
ERROS DE UM JOVEM EMPREENDEDOR

PORQUE NEM TUDO É CASE DE SUCESSO!

EBOOK.GUSTAVONEVES.COM

1ª Edição

Gustavo das Neves

Sobre o autor



Gustavo das Neves

Sou sócio da MSW Agência Digital, que é uma empresa voltada ao desenvolvimento de soluções web que gerem resultados e melhorias aos seus clientes.

Meu principal objetivo é ajudar pessoas que buscam melhorar a cada dia, assim como eu busco melhorar.

Para falar comigo, basta me encontrar no twitter [@gustavodasneves](https://twitter.com/gustavodasneves).

Ou se preferir envie email para contato@gustavoneves.com

Conteúdo

Introdução	4
Por que empreender?	5
Ter sócios é bom?	7
Evite a rotina...	10
Erros bobos, mas quase inevitáveis	12
Pensar na frente pode dar dor de cabeça	14
Definindo objetivos	15
Como mensurar resultados	17
Confie nas novas tecnologias	18
Saiba delegar	19
Reserve tempo para o lazer	20
Gerencie bem o seu tempo	21
Terminei o livro, e agora?	23

Introdução

Com a crescente tendência entre jovens de querer ter seu próprio negócio, aprender técnicas e os passos iniciais da criação de uma empresa são pontos fundamentais para levar uma empresa a alcançar seus objetivos.

Empreender não é uma tarefa fácil, porém quando se tem objetivos bem definidos, foco e determinação não se transforma em um bicho de 7 cabeças.

Neste ebook vou abordar alguns pontos importantíssimos para quem pensa em empreender e que não possui grande experiência do processo e técnicas que levam um negócio ao sucesso.

Se você tem menos de 30 anos e trabalha 365 dias por ano em prol de um objetivo maior, este livro foi escrito e idealizado pensando em pessoas como você!

Para começar, gostaria de deixar uma frase que me ajuda muito no dia-a-dia

"Estou convencido de que cerca de metade do que separa os empreendedores de sucesso daqueles malsucedidos é a pura perseverança." - Steve Jobs

Por que empreender?

Motivos pelos quais você está lendo este ebook

Para começar a lista de motivos, precisamos definir o que é empreender. De acordo com o dicionário é "criar empresa, criar negócio; ter ideias com vista à produção de bens ou serviços e concretizá-las". Quando penso em empreender, significa criar algo que as pessoas queiram e precisem comprar, principalmente de você ou de sua organização.

Quando você acorda pela manhã para "ganhar o dia" significa que irá aprimorar suas técnicas de trabalho, seu produto, suas relações com parceiros, fornecedores ou clientes, e isso é o que faz com que empreender se torne prazeroso.

Pense rapidamente no motivo pelo qual você quer ter seu próprio negócio. Pensou? Agora verifique se seus motivos estão na lista abaixo:

- **Quero dedicar-me a um sonho ou projeto de vida;**
- **Quero satisfazer meus clientes plenamente;**
- **Quero oferecer produtos e serviços com sua identidade e qualidade;**
- **Quero adquirir aprendizados para a vida;**
- **Quero ter crescimento profissional acima da média;**
- **Quero gerar empregos e melhorar o mundo de todas as formas possíveis;**

Se seu motivo está na lista acima, você provavelmente está no caminho certo. Caso seu motivo não esteja, não significa que você está errado ou não terá sucesso, simplesmente irá traçar um caminho alternativo para o sucesso, como muitos empreendedores de sucesso o fizeram.

Tome cuidado apenas quando o motivo principal pelo qual pretende empreender seja "não ter chefe" pois na realidade quando busca-se empreender normalmente haverão inúmeros clientes a satisfazer, o que significa que terá diversos "chefes".

Você deve conhecer algum parente, amigo ou conhecido que é funcionário público e vai te dizer que a "estabilidade" do funcionalismo público é o maior benefício concedido até então. Pensar desta forma não está errado, porém a estabilidade

causa conforto, e estar na zona de conforto é a principal fonte de "não inovação", o que faz com que empreender seja praticamente inviável.

A forma de pensar de um empreendedor irá definir quanto tempo será necessário para o sucesso e quais tipos de decisões ele irá tomar no decorrer do tempo. Se você pensa como empreendedor e toma as atitudes condizentes com sua posição, com certeza terá sucesso... basta saber quanto tempo levará.

Invista muito tempo em planejamento e gestão pois farão com que seu empreendimento renda bons frutos em um curto espaço de tempo. No Brasil, há a cultura de fazer para depois planejar e refazer aquilo que deu errado, então o conselho que fica é: "Planeje muito e faça acontecer!"

Ter sócios é bom?

Assunto espinhoso, mas deve-se pensar muito antes de assinar contratos!

Uma das decisões mais difíceis de se tomar é sobre ter ou não sócios em um novo empreendimento. Caso você não pense muito bem antes de decidir isso pode cometer o suicídio do negócio por conta de ter um sócio que não possui os mesmos princípios e objetivos que os seus.

A primeira questão é: Que tipo de sócio você procura ou precisa? Há 2 tipos comuns de sócios:

Sócio investidor - normalmente investe dinheiro num negócio que será tocado por outra pessoa. Normalmente não trabalha no negócio. Teoricamente tem uma renda passiva.

Sócio operador - normalmente é o sócio que irá entrar com a mão de obra ou qualificação para gerenciar o negócio. Investe tempo, esforço e dedicação ao negócio.

Creio que a primeira regra para tomar essa decisão é: Tenha sócios melhores do que você! E você irá se perguntar, melhor em que? Eu sou muito bom em N coisas, mas lembre-se que existem outras N coisas que você não domina tão bem.

Você é bom em negociação e desenvolvimento de produto? Então escolha um sócio que tenha bons conhecimentos financeiros, contábeis e gerenciais. Desta forma, seus sócios devem complementar suas habilidades até mesmo porque sozinho, a sobrecarga de decisões, planejamento e trabalho será enorme.

Outra questão muito importante é sobre a quantidade de sócios em um novo empreendimento. Conheço empresas que não possuem funcionários, apenas sócios. Isso é bom? Não temos como saber, porém quanto mais sócios, mais tempo as decisões levarão para serem tomadas e se as opiniões dos sócios não convergirem, haverá interesses pessoais envolvidos e a organização será a maior prejudicada. Há casos de empresas com 6, 7, 8 e até 10 sócios, mas posso garantir

que uma reunião para definir metas ou novos investimentos deve durar em torno de 10 horas pois são muitas opiniões, ideias e colocações diferentes que devem ser expostas nestas reuniões.

Outro ponto importantíssimo ao se decidir entre ter sócios ou não, é a liberdade que se tem sobre as decisões da organização e é claro, a partilha de lucros. Quando se têm sócios, é necessário a aprovação dos outros nas decisões tomadas, mesmo você sendo o sócio majoritário, pois decisões impostas não são bem recebidas.

A partilha de lucros entre os sócios pode se tornar um fator negativo quando se pensa neste assunto inicialmente, mas lembre-se que os sócios normalmente dedicam mais tempo e esforços para a organização e por isso a partilha de lucros é nada mais do que justa e necessária.

Há apenas 2 tipos de sócios... os bons, e os ruins. Dentre os ruins, há divisões bem definidas e verifique se seu futuro sócio faz parte de algum grupo abaixo:

Folgado

Como age: chega na empresa mais tarde e vai embora mais cedo. Não acompanha o andamento do negócio, não se compromete com o trabalho e afeta a produtividade e rendimento do negócio.

O que fazer: Tente chegar a um acordo sobre divisão de tarefas e responsabilidades. Se for necessária uma ação judicial para expulsão, reúna testemunhas e outras provas, como gravações do circuito interno.

O "Cara"

Como age: acha que trabalha mais do que todo mundo e que sua função é mais importante que a dos demais, não entende que uma sociedade de sucesso é composta por pessoas de diferentes perfis que se complementam.

O que fazer: proponha um acordo que deixe clara a importância de cada função dentro da empresa. Ele tende a aceitar, já que se sente injustiçado.

O "Do Contra"

Como age: quando os perfis dos sócios não são complementares e, sim, similares, como ser da mesma profissão, a tendência é os sócios "baterem cabeça" sobre

ideias e direções que a empresa deve tomar. Há casos ainda em que, se um dos sócios montou a empresa apenas para não ter chefe, ele não terá grandes ambições em relação ao crescimento do negócio, o que afeta diretamente as decisões e o desempenho da empresa.

O que fazer: mostre que as expectativas dos sócios são diferentes e tente chegar a um consenso.

O Desonesto

Como age: utiliza a estrutura da empresa para atrair clientes, mas, na hora de fechar o negócio, usa o nome de outra empresa aberta para faturar, divulga informações sigilosas ou estratégicas da companhia para o mercado e para concorrência, tira dinheiro da empresa para gastos pessoais.

O que fazer: reúna provas antes de conversar com ele e tente chegar a um acordo. Certifique-se da existência da cláusula sobre o fim da sociedade, caso contrário, saiba que a briga na justiça será longa.

Avalie muito bem o perfil dos sócios que você busca e procure “testar” a capacidade de seu futuro sócio com algumas situações que coloquem à prova a honestidade e capacidade de tomar decisões antes de assinar qualquer contrato social.

Evite a rotina...

‘Hoje melhor do que ontem, amanhã melhor do que hoje!’

Com o tempo, será muito fácil cair na rotina e ver os minutos passarem da mesma forma todos os dias. A rotina não é ruim, até o momento em que você não melhora algo por estar no processo rotineiro e não ousa sair dele por medo ou insegurança.

Lembre-se que o empreendedor deve assumir riscos e os mesmos são equivalentes aos possíveis resultados a se alcançar. Por isso o conceito de melhoria contínua (Kaizen) pode ser uma ferramenta de bloqueio da rotina.

O Kaizen refere-se a atividades que melhorem continuamente todas as funções e envolve todos os funcionários desde o CEO até os trabalhadores da linha de montagem. O kaizen foi implementado primeiramente em empresas japonesas depois da Segunda Guerra Mundial.

Se você realiza alguma atividade da mesma forma, todos os dias durante 1 ano, provavelmente está desperdiçando tempo em não melhorar este processo. Lembre-se que a rotina leva o empreendedor a desanimar e ficar na zona de conforto, e essa é uma das piores coisas que podem acontecer para quem busca resultados além do esperado.

O empreendedor que se prende a uma rotina de trabalho, pode deixar de ver erros ou problemas na empresa por simplesmente achar que a rotina adotada dá conta do trabalho a ser executado. Invista tempo redesenhando processos e guarde uma ou mais horas por semana analisando possíveis melhorias para seus processos.

Em um curto prazo de tempo poderá visualizar a melhora nos processos, gerando melhores resultados e tornando a organização cada vez mais eficiente. Redesenhar, automatizar e reavaliar processos farão com que a organização esteja sempre agregando valor aos seus bens e serviços.

Para exemplificar, posso citar o processo de controle de fluxo de caixa. Quanto mais automatizado e preciso for, mais fácil será agregar valor aos bens e serviços. Transforme a frase “Hoje melhor do que ontem, amanhã melhor do que hoje!” em

Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

