

10 COISAS QUE O EMPREENDEDOR INOVADOR PRECISA SABER

FIQUE ATENTO ÀS OPORTUNIDADES DA ECONOMIA BRASILEIRA

Com o aumento da renda per capita, os brasileiros estão gastando mais. E o crescimento da classe média é uma ótima oportunidade de mercado, especialmente no setor de serviços, educação e entretenimento. Além disso, o diretor do Sebrae elenca as melhorias de infraestrutura no Brasil como um facilitador da inovação.

REINVENTE-SE

Lembre-se de que você não pode ficar parado no tempo. Inovar precisa ser uma atividade diária. Mude conforme o mercado se altera.

PLANEJE O FUTURO DE SUA EMPRESA

Carlos Alberto dos Santos, diretor técnico do Sebrae, explica que com a economia brasileira estável, é dever do empresário ter objetivos para o futuro do negócio. Por isso, é fundamental ter um bom planejamento das ações. "As coisas estão sendo resolvidas agora, não dá para ficar esperando por algo que vai acontecer. Passamos muito tempo sem poder pensar no futuro, agora, podemos e devemos fazer isso", afirma.

SEJA CONSCIENTE DAS SUAS DIFICULDADES

Segundo o diretor do Sebrae, não adianta ficar reclamando da alta carga tributária, da concorrência ou dos problemas do País. "As pequenas empresas precisam ter a maturidade para reconhecer que são parte dos problemas. Só assim os pequenos negócios sobrevivem", diz.

OUÇA O SEU CONSUMIDOR

Fique atento às tendências de mercado, e preste atenção no que o consumidor está a fim de comprar. Se não for possível vender um novo produto, melhore aquilo que já existe, inovando-o para oferecer mais qualidade.

TENHA UM OBJETIVO CLARO

Lembre-se que inovação não é uma meta em si, ela precisa ser o caminho para chegar lá. Seja para aumentar sua participação no mercado, para agregar mais qualidade, ou para aprimorar sua cadeia produtiva, a inovação precisa ser rentável e ter um objetivo específico.

NÃO FIQUE DE FORA DAS NOVAS TECNOLOGIAS

Use a internet a seu favor e saiba que ela é uma grande fonte de informações para o consumidor de hoje. Além de pesquisar preços, ele pode avaliar a qualidade de produtos, descobrir novidades por conta própria e buscar concorrentes do seu negócio.

NÃO SE APEGUE AO SEU PRODUTO

O importante não é apenas o que você quer vender. De nada adianta ter um ótimo produto se os consumidores não querem comprá-lo.

SEJA SUSTENTÁVEL

Sustentabilidade existe quando seu negócio está preocupado com os impactos sociais, econômicos e ambientais. Faça a sua parte, com foco no mercado e na comunidade onde você vive.

ENXERGUE O ÓBVIO

Para inovar, nem sempre é preciso criar algo novo. Não esqueça que há oportunidades em coisas óbvias.

