

QUEM SOU

NOME: _____

DATA: _____



PÁSSARO NA MÃO

Esse princípio fala de você fazer o seu negócio a partir dos que você já tem e é, ou seja, partir do que você tem disponível: habilidades, conhecimentos, contatos... Por isso é importante que você se conheça, saiba seus pontos fortes e fracos, que conhecimentos você tem e pode aproveitar no seu negócio, como envolver as pessoas ao seu redor para contribuir com ele.

○ DE 03 E 06 PONTOS	○ DE 07 E 09 PONTOS
<p>As pessoas que atingiram essa pontuação não percebem suas potencialidades e como usá-las como empreendedor. Se por um lado você pode ouvir a opinião das pessoas sobre o que poderia fazer no negócio e isso até te traz novas ideias, por outro você acaba não usando sua intuição e seus conhecimentos para crescer. Procurar se conhecer e olhar para o que você pode construir a partir disso, pode te ajudar a fortalecer seu negócio e encontrar novas soluções!</p>	<p>Pessoas que atingiram essa pontuação geralmente tem uma boa autopercepção, conseguem trabalhar e criar novas oportunidades com o que tem disponível. É importante checar com as outras pessoas se as percepções que você tem são reais, para que sua autoconfiança não se torne arrogância. Procure usar suas potencialidades para inovar no seu negócio.</p>

DICAS:
 O primeiro passo é você se ver como empreendedor, a partir disso usar o que você tem a disposição para melhorar esse seu lado e o seu negócio.
 Pergunte para as pessoas próximas sobre como elas o veem, depois reflita sobre o que elas falaram para saber quais coisas fazem sentido ou não para você.
 Reserve um tempo da sua noite para refletir como foi o seu dia, quais atitudes que foram boas e quais coisas você poderia ter feito de outra forma.

DO LIMÃO UMA LIMONADA

Esse princípio fala que as coisas podem dar errado e que se isso acontecer o empreendedor deve procurar aprender, aproveitando as surpresas ao invés de evitá-las.

○ DE 03 E 06 PONTOS	○ DE 07 E 09 PONTOS
<p>Todo empreendedor acaba, cedo ou tarde, enfrentando alguma situação difícil. O importante é não desistir e aprender com os erros. É válido insistir um pouco mais na sua ideia e no seu negócio. Claro que algumas vezes é necessário abrir mão de algumas coisas, para não se tornar teimoso. Por isso, o equilíbrio é importante. O empreendedor deve saber que, se alguma situação difícil aparecer na sua frente, é preciso procurar se adaptar a ela, buscando soluções e novas formas de agir. E, por mais que as pessoas digam que é preciso desistir, o importante é confiar em você e no seu potencial.</p>	<p>Se você atingiu essa pontuação, possivelmente você tem uma noção clara de para onde está indo e consegue se adaptar a diferentes situações, pensando em soluções diferentes que te ajudam a alcançar seus objetivos. Empreendedores que estão aqui neste ponto, normalmente sabem que as dificuldades fazem parte de empreender e procuram aprender com elas. Mas é preciso tomar cuidado com uma coisa: não se tornar teimoso! É importante saber ouvir críticas construtivas e não insistir demais em uma mesma estratégia, esperando alcançar resultados diferentes dos que você já vem alcançando.</p>

DICAS:
 - Não desista das coisas facilmente, nem sempre as coisas dão certo na primeira tentativa e nem no seu primeiro negócio.
 - Se algo não está dando certo, procure formas alternativas de alcançar o que quer, verifique de que forma pode inovar no seu negócio para ter os resultados esperados.
 - Lembre-se errar faz parte do empreendedorismo e aprender com isso pode te tornar um empreendedor mais forte.

PILOTO NO AVIÃO

Esse princípio fala que no empreendedorismo é importante que você esteja no controle do seu avião, que no caso é o seu negócio, não o deixando no piloto automático. Esteja atento para mudar de direção, transformar seu negócio e explorar outros lugares.

○ DE 03 E 06 PONTOS	○ DE 07 E 09 PONTOS
<p>Pessoas que atingiram essa pontuação tem a tendência a ficarem mais concentradas no que planejaram inicialmente, ficando sem saída quando as coisas saem do esperado. Pode ser necessário colocar a mão na massa e assumir mais o controle de seus negócios e de suas vidas. É interessante ter objetivos, mas observar a realidade que se apresenta ao seu redor e tomar decisões que te levam a alcançá-los, fazendo ajustes e mudanças se necessário.</p>	<p>Pessoas que atingiram essa pontuação costumam ter objetivos claros, que desejam alcançar e tem facilidade para testar novas alternativas caso as coisas saiam do planejado. Conseguem fazer muitas coisas ao mesmo tempo. Mas podem correr um risco: sua flexibilidade para mudanças pode gerar uma ansiedade e ao menor sinal de que algo pode dar errado, já te levar a mudar toda a rota, sem dar tempo para as coisas se ajustarem.</p>

DICAS:
 - Defina alguns objetivos de curto e longo prazo que você quer para sua vida e seu negócio. E procure colocar seu planejamento em prática, tomando decisões o tempo todo baseado no que a vida real está te mostrando.
 - Pense em novas formas criativas para resolver seus desafios e fazer coisas diferentes no seu negócio.

COLCHA DE RETALHOS

Esse princípio fala sobre a capacidade do empreendedor de ir moldando o negócio conforme as oportunidades vão aparecendo, para isso usa a rede de contatos como uma grande fonte de pesquisa.

○ DE 03 E 06 PONTOS	○ DE 07 E 09 PONTOS
<p>As pessoas que atingem essa pontuação podem ter dificuldade para “vender” suas ideias e seu negócio e aproveitar as relações com as pessoas em prol do seu negócio. Ambos são fundamentais para todo empreendedor. Para isso você pode procurar ser mais extrovertido, conversar mais com as pessoas, falando sobre você e sobre tudo o que está fazendo. Aproveite essas conversas para ver oportunidades de melhorias no seu negócio e fazer novas parcerias.</p>	<p>Empreendedores que atingem essa pontuação provavelmente tem facilidade de falar do seu negócio e compartilhar ideias com outras pessoas. Elas sabem que nesses momentos podem ter novas ideias, melhorar seus negócios e atrair novos parceiros. É preciso estar atento para quais parcerias trazem benefícios reais para seu negócio e para você, buscando o que realmente complementa o que você quer.</p>

DICAS:
 - Treine uma forma instigante de apresentar seu negócio na frente do espelho, pense qual a melhor forma de fazer com que o olho das pessoas brilhe ao ouvir você falar.
 - Aproveite sua rede de contato para criar novos produtos, serviços e parcerias que tragam benefícios para seu negócio.
 - Guardar ideias para você e só falar quando estiver pronta é uma desvantagem, quem compartilha e vai construindo a partir das conversas e dicas que recebe, tem melhores resultados.

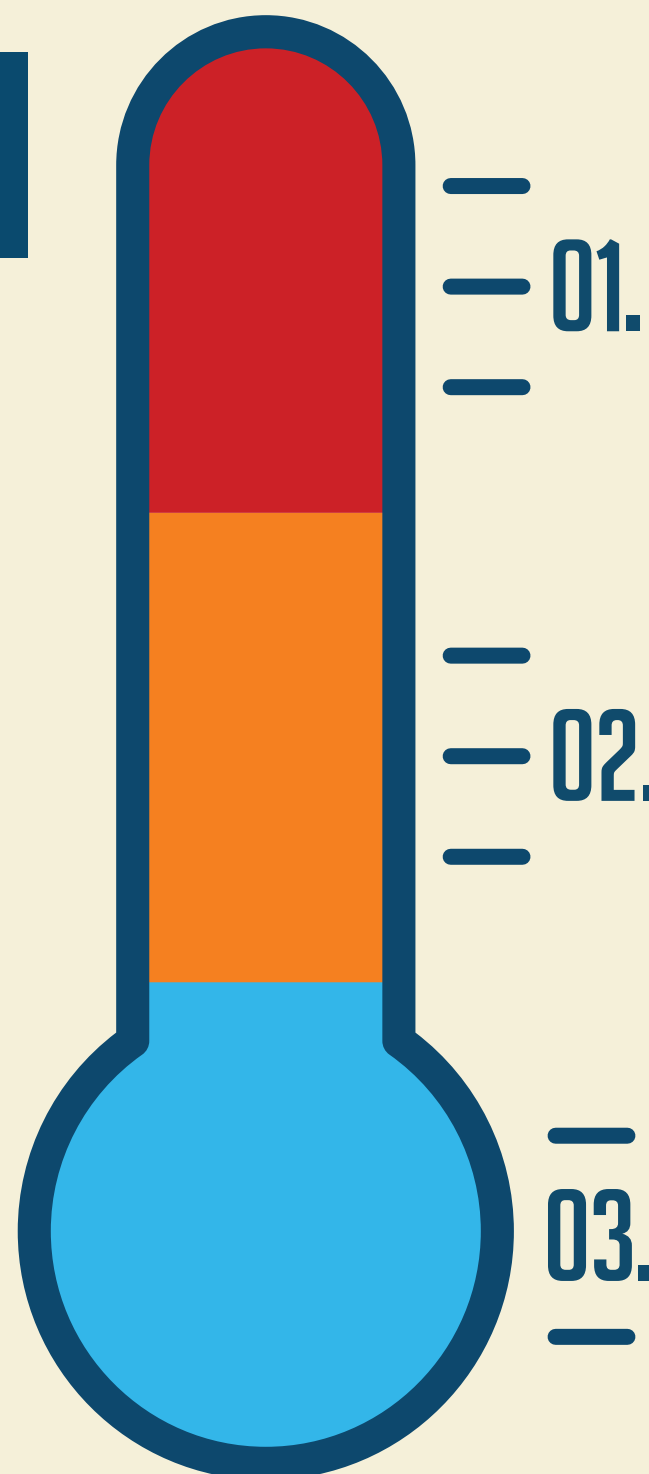
PERDAS TOLERÁVEIS

Esse conceito fala sobre apostar o que se pode perder, ou seja, ao invés de investir pensando em quanto se espera ganhar como retorno, pensar no que se pode arriscar nessa nova ideia. Caso ela não dê certo, você perdeu somente o que estava disposto.

○ DE 03 E 06 PONTOS	○ DE 07 E 09 PONTOS
<p>Quem não arrisca não petisca, esse é um ditado muito conhecido e também válido para todo e qualquer empreendedor. Pessoas que alcançaram essa pontuação tendem a evitar o risco ou se arriscam demais, tomando decisões por impulso. Em geral, o que causa esse comportamento é o medo do desconhecido e a dificuldade de definir o quanto está disposto a perder em uma inovação ou iniciativa.</p>	<p>Pessoas que alcançaram essa pontuação, em geral, sabem lidar bem com o risco, fazendo uma análise do quanto estão dispostas a perder ao investir em uma inovação ou iniciativa. Ter essa capacidade é fundamental para todo e qualquer empreendedor e pode trazer benefícios para o negócios, desde que haja equilíbrio entre confiança na intuição e planejamento. Portanto, evite tender somente para um desses lados.</p>

DICAS:
 - Ao se deparar com novas oportunidades que exigem investimentos (financeiro, de tempo, etc.), pergunte-se: “Caso isso não dê certo, até quanto estou disposto a perder?”
 - Abraça o novo e o desconhecido e enfrente seu medo em relação a eles. É no desconhecido que estão as grandes oportunidades.

QUEM CONHEÇO



O QUE SEI

- CONHECIMENTO TÉCNICO
- FORMALIZAÇÃO
- DIVULGAÇÃO
- VENDAS



- GESTÃO FINANCEIRA
- FORMAÇÃO DE PREÇO
- GESTÃO DE TEMPO
- INOVAÇÃO