10 atitudes empreendedoras que fazem a diferença em qualquer negócio

Equipe BDMG - 6 de Maio de 2019.

Empreender é uma montanha-russa com altos e baixos. Ao criar um negócio, além de ter uma boa ideia, é preciso que o empreendedor também entenda seu mercado de atuação e mantenha-se atualizado para que a empresa encontre sempre novas possibilidades de crescimento.

Segundo dados do ***Global Entrepreneurship Monitor*** de 2017, existem cerca de 50 milhões de pessoas que empreendem no Brasil ou já realizaram alguma ação visando a criação de um empreendimento em um futuro próximo.

Além disso, de acordo com a pesquisa, dentre as pessoas que efetuaram a abertura de um novo negócio, 59,4% empreenderam por oportunidade e 39,9% por necessidade. Mas o que isso significa?

Os **empreendedores por oportunidade** são aqueles que iniciaram o negócio, principalmente, pelo fato de terem percebido uma oportunidade no mercado, ou seja, eles decidiram implementar uma solução — produto ou serviço — para sanar a carência em uma determinada região.

Por outro lado, o **empreendedor por necessidade** é aquele que afirma ter iniciado a empresa pela ausência de alternativas no ambiente de trabalho e para a geração de renda. Eles viram no empreendedorismo a saída para seus problemas.

Empreender nem sempre é um mar calmo, mas pode ser considerado um diferencial competitivo na medida em que o empreendedor consegue aproveitar as oportunidades de negócios e utiliza os recursos disponíveis com o objetivo de ter maior crescimento e gerar mais lucro.

Para aprimorar a habilidade de enxergar novos horizontes e novas possibilidades para expansão do negócio, é necessário que o empreendedor seja, antes de tudo, um ilustre observador e possua algumas dessas **atitudes empreendedoras** que garantem o bom desempenho da empresa:

#1 | Ser persistente.

Nem todos os negócios têm o desempenho esperado e engatam rapidamente logo de início.

Segundo **estudo divulgado pelo IBGE em 2018,** por três anos seguidos, o fechamento das empresas no Brasil é superior ao índice de abertura. Cerca de 719 mil empresas fecharam as portas, enquanto 648,5 mil entraram no mercado recentemente.

Diante disso, é importante que o empreendedor seja persistente, acredite nas suas ideias e nos seus clientes, sem se abater com as dificuldades. A realidade por trás da construção e do lançamento de um empreendimento é trabalhosa, mas com o tempo e experiência, é possível aprender como aperfeiçoar o seu negócio e ter mais chances de conseguir melhores resultados.

Não confunda persistência com teimosia. Ter persistência é manter a constância: retomar o fôlego quando um mau resultado aparecer e dirigir um olhar analítico sobre as falhas para refletir o que não ocorreu bem, e buscar novas alternativas para alcançar os objetivos do negócio.

Uma atitude persistente é preservar a motivação e paixão como motores propulsores do crescimento do empreendimento.

#2 | Correr riscos calculados.

No mundo dos negócios, é importante ser ousado, porém toda pessoa que se propõe a abrir uma empresa, sabe que terá de lidar com diversos riscos em sua trajetória. Por isso, tenha disposição para assumir desafios pelo seu negócio, mas não se esqueça de sempre se planejar antes de arriscar.

Uma maneira de avaliar se vale a pena ou não se arriscar diante de uma oportunidade é responder a seguinte pergunta: "Os resultados positivos, se alcançados, serão tão bons assim para arriscarmos nossa situação atual de conforto?"

É importante analisar se sua empresa terá recursos e habilidades para atender às necessidades que esse novo desafio demanda, bem como suas consequências, caso não supere os obstáculos que surgirão durante a jornada.

Suas apostas nunca podem comprometer a saúde financeira da empresa. Afinal, correr riscos calculados é estar preparado para enfrentar desafios com informações pertinentes, antes de tomar qualquer decisão e colocar um plano de ação em prática.

#3 | Ter iniciativa.

Os negócios criados por empreendedores com iniciativa sempre oferecem novidades aos seus clientes e são dinâmicos. Isso porque a iniciativa presente no 'DNA' do empresário faz com que ele tenha a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços.

Se você tiver esse perfil, será um empreendedor atento ao mercado, proativo e que se prepara para situações difíceis que podem aparecer, aproveitando possibilidades incomuns para progredir.

#4 | Exigir qualidade dentro do seu negócio.

A qualidade é essencial para o desenvolvimento de uma operação bem estruturada, uma vez que os clientes estão ficando cada vez mais exigentes e buscando produtos e serviços que atendam, de fato, suas necessidades e desejos.

Para que a empresa se mantenha competitiva no mercado, é preciso que o empreendedor tenha a capacidade de exigir qualidade dentro do seu negócio. Assim, além de reduzir os custos operacionais com a prevenção e correção de erros, é possível melhorar a satisfação e expectativa de seus consumidores.

Uma boa dica é sempre pensar na **melhoria contínua**, para que a organização não se torne ultrapassada, sem processos e produtos otimizados.

#5 | Buscar (des)aprender sempre.

Ao mesmo tempo que a organização e os lucros crescem, o empreendedor precisa se desenvolver, adquirindo habilidades e competências para administrar a empresa.

Manter-se atualizado se tornou uma regra no mundo dos negócios.

O **aprendizado constante** permite que você esteja alinhado com as demandas de seus clientes. Além disso, ficar antenado com as tendências que podem impulsionar sua empresa, te ajuda a criar uma vantagem competitiva em relação à concorrência e, também, contribui com o seu desenvolvimento pessoal e profissional.

Frequentemente surgem novas ideias que podem ser aproveitadas pela sua empresa, por isso, o caminho inverso **— o desaprender —**

também é muito importante para sua capacitação como empreendedor, pois, mais difícil do que a compreensão e aceitação do novo, é a substituição de algo que, muitas vezes, já está enraizado em nossa mente.

Logo, é essencial que você busque aprender e desaprender sempre. Participe de eventos sobre empreendedorismo, inovação e tecnologia. Leia livros, converse com outros empreendedores e compartilhe suas experiências.

Não se limite apenas ao seu setor de atuação, expanda seus horizontes.

#6 | Ter comprometimento.

Como empreendedor à frente de uma empresa, é importante definir as perspectivas para o negócio e mostrar total compromisso com cada uma das metas firmadas.

Estar comprometido significa lidar com as responsabilidades assumindo seus riscos e mantendo-se sempre engajado.

Em muitas organizações, a falta de comprometimento, geralmente, acontece quando a pessoa estabelece seus objetivos em **motivos superficiais** e que não geram a carga de motivação necessária para que ela se mantenha firme em seu trabalho.

Diante disso, ter comprometimento se torna possível quando você tem um **propósito bem definido** alinhado com os valores e objetivos do negócio. Dessa forma, o desempenho das suas tarefas cotidianas terão a fluidez necessária para que a empresa se desenvolva e cresça cada vez mais.

#7 | Estabelecer metas realizáveis.

Essa sétima atitude empreendedora está intimamente relacionada com a dica anterior.

É essencial para o empreendedor estabelecer objetivos claros para o seu negócio. Com metas bem feitas, a empresa sabe para onde caminhar e dá passos muito mais sólidos rumo ao sucesso.

Ao determinar uma meta, é preciso avaliar com clareza e racionalidade todas as variáveis envolvidas.

Para isso, cada meta precisa passar pelo teste S.M.A.R.T (dos termos em inglês: **S**pecific, **M**easurable, **A**chievable, **R**elevant e **T**ime-bound).

É vital dar um ‘SIM’ convicto para cada etapa do SMART:

- Sua meta é Específica (Specific)?

Metas devem ser específicas, claras, objetivas e sem espaço para questionamento no futuro a respeito de seu foco. Ex: aumento de lojas próprias.

- Sua meta é Mensurável (Measurable)?

Se não for mensurável, não será possível definir se a meta está sendo cumprida ou não. Ex: 10 lojas próprias.

- Sua meta é Alcançável por seus colaboradores (Achievable)?

O responsável por atingir a meta deve perceber que é possível atingi-la dentro do tempo determinado. Ex: de 2 para 10 lojas próprias (em três anos).

- Sua meta é Relevante para a organização (Relevant)?

Metas devem ser relevantes para o negócio. Em geral, devem estar atreladas ao aumento de entradas e redução de saídas do caixa. Ex: o aumento de lojas próprias representa a expansão da empresa.

- Sua meta tem um Tempo Definido (Time-bound)?

Você precisa determinar um prazo máximo em que a meta deve ser atingida. Ex: Partiremos de 2 lojas próprias em 2019 para 10 lojas próprias até 2022.

Depois que cada meta for bem definida e totalmente validada pelo teste S.M.A.R.T., é preciso transformá-la em iniciativas, que serão os meios utilizados para alcançá-las. Para isso, **acesse esse conteúdo**, produzido pelo SEBRAE, e saiba como definir metas para sua micro ou pequena empresa.

#8 | Criar um sistema para a gestão empresarial.

Para o empreendedor, é importante saber tudo o que acontece dentro da sua empresa, desde o fluxo de caixa até a entrega dos produtos.

É com uma visão panorâmica da organização que o empreendedor poderá compreender todas as partes da empresa (marketing, pessoas, operações, finanças, logística). Elas precisam estar integradas, fazendo a engrenagem da empresa funcionar adequadamente.

Ter o controle total é indispensável para manter o negócio saudável:

- Realize um planejamento estratégico em períodos regulares;
- Monitore sistematicamente o mercado e suas estratégias elaboradas;
- Acompanhe as dinâmicas das áreas e os resultados;
- Mantenha-se antenado aos fatores externos e internos que impactam os negócios diariamente.

#9 | Ter uma ampla rede de contatos.

As suas conexões com pessoas são valiosas.

Para fazer negócios, é essencial ter uma ampla **rede de contatos —** o famoso networking — que

pode ser composto por **diferentes perfis de pessoas**,

desde sua família, seus amigos e colegas de trabalho, até outras pessoas do seu campo de atuação e aqueles que são de outras áreas, mas que também têm interesses em comum.

Nunca se sabe onde um bom negócio pode acontecer. Por isso, esteja atento e aberto para criar bons relacionamentos profissionais que, de alguma forma, possam contribuir com o seu negócio e lhe ajude a desempenhar melhor o seu trabalho.

#10 | Ter autoconfiança.

Essa é uma das características principais para um bom empreendedor: acreditar no seu negócio e em seu talento.

Abrir e estabelecer uma empresa é um desafio que envolve algumas dificuldades, mas quando você acredita na ideia e no potencial do negócio, a satisfação pelo resultado é enorme.

Ter autoconfiança é sinônimo de escrever o roteiro de sua própria história: sempre confiando em suas habilidades e seguindo em frente diante dos obstáculos.

#11 | BÔNUS - Cuide da sua saúde.

Nenhum sucesso no negócio, justifica o fracasso na saúde.

A sobrecarga inerente ao dia a dia de quem resolve empreender é um assunto cada vez mais recorrente e deve ser levado em consideração.

Ter seu próprio negócio, tomar decisões, criar, inovar e investir são tarefas que demandam muito esforço e energia do empreendedor. Negligenciar a saúde é reflexo dessa rotina caótica que resulta em pouquíssimas horas de sono, hábitos alimentares não saudáveis e, também, no grande mal da vida moderna: a ansiedade.

Não é possível construir um trabalho sólido, se sua mente não está sadia. Por isso, fique atento aos sinais que seu corpo emite e procure ajuda de um profissional especializado, caso necessário.

Colocando essas **atitudes empreendedoras** em prática, você pode estruturar e garantir o bom desempenho da sua empresa! Para conhecer mais alguns aspectos técnicos que devem ser buscados para o seu negócio ter sucesso, **baixe nosso Glossário!**

Fonte: [Blog do BDMG]