



1💡💡 ideias

de negócios inovadores
para ganhar dinheiro em 2017



2017, O ANO PARA EMPREENDEER

Os últimos anos não foram fáceis para a economia brasileira.

Em 2015, o PIB sofreu uma queda drástica de 3,8%. Em agosto de 2016, o desemprego chegou a alcançar 12 milhões de brasileiros, segundo o IBGE. O instituto ainda aponta que, desde que começou seus registros, em 1948, esta foi a primeira vez que o país ficou dois anos consecutivos em severa retração econômica.

Entretanto, há quem soube aproveitar a crise financeira para **transformar dificuldades em oportunidades** e aguardou ansiosamente por 2017.

Com o alto nível de desemprego, muitos brasileiros aproveitaram a rescisão e o fundo de garantia para investir em um negócio próprio. Outros começaram a trabalhar como freelancers, oferecendo mão de obra altamente qualificada para empresas de pequeno porte e mais especializadas.

Compartilhe:



Foram criados mais de **851 mil novos negócios** entre janeiro e maio de 2016.

Fonte: Serasa Experian.



E as expectativas são de que 2017 seja um ano ainda melhor para o **empreendedorismo**, já que o cenário econômico brasileiro deve começar a melhorar. Analistas do Banco Central têm divulgado que a inflação será mais baixa durante esse ano, e o governo espera um crescimento positivo.

2017 vai ser o melhor ano da década para empreender

– Edson Rigonatti, sócio da Astella Investimentos.

Unindo estatísticas favoráveis, planos que facilitam a criação de novas empresas – como o Simples Nacional, que cria condições diferenciadas para a abertura de empresas de todos os tipos e tamanhos – e mão de obra altamente especializada, 2017 realmente pode ser o ano certo para o empreendedorismo.

Compartilhe:



Você quer fazer parte desta nova leva de promissores empreendedores, mas ainda não tem ideia de que tipo de **negócio vai abrir?** Nas próximas páginas, você vai encontrar 100 sugestões de nichos que, de acordo com os especialistas e as tendências do mercado, têm tudo para dar certo no próximo ano.

Confira e boa sorte!

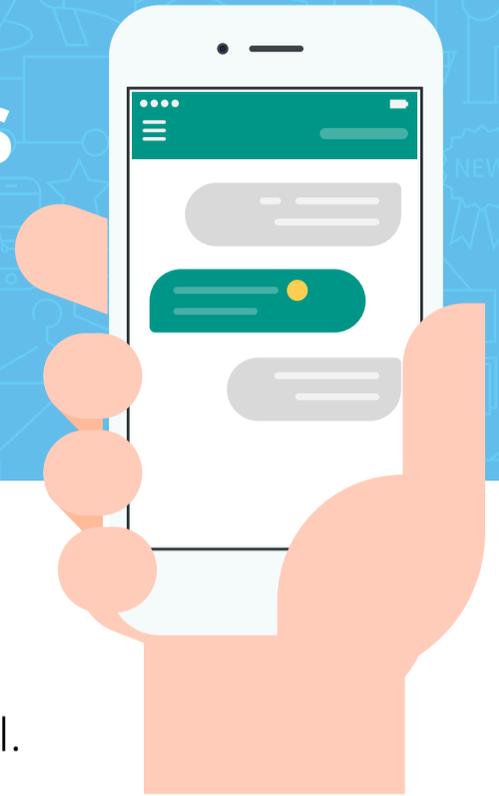


Depois de ver as ideias, se optar por alguma que precise de um bom site, baixe este e-book e confira todos os passos: [Como criar um site para sua empresa](#)

Agora, se o seu negócio envolve vendas online, você precisa baixar este e-book com todas as informações: [Como criar sua primeira loja virtual](#)



1. SERVIÇO DE ATENDENTES DE WHATSAPP



O atendimento é um dos processos mais importantes de uma venda, e por isso deve receber uma atenção especial. Com a popularização das redes sociais e a aderência das empresas, tornou-se comum que o consumidor se sinta à vontade para resolver problemas e tirar dúvidas por meio do Facebook, do Instagram e, principalmente, do WhatsApp.

O aplicativo de troca de mensagens instantâneas mais popular atualmente já tinha superado a marca de 1 bilhão de usuários no ano passado e continua a ter novos adeptos diariamente.

Ter uma equipe de profissionais que possam terceirizar o atendimento para empresas por meio do **WhatsApp** pode ser uma excelente ideia de negócio com baixo custo – já que a equipe que você recrutar pode atuar no espaço do contratante ou até mesmo em regime *home office* – e dificilmente a demanda de mercado vai diminuir. Existe, ainda, a possibilidade de expandir os serviços de atendimento para outros aplicativos e redes sociais.

Compartilhe:



78. CORRESPONDENTE BANCÁRIO



O correspondente bancário é um profissional que atua como intermediário entre o banco e seus clientes. Por meio de um correspondente bancário, o cliente final pode contratar serviços sem ter de se deslocar até uma agência.

O negócio é atraente porque possibilita que o profissional possa estabelecer uma operação em casa, trabalhando com mais flexibilidade de horários e maior economia de estrutura, já que não precisa, necessariamente, de um escritório físico.

Rosa Oliveira, especialista em micronegócios, presta serviços de correspondente bancária por intermédio da sua empresa, a Credmark Assessoria em Crédito, e auxilia pessoas físicas, empreendedores e empresas a conquistar crédito.

Ela explica qual o perfil ideal para empreendedores que desejam investir nesse segmento: “A pessoa precisa gostar de números, saber trabalhar com emoções, pois o cliente que contrai empréstimo normalmente está tomado por ansiedade, e ser muito ética e discreta”.

Compartilhe:

