



TRILHA DE OPORTUNIDADES:

9 lições para o empreendedor traçar sua jornada de negócios.



Sumário

03 Introdução

05 Lição 1

07 Lição 2

10 Lição 3

14 Lição 4

17 Lição 5

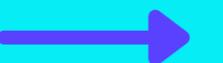
19 Lição 6

23 Lição 7

26 Lição 8

29 Lição 9

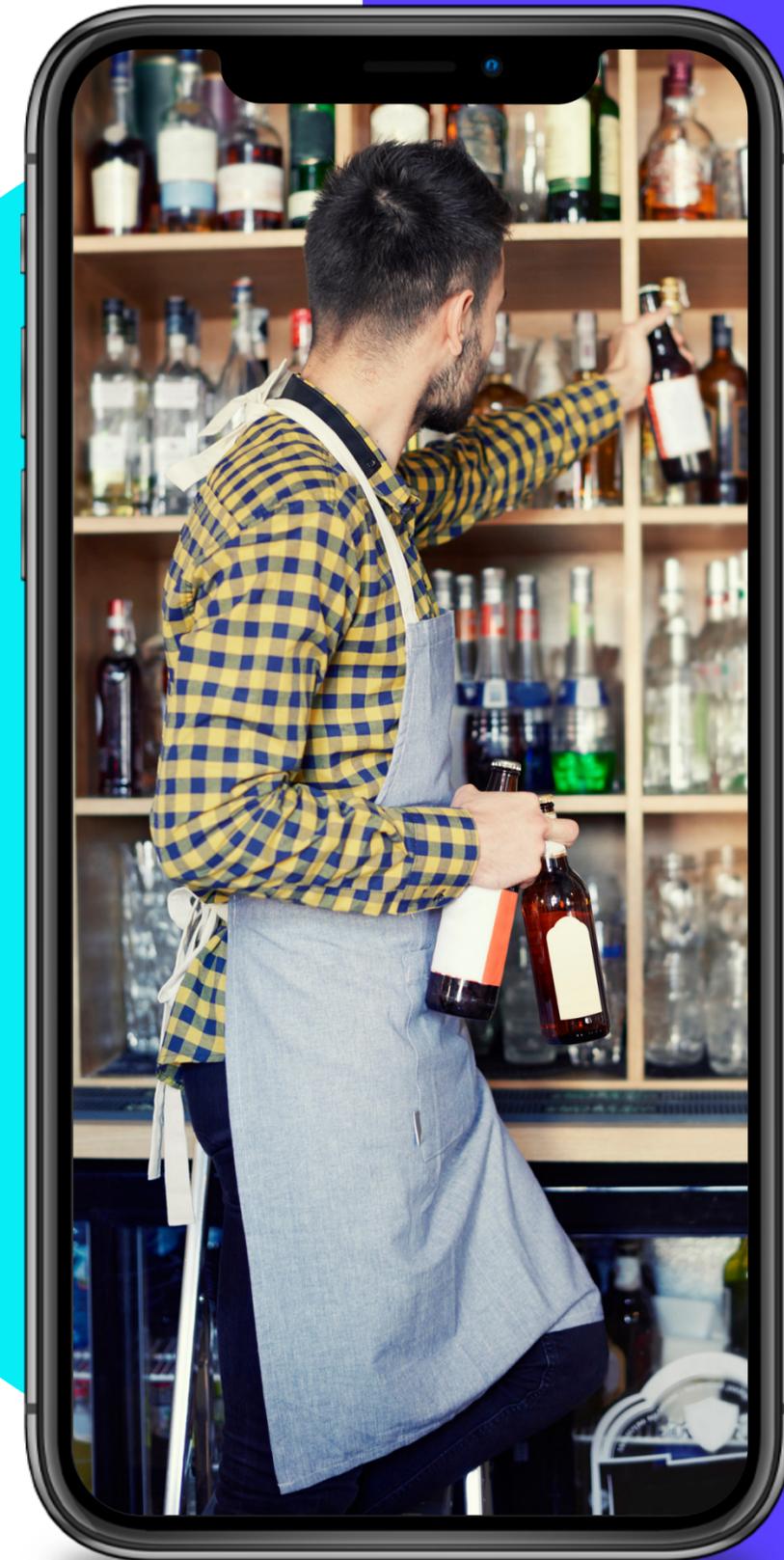
31 Conclusão



INTRODUÇÃO:

No mundo empreendedor muitas vezes acaba se tornando comum ver casos de desmotivação e frustração. A expectativa do sucesso é tão alta, que o tão sonhado objetivo muitas vezes não é alcançado. Muitos são os fatores que influenciam nesses casos. A cada 100 empresas abertas no Brasil, pouco mais de 75 sobrevivem ao primeiro ano. Mas, mesmo com todos os altos e baixos e dificuldades cotidianas, para se manter firme, o empreendedor deve persistir e para isso, uma palavra não pode faltar no seu dia a dia: **Motivação.**

Para isso é importante treinar bastante a mente. Entender quais oportunidades agarrar e quais possibilidades podem dar certo.



Se você começar a enxergar "o normal" como algo positivo e não apenas mais do mesmo, você perceberá que você tem muito do que se orgulhar e muito ainda do que trilhar.

Pensando nisto, foi criado esse e-book. Nele vamos te mostrar como algumas **atitudes e posicionamentos** cotidianos podem fazer uma grande diferença na hora de planejar o seu negócio de forma estratégica e assim entender melhor os objetivos que você busca para sua empresa.

Vamos lá.



LIÇÃO 1

Traçar bem os objetivos:

Faça um "Test Drive" antes de partir com tudo. A lição mais importante que você deve ter, antes de abrir qualquer negócio ou querer continuar com um, é entender o mercado em que ele está posicionado. Tenha clareza do seu plano de negócios.

Ou seja, avalie riscos e oportunidades e qual a viabilidade para o seu negócio. Saiba como investir bem o seu dinheiro no início, para isso é preciso ter controle do capital e das despesas. Estude a localização do seu negócio, quais os melhores pontos e quais e para quem você busca atender.



LIÇÃO 1

Ou seja, saiba identificar quem serão seus clientes alvo, saiba como falar com eles e por onde você deseja se comunicar com ele.

Por fim, antes de alavancar seu negócio, tenha certeza de que você é capaz de dominar e atender minimamente as principais esferas da empresa: Financeira, pessoal, marketing, jurídica, planejamento, modelo do negócio etc. Afinal, é com prática e repetição que alcança-se a perfeição. Tão importante quanto a velocidade é a constância que você impõe no seu dia a dia.

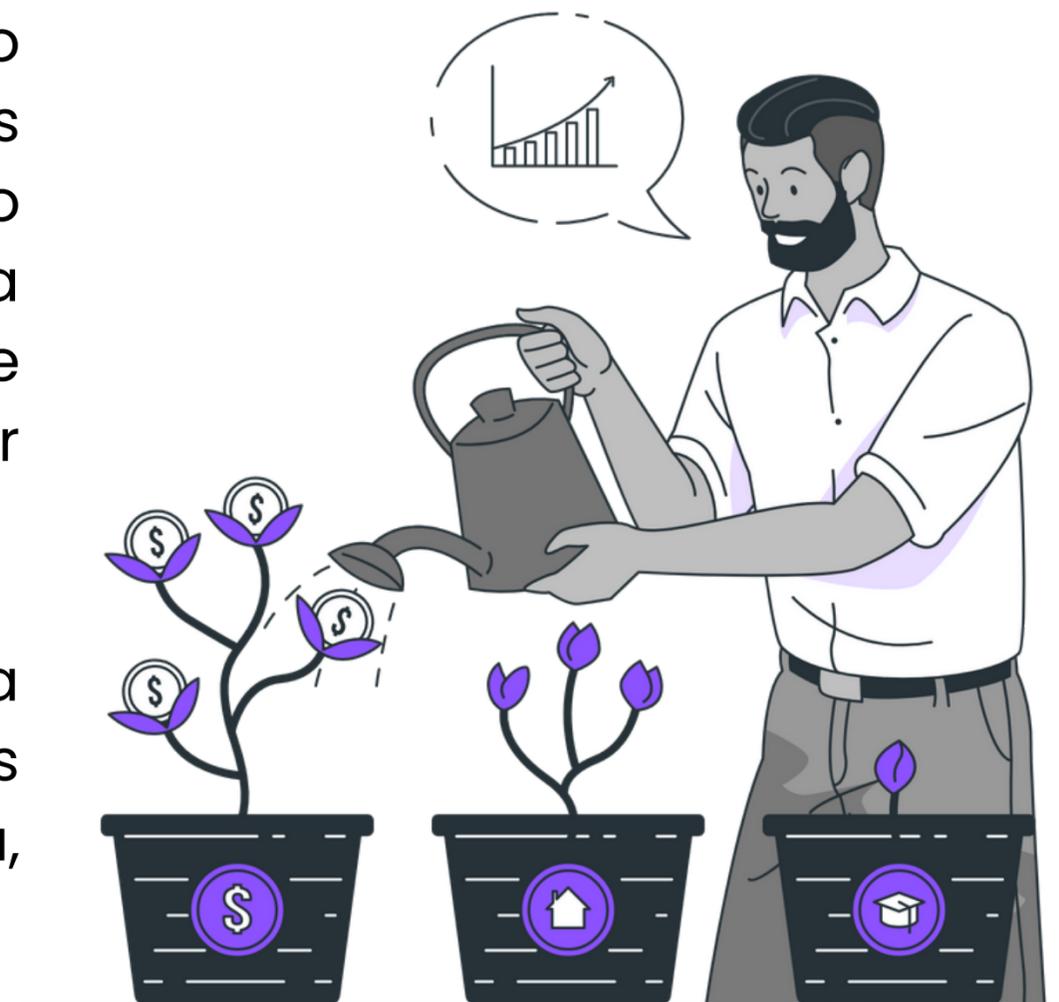


LIÇÃO 2

Busque motivação contínua:

Acordar sabendo que você vai fazer algo por prazer, e não apenas por dinheiro, é recompensador. Jeff Benson, fundador da Amazon, estava certo quando disse que “Você não escolhe suas paixões. Suas paixões que escolhem você”. É provável que ao praticar uma atividade por prazer, a pessoa se sinta mais realizada e consiga um resultado melhor do que aqueles que praticam a mesma atividade por obrigação.

O bem-estar é uma bonificação diária. Até mesmo a produtividade aumenta, é possível fazer muito mais em muito menos tempo. A autoconfiança aumenta, existe um sentimento maior de valorização pessoal

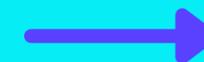


LIÇÃO 2

Assim, fazer o que gosta é recompensador para o ego, deixando-o motivado, o contrário pode afetar diretamente a saúde de maneira negativa. Se manter em um emprego que não gosta, pode prejudicar a imagem de si mesmo e a perspectiva sobre a vida.

As pessoas que fazem o que querem e o que gostam acabam vivendo uma vida mais feliz. Desse modo, o dinheiro deve vir com seu trabalho e não ser o motivo que te faz levantar da cama todos os dias.

No início, focar apenas no salário pode ser encantador, mas a longo prazo, o dinheiro pode perder o encanto, caso não haja realização profissional.



LIÇÃO 2

A maneira como se olha o mundo faz mudar a maneira que o mundo olha para nós, não só no âmbito pessoal, mas também no profissional. Dinheiro e sucesso não são objetivos, são consequência de alguém motivado, contente consigo mesmo, que sabe o que faz e faz com prazer.

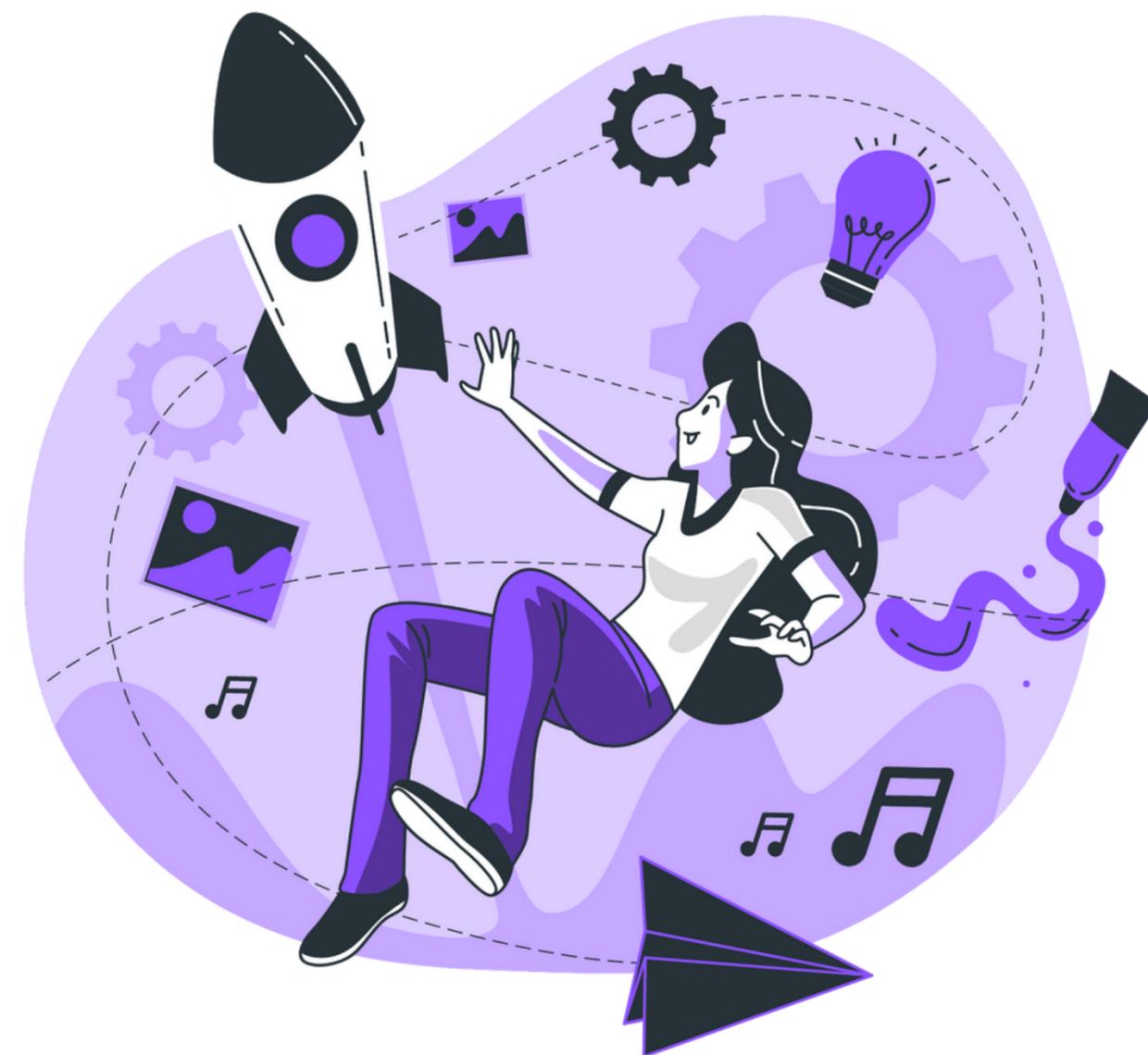


LIÇÃO 3

Seja inovador:

A capacidade de inovar exige que o profissional saia da zona de conforto. E esse é um conceito que está diretamente relacionado com o empreendedorismo. A palavra empreendedorismo se refere à um comportamento de liderança, iniciativa e descobertas.

Ou seja, para ser inovador e empreendedor é necessário que essas habilidades sejam fundamentais não apenas para os gestores, empresários ou donos de um negócio, mas por todos aqueles que compõem a empresa.

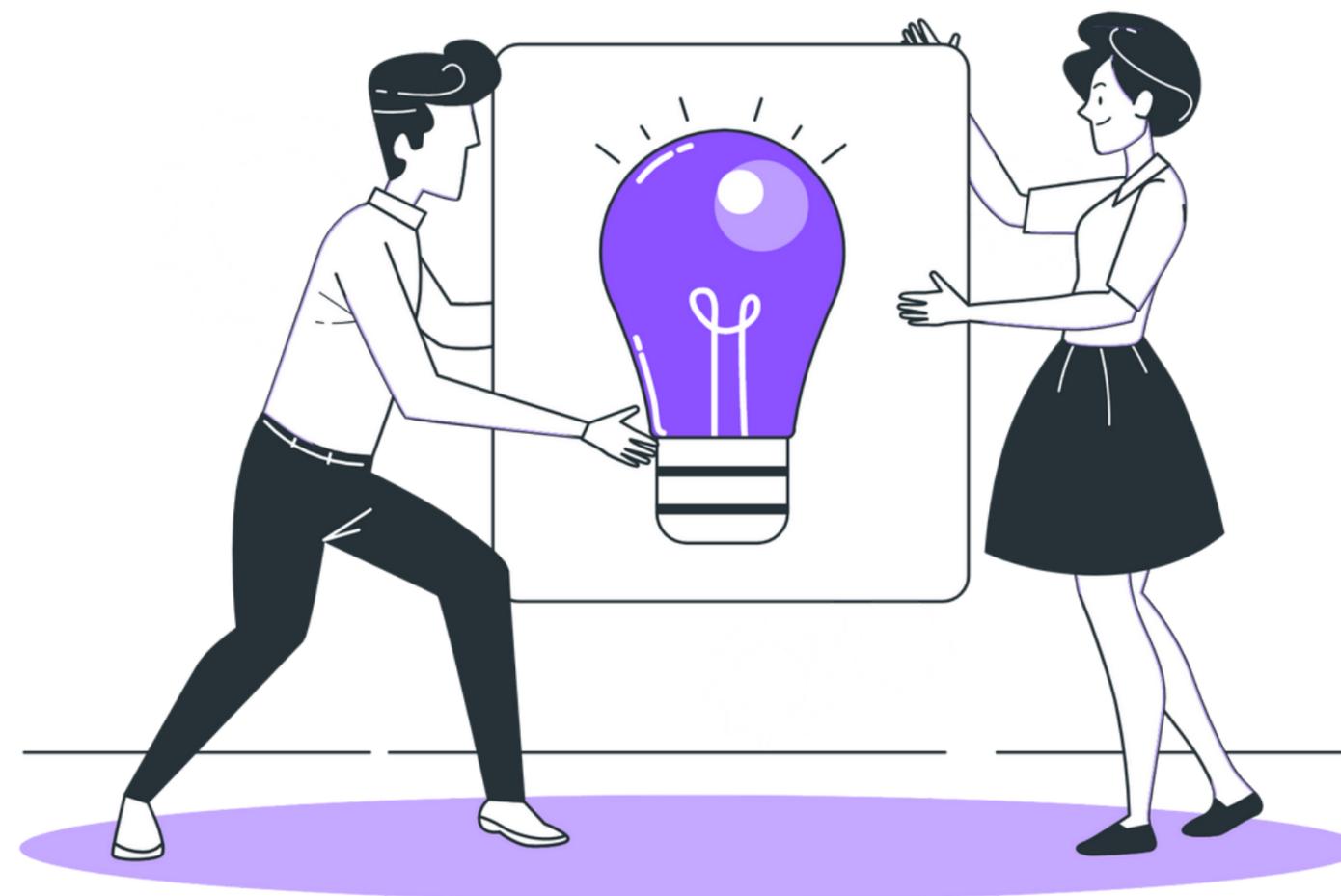


LIÇÃO 3

É preciso que essas pessoas entendam os interesses do público para criar novas tendências ou soluções que sejam capazes de mudar a vida dos clientes completamente.

Por isso, para alcançar o sucesso unindo esses conceitos, é importante que haja investimento em métodos que auxiliem essa jornada, como o design thinking que aprimora a busca de soluções de forma criativa para um problema que envolvam um criativo.

Bem como implementar alguns passos e cuidados no negócio, que ajudam a melhorar o desempenho criativo da empresa, apresentadas a seguir.



LIÇÃO 3

1) OBSERVE AS ESTRATÉGIAS DO CONCORRENTE;

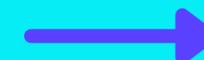
Pois, quando seu concorrente dá o primeiro passo, você pode aprender com os erros dele e aplicar o aprendizado na criação das suas ações;

2) ALINHE OS OBJETIVOS DA EMPRESA;

Saiba onde você quer chegar com o seu negócio e isso te ajudará a definir os caminhos que vai percorrer;

3) CONSUMA CONTEÚDO;

Inspiração é um dos passos primordiais para quem quer inovar. Através de boas fontes de informação, surgem os melhores "insights" para promover a inovação no seu negócio;



LIÇÃO 3

4) ESTIMULE A CRIATIVIDADE DE SUA EQUIPE;

Desenvolva atividades que estimulem sua equipe a serem criativos e apresentarem suas ideias para um problema. Afinal, quando mais ideias mais assertividade;

5)FOQUE NO CLIENTE;

Desenvolva sempre uma solução que tenha utilidade e faça diferença na vida deles. Bem como, que atraia a atenção de mais pessoas com o perfil buscado. Isso gera mais conexão.

6)BUSQUE POR CAPACITAÇÕES;

Seu e de sua equipe. Pois o desenvolvimento de novas habilidades, o conhecimento e a informação são fundamentais para quem quer inovar.



LIÇÃO 4

Veja o todo e esteja antenado:

O empreendedor que quer ser mais produtivo precisa se planejar, de maneira que a longo prazo seja possível elaborar estratégias para potencializar as chances do sucesso. Mas antes disso, primeiramente é necessário identificar e ter clareza do que se quer. Para isso é importante realizar paradas estratégicas para se reorganizar em função dos objetivos claramente definidos.

Dessa forma, é muito importante inovar e, também, acompanhar quais são as transformações do mercado



LIÇÃO 4

É necessário agir levando em consideração esses elementos, portanto, garanta que o empreendimento:



RELEVÂNCIA

Mantenha-se relevante no mercado, oferecendo soluções mais adequadas para o nicho que ele atende;



ATENÇÃO

Destaca a empresa frente à concorrência, chamando a atenção para si e se destacando das demais. Isso também ajuda a posicionar a empresa à frente das demais, atraindo o público e melhorando o desempenho;



ATRAÇÃO

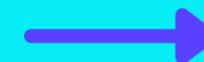
Ajuda no crescimento do negócio e atraindo mais investidores.



LIÇÃO 4

Assim, seu negócio conseguirá gerar melhores resultados para a empresa e acompanhar as necessidades do público-alvo. Ou seja atualização e relevância é mais do que necessária para garantir a performance desejada.

E por fim, quanto mais cedo identificarmos a nossa melhor contribuição para o mundo, mais tempo temos para aprimorar nossa inteligência dominante (talentos) e potencializar nossa energia pessoal.

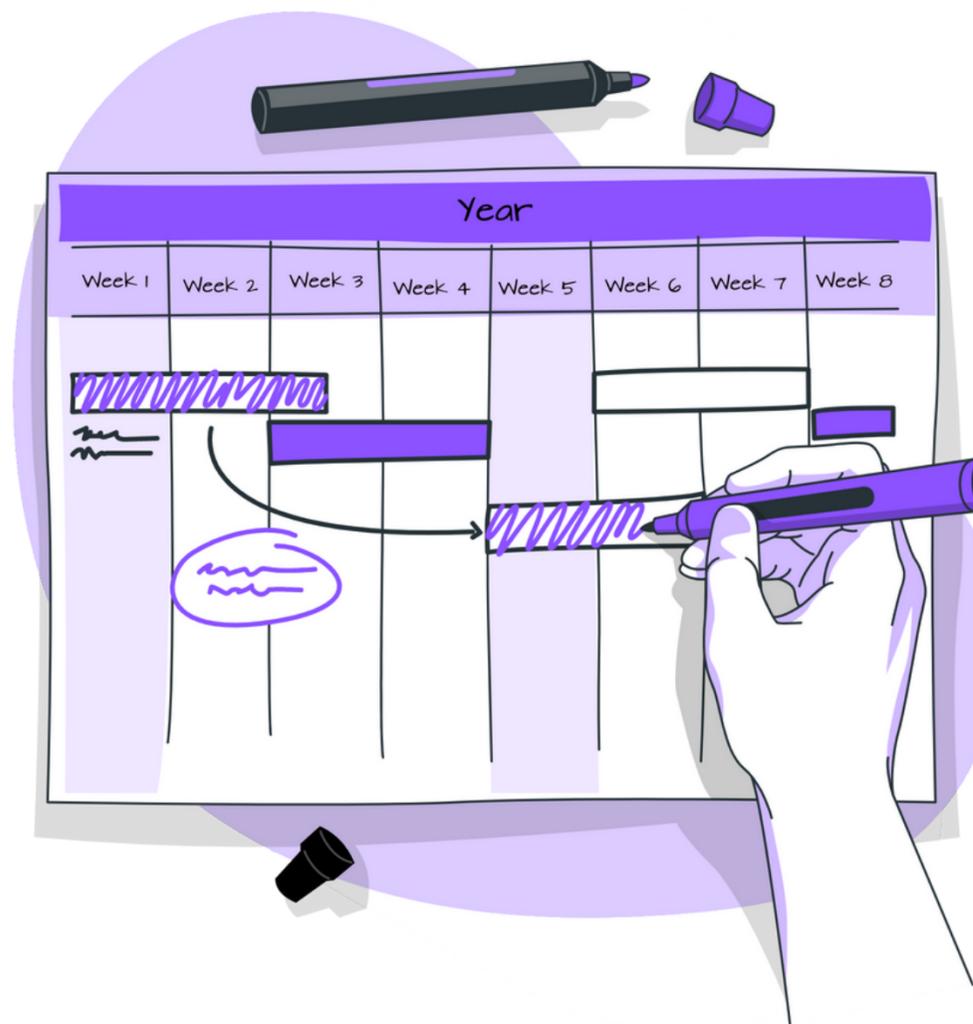


LIÇÃO 5

Sempre que necessário, reconsidere:

O bom planejamento estratégico consiste na identificação do objetivo e das metas da empresa, na realização de uma cuidadosa análise do mercado e no estabelecimento de indicadores de desempenho para que as ações e decisões sejam tomadas de forma mais precisa.

A partir disto, é importante que os empresários estejam atentos aos rumos que os negócios tomam. Se ela está de acordo com a missão, visão e valor que ela se propôs no início ou se algo mudou e é preciso para melhorá-los.



LIÇÃO 5

Ou seja, independente do porte do empreendimento, os empresários e os administradores devem pensar estrategicamente em como lidar com as mudanças.

Uma maneira de lidar com isso é planejar e organizar o negócio sempre, seja na fase inicial, seja à medida que a empresa cresce, procurando melhorar o desempenho e alcançar os resultados almejados com êxito e sustentabilidade.



LIÇÃO 6

Observe indicadores e saiba o que monitorar:

Não estamos falando de metas, mas de como você pode alcançá-las com o auxílio de alguns indicadores de desempenho. Saber gerir a organização, identificando os gargalos e elaborando maneiras de melhorar o negócio.

Desse modo, detalhar as suas tarefas vai permitir que você visualize a empresa como um todo. Isso irá possibilitar uma estruturação lógica e clara pelos colaboradores, bem como redução de tempo e aumento da produtividade.



LIÇÃO 6

Para que tudo isso aconteça, é importante primeiramente elaborar um plano de ação. É importante lembrar que, um bom plano de ação não será funcional caso não haja uma equipe motivada, por isso se faz necessário a presença de uma liderança bem engajada.

Para o plano de ação, é importante atentar para os pontos a seguir, eles ajudaram a construí-lo de forma eficaz.



LIÇÃO 6

**Objetivo
geral e
metas;**

**Lista de tarefas
e ações a
serem
desenvolvidas;**

**Datas de inicio
e fim;**

**Levantamento
de custos e
recursos;**

**Escopo de
atividades e
quem estará
responsável;**

Lista de riscos;

**Plano de
contingência.**



LIÇÃO 6

Todos os pontos destacados anteriormente são questões que precisam ser consideradas durante o planejamento.

A chave para um bom planejamento e ambiente de trabalho é reduzir essas variáveis, de forma que muitos dos processos possam ser padronizados e executados de forma repetitiva, reduzindo riscos e ineficiências.

Lembre-se, imprevistos sempre podem ocorrer, por isso é importante definir correções e adaptações quando necessários. Afinal, tão importante quando a elaboração de um plano de ação, é a definição de estratégias de monitoramento e acompanhamento do plano de ação.

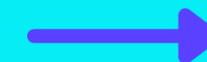
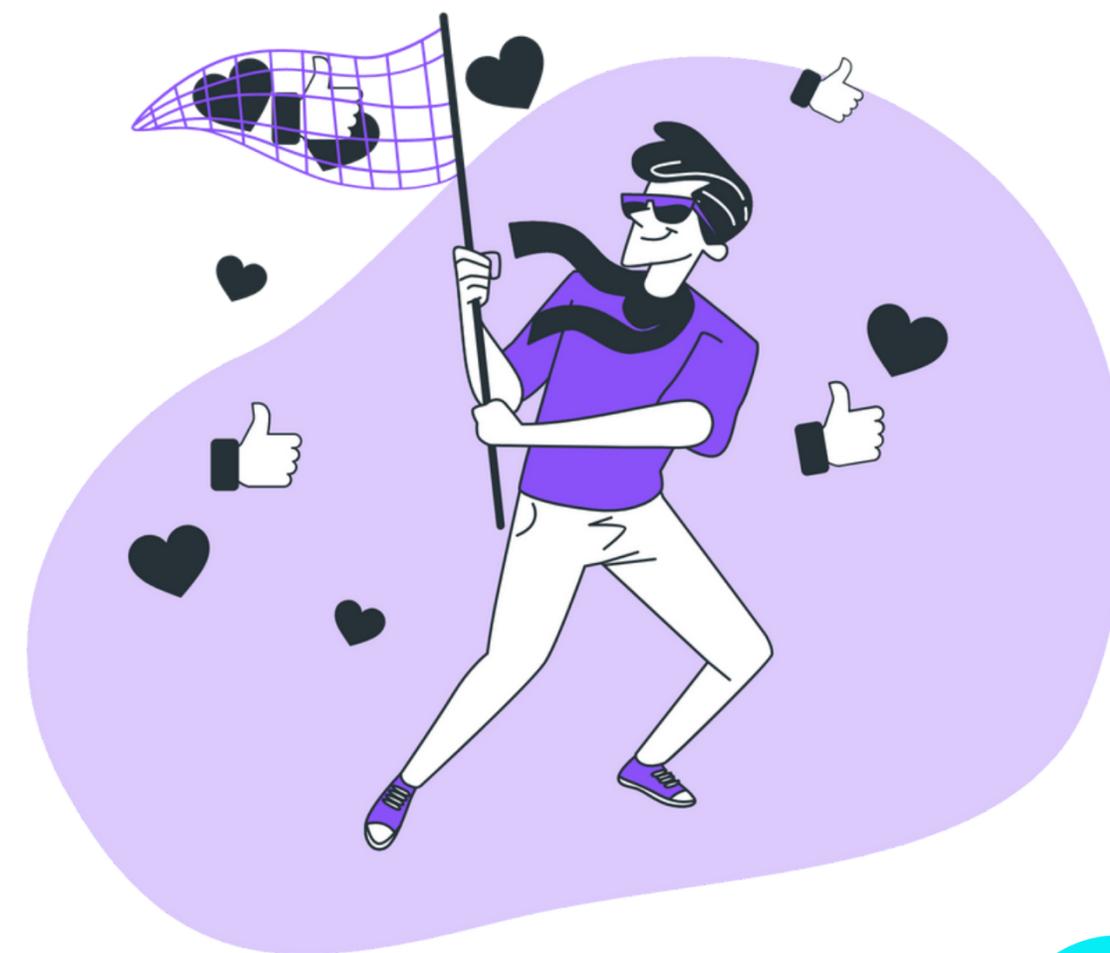


LIÇÃO 7

Saiba identificar oportunidades:

Sabendo identificar oportunidades, seu negócio possui chances de ser o ponto de virada da sua vida e da sua empresa. No ponto de vista do empreendedorismo uma oportunidade é a circunstância em que o produto ou serviço oferecido por sua empresa atende uma necessidade de alguém.

Mas atenção muitas vezes, se não forem identificadas corretamente, uma oportunidade também pode se um risco. Saber como identificar oportunidades de negócios é uma habilidade conquistada com a experiência e muita observação.



LIÇÃO 7

Saiba identificar quando algo é uma ideia e uma oportunidade. Esteja atento a viabilidade da ideia e como ela será implementada.

Á entendemos que estar atento às necessidades é um exercício fundamental para reconhecer uma oportunidade. Mas também existem alguns exercícios que podem ajudar a aprimorar esse olhar. Veja a seguir quais são eles.



LIÇÃO 7

Tenha um olhar crítico para o mercado.

Procure identificar em seus concorrentes o que eles estão fazendo;

Uma tendência pode ser uma oportunidade passageira ou o novo nicho de mercado. Para poder identificar qual será seu futuro, estar atento a como essas tendências;

Ouçá seu consumidor. É ele que molda o mercado. Estude seu público alvo, escute suas experiências passadas e avalie as escolhas dele;

Tenha a mente aberta, mas sempre lembrando que você não deve agir apenas por impulso de querer agarrar a ideia sem pensar nas consequências. Avalie sempre.

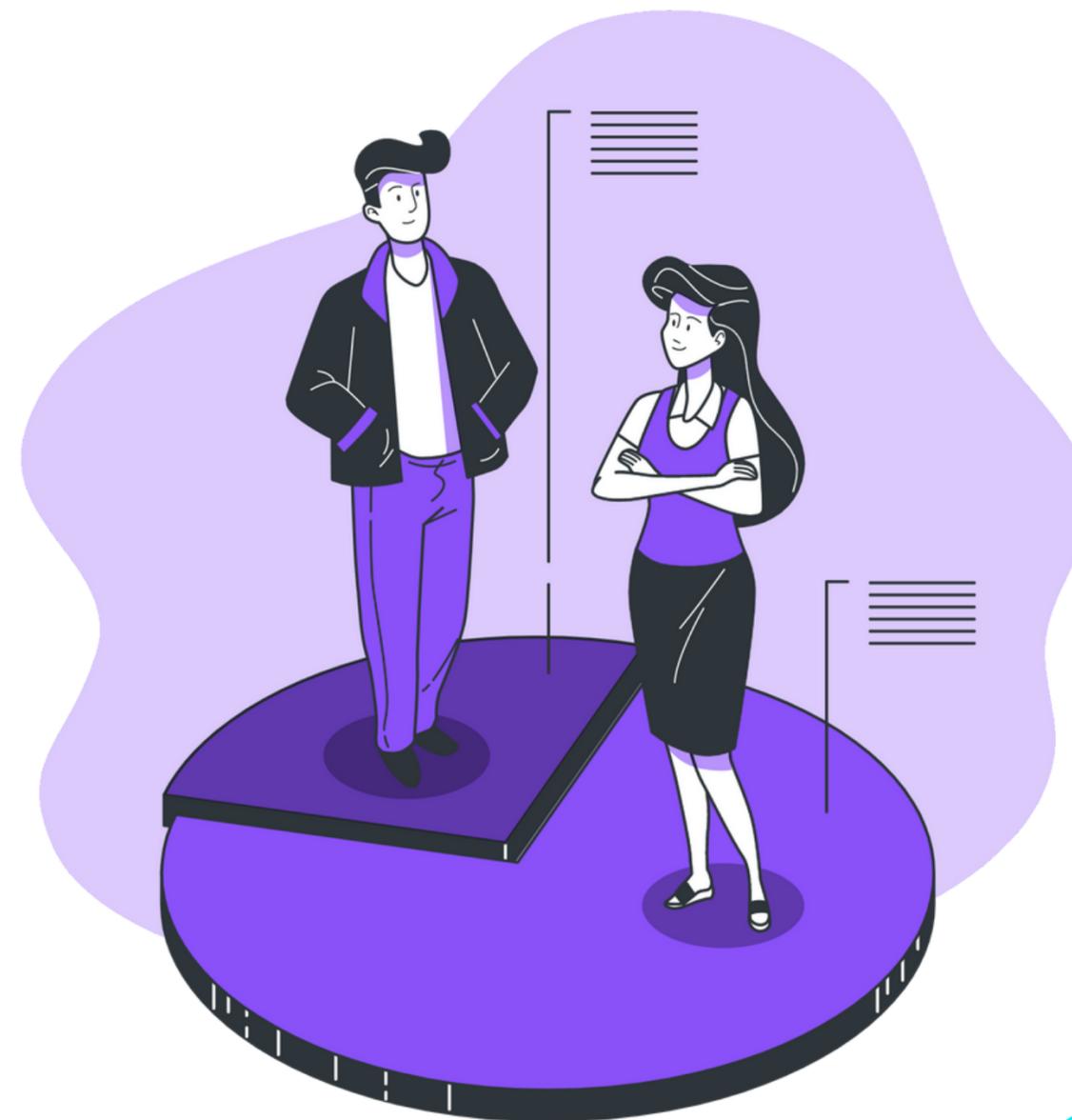


LIÇÃO 8

Segmente o seu nicho:

Se você está começando sua empresa agora, encontrar seu nicho deve ser o primeiro passo da sua estratégia. Afinal, o mercado muda regularmente, criando novos nichos para empresas consolidadas expandirem seus produtos. E é através dele que você conseguirá ser certo nos seus investimentos e alcançar resultados financeiros de forma mais rápida.

Através dessa parcela pouco atendida e já segmentada dentro do seu mercado, se tornam uma oportunidade de expansão constante do seu negócio.



LIÇÃO 8

Se você entra no mercado como uma marca generalista, que oferece produtos para um amplo segmento, essa especialização garante que você se destaque frente a concorrência. Pois, você atingirá um menor número de pessoas, já que está focando em resolver um problema específico.

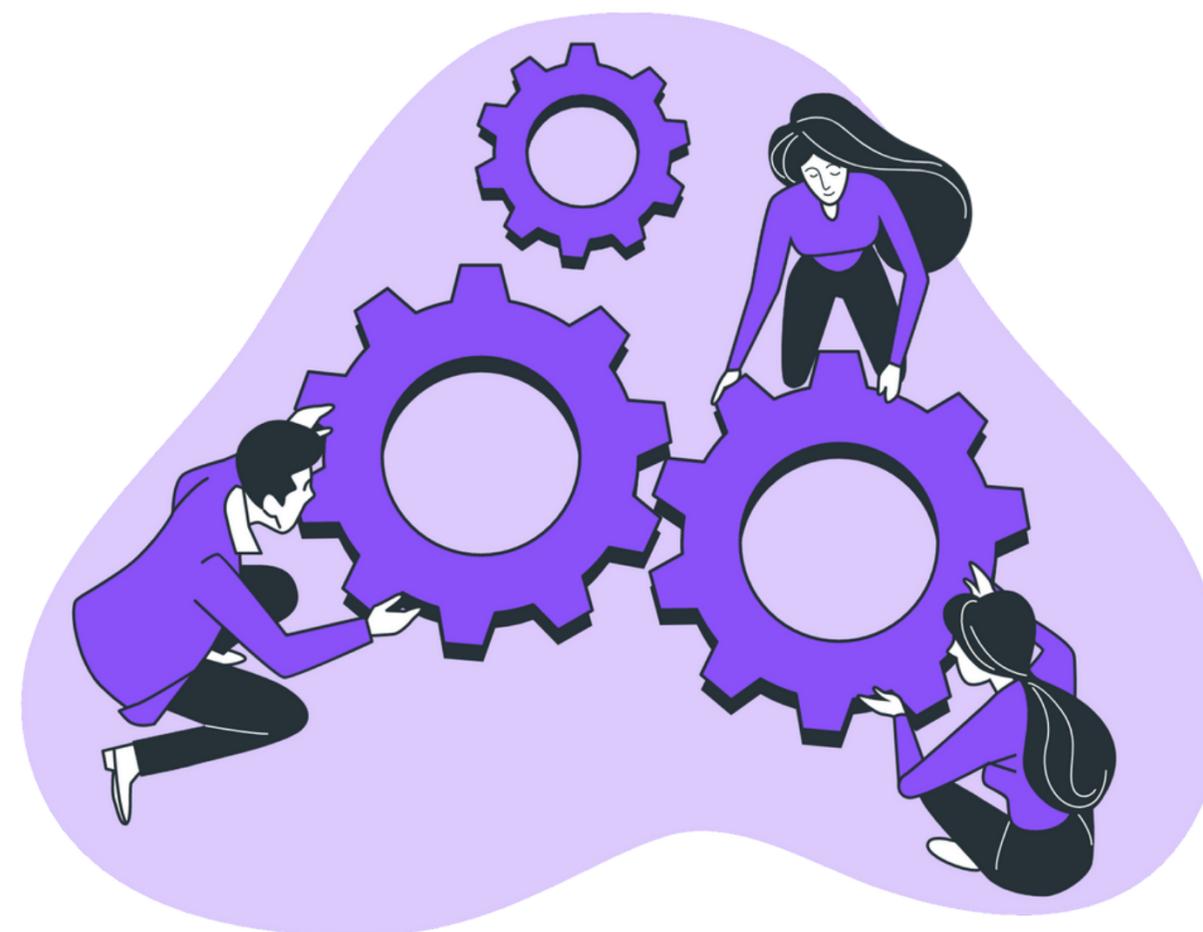
Outra vantagem também de criar esse nicho é que todos os seus recursos investidos, incluindo tempo, dinheiro e mão de obra, se transformem em reconhecimento do público e sejam vistos positivamente pelos seus clientes.



LIÇÃO 8

Para conseguir realizar essa identificação, você pode usar as características dos próprios consumidores para conhecer um segmento a fundo e procurar um nicho de atuação para a sua empresa investir.

A verdade é que o mercado consumidor é sempre muito plural. As pessoas são diferentes e é simplesmente impossível contemplar as necessidades de todos. Então sempre pense pequeno para impactar um grande.



LIÇÃO 9

Para atingir seus objetivos, se esforce:

Muitos empreendedores têm o mesmo sentimento em comum: a vontade de crescer. Para empreender são necessárias habilidades que não são obrigatoriamente inatas ou fazem parte de um talento que apenas algumas pessoas possuem. Para ser um bom empreendedor, é necessário treino e prática. Seu diferencial sempre estará pautado na motivação para aprender e crescer.

Ter perspectiva de crescimento é, portanto, desafiar-se a buscar novas formas de trabalho, adquirir competências, desenvolver habilidades, aspirar experiências e buscar novos conhecimentos.



LIÇÃO 9

E tudo isso sempre será conquistado com seus objetivos claros e bem definidos e se esforça para concretiza-los. Empreender é buscar a experiência positiva de quem está consumindo sua marca. E neste ponto, com certeza você está se questionando se empreender é uma experiência apenas positiva? Não! Todo empreendedor passa por dificuldades e desafios que exigem habilidades específicas para serem superados.

Por isso, uma dica importante. Sempre veja satisfação do cliente como item motivador na sua atuação. Se essa é a sua vontade, então você está no caminho certo para obter sucesso. O processo de erro e aprendizagem realmente é transformador.

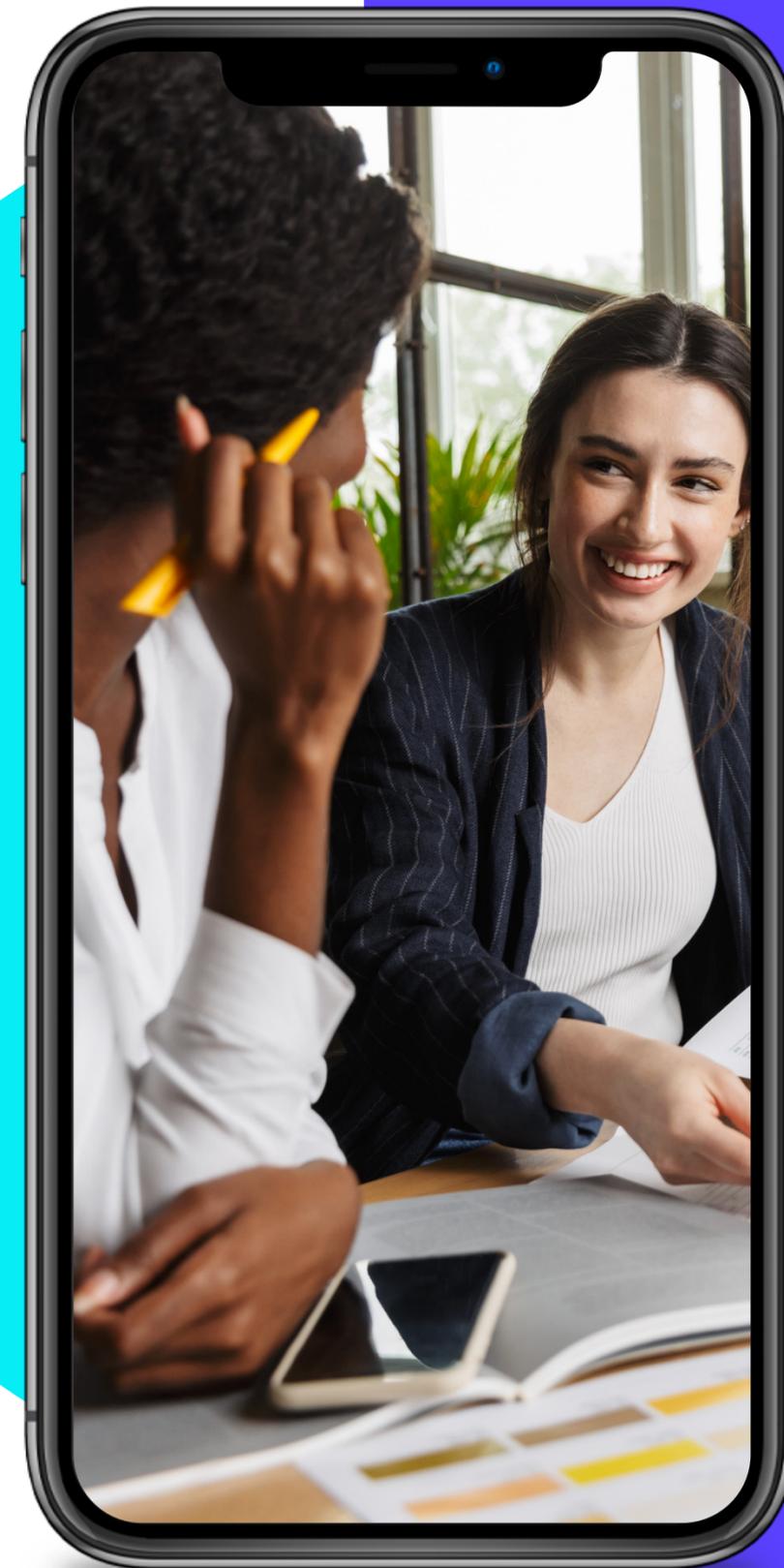


CONCLUSÃO:

Empreender não é simples, nem traz resultados rápidos. Isso, todos sabem. Mesmo que o início da jornada não seja fácil, não desista: o caminho pode ser longo, mas no final de tudo, todo o esforço terá valido a pena.

Empreender é um passo muito importante e às vezes envolve todas as economias de uma vida inteira de trabalho, por isso é preciso todo esse cuidado. Então, esteja adepto sempre a utilizar a tecnologia ao seu favor e planejar sua jornada e se manter suas finanças em dia.

E a persistência é o melhor combustível quando se tem objetivo claro e relevante.





Obrigado!!

Agora, que tal aproveitar a visita ao nosso blog e conferir dicas fundamentais para organizar as finanças da sua empresa? Vamos lá!