
8. Planejamento e monitoramento sistemáticos

- Planeja, antecipadamente, dividindo grandes tarefas em sub-tarefas, com prazos e resultados esperados, com a descrição detalhada da forma como o plano será executado e os responsáveis pela execução para se atingir um objetivo/ meta.
- Acompanha sistematicamente a execução do plano, revisando-o e flexibilizando ações, se necessário, considerando os resultados obtidos, eventuais imprevistos ou mudanças circunstanciais.
- Faz controles por meio de anotações ou lançamentos (movimento de caixa, contas a pagar/ receber entre outros) e utiliza os dados para dar suporte à tomada de decisões ou solução de problemas.

Para se consolidar cada vez mais no mercado, o empreendedor bem-sucedido precisa aprender a planejar e acompanhar permanentemente seu planejamento, a fim de avaliar os resultados da empresa. Esse acompanhamento é chamado de monitoramento sistemático, imprescindível para a adoção de medidas corretivas ou ajustes, sempre que necessário. Dessa forma, é indispensável que você programe suas ações futuras.

Assim, padroniza-se tudo aquilo que funciona bem e aprimora-se o que for identificado como importante de ser alterado, gerando constante aprendizado. (Ciclo PDCA)

9. Persuasão e rede de contatos

- Cria e utiliza, intencionalmente, estratégias para convencer outras pessoas, sempre com pragmatismo e valores éticos comuns;
- Identifica, faz contato e mobiliza pessoas estratégicas e facilitadoras para atingir seus próprios objetivos;
- Desenvolve e mantém relações e parcerias comerciais sustentáveis e de qualidade, fortalecendo as redes de contato.

Um empreendedor está sempre em contato com várias pessoas: clientes, fornecedores, concorrentes, parceiros, técnicos, especialistas de diversas áreas etc. Muitas vezes, são pessoas que não estão diretamente ligadas ao seu negócio, mas que, a qualquer momento, podem lhe ser muito úteis. Busque, portanto, manter contato com as pessoas que podem se tornar fonte de informações e/ou soluções para você.