



TENDÊNCIAS DE NEGÓCIOS PARA 2022



SUMÁRIO

1. E-COMMERCE.....	2
2. TELEMEDICINA E OUTRAS ÁREAS DA SAÚDE.....	4
3. SALAS PARA TRABALHO HOME OFFICE (MATERIAL DE APOIO, TECNOLOGIAS, ETC.).....	6
4. CRIAÇÃO DE CONTEÚDO OU MARKETING DE CONTEÚDO.....	8
5. TECNOLOGIA DE VOZ E EXPERIÊNCIA.....	10
6. SOLUÇÕES SIMPLES PARA PROBLEMAS COMPLEXOS.....	12
7. DROPSHIPPING.....	14
8. ARTESANATOS.....	16
9. INVESTIMENTO EM BLOGS.....	18
Criação de blogs para promover assuntos.....	19
Agência de criação e gestão de blogs.....	19
10. RECRUTAMENTO E SELEÇÃO ONLINE.....	20
11. PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE E/OU RESPONSABILIDADE AMBIENTAL.....	22
Energia solar.....	23
Economia circular.....	24
Preservação do meio ambiente.....	24
Construção de uma imagem positiva para a organização.....	25
Melhora o relacionamento com os clientes.....	25
Gera redução de custos.....	25
Transformação digital.....	26
12. MERCADO DE FREELANCER.....	26
13. SAÚDE MENTAL.....	28



No mercado atual, o número de empresários aumentou significativamente. De acordo com dados do Governo Federal, estima-se que, atualmente, existem mais de 17 milhões de empresas no Brasil.

Abrir um negócio se tornou uma forma que muitas pessoas encontraram para melhorar sua qualidade de vida e produzir com mais eficiência.

Nesse contexto, vale ressaltar que, devido às crises e momentos difíceis que ocorreram nos últimos anos, o mercado tem sido fortemente impactado. Porém, para reverter essa situação, muitas pessoas têm recorrido ao empreendedorismo, investindo recursos em negócios que são hoje uma tendência.

Pensando nisso, preparamos este conteúdo para reunir algumas das principais tendências de negócios para investir em 2022. Ao todo, destacamos 13 tendências de negócios para 2022. Veja quais são elas!





1. E-COMMERCE

De forma geral, podemos inserir o e-commerce nesta lista como um segmento da economia como tendência. Basta olhar os números alcançados pelo e-commerce em 2020. É claro que o contexto pelo qual o mundo passou e vem passando, influenciou muito nesse resultado.

Somente para conhecimento, o e-commerce cresceu 73,88% no Brasil em 2020, faturando bilhões. Diante disso, pode-se dizer que se trata de uma tendência e o empreendedor que tem esse olhar, certamente poderá começar 2022 com o pé direito.

Ainda dessa temática, vale dizer que o comércio eletrônico é um campo em constante evolução. O crescimento do mercado digital é impressionante e o último ano ajudou a explorar ainda mais esse conceito de negócio.

Contar com a possibilidade de trabalhar online é uma das principais vantagens da empresa. Não há necessidade de alugar espaço físico, o que pode trazer mais economia para o negócio. Com o e-commerce, após criar uma loja virtual, é possível começar a vender seus produtos ou serviços imediatamente.

No entanto, é importante fazer um destaque: antes de investir no e-commerce, defina bem em qual setor do mercado sua empresa atuará. **Alguns segmentos da economia que vêm se destacando no e-commerce atualmente são: farmácia e saúde, comidas e bebidas, moda e acessórios e produtos para pets.**

Uma dica muito importante é que o futuro empreendedor faça uma ampla pesquisa do setor que a sua empresa atuará, pois, essa é uma forma de garantir que esteja entrando em um bom negócio, do qual terá lucro. Afinal, mesmo que a sua loja possa atender a clientes situados em qualquer ponto do território nacional, definir uma região de atuação é importante para que acompanhe a evolução do seu empreendimento.





Por isso, fique atento!

2. TELEMEDICINA E OUTRAS ÁREAS DA SAÚDE

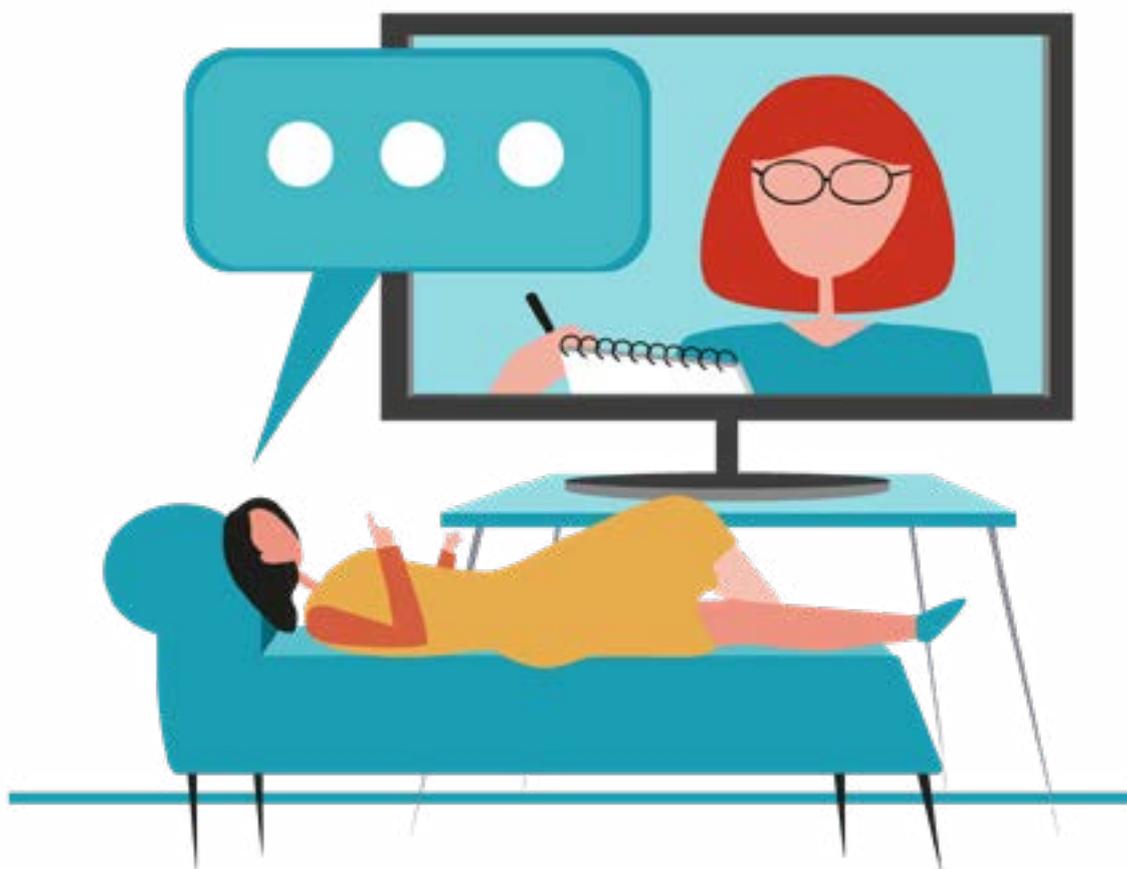
Esta é outra área que tem recebido grande atenção e é uma das principais tendências em 2022. Assim, fique de olhos bem abertos para perceber as oportunidades e investir naquelas que podem aumentar sua lucratividade.

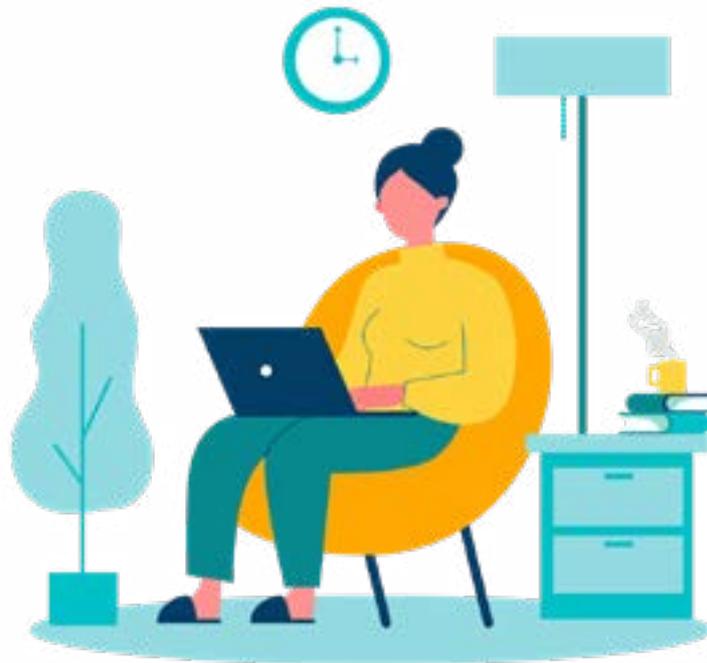


Nesse contexto, é importante mencionar que os últimos anos mostraram a eficiência da telemedicina, sobretudo na pandemia da Covid-19. É uma área que foi regulada recentemente, mas que conquistou a sociedade pela eficiência e agilidade que proporciona no atendimento a pacientes.

Recentemente, houve uma aceleração muito grande e as pessoas adotaram esse tipo de atendimento médico sem sair de casa. Isso tem gerado maior interesse no mercado. Para 2022, é hora de otimizar e acelerar esse modelo de trabalho.

Além do próprio médico, deve ser preparada uma estrutura completa para que ele realize o atendimento ao paciente de forma eficiente.





Ainda nessa direção, cumpre destacar que não apenas a telemedicina tem se tornado uma tendência para 2022 mas, também, outros setores da saúde, como Psicologia, Terapia Ocupacional, Psiquiatria etc. Assim, investir em qualquer um desses segmentos empresariais pode ser uma excelente oportunidade de negócios para o próximo ano.

3. SALAS PARA TRABALHO HOME OFFICE (MATERIAL DE APOIO, TECNOLOGIAS, ETC.)



O home office é outra tendência que será aprimorada e expandida em 2022. Embora seja uma área relativamente antiga, ela ganhou maior evidência no contexto da pandemia da Covid-19. Afinal, muitas empresas tiveram que adotar esse modelo de regime de trabalho como uma forma de manterem seu funcionamento.

Assim, diante dessa realidade, investir em salas para trabalho home office pode ser uma ótima ideia para 2022. Utilizando esse tipo de sala, os profissionais podem realizar reuniões, treinamentos, atividades cotidianas e até mesmo, promover o feedback de outros profissionais.

Basicamente, todo o processo físico de uma empresa pode ser realizado em uma sala destinada ao trabalho home office, principalmente porque um grande número de tecnologias surgiu para auxiliar neste processo, como, por exemplo, a webconferência. A partir desta ferramenta, os profissionais podem, tranquilamente, promover reuniões e discutir ideias e projetos.

Vale ressaltar que a realidade do home office pode ser aproveitada não apenas para empreendedores pensarem em salas destinadas a esse tipo de negócio. É, também, uma oportunidade para criar negócios destinados a atender a demanda de home office, como material de apoio (lápiz, caderno, cadeira, mesa etc.) e tecnologias que aprimorem esse processo.





Além de melhorar a produtividade, essa abordagem também pode economizar recursos, do ponto de vista da empresa. Isso porque não há necessidade de ela manter um espaço físico funcionando, o que reduz custos. E este é mais um atrativo pelo qual vale a pena investir nessa tendência que envolve o home office.

4. CRIAÇÃO DE CONTEÚDO OU MARKETING DE CONTEÚDO

Nos últimos anos, a criação de conteúdo (em vários formatos) cresceu muito. Esse tipo de ação tem se tornado imprescindível para muitas empresas, considerando sua atuação no âmbito digital. Afinal, trata-se de uma estratégia que pode ajudá-las a alcançar seus objetivos com maior velocidade.



Nesse sentido, é importante mencionar que a popularidade das lojas online e de toda a tecnologia mudou a forma de pensar dos consumidores, que hoje estão mais exigentes e querem saber mais sobre a empresa antes de tomar qualquer decisão, como a conclusão da compra de um produto, por exemplo.

Este tipo de estratégia é muito importante para as empresas e pessoas físicas que atuam como profissionais liberais. Afinal, reflete como uma oportunidade para que elas se apresentem ao mercado e agreguem valor aos seus serviços e produtos.

Para alcançar qualidade e profissionalismo por meio dessa produção de conteúdo, muitas empresas têm contratado agências de marketing. Assim, investir em uma empresa focada na criação de conteúdo é uma tendência forte para 2022.

Investindo em uma empresa focada na criação de conteúdo (vídeo, texto, infografia, imagem etc.), é possível alimentar diariamente a necessidade das lojas virtuais de estabelecerem contato e manterem um bom relacionamento com seus clientes.





5. TECNOLOGIA DE VOZ E EXPERIÊNCIA

Uma das maneiras de tornar a experiência do consumidor mais amigável e atualizada é usar a função ou recurso de voz.

A cada dia, mais e mais pessoas estão se hiperconectando e facilitando sua rotina por meio da instalação de assistentes de voz em seus smartphones, computadores e outros dispositivos, o que tem movimentado bilhões de dólares por ano. Portanto, esta é uma ótima oportunidade de negócios que não pode ser esquecida por quem quer empreender nesse ramo da tecnologia.



Em síntese, estamos entrando em uma era sem tela na qual o único esforço para fazer uma compra é emitir alguns comandos por voz. Assim, não há mais necessidade de desbloquear a tela e abrir aplicativos para realizar essa operação.

Assim, surge uma grande oportunidade de negócio para 2022, que é investir em soluções tecnológicas que possibilitem às empresas aprimorarem a experiência dos seus clientes.

Investir em uma plataforma de inteligência artificial pode ser uma ótima decisão para o empresário que busca melhorar seu relacionamento com os clientes, bem como seus resultados, de uma forma geral.

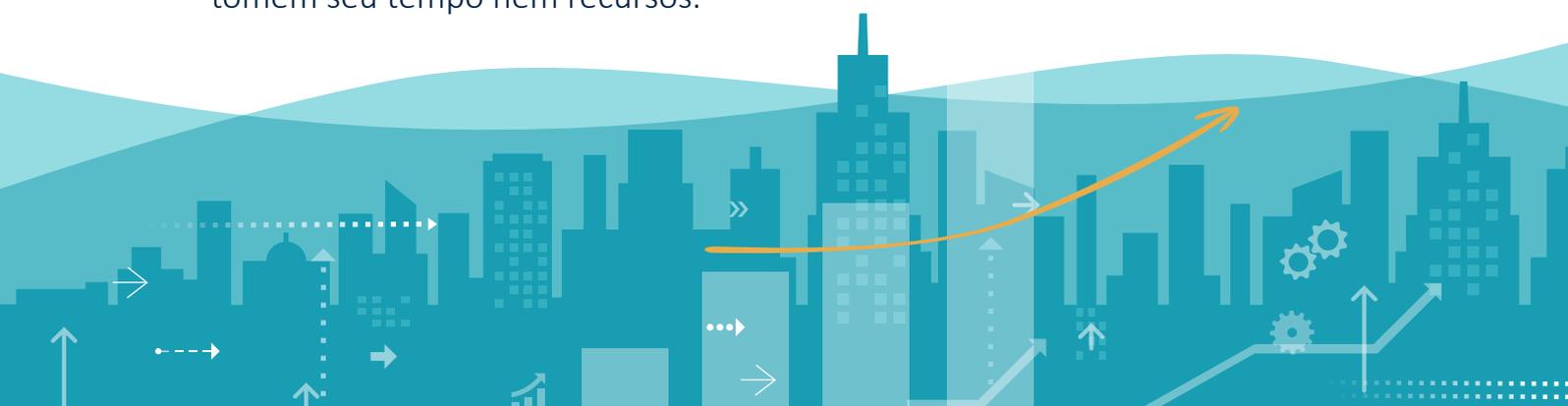




6. SOLUÇÕES SIMPLES PARA PROBLEMAS COMPLEXOS

Outro tipo de negócio que deve se manter como uma tendência em 2022 é a simplicidade como produto ou solução para resolver processos ou problemas complexos.

Nesse caso, a lógica desse mercado se baseia na premissa de que "menos é mais". Vale dizer que parte da população está saturada com excesso de burocracia para resolver seus problemas. Diante disso, desejam contar com soluções (qualquer que seja ela, tecnológica ou não) simples, que não tomem seu tempo nem recursos.



Por exemplo, um aplicativo simples que seja capaz de otimizar a consulta a produtos que foram lançados recentemente. Apenas um clique, sem exigência de tantas informações para o cadastro no aplicativo, é um exemplo claro de simplicidade e resolução. Portanto, hoje, é eficaz oferecer soluções práticas para o mercado empresarial e de pessoas físicas.

O que é preciso ter em mente é que as pessoas, de uma forma geral, estão buscando por soluções simples, rápidas e objetivas. Elas têm uma tendência natural a não gostarem de aplicativos ou tecnologias complexas demais, que mais prejudicam do que criam soluções para seu dia a dia.

Assim, um aplicativo com excesso de informação ou que exigem inúmeros esforços do usuário pode não ser uma boa ideia para quem deseja lucrar.





7. DROPSHIPPING

Muitas pessoas podem não notar este termo em inglês porque geralmente não é tão conhecido como as expressões "e-commerce" e "marketing digital". No entanto, o dropshipping vem se popularizando como uma excelente ideia de negócio para 2022.

Para quem ainda não sabe, trata-se de um modelo de gestão de cadeia logística em que uma loja comercializa produtos sem tê-los em seu estoque. Com outras palavras, ela atua como revendedora, intermediando a relação entre fornecedor e consumidor.



Nesse contexto, é importante mencionar que a revenda está se popularizando cada vez mais, o que reafirma que pode ser uma boa ideia para 2022. Afinal, a empresa não precisará comprar produtos para manter em seu estoque, o que poderia gerar custos para ela.

Ao contrário disso, sua função é apenas utilizar seu espaço como uma vitrine para expor produtos dos fornecedores. Isso vale para qualquer produto, desde material de limpeza, até itens de alimentação e artes, por exemplo.

A empresa responsável pelo produto é quem o criou, portanto, seu negócio atua somente como um intermediário entre o vendedor / fabricante e o cliente. Seu negócio só precisa ter um espaço para expor os produtos, além de investir em estratégias de marketing para garantir alcance a esses produtos.

Nesse sentido, cumpre evidenciar que existem inúmeras estratégias de marketing que podem conferir alcance aos produtos em dropshipping, como marketing de conteúdo, criação de anúncios pagos, investimento em landing page e em e-mail marketing, dentre outras estratégias.





8. ARTESANATOS

O artesanato se apresenta como um dos melhores negócios para 2022, sendo assim, uma tendência que deve ser observada pelos empreendedores.

Por que o mercado de artesanatos se apresenta como uma tendência para 2022? Muitas pessoas procuram produtos feitos com materiais naturais, únicos e ecologicamente corretos. Mas esta não é a única razão pela qual buscam isso.

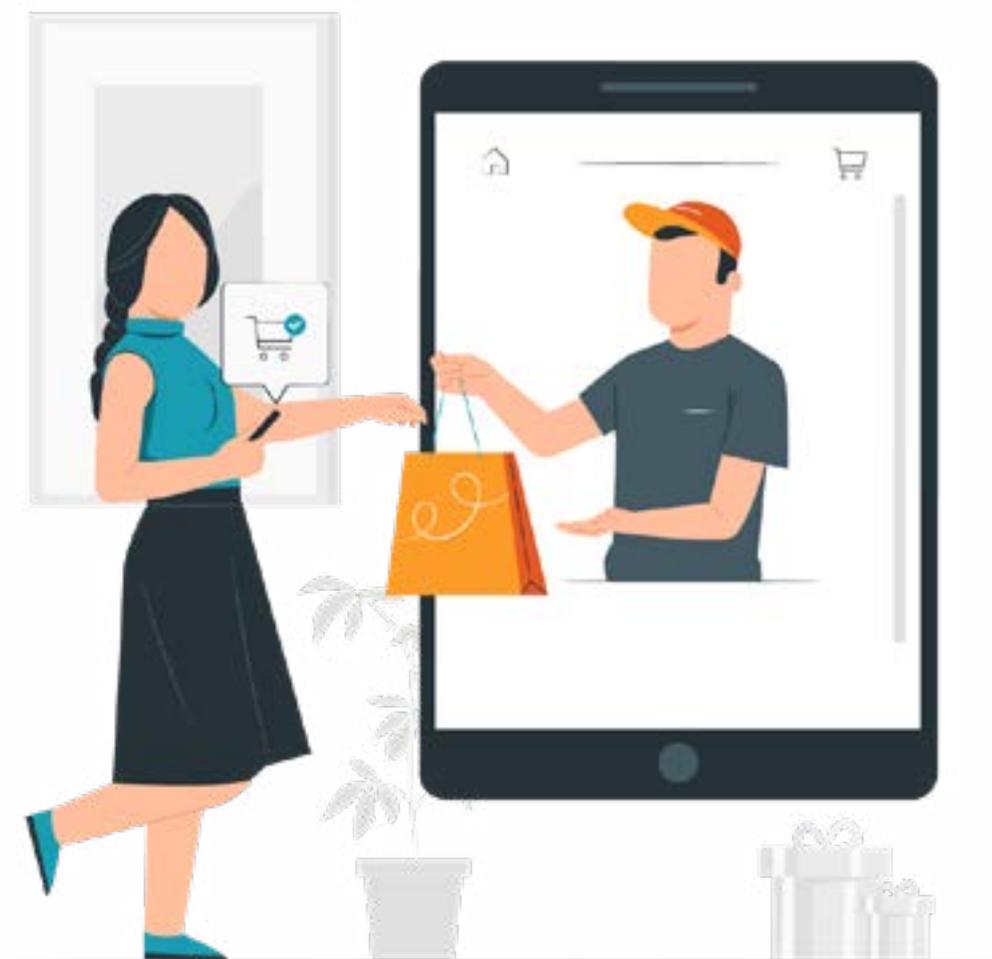
Hoje, estamos vivendo uma época em que é possível copiar e colar basicamente tudo, desde material intelectual, até produtos artísticos. Diante disso, as pessoas estão buscando por produtos autênticos e originais, que tenham significados ou que agreguem valor à estética de sua casa.

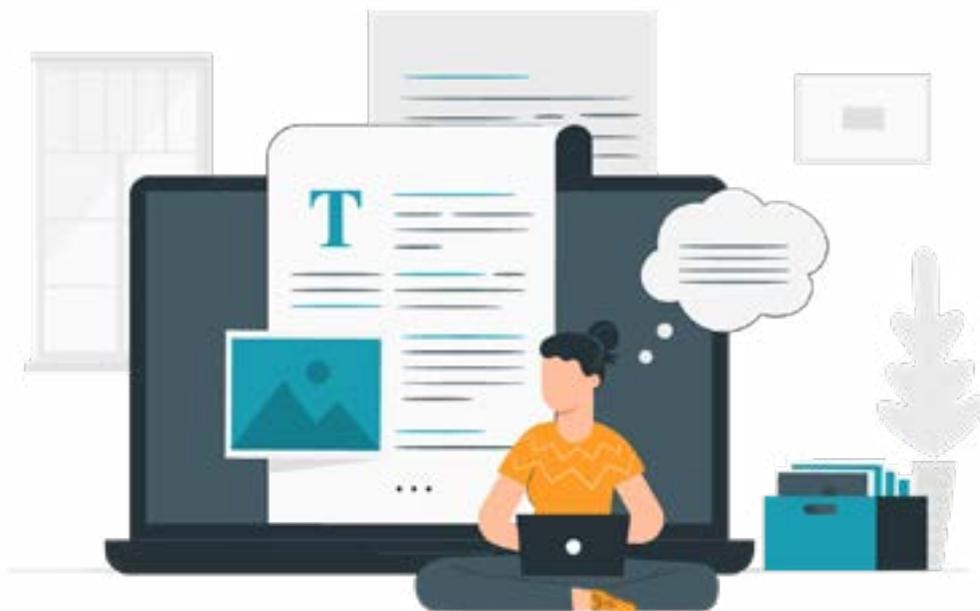


Por exemplo, para muitas pessoas, é muito mais atrativo ter um jarro feito de barro de uma cidade nordestina do que comprar itens similares que são vendidos em massa em um algum centro comercial.

Os artesanatos, de uma forma geral, são produtos únicos e originais e podem deixar um ambiente não apenas bonito, mas desenvolver nele uma forte identidade cultural.

Atualmente, o empreendedor pode se valer de diversos meios para comercializar seus artesanatos, como em plataformas de vendas gerais. No Brasil, temos diversos tipos de plataformas que operam nesse sentido.





9. INVESTIMENTO EM BLOGS

Pode não parecer, mas investir na criação de blogs pode ser uma grande oportunidade de negócio em 2022. Atualmente, existem inúmeras lojas virtuais que contam com blogs. Utilizam esse espaço para publicar conteúdos sobre a empresa, bem como sobre seus produtos ou serviços.

Claro, isso vai depender do esforço e dedicação de seu negócio, pois ele vai compartilhar sobre algo que tenha relação com sua natureza.

No entanto, é necessário utilizar ferramentas de SEO para promover e otimizar o conteúdo, de forma a ter uma boa classificação no Google. O resultado é o aumento do tráfego orgânico, que permite que seu negócio se destaque no mercado online com mais facilidade.



Ainda nesse contexto, vale mencionar que é possível investir em blogs em dois sentidos. Conheça cada um a seguir:

Criação de blogs para promover assuntos

É possível criar um blog para promover assuntos específicos sobre uma área, como, por exemplo, o mercado financeiro. A partir de um blog como este, pode-se focar no patrocínio de empresas da área, como bancos, instituições financeiras, operadores de créditos, bolsa de valores, dentre outras.

Um blog especializado pode atrair não somente pessoas interessadas no assunto como, também, empresas ligadas ao setor. Nesse caso, estas podem procurar o blog para promover seus produtos ou serviços, bem como para lançar matérias que digam respeito a elas.

Agência de criação e gestão de blogs

É possível também investir em uma agência de criação e gestão de blogs. Hoje, existem muitas empresas que atuam, de uma forma geral, no âmbito do marketing digital, mas sem ter um foco específico. Em outras palavras, são agências que administram os vários canais de comunicação que uma empresa possui, como redes sociais, e-mail marketing e blogs.



Assim, ao investir em uma agência de criação e gestão de blogs, torna-se possível a especialização nessa área, o que pode atrair empresas e pessoas interessadas nesse tipo de serviço.



10. RECRUTAMENTO E SELEÇÃO ONLINE

Outra área de mercado que será uma tendência em 2022 é a de recrutamento e seleção online. Assim, o empreendedor que investir nesse tipo de negócio pode se dar bem.

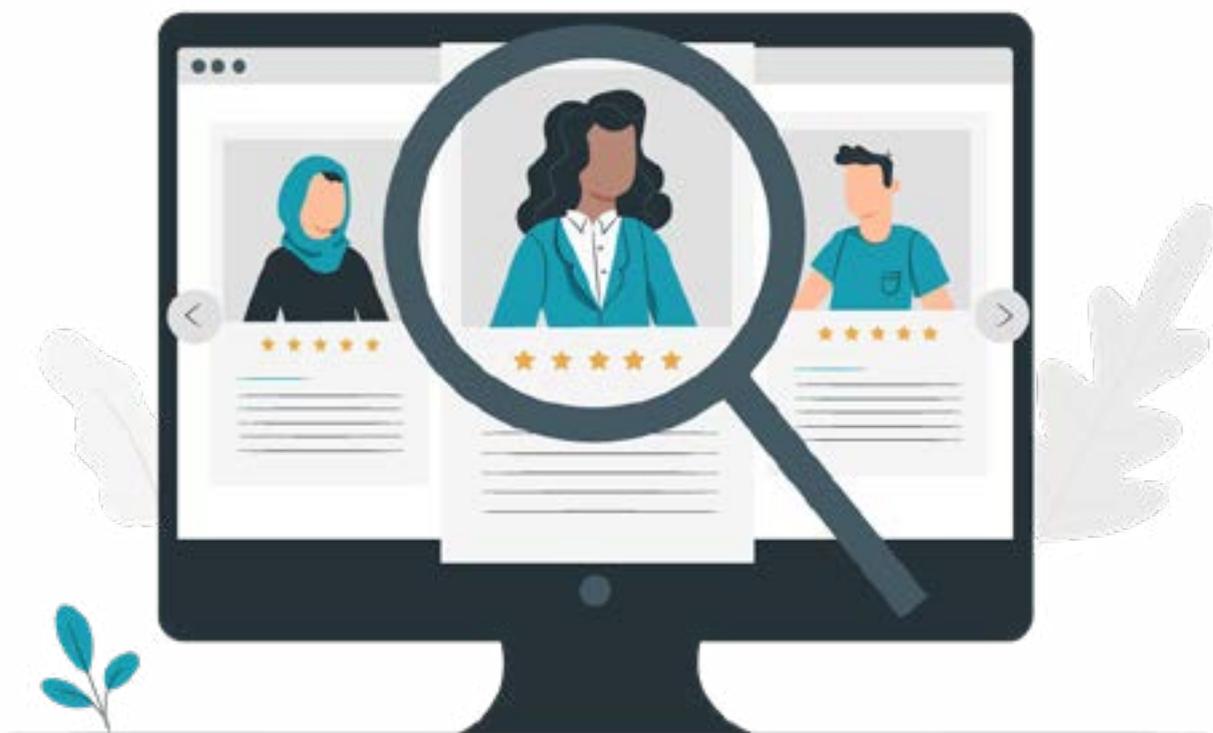
Vale explicar as razões pelas quais se acredita que a área de recrutamento e seleção online será uma tendência em 2022. Como se sabe, a pandemia da Covid-19 alterou profundamente os processos das empresas, fazendo com que elas adotassem novas formas para manterem seu adequado funcionamento. É nesse contexto que a área de recrutamento e seleção online se fortalece.



Nesse sentido, muitas empresas têm buscado firmar parcerias com outras com o objetivo de agilizar seu processo de recrutamento e seleção online de candidatos. O processo de seleção quando feito online não apenas agiliza o processo de recrutamento como, também, permite que esse procedimento seja inovador.

Isso porque é possível investir na entrevista às cegas, por exemplo. Esse tipo de entrevista consiste em conversar/entrevistar o candidato sem vê-lo, ou seja, nesse processo, não se observa questões como cor ou qualquer outro fator que possa influenciar o recrutador. Com isso, a empresa pode formar um quadro de colaboradores baseado na diversidade.

Diante do exposto, investir em uma empresa de recrutamento e seleção online pode ser uma ótima maneira de começar 2022 com o pé direito.





11. PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE E/OU RESPONSABILIDADE AMBIENTAL

É fato que a busca pela sustentabilidade não apareceu ontem. No entanto, passou a se destacar de uns tempos para cá, por conta do fortalecimento do discurso da preservação do meio ambiente. Hoje, existem inúmeras associações ou organizações civis que atuam na linha de frente da preservação do meio ambiente.



Enquanto para uns isso pode ser uma ameaça, para outros, é uma boa oportunidade de negócio para 2022. Investir em soluções relacionadas à preservação do meio ambiente é uma tendência para o próximo ano e uma ótima chance para o empresário que deseja se destacar no mercado. Portanto, criar um negócio pautado na economia verde é uma chance que o empreendedor não deve perder.

Atualmente, um empreendedor pode atuar em diversos setores dentro da economia verde. Isso amplia suas opções e faz com que ele possa selecionar o setor com o qual nutre mais afinidade. A seguir, apontamos alguns:

Energia solar

Hoje, a energia solar se destaca como uma excelente alternativa de energia elétrica, considerando os benefícios que proporciona. Por exemplo, reduz a conta de luz em até 90%. Com isso, tem-se uma considerável redução econômica, seja numa empresa seja numa residência.

Além disso, a energia solar é considerada uma energia limpa e verde, ou seja, agride menos o meio ambiente quando comparada a outras formas de geração de energia elétrica. Isso porque é uma alternativa que se vale de um recurso que é infinito, que é o sol.

A energia solar vem se apresentando, ao mesmo tempo, como uma ótima opção para os consumidores e objeto de negócio para os empreendedores, visto que dialoga perfeitamente com as exigências atuais da sociedade, no que diz respeito à preservação do meio ambiente.



Economia circular

A economia circular, para quem tem dúvidas, é um conceito que vincula o desenvolvimento econômico ao melhor aproveitamento dos recursos naturais e, por meio da otimização de novos modelos de negócios e processos de fabricação, reduz a dependência de matérias-primas originais e prioriza insumos já utilizados, a partir de sua renovação e reciclagem.

Assim como no caso da energia solar, a economia circular vem chamando a atenção do mercado, considerando os benefícios que proporciona aos empresários, sendo alguns exemplos:

PRESERVAÇÃO DO MEIO AMBIENTE

De uma forma geral, trata-se de um conceito que dialoga perfeitamente com a preservação do meio ambiente, sendo este um direito fundamental da coletividade.

Assim, o empreendedor que investe em um negócio que oferece serviços relacionados à economia circular estará atuando em consonância com a preservação ambiental ou, ao menos, ajudando a sociedade a alcançar esse objetivo.

CONSTRUÇÃO DE UMA IMAGEM POSITIVA PARA A ORGANIZAÇÃO



De forma direta, a empresa que investe na economia circular pode melhorar sua imagem perante seus clientes e sociedade de uma forma geral, como fornecedores e governo. Com isso, ela pode se consolidar no mercado, atraindo mais clientes e realizando mais vendas.

MELHORA O RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

A economia circular também atua melhorando o relacionamento de uma empresa com seus clientes, visto que estes estão cada dia mais exigentes, no sentido de acompanhar as ações da empresa no que diz respeito à preservação ambiental.

Diante disso, as empresas têm observado a economia circular como uma estratégia fundamental para o alcance de seus objetivos. É aí que surge a oportunidade de investir nessa área que já é uma tendência.

GERA REDUÇÃO DE CUSTOS

Por fim, ainda podemos dizer que a economia circular atua significativamente na redução de custos. Afinal, os produtos são reutilizados, não tendo assim, a empresa que comprá-los de novo.



Transformação digital

A transformação digital é, também, uma tendência de negócio para 2022 associada tanto ao desenvolvimento tecnológico como à preservação do meio ambiente. Afinal, é uma tendência que tem como principal objetivo trocar certas práticas da empresa por práticas inovadoras e atualizadas de acordo com a preservação do meio ambiente. Por exemplo, estimular os colaboradores a tomarem decisões com base em relatórios digitais não impressos.



12. MERCADO DE FREELANCER

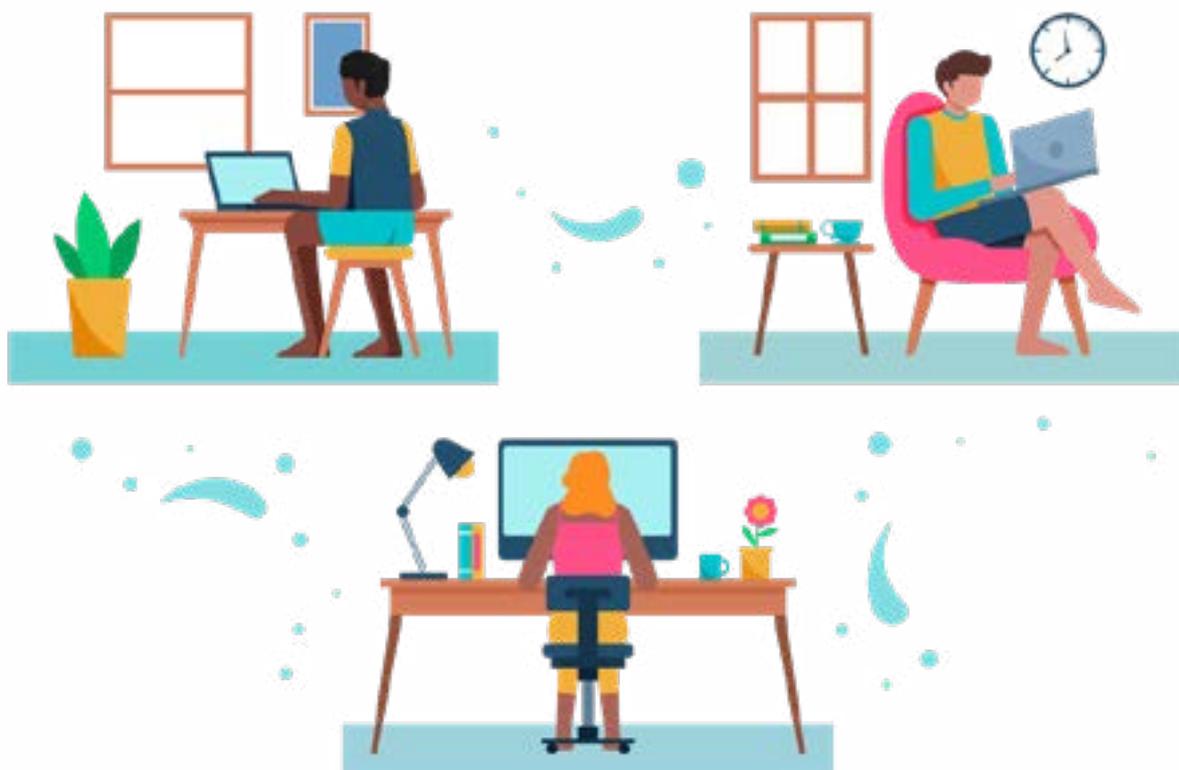
Com a reforma trabalhista ocorrida recentemente, em 2017, o mercado de freelancer se fortaleceu, ainda mais com a pandemia da Covid-19. Nesse contexto, muitas empresas têm procurado profissionais freelancer para desenvolver diversas tarefas pontuais, como a criação de conteúdos e até mesmo estudos de mercado.



Assim, esse mercado tem se apresentado como uma ótima oportunidade de negócio para quem deseja investir. Criar plataformas capazes de conectar os freelancers e as empresas pode ser um ótimo negócio para 2022, considerando o aumento da demanda por profissionais liberais.

Nesse sentido, apenas para que se visualize melhor essa oportunidade, há, no Brasil, mais de 1 milhão de freelancers, ou seja, de profissionais que atuam por conta própria, oferecendo seus serviços a empresas de diversos segmentos de mercado.

No entanto, antes de se investir em uma plataforma voltada para atender a esse mercado, é importante escutar bem os dois lados, tanto os profissionais como as empresas. Assim, é possível desenhar um modelo de negócio que seja capaz de atender completamente às suas necessidades.





13. SAÚDE MENTAL

Outra área promissora que o empreendedor pode investir em 2022, sendo esta uma tendência, são os serviços que se preocupam em gerar bem-estar e saúde mental para as pessoas. Ainda que tenhamos citado de forma breve “saúde” no tópico anterior, este mercado merece atenção maior, dada a sua importância.

Hoje, como sabemos, existem determinados problemas de saúde mental que afetam a todos ou a grande maioria das pessoas, como estresse, ansiedade e depressão, por exemplo. Um recente estudo a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou que a ansiedade é a doença do século XXI.





Diante desse contexto, investir em um negócio que ofereça assistência à saúde mental das pessoas pode ser uma ótima forma de não apenas lucrar, mas de ajudar a sociedade, de uma maneira geral.

Por exemplo, algumas dicas de negócios são criar uma plataforma que ofereça atendimento psicológico a pessoas que precisam. Embora esse tipo de mercado já exista, tudo indica que ele se fortalecerá ainda mais em 2022, até mesmo em virtude dos efeitos causados pela pandemia na mente das pessoas.

Como se pode visualizar, diversas tendências de mercado serão ainda mais fortalecidas em 2022. Cabe ao empreendedor realizar um estudo de mercado para verificar em qual desses setores ele tem maior afinidade, se é, por exemplo, com a saúde mental ou recrutamento e seleção de pessoas.

Para ler mais conteúdos como este, acompanhe as publicações em nosso site. A nossa missão é ajudar sua empresa a crescer e garantir que fique de olhos nas oportunidades de negócios incríveis.





www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

