

Você pode obter informações de diversas fontes. Procure saber as opiniões dos consumidores sobre o seu produto, fique atento às sugestões e observações deles; pesquise maneiras de melhorar seu produto ou serviço; identifique vantagens e desvantagens de sua empresa em relação à concorrência; leia jornais, revistas e publicações setoriais atualizados, escolhendo temas relativos à sua área de atuação. Navegue na Internet com um olhar amplo, mas direcionado às oportunidades que sejam de maior impacto no setor de atuação de sua empresa. Há sempre cursos e palestras e novas informações no mercado. Visite feiras e eventos correlacionados à sua área empresarial.

Conheça os concorrentes, experimentando e testando os modelos praticados por eles para verificar o que pode ser melhorado no seu padrão.

Sempre existem melhorias que podem e devem ser feitas. Buscando pessoalmente as informações, é possível obter também dados confiáveis e com fidelidade à realidade do mercado. E, caso a sua pesquisa pessoal não seja suficiente, procure a ajuda especializada de um técnico. Lembre-se de consultar o SEBRAE, Associações Empresariais, a FNQ, dentre outros, pois são organizações que possuem publicações, cursos e serviços relacionados à gestão que poderão lhe ser muito úteis.

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, a empreendedora bem-sucedida 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.

Uma empreendedora 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.

Toda empreendedora, além da rede de contatos, precisa saber convencer as pessoas a fazerem o que se espera delas. Por exemplo: convencer um cliente a experimentar o produto, argumentar e convencer um fornecedor a entregar um produto ou serviço mais rápido. Mas, para convencer alguém, é preciso saber se comunicar de forma assertiva, ter bons argumentos, comprometimento com o que foi acordado e garantir que ambas as partes se beneficiem no processo, preservando valores éticos comuns.

10. Independência e autoconfiança

- Toma suas próprias decisões, sem se sentir dependente das normas e controles impostos por outras pessoas, tendo liberdade de ação.

- Mantém seu ponto de vista, mesmo diante de opiniões contrárias ou de resultados inicialmente desanimadores, se sua experiência de vida justificar tal decisão.

- Expressa, com convicção e segurança, sua capacidade para executar uma tarefa difícil ou de enfrentar um desafio.

A independência e autoconfiança é uma característica consequente da prática de todas as demais, sendo uma fonte de inspiração para colaboradores e membros da rede de contatos (clientes, fornecedores, concorrentes, parceiros, entre outros). Ela é um dos fatores que asseguram o papel de liderança em uma organização.