**Fabiano Hauschild/Seanet /micro/Carazinho**

**ORIGEM**

1. Fale um pouco sobre as suas origens, sua família, pais, tios, primos. Existe algum

empreendedor em sua família?Tem alguém como modelo?O que seus pais fazem?

Na minha família, meu pai e meu tio constituíram uma empresa de transporte. Porém, eu como empreendedor abri um provedor de internet.

Você poderia falar um pouco sobre sua formação?Foi bom aluno?Gostava de estudar? Como você aprende mais?

Parei de estudar no segundo grau do colégio, não completei o Ensino médio.

**CONCEITO DE SI**

2. Como você se vê como pessoa? Quais suas características pessoais mais importantes para sua empresa?

Conhecimento técnico, capacidade de liderança, busca sempre pela inovação e qualidade.

**VISÃO**

3. Como surgiu a ideia de ser empreendedor?

Visto uma necessidade, levar uma conexão de qualidade e um preço acessível aos clientes.

4. Como sua empresa começou?Você pensou sobre isso por muito tempo antes de realmente começar o negócio? Fez planejamento?Você já havia considerado a possibilidade de abrir um negócio como uma opção de vida? Conte sobre seus primeiros tempos.

A empresa começou comigo e meu sócio, e nossas esposas. Foi algo bem pensado, sobre uma necessidade das pessoas e uma oportunidade pra nós. No começo, como tudo na vida, não foi fácil, mas com muito trabalho e dedicação se supera tudo.

**O TRABALHO COMO EMPREENDEDOR**

5. Como você identifica oportunidade?

Vendo um problema que as pessoas possuíam, e a capacidade de resolver a esse problema

6. Como você aprende hoje?Tem um método próprio?

Não tenho métodos específicos, vou apenas trabalhando e planejando para desempenhar o melhor possível.

7. Tem um sistema para a solução de problemas?

Não possuo sistema específico.

8. Como lida com o fracasso?

Como um degrau a mais na escada para o sucesso.

9. Qual é o seu trabalho na empresa?Em que áreas gosta de se concentrar? Você se envolve com a rotina, com as operações do dia-a-dia?Quantas pessoas se reportam a você? Você delega atividades?

Sim delego, gerencio e quando necessário me envolvo em algumas operações.

10. Como obtém informações sobre o que está acontecendo na empresa?E como você controla as coisas?

Recebo feedback dos clientes, possuo pessoas que me informam do andamento de tudo.

11. Qual o percentual de solução representado pela tecnologia do produto?Ou seja, a

tecnologia do produto representa qual percentagem do sucesso da sua empresa?

A tecnologia representa quase que 100%, porém o que sobra é devido ao empenho e o bom atendimento do serviço prestado

**ENERGIA**

12. Quantas horas você trabalha por dia? Trabalha aos sábados e domingos?Você tira férias? Você pensa em se aposentar?

Trabalho sábados e domingos quando se faz necessário, tiro férias. Penso em algum dia.

**RELAÇÕES**

13. Que importância dá as relações internas e externas na empresa? E para você, qual é a importância das relações externas? Quais contatos são mais importantes: fornecedores, clientes, pessoas de influência?

Importância fundamental tanto de uma como a outra, para o bom funcionamento da empresa, todos os três são igualmente importantes, porém um destaque especial para os clientes, pois nenhuma empresa sobrevive sem tê-los.

**LIDERANÇA**

14. Como você convence as pessoas a realizar o seu sonho?

Mostrando que vale a pena, mostrando que é um sonho provável de se concretizar e benéfico a quem cooperar.

15. Como descreveria a si próprio como líder da sua empresa?O que é diferente na maneira como você comanda seus negócios?O que lhe dá mais satisfação ao comandar a empresa?

Um autodidata que correu atrás do sonho, gosto de trabalhar em prol da minha empresa, do meu sonho.

**CRIATIVIDADE**

16. O que acha do erro? Como trata os colaboradores que erram? Sua empresa erra muito?

Quem não era? Errar é comum, porém errar duas vezes a mesma coisa é escolha.

17. O que lhe dá mais prazer no processo de empreender? O que torna criativo?

Ver as sementes que foram plantadas terminando e dando frutos.

18. O quanto você diria que a imaginação é importante para o sucesso?

Acredito na importância de observar um problema e transformá-lo em oportunidade.

**A EMPRESA**

19. Qual o fator mais importante para o sucesso da sua empresa?

Deus, sem Ele nada disso seria possível, muito menos provável.

20. Quais são as principais potencialidades e fraquezas de sua empresa?

21. Quais critérios você utiliza na seleção de pessoal?

Esforço e “vestir a camisa”.

22. Você estabelece metas?

Sim

23. Quais argumentos você utiliza para persuadir os clientes a comprar seus produtos?

A qualidade e o bom atendimento, o melhor marketing.

**ENCERRAMENTO**

24. O que diria a alguém que está pensando em iniciar um negócio?

Descubra um problema é transforme em oportunidade. Não é uma jornada fácil.

25. Há algo mais que você gostaria de dizer, que não foi abordado?

Acredito que tudo tenha sido esclarecido.