

## 1. Determinações do Empreendedor

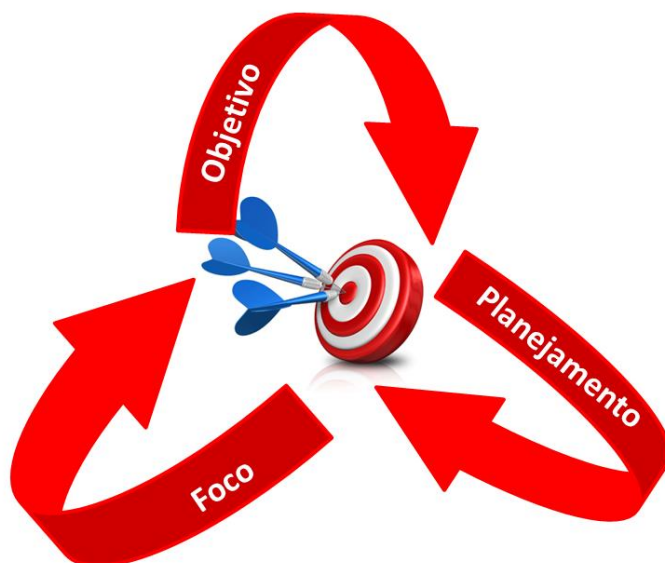
### 1.1. Metas

Quando se define que quer se tornar um empreendedor, isso vai requerer metas a serem feitas e preestabelecidas para que, mesmo que não haja um rumo, se possa sair do lugar, encontrando, em seguida, novas ideias e direções a serem tomadas para seu negócio. Fazer crescer seu empreendimento, aumentar suas vendas e até mesmo contratar novos funcionários requer várias pequenas metas integradas a cada plano para se chegar ao sucesso. Parece simples, mas esses desafios são, muitas vezes, suficientes para parar diversos empreendedores pelo caminho, pois, caso não estejamos determinados para obter sucesso, teremos uma grande chance de cair devido à pressão.

É de grande importância se preparar mentalmente, colocar suas metas no papel e ver onde quer chegar.

- Escreva sua meta em um papel
- Coloque uma linha de tempo para ela
- Crie objetivos que possam ser alcançados
- Imagine-se no futuro e trabalhe o caminho de volta que trilhou
- Tenha responsabilidades

Crie motivações em suas metas. Após bater alguma, dê algo a si mesmo. Procure um incentivo uma premiação, tente parabenizar seu progresso. Mas caso não consiga bater nenhuma meta, evite ficar chateado, foque em pequenas vitórias, pois isso vai fazer seu cérebro não pensar em consequências ruins ou negativas. Lembre-se que qualquer meta é válida, todas são importantes para nosso progresso. Portanto, aprenda a ser grato por qualquer coisa boa que possa vir a acontecer.



Além de estabelecer metas e aprendermos a não nos frustrar, temos também que manter firmeza em nossos objetivos, pois hoje não basta trabalharmos exaustivamente para realizar nossas metas para que depois não consigamos manter o mesmo progresso que tivemos anteriormente. Portanto, manter uma rotina de esforço aliada ao que queremos é o essencial, sendo que a diminuição do interesse ao longo do tempo e a mudança da rotina pode levar à perda do foco. Após ficar um dia sem desenvolver aquele percurso, o corpo e a mente entra no estado de relaxamento e perda da constante. Sendo assim, você tende a repetir a falta de progresso ou a diminuição do trabalho nos dias seguintes que virão, sem que isso tenha sido notado no início.

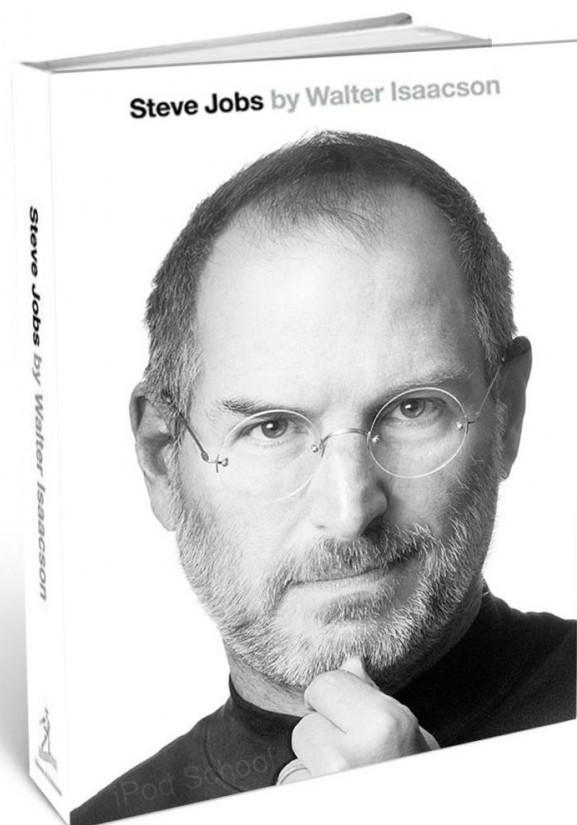
Por esses motivos, muitas pessoas não conseguem manter uma dieta por um certo tempo estabelecido, a maioria, após um dia de fartura em uma determinada ocasião, desiste dos seus últimos progressos e seu corpo torna a relaxar, aceitar ou entrar em um novo ritmo. Seja uma pessoa equilibrada e mantenha sempre sua direção reta em seus objetivos, com o mínimo de flexibilidade para que não caia em tentação e acabe colocando em risco todo o caminho que já trilhou até o momento.

## 1.2. Desenvolver Habilidades

É importante o empreendedor ter o desejo de aprender, pois terá competidores e uma indústria que sofre constantes mudanças e atualizações do seu conteúdo. Ler livros constantemente sobre o tema é uma coisa bem comum entre os empreendedores, desde os que estão iniciando até os que já são os melhores. A leitura é bastante útil e não pode ser descartada para o aprendizado.

Tente se inspirar em certos empreendedores de sucesso que tragam certa similaridade com seu negócio. Pesquise sobre o progresso dele, vá atrás de documentários, revistas, vídeos onde falam dele, leia sobre como foi na escola, na sua vida acadêmica, a relação com seus pais, amigos ou pessoas que viviam com ele diariamente, tente achar ligações que façam entender como ele chegou a tal patamar, entenda todo o processo de crescimento desse empreendedor, veja o que se parece com o seu, onde errou para que você para que você consiga tomar como exemplo, olhe também sobre o modo de vida que ele leva, como se alimenta, os exercícios que costuma fazer e o porquê dele fazer esses exercícios, procure sobre sua rotina de trabalho como é feita por ele para se tornar mais criativo ou produtivo, leia bastante se informe o tempo todo, seja sempre o primeiro a saber antes dos outros.

*“Irei ressaltar aqui um empreendedor que talvez não tenha nada a ver com o tipo de negócio que você queira administrar, porém, ele foi um grande influenciador da futura geração com seu excepcional negócio e jeito de empreender, um verdadeiro sucesso, tenho quase certeza que já deve ter ouvido falar dele, portanto, seu nome é Steve Jobs e deixo como recomendação a leitura da sua biografia. “*



Com as mídias, pode-se obter um conteúdo mais diversificado e prático. Temos várias formas de estudar com elas, por exemplo: acordar cedo pela manhã para ver as notícias da indústria, palestras em vídeos que podemos adquirir na própria internet, também seguindo empreendedores de sucesso em suas redes sociais e acompanhando o que eles compartilham de interessante. Hoje em dia já é disponível um recurso de transmissão ao vivo que também acontece em várias plataformas e redes sociais, como facebook, instagram, como também palavras de pessoas bem-sucedidas que podem servir como exemplo. Portanto, não deixe de seguir e usar a favor do seu empreendimento esses recursos. Procure frequentar palestras e lugares como eventos de empresas, por exemplo, pois podem possibilitar que você faça novas amizades com pessoas que tenham a ver com seus planos de negócios ou algo parecido.

Se quisermos ser vendedores e não soubermos como oferecer o produto, quem vai se interessar em querer adquiri-lo? Portanto, temos que entender a real importância de saber vender o produto e que é absolutamente essencial oferecer de uma forma que passe confiança sobre aquilo que você quer que o seu cliente tenha. Mostre que se preocupa com ele e com a qualidade do que vai obter, é uma boa forma de conseguir sua confiança. Treine e pratique muito o que você vai falar com conhecidos, amigos ou até mesmo na frente de um espelho. Lembre-se, só ficará bom depois de muitas tentativas, e as falhas devem ser vistas positivamente, pois são aprendizados.

Outra coisa extremamente importante é saber administrar o dinheiro que tivermos. É bastante simples. Se não soubermos lidar com os recursos, não saberemos lidar os negócios. Portanto, comece vendo se vive com menos que ganha. Se a resposta for não, comece a treinar, comece descartando o que não é extremamente essencial para sua vida, evite gastos desnecessários apenas por consumismo. Desenvolva perguntas para si caso se depare com situações que esteja querendo ter ou fazer algo com o seu dinheiro, treine dizer não para as coisas que não irão te beneficiar. Faça perguntas, como:

- Eu realmente vou precisar disso?
- No que isso vai me ajudar a melhorar ou melhorar meu negócio?
- É essencial que eu tenha isso para minha saúde ou bem-estar?
- Eu consigo viver sem isso?

É importante que seja claro em suas respostas e leve a sério o teste. Depois disso, tente se desfazer das coisas que podem desviá-lo do seu foco ou que não traga progresso nenhum para sua vida. Evite coisas que te deixe acomodado de mais, assim como abandone os maus hábitos de pensar, reveja também suas amizades, analisando se elas irão te ajudar ou atrapalhar. O bom posicionamento dos pensamentos é importante. Após ter conseguido aprender a administrar seu dinheiro, veja se consegue ganhar mais, não apenas saber onde conseguir dinheiro, mas como acreditar que correr riscos com seus negócios é um bom investimento.



Aprenda a controlar o estresse, não fique frustrado por acontecimentos do seu dia que podem aparecer de repente. Por isso, esteja mentalmente preparado, mantenha uma vida saudável, evite consumir coisas que possam influenciar no seu metabolismo ou em suas emoções, tente fazer um esporte, mantenha-se sempre equilibrado e relaxado, administre bem sua noite de sono e tente não apenas pensar em trabalho, dando um descanso para si mesmo.

Seja produtivo, mas lembre-se que não existe um certo jeito de ser produtivo. Aprenda sobre si, entenda o seu melhor jeito de trabalhar. Se for possível, organize um lugar só para você com decorações e objetos que te deixem confortável, reveja sua rotina, crie seu plano de tarefas diárias e tente variar seus horários.

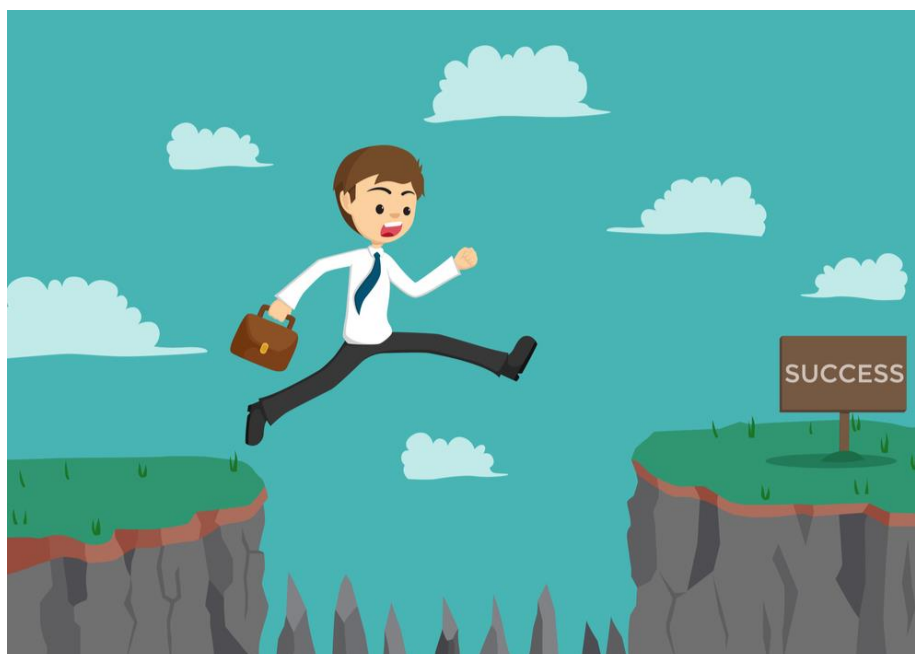
Faça amigos, troque experiências, procure alguém que esteja passando pelos mesmos momentos que você, se apoie, busque ajuda para o que você quer fazer, assim como tenha amigos e pessoas em que se possa confiar até para pedir conselhos e novas ideias, pois, às vezes, precisamos de uma visão diferente da nossa.

Encontre quais são suas forças e onde estão suas fraquezas. Não somos perfeitos, temos defeitos, por isso devemos estar cientes do que podemos ou não fazer. Traga novas pessoas para trabalhar com você, fazendo com que entendam suas ideias. Mostre uma direção a elas, saiba manejá-las, treine-as e prepare-as para serem efetivas. E se não souber como prepará-las, tire um tempo para aprender como encorajá-las, motivá-las e desenvolver suas habilidades.

Aprenda a concretizar vendas, torne isso uma rotina diária, veja isso como algo comum que deve sempre ser concretizado. Se possível, transforme em uma mania sua, mas não seja chato, evite ser irritante na hora da venda, dê motivos para que as pessoas pensem com carinho e voltem a te procurar. Após ter realizado a venda, evite expressar emoções de uma forma exagerada, trate como algo normal, mantenha postura e certifique o cliente de que ele irá gostar do que adquiriu, passando confiança sobre o seu trabalho.

### 1.3. Riscos

Alguns dos empreendedores de maiores sucessos tomam riscos, mas quando as pessoas ouvem a frase “tomar riscos” associam somente à perda. Falhar não significa especificamente algo ruim, como também não quer dizer que não temos capacidade para empreender. Devemos enxergar de uma forma positiva o problema e tentarmos aprender com ele, uma vez que buscar superar os desafios irá nos tornar mais fortes para os próximos que virão, pois é uma constante que sempre irá existir. Portanto, não adianta querer escapar. É preciso superar. Os melhores empreendedores são geralmente aqueles que mais tiveram desafios em sua trajetória e, por conta disso, enxergaram nesses desafios oportunidades de vencer, passando por cima deles e deixando para trás muitos outros concorrentes que não tiveram a mesma visão e entusiasmo.



Abaixo estão pontos de vista de alguns empreendedores que passaram por situações de fracassos e riscos no início ou ao longo de seu negócio, assim como a forma que eles souberam lidar com essa situação e como desenvolveram seus pensamentos.

1. Cubra o aluguel, então comece com outro negócio.

Gostaria de entrar em um negócio promissor e começar a vender porque é isso que eu sou bom. No momento em que minha renda estava coberta, eu começaria um negócio. Isso não causaria muita diferença se fosse um carrinho de cachorros quentes na esquina ou um arranque de tecnologia, desde que eu acreditasse de todo o meu coração no produto. - **Barbara Corcoran, fundadora do The Corcoran Group e Shark on Shark Tank**

2. Haverá picos e vales. Quando estiver nos vales, não se isole. Os seres humanos são animais sociais. Não importa o quão ruim, é bom pensar sobre o teste de funeral: se você tiver pelo menos 150 pessoas que aparecerão no seu funeral, você é bom. Sua rede é uma grande rede de segurança; há muita ciência para indicar qual é a melhor forma de se recuperar da depressão, da ansiedade e da maldade. - **Tai Lopez, investidor e assessor de muitas empresas multimilionárias**

3. Passe três dias de luto, então monte seu retorno.

Eu falhei o suficiente nas empresas que tive que fazer um novo começo familiar. Eu me dei três dias para lamentar a perda de um negócio ou um grande fracasso. Depois disso, eu faria um plano para construir a capital e a infraestrutura para executar meu retorno. Eu estabeleço lembretes várias vezes por dia para ficar no topo da execução do meu novo plano. - **Mirza, CEO da Mirza Holdings e "The \$ 500 Million Man"; falhou em oito empresas de volta para trás e hoje administra um império de nove figuras com mais de 600 funcionários**

4. Transforme o desastre em oportunidade.

Isso realmente aconteceu comigo há 20 anos, então eu não tenho que imaginar isso acontecendo. Eu me encontrei expulsado de uma empresa que eu ajudei a crescer 300 por cento. Quando essa perda maciça aconteceu comigo, eu decidi que era hora de eu ter meu próprio negócio e ser o mestre do meu próprio destino. Nunca perdi a fé nas minhas habilidades. Concentrei-me na minha capacidade de fazer as coisas funcionarem bem. Fiquei positivo e usei um evento devastador para me forçar a pensar mais do que nunca. - **Jim Mathers, CEO da North American Energy Advisory, Inc.**



5. Acerte os freios, mude a direção e aumente a velocidade.

Se eu fosse começar de novo, eu iria parar e ficar "no estado" - estar em meditação e silencioso, e apenas me concentrar no resultado desejado para um novo empreendimento. Gostaria de definir meus objetivos, criar estratégias, construir uma equipe em torno dele e capacitá-los com um "porquê" que é maior do que dinheiro ou incentivos. Então, atenda ao marketing, operações e finanças - conheça seus números. E lembre-se: é uma maratona, não um sprint. - **Roy McDonald, fundador e CEO da OneLife**

6. Avalie suas fontes de capital.

Se você perdeu tudo, você tem duas opções: sair de você mesmo ou olhar no espelho e responder algumas perguntas sérias. Comece com: "Qual capital de vida (relacionamento, intelectual, físico, espiritual e financeiro) posso acessar imediatamente para começar de novo?" Compreenda que a vida fornece feedback constante: você precisa rever o resultado e modificar seus pensamentos, palavras e ações para criar o resultado desejado. - **Craig Lack, CEO da ENERGI e criador de Planos de Saúde Baseados no Desempenho®**

7. Encontre o seu porquê.

Perdi tudo três vezes. Pela experiência, sua mentalidade é tudo. Aproveite o tempo para restaurar sua atitude. Perder tudo é muito difícil, mesmo devastador, mas continuar com a atitude de um perdedor torna tudo mais difícil. Sem festas de piedade! Então, identifique o motivo pelo qual você construiu tudo em primeiro lugar. Qual foi o propósito? Use isso como sua principal motivação para reconstruir. Todos os eventos dramáticos passarão, mas devemos escolher nossa direção durante as consequências: para cima ou para baixo. - **John Hanna, autora de "Way of the Wealthy" e CEO do Fairchild Group**

Vimos acima alguns textos de grandes empresários, ensinando como tomar riscos ou se recuperar de uma queda. São maneiras usadas por eles, truques que desenvolveram como forma de solucionar seus problemas, por isso resolveram compartilhar para que mais empreendedores possam usar caso sintam-se familiarizados com as situações. E além de pessoas que compartilham seus problemas com soluções, temos várias outras formas de desenvolver soluções na hora de correr um risco e não sair como planejado. O importante é nunca desistir daquilo que gostamos.

## 1.4. Perseverança

A paixão vai alimentar sua direção e a determinação é o que vai te fazer ter sucesso. Se estiver montando uma empresa desde o início ou estar comprando um negócio que possui um histórico comprovado, terá que apreciar o que está fazendo. No entanto, se não estiver completamente apaixonado pelo o que estiver fazendo, no meio do caminho irá se encontrar cansado e desgastado com obstáculos criados por si mesmo, ficando provavelmente dias e noites trabalhando em cima de projetos e criando fantasmas que poderão te levar a um colapso.

Mantenha consistência no que está fazendo, procure anotar os motivos pelos quais você faz aquilo e trate de ler todos os dias antes de iniciar seu trabalho. Além disso, tente adicionar novas ideias, faça bem feito para que não precise retornar a fazer isso novamente, podendo provavelmente adicionar estresse no seu trabalho, pois você vai associar à perda de tempo e trabalho redobrado. Procure também não fazer outras coisas que possam te distrair no momento que está fazendo seu trabalho, dependendo o que estiver fazendo pode vir te provocar irritabilidade e seu cérebro associar com o trabalho, tornando a vontade de desenvolvê-lo menor. Comprometa seu trabalho consigo mesmo ou com sua família. Busque algo que possa lhe motivar a fazer.



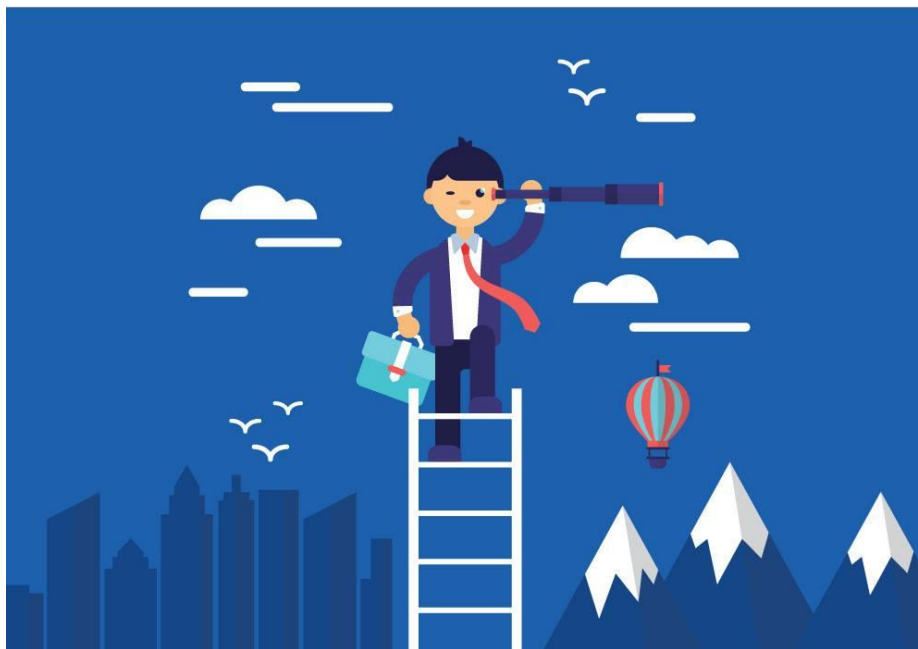
Uma vida saudável é o essencial para manter a paz interior, busque novos lugares para se inspirar e desenvolver seu trabalho, troque aquele ambiente associado com algum problema, pelo menos por um tempo até que possa desassociar. Procure rodear-se de pessoas que têm objetivos parecidos com o seu e que não te deixem desistir, por isso é bastante importante rever os amigos e buscar pessoas que não desviem sua atenção para outros fins, como aquelas que não irão ajudar a desenvolver seu o entusiasmo com seu trabalho. Caso um problema surja, tente não insistir nos erros, busque ser flexível, não bata de frente com o problema, evite confrontar, buscando novas formas de desenvolvê-lo. Pergunte-se em que momento foi que errou, ache o erro antes de tentar novamente, isso o torna perseverante e fará ter menos desgaste com o seu negócio.



## 1.5. Oportunidades

A oportunidade de negócio vai depender do perfil do empreendedor, o jeito que ele é, o que ele gosta, por isso é importante criar uma lista com coisas que gostamos de fazer, como ler livros, cuidar do seu jardim, fazer algum esporte. Em seguida, monte uma outra lista com conhecimentos que domina e que gostaria de continuar aprendendo. Com essas listas que criou, veja aplicar como forma de negócio, o que pode ser oferecido ao mercado e se ele precisa.

Agora vejamos as tendências de mercado. Temos tendências de curto prazo e de longo prazo, dependendo o tipo de negócio que queira fazer. Primeiro, quando olhamos para tendências, precisamos identificar problemas delas e depois identificar soluções. Essas soluções são suas ideias de negócios que anotamos e depois juntamos anteriormente. Podemos também copiar técnicas, mas, se formos fazer isso, é importante copiar de lugares distantes, não muito próximo de onde queremos estabelecer nosso negócio. Além disso, procure adaptar a ideia ao meio onde vai ser implantada.



Existes alguns tipos de análises técnicas que são feitas para analisar tendências do mercado, porém é preciso um estudo minucioso por parte dos analistas. Essas análises são descritas como movimentos nos preços de mercado, que se sustentam por certos períodos, sendo eles de curto e longo prazo. Também temos os termos que são chamados de tendência altista (bull market) e tendência baixista (bear market). São movimentos que acontecem e que podem ser relacionados com o mercado de ações.

- **Mercados primários**

A duração desses mercados geralmente dura de um a três anos de duração.

- **Tendências seculares**

Uma tendência secular, pode durar de uma a três décadas, mantém dentro de seus parâmetros muitas tendências primárias e, em sua maior parte, é fácil de reconhecer por causa do prazo.

- **Tendências intermediárias**

Dentro de todas as tendências primárias estão as tendências intermediárias, que mantêm os jornalistas de negócios e os analistas de mercado em busca constante das respostas para o que um problema ou um mercado de repente se vira a se dirigir na direção oposta à de ontem ou na semana passada.

- **Tendências a longo prazo**

Esse tipo de tendência usa os dias para contar, usarão talvez um período de 26 a 52 após a última alta que teve.

## 1.6. Exercícios de Conteúdo

Olá, seja bem-vindo a nossa área de exercícios. Desenvolvemos uma série de atividades para que você domine todo conteúdo abordado nesta aula, por isso é muito importante você fazer todos os exercícios e, qualquer dúvida, chame o seu instrutor.

Responda às seguintes questões:

- 1) Qual a primeira coisa que um Empreendedor precisa definir?
- 2) O que deve ser feito para se preparar mentalmente?
- 3) Para desenvolver habilidade o Empreendedor precisa ter desejo de que?
- 4) Cite 3 formas que o Empreendedor possa usar para aprender?
- 5) Quais as perguntas que deve ser feita antes de comprar alguma coisa?
- 6) Quem são os melhores Empreendedores geralmente?
- 7) Como devemos tomar riscos ou se recuperar de uma queda?
- 8) O que vai te fazer ter perseverança?
- 9) Como um Empreendedor não deve se sentir?
- 10) Qual o tipo de vida que um Empreendedor deve manter?