



E-book Academia de Executivos

100 ERROS FATAIS DO EMPREENDEDOR



COM ESSA LISTA, VOCÊ IRÁ APRENDER COMO EVITAR OS ERROS CLÁSSICOS E FATAIS QUE GRANDE PARTE DOS EMPREENDEDORES COMETEM, E ASSIM PODERÁ EMPREENDER E CONSTRUIR SEU NEGÓCIO COM SEGURANÇA E SUCESSO.



1º. ERRO FATAL

NÃO CONHECER O NEGÓCIO



Crédito: Unsplash



1º ERRO FATAL

NÃO CONHECER O NEGÓCIO

O EMPREENDEDOR NÃO DEVE CRIAR EMPREENDIMENTOS NEM TÃO POUCO INVESTIR RECURSOS FINANCEIROS, EM MERCADOS QUE ELE OU SEU SÓCIO NÃO DOMINEM ...É PROBLEMA NA CERTA...
NO BRASIL DE CADA 10 EMPRESAS ABERTAS ANUALMENTE 6 MORREM ANTES DE COMPLETAR 5 ANOS.

O EMPREENDEDOR PRECISA:

TER AO MENOS 10.000 HORAS DE EXPERIENCIA DE TRABALHO E ESTUDOS SOBRE A DINÂMICA DO SEGMENTO DA INDÚSTRIA NA QUAL PRETENDEM COMPETIR. CASO NÃO TENHA PRECISA TER UM SÓCIO OU CONSULTOR QUE TENHA.

CONHECER AS NECESSIDADES (DORES) E DEMANDAS DO PUBLICO ALVO,

SABER COMO FUNCIONA A DINÂMICA DA COMPETIÇÃO, O NÍVEL DE AGRESSIVIDADE ENTRE OS CONCORRENTES

CONHECER A MÉDIA DA MARGEM DE RENTABILIDADE DO SETOR.

CONHECER E DOMINAR A CADEIA DE FORNECIMENTO DOS PRODUTOS E SERVIÇOS ESSENCIAIS PARA A PRODUÇÃO E ENTREGA DOS PRODUTOS E SERVIÇOS QUE A EMPRESA PRETENDE PRODUZIR.



2º. ERRO FATAL

NÃO TER UMA IDÉIA ORIGINAL



Crédito: Unsplash



2º. ERRO FATAL NÃO TER UMA IDÉIA ORIGINAL

NÃO TER UMA IDÉIA ORIGINAL SIGNIFICA:

- PRODUTO IGUAL AO DA CONCORRÊNCIA
- PREÇO IGUAL AO DA CONCORRÊNCIA
- PONTO DE VENDA IGUAL AO DA CONCORRÊNCIA
- PROMOÇÃO IGUAL AO DA CONCORRÊNCIA
- CUSTO IGUAL OU MAIOR AO DA CONCORRÊNCIA

CRIE UM PRODUTO E OU SERVIÇO ORIGINAL-DIFERENTE

- TENHA UM DIFERENCIAL COMPETITIVO.
- TENHA UMA VANTAGEM COMPETITIVA
- ENTREGUE UMA PROPOSTA DE VALOR ÚNICA
- ENTREGUE UM BENEFÍCIO ÚNICO

-RESPONDA: O QUE EU GANHO COMPRANDO O SEU PRODUTO E NÃO O DO CONCORRENTE?



3º. ERRO FATAL

NÃO TER UM PROPÓSITO



Crédito: Unsplash



3º ERRO FATAL

NÃO TER UM PROPÓSITO

O EMPREENDEDOR VISA SOMENTE RENTABILIDADE E LUCRO.
NÃO SABE EXPLICAR PORQUE CRIOU O NEGÓCIO.
NÃO SABE A TRANSFORMAÇÃO QUE VAI GERAR NOS CLIENTES

PROPÓSITO SIGNIFICA

- A RAZÃO DA CRIAÇÃO E DA EXISTÊNCIA DA EMPRESA
- O LEGADO QUE QUER DEIXAR

EXEMPLO DE PROPÓSITO

- GOOGLE: COMPARTILHAR TODAS AS INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS NO MUNDO.
- EBAY: DEMOCRATIZAR O COMÉRCIO ONLINE A TODOS QUE TENHAM ALGO PARA COMERCIALIZAR
- ACADEMIA DE EXECUTIVOS: COMPARTILHAR OS CONHECIMENTOS DE GESTÃO DE NEGÓCIOS DE SUCESSO



4^o. ERRO FATAL

NÃO TER UM PLANO DE NEGÓCIO



Crédito: Unsplash



4º. ERRO FATAL

NÃO TER UM PLANO DE NEGÓCIO

O EMPREENDEDOR NÃO TEM UM “MAPA” DE ONDE QUER CHEGAR.
NÃO TEM O PERFIL DO SEU PÚBLICO ALVO
NÃO TEM DEFINIDO UM OBJETIVO DE VENDAS EM UNIDADES / R\$
NÃO TEM UM ORÇAMENTO
NÃO TEM DEFINIDO SEU CUSTO DE PRODUTOS
NÃO CONHECE O TAMANHO DE SEU MERCADO

UM PLANO DE NEGÓCIOS DEVE CONSTAR :

- QUAL A NECESSIDADE QUE SERÁ ATENDIDA?
- QUAL O PRODUTO / SERVIÇO QUE PRETENDE ENTREGAR?
- PARA QUEM VAI ENTREGAR? QUAL É PERFIL DO CLIENTE DO PÚBLICO ALVO?
- QUAL TAMANHO DO MERCADO ALVO,
- QUAL O OBJETIVO DE VENDAS NO 1º ANO (UNIDADES/R\$)
- QUAL A ESTRATÉGIA DE PREÇO QUE IRA PRATICAR? PREÇOS PREMIUM, MÉDIO OU POPULAR?
- QUAL A SUA VANTAGEM COMPETITIVA? O DIFERENCIAL COMPETITIVO
- QUAL O SEU ORÇAMENTO PARA O 1º ANO.
- QUAL SUA NECESSIDADE DE RECURSOS – QUAL O FLUXO DE CAIXA ? (NECESSIDADES DE RECURSOS)



5º. ERRO FATAL

NÃO TER UMA EQUIPE ENGAJADA



Crédito: Unsplash



5º. ERRO FATAL

NÃO TER UMA EQUIPE ENGAJADA

**O EMPREENDEDOR TEM COMO FOCO CONTRATAR PESSOAS DE BAIXO CUSTO – BAIXO SALÁRIO.
NÃO SE PREOCUPA COM OS CONHECIMENTOS E HABILIDADE BÁSICAS PARA OCUPAR DETERMINADAS POSIÇÕES CHAVES.
ACREDITA QUE O SUCESSO É ELE E QUE NÃO DEPENDE DE NINGUÉM.
CONTRATA PARENTES E AMIGOS COM BAIXA REMUNERAÇÃO**

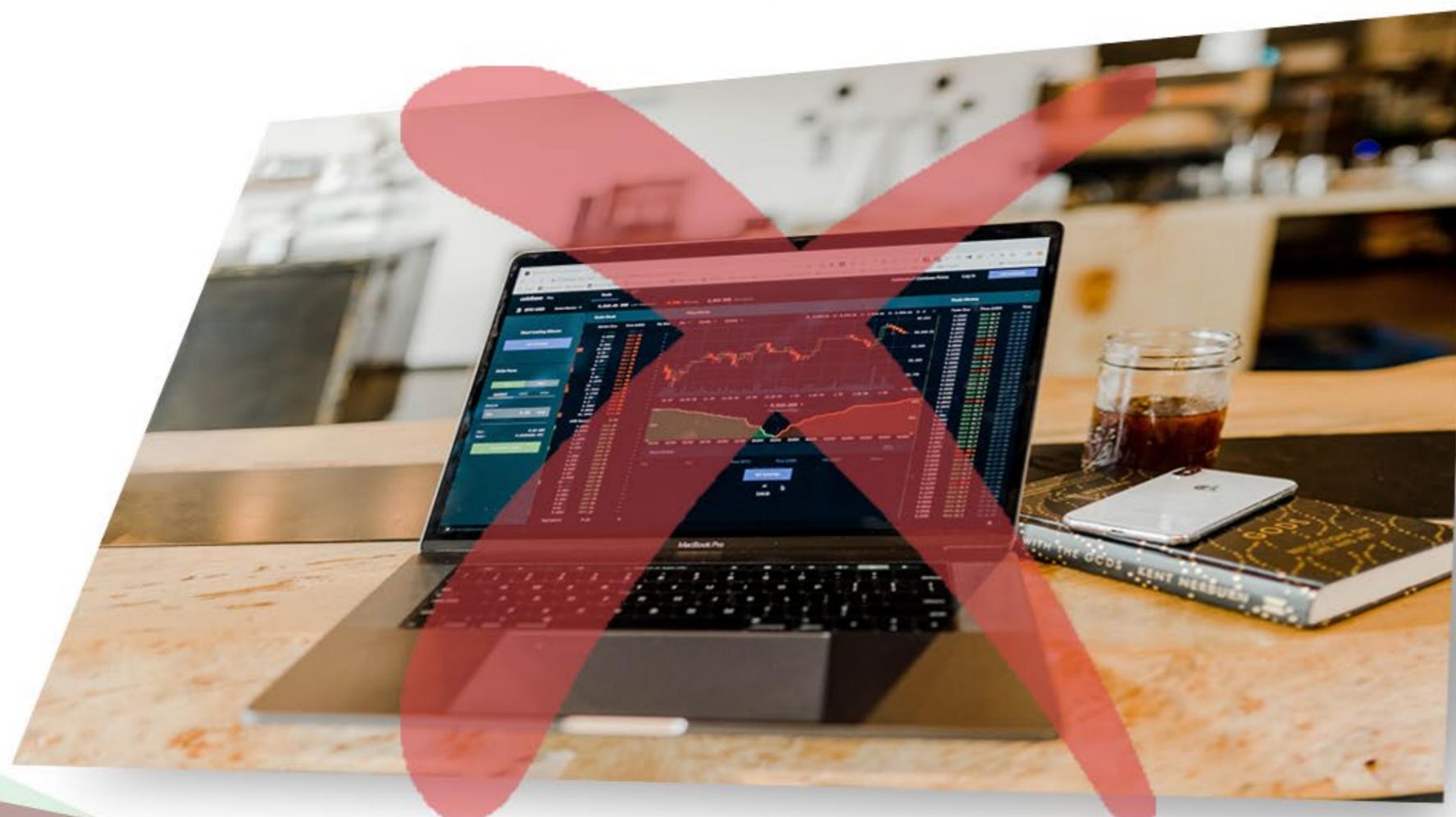
EQUIPE ENGAJADA:

- ACREDITA NO PROJETO**
- PESSOAS COM CONHECIMENTOS E HABILIDADES COMPLEMENTARES**
- BUSCA PELOS TALENTOS E POTENCIAL DE CRESCIMENTO**
- ACREDITA NA MERITOCRACIA**
- BUSCA SÓCIOS NÃO FUNCIONÁRIOS**
- DÁ PARTICIPAÇÃO NOS RESULTADOS**



6º. ERRO FATAL

NÃO CONHECER O CUSTO DO PRODUTO/SERVIÇO



Crédito: Unsplash



6º ERRO FATAL

NÃO CONHECER O CUSTO DO PRODUTO/SERVIÇO

O EMPREENDEDOR NÃO SABE COMO CALCULAR O CUSTO TOTAL DO PRODUTO.

NÃO POSSUI NOÇÕES BÁSICAS DE ESTRUTURA DE CUSTOS.

NÃO CONHECE PRINCÍPIOS BÁSICOS DE GESTÃO DA CADEIA DE CUSTOS.

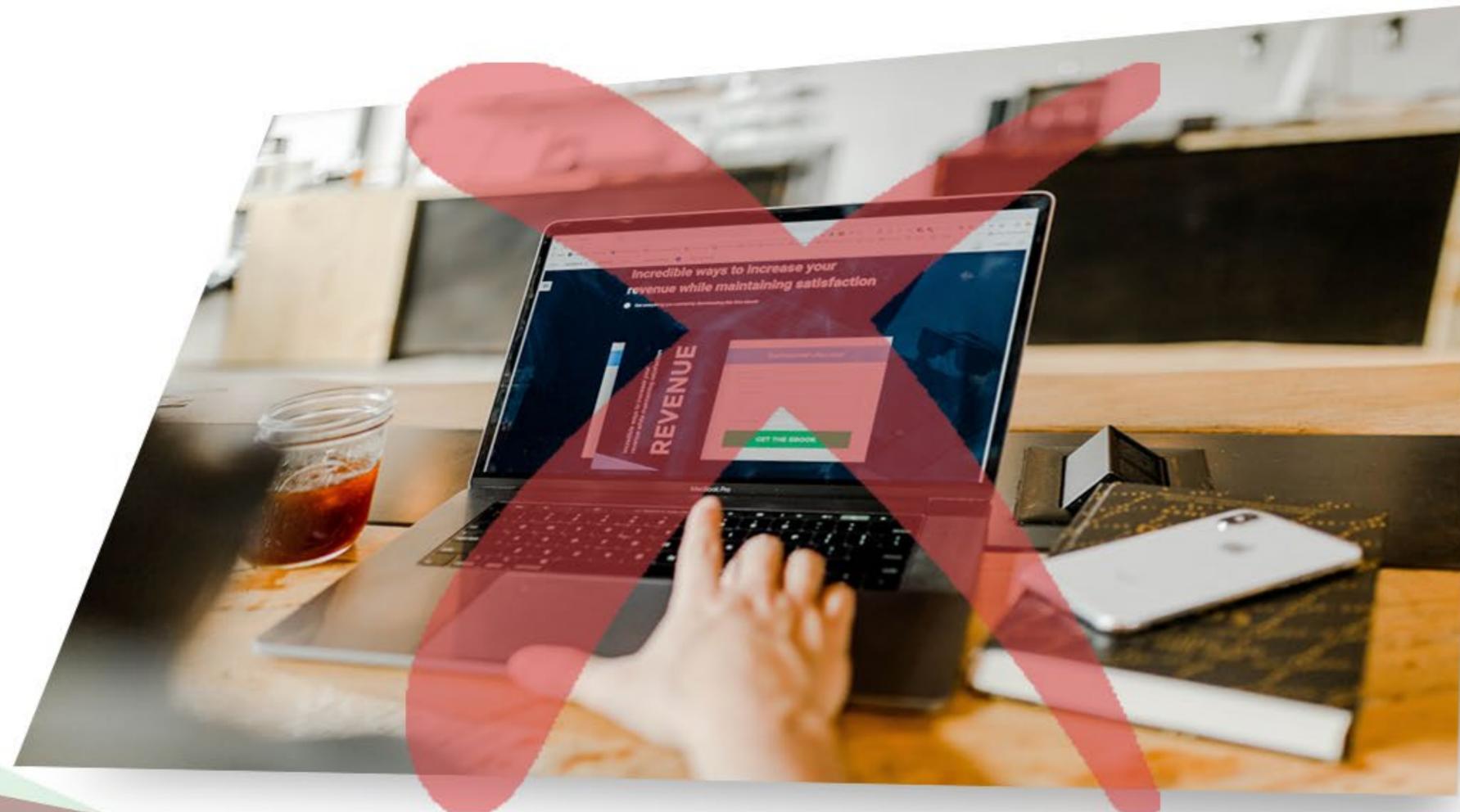
O EMPREENDEDOR DEVE:

- DETALHAR SUA ESTRUTURA DE CUSTO (DIRETOS/INDIRETOS/FIXOS/VARIÁVEIS, ETC)**
- CONHECER O CUSTO DE CADA ITEM DA SUA ESTRUTURA DE CUSTOS**
- CONHECER OS ITENS ESTRATÉGICOS DE SEU CUSTO E COMO GERENCIA-LOS**
- CRIAR PLANO DE REDUÇÃO DE CUSTOS PARA CADA ELEMENTO**
- DESENVOLVER FORNECEDORES ALTERNATIVOS**
- USAR SEU CUSTO PARA PODER PRECIFICAR CORRETAMENTE**
- CRIAR PLANILHA DE MONITORAMENTO DE CUSTOS/PREÇOS DE CADA ITEM DA ESTRUTURA DE CUSTOS**



7º. ERRO FATAL

NÃO CONHECER OS INDICADORES FINANCEIROS



Crédito: Unsplash



7º. ERRO FATAL

NÃO CONHECER OS INDICADORES FINANCEIROS

O EMPREENDEDOR NÃO CONHECE:

- DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS (DER) – PERFORMANCE DA OPERAÇÃO
- BALANÇO – PERFORMANCE DOS ATIVOS
- INDICADORES: MARGEM BRUTA, RESULTADO OPERACIONAL, RESULTADO LÍQUIDO, LAJIDA
- VALOR ECONÔMICO AGREGADO

O EMPREENDEDOR DE SUCESSO CONHECE E DOMINA:

- CADA LINHA DO DEMONSTRATIVO DE RESULTADO
- ORIGEM DOS NÚMEROS DE CADA LINHA DO DER
- PRINCIPAIS CAUSAS QUE AFETAM CADA LINHA DO SEU DER
- ÍNDICE DE ENDIVIDAMENTO X GERAÇÃO DE CAIXA (ALAVANCAGEM)
- ÍNDICES DE VIABILIDADE ECONÔMICA DE UM PROJETO.



8º. ERRO FATAL

NÃO CONHECER PRINCÍPIOS BÁSICOS DE GESTÃO DE NEGÓCIOS



Crédito: Unsplash



8º ERRO FATAL

NÃO CONHECER PRINCÍPIOS BÁSICOS DE GESTÃO DE NEGÓCIOS

O EMPREENDEDOR ACREDITA:

- GARRA, RAÇA E CORAGEM COMPENSAM A FALTA DE CONHECIMENTO MÍNIMO EM GESTÃO DE NEGÓCIOS
- INSTINTO, SORTE E PENSAMENTO POSITIVO IRÃO LEVÁ-LO AO SUCESSO

O EMPREENDEDOR **NÃO**:

- CONHECE OS FUNDAMENTOS BÁSICOS DA ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SUCESSO
- SABE O QUE É, E COMO DEFINIR UMA ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS
- CONHECE COMO ADMINISTRAR A CADEIA DE VALOR DO SEU NEGÓCIO (GENTE, MARKETING, VENDAS, OPERAÇÃO, SUPPLY CHAIN, COMPRAS, LOGÍSTICA, TECNOLOGIA, FINANÇAS, GOVERNANÇA)
- SABE COMO ANALISAR A DINÂMICA DO SEU MERCADO.
- SABE COMO CONSTRUIR UMA VANTAGEM COMPETITIVA.
- CONHECE O QUE É PROPOSTA DE VALOR ÚNICA



9º. ERRO FATAL

NÃO TER FLEXIBILIDADE



Crédito: FREEPIK



9º ERRO FATAL

NÃO TER FLEXIBILIDADE

CREDOS DO EMPREENDEDOR SEM FLEXIBILIDADE:

- SEU PROJETO ORIGINAL É INTOCÁVEL E “ IMEXÍVEL”.
- NÃO PODE ALTERAR O PLANO INICIAL PARA SE AJUSTAR AS NOVAS TENDÊNCIAS.
- SE PERSISTIR NO PLANO ORIGINAL AS COISAS DARÃO CERTO.
- AS MUDANÇAS NO MERCADO SÃO PASSAGEIRAS.

O EMPREENDEDOR DE SUCESSO:

- PERSISTIR ATÉ QUE A REALIDADE MOSTRE UMA NOVA TENDÊNCIA.
- SABER O PONTO CRÍTICO ENTRE PERSISTÊNCIA E INFLEXIBILIDADE (PERSISTIR X FLEXIBILIZAR).
- AJUSTAR O PROJETO PARA A NOVA REALIDADE.
- CRIAR CENÁRIOS DIFERENTES COM PLANOS DE AÇÕES DIFERENTES.



10^o. ERRO FATAL

NÃO POSSUIR RESERVA FINANCEIRA



Crédito: Unsplash



10º ERRO FATAL

NÃO POSSUIR RESERVA FINANCEIRA

O EMPREENDEDOR QUE FRACASSA ACREDITA:

- VENDAS PREVISTAS IRÃO GERAR O FLUXO FINANCEIRO NECESSÁRIO.
- PREVISÃO DE VENDAS IRÁ ACONTECER 100%.
- A OPERAÇÃO IRÁ SER RAPIDAMENTE PRODUTIVA E EFICIENTE.
- O CUSTO SERÁ MENOR QUE O PREVISTO.

O EMPREENDEDOR DE SUCESSO ACREDITA:

- CRIAR RESERVA PARA SOBREVIVER DE 12 A 24 MESES SE A OPERAÇÃO NÃO PERFORMAR COMO PREVISTO.
- A PREVISÃO DE VENDAS ESTA OTIMISTA.
- O CUSTO SERÁ MAIOR.
- A CURVA DE APRENDIZAGEM SERÁ MAIS LONGA QUE O PREVISTO.