

- Desenvolve ações ou procedimentos (rotinas, processos, check list, entre outros) para padronizar o trabalho, visando à manutenção da qualidade/eficiência.

A exigência de qualidade e eficiência é um importante diferencial em qualquer tipo de negócio. Quando os prazos e a qualidade esperada pelo cliente são garantidos e superados, conquista-se a confiança desse cliente. Lembre-se que, por maior e melhor que seja a qualidade que você fornece, é preciso estar sempre inovando nos produtos/ serviços, para se adequar às mudanças tecnológicas, comportamentais e de tendências de mercado, a fim de se destacar em relação à concorrência.

### **5. Correr riscos calculados**

- Analisa e avalia, previamente, pelo menos duas alternativas (por exemplo, os recursos físicos, organizacionais, financeiros e seus pontos fortes e fracos) e corre riscos intencionalmente.

- Age para minimizar as chances de algo não acontecer como previsto, reduzindo os riscos ou controlando resultados.

- Coloca-se em situações que indicam desafios para si mesma (ultrapassando a normalidade do dia a dia), envolvendo a possibilidade de riscos moderados.

Montar uma empresa ou investir para melhorá-la implica riscos. Ser ousada é muito importante para se ter um diferencial competitivo. No entanto, é fundamental avaliar e calcular esses riscos para saber quando você deve se arriscar, objetivando o crescimento de sua empresa.

Aprender a correr riscos calculados significa avaliar bem as possibilidades (pelo menos duas delas), tentar minimizar os riscos e controlar os resultados. A empreendedora, por natureza, opta por riscos moderados e não se predispõe às aventuras que não a levam a lugar algum.

Para correr riscos calculados, é essencial buscar informações previamente para que a situação seja analisada minuciosamente. Se, por exemplo, você deseja investir em sua empresa para aumentar a produção e as vendas, é importante realizar uma pesquisa para saber se existe mercado capaz de absorver a ampliação da produção desejada, bem como avaliar se a infraestrutura atual, os recursos de caixa e as competências instaladas favorecem a decisão.

### **6. Estabelecimento de metas**

- Estabelece metas e objetivos que sejam desafiantes, factíveis e que tenham significado pessoal. É essencial saber aonde se quer chegar e os motivos (de acordo com os próprios valores), tendo consciência de que isso pode exigir um esforço adicional.

- Tem uma visão de longo prazo (acima de 5 anos) clara, especificando para onde e quando quer chegar, alinhada à natureza da empresa.

- Define metas de curto ou médio prazo com parâmetros claros, realistas, mensuráveis, coerentes e integrados à visão da empresa.

Pode-se considerar que o estabelecimento de metas também é uma característica muito significativa para a empreendedora, pois significa um “norte” da bússola empresarial. Trata-se de uma referência específica de condições, tempo e aonde se quer chegar. Para atingir sua meta, é interessante que você crie estratégias e estabeleça indicadores de resultados para avaliar se está se aproximando ou se afastando dela. Veja um exemplo: imagine que a sua meta é aprimorar a gestão de sua empresa em 12 meses, realizando ações específicas e essenciais à melhoria no desempenho e competitividade no mercado. A participação neste Prêmio é uma ótima oportunidade para avaliar seu comportamento empreendedor, identificando seus pontos fortes e também as oportunidades de melhoria na gestão de sua empresa.

### **7. Busca de informações**

- Dedica-se a obter, pessoalmente, informações econômicas, tecnológicas, sociais, político-legais, tendências de mercado, de clientes, atuação dos fornecedores e dos concorrentes. Todas as informações devem ser necessárias e importantes à empresa.

- Investiga, pessoalmente, como fabricar um produto ou fornecer um serviço.

- Procura pessoas que, reconhecidamente, têm conhecimento técnico e/ou experiência técnica/ comercial (especialistas) ou organizações que atuam em gestão empresarial para obter assessoria técnica, econômica, legal ou comercial.

Conversar com colaboradores, clientes, fornecedores e concorrentes é essencial para posicionar melhor sua empresa no mercado. É inerente a uma empreendedora querer saber mais e mais, porém, é importante ter foco na busca de informações para não investir tempo com temas ou assuntos que não sejam relacionados ao negócio. Saber identificar e filtrar as fontes de informações ajuda a melhorar a percepção do seu negócio.