

OSÉIAS GOMES

COMO EXPANDIR

MEU NEGÓCIO

INTRODUÇÃO

Você nasceu para viver, ser feliz, empreender, ser próspero e transformar a vida dos que te cercam. Então, aprenda tudo isso com uma gestão fácil, expandindo o seu negócio e não deixando de lado a sua liberdade.

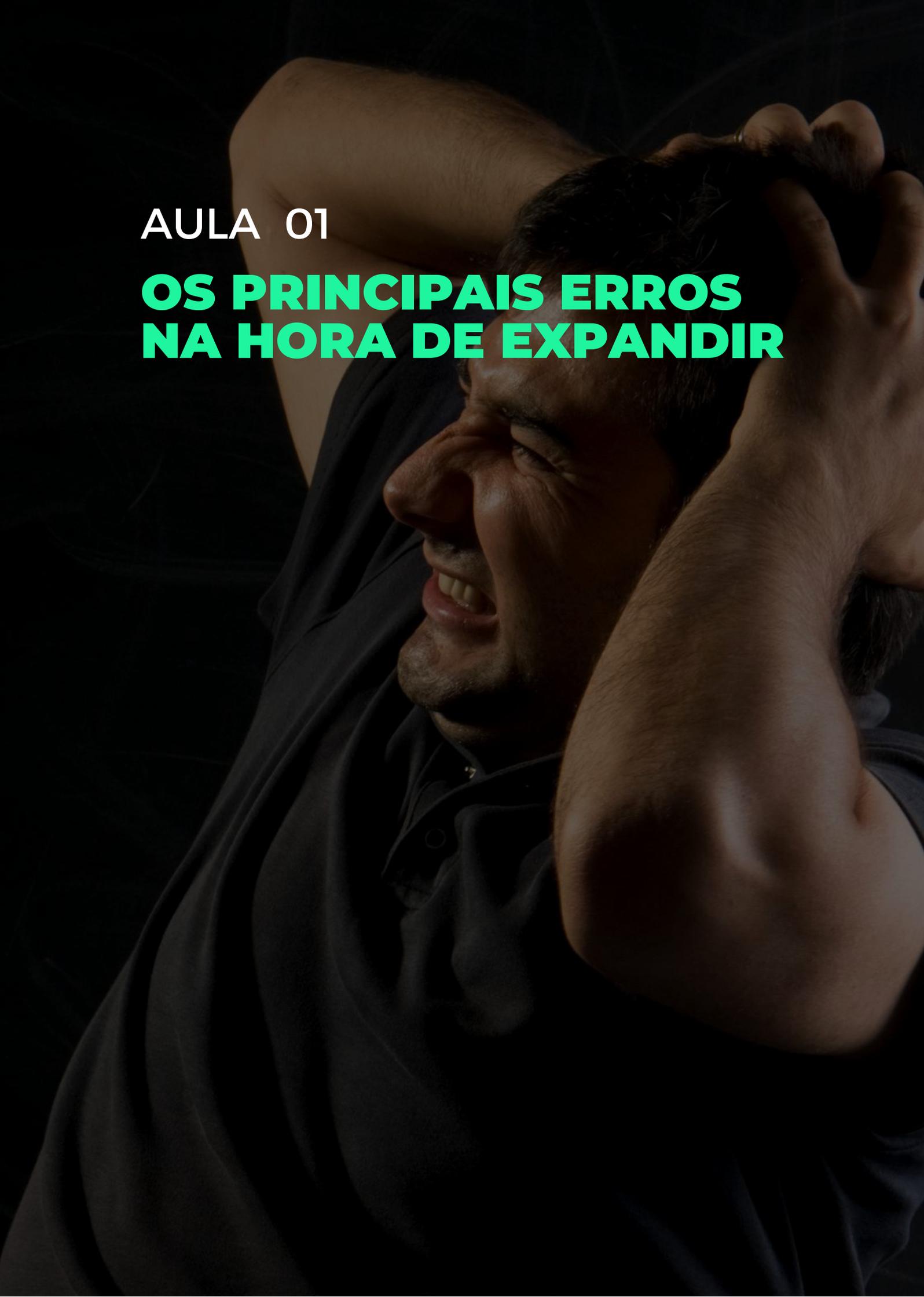
Série destinada a empresários que desejam escalar o seu negócio, estruturar a sua empresa e aprender a criar conexão com o mercado e longevidade com o mesmo.

Antecipe os seus processos e as tuas decisões.
Estar um passo à frente é muito importante para quem quer vencer no jogo do empreendedorismo.



O QUE VOCÊ VAI ESTUDAR

AULA 01 - Os principais erros na hora de expandir	04
AULA 02 - Qual momento certo de escalar?	07
AULA 03 - Empreendedorismo faz parte da vida	10
AULA 04 - Modelo de Franquia	13
AULA 05 - Benefício de ter um negócio escalável	18
AULA 06 - Principais valores para conseguir crescer	22
AULA 07 - Conexão de Mercado	25
AULA 08 - Criando longevidade	28
AULA 09 - Riscos do mercado	34
AULA 10 - Ideias valem mais do que dinheiro	37
AULA 11 - Criando longevidade	40
AULA 12 - Modelos de negócios	37
AULA 13 - Marketing Viral e aplicativos	40

A man in a dark polo shirt is lying down with his hands behind his head. He has a pained or stressed expression on his face, with his teeth clenched and eyes squinted. The background is dark, and the lighting is dramatic, highlighting his features and the texture of his shirt.

AULA 01

OS PRINCIPAIS ERROS NA HORA DE EXPANDIR

AULA 01

Você pode estar no início do processo como está no início ainda no processo empreendedor e ainda em etapas bases como criação do produto/ serviço, validação da sua marca e coisas do tipo. Mas saiba que esse início é crucial.

Também não se preocupe se você está iniciando de forma pequena. O que vai definir o seu sucesso é a forma inteligente que você está criando um produto/serviço e que você vai se posicionar no mercado.

Nada se escala do dia para a noite. Existe um processo a ser seguido.

A tração e a escala vão aumentando conforme a empresa vai crescendo. Conforme o desenvolvimento do seu negócio é necessário criar uma maior tração e então com o tempo vai evoluindo e criando proporções maiores.

Uma franquia não nasce de um projeto inicial, mas de um projeto testado, qualificado e aceito pelo mercado. E além disso, o segredo é: Dê mais do que você recebe. Essa é a chave para ter uma franquia com longevidade, facilidade, menos problemas e menos atrito com o seu franqueado.

Outra regra muito válida é a de só oferecer ao seu franqueado aquilo que faz total sentido para você.

O crescimento talvez no início não vai ser rápido, mas ele precisa ser

medido, se mensurar algum tipo de crescimento. Você precisa criar acessos para criar conexão e também a capacidade de concretizar negócios com o mercado.

Primeiro você precisa saber que o acesso leva você a conexão. Além disso, conexão não significa venda. E, depois que você se conecta, você precisa efetivar os seus negócios, para que tenha algo validado em suas mãos.

Oséias em 2009 lançou a sua franquia Odonto Excellence, começou a crescer e aquilo foi criando tração. Onde nos 2 últimos dois anos foram os anos em que mais cresceu. Pois, a atração vem acontecendo com o tempo.





**O segredo é:
Dê mais do que
você recebe.**

Oséias Gomes

AULA 02

QUAL MOMENTO CERTO DE ESCALAR?



AULA 02

A expansão da relação está muito ligada à satisfação do seu franqueado. Esse é o seu principal meio. Pois, o franqueado satisfeito, será o seu próprio indicador e vai falar da sua empresa.

Momento certo para empreender

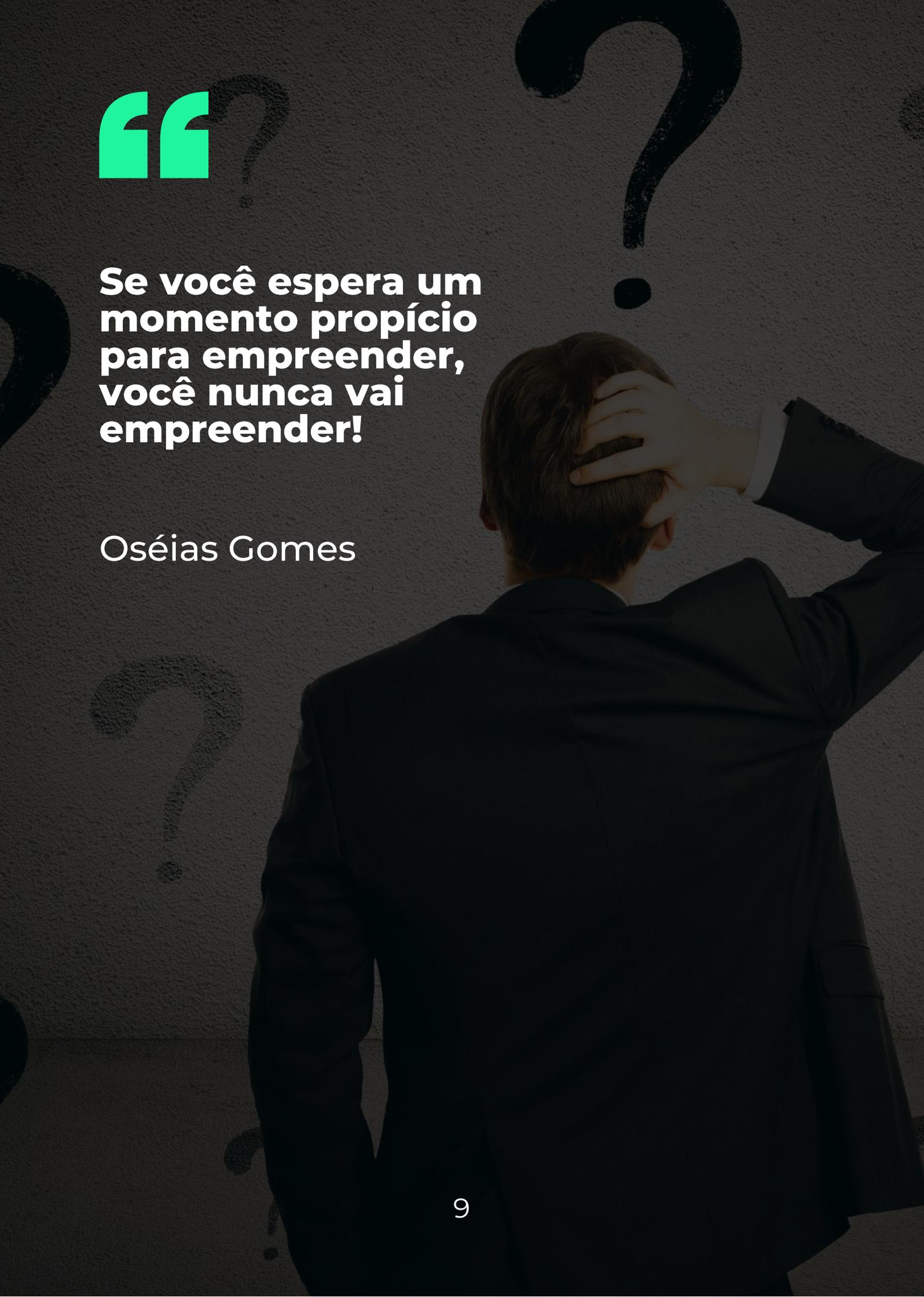
Não existe momento favorável para que você realize o empreendedorismo. Até mesmo porque o mundo muda constantemente. Se nós pararmos para perceber, nos últimos anos e décadas as crises são cada vez mais frequentes.

Se você espera um momento propício para empreender, você nunca vai empreender! Pois, o empreendedor precisa aprender a se adaptar às coisas. Seja quanto ao mercado, competitividade, precificação, aceitação, o gosto das pessoas que muda rapidamente, posicionamento e dentre outras questões. Afinal, tudo muda muito rápido e nós precisamos estar em constante preparação para não sermos surpreendidos.

A jornada de empreender começa já na decisão pelo caminho do empreendedorismo. Esta é a primeira de muitas escolhas importantes que um empresário terá de fazer durante o trajeto.

Portanto, antecipe os seus processos e as tuas decisões. Estar um passo à frente é muito importante para quem quer vencer no jogo do empreendedorismo.



A man in a dark suit is seen from behind, with his right hand pressed against his forehead in a gesture of stress or confusion. He is standing in front of a light-colored wall covered in several large, dark question marks. The overall mood is one of uncertainty and contemplation.

“

Se você espera um momento propício para empreender, você nunca vai empreender!

Oséias Gomes

AULA 03

EMPREENDEDORISMO FAZ PARTE DA VIDA



AULA 03

A sua empresa crescerá e é necessário que você a segmente por departamentos, para gerar autonomia e autoridade para as pessoas.

Toda empresa precisa ter uma gestão horizontalizada, organizada e fácil.

Isso é necessário para termos qualidade de vida. Alguém que trabalha durante muito tempo da sua vida, por exemplo, 15 horas por dia, em algum momento ele perderá a sua saúde, tempo com a sua família e os seus amigos.

Às vezes, inicialmente para validar o seu negócio você trabalha mais e entrega mais de si em prol de construir essa base necessária.

Mas, nós temos que ter algumas ressalvas quanto a isso, pois esse modelo não pode fazer parte da sua vida por muito tempo. É importante que você tenha uma vida normal. Aliás,

mais importante do que o empreendedorismo é a vida. Empreendedorismo faz parte da vida. Mas, você não pode perder a sua vida pensando somente em negócios.

Se você trabalhar 15 horas por dia, qual momento você vai ter tempo para a sua família? Quando você vai ter tempo para você? para fazer uma academia? para praticar um esporte? Para se divertir, sorrir e estar entre amigos? Pense nisso.

Empreendedorismo é sinônimo de equilíbrio de vida.





**Mais importante do que
o empreendedorismo é
a vida.**

Oséias Gomes

AULA 04

MODELOS DE FRANQUIA



AULA 04

Quando falamos de franquia, precisamos respeitar o processo. Algumas coisas podem ser franquias, outras tem mais conexão com marketing place ou o modelo de isca. Mas também, podem ser as duas coisas.

Vamos te dar um exemplo:

Imagina que você ter uma loja dentro de um shopping e você precisa bancar todo o custo para vender um único modelo de produto. Difícil, não é mesmo? Você tem que trabalhar muito bem o mercado para que isso aconteça.

Seja ela no digital ou no físico, o responsável pelo seu produto sempre será você. Quem tem que criar posicionamento do seu produto sempre será você. Essa é a grande sacada das franquias.

E vamos te mostrar melhor explicando sobre duas formas de franquia:

Franquias de produtos

São franquias de duplicação. Imagine que você tem um determinado produto e você cria 100 itens para atender uma loja. Ao abrir a segunda loja, você vai criar do mesmo produto mais 100 unidades. Isso é duplicação.

Franquias de serviços

Saímos da linha de duplicação para a linha de multiplicação. São muito ligadas ao ensinamento, a cultura implementada dentro de uma empresa. Aos donos desse modelo de franquia, é necessário concentrar muita energia em implementar bons hábitos dentro da sua empresa, tendo uma boa cultura para que ela crie escalabilidade cultural, de princípios e conceitos.

Assinatura

Você cria um software para uma rede de farmácias, rede de padarias e você sempre homologa aquilo de forma que cabe dentro daquela empresa. Então, você pode fazer o seu EAD, cursos, treinamentos, mas você não quer ter tanto controle sobre isso, pois vai fugir um pouco da linha de franquias (porque nas franquias você tem que ter mais controle sobre o seu franqueado).

Nesse modelo paga-se um valor X por mês para a utilização do serviço/ produto.

Como fazer com que as pessoas tenham adesão ao seu produto? Você pode liberar o seu serviço ou produto por um determinado tempo, gerando uma necessidade para que continuem utilizando após o término daquele período.



**Seja ela no digital
ou no físico, o
responsável pelo
seu produto
sempre será você.**

Oséias Gomes

AULA 05

BENEFÍCIO DE TER UM NEGÓCIO ESCALÁVEL



AULA 05

Antes de você dizer que vai ter uma franquia:

- Valide o seu produto
- Ache a precificação do seu produto ou do seu serviço
- Veja qual é a aceitação do mercado
- Analise qual é a proteção que o mercado está te dando
- Qual é o seu diferencial no mercado

Para podermos realizar um sonho é necessário que você tenha algo novo para o mercado. Ninguém nos aceita apenas porque nós queremos que o mercado nos aceite. Então, cuidado ao montar uma franquia. Crie algo que vai atender de fato o seu franqueado, para que ele se torne quase que independente de você.

Para ter escalabilidade e exponencialidade, você tem que ter um método para controlar pessoas e ter uma gestão de pessoas eficiente. Afinal, todos já ouvimos dizer o quanto é difícil lidar com pessoas.

Todos nós quase durante muito tempo das nossas vidas somos medianos. Não é todo dia que você tem atitudes heroicas mas a empresa ela precisa todos os dias crescer com essas pessoas que têm atitudes medianas constantemente.

E como fazer isso? Através de planos excelentes. Você tem que levar pessoas com hábitos medianos a terem atitudes de excelência.

E, pra isso é necessário ter uma linha de pensamento importante, saber trabalhar tanto no individual, como também na coletividade.

Te deixamos uma frase para você refletir todas as vezes que você pensar no trabalho em grupo: "Quem sou eu dentro do nós?"

Nós como líderes empresariais devemos amar trabalhar em grupo desde que saibamos quem é quem dentro do nosso time.





“Quem sou eu dentro do nós?”

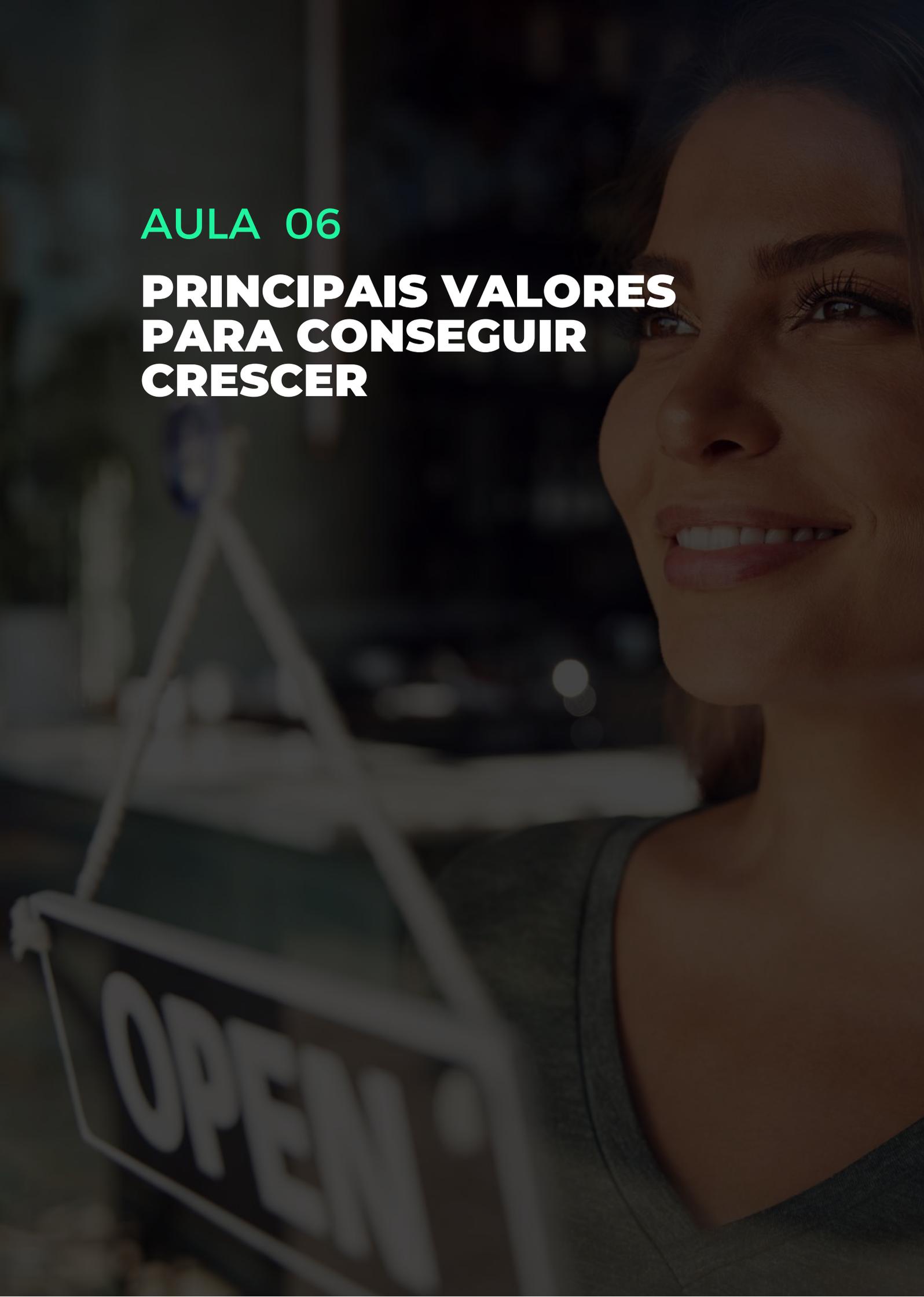
Oséias Gomes

A photograph of a man and a woman in a kitchen setting. The man, on the left, is wearing a white shirt and a dark apron, smiling broadly. The woman, on the right, is also wearing a white shirt and a dark apron, smiling. They are both holding a large, dark rectangular sign with the word "FRANCHISE" written in white, chalk-like letters. The background is a kitchen with various items on shelves and a chalkboard with some writing, including the number "450".

FRANCHISE

AULA 06

**PRINCIPAIS VALORES
PARA CONSEGUIR
CRESCER**



AULA 06

Valores

Uma empresa tem centenas de valores, mas você precisa criar uma situação em que as pessoas serão os pilares principais que você vai trabalhar com a sua empresa.

As pessoas não querem entender coisas complexas. As pessoas buscam facilidades e o dia a dia é feito com facilidades.

Mas, entenda, valores são diferentes de patrimônio.

AULA 06

Patrimônio

Patrimônio é aquilo que é seu. Que ninguém leva de você. Valor é aquilo que nem sempre é seu, mas você gosta de ter por perto. Vamos te dar um exemplo. Sabe aquele pássaro que vem na sua janela? Que está na árvore do quintal da sua casa e vai lá comer aquele fruto todos os dias? Aquele pássaro bonito não é seu. Por isso que as pessoas estão dentro dos valores da minha empresa. Porque elas não são minhas. Elas estão comigo.

O mundo, as pessoas e os comportamentos mudam constantemente. Assim, como as estratégias. Então, muitas coisas dentro da empresa, irão mudar quase que diariamente.

AULA 06

Cultura

Está entrelaçada entre o racional e o sentimental.

Em sintonia entre as entranhas da mente do homem e o seu comportamento. Algo único e exclusivo de quem cria a cultura. Aquilo que é nosso de verdade.



O mundo, as pessoas e os comportamentos mudam constantemente. Assim, como as estratégias. Então, muitas coisas dentro da empresa, irão mudar quase que diariamente.

Oséias Gomes

AULA 07

CONEXÃO DE MERCADO



AULA 07

De onde é extraída a cultura empresarial?

Para que você entenda de maneira rápida e fácil, toda família é diferente uma da outra. Pois, tem seus hábitos, horários de alimentação, pensamentos e crenças. Do mesmo modo acontece com uma empresa.

As pessoas não compram produto/serviço, elas compram o verdadeiro propósito daquilo que você quer entregar.

Algumas perguntas também nos auxiliam nessa busca pela cultura:

- Como você quer entrar para o mundo dos negócios?
- O que você faz no mundo dos negócios?
- Como você se apresenta para o mercado?

Momento certo de empreender

Momento de crise ou em momentos de não de crise? Primeiro, entenda que na crise as pessoas não deixam de consumir, apenas

se tornam mais seletivas onde irão consumir. Então, quem entregar mais valores, propósito, melhor precificação, entendendo a realidade das pessoas, com toda certeza terão prioridade e vão lograr êxito.

Isto é fundamental para quem quer performar em um mercado tão competitivo do qual nós vivemos hoje.

No mundo digital após esse momento pandêmico, inclusive, todos foram para o digital. Você fazer mídia televisiva não é barato. Está cada vez mais caro. Assim como fazer revistas também não é barato.

Entender mercado de rede não é você apresentar a sua empresa para um público. Assim, como não é você procurar um público para a sua empresa. Entender o mercado de rede é criar uma empresa para o seu público. Sabe o que isso quer dizer? Você sempre estará do lado de fora da sua empresa cuidando do seu público.





**Não esqueça:
Reter é mais
barato do que
atrair.**

Oséias Gomes

AULA 08

CRIANDO LONGEVIDADE



AULA 08

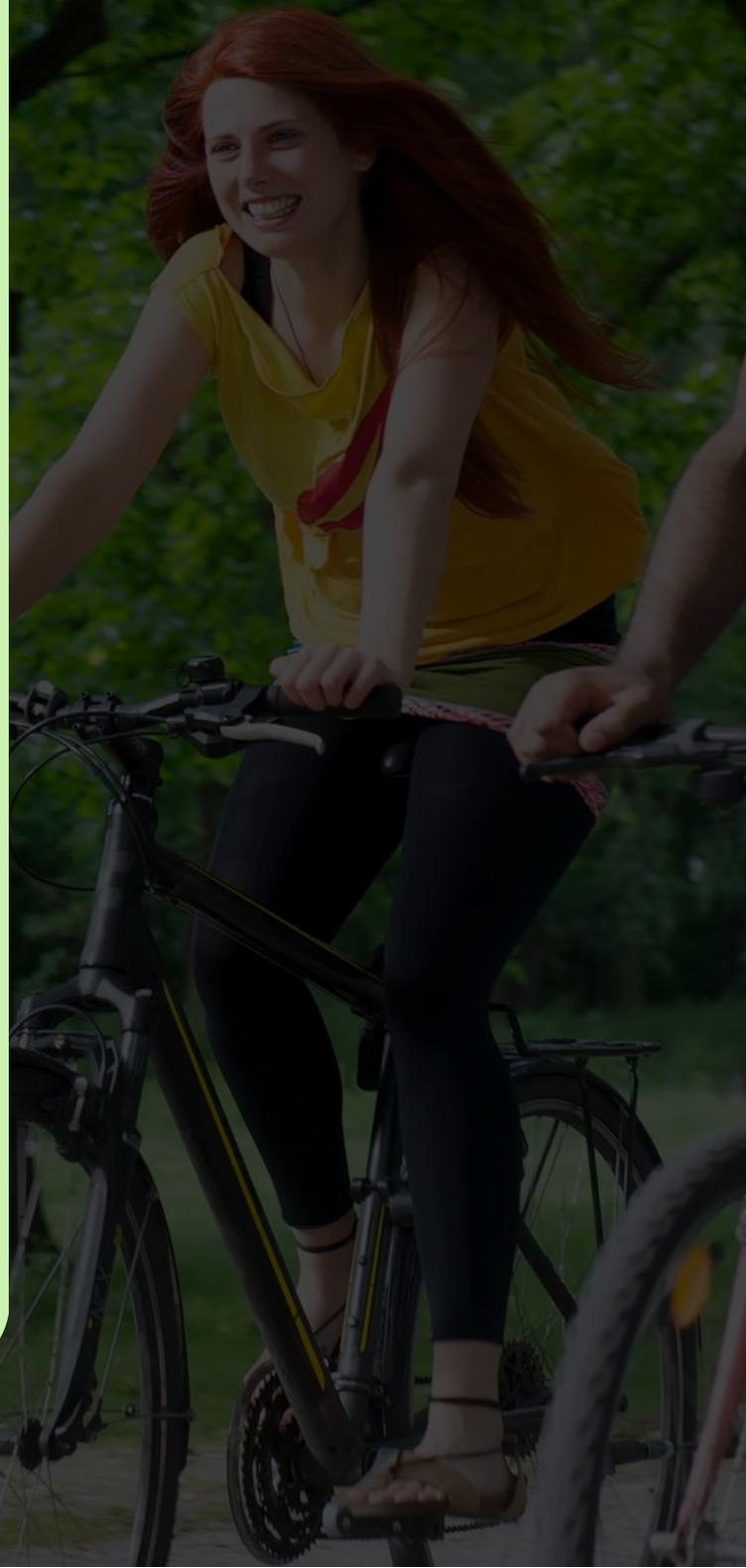
Hoje programar é a maior matéria-prima para quem quer estar bem posicionado no mercado. Não haverá retrocesso. Porém, hoje temos uma grande falta de programadores. Estatisticamente mais de 1000 profissões desaparecem todos os dias a nível de mundo e com certeza está abraçado a facilidade da tecnologia. Como empreendedor, invista nessa área!

Temos também chegando para a humanidade o metaverso. E, nós precisamos ser resilientes em tudo que fazemos. Resiliente é o equilíbrio entre a levitação e a gravitação.

Quantas coisas nós achávamos que não iria acontecer e já aconteceram, não é mesmo? Então nós precisamos ser resilientes, buscar o equilíbrio. Nem acreditar que tudo é demais e nem acreditar que tudo é de menos.

Nós temos que entender que a sociedade ela vem para fazer coisas novas e não aquilo que nós estamos fazendo. Então, precisamos apoiar sempre a inovação.

Hoje empreender é como andar de bicicleta, estar sempre em movimento, porém curtir o bom passeio. Nunca pare de se movimentar. Porque duas coisas ruins podem acontecer. Ou você cai da bicicleta ou você para.





Hoje empreender é como andar de bicicleta, estar sempre em movimento, porém curtir o bom passeio. Nunca pare de se movimentar. Porque duas coisas ruins podem acontecer. Ou você cai da bicicleta ou você para.

Oséias Gomes

AULA 09

RISCOS DO MERCADO



AULA 09

O resultado brilhante que você espera só vai chegar após:

- Construir algo que realmente transforme a vida das pessoas
- Trazer novidade para o mercado
- Facilidade para as pessoas
- Você ter um propósito bem definido.
- Criar boas conexões

A junção desses pontos fará com que você crie valores. E quando você cria valores para as pessoas, você consegue dar preço.

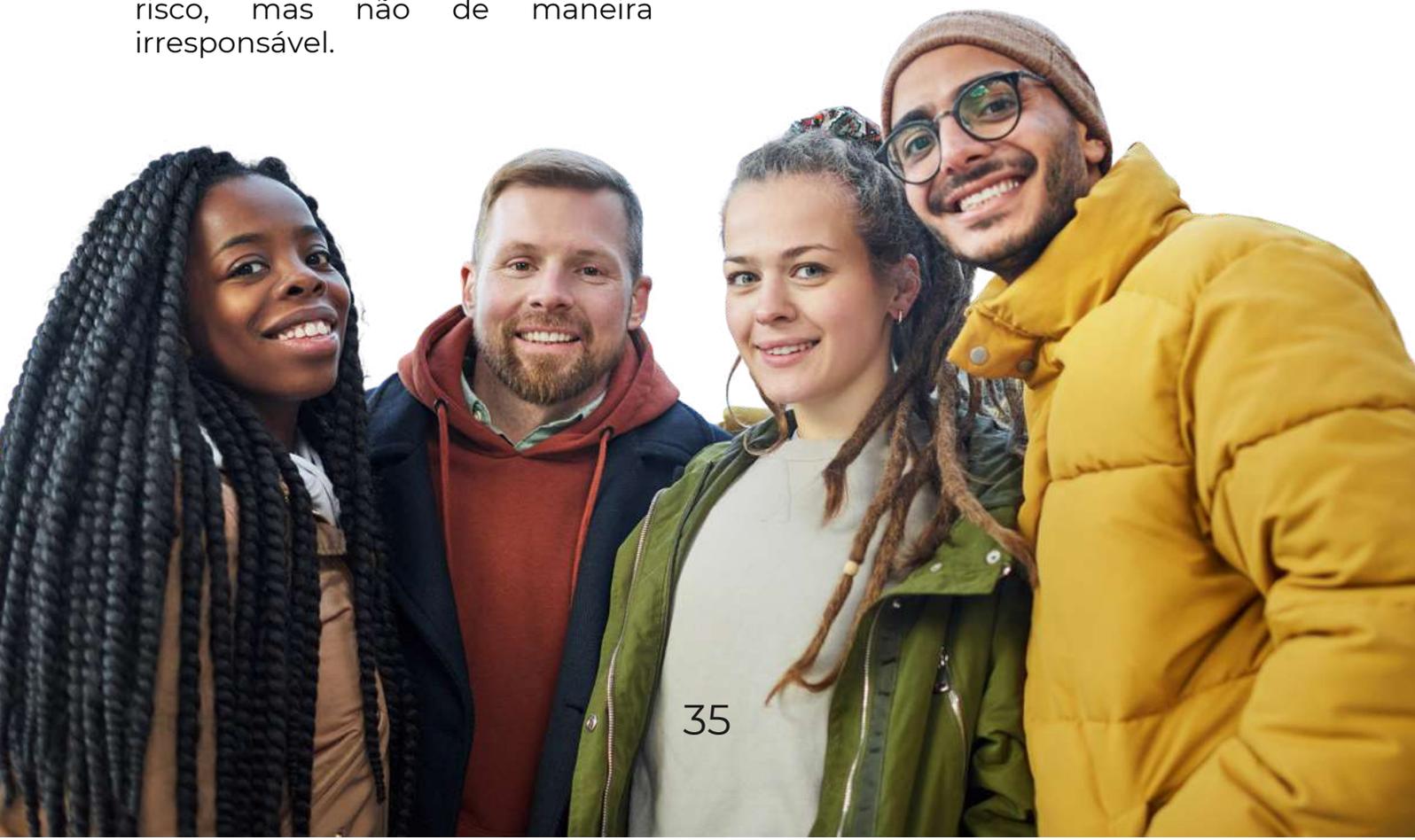
Precisamos ter consciência, respeitar o tempo das coisas. Dando passos firmes para que não tenhamos surpresas negativas.

Empreendedorismo é correr riscos, porém mensurados. Então, corra risco, mas não de maneira irresponsável.

Startup de sucesso

É você criar algo que você só vai entregar para as pessoas aquilo que faz total sentido também para você. Que você se torne o maior consumidor do seu próprio produto ou do seu próprio serviço. Deus não fez ninguém mais humano do que o outro.

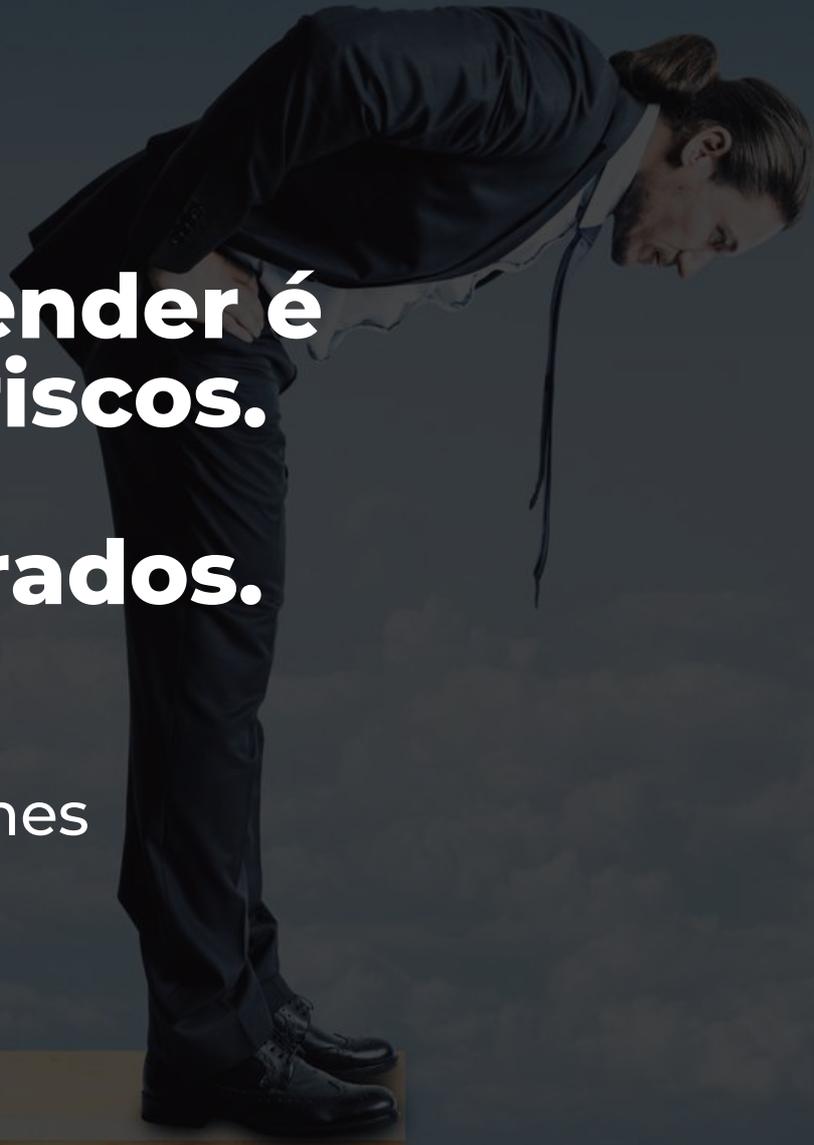
Todas as pessoas são iguais. Se aquilo é muito bom pra você, pode ter certeza que vai ser muito bom para o teu seu semelhante. Pense nisso!





**Empreender é
correr riscos.
Porém,
mensurados.**

Oséias Gomes



AULA 10

**IDEIAS VALEM MAIS
DO QUE DINHEIRO**



AULA 10

A ideia vale muito. Vale mais do que o dinheiro. A verdade é que as pessoas não querem colocar dinheiro em ideias ruins.

E quem não quer botar dinheiro em algo que tem possibilidade de ser uma grande empresa, uma empresa que vai performar, que vai ter um futuro brilhante?

Então, se você tem uma boa ideia e acredita na sua boa ideia, faça pesquisas sobre isso, veja o que os outros empreendedores e o que o seu público pensa.

Apaixone-se pela sua startup. Apaixone-se pelo seu negócio. Pois talvez seja importante que você saiba dividir e negociar no mercado. Para que você possa crescer é melhor, às vezes você ter 10% de uma grande empresa, do que ter 100% ou 99% de uma empresa que você ainda está com a sua pastinha debaixo do braço.

É evidente que, para ter um negócio, é preciso ter uma boa ideia, porém isso não é o suficiente para ter sucesso no empreendimento. Para desenvolver uma ideia de negócio, é preciso um planejamento eficiente, que deve partir de uma análise do mercado de atuação, ou seja, do nicho de mercado em que a empresa estará presente.

Ao ter conhecimento do mercado de atuação, a sua ideia inicial pode ser desenvolvida para atender às necessidades do consumidor que ainda não tenham sido identificadas pela concorrência, propondo soluções, melhorias e inovação. Por falar em concorrência, é preciso ficar de olho nela, observando propostas semelhantes e, principalmente, se o nível de eficiência da solução que seu empreendimento propõe é superior ao que já existe no mercado. Assim, é importante fazer anotações e expandir as suas ideias.

Outro aliado das boas ideias é recorrer à modelagem do negócio, ou seja, pensar em todas as atividades necessárias, incluindo relacionamento com o cliente, propostas de valor, fluxos de caixa, captação de recursos, marketing, rotinas comerciais, gestão de pessoas, estruturação dos processos internos, gestão dos estoques, controle financeiro, parceiros comerciais, logística e outros aspectos.

Também é muito importante criar mecanismos de feedback de clientes, fornecedores, colaboradores e parceiros comerciais que possam trazer visões diferentes e enriquecedoras.





**A verdade é que as
pessoas não querem
botar dinheiro em
ideias ruins.**

Oséias Gomes





AULA 11

CRIANDO LONGEVIDADE

AULA 11

Como captar investimento

Existem investidores que procuram investimentos mais seguros. Com certeza esse fundo ou essa instituição do qual essa pessoa vai colocar o dinheiro dela não está aplicando startups, porque não quer correr risco.

Porém, todos nós sabemos que tem startups que nascem no zero e dentro de poucos meses valem milhões.

Então, da mesma forma, na ponta, o investidor que também quer se arriscar buscando remunerações maiores, vão aplicar em fundos que também se arriscam mais. Portanto, você tem que procurar fundos dos quais tem sinergia com o mundo de startups. E hoje tem vários fundos que realmente trabalham com as possibilidades de riscos maiores.

Hoje é muito comum as startups de solução e a grande maioria delas, surgiram nesse momento pandêmico que nós vivemos. As startups trabalham livremente para criar mudanças e depois implementá-las.

Por outro lado, muitas startups morrem em menos de um ano. Uma ideia boa sem uma boa gestão ou estruturação não avança.

Empresas que nós conhecemos, como a Uber, por exemplo. Talvez você ainda não tenha parado para pensar, mas não é só um aplicativo. Existem centenas de pessoas em departamentos cuidando dessa empresa.

Então, o fato de ser uma startup não significa que é uma empresa de pessoas que não tem responsabilidade com nada, que trabalham de qualquer forma e vão embora. E é por isso que muitas empresas quebram, porque não tentaram paralelamente a isso desenvolver o punho empresarial.

Ser empreendedor e ser empresário é a mesma coisa. Não dá pra confundir as coisas. Todo empresário um dia foi empreendedor lá no início e continua sendo.

Saiba que uma empresa que não se movimenta e não se reinventa todos os dias para ter longevidade, ela morre dentro de poucos anos.





Saiba que uma empresa que não se movimenta e não se reinventa todos os dias para ter longevidade, ela morre dentro de poucos anos.

Oséias Gomes



AULA 12

MODELOS DE NEGÓCIOS



AULA 12

Quando falamos de startups, vamos do ponto de uma startup anjo para entrar dentro de uma aceleradora onde vai receber investimentos e começar a criar tração.

É analisado saber qual o custo para colocar esse produto/serviço no mercado, se existe poder de precificação no produto/serviço e também, se você pode precificar em 2, 3 pontos ou até mais pontos.

Às vezes uma empresa pode ser pontuada em vários aspectos para definir o seu valor:

- Se ela tem inovação que se sustenta
- Se realmente tem algo transformador
- Se está atendendo uma dor do mercado
- Se está trazendo uma inovação que tem uma diferença.

Quando atende uma dor do mercado é porque já existe uma necessidade.

Quando isso acontece, talvez não esteja inovando tanto assim, porque alguém já sinalizou a necessidade de algo. Já quando se entrega algo 100% inovador, é algo que o mercado ainda não experimentou. Mas, talvez é preciso fazer um modelo de isca, durante um período até que as pessoas se adaptem.

Tem várias formas de serviço do mercado:

- B2B
- B2C
- B2E
- B2G
- B2B2C
- C2C
- D2C

Então, sempre alguém que vai fazer aporte financeiro vai fazer essa análise. Portanto, por que você não se adianta e não faz esse estudo da sua startup antes de apresentá-la ao mercado para que você possa defender a sua causa, negociar e demonstrar propriedade sobre o que você está criando?





Sua empresa está atendendo a qual dor do mercado ?

Oséias Gomes

AULA 13

MARKETING VIRAL E APLICATIVOS



AULA 13

Conquistar mais mercado

Muitos empresários atualmente têm receio de perder o controle do seu negócio, após o crescimento. Por isso é necessário ter uma boa gestão que controle o poder de escala do seu negócio.

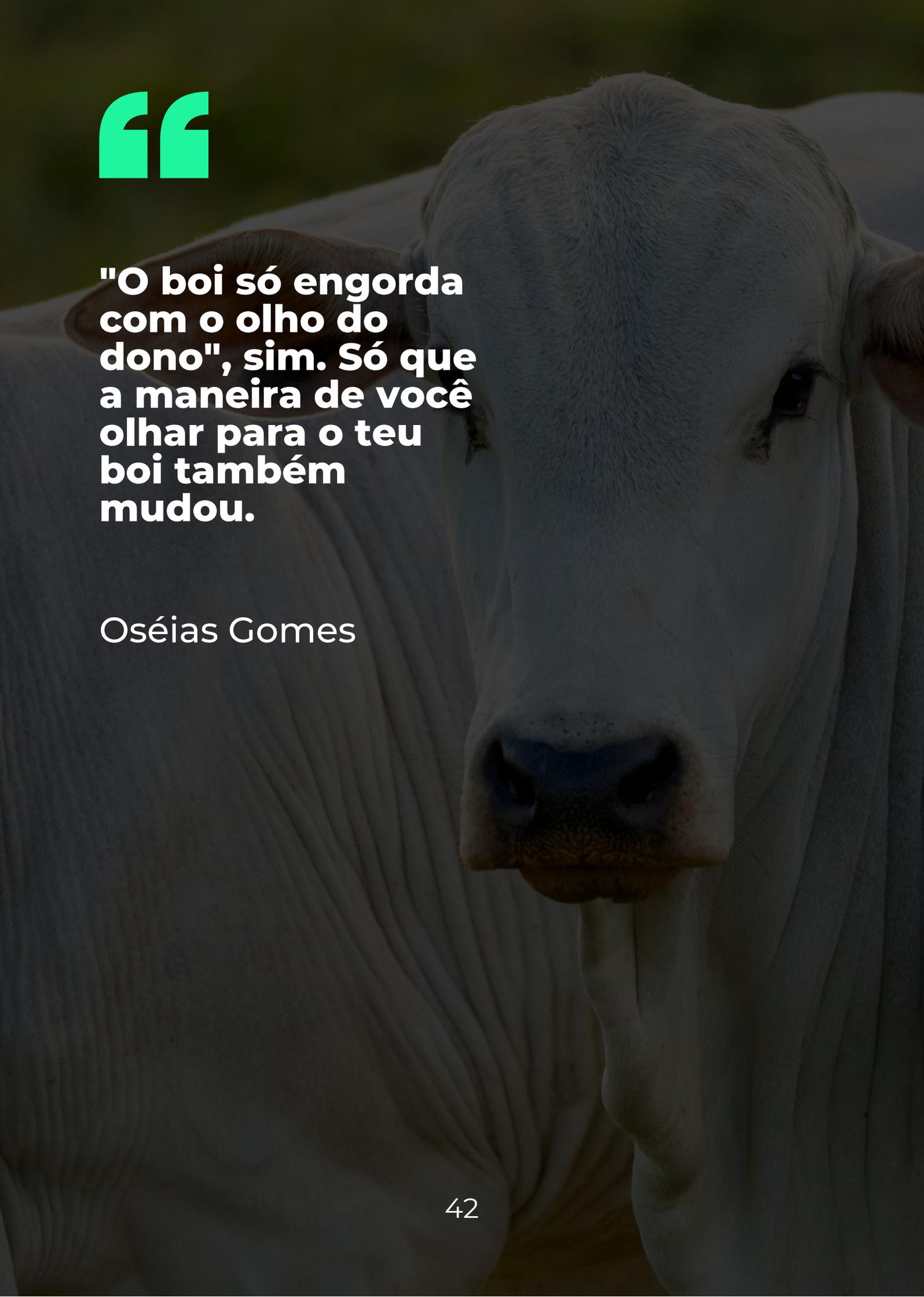
A liberdade de um empreendedor é tão grande que o dinheiro mais inteligente que ele ganha é quando as pessoas estão trabalhando para as suas empresas. É quando ele ocupa o seu tempo criando novos negócios, novos empreendimentos.

Existem empresários que têm uma loja, abrem a segunda, a terceira, a quarta e a quinta porque eles desejam a escala. Porém, passado um tempo eles encerram a atividade da quinta loja, depois da quarta, da terceira, da segunda, e quando ele fica apenas com uma loja, sabe o que ele diz? “O boi só engorda com o olho do dono”. Esta é a justificativa!

Mas, isso é um engano, pois o mundo mudou. Sabe como controlamos um gado hoje em dia? Através de aplicativos.

A sua empresa não é o Big Brother, para ficarmos apenas olhando pra ela o tempo todo através das câmeras. É importante você ter os dados da sua empresa na mão. Quer entender de escalabilidade? Entenda isso. O boi só engorda com o olho do dono sim. Só que a maneira de você olhar para o teu boi também mudou. Não precisa mais estar fisicamente.





“

"O boi só engorda com o olho do dono", sim. Só que a maneira de você olhar para o teu boi também mudou.

Oséias Gomes

