

5 TENDÊNCIAS

e oportunidades para o MEI

Sendo MEI, você está pronto para ser dono do próprio negócio. Neste e-book, trazemos algumas dicas para dar um up nos seus projetos.

APRESENTAÇÃO

Todos os anos milhões de pessoas iniciam a vida no empreendedorismo. A grande maioria começa pela informalidade e sem profissionalizar o trabalho. Contudo, a formalização é o melhor caminho para aqueles que buscam elevar o patamar do seu negócio.

Nesse contexto, o Microempreendedor Individual (MEI) é uma das boas opções para os micro e pequenos empresários. Isso porque, além da formalização em si, esse formato de negócio garante direitos e oportunidades essenciais para trazer segurança para quem empreende.

Em 2021, **3,9 milhões de pequenos negócios foram criados, 20% em relação a 2020, e 80% do total foi MEI, o que totalizou 3,1 milhões de novos** microempreendedores individuais em 2021 (Levantamento do Ministério da Economia, em março de 2022, com dados da Receita Federal e a participação do Sebrae).

O MEI tem portas abertas para diversas oportunidades. Desse modo, neste e-book, você conhecerá algumas delas e as principais tendências para você dar um up nos negócios. Confira!



Sustentabilidade

PARA SE ATUALIZAR

Uma das maiores tendências mundiais é a sustentabilidade. As pessoas têm criado mais consciência ao consumir e têm adotado práticas mais sustentáveis. Produtos e serviços que causem menores impactos ao meio ambiente têm sido priorizados.

Essas mudanças estão sendo consideradas no ambiente empreendedor e têm criado oportunidades de negócio, ao mesmo tempo em que contribuem para um mundo melhor.



Como adotar boas práticas?

É por meio do conceito ESG – *enviroment, social and governance* –, traduzido para o português como meio ambiente, social e governança, que as empresas estão adotando práticas sustentáveis no cotidiano.

Desse modo, ao aplicarem o conceito de ESG, baseiam suas diretrizes em boas práticas sociais, com respeito ao meio ambiente, sem deixar de buscar o lucro.

Um exemplo de negócio sustentável é o comércio de produtos usados no Brasil, que teve crescimento de: + 48,5% (Fonte: Levantamento feito pelo Sebrae, com base em dados da Receita Federal, entre os primeiros semestres de 2020 e 2021).

Nessa nova realidade, empreendimentos de comercialização de itens de seminovos também se tornam mais viáveis, uma vez que o consumo de produtos usados é uma prática sustentável.

Investimento em brechós, bazares, lojas de móveis usados, modelos de negócio chamados de venda reversa, ou *recommerce*, pode trazer bons resultados para você.

Produto usado, porém, não é sinônimo de produto “surrado”. Muito pelo contrário! O público desse nicho é bastante exigente e busca itens de qualidade, os quais estejam bem conservados e limpos.

67%

dos consumidores tentaram causar impacto positivo no meio ambiente por meio de suas ações cotidianas em 2021.

78%

dos profissionais pensam que as mudanças climáticas afetarão a demanda do consumidor, o que altera comportamentos, necessidades e preferências.

Fonte: Euromonitor International.

Cases de empresas ESG que o Sebrae separou para você:

CONFIRA

Consumo
on-line

PARA CRESCER

O comércio virtual é uma tendência que cresceu nos últimos e que continua em alta. A praticidade, a economia e os novos hábitos da população, que foram adquiridos por conta da pandemia da covid-19, potencializam as compras on-line.

Por isso, separamos algumas oportunidades para inspirá-lo a começar a empreender virtualmente:



Lojas digitais: vendas 24 horas

As lojas digitais podem trazer diversas vantagens para o seu negócio, especialmente por estarem disponíveis 24 horas por dia, sete dias por semana, em qualquer lugar. Isso aumenta a chance de alguém adquirir seus produtos e consumir seus serviços. Na era em que o consumo on-line segue em alta, possuir o seu negócio também em meio digital, ou somente nesse formato, é essencial para o seu sucesso.

Marketplace

Em 2020 os marketplaces cresceram 52% no Brasil. Nesse cenário, a expectativa para os próximos anos é que esses catálogos de produtos virtuais sigam em crescimento. Essas plataformas virtuais disponibilizam espaços para a venda de produtos de diversos tipos, desde novos até usados. Existem diversas opções de marketplaces no mercado, e alguns gratuitos, os quais oferecem várias funcionalidades para divulgar e vender



+52%

foi o crescimento do segmento do marketplace, em 2020, no Brasil.

Fonte: Pesquisa da Ebit/Nielsen

Oportunidade

Quer saber como acessar os marketplaces e começar a vender seus itens usados?

[CLIQUE AQUI](#)



produtos de forma facilitada.

Automação nos negócios

Ainda no tema da digitalização dos negócios, a automação de diversas funções de um negócio já é possível e pode melhorar os seus resultados, bem como baratear seus custos. Essas tecnologias realizam atendimentos automatizados, vendas, treinamentos de equipes, entre outras coisas. Com o crescimento do setor, esses recursos estão se tornando mais acessíveis e úteis para empreendedores de diversos tipos e tamanhos.



Delivery de tudo

A moda pegou, e o delivery de tudo faz parte da nova realidade do mundo dos negócios. Hoje, trabalhar com o delivery no seu negócio é tão fundamental quanto a garantir a presença digital. Você pode utilizar os aplicativos já disponíveis ou investir em uma logística própria.

Marketing digital

PARA SE DESTACAR

Acompanhar o *boom* digital é uma missão desafiadora, uma vez que a concorrência também é maior nas redes. Dessa forma, para se destacar no mundo virtual, é preciso criar diferenciais e ter presença forte nesse ambiente. Para isso, nada melhor que investir em marketing digital, que vai muito além de atrair clientes e efetivar vendas.

Uma boa estratégia de marketing busca criar e fortalecer sua marca, utiliza dados para conhecer o seu público e cria um relacionamento próximo e interativo com os clientes. Além disso, entre outros benefícios, possibilita a conexão da empresa com outros parceiros.

Então, conheça algumas dicas essenciais para criar sua estratégia de marketing digital:



Esteja presente nas redes sociais

Estar presente nas redes sociais é essencial para qualquer negócio nos dias de hoje. Entretanto, não é necessário estar presente em todas. Estude o seu público e invista naquelas redes em que estão os consumidores dos seus produtos e serviços. Nesses canais, além de divulgar seu negócio, você pode fortalecer sua marca, interagir com os clientes e até realizar vendas.

Crie uma identidade visual

Sua imagem diz tudo, e, nas redes sociais, essa máxima não é diferente. Por isso, é importante criar uma identidade visual, que é um conjunto de elementos gráficos e visuais que dão a cara para as empresas. Uma identidade bem feita, com cores e elementos pensados estrategicamente, confere maior credibilidade para a sua empresa.

O Sebrae oferece curso gratuito e 100% on-line sobre o tema:

MARKETING DIGITAL PARA O EMPREENDEDOR

Nele, você aprenderá conceitos básicos dessa área, técnicas de posicionamento no mercado digital, monitoramento e métricas para apurar os resultados.

INSCREVA-SE

Como você pôde ver, é fundamental que a sua empresa esteja presente no mundo digital. Para aprender mais sobre esse assunto e tornar seu negócio mais dinâmico, competitivo e presente nesse nicho, faça os cursos do Sebrae e acompanhe, pelo nosso Telegram, os conteúdos mais recentes sobre microempreendedor individual pelo nosso Telegram.

Invista em conteúdos de qualidade

Nas redes, a qualidade do conteúdo também faz diferença para a sua reputação. Por isso, procure produzir conteúdos atuais, úteis e, que se comuniquem com o seu público. Procure trabalhar com postagens que vão além da divulgação dos produtos; elas devem chamar a atenção dos seguidores e tornar sua presença virtual uma referência.

Relacionamento é tudo nas redes

O relacionamento e a interatividade são características que atraem as pessoas nas redes sociais. Por isso, não adianta estar presente nesse ambiente e não possuir conversa real com o seu público. Isso é vital para o sucesso de qualquer negócio. Assim, invista em estratégias e ferramentas para atendimento ao cliente e aproveite os dados e as informações geradas nessa relação para conhecer as demandas do público.



Linhas de crédito

PARA INVESTIR

O microcrédito é uma opção mais simples e acessível às necessidades de recursos financeiros para o MEI. Trata-se da concessão de empréstimos de pequeno valor a microempreendedores formais e informais, normalmente sem acesso ao sistema financeiro tradicional.

O valor geralmente é de até R\$ 20 mil, e o acesso é simplificado. Ademais, como principal característica, possui baixo valor de operação. Por isso, o microcrédito é uma excelente opção de captação de recursos de terceiros, pelos microempreendedores individuais, para investir no próprio negócio.



As principais características das linhas de microcrédito são:

- > Ausência de garantias reais, já que a maioria das transações tem como garantia o aval solidário;
- > Concessão de crédito ágil e adequado ao ciclo de negócios do empreendimento;
- > Baixo custo de transação devido à proximidade entre a instituição e o tomador dos empréstimos;
- > Ação econômica com forte impacto social na comunidade;
- > Elevado custo operacional para a instituição fornecedora de recursos.

Concessão assistida

A aprovação do empréstimo conta com uma visita dos agentes de crédito ao local de atuação do empreendedor para avaliar as necessidades e as condições de seu atendimento, bem como as condições de pagamento.

Esse agente passará a acompanhar a evolução do negócio e a fornecer orientações ao empreendedor. O crédito concedido, em geral, é destinado para financiar capital de giro; investimentos produtivos fixos, como obras civis; compra de máquinas e equipamentos novos e usados; compra de insumos e materiais etc.

Planeje antes de tudo

O crédito é uma importante ferramenta para o empreendedor, porém exige planejamento, pois se trata de um endividamento. Então, antes de se decidir pela tomada do recurso, e para que a destinação do valor seja a melhor possível, crie um plano de negócio para que você consiga honrar os compromissos de pagamento.



Linhas de crédito MEI

Existem linhas de crédito voltadas especificamente para empreendedores MEI. Contudo, a aprovação depende de procedimentos da instituição financeira e de suas condições gerais de financiamento. Por isso, antes de se decidir, pesquise e veja as condições oferecidas no mercado para encontrar a mais vantajosa para você.

Como obter o microcrédito

De acordo com a lei que instituiu o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, as entidades autorizadas a operacionalizar linhas de microcrédito são a Caixa Econômica Federal; o BNDES; os bancos comerciais; os bancos de desenvolvimento; os bancos múltiplos com carteira comercial; as cooperativas centrais ou singulares de crédito; as agências de fomento; a Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte; além das organizações da sociedade civil de interesse público.

São diversas as opções à disposição do MEI. Para consultar as instituições ou os agentes operadores em que poderá obter o microcrédito em seu estado ou região, acesse o site do BNDES e veja a lista dos agentes repassadores de recursos das linhas de microcrédito destinadas ao microempreendedor.



Conhecimento PARA O SUCESSO

O Sebrae é o maior parceiro do micro e do pequeno empreendedor e acredita que o conhecimento seja o maior combustível para o sucesso de um negócio. Por isso, disponibiliza diversos conteúdos, cursos e eventos de capacitação para esse público.

São cursos on-line e presenciais voltados para as áreas de gestão dos pequenos negócios, que envolvem temas como planejamento, finanças, clientes, mercado, atendimento, marketing digital e inovação.

Os treinamentos desenvolvidos especialmente para o MEI ajudam o empreendedor no controle das finanças, no planejamento, na compra e venda, entre outros temas.

CONHEÇA

Oferecemos também apoio técnico por meio dos nossos consultores e outros programas voltados para o micro e o pequeno negócio. Conte com o Sebrae na sua jornada empreendedora!



