

FAÇA SEU NEGÓCIO DECOLAR

Fabício Morini
Editora Gente, 2017

“Se empreender fosse fácil, mais pessoas o fariam” (Guy Kawasaki, Apple)

O mais adaptado é quem sobrevive

Não poderemos esconder de nós mesmos quem realmente somos

A coragem é o que dá sentido à liberdade

É preciso usar a teoria e mergulhar na prática

Persistência e determinação são as chaves do sucesso

“Não há dois trajetos iguais” (Ozires Silva)

“É parar de falar e começar a fazer” (Walt Disney)

Enxergar significado no que está desenvolvendo e trazer inovações ao mercado

Hands on: põe a mão na massa!

Você sacrificará coisas e momentos importantes em nome de seus propósitos

Muitas pessoas não estão acostumadas com a frustração

Bastará o primeiro obstáculo para desistirem

São poucos os que se propõem a ir além e superar as adversidades

Deixar de andar em círculos atrás de soluções mágicas e pôr a mão na massa

Perseverança, coragem, trabalho, suor

A falta de maturidade pode atrapalhar muito

Pragmático, objetividade, metódico, focado, sedento por resultados

Identificar suas qualidades, seus pontos a serem desenvolvidos

Identificar uma situação que não renderá frutos

Se superar todos os dias

Qual é a paixão que me motiva?

“Empreendedorismo de palco”: palestrante sequer abriu uma empresa

Sem capital, não vai a lugar nenhum

Ninguém faz negócios com gente que não conhece

Enxergar oportunidades de negócios

Fazer as perguntas certas

“Ninguém sobe a escada do sucesso sem muito esforço” (Ozires Silva)

Deixe as fotos do Facebook e do Instagram para depois

Atender bem seus clientes, melhorar seu produto, cuidar do seu fluxo de caixa

Quanto você aguenta apanhar e seguir em frente?

Quanto você é capaz de aguentar e continuar tentando?

Feeling sem preparo, sem avaliação, não levará a lugar nenhum

A profusão de lampejos pode fazer com que você fique estagnado

Ser uma pessoa criativa tornou-se imperativo

Transformar seus pensamentos em ações

Um mal que atinge empreendedores: a falta de um plano para fazer o negócio andar

“Complexo de Cinderela”: um dia alguém entrar na sua vida e mudá-la completamente

Você precisa mergulhar de cabeça

Tempo é questão de proposição

Se realmente acredita que aquilo merece atenção, encontre espaço para se dedicar

Não se pode negligenciar deveres e responsabilidades

“Não faça aos outros o que não queres que façam a ti”

Se eu não for por mim, quem o será?

Se eu for só por mim, quem sou eu?

Se não for agora, quando?

Aspectos que mais distinguem empreendedores:

- ✓ Necessidade de autonomia

- ✓ Autoeficácia
- ✓ Motivação para realizar

“Algumas pessoas querem ser empreendedores, outras precisam ser” (David Stillweed)

Velha polêmica: **talento X dedicação**

“Para atingir nível de excelência é preciso ter praticado 10 mil horas ⇔ 3 horas por dia, durante 10 anos” (Malcolm Gladwell)

É importante reconhecer e respeitar limites

O dinheiro é consequência do trabalho

Ter uma boa estratégia para começar a fazer a roda girar

Algumas atitudes do dia a dia nos tiram o foco

Aumentar o poder de concentração

Reduzir ao máximo o barulho ao seu redor

Construa uma rotina de produção

Estabelecer procedimentos facilitar os métodos de produção

Tenha um método

Olho a caixa de email e respondo em 15 minutos, no máximo

Depois, sigo das tarefas mais difíceis para as mais fáceis

Estabelecer um período para se concentrar em seu plano, sem se distrair

Necessário se policiar para evitar a distração

Dormir bem ajuda na concentração

Sem concentração, perdemos o controle de nossos pensamentos

Precisamos de autocontrole e foco

Tenha sua meta como prioridade

Evite a distração com outros sonhos

Pare de dizer “faço depois”

Tire as coisas da frente assim que a demanda chegar

A procrastinação é o maior inimigo

Internet e redes sociais viciam as pessoas e atrapalham a produtividade

Mente aberta

Ouvir mais, muito mais, e falar menos, bem menos

Concatenar frases de forma assertiva, com clareza

É preciso ouvir bem antes de ir para a ação

Escutar com atenção, ponderar, refletir

Ação impensada acarreta prejuízo

Agir é importante, mas saber COMO AGIR é ainda mais

Apenas quando colocamos a mão na massa as coisas são realizadas

Delírio coletivo: acha que apenas uma boa ideia é o suficiente

Estabelecer um Plano de Ação

Os negócios vivem de etapas

Empresas precisam se renovar, criar produtos novos, serviços mais interessantes, soluções mais modernas e afins

A vida de verdade não é a *timeline* das redes sociais

Fazer um plano de voo eficaz

Traçar a rota que fará

Planejamento é a palavra de ordem

Não dá para levar o negócio adiante sem essa etapa primordial

O planejamento é a arte de se antecipar aos problemas que podem surgir durante o seu percurso, mas também faz com que você preste atenção em tudo o que precisará para alcançar seu objetivo

Desenhar seu plano de negócio

É bom estar com o coração e a mente abertos para ouvir e aprender com o exemplo dos outros

Análise de mercado

Quem são seus clientes potenciais, concorrentes, fornecedores

Sem uma ideia clara de para quem você pretende oferecer, não há muita chance de as coisas irem bem

Analisar seus clientes

Identificar pontos fortes e fracos de concorrentes

Plano de marketing: produto, preço, praça, promoção, pessoas

Uma boa equipe de vendas que conheça bem o que vai oferecer

Plano operacional

Estimar a sua capacidade produtiva

Plano financeiro: é preciso ser metuculoso

Calcular o investimento de implantação da empresa, o capital de giro e os investimentos pré-operacionais

Calcular o ponto de equilíbrio: faturamento mínimo para sobreviver

Sumário executivo: simples, conciso, profissionalismo

Revelar os principais atributos e a linha de trabalho da empresa

Diferenciais competitivos da empresa

Plano de negócios

Para ter êxito, não se pode abrir mão dele

Plano de negócios é sempre bem-vindo, ainda mais se, por trás dele, houver um grande executor

Ser obstinado, porém, é o que levará você ao sucesso

O mundo dos negócios é dividido entre aqueles que possuem capital e os que precisam

Perseverar e saber posicionar seu negócio

Investidores querem saber: quando custa? Quando começa? O que eu ganho com isso?

É analisar novamente eu plano de negócios

ERROS MAIS COMUNS NA HORA DE APRESENTAR SEU PROJETO

- ✓ Não saber para quem você vai falar

- ✓ Falar demais, ser prolixo, não ir direto ao ponto, deixa a plateia entediada
- ✓ Formalidade em excesso pode atrapalhar
- ✓ Haja educadamente, tente manter uma postura firme, mas também tenha leveza e sorria

Investidores estão à procura de novos negócios que sejam diferentes de tudo o que há no mercado

O tamanho do mercado potencial

Potencial de crescimento do negócio sem a necessidade de um crescimento proporcional na estrutura e nos custos

Modelo de negócios consistente e uma projeção financeira realista

Modelo de plano de negócios bem-estruturado

Capacidade de execução

Entenda o que realmente funciona: a sua capacidade de trabalhar, de não deixar para depois, de enfrentar os desafios que aparecerão em seu caminho

É preciso fazer tudo certo, ser detalhista e se cercar de cuidado e, mesmo assim, é possível que alguma “inconformidade” seja encontrada no seu negócio

Mandamentos para empreender:

- 1) Faça agora
- 2) Faça agora
- 3) Faça agora

Reserve tempo em sua agenda para fazer contato com pessoas de diferentes áreas

Ao menos duas vezes por semana tente marcar encontros profissionais

86% não se prepararam para empreender

Tomar consciência de seus pontos fortes e fracos

Ouvir bastante, observar e incentivar as pessoas para que elas se sintam estimuladas e comprometidas

O empreendedor é um transformador de realidade

<https://www.youtube.com/channel/UCMPYBlivGafUjpQFMXN-W-A>

<https://www.linkedin.com/in/fabricio-morini-3a833361/>

<https://www.facebook.com/watch/FabricioAMorini/>