

10 CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTAIS QUE TODO EMPREENDEDOR DEVE TER



Biominas
BRASIL



ÍNDICE

#1 O que é o empreendedorismo?

#2 Introduzindo o perfil do empreendedor

#3 As 10 principais características do empreendedor

#4 Conclusão

O QUE É EMPREENDEDORISMO?

O empreendedorismo é um conjunto de hábitos e comportamentos adquiridos durante a vida que vão além do velho conceito de simplesmente “nascer empreendedor”.

Dessa forma, se você ainda não possui contato com o empreendedorismo, mas possui interesse em aprender, não se deixe levar pela falácia do “eu não nasci para isso”.

O sucesso empresarial vai depender de características como atitude e pró-atividade, além da maturidade da pessoa ao encarar novos projetos - habilidades essas que podem ser aprendidas com o tempo e com a prática.

INTRODUZINDO O PERFIL DO EMPREENDEDOR

Hoje em dia, vários estudos mapeiam o perfil de empreendedores para se chegar a uma conclusão de quais características são necessárias para se ter sucesso nos negócios.

Nesse e-book vamos focar nas 10 principais características que constroem o perfil empreendedor. No entanto, é importante lembrar que o sucesso empresarial não depende somente disso, sendo também de grande importância ter domínio no ramo em que se pretende empreender, assim como ter competências em negócios.

“

**O QUE FAZ A
DIFERENÇA
ENTRE O
FRACASSO E O
SUCESSO É O QUE
AS PESSOAS
FAZEM COM OS
RECURSOS QUE
ELAS TÊM**

”

DR. DAVID MCCLELLAND,
pesquisador que desenvolveu uma pesquisa junto a ONU
para descobrir características dos empreendedores.

AS 10 PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

#1 INICIATIVA E VISÃO

Um empreendedor deve estar sempre em busca de oportunidades de negócios, mantendo uma mente aberta para novas possibilidades, mesmo que incomuns. Acreditar no seu lado inovador é essencial para gerar novas ideias e visualizar cenários futuros.

Um empreendedor visionário é aquele que mantém um olho nas mudanças do mercado e sabe tirar as ideias inovadoras do papel e implementar ações pioneiras, sempre estando um passo à frente no mercado. Iniciativa e ousadia são os motores propulsores para dar o primeiro passo nos negócios!



CASE: CACAU SHOW

Conhecida por todo o Brasil, a Cacau Show nasceu a partir da iniciativa de Alexandre Costa, que revendia chocolates encomendados e aos 17 anos resolveu começar seu próprio negócio. Alexandre começou vendendo doces de porta em porta e hoje é dono de mais de 1000 lojas espalhadas pelo território nacional.

“Mas, é como costume dizer, se sonhar pequeno e sonhar grande são coisas que dão o mesmo trabalho, então porque não sonhar sempre grande?” (Costa)

Tomar a iniciativa pode ser algo tão pequeno como vender doces de porta em porta. Por outro lado, relacionar essa iniciativa à uma visão do seu negócio é o que faz um empreendedor de sucesso. Para isso, segue como um bom exercício tentar responder aos questionamentos de Alexandre: “Sempre vejo as pessoas reclamarem da falta de oportunidades (...). Isso me faz levantar uma questão muito simples: o que você faz para sua vida ser do jeito que é? Você está correndo atrás dos seus sonhos e objetivos? (...) Em outras palavras, você está ajudando a sua sorte?”

#2 PERSEVERANÇA E COMPROMETIMENTO

A atitude empreendedora está em se comprometer com seu projeto e assumir responsabilidade pelos sucessos e fracassos.

Frequentemente, os obstáculos enfrentados ao implementar um negócio podem resultar em fracassos e aí é que entra a perseverança.

Cabe ao empreendedor não desistir na primeira frustração e assumir uma postura de aprendizado e comprometimento com seu negócio.

No caso de empreendimentos de ciências da vida, projetos tendem a demorar mais tempo para chegar ao mercado devido a questões regulatórias, que podem ser muito burocráticas e desanimadoras. Por isso, a persistência e comprometimento são imprescindíveis!



“

**ESTOU CONVENCIDO DE
QUE CERCA DE METADE
DO QUE SEPARA OS
EMPREENDEDORES DE
SUCESSO DAQUELES
MALSUCEDIDOS É A
PURA PERSEVERANÇA**

”

STEVE JOBS

#3 CORRER RISCOS CALCULADOS

Correr riscos faz parte de qualquer empreitada e cabe ao empreendedor calculá-los da melhor maneira possível. Por isso, essa é a hora em que a liderança se torna essencial para que o empreendedor consiga tomar decisões assertivas e, muitas vezes, ousadas.

Ainda assim, é importante lembrar que correr riscos é diferente de correr perigo! Calcular riscos e analisar as alternativas exigem muito planejamento e entendimento do seu mercado. Nessa hora, ter visão e iniciativa também influenciam na sua tomada de decisão!

Aventurar-se em um novo projeto significa assumir riscos de todos os tipos e cabe ao empreendedor enfrentar esses momentos como oportunidades e seguir em frente encarando os desafios com coragem.



#4 BUSCAR INFORMAÇÕES

Como maior interessado no empreendimento, o empreendedor deve sempre buscar válida sua análise de mercado para conseguir ter uma real noção das demandas do mercado.

Manter-se informado e obter um bom conhecimento na área de atuação do projeto são essenciais para medir riscos e analisar alternativas, além de ser uma garantia da viabilidade da sua empresa para os potenciais investidores e parceiros.

#5 PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS

Saber se comunicar bem e construir uma rede de contatos são pontos importantes para qualquer empreendedor em busca de parcerias estratégicas ou ampliação da carteira de clientes.

Para tanto, é necessário ter capacidade de persuasão, característica que pode ser aperfeiçoada com tempo e bastante treino. Participar em eventos e feiras relacionados ao seu produto/serviço, assim como divulgar a empresa para familiares, amigos e conhecidos são um bom meio para formar novos contatos e relacionamentos comerciais.

Existem vários sites que podem ser de grande ajuda para aumentar sua rede de contatos e servir como uma busca informal de informações de mercado.

The logo for Meetup, featuring the word "meetup" in a red, lowercase, cursive script font.

Meetup – Um site que serve para conectar pessoas com gostos, paixões e endereços próximos. É uma boa dica para qualquer empreendedor que procura entender as demandas do seu público alvo. Usado por vários empresários, o site conta com mais de 200 mil grupos diferentes, sendo que um dos maiores grupos é Carreira & Negócios.

The logo for Startuptravels, featuring a blue location pin icon with a white outline and the word "Startuptravels" in a blue, sans-serif font to its right.

Startuptravels – Com esse site, o empreendedor com viagem marcada tem a oportunidade de conhecer empresários já durante o voo ou no aeroporto. Ao cadastrar as datas das suas viagens no site é possível ter contato com pessoas com perfil parecido do seu que estarão viajando junto com você. Além disso, disponibiliza listas de startups e incubadoras na cidade de destino. Essa é uma boa oportunidade para fazer um benchmarking ou começar novas parcerias!

The logo for rapportive, featuring the word "rapportive" in a bold, black, lowercase, sans-serif font.

Rapportive – Faz com que fique mais fácil conhecer seus contatos e o perfil das pessoas com quem você anda trocando e-mails. Quando alguém te manda um e-mail, o perfil de LinkedIn desta pessoa será anexado junto ao seu nome, fazendo desta uma boa ferramenta para melhorar seu networking.

#6 ESTABELECEM DE METAS

Estabelecer metas é uma atividade que requer planejamento, atitude e habilidade de sentir o mercado. Definir metas muito folgadas ou muito acirradas acaba por gerar indicadores que não medem a situação real do empreendimento.

Cabe ao empreendedor perseguir sempre metas desafiadoras (contanto que sejam realizáveis), com base em uma visão clara de médio e longo prazo, e estabelecer um plano de ação dimensionado à realidade do negócio.

Estipular metas também é uma boa maneira para manter o foco e o comprometimento da equipe!

#7 PLANEJAR E MONITORAR

Um bom empreendedor estipula metas e planos de ação com prazos e objetivos claros e bem monitorados.

Com essas características fica mais fácil enfrentar grandes desafios, além de ser possível adequar-se às mudanças do mercado e fazer uma melhor análise dos indicadores da empresa.

Ter planos de ação e saber implementá-los, assim como revisá-los, permite que o empreendedor considere várias alternativas até encontrar o melhor caminho a ser trilhado.

#8 EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA

Um empreendedor de sucesso sempre exige de si mesmo uma qualidade superior a dos seus concorrentes. Com o foco sempre em oferecer algo inovador, é importante reassegurar ao cliente que seu novo método/produto vem também com qualidade elevada, conquistando, assim, a confiança do mercado.

Exigir mais qualidade da empresa requer uma equipe mais eficiente. Assim, cabe ao empreendedor encontrar as pessoas certas para seu negócio e treiná-las bem!

#9 PAIXÃO E LIDERANÇA

Saber vender sua ideia para potenciais clientes, parceiros e investidores exige características como comprometimento, autoconfiança, contatos e persuasão. Mais do que isso, exige entusiasmo e paixão com o próprio negócio. Pessoas apaixonadas pelo que fazem inspiram aqueles ao seu redor.

Um empreendedor que consegue juntar seu entusiasmo com técnicas de liderança sabe estimular sua equipe e sabe mantê-la motivada e comprometida.



CASE: NATURA

Hoje uma das maiores empresas do Brasil, a Natura começou com apenas sete funcionários em uma pequena fábrica de São Paulo. De acordo com Luiz Seabra, sócio fundador, o que diferenciou sua pequena empresa dos demais fabricantes de cosméticos foi atrelar seus produtos a sentimentos e considerar seu trabalho como uma paixão da vida. “A criação da Natura correspondeu a esse questionamento, procurar entender que projeto a vida tinha pra mim. Mais que pensamentos, mais que a ambição concreta, havia emoção envolvida: a paixão pela linguagem que eu acreditava que estava nascendo. Eu acredito que, sem paixão pelo que se faz, o lucro demora a vir ou nem vem”.

Ao atrelar paixão ao negócio, Luiz percebeu que não vendia somente produtos de beleza, mas principalmente a melhora na autoestima das pessoas.

Para entender o que realmente está em jogo é preciso que o empreendedor use a paixão pelo seu negócio, obtendo um ponto de vista diferenciado em relação ao seu produto - mesmo que este seja algo já padronizado no mercado, como produtos cosméticos.

#10 DETERMINAÇÃO

Ser determinado e autoconfiante são as características de perfil que mais influenciam a cultura do empreendedorismo.

Acreditar que seu projeto vale a pena e lutar para implementá-lo já diferencia um verdadeiro empreendedor dos demais.



CONCLUSÃO

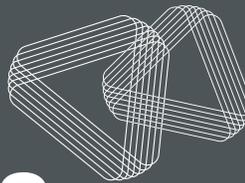
Ser um empreendedor de sucesso não é fácil e, por isso, desenvolver as características citadas neste e-book é fundamental para aqueles que pretendem engatar projetos inovadores e de alto risco.

Colocar-se a frente do mercado, estar sempre atento a novas oportunidades, assim como trazer a paixão para dentro do mundo dos negócios, são fatores que definem um empreendedor moderno, pronto para o mundo atual.

A Biominas Brasil, através de seus programas relacionados à criação e desenvolvimento de novos negócios, lida com o dia a dia de empreendedores e startups e possui vasta experiência no setor de Ciências da Vida.

Se você se interessou pelo assunto e tem um empreendimento na área de Ciências da Vida, entre em contato conosco!

**Quer saber mais sobre o mercado de
Ciências da Vida? Venha nos conhecer!**



Biominas
BRASIL

NEGÓCIOS DE IMPACTO EM CIÊNCIAS DA VIDA

CONTATO:

+55 (31) 3303-0000

consultoria@biominas.org.br