



JOSELITO MIRANDA
Passos e caminhos



DIEGO DA COSTA
A hora de empreender



Erenita Sousa
A liderança empreendedora

EMPREENDEDORISMO

Negócios • Inovação • Tecnologia • Comércio

ANO **4** EDIÇÃO **26** JANEIRO **2023**

ISSN 2595-9395



2595-9395



ESPECIALISTAS APONTAM TENDÊNCIAS E PASSOS

11Anos
REALIZANDO SONHOS

EDITORA ARTNER APRESENTA NOVO SITE

Ano 4 • Edição 26
JANEIRO 2023
ISSN 2595-9395



Editor responsável
JOSELITO MIRANDA
DRT/SP 014509

Administrativo
ROSEILDE REIS

Os artigos e anúncios aqui publicados são de inteira responsabilidade de seus autores e não expressam necessariamente o pensamento do editor.

Esta revista é uma publicação de propriedade



Contatos
(79) 99131-7653

<http://artner.com.br/>

e-mail
editoraartner@gmail.com

Instagram
[https://www.instagram.com/
editora_artner](https://www.instagram.com/editora_artner)

Facebook
[artnercomunicacao](https://www.facebook.com/artnercomunicacao)

2023 já começou! E, você já conhece o que vem por aí?

Olá! Tudo bem? Que ano foi 2022, não é mesmo? Muitos desafios, incertezas, mas, sobretudo, um cadinho de esperança. E, para nós, da Editora ArtNer, esperança é o que nos motiva a continuar seguindo.

Pensando nisso, não baixamos a cabeça e, mais uma vez, estamos presentes com a tradicional revista eletrônica sobre **Empreendedorismo**: tema que não cansamos de estudar e motivar com artigos e reportagens especiais. Afinal, você merece!

Nesta edição destacamos alguns textos próprios da editoria da revista, com ampla pesquisa geral sobre as tendências do mercado para 2023 em diante, que é o tema central desta edição. Trazemos ainda artigos de especialistas em Empreendedorismo, apontando ações na área. São ideias criativas, tendências, negócios, tecnologias e serviços. E, acima de tudo, atitude empreendedora.

Deguste e vamos em frente!

Querendo emitir a sua opinião ou uma contribuição, envie sua mensagem para o e-mail: editoraartner@gmail.com

Abraço e boa leitura.



**JOSELITO MIRANDA
DE SOUZA**
Empreendedor da
Editora ArtNer

Algumas passos para trilhar o caminho do **Empreendedorismo**

O empreendedorismo é o caminho para o desenvolvimento. Tenho repetido essa frase ao longo da minha trajetória profissional enquanto empreendedor editorial da minha empresa, a Editora ArtNer.

Não apenas o **Empreendedorismo**, mas, também, a **Inovação** são elementos essenciais no seu negócio. Sem eles, não há como superar crises e ter sucesso.

A **imaginação** tem a ver com a criatividade. Tudo bem que antigas lições que deram certo podem ser seguidas, mas vai por mim: pesquise e use a imaginação a seu favor.



Persistência é fundamental, e isso tem a ver com a determinação. Foco é tudo. Lembre-se dos seus objetivos.

Todo passo deve ser pensado e, posteriormente, avaliado. Não tenha vergonha de rever os seus conceitos, isso faz parte da **autoavaliação**.

Um mínimo de **organização** não faz mal a ninguém. Se não tem esse hábito, aprenda, pois ninguém nasceu sabendo.

Tenha em mente que lidar com pessoas é fundamental, e falo não apenas de simpatia, mas saber liderar e isso também se aprende; portanto, busque conhecimento e **treine suas habilidades**.

Por fim, **conhecer tecnicamente etapas e processos**, pois todo negócio exige isso. Você precisa saber cada item que é exigido desde a produção até ao consumidor final.

Levante a cabeça, respire fundo e sucesso!



JOSELITO MIRANDA DE SOUZA

Empreendedor editorial e diretor da Editora ArtNer.
Membro do Movimento Cultural Antônio Garcia Filho - MAC,
da Academia Sergipana de Letras - ASL.

Ideias criativas para empreender 2023



Da redação

Os desafios fazem parte da vida e ter uma ideia de negócio também. Assim, você pode fazer um grande sucesso começando pequeno.

A Editora ArtNer, por meio de sua revista digital **Empreendedorismo**, apresenta cinco ideias de negócios para 2023 que podem ser criados com pouco dinheiro. Essa matéria foi resultado de pesquisa em sites de negócios. Confira.

1 LOJA VIRTUAL

Quem nunca pensou em ter seu próprio negócio na Internet? As redes sociais, como o Facebook, TikTok e, especialmente, o Instagram são ferramentas poderosas para alavancar sua renda. O nome dessa empreitada é loja virtual.

Esse modelo de negócio reduz os custos com aluguel, móveis e decoração, por exemplo. Há diversos setores de mercado,

como: moda e vestuário, esporte e fitness, beleza, games, artesanatos, decoração e mobílias, brinquedos e informática.

2 MARKETING DE AFILIADOS

Um dos melhores negócios como alternativa para usar pouco dinheiro de investimento é o de marketing de afiliados. É o tipo de trabalho que usa o conteúdo de outras empresas como sendo seu.

Na prática, você divulgará os produtos de diversas plataformas online e, para cada venda, você ganha uma comissão. Você passa a ser uma empresa de prestação de serviço com baixo investimento.

Alguns parceiros: Hotmart, Eduzz, Monetize, Awin, Udemy e Lomadee. Faça a sua pesquisa e mãos à obra!

3 VENDA DE ALIMENTOS

A venda de alimentos pela Internet sempre foi um prato cheio para o empreendedor com poucos recursos financeiros tornar-se dono do seu próprio negócio. A demanda é alta e as pessoas sempre consomem alimentos, não é mesmo?

O negócio é promissor, especialmente se você conhecer bem o seu público-alvo, afinal, isso é um dos fatores de sucesso. Veja os tipos de alimentos que podem ser comercializados: doces, como bolos de potes



e brigadeiros; comida congelada e marmite; buffet para festas com salgados e pratos principais.

4 CRIAÇÃO DE CONTEÚDO

Você é bom em criação de conteúdo? Uma boa alternativa é apresentar suas ideias em blogs, YouTube, Instagram e LinkedIn, por exemplo.

Com perfil bem estruturado e conteúdos de qualidade, o público pode ser alcançado com mais visibilidade. Como ganhar dinheiro com isso? Por meio de parcerias, anúncios e vendas.

5 CONSULTORIA DIGITAL

Se você é especialista em alguma área e as pessoas sempre solicitam dicas e conselhos sobre esse assunto, então pense que poderá monetizar esse conhecimento e, assim, conseguir clientes dando consultoria digital.

Há diversas possibilidades de atuação e diversos nichos de mercado. Veja: nutrição e exercícios físicos, gestão de pessoas e carreira profissional, negócios e gestão de empresas e marketing digital são algumas áreas.

Lembre que para todas essas dicas da revista Empreendedorismo a principal é acreditar em si, além de levantar a cabeça, se informar, planejar e lançar-se no mercado. Boa sorte!



Tendências em empreendedorismo 2023



Da redação

A titudes empreendedoras exigem dinamismo diante da imprevisibilidade que o mundo atravessa. Por tratar com novidades e inovações, o empreendedorismo necessita de readaptação constante e estar atento a novas realidades e regulamentações do mercado. Manter-se informado é mais que uma necessidade.

Nesse contexto, a revista **Empreendedorismo** fez uma pesquisa e apresenta a agora uma breve lista de seis tendências para 2023. Com o declínio do isolamento social por conta da pandemia, o *home office* se tornou um caminho como tendência

para novos negócios.

Seguem seis tendências de negócios para os empreendedores ficarem atentos:

1 ANIWHERE OFFICE

Uma conexão de internet e comprometimento para a realização de um serviço são o que bastam para o trabalho. Ao menos foi o que demonstrou uma pesquisa da Korn Ferry ao longo da pandemia. Mostrou ainda que a maioria dos que experimentaram o *home office* consideram estranho ter de voltar ao trabalho presencial e que isso os deixariam estressados. A tendência de exe-

cução de serviços de forma remota já é uma realidade entre centenas de empresas já em 2022 e seguirá firme em 2023. O modelo híbrido, onde busca as melhores práticas entre as duas modalidades, também mostra que terá o seu lugar.

Para o empreendedor que vislumbra o sucesso do seu negócio no próximo ano é ficar alerta com essa tendência.

2 CRIAÇÃO DE CONTEÚDO

O assunto desse tópico não é novidade, inclusive está na lista de ideias para 2023. A dica aqui é para não perder de vista essa tendência. Afinal, todos que são especialista em algum tema deve ficar atento.

Lembrando que, para isso, o empreendedor deve levar em conta aspectos como engajamento e valor que tornem o cliente o verdadeiro embaixador da sua marca.

3 EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Que o cliente seja a alma do negócio, todo empreendedor sabe disso, por isso, encantá-lo é uma tarefa constante de qualquer empreendimento. Aqui, cabe o planejamento da jornada e como tornar a sua experiência mais enriquecedora.

Um dos termômetros dessa tendência de encantamento do cliente para 2023 é se colocar no lugar dele. Veja você mesmo e sinta como você se engajaria com o serviço e o produto oferecido. Pense nisso.

4 E-COMMERCE

Essa modalidade de negócio já existia antes da pandemia. A novidade é que a partir de 2020 ela foi potencializada com o isolamento social, o que fez com que milhões de consumidores passassem a fazer suas compras forma online. A tendência é de crescimento. A consultoria Nielsen apontou



o crescimento do e-commerce no Brasil em mais de 30%, mesmo com a retomada das atividades presenciais em 2021.

Daí, a necessidade de as empresas investirem em sites responsivos, que se adaptam em todo tipo de tela. Assim, os usuários, especialmente os de smartphones, poderão acessar o seu conteúdo.

5 PROTEÇÃO DE DADOS

Uma tendência quente, que já está em curso e promete incendiar 2023, é a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados). Com mega vazamentos sendo divulgados, as empresas precisam ficar ainda mais atentas para garantir a proteção do seu banco de dados.

Ao fazer uso de pesquisas, compras ou prestação de serviços online, fique atento à necessidade de se adaptar a essa realidade.

6 ESG (*Environmental, social and corporate governance*)

Do inglês, Governança Ambiental, Social e Corporativa.

Tem a ver com a avaliação que os consumidores possuem das empresas no tocante aos fatores sociais e ambientais que está muito em alta. Medidas positivas nessas áreas tem o poder de impressionar os clientes, que buscam, cada vez mais, esses valores associados aos produtos e serviços.

Negócios para empreender em 2023



Da redação

Continuamos a apontar ideias e tendências para empreender em 2023. Ainda que alguns itens se repitam nas listas, o importante aqui é ressaltar pontos que em outros textos não foram abordados. A Editora ArtNer indica alguns negócios promissores para empreender. Leia e veja o que mais se encaixa no seu perfil empreendedor.

1 E-COMMERCE

O *e-commerce* é, nada mais, que o comércio eletrônico, aquela modalidade de negócio onde as negociações são realizadas na internet.

A modalidade não é exatamente uma

novidade, mas está bem longe de enfraquecer, pelo contrário. A pandemia fez com que milhões de pessoas tentassem, na internet, viabilizar um negócio lucrativo — e muitas delas acabaram ficando no ambiente online mesmo.

O Brasil é o segundo país no mundo em *e-commerce*, segundo a eMaketer, isso indica infindáveis oportunidades de negócios. A tendência é que o ambiente online continue como espaço para as atividades de uma loja, por exemplo.

2 MODA E ACESSÓRIOS

Um dos mercados que está sempre

aquecido é da moda, pois todos precisam de roupas e acessórios. As últimas tendências são sempre procuradas, desde os elementos mais básicos aos mais sofisticados.

O setor de moda é o que detém o maior faturamento global quando se trata de acessórios e roupas vendidas online. Olhai a dica para empreender!

3 CLUBES DE ASSINATURA

Fidelização, essa é a palavra-chave para esse tipo de negócio. Funciona assim: um serviço ou produto é entregue com uma frequência previamente acordada. O clube de assinatura trabalha com produtos diversos, como vinhos, livros e produtos para pets, que está em franco crescimento. O foco é exatamente o público digital e é uma oportunidade que garante receita mensal recorrente para a empresa.

4 PRODUTOS VEGETARIANOS

Devido a pandemia o mercado para a cozinha vegana e vegetariana acelerou, afinal as pessoas se interessaram mais por alimentos e hábitos saudáveis. No Brasil, cerca de 14% da população se considera vegetariana e em contínuo crescimento.

Nos últimos anos houve um aumento de mais de 300% na busca pelo termo “vegano”. Isso ilustra como esse mercado de alimentação é promissor e, também, para roupas e acessórios que não tenham origem animal.

5 COSMÉTICOS NATURAIS

Também conhecido como *clean beauty*, ou beleza limpa, o setor vem conquistando tanto espaço que investidores estrangeiros tem se interessado.

A ideia desse negócio é simples: rejeitar produtos sintéticos e utilizar apenas ingre-



dientes naturais, orgânicos e veganos, extraídos de forma sustentável. Lembrando que empresas ecologicamente responsáveis são sempre muito bem vistas entre os consumidores.

6 DARK KITCHENS

O termo é alusivo às empresas de comércio alimentício focada inteiramente no delivery e são um exemplo de negócio inovador e inteligente. A principal inovação, a olhos vistos, é que não precisam de uma estrutura preparada para receber o público.

O mais interessante nesse negócio é que diversas cozinhas podem atuar em um mesmo ambiente de forma colaborativa. Desta forma é possível se juntar a outros empreendedores e dividir o aluguel de um espaço, por exemplo, onde cada um deles oferece um tipo de comida.

7 DELIVERY

O serviço de *delivery* é, simplesmente, a entrega de produtos em um endereço indicado pelo cliente. Daí porque se ajusta a diversos mercados, muito além do comércio alimentício.

O *delivery* também é interessante para quem não tem loja física e queira se concentrar exclusivamente no ambiente digital. Por isso, o investimento pode ser pensado como uma demanda terceirizada. O empreendedor pode buscar essa oportunidade.

80% – e isso se traduz diretamente em maior receita.

3 GESTÃO DE CONFIANÇA

Até 2026, as organizações que operacionalizam a transparência, a confiança e a segurança da Inteligência Artificial – IA seus modelos de IA alcançarão uma melhoria de 50% nos resultados em termos de adoção, metas de negócios e aceitação do usuário.

4 PLATAFORMAS DE NUVEM

Até 2027, mais de 50% das organizações usarão plataformas de Nuvem de setor para acelerar suas iniciativas de negócios.

5 SUPERAPPS

Um *superapp* combina os recursos de um aplicativo, uma plataforma e um ecossistema em um único *software*. Ele não apenas possui seu próprio conjunto de funcionalidades, mas também fornece um ambiente ideal para terceiros desenvolverem e publicarem seus próprios miniaplicativos. Até 2027, mais de 50% da população global serão usuários de vários *superapps*.

6 SOLUÇÕES SEM FIO

Embora nenhuma tecnologia domine, as empresas usarão um espectro de soluções sem fio para atender a todos os ambientes, desde Wi-Fi no escritório, serviços para dispositivos móveis, serviços de baixo consumo de energia e até conectividade de rádio. Até 2025, 60% das organizações usarão cinco ou mais soluções sem fio simultaneamente.

7 ENGENHARIA DE PLATAFORMA

O objetivo da engenharia de plataforma



é otimizar a experiência do desenvolvedor e acelerar a entrega de valor ao cliente pelas equipes de produto.

80% das organizações de engenharia de software estabelecerão equipes de plataforma até 2026 e que 75% delas incluirão portais de autoatendimento para desenvolvedores.

8 TECNOLOGIA SUSTENTÁVEL

A sustentabilidade influencia todas as tendências tecnológicas estratégicas para 2023. As mudanças ambientais e sociais são agora uma das três principais prioridades para os investidores, depois de lucro e receita. Isso significa que os executivos devem investir mais em soluções inovadoras projetadas para atender a essa demanda visando cumprir as metas.

9 POR QUE IMPORTA?

A partir deste ano, tecnologia vai ser importante, mas olhar para sustentabilidade vai ser fundamental. A partir dessas tendências mapeadas, sua empresa pode alinhar inovação tecnológica com os objetivos estratégicos futuros, podendo criar oportunidades de crescimento.

Agora é nossa hora!

Agora é hora de empreender!



Este “grito de guerra” foi usado como *slogan* da Confederação Nacional de Jovens Empresários - Conaje, em 2005. Empreender é, realmente, uma ação que caminha para uma mudança de perfil comportamental. Muitas pessoas pensam que ser empreendedor é ser empresário. Não. Ser empreendedor é muito maior que ser empresário, ter uma função ou um cargo específico. O empreendedor é o indivíduo

que resolve problemas com foco e determinação, é a pessoa que inicia um projeto. Além de tudo isto é o responsável pelas suas atitudes, faz a diferença para transformar pessoas e organizações.

As organizações, empresas, são formadas por pessoas e necessitam do trabalho de empreendedores para transformar produtos, serviços e negócios em realizações para os clientes. O que o empreen-



DIEGO DA COSTA

Profissional de Administração, pós-graduado em Gestão de Marketing, MBA em Gerenciamento de Projetos e Radialista

dedor deve fazer para mudar a realidade das organizações? Você tem potencial para empreender? Entende que é importante desenvolver características de comportamento empreendedor? Consegue identificar novas oportunidades de negócios?

Bom, naturalmente, o empreendedor é a pessoa que deseja iniciar um negócio. A partir deste momento as respostas para as perguntas acima irão ganhar valor. Sabe-se que existem uma série de problemas comuns quando se inicia um negócio. Destaque para o excesso de burocracia, a ausência de crédito, o ambiente ruim de negócios, entre outros. O empreendedor precisa ter “sangue nos olhos” para ultrapassar estes e outros tantos estágios no mundo dos negócios.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae tem um programa, um seminário, de excelência conhecido como Empretec. O seminário é intenso, uma verdadeira imersão, com foco de aumentar o potencial empreendedor para gerir negócios ou iniciar um novo projeto. Existe um módulo que trabalha as Características de Comportamento Empreendedor (CCEs) que são um conjunto de 10 características divididas em três conjuntos (Realização, Planejamento e Poder). Segue abaixo as CCEs:

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

CCE 1 – Busca de oportunidades e iniciativa: Faz as coisas antes de solicitado ou antes de forçado pelas circunstâncias; Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços; Aproveita oportunidades fora do comum para começar um



negócio, obter financiamento, equipamentos, local de trabalho ou assistência.

CCE 2 – Correr riscos calculados: Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente; Age para reduzir os riscos ou controlar os resultados; Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

CCE 3 – Exigência de qualidade e eficiência: Encontra maneiras de fazer as coisas melhor, mais rápido ou mais barato; Age de maneira a fazer coisas que satisfaçam ou excedam padrões de excelência; Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

CCE 4 – Persistência: Age diante de um obstáculo significativo; Age repetidamente ou muda de estratégia a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo; Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa.

CCE 5 – Comprometimento: Assume responsabilidade pessoal por solucionar problemas que possam prejudicar a conclusão de um trabalho nas condições estipuladas; Colabora com seus empregados ou coloca-se no lugar deles, se necessário, para terminar uma tarefa; Esforça-se em manter os clientes satisfeitos e coloca a boa vontade a longo prazo acima do lucro a curto prazo.

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

CCE 6 – Busca de informações: Dedicase pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores ou concorrentes; Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço; Consulta especialistas para obter assistência técnica ou comercial.

CCE 7 – Estabelecimento de metas: Estabelece metas e objetivos que são desafiadores e que têm significado pessoal; Tem visão de longo prazo, clara e específica; Estabelece objetivos de curto prazo mensuráveis.

CCE 8 – Monitoramento e planejamentos sistemáticos: Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos; Constantemente revisa seus planos levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais; Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

CONJUNTO DE PODER

CCE 9 – Persuasão e rede contatos: Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros; Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus próprios

objetivos; Age para desenvolver e manter relações comerciais.

CCE 10 – Independência e auto confiança: Busca autonomia em relação a normas e controles de outros; Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores; Expressa confiança na sua própria capacidade de completar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

A partir destas características aparece o sentimento do desafio que é ser um empreendedor. A hora é agora! Você precisa utilizar estratégias para ter um posicionamento positivo na sua atividade profissional. Buscar autonomia na sua carreira, manter os pontos de vista mesmo diante da oposição ou de resultados desanimadores, expressar confiança na própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar desafios. Qual a sua capacidade de antever-se aos fatos e criar novas oportunidades de negócios? Trabalhar com o “coração aberto” com determinação para desenvolver novos produtos e serviços e propor soluções inovadoras. O Empreendedor para ter sucesso tem que ter coragem. Coragem de encarar o desconhecido, para agir antes de ser forçado por circunstâncias. Entendeu o desafio de empreender? Fazer sacrifício pessoal ou despende esforço extraordinário para realizar. Não é fácil ser empreendedor; é um desafio constante. Empreender é a ação ser empreendedor; é um perfil a se trabalhar.

Seja Empreendedor ou Empreendedora. Vale a pena!

Empreendedorismo e a Liderança Empreendedora

O mundo empresarial está passando por uma difícil adaptação e toda pessoa que tem um negócio terá que rever suas estratégias empresariais. Um dos fatores importantes para o sucesso de qualquer empreendimento é analisar com frequência a abordagem que o empreendedor utiliza para atender as necessidades dos seus clientes internos e externos, assim como do próprio empreendimento. Nos tempos atuais, inúmeros são os empreendedores que se sentem enfraquecidos e limitados precisando romper barreiras limitantes e encontrar o caminho do novo olhar estratégico para fortalecer o seu empreendimento. É nesse pensamento global que trago este artigo para você fazer uma análise sobre seu negócio, sobre você e, principalmente, sobre sua liderança. Mas, se você que está lendo esse conteúdo ainda não teve coragem para empreender, sugiro que pegue um papel e caneta para responder questio-



amentos intrigantes que trago nesse material, eles irão lhe ajudar a pensar, analisar e buscar novos caminhos para realizar seu sonho. Entretanto, é importante entender, também, que o autodesenvolvimento te levará a ser um modelo de Liderança Empreendedora, mas isso requer muito investimento na busca do conhecimento.



ERENITA SOUSA

Consultora empresarial sistêmica, *master coach*, palestrante, *trainer*, professora, colunista, terapeuta cognitiva comportamental, consteladora sistêmica familiar e empresarial e presidente da Academia Sergipana de Ciências Contábeis - ASCC.

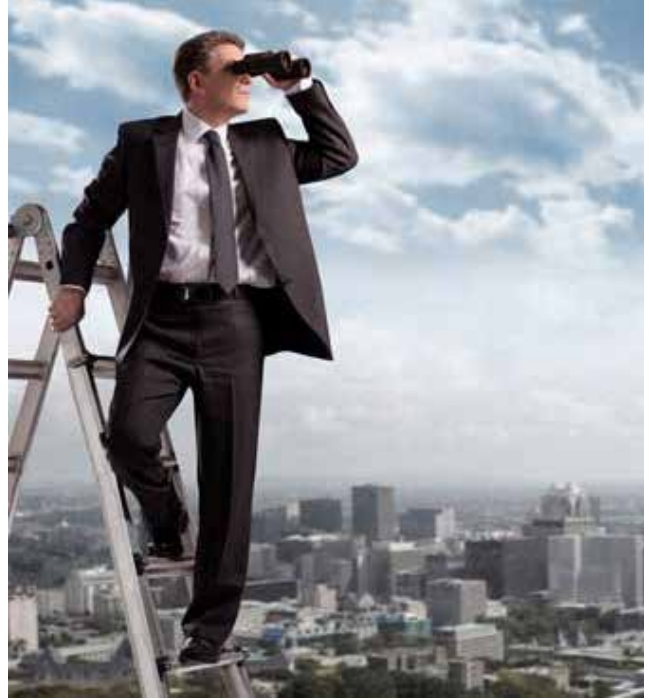
Contato: (79) 99961-5636

Instagram: @erenita_sousa / @terapeutaerenita

Você sabia que os objetivos pessoais e empresariais de um empreendedor estão intimamente ligados?

Isso mesmo, quando pensamos em empreendedorismo, é importante compreender que toda empresa tem sua própria história e ela começa através dos sonhos dos idealizadores, juntamente com os pensamentos e sonhos dos investidores. Para montar um negócio, inicialmente tudo é movido pelos sonhos, no decorrer do tempo é preciso observar se esse sonho ainda está sendo alimentado e ativo. Com base na minha experiência de consultora empresarial, percebo que um dos grandes erros empresariais é contratar pessoas, aumentar a equipe, e a liderança não contar a história empresarial para essas pessoas. Dessa forma, ‘estranhos’ estarão fazendo parte e trabalhando no empreendimento, apenas para receber seu salário sem criar um vínculo emocional com a história do seu negócio. As pessoas são movidas por histórias, elas trazem emoções e emoções conectam pessoas. Muitas das vezes o negócio tem tudo para crescer devido a demanda mercadológica, mas por alguma razão a equipe não tem força para acompanhar e suprir essa necessidade. Para isso vale refletir nos questionamentos: **Qual a posição de sua empresa no momento atual? Quais são os seus objetivos como empreendedor dentro do seu negócio?**

Todo empreendedor tem característica visionária, gosta de desafios e ama correr riscos. Entretanto, correr riscos contínuos pode ser algo estressante. É importante definir objetivos que façam sentido, os empreendedores devem conciliar o que desejam com o que estão dispostos a arriscar. Como consultora empresarial acompanho empre-



endedores que operam em pequena escala ou “de estilo de vida” e enfrentam diferentes tipos de riscos e estresses. Por exemplo, quando alguém deixa de ser empregado para ter seu próprio negócio sem planejamento adequado, geralmente enfrenta riscos como o financeiro. Se ficarem doentes e esgotados, por conta de ser o faz tudo, muitos acabam se tornando prisioneiros do próprio negócio. Já vi casos de o pequeno empreendedor pensar em vender seu próprio negócio por falta de capacidade em investir numa nova estrutura empresarial e de liderança ou até mesmo pela incapacidade de saber contratar e desenvolver seus próprios empregados. Perceba que deixar tudo para trás é uma decisão muito difícil, após ter investido tudo no empreendimento e estar abrindo mão de um sonho que saiu da idealização e chegou a ser materializado. No momento atual as mudanças estão sendo muito rápidas, por isso rever as estratégias e alinhar novas possibilidades é fundamental. **Será que você está disposto e preparado para atender e aceitar esses riscos e sacrifícios no mundo competitivo dos negócios?**

Oportunidades *versus* possibilidades. Se- gue mais uma dificuldade que grande parte dos pequenos empresários não se dão conta. Muitos empreendedores iniciam negócios para aproveitar oportunidades de curto prazo sem pensar em estratégias de longo prazo. Todo aquele que tem performance de Liderança Empreendedora se atém a uma visão sistêmica e estratégica quanto ao seu negócio. Resolver questões de contratação, projetar sistemas de controle, ajustar hierarquias ou definir o papel do fundador é de grande valia para o empreendimento, entretanto, formular uma estratégia sólida é a parte mais fundamental para uma empresa nova. É desse ponto que se dá o planejamento estratégico. Empreendimento com base em uma boa estratégia pode sobreviver à confusão e a uma liderança ruim. Saiba que sistemas de controle e estruturas organizacionais sofisticadas não compensam uma estratégia fraca. Quais são as possibilidades que sua empresa tem para alavancar novos resultados em 2023? **Quais oportunidades foram perdidas nos anos anteriores por falta de capacitação da liderança?**

Nos últimos anos tivemos dois momentos no mundo do negócio: antes da quarentena e o atual, vivendo reflexos do isolamento. Pude acompanhar muitas empresas fechando suas portas e não retomando mais seu negócio por falta de estrutura e visão de futuro. Perceba a importância de se preparar para momentos como este, uma crise mundial. Também é relevante refletir se as suas estratégias podem servir à empresa em longo prazo. **Você e sua empresa estavam preparados para uma crise nesse nível?** Sobretudo, posso dizer que

acompanhei numerosos empreendedores investindo nesse período pandêmico e que deu muito certo até os dias atuais, inclusive continuam em crescimento. Aquela empresa que desenvolve a performance de Liderança Empreendedora, investe em novas estratégias, principalmente em sua equipe com novos conhecimentos e performance para agregar mais valor ao seu negócio. O conhecimento tem sido a chave para a inovação de pequenos empreendedores que desejam se manter ativo no mercado, eles ousam fazer diferente e acompanham os desafios que o comércio solicita. A tecnologia tem sido ferramenta fundamental para se ter mais visibilidade e prospectar vendas no que tange o empreendedorismo.

AGORA É O MOMENTO DA INOVAÇÃO.

Todo empreendedor que não tem fôlego para superar sozinho esse momento, tem de abandonar a abordagem do 'eu-também' a favor de um modelo de negócio novo e mais durável. Definir o ritmo certo é tão importante para uma empresa nova quanto para quem está começando a andar de bicicleta. Para qualquer um dos dois, andar rápido demais ou devagar demais, pode resultar em queda. Perceba a funcionalidade que é ter uma visão sistêmica e performance de Liderança Empreendedora para usar estratégias mais ousadas. Aquele que não se adaptar aos novos recursos do empreendedorismo logo estará fora do mercado ou se manterá estagnado dentro de uma visão arcaica e congelada, e ainda serão chamados de dinossauros.

Eu desejo a você um ano de grandes oportunidades e de busca de novas possibilidades de conhecimento.

Editora ArtNer comemora 12 anos de atividades com site novo

ArtNer é uma editora sergipana, fundada pelo empreendedor editorial Joselito Miranda, especializada na produção gráfica de livros, dos mais variados segmentos, revistas e informativos.

Fundada em junho de 2011, tem como objetivo o de realizar o sonho de autores e editores de terem os seus livros ou revistas publicados. E, para comemorar seus 12 anos de atividades, lançou a reformulação do seu site.

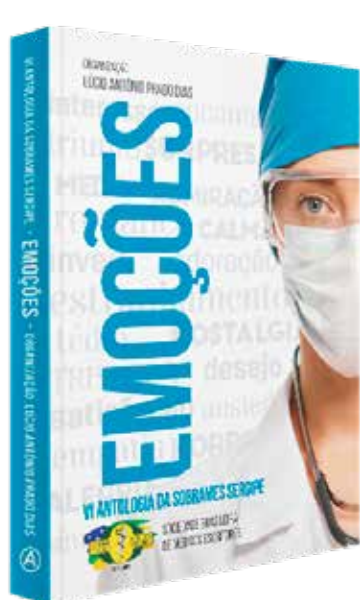
Mostramos ali os nossos serviços, os lançamentos literários e um blog com novidades empreendedoras. A principal inovação do site é a veiculação de notícias relacionadas às nossas atividades.

Acesse: <https://artner.com.br/>

Quer publicar seu livro ou revista? Fale com a gente.



Conheça os passos para **publicar** o seu **livro**



Você que é professor, profissional liberal, escritor, poeta, empreendedor, empresário ou servidor público e gostaria de realizar o seu sonho de lançar um livro, agora ficou mais fácil! A Editora ArtNer faz a assessoria na publicação de sua obra.

1 - TEXTO

O autor precisa ter o texto digitado em Word com a formatação mais próxima daquilo que deseja.

2 - REVISÃO

Com a revisão ortográfica e gramatical é a hora de fazer as devidas correções e ajustes no texto.

3 - EDITORAÇÃO

Nessa fase, a editora faz a paginação do livro, com

a aplicação de todos os itens – como o Prefácio, Sumário e Apresentação, além das ilustrações, se tiver. Aqui, também, é criada a capa, o registro da obra no ISBN – que é o código de barras que identifica o livro nas livrarias – e é providenciada a Ficha Catalográfica, do sistema de catalogação conforme as normas de Biblioteconomia.

4 - PROVA (BONECA)

Depois da editoração é feita a prova impressa para a revisão final, últimas correções e ajustes. Se necessário, mais uma prova pode ser feita.

5 - IMPRESSÃO

Depois de tudo aprovado, o arquivo final do livro é enviado à gráfica para impressão.

E, finalmente, a entrega ao cliente.

Editora ArtNer: editoraartner@gmail.com • (79) 99131-7653 


Acesse: <http://artner.com.br/> Conheça as publicações e as notícias.





PUBLIQUE SEU LIVRO COM A


EDITORA
ArtNer


Diagramação
Criação de capa
Tratamento de imagens
Revisão de texto
Ficha catalográfica
ISBN e DOI
Registro do Direito Autoral
E-book
Impressão

 79 99131-7653

 editoraartner@gmail.com

 artner.com.br

 editora_artner

 Editora ArtNer

SOLICITE ORÇAMENTO