

Paradigmas do Empreendedorismo

Nome: Jefferson Pedro da Silva

Turma: AED. 1301

Novas Ideias Criam Novas Oportunidades

O empreendedorismo surge com uma boa ideia. Embora estarmos vivendo num mundo com padronizações ocasionadas por tendências globalizadas, o espírito empreendedor está no cerne da população que deseja resolver problemas negligenciados pelo governo ou garantir a própria fonte de renda de maneira independente.

Dito isso, numa época com criptomoedas, bancos/corretoras de baixas taxas e um fluxo imaterial cada vez mais simplificado e eficaz, sempre há espaço para se competir no mercado. Entretanto, seguir a sua ideia inovadora sem a devida formalização e educação resultará em um caminho cheio de dificuldades e sem visões de longo prazo para o seu negócio.

Incubadoras de Empresas

Para ajudar no desenvolvimento do seu negócio, as incubadoras de empresas surgem para conectar empreendimentos iniciais ao mercado, fornecendo informações, treinamento e financiamento para o negócio. Alguns exemplos de Incubadoras são:

Sebrae;

Simpi;

Instituto Empreender Endeavor;

Finep.

Jovens Investidores

Os bancos/corretoras estão cada vez mais flexíveis em relação aos investimentos. Hoje, qualquer adolescente pode abrir uma conta no banco com a autorização do responsável para iniciar sua carreira de investidor, começando por investimentos de longo prazo.

No mercado de trabalho, os jovens empreendedores tiram vantagens de seus trabalhos de jovem aprendiz não somente para se especializar, mas para também obter o conhecimento empírico que contribua no desenvolvimento do seu futuro empreendimento. Uma das habilidades mais notáveis de qualquer empreendedor é a capacidade de tirar vantagem de derivadas situações, criando suas oportunidades jamais vistas pelos outros, ao invés de esperar surgir por uma. Por isso antes de entrar em um emprego ou dar o primeiro passo no próprio negócio surgem questões como:

- O retorno sobre o investimento será favorável?
- Qual será o benefício de longo prazo?
- O que aprenderei com isso?

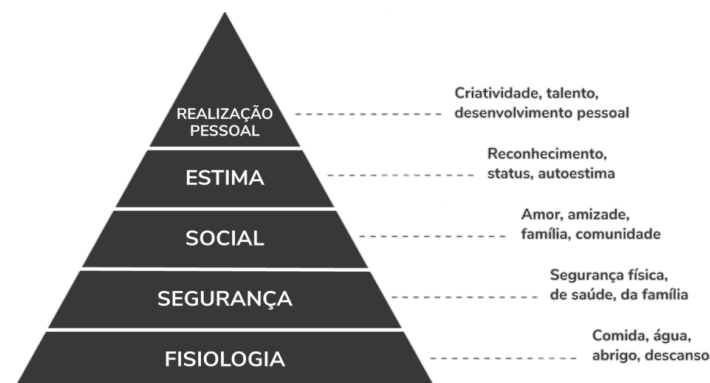
Novas estratégias de negócio



Toda empresa busca um diferencial, uma vantagem que abre caminho para superar a concorrência. Por causa disso, vemos que o conceito de Stakeholder abrange cada vez mais grupos de pessoas, pois é de suma importância manter todos aqueles que afetam o negócio dedicados a ele.

Apesar das máquinas estarem cada vez mais tomando conta das atividades padronizadas, o trabalho monótono ainda emprega milhares de pessoas, sendo necessário estratégias externas e internas para lidar com a produção competitiva, mantendo os colaboradores engajados.

Pirâmide de Necessidades de Maslow



A pirâmide de Maslow tem como objetivo identificar e classificar as necessidades humanas. No âmbito empresarial, ela é usada para com os clientes e colaboradores. Mas como identificar as necessidades dos colaboradores para atendê-las? Para o colaborador alcançar a sua auto realização na empresa é necessário seguir a hierarquia das necessidades, começando pelo nível mais baixo.

5. Fisiologia - Salários e benefícios;
4. Segurança - Ambiente de trabalho seguro;
3. Social - Pertencimento;
2. Estima - Reconhecimento na empresa;
1. Realização Pessoal - Se tornar a melhor versão de si mesmo.

Saber identificar as necessidades dos colaboradores para sempre atendê-las é essencial para melhorar o ambiente de trabalho e a eficiência da produtividade.

Indicadores de Desempenho (KPIs)

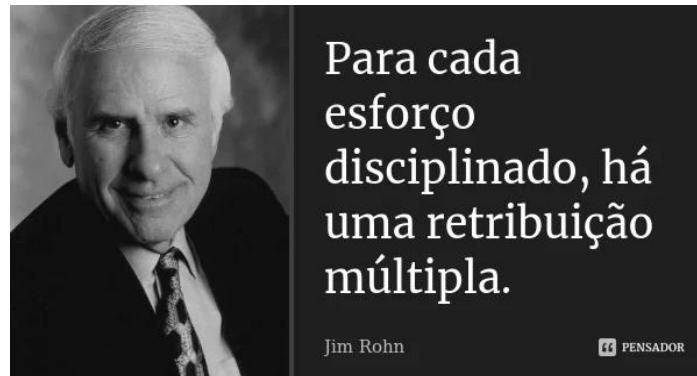


Os indicadores de desempenho mostram se o funcionamento e estratégias da empresa estão alcançando o resultado desejado. Saber identificar como medir os processos da empresa possibilita melhora no desempenho do produto, serviço ou na performance. Os indicadores devem trazer informações úteis que apoiam escolhas inteligentes e podem ser classificados de quatro maneiras:

- Financeiro - Medem o desempenho financeiro da organização em relação aos investimentos e rentabilidade;
- Clientes - Reflete a relação do cliente mediante ao ponto de vista do cliente;
- Processos Internos - Desempenho da qualidade e eficiência dos produtos e serviços;
- Capacidade Organizacional - Desempenho das atividades do Departamento Pessoal e Recursos Humanos.

Os KPIs precisam ser acompanhados e analisados periodicamente para serem medidos e comparados. Criar rotinas de acompanhamento dos indicadores ajudam a entender o que funciona e o que não funciona na empresa.

Dominando Inteligência Emocional



São muitas as siglas, metodologias e estratégias para cuidar do próprio negócio, porém antes dominar soft skills do que hard skills. Aprender a usar suas emoções para pensar e não pensar com elas é tão essencial quanto a competência técnica para execução, pois a inteligência emocional afeta diretamente o processo decisório. As quatro áreas para dominar a inteligência emocional são divididas em como nos sentimos e nos comportamos:

Comportamentos

- Autogerenciamento - Capacidade de controlar os impulsos emocionais, sejam eles bons ou ruins;
- Conexões sociais - Capacidade de se relacionar com respeito e empatia.

Sentimentos

- Autoconsciência - Compreender suas emoções e de onde elas vem;
- Conscientização dos outros - Entender como os outros se sentem e se comportam.

Plano de Negócios Canvas

O Canvas é uma ótima ferramenta para organizar as partes mais importantes do plano de negócios. Ao materializar suas ideias, você racionaliza seus objetivos.



1. Proposta de Valor

Você está oferecendo um produto ou serviço ao cliente, porém qual tipo de valor isso agregará a ele?

2. Segmento de Clientes

Quais são os clientes da empresa? Saber o perfil do cliente que a empresa mira em atingir é essencial para guiar o negócio.

3. Canais

Escolher quais serão os canais de comunicação para se conectar ao cliente no momento da compra e no pós-venda.

4. Relacionamento com Clientes

Qual tipo de relacionamento com o cliente será cultivado para fidelizá-lo?

5. Fontes de Receita

De que maneira a empresa lucra e quais serão suas fontes de renda.

6. Recursos Principais

Os recursos para a criação e funcionamento da empresa.

7. Atividades Principais

Para concretizar o valor que a empresa oferece, quais atividades ela exercerá?

8. Parcerias Principais

Os fornecedores e apoiadores importantes.

9. Estrutura de Custos

Custos fixos e custos variáveis.

Conclusão

Entre todas as habilidades e competências que um empreendedor pode ter, sem dúvida, a capacidade de ser bom aluno é a maior delas. Durante toda a nossa vida haverá momentos em que seremos professores e alunos; momentos para doar e receber conhecimento.

Grandes empresas já abriram falência, pois seus líderes acreditavam que seus produtos ou serviços não precisavam de aperfeiçoamento. Além de aprender com os próprios erros é de suma importância aprender a evoluir para se manter no mercado. Achar que já aprendeu o suficiente na vida é tornar a si mesmo obsoleto.