STARTUP CONNECTION

EMPREENDEDORES DA REVOLUÇÃO DIGITAL

Brasil, 2019

2º MÓDULO

SAIBA COMO SE PREPARAR PARA DAR O PRIMEIRO PASSO?

Como é a carreira Empreendedora?

A carreira empreendedora está entre as profissões mais interessantes que existem. Entretanto, principalmente no início da trajetória, não há glamour. Muitas vezes será estressante e como um passeio de montanha russa, entre altos e baixos.

Saiba como se preparar para esta jornada.

Empreendedores são talentosos porque possuem a vantagem de agirem criativamente na resolução de problemas. Mas isto não é suficiente: é necessário amar o processo de perseguir o sonho de prosperar no desconhecido. É como estar no controle de escrever por conta própria a sua história de aventura.

Antes de iniciar a jornada de uma carreira empreendedora, algumas ações ajudam a desenvolver uma mentalidade mais segura, otimista e maior clareza sobre o que pretende realizar.
Dentre essas atitudes básicas e essenciais está conhecer e interagir com outros empreendedores. Quando você conecta com empreendedores que partilham das mesmas dores, se estabelece um vínculo muito sólido. Descrevo a seguir algumas sugestões que podem ser tomadas no início da sua trajetória empreendedora e que contribuem para que você se prepare para as próximas etapas.

SEJA ORIGINAL

Ser original significa que você precisa enxergar e pensar de forma diferente de todos os demais, enxergar
oportunidades onde todos os outros veem problemas e encontrar maneiras diferentes de resolvê-los.

Você não precisa reinventar a roda. Você precisará apenas fazer melhor do que todos os outros. Isso exigirá
melhoria contínua no campo pessoal e profissional.

**Por isso, busque melhorar constantemente seus pontos fortes e elimine todas as suas fraquezas. Se você acha
que não está na hora de começar a sua empresa, desenvolva a sua autoridade. Comece a falar sobre sua paixão,
seus futuros negócios, os problemas que resolverá. Faça isto desde o início para começar a desenvolver sua
imagem e espaço, desde o início.**

Acredite em seu conhecimento

Como você pode esperar que seus clientes acreditem em você ou em sua empresa, se você não acreditar em seus próprios recursos? Desenvolva sua autoconfiança, para que todos comecem a acreditar em você, nessa trajetória.

Pense no que te faz feliz, não esqueça seus objetivos pessoais

Antes e depois de se tornar um empreendedor, você é um ser humano e está em primeiro lugar na sua empresa. Pense no que te faz feliz, incorpore ao seu modelo de negócios. Pense nos objetivos pessoais que desejará alcançar quando você se tornar um empreendedor.

Pense em grandes ideias, encontre inspiração

Pense acima da média. Empreendedores bem-sucedidos têm ideias diferentes, transformadoras e realmente úteis para os seus clientes. Além de sonhar, empreendedorismo requer execução e disciplina. Comece a fazer algo sobre seus sonhos agora mesmo. Faça uma lista de tudo que o inspira e comece a agregar tudo em sua vida cotidiana e no trabalho..

Para se tornar um empreendedor de sucesso, aprenda com quem já chegou lá

Identifique-se com empreendedores de sucesso e comece a implementar o que eles estão fazendo para alcançar o êxito.

Existem muitas biografias de empreendedores que propiciam este conhecimento. Leia muito, para ampliar o seu conhecimento e o potencial do seu negócio. Também existem blogs sobre empreendedorismo que você pode ler todos os dias para encontrar insights úteis ou novas tecnologias

Atualmente, saber ouvir também é uma das funções de negócios mais importantes, para entender os problemas e as necessidades dos seus clientes e incorporá-los à sua empresa.

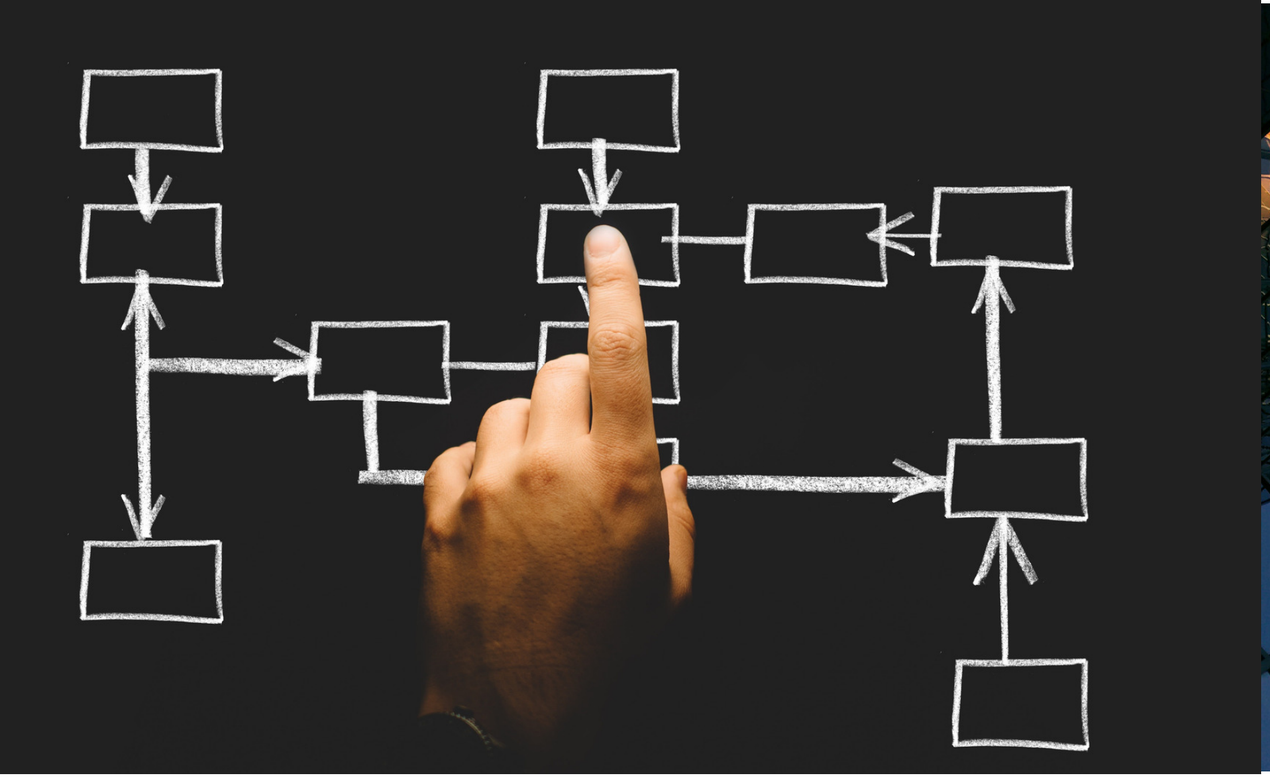
Estratégia, modelo de negócios, plano de negócios e marketing

Modelo de negócios em canvas

Para tornar a sua visão uma realidade, você precisa de estratégia. Existe o canvas de modelo de negócios, que é somente uma página.

Já o plano é algo mais completo do que o modelo de negócios, que se resume a uma página. Tudo o que você obteve até aqui, através de aquisição de conhecimento, pesquisas e insights, você precisa transferir em um plano de negócios com objetivos SMART (acrônimo de:
específicos, mensuráveis, alcançáveis, realistas e com tempo definido/prazo).
Faça um plano que seja o mais real possível e quando necessário.

O melhor plano é aquele que inclui as respostas dos potenciais clientes. Certifique-se disto, pois é muito importante já que sua empresa irá atendê-los.



Seu plano deve ser o mais simples possível, Conhecendo onde seu negócio está, no momento e onde quer estar daqui cinco ou dez anos, você precisa conectar os pontos para concretizar a sua visão.
Use fatos e dados internos e externos ao seu negócio, para prever o futuro e se preparar.
Defina claramente seu mercado-alvo.
Desenvolva um plano de marketing inteligente, você não precisa de um marketing que gaste dinheiro sem resultados.

Crie uma marca para o seu empreendimento, com um logotipo reconhecível e simples.
Comece a escrever blogs sobre o seu negócio e dissemine-os. O blog é uma forma poderosa de distribuição de conteúdo. Mas não tente vender, tente educar, comunicado sempre o seu valor. Conteúdos educativos desenvolvem engajamento e aquisição de clientes e incluir algo engraçado e compartilhável em suas ferramentas de marketing gera a viralização no alcance de um mercado ilimitado.

Foco no cliente, seja observador

Você precisa se concentrar nos clientes e se tornar um bom observador, como ações primordiais. Faça perguntas para eles e as respostas ajudarão você a expandir os negócios. Pergunte por que, o quê, quem, quando e como, sobre tudo em torno do seu negócio.

A observação fará de você um tomador de decisão assertivo. O seu trabalho será avaliar tudo, mas as avaliações não duram para sempre. Elas precisam ser concluídas e os resultados implementados.

Decida assertivamente, seja transparente e paciente

Suas decisões precisam ser baseadas nas informações e fatos corretos, no momento e no lugar certo. Seja transparente e isto tornará seu negócio mais sólido do que você pensa.

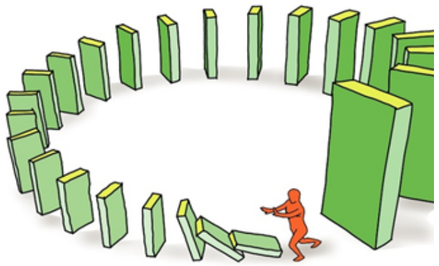
O empreendedorismo não é uma estratégia rápida. Empresários são pacientes, pois sabem que o sucesso não é instantâneo.

Prepare-se para os piores cenários

Quanto risco você poderia tolerar? Essa é uma questão essencial para um empreendedor. Você precisa se preparar para o pior cenário do seu negócio. Para isto, desenvolva um plano B para executar algo diferente, se necessário. Todos empreendedores de sucesso tem um plano B.

Siga otimista, mesmo se perder. Perder uma batalha não significa perder uma guerra. Se você for um empreendedor persistente, mudando de plano quando houver necessidade, você será bem-sucedido.

4 MUDANÇAS MENTAIS DO EMPREENDEDOR



AÇÃO E REAÇÃO

TUDO O QUE VOCÊ DIZER PODE GERAR ALGUM RESULTADO

MOTIVAÇÃO

PENSE POSITIVO E PROCURE AS VANTAGENS SOBRE AQUILO QUE ESTÁ FAZENDO

TENHA COMPANHIA

SAIBA QUAIS SÃO AS COMPANHIAS QUE MELHORARAM O SEU DESEMPENHO PROFISSIONAL E AQUELAS QUE PREJUDICAM

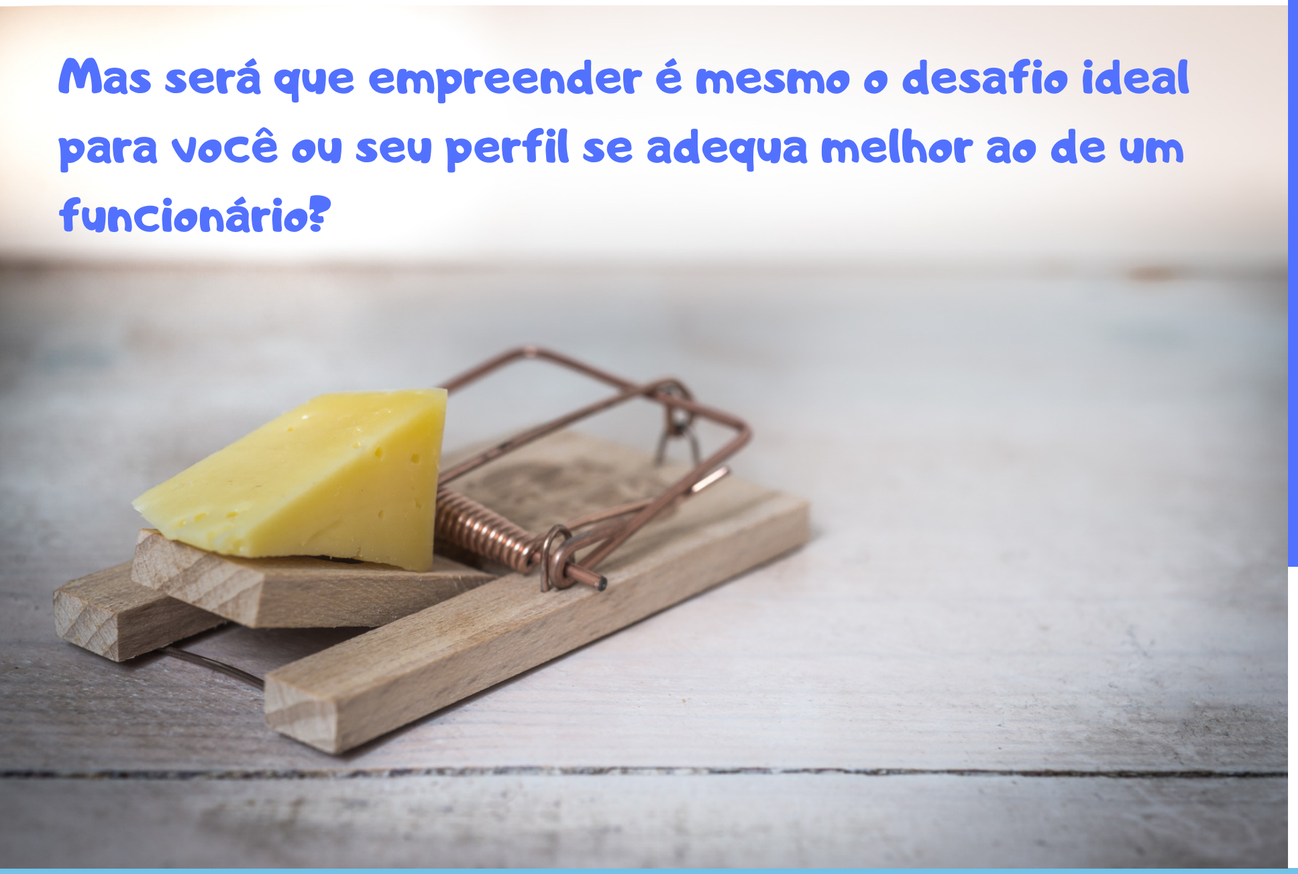
DESENVOLVA METAS

DEVEM SER OBJETIVAS, COMPATÍVEIS COM A SUA ATIVIDADE E QUE SEJA POSSÍVEL DE SE ALCANÇAR.

É certo que ser empreendedor parece muito mais atual do que trabalhar em uma empresa. Se antes era bacana construir uma carreira sólida e longa em organizações já consolidadas no mercado, hoje ainda mais atrativo é poder se lançar ao mundo como dono de uma empresa.

Que jovem não quer ser o novo Mark Zuckeberg no universo dos negócios?

Mas será que empreender é mesmo o desafio ideal para você ou seu perfil se adequa melhor ao de um funcionário?



Correndo riscos

Embora pareça muito descolada e promissora financeiramente, a vida do empreendedor traz riscos que nem todos querem correr. A possibilidade permanente de falhar é uma das grandes desvantagens de ser dono do próprio negócio. Empreender consiste em ser responsável pelo seu próprio futuro, assim como o da empresa e de seus funcionários.

Por outro lado, para quem tem o perfil empreendedor, a visão desse mesmo conflito é outra. A responsabilidade caminha junto à liberdade de fazer as próprias escolhas. Ser dono do próprio destino é visto, portanto, como a maior vantagem de empreender para quem sente essa necessidade.

Seja para os que se aventuram ao identificar uma oportunidade ou para aqueles que não têm outra opção, empreender é para quem tem gosto pelo risco. As chances de retorno financeiro podem superar muito as de ser funcionário de alguém. Por outro lado, se tudo der errado, você é que terá que arcar com as dívidas.

Ainda que a empresa ofereça benefícios extras, como bônus de acordo com a sua produtividade, o fato é que você provavelmente receberá menos do que produz para os cofres da organização. O mercado é feroz, e se destacar frente a concorrência requer esforço tanto do empreendedor quanto do profissional que escolhe ser funcionário. Para estar entre os melhores, é preciso vencer muitas barreiras. Não adianta achar que um caminho será mais fácil do que o outro.

Estabilidade em primeiro lugar

Colocando lado a lado as opções, é comum a tendência de exagerar as vantagens do empreendedorismo. Mas o fato é que construir uma carreira sólida em uma empresa também tem suas vantagens. Não há nada de errado em desejar estabilidade. E essa é a principal vantagem de ter uma carteira assinada, porque ela traz benefícios que a maioria dos empreendedores nao podem contar.

Como tudo, porém, ser empregado também tem suas desvantagens. Por mais que a empresa contratante lhe ofereça autonomia, você fará parte de uma engrenagem maior e simplesmente não poderá tomar decisões de acordo com sua cabeça. Efetivamente, você sempre estará subordinado a alguém, mesmo que você ocupe o cargo máximo dentro da hierarquia. E mesmo as chances de crescer serão limitadas.

E o que eu faço então?

Esta é uma opção completamente pessoal, que só você poderá fazer, ponderando os prós e os contras. O que importa, na verdade, é tomar a decisão e seguir em frente, para fazer acontecer.

É preciso, em primeiro lugar, fazer uma autoanálise e, com honestidade, reconhecer as próprias habilidades e os sonhos que você traz consigo. A partir daí, é suor: estudar, se aprimorar com dedicação e afinco e, claro, não esmorecer diante dos desafios.

E, caso alguma coisa mude no meio do caminho, se você hoje é empregado e sonha em abrir uma empresa, por exemplo, vá em frente. Lute para conquistar o que você deseja. O mercado oferece oportunidade para todos que têm disposição — seja para aqueles que querem se aventurar como empreendedor ou para quem quer contar com a segurança de uma carteira assinada.

MONTANHA – RUSSA: OS ALTOS E BAIXOS DO DIA A DIA

A ideia de montar o seu próprio negócio é muitas vezes romantizada. Nós contamos as histórias que deram certo, e não as que fracassaram, dessa forma, é mais comum se espelhar nos empresários que obtiveram sucesso.

Entretanto, o caminho do empreendedorismo pode ser muito mais conturbado do que o que nós idealizamos.

1 em cada 4 empresas fecham antes dos 2 anos, e existem diversos motivos para isso, que muitas vezes, vão além de um marketing poderoso e um alto planejamento. Até mesmo os empreendedores mais metódicos estão sujeitos a viverem momentos de incertezas e instabilidade dentro do seu negócio.

Por esse motivo, é preciso saber que empreender é uma montanha russa, e você deve apertar seu cinto, para se preparar para essa jornada. Podem vir a existir momentos de alto crescimento, outros que podem fazer você duvidar da existência do negócio, mas se você souber conduzir crises e souber aproveitar as oportunidades, o seu negocio pode estar entre os bem sucedidos.

OUR CORE VALUES

DEPOIS DA TEMPESTADE, VEM A BONANÇA?

ABORDAREMOS NO PRÓXIMO MÓDULO!!

RESUMO

Vimos que empreender vai alem de abrir uma empresa, e que precismamos nos preparar mental e financeiramente para dar um passo nessa direcao.

EMPREENDER EM UMA EMPRESA TRADICONAL É MAIS FACIL QUE EMPREENDER EM UMA STARTUP?

Bem, esse é um assunto para outro momento, mas que será abordado por nós, da Startup Connection.

STARTUP STYLE

Acha que é preciso se demitir do emprego para pensar em ideias para o seu negócio? Além de não ser uma possibilidade financeiramente viável para muitas pessoas, é possível se planejar enquanto trabalha para outra pessoa. De acordo com a Harvard Business Review, 70% dos empreendedores começam a ter suas grandes ideias enquanto trabalham em um emprego tradicional. Pensar e se planejar são apenas o começo da jornada de um empreendedor!