

Por Jennifer Elaina (*)



Construindo negócios sustentáveis: o caminho para empreender com segurança, baixo risco e propósito, criando impacto positivo e oportunidades duradouras no mercado atual

Construindo negócios sustentáveis: você sabe como começar com segurança e baixo risco?

O cenário econômico brasileiro continua desafiador para quem deseja abrir um negócio.

Isso porque, nos últimos anos, o mercado está sendo marcado por oscilações de consumo, altos custos operacionais e mudanças no comportamento do cliente, que exigem que novos empreendedores adotem modelos que aliem baixo risco financeiro e estratégias de proteção patrimonial.

Dentre as alternativas mais seguras, uma frente tem se destacado bastante: o uso de fornecedores de produtos consignados, que reduzem a necessidade de capital inicial.

Veremos a seguir como essa solução funciona, como integrá-la a um bom planejamento de negócios e de que forma contribuem para operações mais sólidas. Acompanhe!

Construindo negócios sustentáveis: o desafio de começar sem ter que comprometer o caixa

Construindo negócios sustentáveis, esta é a chave para empreender com propósito e segurança.

Começar um negócio tradicional costuma exigir investimentos altos em estoque, equipamentos e estrutura física.

E como é de se esperar, isso cria uma barreira considerável para quem não tem à disposição um capital inicial elevado ou para quem prefere validar a ideia antes de expandir e começar a investir pesado.

É justamente nesse contexto que o modelo de revenda consignada surge como uma alternativa bastante interessante.

Revenda consignada: testando o mercado com segurança

Basicamente, trabalhar com [fornecedores de produtos consignados](#) é poder vender sem precisar investir na compra antecipada.

Você só paga ao fornecedor depois que o produto é vendido. Dessa forma, você evita o risco de ficar com estoque parado e ainda reduz bastante a necessidade de ter dinheiro inicial para começar.

Esse formato também dá liberdade para testar diferentes tipos de produtos e públicos, até

descobrir qual nicho é mais lucrativo e combina com o seu jeito de trabalhar.

Áreas como moda, acessórios e cosméticos costumam se destacar nesse modelo, já que têm boa procura e custos operacionais mais baixos, especialmente para quem está dando os primeiros passos.

Além disso, muitos fornecedores oferecem suporte extra, como logística, material de divulgação e até treinamentos básicos. Sem dúvida, isso facilita muito a adaptação e acelera o início da jornada empreendedora.

Mobilidade como uma parte essencial de negócios sustentáveis

Muitos empreendedores, principalmente os que atuam com vendas diretas ou entregas, dependem de deslocamentos constantes para que a operação funcione no dia a dia, certo?

Isso acontece por conta de diversas atividades que fazem parte da rotina de empreender, como visitar clientes, transportar mercadorias ou participar de eventos de divulgação.

Nesse contexto, qualquer imprevisto mecânico ou acidente pode comprometer todo o fluxo de trabalho. Essa realidade torna a contratação de um [seguro de automóvel](#) uma medida estratégica e não apenas preventiva.

Inclusive, o Brasil tem um dado chocante sobre isso: segundo dados recentes, mais de 70% dos veículos no Brasil não possuem seguro. Isso significa que a grande maioria dos motoristas está exposta a riscos elevados no dia a dia.

Seguro como ferramenta de continuidade operacional

O seguro automotivo não somente protege o veículo: ele garante que o negócio possa continuar operando mesmo em situações de contratempos.

Coberturas contra roubo, furto, colisões e assistência 24 horas permitem retomar a rotina rapidamente, evitando prejuízos maiores.

Nos últimos anos, as seguradoras também evoluíram na oferta de planos mais flexíveis, com contratação online, personalização de coberturas e possibilidade de ajustar valores de franquia. Dessa forma, a adesão fica muito mais acessível e alinhada para a realidade e necessidade dos pequenos empreendedores.

Além disso, o seguro patrimonial também faz parte dos tipos de seguros que as empresas precisam ter. Afinal, a proteção dos bens é fundamental, não acha?

Estratégias para integrar proteção e crescimento de negócios sustentáveis

Combinar um modelo de baixo risco, como a revenda consignada, com um seguro automotivo bem estruturado cria uma base sólida para crescer com previsibilidade.

Para maximizar os resultados, é importante adotar algumas práticas complementares. Por exemplo:

Planejamento financeiro: mesmo com baixo investimento inicial, é essencial acompanhar entradas e saídas, além de reservar parte do faturamento para reinvestimento.

Marketing de conteúdo: usar redes sociais, blogs e vídeos para apresentar os produtos e mostrar bastidores do negócio aumenta a credibilidade e gera proximidade com o público.

Parcerias estratégicas: trabalhar com influenciadores locais ou outras marcas pode ampliar o alcance de forma orgânica.

Diversificação gradual: após consolidar um nicho, incluir novos produtos ou serviços para ampliar as fontes de receita.

O papel da tecnologia no início da operação

A digitalização tornou muito mais simples fazer a gestão de negócios, desde o relacionamento com clientes até o controle de vendas.

Aplicativos de gestão, plataformas de pagamento online e [ferramentas de automação de marketing](#) permitem operar de forma profissional mesmo com estrutura reduzida.

Além disso, marketplaces e redes sociais funcionam como vitrines virtuais, oferecendo alcance nacional sem a necessidade de uma loja física.

Isso potencializa os resultados de quem trabalha com consignação, pois é possível testar mercados distantes sem custos adicionais significativos.

Construindo negócios sustentáveis: segurança e flexibilidade como diferenciais competitivos

No cenário atual, empreender exige mais do que coragem: é preciso adotar modelos inteligentes, que conciliam flexibilidade operacional e proteção contra riscos.

A revenda consignada oferece um caminho seguro e muito interessante para iniciar sem grandes investimentos, enquanto o seguro automotivo garante a continuidade da operação diante de imprevistos.

Nesse sentido, ao unir essas estratégias, o empreendedor não apenas reduz riscos, mas também constrói uma base sólida para crescer de forma consistente, mantendo a adaptabilidade necessária para prosperar em um mercado em constante mudança.

(*) **Jeniffer Elaina** é especialista em seguros, trabalha com redação, revisão e otimização SEO desde 2012. É formada em Gestão de Seguros, Marketing e tem pós em Administração na FGV, possui curso técnico em Direito do Seguro. Possui mais de 3.000 textos e 5 e-books publicados na área de seguros.

(14.08.2025)