

Do Blog do Factory para ti

Guarda para ler quando quiseres

7 passos para criar uma empresa ☒



Eis que chegou o dia que decides criar o teu próprio negócio! Mas, tal como nós, detestas burocracias e só queres uma checklist com os passos para criar uma empresa. ☒ Ora então, é aqui que nós entramos para te ajudar.

Antes de mais, está na hora de tirar esse bicho de 7 cabeças que te assalta e que te deixa um nervoso miudinho sempre que pensas em tudo o que tens de fazer para tornares o teu sonho realidade. Não deixes que isso te desmotive. É verdade que existem burocracias às quais não vais conseguir fugir, mas não vai ser isso que te vai parar agora! Acima de tudo, o importante é teres força de vontade e, conseqüentemente, tudo o resto se faz.

Vamos lá então ao que interessa...

1.º passo: trabalha a tua ideia

Em primeiro lugar, já sabes que terá de ser realista. De certeza que não vais querer ser mais um negócio num mercado saturado, ou lançar algo que já sabes que será uma verdadeira missão impossível. Deverá ser algo inovador, mas que venha colmatar uma falha sentida pelos consumidores.

Põe a ideia no papel, fala com os teus familiares, amigos e conhecidos. Vai testando, vai sabendo o que eles acham! ☒ São um excelente público. Além disso, gostam de ti o suficiente para te dar apoio, se acham que terás sucesso, ou "colocar um travão" se acham que pode ser demasiado arriscado. E se for, não desistas logo! Pensa o que poderás mudar, antes de começares a trabalhar "mais a sério".

2.º passo: o tipo de empresa que vais criar

Eis que começam a chegar as burocracias. Certamente já pensaste: o que devo optar? Vais-te lançar em nome individual ou será uma sociedade colectiva? ☒ Tens de pesar bem os prós e os contras de cada uma, antes de tomar a melhor decisão. Espreita aqui as opções:

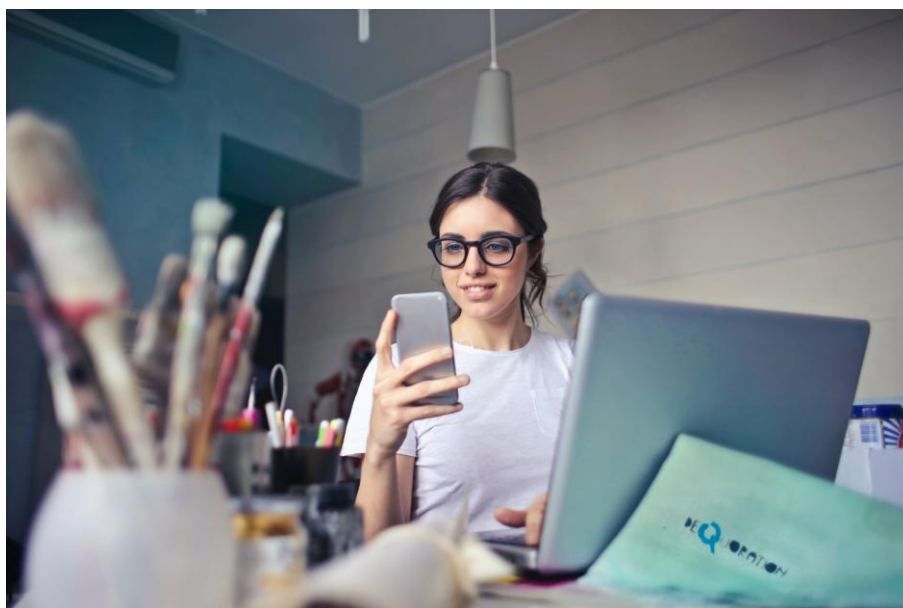
Forma singular:

- Empresário em nome individual;
- Sociedade unipessoal por quotas;
- Estabelecimento individual de responsabilidade limitada.

Forma colectiva:

- Sociedade por quotas;
- Sociedade anónima;
- Sociedade em nome colectivo;
- Sociendade em comandita;
- Cooperativa.

O site [Ekonomista](#) agregou toda a informação, para te ajudar a decidir qual a melhor opção.



3.º passo: estrutura a tua ideia num plano

Mas esquece os planos de negócio. Podes, por exemplo, optar pelo [Business Model Canvas](#). Esta é sem dúvida uma ferramenta mais simples, mas que irá agregar os principais pormenores do teu negócio. Separado em 9 blocos, com o BMC vais poder visualizar tudo o que é importante. ☒ Em síntese, é algo que num documento de texto não consegues.

Os blocos são:

- Segmento de clientes
- Proposta de valor
- Canais de distribuição
- Relacionamento
- Proveitos
- Activos
- Actividades-chave
- Parcerias
- Custos

Não te esqueças também de criar um Plano de Marketing Digital. Ter uma estratégia para vender online é meio caminho andado para fazer crescer a tua ideia. ☒ O nosso [curso de Marketing Digital](#) irá percorrer todas as áreas para definires a melhor estratégia. Terás em todas as aulas exercícios práticos, que te irão permitir por em prática tudo o que aprenderes.



4.º passo: financiamento

Sim, é mais um passo burocrático, mas "quem corre por gosto, não cansa". Desde investidores privados, capital próprio, crédito, microcrédito até programas de apoio governamental. Não esquecendo os programas de empreendedorismo para Startups e até o Crowdfunding. São várias as opções para este início, em que precisas de um empurrãozinho. ☒ Enfim, não tens desculpa para não ir em frente.

5.º passo: cria a tua empresa

Bendita [Empresa na Hora!](#) Agora é mais simples e rápido dar início a todo este processo, que pode ser online ou presencial. No entanto, não te esqueças de ter todos os documentos contigo (está tudo mais do que explicado no site oficial). ☒ Assim, poupas já tempo e tudo será mais rápido. Com todos os documentos, vais facilitar todos estes passos para criar uma empresa.

6.º passo: escolher o espaço de trabalho

Porque não vais querer começar um negócio com a tua morada de casa! Que aspecto vais dar aos teus novos clientes? E é aqui que nós podemos ajudar.



Temos diversas opções, caso queiras começar apenas com um escritório virtual, ou até com um espaço para ti e para a tua equipa:

- O [escritório virtual](#) é para quem só precisa mesmo de uma sede para a empresa. ☒ Mas ficas também com a possibilidade de alugar salas de reunião a um preço mais baixo, para receberes os teus clientes num ambiente profissional. É uma boa opção para reduzir custos, por exemplo.

- Se estás sozinho, mas não consegues ter produtividade em casa, o [Cowork](#) é sempre uma boa opção! Tens uma mesa individual de trabalho, num espaço partilhado com outras pessoas que estão no mesmo barco que tu. ☒ Enfim, as pessoas ideais para te rodeares neste momento, não achas?

- Se tens uma equipa, esquece dividir já toda a gente. Nesta fase inicial, é fundamental que estejam sempre todos juntos. E nesse caso, tens os [escritórios privados](#). ☒

Seja como for, todos têm em comum uma factura única ao fim do mês (podes já colocar essa despesa no teu BMC. Aliás, nem é bem uma despesa, é mais um investimento).

7.º passo: põe as mãos na massa

Já que ultrapassaste esta parte mais chata, está na hora da parte divertida: concretizar o teu sonho! ☒ Vai arriscando pelo caminho, mas toma também decisões fundamentadas. Começa a vender, faz crescer a tua ideia e, talvez provavelmente, não serás o próximo Bill Gates.

[Inspiração para este artigo.](#)

[VER ESPAÇOS PARA ALUGAR](#)

[VER CURSOS EM AGENDA](#)

[VER MAIS ARTIGOS DE BLOG](#)