

“SUA IDEIA VALE UM NEGÓCIO? Como planejar e começar seu projeto vencedor”, de Michael E. Gerber, Editora Gente, 2011.

Um negócio existe apenas quando é percebido pelos outros.

Empreendimentos não acontecem simplesmente, são o resultado de paixões intensamente aplicadas: perseverança, superação dos implacáveis obstáculos.

O sistema de livre mercado proporciona um número muito maior de oportunidades que poderão leva-lo mais facilmente à falência do que ao sucesso.

Três coisas que podem ser organizadas: tempo, espaço e trabalho.

Qualquer tentativa de organizar pessoas causará exatamente o oposto do que se pretende.

Seja consciente ao fazer um negócio.

Ingredientes essenciais: visual, emocional, funcional, financeiro.

Um negócio existe apenas quando é percebido pelos outros.

Nos Estados Unidos a sobrevivência de empreendimentos é precária.

Até mesmo boas ideias se transformam em ideias ruins com o tempo.

Seis entre dez companhias fundadas por capitalistas de risco afundam.

Toda organização deve satisfazer às necessidades essenciais, às expectativas inconsistentes e às preferências de funcionários, clientes, fornecedores e instituições financeiras.

Desses quatro influenciadores primários dependerá o sucesso ou fracasso.

Um empreendimento somente existe porque pessoas desejam que ele exista.

Para a maioria dos negócios, as pessoas são consideradas um problema.

A prestação de serviços é um conceito incompleto.

Nenhuma boa resposta é definitiva.

Ou você corta a grama ou se transforma nela.

Poucos entendem o significado do dinheiro.

Um negócio é algo vivo.

Vivemos na ilusão de que compreendemos o que é um empreendimento.

Qualquer negócio somente conseguirá alcançar o sucesso se oferecer mais do que seus concorrentes.

Ideia precisa ser capaz de atrair o interesse e a atenção.

Todos devem cooperar entre si e coroar o cliente.

Ir além do trivial, do óbvio, do comum e do rotineiro.

Cinco habilidades essenciais para criar um negócio: concentração, diferenciação, organização, inovação, comunicação.

A energia voltada para criar produtos diferenciados.

Diferenciação > criação de padrões > disciplina > paciência > visão > percepção > convicção > consciência > empatia > relacionamento > um negócio ganha mais vida.

A diferenciação e a habilidade de escolher para onde, a quem e a quem sua atenção e sua capacidade de concentração devem estar voltadas conduzirão a empresa aos relacionamentos.

A organização do tempo previne o uso excessivo de energia no alcance de objetivos.

A organização do espaço provê as ferramentas específicas, local adequado, quantidade suficiente, economizando esforço.

A organização do trabalho identifica a maneira mais natural de se realizar as ações.

Quando usada com destreza, a organização produzirá conforto. Quando usada de maneira insensata, causará resistência.

A inovação se preocupa com a eficácia: mais rápido, mais barato, mais bonito, mais sofisticado etc.

A inovação é algo divertido, inteligente, leve, prazeroso.

A empresa (deve ser) dirigida por indivíduo que disponha dessas cinco habilidades: concentração, diferenciação, organização, inovação, comunicação.

Quatro categorias de preferência que todo negócio deve satisfazer: visuais, emocionais, funcionais, financeiras.

“Nunca se obtém uma segunda chance para ter uma primeira impressão”.

A concepção, a criação e a manutenção de uma forte impressão visual é decisiva para o sucesso de um negócio.

As impressões visuais são as mais poderosas entre todas.

O problema é que a maioria não entende isso ou simplesmente não se importa.

Enxergar claramente o que sempre esteve diante dos olhos.

Um negócio deve se transformar em uma declaração visual de convicção e significado.

Componentes da matriz visual: cor, forma, escala, ordem, detalhe, informação.

Criar o visual ideal não é uma opção, mas uma necessidade.

As pessoas realmente precisam não é simplesmente saúde, conforto, respeito, MAS jogos dignos de serem disputados.

Empreendedores se concentram, se distinguem, se organizam, se comunicam e inovam de uma maneira que cria foco, tensão e ordem.

As empresas são criadas pela nossa porção mais jovem, pela criança que tudo quer.

As pessoas precisam de ordem, um conjunto claro de regras e de princípios.

As pessoas precisam sentir-se percebidas, que sua contribuição é importante.

As pessoas precisam sentir-se conectadas a algo maior que elas próprias, o negócio precisa buscar um ideal, implementá-lo de maneira significativa.

As pessoas precisam ter um objetivo.

Qual é o melhor modo de resolver um problema? A questão somente será respondida compreendendo-se o que as pessoas mais querem. Para descobrir o melhor processo, devemos responder às seguintes perguntas:

1. O que nossos clientes, funcionários, fornecedores e financiadores gostariam que fizéssemos para eles que, atualmente, nem nossa empresa nem nossos concorrentes oferecem?

2. Alguém já tentou fazê-lo?

3. Se tentou e fracassou, por que?

4. Se conseguíssemos realiza-lo, o que isso significaria para nós?

5. *Por que não podemos fazê-lo?*
6. *Qual seria a melhor maneira de fazê-lo?*
7. *Quanto n os custaria a capacitação para fazê-lo do melhor modo?*
8. *O investimento valeria a pena?*
9. *Em caso afirmativo, qual seria o impacto dessa capacitação sobre nossos clientes, funcionários, fornecedores e financiadores?*
10. *Em caso negativo para um desses grupos, ou para todos, como podemos superar esses aspectos não favoráveis?*
11. *Se os aspectos negativos forem insuperáveis, será que os positivos seriam capazes de sobrepuja-los?*
12. *Se formos capazes, deveríamos fazê-lo?*

As empresas que se baseiam em processo são aquelas inventam maneira não óbvia para fazer o óbvio.

Você tem de cuidar do dinheiro, diariamente.

O desejo de se fundar um empreendimento não é para covardes nem para os fracos de coração, tampouco para os sentimentais.

Um mero empreendimento não consegue manter o interesse de pessoas inteligentes por muito tempo. Precisamos nos interessar pela nossa própria dignidade assim como pela dignidade dos outros.

Precisamos ser honestos e nos manter alertas.

Um empreendimento consistente assume responsabilidade pelas condições do mundo em que se estabelece; das pessoas com as quais interage; de seus filhos e netos, enfim, da própria vida.