



10 CARACTERÍSTICAS

DO

**EMPREENDEDOR
DE SUCESSO**



AS 10 CARACTERÍTICAS DO EMPREENDEDOR DE SUCESSO

É comum ouvir que empresários nascem, não se fazem. As características do empreendedor podem ser desenvolvidas e o potencial empresarial é uma qualidade muito comum na população em geral.

Naturalmente, as pessoas possuem características e habilidades que podem ser potencializadas com o apoio profissional e de formações específicas. Mesmo aquelas pessoas que consideram não possuir criatividade ou jeito para os negócios, podem ter algumas características, como dedicação e comprometimento, que são essenciais para conduzir uma empresa de sucesso.

As características do comportamento empreendedor são agrupadas em três diferentes conjuntos que se diferenciam pela natureza dos resultados alcançados pela sua prática. Elas são:

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

Fazer as coisas acontecerem.



CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

Enxergar resultados futuros e a forma adequada de alcançá-los.

CONJUNTO DE PODER

Influenciar outras pessoas e seguir sua própria visão.



Agora, vamos entender um pouco mais sobre cada uma elas.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

1 - BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA



Desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços.

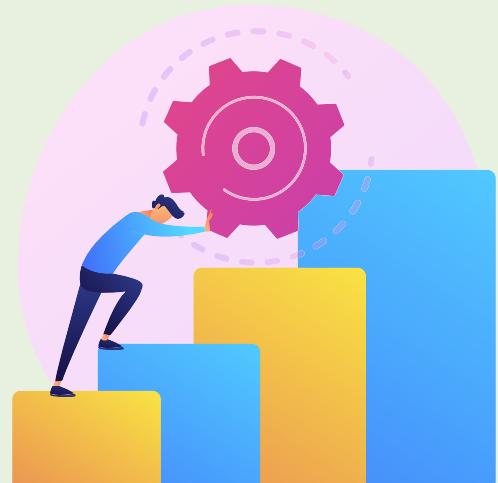
- Faz as coisas antes de solicitado ou forçado pelas circunstâncias.
- Age para expandir o negócio a novas áreas, produtos ou serviços.
- Aproveita oportunidades fora do comum para começar um negócio novo, obter financiamento, equipamentos, terrenos, local de trabalho ou assistência.

As pessoas com essas características geralmente agem com proatividade e estão preparadas para situações adversas. Elas também conseguem progredir em contextos desfavoráveis, como durante uma crise, por exemplo.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

2 - PERSISTÊNCIA

Desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso.



Age diante de um obstáculo significativo.

Age repetidamente ou muda para uma estratégia alternativa a fim de enfrentar um desafio ou superar um obstáculo.

Faz um sacrifício pessoal ou despende um esforço extraordinário para completar uma tarefa.

A persistência é uma das características que mais traz sucesso aos empreendedores em geral. Enfrentar obstáculos para alcançar os objetivos é fundamental na vida de quem quer empreender, e desistir não deve ser uma opção.

Nesse caminho, vale reavaliar metas e mudar planos e, até mesmo, o modelo de negócio ou o produto ou o serviço oferecido.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO



3 - COMPROMETIMENTO

Característica que envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e esmero com os clientes.

- Assume responsabilidade pessoal por solucionar problemas que possam prejudicar a conclusão de um trabalho nas condições estipuladas.
- Colabora com os empregados ou se coloca no lugar deles, se necessário, para terminar um trabalho.
- Esforça-se para manter os clientes satisfeitos e coloca em primeiro lugar a boa vontade a longo prazo acima do lucro a curto prazo.

O empreendedor assumirá a maior parte das responsabilidades do negócio, do sucesso ao fracasso, e deve atuar em conjunto com a equipe para atingir resultados e manter o relacionamento com seus clientes.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO

4 - EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

Relaciona-se com a disposição e a inclinação para fazer sempre mais e melhor.



- Encontra maneiras de fazer as coisas da melhor forma, mais rápida ou mais barata.
- Age de maneira a fazer coisas que satisfazem ou excedem padrões de excelência.
- Desenvolve ou utiliza procedimentos para assegurar que o trabalho seja terminado a tempo ou que o trabalho atenda a padrões de qualidade previamente combinados.

Uma mente empreendedora está sempre disposta e inclinada a fazer mais e melhor. Seu foco é a melhoria contínua de seu negócio (seja pela oferta de produtos ou de serviços, melhoria em processos internos, etc).

A satisfação de seu cliente vem sempre em primeiro lugar, e a gestão da qualidade é o seu foco. Por isso, o perfeccionismo equilibrado, a exigência para com a equipe e o cuidado com os detalhes são tão comuns entre os empreendedores.

CONJUNTO DE REALIZAÇÃO



5 - CORRER RISCOS CALCULADOS

Envolve a disposição de assumir desafios e responder por eles.

- Avalia alternativas e calcula riscos deliberadamente.
- Age para reduzir riscos ou controlar resultados.
- Coloca-se em situações que implicam desafios ou riscos moderados.

Todo empreendedor corre uma série riscos, sejam previstos ou imprevistos, desde questões econômicas até problemas com fornecedores ou na estrutura física do negócio. Os riscos, no entanto, tanto quanto possível, devem ser mapeados, calculados e planejados para que as consequências, se negativas, não sejam desastrosas.

O empreendedor que planeja e busca prever os riscos do seu negócio, consegue mitigar os problemas e reduzir as possibilidades de erros, aumentando as chances de sucesso.

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

6 - ESTABELECIMENTO DE METAS



Compreende saber estabelecer objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo.

- Estabelece metas e objetivos que são desafiadores e que têm significado pessoal.
- Tem visão de longo prazo, clara e específica.
- Estabelece objetivos de curto prazo mensuráveis.

Para chegar aonde se quer, é preciso saber onde é esse lugar e como fazer para alcançá-lo. Portanto, estabelecer objetivos que sejam bastante claros para a empresa, tanto em curto como em longo prazo, é essencial.

Além disso, é importante criar metas desafiadoras, porém possíveis, e que sejam passíveis de medição, visando aferir seus resultados e o alcance de seus objetivos.

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO

7 - BUSCA DE INFORMAÇÃO

Característica que envolve a atualização constante de dados e informações sobre clientes, fornecedores, concorrentes e sobre o próprio negócio.



- Dedica-se pessoalmente a obter informações de clientes, fornecedores e concorrentes.
- Investiga pessoalmente como fabricar um produto ou fornecer um serviço.
- Consulta especialistas para obter assessoria técnica ou comercial.

O empreendedor de sucesso não dorme em serviço. Ele está sempre procurando dados e informações sobre seu negócio, buscando atualizações sobre todas as vertentes envolvidas nos processos, clientes, fornecedores, concorrentes, entre outras.

Além disso, procura investigar novas maneiras de oferecer produtos e serviços, contando com o apoio de especialistas para ajudá-lo nessa empreitada.

CONJUNTO DE PLANEJAMENTO



8 - PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICO

Desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados.

- Planeja dividindo tarefas de grande porte em subtarefas com prazos definidos.
- Constantemente revisa seus planos, levando em conta os resultados obtidos e mudanças circunstanciais.
- Mantém registros financeiros e utiliza-os para tomar decisões.

O planejamento de atividades e tarefas, bem como a capacidade de organização, são essenciais para quem deseja empreender. Desde o início do negócio é preciso organizar tarefas e processos de maneira objetiva, com prazos definidos, para conseguir mensurar e avaliar os resultados.

Um empreendedor com essa característica consegue enfrentar grandes desafios, agindo por etapas. Ele também sabe adequar seus planos rapidamente, caso ocorram mudanças ou variáveis de mercado.

CONJUNTO DE PODER

9 - PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS



Engloba o uso de estratégia para influenciar e persuadir pessoas e se relacionar com pessoas chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio.

- Utiliza estratégias deliberadas para influenciar ou persuadir os outros.
- Utiliza pessoas-chave como agentes para atingir seus objetivos.
- Age para desenvolver e manter relações comerciais.

Outra característica muito importante é o poder de persuasão. Afinal, não adianta ter o melhor produto ou o melhor serviço e não saber vender. A persuasão engloba o uso de estratégias para influenciar pessoas e a rede de relacionamentos com pessoas que podem ajudá-lo a alcançar os objetivos do seu negócio.

Com isso, o empreendedor de sucesso consegue criar uma rede de contatos e construir bons relacionamentos comerciais.

CONJUNTO DE PODER

INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA

Desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso.



- Busca autonomia em relação a normas e controles dos outros.
- Mantém seu ponto de vista mesmo diante da oposição ou de resultados inicialmente desanimadores.
- Expressa confiança na sua própria capacidade de complementar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

O empreendedor irá assumir, em todas as fases do negócio, várias responsabilidades, precisando de independência para realizar as atividades necessárias para impulsionar o crescimento da empresa.

Tudo isso demanda autoconfiança para assumir riscos, tomar decisões estratégicas e enfrentar os desafios de empreender com otimismo e determinação.

E ENTÃO, VOCÊ SABE QUAL É O SEU PERFIL EMPREENDEDOR?

Agora que você já sabe um pouco mais sobre as características do comportamento empreendedor, você sabe identificar qual o seu perfil?

Você sabia que existem quatro perfis mais comuns entre os empreendedores brasileiros?



Faça o teste a seguir e descubra o seu. O resultado pode dar a você ideias de como aperfeiçoar a sua trajetória à frente do seu próprio negócio!

QUAL O SEU PERFIL EMPREENDEDOR?

1 - Qual alternativa que descreve melhor a razão pela qual você decidiu empreender?

A

Sempre quis empreender. Era aquela criança que estava sempre procurando vender alguma coisa na frente de casa.

B

Queria estar à frente de um negócio que fizesse a diferença e que contribuísse com a sociedade.

C

Não gostava de como as coisas funcionavam onde eu trabalhava e achava que poderia fazer melhor por minha conta.

D

Estava cansado de trabalhar para os outros lucrarem. Achava que poderia ganhar mais com meu próprio negócio.

2 - Que palavras vêm à sua cabeça quando você pensa sobre empreendedorismo?

A

Realizar um sonho.

B

Mudar o mundo.

C

Fazer do meu jeito.

D

Ganhar dinheiro.

QUAL O SEU PERFIL EMPREENDEDOR?

3 - O que levaria você a trabalhar 12 horas por dia para colocar seu próprio negócio de pé, se fosse necessário?

A

O desejo de construir um negócio de sucesso, fazendo o que sempre quis.

B

Perceber que a vida das pessoas está melhorando por causa do seu negócio.

C

Notar que o modelo que você desenvolveu está fazendo sua empresa crescer mais que os concorrentes.

D

Ver que as vendas estão aumentando rapidamente. Com isso, seu balanço está no azul já no primeiro ano de operação

4 - Qual das alternativas abaixo se aproxima mais do seu entendimento sobre o risco de empreender?

A

Vale a pena encarar o risco para ver seu sonho se tornar realidade.

B

Vale a pena encarar o risco para ajudar as pessoas.

C

Vale a pena encarar o risco quando é você quem decide como vai fazer as coisas.

D

Vale a pena encarar o risco quando a perspectiva de retorno financeiro é evidente.

QUAL O SEU PERFIL EMPREENDEDOR?

5 - Que alternativa descreve melhor a razão pela qual você decidiu empreender?

A

Perceber que há outras oportunidades ainda mais interessantes para explorar em outros segmentos.

B

Não enxergar um propósito nobre no negócio.

C

Notar que, para dar certo, o negócio precisa seguir um modelo que não lhe agrada.

D

Concluir que suas projeções estavam erradas. O negócio vai demorar mais que o previsto para deixar de dar prejuízo.

6 - Imagine que você é um dos fundadores do Uber. O que você teria pensado ao decidir desenvolver o aplicativo de transporte?

A

"As pessoas estão cansadas de esperar muito pelo táxi e pagar caro por uma corrida. Existe uma clara oportunidade nisso."

B

"As pessoas encontram dificuldades para se deslocar. Quero que minha empresa coloque o mundo em movimento."

C

"Já existem alguns aplicativos relacionados a transporte, mas pensei em um formato muito mais eficiente."

D

"As pessoas estão cansadas de esperar muito pelo táxi e pagar caro por uma corrida. Dá para lucrar muito resolvendo esse problema."

QUAL O SEU PERFIL EMPREENDEDOR?

7 - Pequenas Empresas compilou 160 frases de motivação para empreendedores. Quais das listadas abaixo motiva você?

A

"Oportunidades não surgem. É você que as cria."

B

"Todo grande sonho começa na mente de um sonhador. Lembre-se de que você tem, dentro de si, a garra e a paciência para atingir as estrelas e mudar o mundo."

C

"Devo meu sucesso ao hábito de respeitosamente ouvir conselhos e fazer exatamente o contrário."

D

"Sonhar grande e sonhar pequeno dá o mesmo trabalho."



GABARITO PARA O RESULTADO

Nº	PERGUNTAS	A	B	C	D
1	Qual alternativa que descreve melhor a razão pela qual você decidiu empreender?				
2	Que palavras vêm à sua cabeça quando você pensa sobre empreendedorismo?				
3	O que levaria você a trabalhar 12 horas por dia para colocar seu próprio negócio de pé, se fosse necessário?				
4	Qual das alternativas se aproxima mais do seu entendimento sobre o risco de empreender?				
5	Que alternativa descreve melhor a razão pela qual você decidiu empreender?				
7	Imagine que você é um dos fundadores do Uber. O que você teria pensado ao decidir desenvolver o aplicativo de transporte?				
7	Pequenas Empresas compilou 160 frases de motivação para empreendedores. Quais das listadas abaixo motiva você?				

Some todas as suas respostas. Qual das alternativas predominou no seu teste?



Veja abaixo o perfil de empreendedor que mais se aproxima do seu:

A

EMPREENDEDOR NATO

O empreendedorismo está no seu DNA. Por encarar a vida com otimismo e encantamento, você enxerga oportunidades de negócio onde os outros não veem nada. Você apostava em ter sua própria empresa motivado pela vontade de realizar seus sonhos.

Dica: Mantenha a curiosidade aguçada, mas evite pular de galho em galho por achar que outros segmentos de negócios são sempre ainda melhores que o seu atual.



B

EMPREENDEDOR IDEALISTA

Ter seu próprio negócio é uma maneira de trabalhar pela transformação social, garantindo que certos valores - que você considera relevantes - tenham protagonismo sobre o lucro. Você quer fazer a sua parte por um mundo melhor, e vê um caminho no empreendedorismo.

Dica: Ter um propósito nobre torna a atividade empreendedora ainda mais especial, mas lembre-se de que para continuar mudando o mundo é preciso pagar as contas.



C EMPREENDEDOR FIEL A SI MESMO

Você quer fazer as coisas do seu jeito - seja trabalhando de maneira mais ética, tendo horários mais flexíveis ou adotando procedimentos que lhe pareçam mais eficientes.

O objetivo é ter um negócio reconhecido por seguir suas próprias crenças e ambições.

Dica: Ter confiança no próprio taco é uma ótima característica, mas também é importante ouvir as opiniões de outras pessoas, pois elas podem ter ideias ainda melhores.



D EMPREENDEDOR AMBICIOSO

Seu objetivo é enriquecer com seu próprio negócio. Você tem metas claras e elevadas para os resultados da sua empresa. Para você, não faz sentido empreender se não for para pensar na casa dos milhões.

Dica: Um negócio que não lucra morre no meio do caminho. Perseguir o ganho a qualquer custo, no entanto, pode ser vazio, frustrante e até perigoso.



REFERÊNCIAS:

Quiz: Qual o seu perfil empreendedor?

Artigo do Sebrae: Conheça as características empreendedoras desenvolvidas no Empretec.

Artigo do Sebrae: 10 características de um empreendedor e como adquiri-las





www.sebrae.com.br **0800 570 0800**

