

## SACADAS DE EMPREENDEDOR, Érico Rocha, Buzz Editora, 2016

Prepare-se para mudar hábitos enraizados e apagar de sua mente lugares-comuns empresariais que você ouviu e leu até agora

É imprescindível o comprometimento total de todos

Oferecimento de garantias e na obtenção de resultados

Quem apenas cumpre tabela não ganha

Demonstrar a viabilidade de uma oportunidade para uma pessoa que tem dinheiro cria a possibilidade dessa pessoa injetar dinheiro no empreendimento

Vender sua ideia, sua visão e seu projeto para quem tem dinheiro

O que está lhe impedindo é a sua incapacidade de vender essa ideia para alguém que tem dinheiro

A falta de comprometimento é o maior assassino de ideias

Um projeto começa quando nos comprometemos com ele

As pessoas não têm sucesso nos seus negócios porque não têm foco

Envolver-se em dezenas de projetos ao mesmo tempo, gera resultados pífios em todos

Busque entender as reais necessidades de cada cliente

Foco é decisivo para o sucesso ou fracasso de um negócio

Escolho três pessoas distintas que possam apontar os pontos cegos nos meus projetos sob diferentes perspectivas

O que cura o medo é a ação

Quando você tem seu machado afiado, vê oportunidades que antes não conseguia ver

Tudo fica mais fácil se o cliente percebe que você é uma autoridade, *expert*

Publique algo que possa realmente agregar valor

Oferecendo garantias muito sólidas de que aquilo vai funcionar

Dá desconto talvez não seja a estratégia mais inteligente

As pessoas estão atrás de alguém que forneça um produto que resolva seus problemas e dê resultados

Um bom produto é o primeiro passo, mas não é o suficiente, tem que ter um marketing eficiente entregar mais do que esperam de você

queria que saíssemos do lugar-comum

Ou você transforma as pessoas ao seu redor, ou elas lhe transformam

Você se desenvolver muito mais rápido convivendo com outras pessoas que possuem os resultados que você aspira

São as pequenas resoluções que podem gerar mudanças realmente radicais

sonhar grande, mas começar pequeno

20% dos clientes podem gerar 80% do faturamento

É preciso vender alguma coisa que tenha valor agregado, e que também seja mais cara

Como dar atenção para tudo ao mesmo tempo?

Quem quer dá um jeito, quem não quer dá uma desculpa

Se você está interessado em fazer o simples bem-feito, consegue vencer resistência

Algumas pessoas estão sempre insatisfeitas

Acabamos adquirindo mais coisas do que precisamos

Se alguém não abriu as suas últimas dez campanhas, por qual motivo você vai enviar a essa pessoa a décima primeira?

A pior coisa que existe é você tentar vender uma coisa para quem não está interessado em comprar]

Desfaça-se do que não gera resultado para seu negócio

Com o poder vem a responsabilidade

Uma das principais responsabilidades é controlar o fluxo de caixa

90% dos negócios vão à falência porque o fluxo de caixa não foi controlado

O empreendedorismo e a economia têm ondas de altos e baixos

Quanto sua empresa precisa para manter as portas abertas?

Constituir uma reserva de caixa que possa lhe permitir operar no mercado mesmo que você não faça uma única venda

Nunca distribuir dividendos se não tiver pelo menos 14 meses dessa reserva de caixa