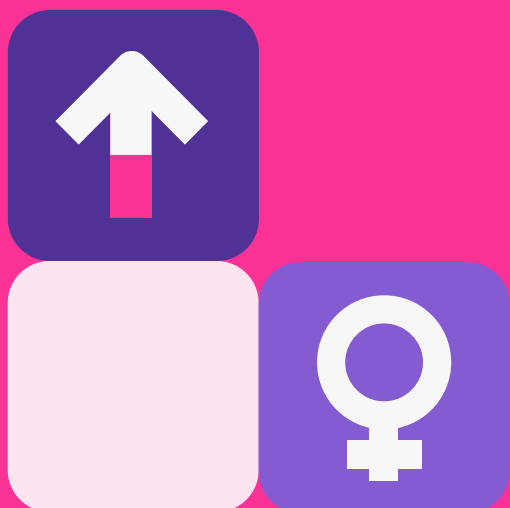




Guia do empreendedorismo feminino:

Dados, dicas e ideias
de negócio



Os números mostram que a força delas é irrefreável: o Brasil tem mais de **10 milhões de mulheres à frente dos negócios.**

Chave para a conquista da independência financeira, o empreendedorismo feminino é mais do que uma chance das mulheres terem mais liberdade.

É uma oportunidade de construírem um patrimônio e realizarem o sonho de ter o próprio negócio.

Neste conteúdo, você vai ver dados e levantamentos sobre a participação feminina no mundo do empreendedorismo, além de dicas para conciliar maternidade com negócios, o passo a passo de como empreender, ideias de empreendimentos e onde buscar apoio e investimento para tirar o seu negócio do papel.

Boa leitura!

Texto -



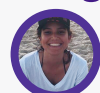
Marina
Montenegro

Revisão -



Patrícia Barbosa
Tamiris R. Lima

Diagramação -



Bia
Côrtes

Índice



Empreendedorismo feminino como independência financeira 3

4 motivos para empreender

O e-commerce como forma de empreendedorismo

Como conciliar maternidade e empreendedorismo?..... 5

4 dicas para mães empreendedoras

E afinal, como começar a empreender?..... 6

Passo a Passo para começar um negócio do zero

Principais desafios para empreendedoras de primeira viagem

3 ideias de negócios para mulheres empreendedoras..... 12

Onde encontrar apoio e investimento?..... 13

Redes de apoio para mulheres empreendedoras



Empreendedorismo feminino como independência financeira

A independência financeira é uma **poderosa ferramenta** para que as mulheres conquistem o protagonismo das suas carreiras, além de um primeiro passo importante para que comecem a ruir as muralhas da desigualdade de gênero.

Afinal, ganhar o próprio dinheiro significa conquistar **mais autonomia sobre suas próprias vidas**. Assim, não dependem de homens, como pais e maridos, o que diminui os índices de violência doméstica e contribui para o empoderamento feminino.



4 motivos para empreender

Não é de se espantar que as mulheres tenham mais **coragem e iniciativa** na hora de inovar e empreender - é o que aponta uma pesquisa realizada pelo **Ibope Conecta**. Confira outros motivos para montar o próprio negócio:

1. Uma pesquisa da Rede Mulher Empreendedora identificou que quase **metade das mulheres** (48%) que sofriam algum tipo de **relação abusiva** (violência doméstica, psicológica e financeira) encontraram no **empreendedorismo** uma forma de **sair dessa situação**.

2. Construir o próprio negócio permite que elas decidam o que fazer com o **próprio dinheiro**: investir, estudar, comprar um imóvel ou formar uma família, sem nenhuma dependência financeira atrelada a terceiros.

3. O empreendedorismo não é uma necessidade, mas uma **oportunidade** de tomar as rédeas do próprio futuro.

4. Os consumidores estão mais atentos e se recusam a permanecer em silêncio sobre desigualdades de gênero - é o que aponta uma pesquisa da **Euromonitor International**. Por isso, o consumo de itens provenientes de empresas femininas deve ser **mais procurado nos próximos anos**.

O e-commerce como forma de empreendedorismo

A internet está cheia de oportunidades para quem quer **começar o próprio negócio**. O e-commerce é uma delas: de **fácil criação e baixo investimento inicial**, ter uma loja virtual é uma alternativa para mulheres que querem começar a empreender.

- As mulheres foram responsáveis por **52% do faturamento total** do e-commerce no segundo trimestre de 2022, de acordo com um **estudo da Neotrust**.

- Elas são a **maioria do público do e-commerce brasileiro**, com uma participação de **61,4% no número de pedidos** realizados online.

- Em 2021, mais de **81% das empreendedoras** abriram uma loja virtual também porque não tinham melhores opções de empregos.

- Empreendedorismo feminino já representa **45% dos negócios** no Brasil, o que significa cerca de **19 milhões de mulheres** à frente de empresas.



Como conciliar maternidade e empreendedorismo?

Se engana quem pensa que é impossível conciliar empreendedorismo e maternidade. Não só viável, como muitas vezes a **maternidade pode ser o mote para começar a empreender.**

4 dicas para mães empreendedoras

É normal que, entre a maternidade e o empreendedorismo, muitas mulheres desistam do sonho de ter o próprio negócio. Os desafios existem, é verdade, mas eles podem ser amenizados, revertidos e contornados com algumas dicas.

1. Conte com uma rede de apoio

Não só da família, mas contar com uma rede de apoio de outras mulheres e organizações é importante para expandir os negócios.



As mulheres trabalham cerca de **7,5 horas a mais** do que os homens na semana, segundo o [Ipea](#) (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), entre emprego e atividades em seu próprio lar.

A rede de apoio é essencial para que as mulheres tenham tempo para se dedicar ao negócio e funciona como um suporte para que não se sintam tão sozinhas.

2. Esteja preparada para imprevistos

Se tem algo previsível na maternidade (e nos negócios) é que os imprevistos vão acontecer. Portanto, vale a pena pensar em várias possibilidades, mapear possíveis cenários e, principalmente, se preparar para o pior caso.

3. Preste atenção ao crédito

Uma pesquisa da Serasa Experian identificou que, embora as mulheres tenham um score excelente para crédito como pessoa física, o cenário se inverte quando falamos de negócios:



79,7% das mulheres têm o score pessoa jurídica abaixo de 400

Isso significa que elas têm **menores chances de conseguir um empréstimo ou financiamento**, por exemplo. Para evitar esse cenário, é preciso, separar as finanças pessoais dos negócios.

Uma boa opção é buscar por aceleradoras de negócios - existem algumas, inclusive, voltadas especificamente para dar um gás em empresas femininas, como a [**RME Conecta**](#) e da [**We Impact**](#).

4. Utilize metodologias ágeis

O tempo é extremamente precioso quando se é uma mãe empreendedora. Uma boa dica é utilizar métodos ágeis para acelerar entregas, corrigir rapidamente falhas e rever o planejamento para garantir resultados mais assertivos e eficientes.

E afinal, como começar a empreender?

Começar um negócio do zero pode parecer uma missão impossível. Não basta ter uma ideia: é preciso saber por onde iniciar o processo. Afinal, muitas vezes os bons resultados de um empreendimento dependem essencialmente das decisões tomadas nos momentos iniciais.

Passo a passo

para começar

um negócio do zero

O sonho do negócio próprio não pode esbarrar na falta de conhecimento. Se você não sabe por onde começar, veja esse passo a passo:

1. Defina a ideia inicial

Antes de qualquer coisa, é preciso pensar o que será o seu novo negócio. Uma loja física? Um e-commerce? Quais produtos serão comercializados? Ou será prestação de serviço?

Aqui, estamos trabalhando no campo das **especulações**: fazer uma tempestade de ideias e mapear projetos interessantes pode te ajudar a entender o que não fazer.



Deixe as ideias fluírem, mas mantenha o pé no chão.

Definir as linhas gerais do empreendimento envolve não só ter uma ideia ou escolher algo do seu interesse, mas também **analisar se isso rende como um bom empreendimento**.

É algo que supre uma demanda do mercado? Já existem produtos/concorrentes que oferecem o que você está pensando?

Mais do que ter uma ideia inovadora, é importante pensar em um empreendimento **viável e lucrativo a longo prazo**.

2. Analise o mercado e a concorrência

Uma vez mapeada a ideia inicial, é preciso partir para a **análise do mercado** - este momento é crucial para identificar se os primeiros rascunhos, de fato, são frutíferos.

Como o seu empreendimento se posiciona perante a concorrência? Quais os pontos fortes e fracos?

Uma dica é fazer uma **análise SWOT** - ferramenta de planejamento estratégico que permite avaliar forças, fraquezas, ameaças e oportunidades da sua nova empresa.

Outra estratégia interessante é fazer um **mapa de posicionamento** e situar os principais concorrentes do negócio:



3. Calcule os custos, gastos e investimento necessário

Quais serão os investimentos necessários para tirar a ideia do papel? Será preciso pegar empréstimos ou financiamentos? Quais serão os custos iniciais?

Identifique os produtos, equipamentos, insumos e salários que vão entrar como despesas. Responder a essas perguntas de forma organizada é essencial para garantir que o seu novo empreendimento seja bem-sucedido.

4. Conheça seu público-alvo e a sua persona

Entender exatamente o público-alvo é uma etapa indispensável para a construção de qualquer negócio. Afinal, se você não sabe quem vai consumir os seus produtos/serviços, como você vai se comunicar com os consumidores?

Aliás, mais do que conhecer o público-alvo, é importante desenhar a persona do seu negócio. Entenda as diferenças entre os dois:



Público-alvo: é um grupo de pessoas para as quais a empresa direciona suas ações. Esse grupo pode ser dividido por faixa etária, gênero, classe, localização e renda.



Persona: é o cliente ideal da sua empresa. A persona é uma representação fictícia, baseada em dados reais e combinados com motivações, objetivos e desafios.

É preciso conhecer exatamente as dores, necessidades, hábitos, preferências, desejos e vontades dos potenciais clientes para começar um empreendimento próspero.

5. Fique de olho na burocracia

É normal que algumas empreendedoras queiram evitar gastos com impostos e burocracias vinculadas à pessoa jurídica.



Evite ao máximo seguir por esse caminho!

A **informalidade** pode colocar o seu empreendimento em **risco** e, lá na frente, trazer problemas fiscais capazes de levar o negócio à falência.

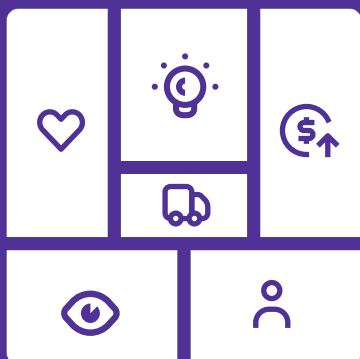
Uma opção é **terceirizar essas atividades** e buscar um escritório contábil, que pode tirar dúvidas e auxiliar com rotinas que envolvem o departamento fiscal, contábil, pessoal e de legalização.

6. Faça um plano de negócios

É a etapa mais importante de todo o processo: o plano de negócios vai **nortear** o caminho a ser percorrido. Aqui deve constar tudo o que a empresa precisa para operar e crescer.

O que você pode incluir no plano de negócios:

- ☐ Público-alvo/Persona
- ☐ Nicho de atuação
- ☐ Descrição dos produtos/serviços
- ☐ Diferencial competitivo/Mapa de Posicionamento
- ☐ Canais de venda
- ☐ Estratégia de precificação
- ☐ Análise de mercado/Análise SWOT
- ☐ Análise da concorrência
- ☐ Planejamento financeiro
- ☐ Planejamento operacional
- ☐ Plano de marketing



Uma dica para tornar essa atividade menos complexa é utilizar o **Business Model Canvas**, ou quadro do modelo de negócios: é um mapa com nove informações importantes para os primeiros passos de um empreendimento.

7. Divulgue o novo empreendimento

A prosperidade vai depender da **capacidade de atrair clientes** - aposte em um bom plano de marketing para isso. Conteúdo orgânico em redes sociais e anúncios pagos em ferramentas de busca são boas formas de aumentar a visibilidade. É importante **marcar presença digital**, isto é, se comunicar e se posicionar na internet. Afinal, há quem acredite que se não está no Google, não existe.

Principais desafios para empreendedoras de primeira viagem

Empreender não é fácil, exige esforço e muita dedicação para colher os louros. Para não cair em nenhuma cilada nesse processo, confira os principais desafios na hora de começar um negócio e saiba como driblar as adversidades:

1. Encontrar oportunidades

Às vezes pode parecer que tudo já foi feito. Mas não é preciso, necessariamente, criar algo super inovador para se diferenciar dos concorrentes.

É possível gerar valor ao apostar em produtos com mais qualidade, preço mais agressivo, itens personalizados ou embalagens diferenciadas, por exemplo. Encontrar oportunidades de mercado é uma missão complexa, mas não impossível.

2. Fazer a gestão financeira

Calcular margem de lucro, identificar e manter organizadas despesas, custos fixos e variáveis, analisar indicadores, ficar de olho no capital de giro e ainda manter todas as obrigações fiscais em dia?

É, a gestão financeira de uma empresa dá trabalho e pode virar uma dor de cabeça quando mal administrada. Por isso, vale considerar a **terceirização dessa atividade**, ou procurar por ferramentas que te ajudem a automatizar algumas dessas tarefas.

3. Criar coragem

Empreender é algo desafiador, principalmente quando se é mulher, por isso pode ser difícil criar a coragem necessária para se jogar no mundo dos negócios. Você pode escutar de alguns que é loucura, podem tentar te dissuadir da sua decisão...

Para não deixar que o medo domine, **lembre do que te motivou a empreender** em primeiro lugar. Busque exemplos de outras mulheres empreendedoras e encontre redes de apoio feminino.



3 ideias de negócios para mulheres empreendedoras

Desenvolver página com dicas das principais tendências de negócios para que nossa persona possa investir.

1. E-commerce

Se tem um segmento que está em uma curva de crescimento e que não parece que vai dar ré tão cedo, é o e-commerce. Só em 2023, a expectativa é que o setor movimente algo em torno de **R\$ 185,7 bilhões**, de acordo com a **ABComm**.

No e-commerce, as **possibilidades são inúmeras**: roupas, cosméticos, artigos esportivos, eletrônicos, games, celulares, joias, pacotes de viagens, perfumaria...

Uma das grandes vantagens de ter um e-commerce, inclusive, é a possibilidade de seguir um caminho ou temática que seja do **seu interesse**. A outra é que não é preciso investir muito para **criar uma loja**.

2.Dropshipping

Esta é uma modalidade de vendas ideal para quem **não tem como investir em estoque, produção e logística**: no dropshipping, você anuncia produtos na sua loja virtual, mas deixa toda a parte de envio do produto com fornecedores parceiros.

Assim, não é preciso se preocupar com produção, matéria-prima, embalagens, depósitos, transportadoras... A sua empresa funciona como uma vitrine de produtos de terceiros.

3. Clubes de assinatura

Adaptáveis para qualquer segmento, os clubes de assinatura se tornaram uma tendência de negócio, com previsão de alcançar até **75% das empresas**. Isso é, principalmente, um reflexo da digitalização proveniente da pandemia.

É possível empreender com clubes de assinatura diversos: vinho, livros, petiscos para cachorros, kits gastronômicos, produtos fitness e até de itens de papelaria.



Onde encontrar apoio e investimento?

É importante contar com uma rede de apoio, se **inspirar em outras mulheres** que vieram antes e saber exatamente onde buscar investimento para abrir o próprio negócio.

Redes de apoio para

mulheres empreendedoras

Rede Mulher Empreendedora

A Rede Mulher Empreendedora **promove encontros** para quem quer empreender e **faz a ponte entre mulheres e grandes empresas**, de forma a facilitar negociações de fornecimento B2B.

Mulheres no E-commerce

Além de proporcionar acolhimento, networking e oportunidades, o Mulheres No E-commerce promove **cursos, aulas e mentorias** para **qualificar mulheres** empreendedoras. A Yampi é uma das apoiadoras do projeto, que atua desde 2017.

We Impact

O We Impact é uma organização que busca **investir capital estratégico e financeiro em startups lideradas por mulheres**. Além do aporte financeiro, o projeto disponibiliza recursos para impulsionar o desenvolvimento do negócio.



Agora é que são elas

O mundo dos negócios nunca teve tantas mulheres empreendedoras: são mais de **10 milhões** à frente de empresas. Isso só mostra a **força e a coragem feminina** de fazer as coisas acontecerem.

Esse é o momento de você colocar todo o conhecimento adquirido em prática e transformar seu sonho de ter o **próprio negócio**.



Sobre a Yampi

A Yampi possui o **Checkout Transparente** líder nacional em vendas e oferece uma plataforma completa para quem deseja ter a própria **Loja Virtual**.

Com plano **gratuito** e diversos recursos nativos, o objetivo da Yampi é simplificar o e-commerce, aumentando a conversão de quem vende e melhorando a experiência de quem compra.

