



Tendências de Empreendedorismo 2024

O mundo do empreendedorismo vem sendo impulsionado por:

- avanços tecnológicos;
- mudanças nas expectativas dos consumidores;
- preocupações crescentes com questões sociais e ambientais.

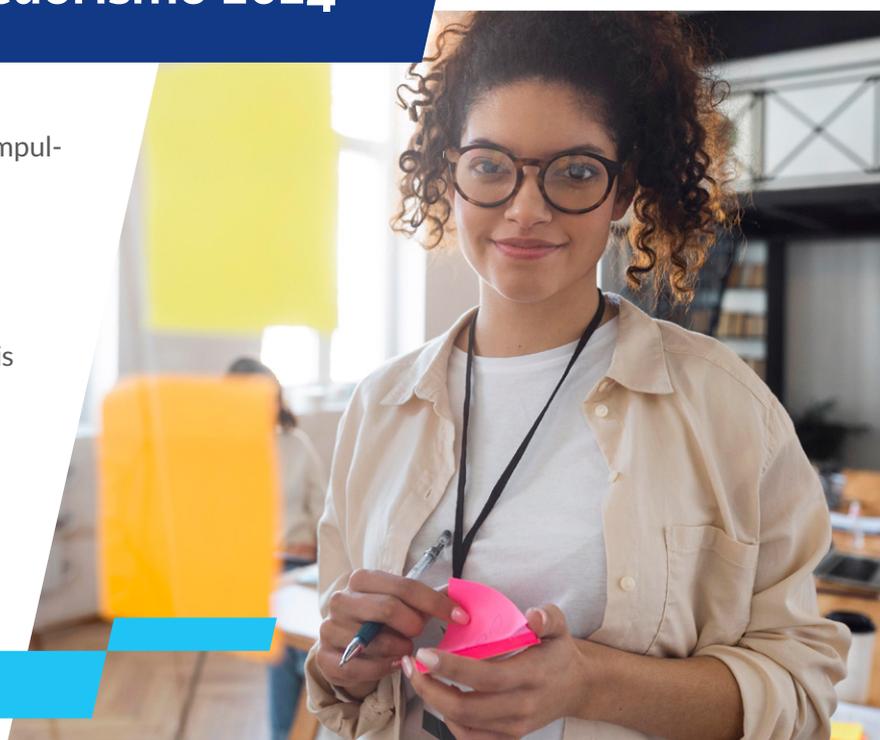
As tendências mais promissoras que definirão o cenário empreendedor para os próximos anos são aquelas baseadas nos seguintes aspectos:

- tecnologia;
- inovação;
- sustentabilidade;
- compartilhamento;
- ações sociais.

Essas tendências estão abrindo portas para a transformação e a criação de negócios verdadeiramente impactantes e inovadores.

O cenário empreendedor está sendo definido por:

- inovações constantes;
- tecnologias emergentes:
 - ✓ inteligência artificial (IA);
 - ✓ realidades aumentada e virtual (RA e RV);
 - ✓ blockchain;
 - ✓ drones;



- foco na sustentabilidade;
- personalização de experiências significativas;
- economia compartilhada;
- empreendedorismo social.

Adaptação às mudanças e o impulsionamento de inovações empreendedoras

É importante que empreendedores e empresários, independente do seu ramo de atuação, se adaptem a essas tendências e as incorpore em suas estratégias de negócios, para assim terem uma vantagem competitiva e significativa no seu mercado de atuação.

A crescente conscientização sobre questões ambientais está moldando as escolhas dos consumidores e, com isso, criando uma demanda por produtos e serviços sustentáveis, podendo gerar economias significativas a longo prazo por meio da adoção de práticas *eco-friendly*, da redução do desperdício e do uso responsável de recursos hídricos, entre outros.

Empreendedores de sucesso

Serão aqueles que compreenderem as tendências emergentes e as oportunidades de mercado, e que as utilizarem para criar soluções inovadoras.

Para isso, é necessário terem uma compreensão clara das necessidades dos clientes, e serem capazes de adaptar seus produtos e serviços para atender a essas necessidades em constante mudança.

Os empreendedores que incorporarem a sustentabilidade em seus modelos de negócios estarão bem-posicionados para o sucesso futuro.

Leia este conteúdo e fique por dentro das tendências do empreendedorismo para 2024, e saiba quais os temas que estão em pauta nesse novo cenário que engloba novos comportamentos dos consumidores, novas tecnologias, a revisão do trabalho, a transformação digital, dentre outros aspectos relevantes para se empreender.





Temas que estão em pauta

Os temas a seguir precisam estar no radar de líderes, empresários, empreendedores e até dos potenciais empresários (aqueles que estão pensando em abrir algum tipo de negócio), seja para a construção de ações concretas, seja para que simplesmente entrem em sua matriz de riscos e oportunidades para os próximos anos.



Sustentabilidade revisitada

A sustentabilidade está sendo repensada não apenas do ponto de vista ambiental, mas também do social e das relações de governança. Esse é um tema em que os negócios precisam se pautar em todas as suas ações para continuar se mantendo no mercado.

Para reflexão:

- Que tipos de ações de ESG estão atreladas ao modelo de negócios da sua empresa?



Valores em transformação

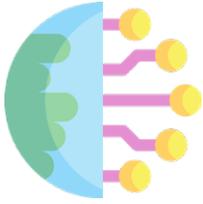
A pandemia e a crise econômica global afetaram o pensamento do mundo. Até 2020, a visão era de que todos precisavam se apoiar, por conta do medo gerado pela saúde em risco, do desemprego e do retorno da inflação, que geraram pensamentos mais centrado na família e nas suas necessidades.

Com isso, as gerações mais jovens (Millenials e Geração Z) se tornaram menos sonhadora e mais racional, o que faz com que estes grupos geracionais tenham atitudes diferentes em relação ao consumo.

As mulheres e homens na faixa dos 50 anos ou mais terão carreiras mais longevas, com mais saúde e disposição, o que fará com que tenham mais poder de escolha por pelo menos mais duas ou três décadas.

Para reflexão:

- Como o seu modelo de negócio está atuando com a diversidade e inclusão, tanto na vendas de produtos e serviços, como nas ações da sua empresa?



Mundo digital

O Brasil se digitalizou através do acesso à internet de qualidade em todas as regiões, idades e classes sociais. Além disso, aprendeu-se a pesquisar de tudo na rede, porém isso se faz cada vez menos nos mecanismos clássicos de busca e cada vez mais nos sites de varejo, das marcas ou nas mídias sociais.

Encontramos diversão no mundo digital, mas, paradoxalmente, isso tem levado ao crescimento de uma nostalgia analógica em jogos e outras atividades lúdicas, inclusive a leitura. Fica muito difícil definir o que é físico ou digital, já que quase toda a atividade de consumo passa por ambos os mundos, em algum momento.

Para reflexão:

- Ter um app basta?
- Devo apostar na realidade virtual, artificial ou aumentada?
- O que faz sentido para o meu negócio, para o meu cliente, em seu processo de busca, compra e consumo?



Reinvenção do trabalho

O *home office* ressignificou o trabalho, tornando-o mais portátil e monetizável, pois passou a ser algo que a pessoa pode fazer e não um lugar onde precisa estar todos os dias.

Com a chegada da inteligência artificial, novas profissões irão surgir e outras maneiras de se trabalhar.

Para reflexão:

- Como aproveitar esses profissionais em sua empresa?
- Qual o nível de desenvolvimento constante que seus funcionários irão demandar?





Tendências nos negócios para os próximos anos

Digitalização dos negócios

A transformação digital não se limita apenas ao uso de tecnologias, mas também envolve uma mudança na cultura e nos processos das empresas.

Uma das principais vantagens da digitalização dos negócios é a possibilidade de atingir um público maior e diverso.



Com a presença online, as empresas podem alcançar consumidores de diferentes regiões e até mesmo de outros países. Além disso, a digitalização permite que as empresas ofereçam um atendimento mais eficiente e personalizado aos clientes.

Outra vantagem da digitalização dos negócios é a redução de custos operacionais. Com a automação de processos e a utilização de ferramentas digitais, as empresas podem economizar tempo e dinheiro em atividades que antes eram realizadas manualmente. Isso permite que as empresas sejam mais competitivas e ofereçam preços mais atrativos aos clientes.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- investir em tecnologias e capacitação de seus funcionários;
- entender que a digitalização não é apenas uma questão de implementação de ferramentas tecnológicas;
- aceitar a mudança cultural que envolve este quesito, inclusive os colaboradores da empresa.

Sustentabilidade e responsabilidade social

A sustentabilidade e a responsabilidade social são tendências cada vez mais importantes no mundo dos negócios. Empresas que adotam práticas sustentáveis e responsáveis socialmente têm a oportunidade de ganhar a lealdade dos consumidores, aumentar sua reputação e contribuir para um mundo mais sustentável e justo.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- adotar várias práticas sustentáveis, como:
 - ✓ reduzir o consumo de energia;
 - ✓ utilizar materiais recicláveis;
 - ✓ investir em tecnologias limpas;
 - ✓ reduzir a emissão de gases de efeito estufa.
- adotar práticas socialmente responsáveis, como:
 - ✓ apoiar causas sociais e comunitárias;
 - ✓ promover a diversidade e a inclusão.
- adotar práticas éticas de negócios;
- devem considerar este tema ao planejar suas estratégias de negócios.



Inteligência artificial e automação

A Inteligência Artificial (IA) e a automação estão se tornando cada vez mais presentes em diversos setores da economia. No mundo dos negócios, essas tecnologias estão sendo utilizadas para:

- ✓ otimizar processos;
- ✓ aumentar a eficiência;
- ✓ reduzir custos.



Exemplos de como utilizar essas tecnologias:



Inteligência artificial

criar sistemas capazes de aprender e tomar decisões de forma autônoma, sem a necessidade de intervenção humana.



Automação

permite a realização de tarefas repetitivas de forma automática, o que aumenta a produtividade e reduz o tempo gasto em atividades manuais.

Benefícios da adoção da IA e da automação:

- redução de erros e a melhoria da qualidade dos produtos e serviços oferecidos;
- ajuda na identificação de padrões e tendências de mercado, permitindo que as empresas se adaptem mais rapidamente às mudanças do ambiente competitivo.

Pontos de atenção!

A adoção da IA e da automação também pode trazer alguns desafios, como:

- ✓ a necessidade de requalificação profissional;
- ✓ a questão da ética no uso dessas tecnologias.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- avaliar cuidadosamente os impactos da adoção dessas tecnologias em seus negócios e em seus colaboradores.

Economia compartilhada

É uma tendência empreendedora que vem ganhando força nos últimos anos e tem impactado diversos setores, desde o transporte até a hospedagem. Está baseada na ideia de compartilhar recursos e bens, em vez de possuí-los individualmente.

Pode ser uma ótima oportunidade para empreendedores que desejam lançar novos negócios, visando:

- ✓ oferecer serviços mais acessíveis e sustentáveis;
- ✓ reduzir custos e aumentar a eficiência;
- ✓ diminuir a emissão de gases poluentes.



Ponto de atenção!

É importante ressaltar que a economia compartilhada também apresenta desafios regulatórios e de segurança. Empreendedores devem estar cientes das leis e regulamentações em vigor em sua região e tomar medidas para garantir a segurança dos usuários de seus serviços.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- utilizar recursos compartilhados para testar suas ideias e validar seus modelos de negócios.

Personalização de produtos e serviços

A personalização de produtos e serviços tem sido uma tendência crescente no mundo dos negócios nos últimos anos, uma vez que os consumidores estão cada vez mais exigentes e buscam experiências personalizadas.

Uma das formas mais comuns de personalização é:

- ☑ a criação de produtos sob medida;
- ☑ o investimento em tecnologias que permitem a personalização em massa, como a impressão 3D.
- ☑ o atendimento personalizado por meio de tecnologias que permitem o reconhecimento do cliente gerando a personalização do atendimento, como chatbots e assistentes virtuais.

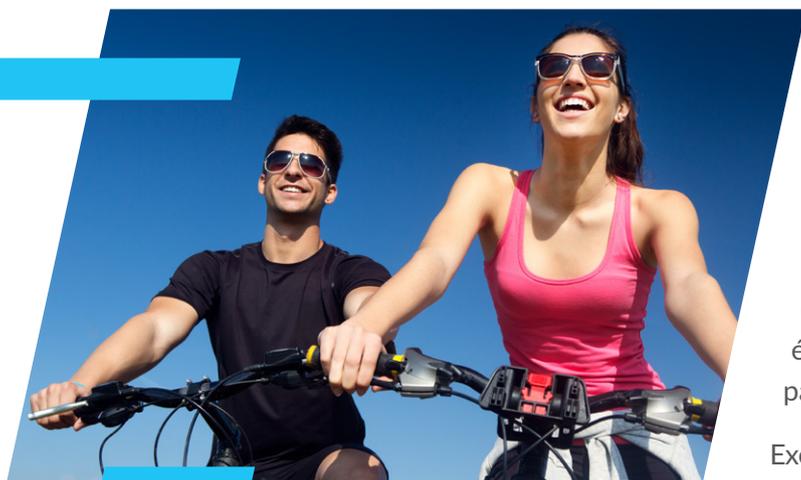


Benefícios de se atuar com a personalização de produtos e serviços:

- pode aumentar a fidelização e a satisfação do cliente;
- recompras;
- ter uma vantagem competitiva no mercado.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- oferecer experiências personalizadas aos seus clientes em diversos níveis, desde a customização de produtos até o atendimento personalizado.



Saúde e bem-estar

A preocupação com a saúde e bem-estar tem crescido exponencialmente. Com a pandemia, essa tendência se intensificou ainda mais, e os empreendedores estão cada vez mais atentos a essa demanda. O mercado de saúde e bem-estar é muito amplo e oferece diversas oportunidades para empreendedores.

Exemplos de negócios nesse setor que estão em alta:



Clínicas de estética

Na busca por uma aparência mais saudável e jovem, as clínicas de estética têm se tornado cada vez mais populares.

O que oferecer: serviços como tratamentos faciais, corporais e capilares para mulheres e para homens (mercado em ascensão).



Produtos naturais

Têm ganhado espaço no mercado devido à preocupação crescente com a saúde e o meio ambiente.

O que oferecer: produtos orgânicos, veganos e sem conservantes.



Academias

Na busca por uma vida mais saudável, as academias têm se tornado cada vez mais populares.

O que oferecer: serviços como musculação, aulas de dança e lutas, além de outras modalidades das tradicionais atividades.



Alimentação saudável

Por conta da preocupação com a saúde e bem-estar, a alimentação saudável tem se tornado cada vez mais importante.

O que oferecer: alimentos orgânicos, sem conservantes e sem glúten, e alimentos sem origem animal.

Educação e capacitação online

A pandemia da Covid-19 acelerou a adoção do ensino online em todo o mundo, e com o avanço da tecnologia e a popularização da internet, a educação e a capacitação online se tornaram uma tendência crescente no empreendedorismo.

Cursos online e plataformas de ensino à distância estão se tornando cada vez mais comuns, por oferecerem uma maneira conveniente e acessível para as pessoas se atualizarem e adquirirem novas habilidades.

O que ofertar nesse segmento:

- Capacitações em áreas específicas em diversas áreas de conhecimento.



Ponto de atenção!

A educação e a capacitação online permitem que as pessoas aprendam no seu próprio ritmo e no momento que for mais conveniente para elas.

Por isso, ofereça níveis diferentes de carga horária e modalidades tipo: básico, intermediário e avançado.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- investir recursos tecnológicos que ofereçam uma experiência diferenciada para o cliente;
- garantir que o conhecimento seja aplicado de forma eficaz e eficiente;
- ofertar cursos de qualidade que ofereçam informações atualizadas e relevantes.



E-commerce e vendas online

Com a pandemia da Covid-19, muitas empresas tiveram que se adaptar rapidamente ao mercado digital para sobreviver. Essa tendência veio para ficar. As empresas precisam continuar investindo em e-commerce e vendas online para obterem oportunidades de crescimento e expansão, independentemente de do seu porte e segmento de atuação.

Vantagens do comércio eletrônico:

- ✓ possibilidade de atingir um público maior, sem as limitações geográficas de uma loja física;
- ✓ oferecer uma experiência de compra mais personalizada e conveniente para o cliente, com opções de pagamento online e entrega em domicílio;
- ✓ usar marketplaces para vender produtos, pois esses sites oferecem uma grande visibilidade para os vendedores, além de recursos como gestão de estoque e logística.

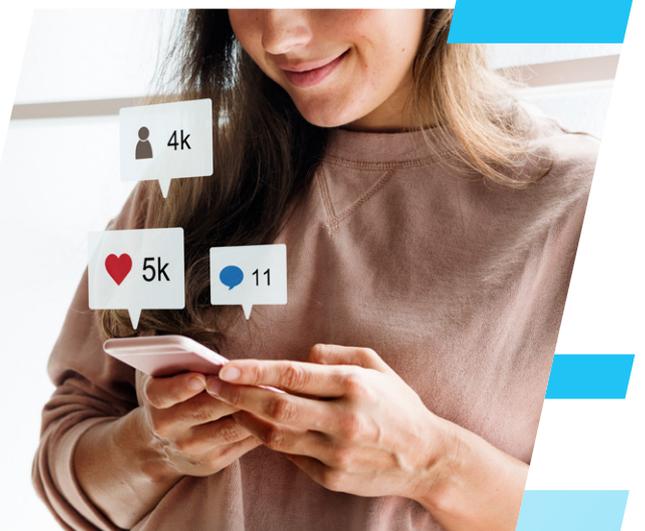
O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- investir em uma boa estratégia de marketing digital;
- investir em SEO, mídias sociais e publicidade online;
- garantir a segurança das transações e a qualidade dos produtos e serviços oferecidos.

Marketing digital e redes sociais

O marketing digital tem se tornado uma ferramenta importante para a divulgação e sucesso de um negócio para alcançar novos clientes e manter um relacionamento com os já existentes.

Empreendedores que desejam decolar seus negócios precisam estar atentos a essas tendências e investir em estratégias de marketing digital eficazes e personalizadas.



Pontos de atenção!

- é importante destacar que a inovação e a adaptação são fundamentais para o sucesso, principalmente no âmbito digital;
- é preciso estar sempre atentos às mudanças do mercado e às novas tecnologias, buscando atualização constante e investindo em novas estratégias para se destacar da concorrência;
- é importante manter um bom relacionamento com os clientes.

O que as empresas precisam fazer para se adaptar:

- entender a importância de uma boa estratégia de marketing digital e presença nas redes sociais;
- escolher as redes sociais mais adequadas para o seu tipo de negócio;
- investir em conteúdo relevante e de qualidade;
- estar presente nas redes sociais de forma consistente, respondendo a comentários e mensagens e interagindo com seus seguidores;
- criar campanhas de marketing personalizadas;
- oferecer produtos e serviços que atendam às necessidades específicas de cada cliente.
- oferecer um atendimento de qualidade e personalizado;
- investir em marketing digital para ampliar a visibilidade da marca;
- adotar práticas sustentáveis em seus processos, com foco na sustentabilidade.



Tendências de empreendedorismo para 2024

Qual a melhor área para empreender em 2024?

Algumas das áreas mais promissoras para se empreender são:

- tecnologia;
- saúde;
- alimentação saudável;
- serviços de bem-estar.

Quais são as sete maiores tendências no empreendedorismo para 2024?

As sete maiores tendências no empreendedorismo para 2024 incluem:

1. o aumento da importância da sustentabilidade;
2. o crescimento de negócios digitais;
3. a adoção de tecnologias inovadoras;
4. a valorização da diversidade e inclusão;
5. o surgimento de novos modelos de negócios;
6. a crescente importância da experiência do cliente;
7. o aumento do empreendedorismo social.

Quais são os negócios em alta para 2024?

Alguns dos negócios em alta para 2024 incluem:

- serviços de saúde e bem-estar;
- tecnologias de inteligência artificial e realidade aumentada;
- alimentação saudável e sustentável;
- negócios digitais, como e-commerce e marketing digital.

Quais são os negócios em alta, com baixo investimento em 2024?

Alguns dos negócios em alta, com baixo investimento em 2024 incluem:

- serviços de consultoria e treinamento online;
- produção de conteúdo para redes sociais;
- serviços de design gráfico e produção de vídeos;
- negócios de revenda online.

Quais são os negócios que ainda não foram explorados, em sua capacidade máxima, no Brasil?

Existem diversas oportunidades de negócios que ainda não foram exploradas no Brasil, como:

- serviços de tecnologia para pequenas e médias empresas;
- soluções sustentáveis para a indústria e agricultura;
- serviços de saúde e bem-estar para populações mais carentes.



Negócios de baixo investimento



Serviços de marketing digital

Este é um excelente negócio para começar com pouco dinheiro, devido a demanda crescente por marketing digital.

Engloba uma variedade de serviços, incluindo:

- SEO (Search Engine Optimization);
- gerenciamento de mídias sociais;
- criação de conteúdo;
- e-mail marketing;
- entre outros.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Devido ao aumento do comércio online, as empresas estão buscando especialistas em marketing digital para aumentar sua visibilidade online e alcançar um público mais amplo.



Desenvolvimento de sites

Com a digitalização dos negócios, muitas empresas, principalmente de pequeno porte, ainda não têm um site. O desenvolvimento de sites é uma ótima opção de negócio para investir.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Um site é essencial para qualquer empresa moderna, pois fornece uma plataforma para a empresa se comunicar com seus clientes, exibir seus produtos ou serviços e até mesmo realizar transações comerciais.



Alimentação saudável: marmitas fitness e veganas

A tendência de alimentação saudável vem crescendo de forma considerável, e o fornecimento de marmitas fitness e veganas é uma excelente opção de negócio.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Cada vez mais pessoas estão se tornando conscientes de sua saúde e nutrição, e estão buscando opções de refeições que sejam não apenas saborosas, mas também nutritivas e saudáveis. E, com a crescente popularidade das dietas vegetarianas e veganas, há uma demanda crescente por refeições que sejam livres de produtos de origem animal.



Delivery de serviços de beleza

A demanda por serviços de beleza em domicílio tem aumentado, e este é um excelente negócio para começar com pouco dinheiro.

Engloba uma variedade de serviços, incluindo:

- manicure e pedicure;
- maquiagem;
- cabelereiros;
- personal styling*;
- entre outros.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Permite economizar no aluguel de um espaço físico, além de oferecer conveniência para os clientes, que podem receber serviços de beleza no conforto de suas próprias casas.



Pet-shop online

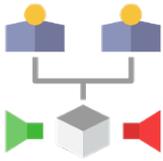
O Brasil é um dos países com uma das maiores populações de animais de estimação no mundo.

É possível vender uma variedade de produtos para animais de estimação, incluindo:

- rações e petiscos;
- alimentação natural;
- brinquedos;
- acessórios e roupas para pet;
- produtos de higiene;
- entre outros.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Possibilidade de atuar em nichos específicos, por conta da crescente tendência de humanização dos animais de estimação. Há uma demanda crescente por produtos de luxo para animais de estimação, como roupas, camas elegantes, coleiras personalizadas, entre outros.



Loja virtual de itens personalizados

A demanda por produtos personalizados vem aumentando, e por conta disso pode ser uma excelente opção. Os produtos personalizados podem variar de camisetas e canecas com nomes ou frases personalizadas, a joias com iniciais gravadas, e até mesmo arte personalizada. E, com a disponibilidade de plataformas de e-commerce, iniciar as vendas por meio deste canal para vender produtos personalizados e exclusivos, é uma oportunidade para alcançar muitos clientes.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Os produtos personalizados são mais atrativos para o consumidor do que produtos genéricos, pois transmite a ideia de exclusividade.



Franquias

Existem várias opções de franquias disponíveis que requerem um investimento inicial baixo.

As franquias oferecem:

- suporte contínuo do franqueador;
- treinamento e assistência na obtenção de financiamento, o que pode ser útil para empreendedores iniciantes.

As opções de baixo custo incluem:

- franquias de limpeza;
- serviços de cuidados pessoais;
- algumas opções de franquias de alimentos.

Por que investir neste tipo de empreendimento

Vantagem de um modelo de negócio comprovado e reconhecimento da marca, de forma instantânea.

Fontes

[5 tendências que influenciarão as escolhas dos consumidores brasileiros até 2024](#)

[9 Tendências de Empreendedorismo para Alavancar seu Negócio em 2024: Conheça as Estratégias Mais Promissoras](#)

[Opções de negócios de baixo investimento para começar a faturar agora mesmo](#)

[Tendências de empreendedorismo para 2024: veja o que vai dominar o mercado!](#)



AÇÕES RECOMENDADAS



Insira a inteligência de mercado no seu negócio. Monitore contextos, participe de feiras e eventos, pesquise, esteja por dentro das tendências e se antecipe.



Além de monitorar as tendências de mercado, é necessário que sejam associadas outras estratégias e ferramentas para que a sua empresa tenha e ganhe vantagem competitiva. Para isso, é importante fazer uma análise completa do seu mercado de atuação, a partir da identificação do seu público-alvo, do potencial de crescimento, das tendências e principais demandas da área e, ainda, dos seus concorrentes, visando identificar como deixar o seu produto e/ou serviço mais desejável para o consumidor e, conseqüentemente, impulsionar a lucratividade do seu negócio.



Repense o seu modelo de negócio através da ótica ESG. Considere sustentabilidade, inclusão e diversidade nas suas ações. Os consumidores estão atentos às práticas ESG das empresas e esperam por essa adequação.



As empresas que conseguirem se adaptar as tendências que envolvem inovações tecnológicas, foco na sustentabilidade, personalização de experiências, economia compartilhada e empreendedorismo social, e incorporá-las em suas estratégias de negócios terão uma vantagem competitiva significativa no mercado perante os clientes e consumidores.



Entre em contato pelo 0800 570 0800 e agende atendimento na unidade do Sebrae mais próxima de você e saiba como contratar essas soluções para melhorar a competitividade da sua empresa.

Relatório de Inteligência

MULTISSETORIAL

Gerência de Conhecimento e Competitividade

Gerente: Margareth de Sousa G. Carvalho

Gestora do Programa Sebrae Inteligência de Mercado: Mara Godoy

Conteudista: Mara Godoy

Revisão: Mara Godoy e Tayná Arruda

Diagramação: Sigla

Entre em contato com o
Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.