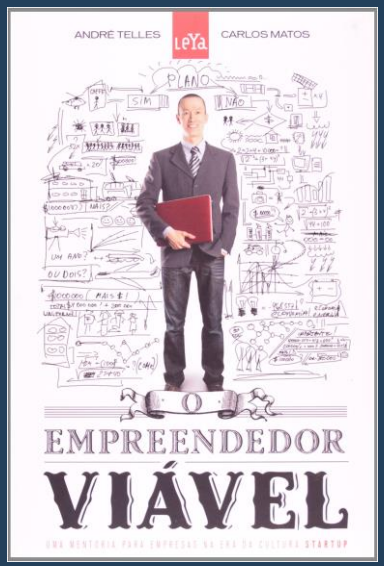

O Empreendedor Viável

O Empreendedor Viável
Ano de publicação: 2013
Autor: André Telles, Carlos Matos
160 páginas
Link para compra: https://amzn.to/2o55RJZ

O livro "O empreendedor viável", de André Telles e Carlos Matos foi lançado em 2013 e tem 160 páginas.
A conteúdo é considerado uma referência para novas empresas na era da cultura startup. Entre outras coisas, este livro responde por que algumas empresas têm vida longa, enquanto outras logo chegam ao fim. Afinal, o que é ser um empreendedor viável? E qual é o segredo do sucesso das empresas vencedoras?

Avaliação geral

8

9 Aplicabilidade
7 Inspiração
7 Inovação
8 Impacto no resultado
8 Estrutura

Principais ideias do livro

- O quê?" é, em geral, a primeira pergunta de todo empreendedor. Trata-se de um escopo;
- O propósito de um negócio conquista os investidores e garante sucesso junto ao mercado e clientes;
- A sua ideia é apenas uma concepção;
- Busca pela oportunidade e iniciativa são características marcantes de um empreendedor viável;
- Um empreendedor viável sempre busca o momento e o lugar mais favoráveis para colocar em prática suas ideias;
- O empreendedor viável deve estar preparado para correr riscos calculados;
- A maioria dos investidores só quer colocar dinheiro em empresas que já geram receita;
- Um investimento é uma aplicação de capital visando um resgate a termo, com acréscimo de juros, ágio ou prêmio;
- Só você pode levar a sua startup ao crescimento.

Esse livro é indicado para quem?

O conteúdo do livro é ideal para empreendedores e colaboradores a fim de desenvolverem ideias inovadoras nas empresas em que atuam.

Visão geral do livro

Overview: What - a chave dos objetivos

"O quê?" é, em geral, a primeira pergunta de todo empreendedor. Segundo André Telles e Carlos Matos, trata-se de um escopo, porque a sua ideia é apenas uma concepção. Em seguida, você precisa ter objetivos claros estabelecidos.
Ou seja: a sua ideia é genial, tudo bem, mas (voltando à realidade) como é que você vai colocá-la em prática mesmo?
A seguir, confira os principais conceitos levantados pelos autores neste tópico:

- Primeiro, você precisa decidir exatamente qual é o seu projeto;
- Buscar pela oportunidade e iniciativa são características marcantes de um empreendedor viável;
- Investidores estão cansados de ouvir a respeito de conceitos vagos;
- O "onde" e o "quando" na vida de um empreendedor: análise de fatores geográficos, temporais, políticos, econômicos, sociais e culturais;
- Um empreendedor viável sempre busca o momento e o lugar mais favoráveis para colocar em prática suas ideias.

> *"Um mentor é aquele que 'aconselha, ensina ou guia'. Os autores deste livro o dedicam aos seus principais mentores nesta jornada de aprendizado, que é a vida: seus pais."*

Overview: Why - o propósito do empreendedor

Todo empreendimento precisa ter um propósito. De largada, o propósito do negócio conquista os investidores e garante sucesso junto ao mercado e clientes. Além disso, ajuda a manter todos os envolvidos no projeto motivados.
O empreendedor viável deve estar preparado para correr riscos calculados, tanto em sua vida pessoal quanto na profissional.

Overview: Where e When - o lugar certo na hora certa

Você já ouviu a expressão: "*Fulano estava no lugar certo, na hora certa*"? Pois é. Segundo os autores, isso não é sorte ou mera obra do acaso.
Você deve ter um caráter e um produto bem definidos, além de ter razões fortes para trazê-los ao mercado.
Assim, você deve tocar seus projetos no momento correto: por que não buscar informações e estabelecer metas para estar no lugar certo, na hora certa?

Overview: How - definindo processos

Sabe aquelas "perguntas chatas", do tipo: "Como" distribuir o produto, ou "como" converter novos clientes, ou "como", etc.?
O empreendedor viável conhece todas essas perguntas. Por isso, ciente destas perguntas, **você deve criar processos mais rápidos, eficientes e passíveis de repetição.** Esta, a propósito, é uma das prerrogativas do conceito de *startup*.

Overview: How much - a verdade que dói no bolso

É verdade, a maioria dos investidores só quer colocar dinheiro em empresas que já geram receita. Ninguém quer jogar dinheiro fora.
Não leve para o lado pessoal. Os autores frisam **que um investimento é uma aplicação de capital visando um resgate a termo, com acréscimo de juros, ágio ou prêmio.**
Você precisa comprovar aos investidores que a sua *startup* realmente merece uma chance. Para tanto, vai precisar de persistência, comprometimento, independência e autoconfiança.

Overview: Who - a pergunta final

Por último, mas não menos importante, chegamos ao quinto "W", Who. Segundo os autores, a pergunta "quem" poderia ser interpretada de diversas formas. A questão também está presente em todas as decisões de uma *startup*.
"Quem" se aplica ao público-alvo, aos clientes, aos colaboradores, aos parceiros, aos fundadores, a toda a sua rede de contatos.
E há a questão mais importante: "quem pode levar minha *startup* ao crescimento"? Essa é simples: você mesmo.

O que outros autores dizem a respeito?

No livro "Empreendedorismo para Subversivos", o autor Facundo Guerra conta a sua trajetória profissional, o que o levou a sair do mundo corporativo e se tornar um empreendedor, com mais de 10 negócios bem-sucedidos. Ele também oferece um guia para quem deseja abrir o seu próprio negócio, revelando os seus erros e acertos.
Já o autor de "Traction", Gino Wickman explora como os empreendedores de sucesso possuem uma visão atrativa e bem definida para o seu negócio. Além disso, eles sabem como comunicar essa mensagem aos colaboradores. E com isso, é criada uma diretriz a ser seguida por todos dentro da organização, utilizada sempre para desenvolver as soluções e guiar as ações estratégicas.
Por fim, no livro "Inovação e Espírito Empreendedor" o autor Drucker, considerado um dos maiores nomes da Administração Moderna, define inovação como prática e disciplina. Ele considera também que inovar é uma necessidade do mercado e primordial para sustentabilidade de qualquer empresa, independente do seu tamanho e setor.

Certo, mas como eu posso aplicar isso na minha vida?

Agora que já percorremos os principais pontos do livro "O empreendedor viável", dos autores André Telles e Carlos Matos, que tal recapitular?

Então, vamos lá:

- Tenha objetivos claros estabelecidos. Lembra do primeiro "W", What? Coloque suas ideias no papel e medite sobre elas;
- Determine exatamente qual é o seu projeto;
- Crie processos rápidos, eficientes e passíveis de repetição;
- Dê um propósito ao seu negócio. Além do lucro, você pode ter um propósito como contribuir com a ONG X, por exemplo. Isso vai motivar a sua equipe e encantar os clientes e investidores;

- Faça a sua própria sorte: estude e conheça o mercado, o seu público-alvo, o momento em que o País ou a sua região está atravessando. Assim, você pode se colocar como a pessoa certa no lugar certo;
- Faça uma lista de todas as “perguntas chatas” que alguém já fez sobre o seu negócio e responda a cada uma delas;
- Prove aos investidores que a sua startup realmente merece uma chance;
- Na busca por um investimento, você vai precisar de “persistência, comprometimento, independência e autoconfiança”. Por isso, organize uma agenda, faça um diário e veja ou leia conteúdos que te deem motivação.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora: www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.