



Vamos começar?

Todos sabemos como é difícil começar um novo projeto. No sentido contrário da motivação e da necessidade que nos impulsionam à frente, há a inércia, o medo de errar, as frustrações iniciais e as expectativas não atingidas, que tendem a frear, ou até mesmo interromper, o percurso inicialmente imaginado.

Tomemos o exemplo das *startups*: são aquelas empresas que surgem com uma ideia, pouco capital, algumas pessoas e grandes esperanças. Normalmente passam por um caminho evolutivo: ideia, planejamento, investimento inicial, início das operações, divulgação do produto ou serviço, primeiras vendas e... daí para a frente, pode ser o céu ou o inferno. A distância entre sucesso e fracasso pode estar em detalhes — inclusive a concorrência.

Como na natureza, a primeira grande vitória de um novo negócio é sobreviver. A figura ao lado, obtida a partir de pesquisa do Sebrae com empresas criadas entre 2011 e 2012, mostra as principais dificuldades enfrentadas no primeiro ano de atividade. Se algumas estão ligadas a fatores externos (crise, inadimplência, impostos), outras poderiam ser minimizadas ou eliminadas através de um planejamento inicial focado na redução do investimento inicial e dos custos de operação.

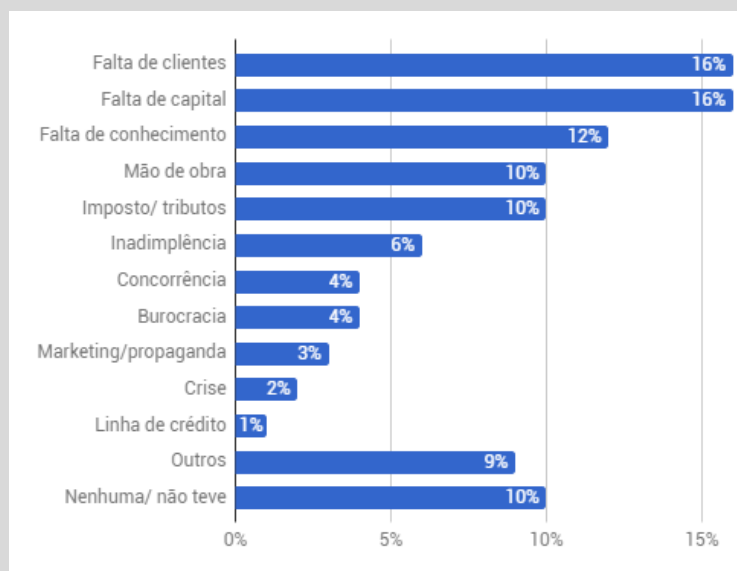
Já há muito ressaltamos os benefícios que os escritórios virtuais podem trazer para novas empresas e *startups*. Nossos informativos de setembro, outubro e novembro trataram do tema, também abordado em vários artigos em nosso website.

Em resumo, os valores poupados na montagem da infraestrutura requerida pelo novo negócios (salas, mobiliário, serviços, energia, TI e telecom) e nas despesas com equipe de apoio, permitem melhor aproveitar o capital inicial.



Não importa se você é um leão ou um antílope: quando o sol nasce, é melhor começar a correr.

(popular provérbio do mundo dos negócios)



fonte: *Sobrevivência das Empresas no Brasil. Sebrae, 2016*

Isso significa reduzir grandemente o risco “falta de capital” (citado por 16% dos empreendedores) e os custos de “mão-de-obra” (10%), além de garantir maior competitividade frente à “concorrência” (4%) e evitar ter que lançar mão de “linhas de crédito” (1%).

Por outro lado, pode-se gastar mais na prospecção de novos “clientes” (16%) e em “marketing/propaganda” (3%), dois itens essenciais para o aumento da receita.

E só aí temos uma redução de 50% das causas que impulsionam a mortalidade infantil nas pequenas empresas brasileiras. Vale a pena, portanto, se debruçar sobre as vantagens que os escritórios virtuais trazem para *startups* e novos negócios. Estamos à disposição para recebê-lo e discutir como podemos ajudá-lo a começar.

Você sabia que os clientes do Escritório Virtual Espaço 2D podem receber suas mensagens e recados simultaneamente pelo WhatsApp, sem qualquer custo adicional?

Entre em contato conosco para definir em quais números de celular gostaria de receber suas mensagens.