

1

Conheça o seu mercado

O diretor de Fusões e Aquisições do Grupo RBS, Felipe Matsunaga, ensina que é preciso conhecer o seu território.

– Saiba como vem crescendo nos últimos anos o mercado do qual o seu negócio faz parte. Também conheça os seus concorrentes e tenha uma visão global do seu negócio: se você estiver em um mercado que fatura R\$ 1 bilhão ao ano, uma participação de 1% já é bastante.

Para ele, qualquer mercado deixa espaço para um segundo player. A última dica de Matsunaga, neste ponto, é procurar modelos de negócios similares e estudar a fundo o que funcionou e o que não deu certo.