

Passo a passo do Zero ao Milhão nas Licitações

- 1- Capacitar-se para participar de Licitação/ Cotação eletrônica;
- 2- Conhecer um pouco do mercado que pretende atuar (quanto mais complexo melhor, pois ali há menos concorrência);
- 3- Identificando possíveis mercados, abrir uma MEI (custa pouco e consegue participar de licitação/ cotação);
- 4- Fazer certificado digital e-cpf;
- 5- Cadastro no SICAF/Comprasnet ou outros portais gratuitos;
- 6- Participar de **algumas** cotações eletrônicas e entregar os produtos/ serviços;
- 7- Solicitar os atestados de cap técnica para os órgãos públicos ou para empresas do setor privado;
- 8- Viva com não mais que 50% do que você obteve de lucro. (Ex.: você tem R\$ 1 mil de capital, compre R\$ 1 mil em produtos e transforme em R\$ 2 mil vendendo-os. Após ter retirado as despesas você concluiu que teve R\$ 800,00 de lucro. Desses R\$ 800,00 viva com apenas R\$ 400,00, o restante agregue ao seu capital de giro e faça mais dinheiro comprando produtos e vendendo. Lembrando que agora seu capital é R\$ 1.400,00);

Obs.: O crescimento de seu negócio acontece quando você tem um crescimento de seu capital

- 9- Enquanto participa das cotações eletrônicas busque por bons fornecedores em diversos estados do Brasil. Faça network e tente encontrar possíveis investidores/ sócios para seu negócio e também aproveite para conseguir as documentações específicas à teu ramo de atuação, se necessário (Ex: IBAMA, INMETRO, ANVISA, etc);
- 10- Reinvista seu capital voltando ao passo 6;
- 11- Após ter juntado/ conseguido um capital bacana, largue as cotações eletrônicas e vá participar de Pregões Eletrônicos/ Presenciais (ou outras modalidades de licitação. Ex.: Concorrência, RDC, etc), é neles que você conseguirá um retorno maior de capital;
- 12- Vença pregões utilizando o conhecimento adquirido no passo 1 e toda sua experiência com as cotações eletrônicas. Entregue os produtos/ serviços;
- 13- Solicitar os atestados de cap técnica para os órgãos públicos ou para empresas do setor privado;
- 14- Enquanto participa das licitações busque por bons fornecedores em diversos estados do Brasil. Faça network e tente encontrar possíveis investidores/ sócios para seu negócio;
- 15- Viva com não mais que 50% do que você obteve de lucro e reinvista seu capital voltando ao passo 12;
- 16- Efetue o cadastro e participe de licitações em portais pagos, pois ali a concorrência é muito menor;
- 17- Estude todas as fases dos processos a fim de começar a fabricar seu próprio produto, e desta forma aumentar sua margem de lucro;
- 18- Aumente seu mix de produtos.

Boa sorte nesta jornada, não é fácil e nem usual, mas **É POSSÍVEL!** Obstáculos aparecerão e são eles quem vão separar os homens dos garotos (e isso também vale para as mulheres). O sucesso será alcançado pela pessoa que vai contornar o problema e persistir nos seus sonhos. O fraco irá recuar e desistir. SIGA!