

A man with a beard and mustache, wearing a grey polo shirt and a green apron, is smiling and holding a wooden crate filled with fresh produce. The crate contains bananas, green avocados, and other fruits. He is standing in front of a market stall with various other fruits and vegetables visible in the background. The image is set against a dark green background with a diagonal split.

Quando saber
se é hora de
expandir seu
negócio?



A roleta premiada girou a seu favor e o prêmio é esse eBook exclusivo!

E tem mais! Este ebook te dá direito a um número da sorte para sorteio*, ele pode ser a sua próxima grande conquista.

Confira seu número no corpo do seu email.

Agora, aproveite para saber mais sobre como expandir o seu negócio.

Você conhece bem o desafio de empreender e ter que equilibrar tudo ao mesmo tempo: **atender clientes, cuidar das finanças, divulgar nas redes sociais e ainda colocar a mão na massa para garantir que o produto ou serviço seja impecável.**

Expandir o negócio é um passo importante, e se você está aqui, é porque já começou a pensar nisso. Não importa qual seja o seu negócio, saber a hora certa de crescer pode fazer toda a diferença entre um crescimento sustentável e um grande problema.

Neste ebook, vamos abordar os sinais que indicam que **está na hora de expandir** e as principais dicas para você **fazer o seu negócio crescer de forma sustentável.**

Aqui, você vai descobrir:



Como saber se é hora de crescer?



Você tem disposição e recursos para investir?



Dicas práticas para expandir

Bora começar?



Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo
2. A demanda está maior do que você consegue atender
3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



Como saber se é hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo

Antes de pensar em crescer, é importante que a base do seu negócio esteja sólida. Isso significa que:

- **Você tem um fluxo de caixa organizado.** Sabe quanto entra e quanto sai todo mês? Consegue guardar uma parte desse dinheiro?
- **Seu produto ou serviço tem uma margem de lucro consistente.** Por exemplo: se você vende bolos caseiros, já sabe o custo exato de cada ingrediente e quanto precisa cobrar para ter lucro.

Se tudo isso está sob controle, você já tem um bom ponto de partida para expandir.



Exemplo:

A Maria é boleira e começou fazendo bolos para a família.

Hoje, ela atende 15 encomendas por mês e já conseguiu juntar dinheiro para investir em uma batedeira melhor.

Esse é o tipo de estabilidade que permite pensar em crescer.

Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo

2. A demanda está maior do que você consegue atender

3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



2. A demanda está maior do que você consegue atender

Um sinal claro de que é hora de crescer é quando os pedidos começam a ultrapassar sua capacidade. Isso pode acontecer de várias formas:

- Você precisa recusar encomendas porque não dá conta.
- Seus clientes pedem produtos ou serviços que você ainda não oferece.



Exemplo:

A Joana tem um pequeno negócio de marmitas.

Toda semana, ela precisa recusar pedidos porque só consegue fazer 50 marmitas por dia.

Isso mostra que o mercado está pedindo que ela cresça. Talvez contratando alguém para ajudar ou investindo em equipamentos que aumentem a produção.

Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo
2. A demanda está maior do que você consegue atender
3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Se as pessoas já conhecem seu negócio e confiam no que você faz, isso é um ótimo sinal para expandir. Reputação é tudo, especialmente para quem trabalha com indicação boca a boca ou redes sociais.



Exemplo:

O Carlos é barbeiro e já conquistou uma clientela fiel.

Os clientes gostam tanto do serviço que começam a pedir horários para amigos e parentes.

Esse reconhecimento pode ser o empurrão que ele precisa para pensar em abrir um segundo espaço ou contratar mais um barbeiro.

Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo
2. A demanda está maior do que você consegue atender
3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



Você tem disposição e recursos para investir?

Expandir exige tempo, dinheiro e energia.

Pergunte a si mesmo:

- Tenho algum dinheiro guardado ou acesso a crédito?
- Posso dedicar tempo para organizar a expansão sem prejudicar o que já faço hoje?



Exemplo:

A Ana, costureira autônoma, percebeu que os pedidos de roupas sob medida estavam crescendo.

Para dar conta, ela investiu parte do lucro em uma máquina de costura mais rápida e contratou uma assistente para ajudar nas encomendas.

Isso só foi possível porque ela tinha uma reserva de emergência que garantiu o investimento sem comprometer suas finanças.

Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo
2. A demanda está maior do que você consegue atender
3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



E, se você não tem uma reserva de emergência ou um fundo específico para expansão, uma forma de começar a organizar suas finanças é com investimentos de baixo risco, como o CDI. Você já ouviu falar dele?

O CDI (Certificado de Depósito Interbancário) é uma taxa que mede o rendimento de várias aplicações financeiras no Brasil. Em termos simples, ele indica quanto o seu dinheiro pode render quando aplicado de forma mais eficiente do que na poupança. O CDI tem uma rentabilidade geralmente superior à da poupança, e pode ser uma excelente forma de fazer sua reserva render mais enquanto você não usa esse dinheiro para investir no seu negócio.

Por que isso é importante para você, empreendedor?

Porque ao deixar o seu dinheiro “parado” ou guardado em contas sem rendimento, você perde uma oportunidade de gerar lucro com ele.



Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo
2. A demanda está maior do que você consegue atender
3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



Dicas práticas para expandir

1. Faça uma pesquisa de mercado simples

Antes de crescer, é importante entender o mercado. Descubra:

- Quem são seus concorrentes?
- O que seus clientes mais valorizam no seu produto ou serviço?
- Existem novas regiões ou nichos que você pode explorar?

2. Organize seus processos

Crescer sem organização pode virar um pesadelo. Pergunte a si mesmo:

- Tenho uma maneira eficiente de registrar pedidos e pagamentos?
- Consigo padronizar os processos para que tudo funcione mesmo com mais trabalho?



Exemplo:

Antes de expandir, a Joana (das marmitas) começou a usar um caderno para organizar pedidos por dia e criou etiquetas com os ingredientes de cada prato.

Assim, conseguiu ganhar tempo e reduzir erros.

Introdução

Como saber se é a hora de crescer?

1. Seu negócio já é estável e lucrativo
2. A demanda está maior do que você consegue atender
3. Seu trabalho já é reconhecido no mercado

Você tem disposição e recursos para investir?

Dicas práticas para expandir



3. Comece pequeno e teste

Não é preciso dar um salto gigante logo de cara. Faça testes menores antes de investir muito dinheiro.

4. Mantenha o foco no cliente

Mesmo crescendo, o atendimento ao cliente precisa continuar excelente. O cliente fiel é quem mais vai ajudar a divulgar seu negócio.

5. Parcerias locais

Buscar parceiros pode facilitar o crescimento. Se você é boleira, que tal fechar uma parceria com um decorador de festas?

Crescer pode ser desafiador, mas também é uma grande chance de fazer seu negócio **alcançar novos horizontes**.

Com o **planejamento certo, organização e algumas estratégias**, você consegue expandir sem perder a essência que faz seus clientes sempre voltarem.





Promoção Comercial vinculada a Títulos de Capitalização da modalidade incentivo emitidos pela ICATU CAPITALIZAÇÃO, CNPJ nº 74.267.170/0001-73 e Processo SUSEP nº 15414.662051/2024-11.

Período: 13/01/2025 a 05/05/2025. Prêmio no valor de R\$ 100.000,09, líquido de Imposto de Renda, conforme legislação em vigor.

Antes de contratar, consulte as Condições Gerais e as características essenciais em www.gov.br/pt-br/servicos/consultar-produtos-susep.

Acesse o Regulamento em https://documentos.ton.com.br/regulamento_ebook_da_sorte.pdf.

RC Ton 3004-9137. SAC ICATU 0800 2860109 (atendimento exclusivo de informações relativas ao sorteio de capitalização).
Ouvidoria ICATU 0800 286 0047. "Imagens meramente ilustrativas".
CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SPA/ME Nº 05.039465/2025.