



Ponto alto: o terno pode ficar em casa

Ganhe \$\$ no verão

Saiba como montar um negócio e evite um chabu financeiro no fim da estação

Seja realista Escolha um assunto do qual você entenda. Não adianta abrir um restaurante quando você não gosta de lidar com o público nem sabe fritar um ovo. "Pesquise tendências em países com características semelhantes e saiba que copiar o que é bem-feito não é demérito", acredita Lucas Melman, gerente de busca e seleção de empreendedores do Instituto Empreender Endeavor.

Faça um planejamento Para saber se o negócio é viável, coloque tudo no papel: estimativa de custo, de vendas, divulgação, o preço do seu produto. "Você já

sairá na frente de muitos pequenos empresários, que só fazem isso quando entram no vermelho", diz Marcos Hashimoto, coordenador do Centro de Empreendedorismo do Ibmec São Paulo.

Conheça o mercado

Pesquise os concorrentes e saiba o que eles estão oferecendo. Para se sobressair, você precisa de estratégias e diferenciais.

Defina seu público Saiba se o negócio que pretende abrir tem a ver com o público da região. Não basta achar que a idéia é boa. A clientela precisa concordar.

Faça alianças Parceiros facilitam sua vida e ajudam a reduzir custos. Visite empresas estabelecidas e veja se há a chance de fornecer para elas. Cheque também vendas, posicionamento e referências de outros fornecedores.

Gostou do negócio? Para seguir em frente depois do verão, considere: 1) um produto que tenha procura o ano todo; 2) uma cidade onde o verão seja longo; 3) opções não ligadas à estação.

>> **O site** www.endeavor.org.br tem dicas de como estruturar seu negócio. O acesso é grátis.

FÉRIAS EM ALTA

SAIBA COMO NEGOCIAR SUA FOLGA DE FIM DE ANO SEM BRIGAR COM O CHEFE

>> **Saia com vantagem** "Chegue no chefe com uma proposta", sugere Luciano Pires, ex-executivo de multinacional, que faz palestras sobre o mundo corporativo. Para isso, converse com os colegas e certifique-se de que as suas férias não batem com as de outra pessoa. Veja também quem vai assumir suas tarefas. Mostrar que quer deixar a casa arrumada tem peso.

>> **Gente de família** Para a maioria das empresas, quem tem filho tem prioridade nos períodos de férias escolares. É a vida. Pense positivo: na alta temporada tudo fica mais caro e lotado. Para o ano que vem, planeje-se com antecedência. Você pode ter sorte.

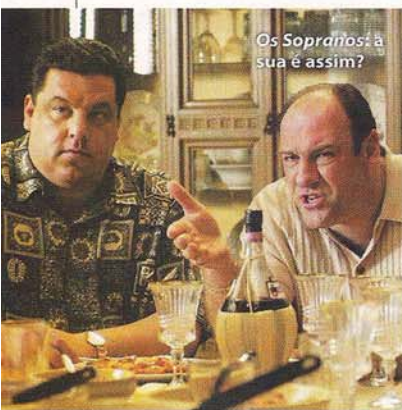
>> **Dividir o mês** Você tem mais chances de tirar férias se dividi-las, especialmente em épocas disputadas. Isso também



mostra que você entende que uma ausência longa pode ser prejudicial. Bônus: diversas pausas ao longo do ano evitam o acúmulo de estresse. >> **Seja razoável** "Áreas nervosas jamais podem ficar descobertas", alerta Pires. Para quem trabalha com comércio, não há a menor chance de sair da empresa perto do Natal. Já se a atividade envolve algum tipo de plantão (médico, jornalista), a saída é negociar com os colegas. Veja quem prefere Natal e quem prefere Ano-Novo e entre num acordo.

Quando o chefe é parente

Fuja das furadas mais comuns dos negócios em família



Os Sopranos: a sua é assim?

Trabalhar com pai, irmão, primo ou tio não precisa ser um fardo. Basta saber como fugir de encrencas.

>> **Maldade** Prepare-se para ouvir espetadas sobre sua competência. "Mas só dá para responder a esses comentários com trabalho", acredita Marcelo Miyashita, da Miyashita Consulting, em São Paulo.

>> **Sem abuso** Na firma, não peça favores pessoais nem seja folgado. Exemplo: usar o carro da empresa, passar o dia no telefone e faltar com frequência é inaceitável.

>> **Administre** Não exponha intimidades da família. Você esquece a bebedeira do seu pai no último Natal. Os funcionários não.

>> **Conchavo não vale** A cumplicidade pode melhorar o ambiente de trabalho. "Mas essa aliança não deve ser usada para conseguir posição ou para fritar alguém", lembra Miyashita.

>> **Cuide do casamento** Se você trabalha com sua mulher, redobre os cuidados. Não faça críticas em público nem extrapole o tom.