enfrentar o insucesso em função de suas decisões. No entanto, você que optou por esse caminho precisa ter consciência de que, ao tentar fazer algo diferente que poderá destacá-lo do que já existe, sempre haverá a possibilidade de o resultado não acontecer da maneira esperada. Mas não é por isso que você precisa correr todos os riscos e de maneira impensada. Eles devem ser muito bem calculados e deve ser desenvolvida uma estratégia para seguir caso os riscos previstos aconteçam, norteando sua forma de agir.

Diversos empreendedores que hoje são considerados vitoriosos “quebraram” muitas vezes antes de chegar ao sucesso. Isso ocorreu porque ousaram além da média. Uma frase





bastante citada por empreendedores que pode servir de lição a quem está começando é: “O segredo do sucesso é fracassar e se recuperar rapidamente”. Portanto, ouse, erre e se recupere.

Na internet as possibilidades de errar e se recuperar rápido são maiores. As atividades na web parecem ser mais dinâmicas e podem ser feitas de maneira gradual e com investimentos passo a passo. Portanto, os riscos podem ser divididos em partes, de modo que tragam consequências menores caso venham a se concretizar.

