

PÁGINA INICIAL

www.geracaoe.com



Quer receber notícias sobre empreendedorismo no seu WhatsApp? Aponte o celular para o QR Code ao lado e saiba como!



Ao leitor

O diferencial pode estar nas raízes

Na hora de abrir o próprio negócio, busca-se sempre um diferencial. Entender de que forma o produto ou serviço oferecido pode se destacar no mercado, seja ele mais saturado ou ainda pouco explorado, faz parte da agenda do empreendedorismo. Nas histórias dos negócios que passam pelas páginas do **GeraçãoE**, percebemos que os empreendedores encontram o diferencial de seus negócios de diferentes formas.

Na página 8 desta edição, o repórter Jamil Aiquel conta a história da Merece, nova casa de carnes no bairro Rio Branco. A proposta do negócio é aproximar Porto Alegre de Bagé com a venda de cortes de carne típicos da fronteira do Estado. A empreendedora Amanda Maschendorf, sócia da Merece, diz que, dentro da operação, parece que se está no interior e que isso tem atraído a clientela nas primeiras semanas de funcionamento da casa de carnes.

Essa história destaca que as raízes são um ativo importante. É preciso olhar com generosidade para sua história, pois, ali, pode estar um diferencial, seja no produto - como os cortes específicos de uma região do RS -, seja no jeito de atender a clientela.

Isadora Jacoby
@isajacoby

#explorar

Dicas para quem quer começar a empreender

Mateus Barcelos de Menezes está à frente da marca Meu Sapato Preto, que completou cinco anos em 2024 e se prepara para abrir a primeira loja em São Paulo. Confira as dicas do empreendedor:

1. Ame o produto, mas descubra se o mercado também pode amar ele

Encontre um produto que você ame e tenha orgulho de dizer que é seu e busque entender se os clientes enxergam a mesma coisa que você sobre ele. Este produto é único e diferente do que já existe? Se não for, **encontre o seu diferencial em relação ao mercado**, pois, sem algum destes dois pontos, a batalha será mais difícil. Lembrete: preço mais baixo que o mercado também pode ser um diferencial.

3. Objetivo precisa estar no papel, na parede ou em qualquer lugar que você olhe todos os dias

Ter objetivos claros é o atalho para um negócio dar certo. Se colocar no papel, fica ainda mais fácil. Registre os objetivos, depois registre as ações necessárias para atingi-los, pense no que pode impedir de dar certo e contorne isso, depois **crie indicadores que mostrem se você está no caminho** e quando tudo começar a funcionar use os indicadores para entender se tudo está indo bem ou se precisa de ajustes. Havendo necessidade de ajustes, corrija a rota o mais rápido possível.

6. Mesmo pequeno, seja grande

Todo negócio começa do pequeno e do zero, e nunca foi tão fácil parecer uma empresa grande mesmo sendo pequeno. **Capriche na imagem que sua empresa vai ter no mercado desde o começo**. As redes sociais permitiram que empresas de qualquer porte possam competir entre si, diante dessa oportunidade jogue o jogo nas mesmas condições dos grandes.

2. Tenha coragem

Normalmente, só temos coragem de mudar algo, fazer alguma transformação ou melhoria, quando passamos por um momento difícil. Não espere outra pandemia, outra enchente ou qualquer outro momento complexo para ter **coragem para fazer aquilo que você acredita**.

4. Se prepare para as derrotas. Não desista!

Os dias duros de empreender não aparecem no Instagram. **Vão ter (vários) dias que não se bate a meta** de vendas, que há problemas de equipe, que o fornecedor atrasa entrega, que você pensará algo incrível e aplicando não terá o resultado desejado. Não desista!

5. Seja generalista para contratar especialistas

Aproveite o início para aprender de maneira generalista tudo sobre seu negócio. É muito mais fácil fazer isso quando o negócio é pequeno e esse aprendizado servirá como base para **contratar pessoas especialistas em cada área e monitorar a performance da equipe** quando a operação estiver maior. Não pense que você vai trabalhar menos sendo empresário, mas, com o tempo, tente construir uma rotina o qual consiga equilibrar o tempo entre as agendas de saúde, família, empresa e amigos.

7. Celebre cada conquista e coloque no papel os próximos objetivos

Celebre cada passo da jornada. São estes **momentos que nos ajudam a viver os dias duros sabendo que dias melhores virão**. Ao atingir cada objetivo, coloque no papel novas metas, pois é isso que fará sua empresa estar sempre evoluindo. O resultado de hoje é a base para a meta de amanhã!



TÂNIA MEINERZ/JC

geracaoe.com



Pizzaria viraliza nas redes com experiência típica italiana

A Villa Positano Pizzaria Spritz é uma pizzaria clássica italiana localizada na Zona Sul de Porto Alegre. O restaurante, inaugurado em abril deste ano, viralizou nas redes sociais nos últimos meses pelo ambiente com referências do sul da Itália. Aponte a câmera para o QR Code ao lado e confira.



NATHAN LEMOS/JC

Quem faz



ISADORA JACOBY
Editora-assistente
@isajacoby



JÚLIA FERNANDES
Repórter
@eujuliafernandes



JAMILAIQUEL
Estagiário
@jamil_aiquel



SARAH OLIVEIRA
Estagiária
@s.o.sarah

Editor-chefe: Guilherme Kolling

Diagramação: Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Muller

geracaoe@jornaldocomercio.com.br

Ge
geraçãoe.com
geraçãoempreendedora

Publicação do
Jornal do Comércio
de Porto Alegre



NEWSLETTER: cadastre seu e-mail na nossa newsletter diária no site. Queremos que você fique por dentro de todas as nossas notícias em primeira mão.