

COMO SE TORNAR UMA EMPREENDEDORA DE SUCESSO?

Veja 5 dicas!





Empreendedoras de sucesso podem ter tido alguns desafios e percalços complexos no caminho, sabia? Entretanto, mulheres apaixonadas pela sua atividade e negócio em si conseguem superar esses problemas com maestria, desde que tenham as ferramentas corretas.

Quando mencionamos o termo "ferramentas", não nos referimos a peças, acessórios e equipamentos, mas sim a, estratégias que podem levar o negócio a patamares elevados ao longo do tempo. Aliando essas estratégias ao foco, força de vontade e paixão, os desafios podem ser superados com excelência.

Neste artigo, mostraremos quais são essas ferramentas de gestão e como elas podem contribuir para seu crescimento enquanto empreendedora.

Leia e conheça as 5 dicas que trouxemos!

1

CONHEÇA SEU SEGMENTO A FUNDO

Um dos primeiros passos para ser uma empreendedora de sucesso é conhecer a fundo seu nicho, ou seja, sua área de atuação. Não é raro encontrar pessoas que tentaram um novo negócio e fracassaram por motivos simples, que seriam facilmente identificados por uma pessoa que tem experiência ou conhece bem o segmento.



O ideal é que você também tenha um bom conhecimento sobre gestão financeira e administrativa. No entanto, para começar o negócio, essas habilidades podem ser adquiridas com o passar dos dias. Não estamos afirmando que conhecer sobre esses assuntos não deve ser uma prioridade na sua vida.

A partir do momento em que você constitui um negócio, é essencial começar a estudar sobre gestão financeira, administração e alguns conceitos básicos de contabilidade. O ponto a que queremos chegar é que todos esses conhecimentos podem ser adquiridos à medida que você vai ganhando experiência no empreendedorismo.

Porém, o conhecimento sobre uma área de atuação vem com a experiência e a vivência dela. O fato de você não conhecer determinado segmento não pode ser um limitador no seu sonho de ser uma empreendedora de sucesso.

Ter afinidade por determinadas tipos de mercado auxilia muito a busca de aprendizado e experiência necessários para abrir um negócio dentro do segmento escolhido.

TENHA CONFIANÇA E PACIÊNCIA

Nos primeiros meses (e até mesmo anos) de um negócio, é muito difícil ter sucesso e se manter no mercado. Nesse período, é preciso ter confiança no trabalho que você realiza e se manter focada no **sucesso do seu negócio**.

É incrível o número de pessoas que desistem de seus empreendimentos antes de eles darem a chance de dar certo. Essas pessoas acreditam que, de alguma forma, cometeram um erro que impediu o negócio de crescer. Porém, ela sequer dá oportunidade para que o empreendimento vingue.

Nesse sentido, uma dúvida pode ficar no ar: quanto tempo é necessário persistir em um negócio? Afinal, ninguém deseja ficar durante anos em um empreendimento que já está fadado a dar errado. Por outro lado, persistência não significa teimosia.

Por isso, você deve mensurar qual o tempo ideal para persistir e ter confiança no seu trabalho, e isso pode ser feito avaliando outros negócios do mesmo segmento para tentar descobrir quanto tempo demorou para que eles começassem a gerar bons resultados.



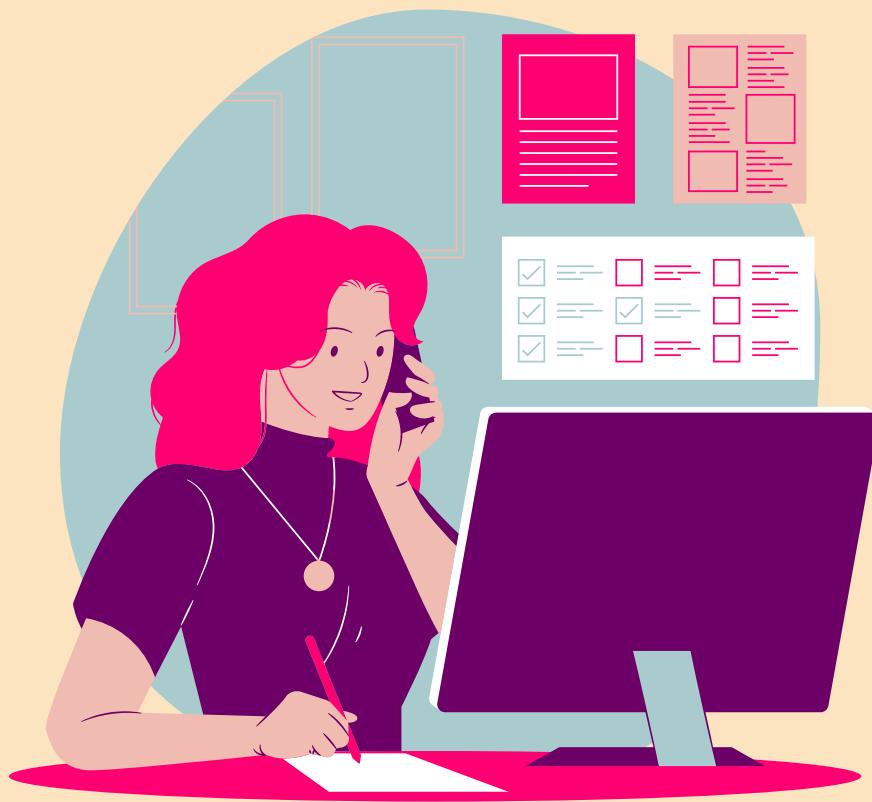
Se você conseguir interiorizar esse sentimento, as chances de seu negócio prosperar com a sua persistência são maiores. Portanto, a lição deste tópico é confiar em si mesma, nas suas habilidades e naquilo que você ama fazer.

Apesar de **o empreendedorismo** ter muitos conceitos teóricos e outros elementos extremamente racionais, a parte da emoção e os sentimentos está muito ligada ao sucesso de todo o negócio. Não existe um empreendedor no mundo que tenha dado certo e que não seja apaixonado pelo que faz.



3

DESENVOLVA UM PLANO DE NEGÓCIOS



Saindo um pouco do campo de preparação interna, para ter um negócio de sucesso não há como deixar passar as questões conceitual e burocrática. A primeira delas é o plano de negócios. Essa ferramenta servirá como um mapa que orientará quais caminhos sua empresa deve seguir desde o momento em que for constituída.

Dentro do plano de negócios existem todos os objetivos da sua empresa, análise de mercado, perspectivas de crescimento e planejamentos essenciais, tais como estratégico, tributário e financeiro. Aliar a paixão a esses conceitos teóricos faz toda a diferença entre ter um empreendimento de sucesso ou fracassar em seu segmento.



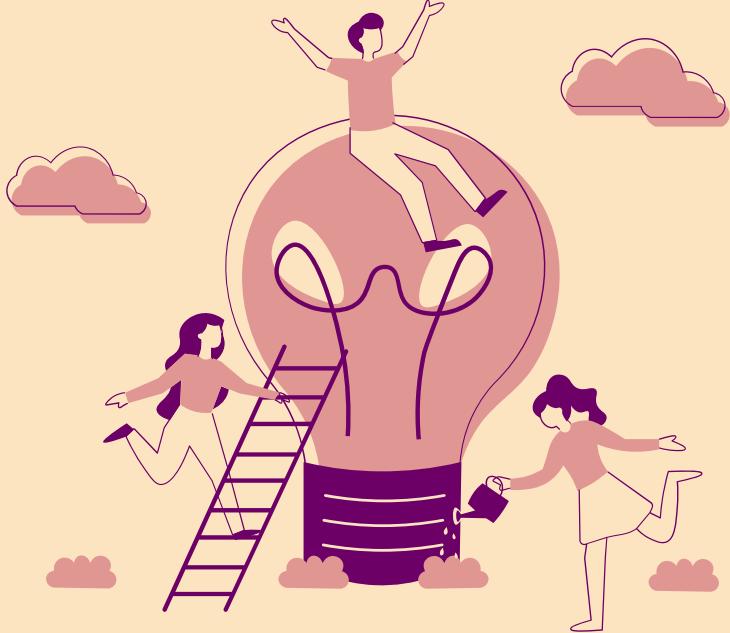
4 INVISTA EM ATUALIZAÇÃO

Além de aplicar o conceito do plano de negócios na empresa que você vai constituir, é essencial investir em atualização. Quanto a esse ponto, dividimos em três tópicos diferentes para explicar a importância de cada um deles e como serão usados dentro da sua empresa.

Confira!

4.1 ATUALIZAÇÕES DE MERCADO

Atualização de mercado se relaciona a estudos e cursos no campo da sua atividade. Essa dica é quase que uma obrigação para todas as pessoas, tanto aquelas que já estão em um segmento por vários anos quanto as que estão experimentando uma nova atividade.



A tecnologia vem mudando substancialmente a forma como as pessoas fazem negócios entre si, e praticamente todos os mercados estão sendo impactados diariamente por essas novidades.

Mesmo que você acredite que as inovações tecnológicas ainda não atingiram sua empresa, é possível que elas estejam batendo à porta. Por isso, você deve investir em atualizações referentes ao seu mercado sempre — desde o início da sua empresa e durante sua existência.

4.2 ATUALIZAÇÕES DE HABILIDADES PROFISSIONAIS

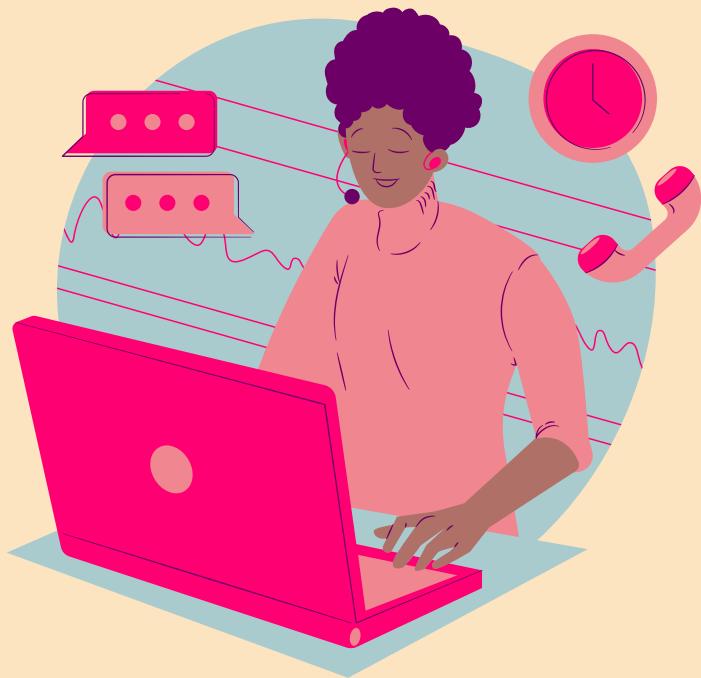
A outra atualização fundamental é quanto às suas habilidades profissionais. Perceba que são coisas distintas. O conhecimento de mercado é a análise de como a sua atividade vem sendo desenvolvida no País.

A atualização de habilidades profissionais está relacionada à forma como você atua nesse mercado. Basicamente, é a parte prática ou execução de como é feita determinada solução entregue aos seus consumidores.



4.3 ATUALIZAÇÕES SOBRE GESTÃO E ADMINISTRAÇÃO

Por fim, mas não menos importante, temos as atualizações com relação à parte de gestão e administração. Muitas das tarefas relacionadas a esses dois conceitos serão executadas por profissionais contratados ou terceirizados.

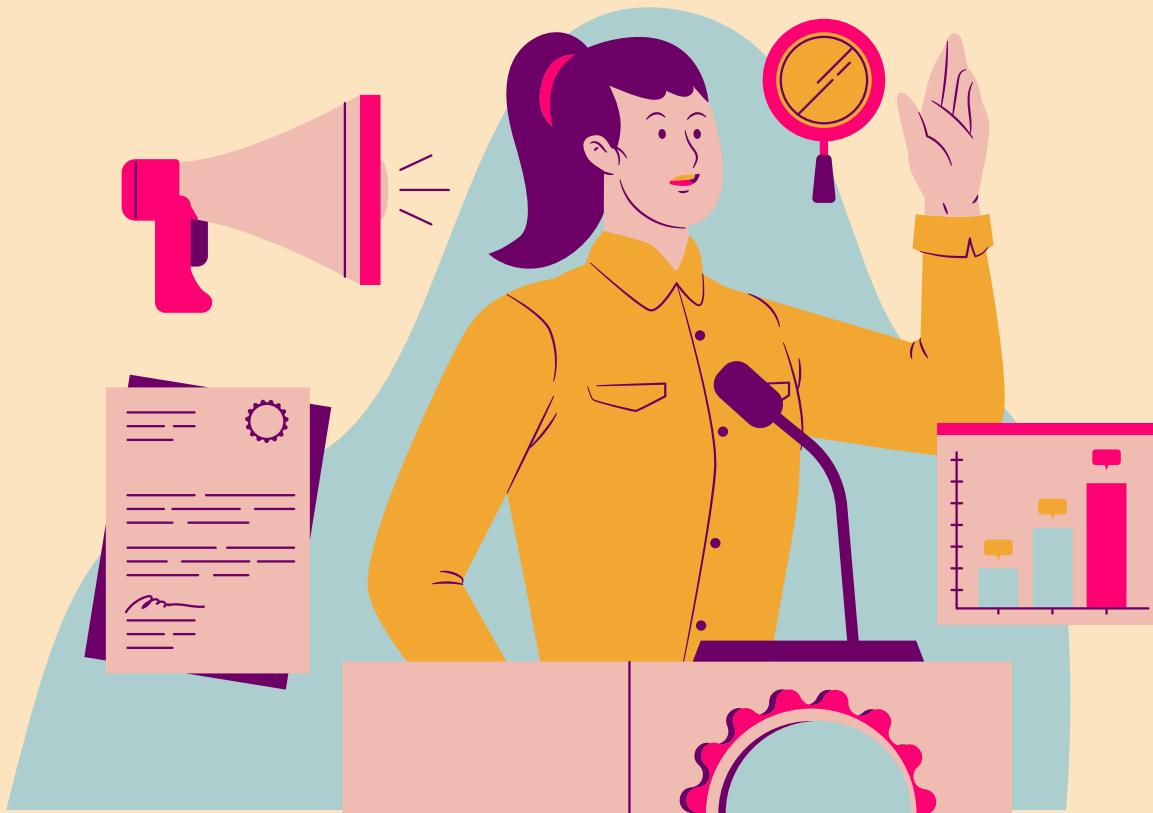


Entretanto, você precisa ter a noção básica para conseguir interpretar as informações geradas por esses profissionais e tomar decisões com base nelas, tornando suas decisões mais precisas e assertivas e gerando resultados positivos para a empresa.

Por exemplo, imagine que você receba do seu computador um relatório chamado Balanço Patrimonial — juntamente a ele, diversos indicadores financeiros sobre o desempenho da sua empresa ao longo de um ano. Se você não tem a menor ideia do que significa um índice de liquidez ou endividamento, também não saberá como agir frente a esses dados.

Em outras palavras, eles serão números jogados ao vento. Porém, esses dados têm a capacidade de informar sobre a situação da sua empresa em um determinado momento. O índice de liquidez, por exemplo, mostra sua capacidade de pagamentos no curto, médio e longo prazo.

Esse é apenas um exemplo de como a atualização e o aprendizado sobre questões administrativas são importantes para o sucesso da sua empresa. Conhecê-las não significa que você vai executar aquelas tarefas na prática, mas sim que saberá como utilizar aqueles dados, que podem ser transformados em informações precisas sobre a saúde financeira do seu negócio.



5

CUIDE DE SUA MENTE, EMOÇÕES E SENTIMENTOS

Por fim, é fundamental que você invista tempo e dinheiro para cuidar da sua mente, emoções e sentimentos. Ser uma empreendedora de sucesso pode ser bastante desafiador no início.



Cuidar da parte administrativa, atendimento aos seus clientes, relacionamento com fornecedores e colaboradores, entre outras tarefas, tomará bastante o seu tempo. Por isso, você tem que estar com a mente preparada para passar por esse período inicial em que a empresa dependerá muito de você.

Os primeiros meses de vida de um negócio podem ser comparados com o nascimento de um bebê. No início, ele depende muito do seu tempo e cuidado. Depois que aprende a dar os primeiros passos, você ainda tem que ter uma atenção redobrada para que ele não se machuque nessa etapa.

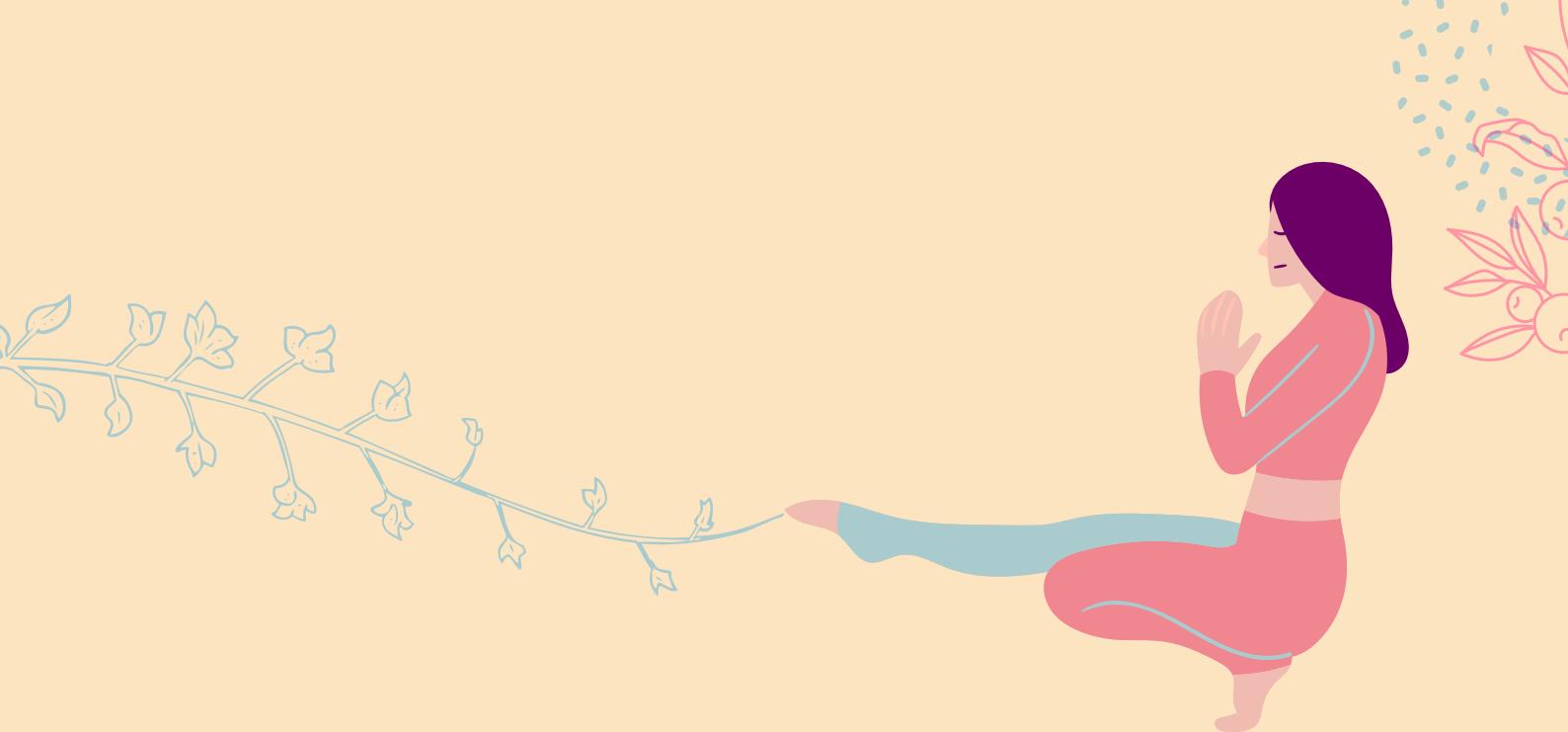




Por outro lado, quando ele cresce, consegue seguir a vida sozinho sem sua intervenção constante. Apesar de um negócio não demorar tantos anos para se tornar independente como uma pessoa, a analogia é muito válida.

Afinal, durante os primeiros meses será necessário ter atenção total. Porém, quando ele começar caminhar sozinho, você desfrutará de todo os grandiosos benefícios que uma empreendedora de sucesso pode ter — entre eles, liberdade financeira, de tempo e de localização.





Contudo, é importante ter em mente que, até esse momento chegar, é necessário ter calma e manter o controle sobre suas emoções e sentimentos, além de lembrar da persistência inteligente, atualização e outros elementos que mencionamos neste artigo.

Ao seguir essas dicas, você pode se tornar uma empreendedora de sucesso, vencendo os desafios da sua atividade. É importante se conscientizar de que no início você precisa ser persistente. Com o passar do tempo, aproveitará de todos os benefícios que ter o seu próprio negócio pode proporcionar.



GOSTOU DAS DICAS?

Que tal continuar aprendendo? Confira nosso post que trata dos benefícios de formalizar um negócio.



0800 570 0800

@sebraepe

/sebraepe