

OS 10 MANDAMENTOS DO EMPREENDEDOR

1. O dinheiro não faz o empresário.

Normalmente o criador de uma empresa é alguém que não tem grande capacidade financeira, mas tem outros recursos como a determinação, a persistência e a criatividade que o levam a triunfar.

2 A sua riqueza resulta da persistência, actividade e tempo.

Estando consciente de que existe uma diferença entre persistência e teimosia. O empresário teimoso responde aos problemas sempre da mesma maneira enquanto o empresário persistente não desiste de encontrar novas alternativas para controlar o problema.

3. Ter visão suficiente para identificar os clientes e as suas necessidades.

É fundamental tentar saber se existe um mercado suficientemente grande para gerar lucros, permitir crescimento e diversificação.

4. Os investimentos iniciais devem ser reduzidos ao indispensável

É importante não gastar recursos em equipamentos supérfluos.

5. Diminuir os custos fixos.

Eventualmente optando por ter na fase inicial da sua empresa funcionários a tempo parcial e gerindo os recursos humanos em função do crescimento da empresa.

6. Preparar as negociações críticas.

Com fornecedores e investidores, sem nunca se afastar dos pilares em que sustentou a sua ideia de negócio.

7. Saber negociar bem o valor das quotas.

Especialmente quando negociar com uma empresa de capital de risco ou *Business Angels*.

8. Estabelecer as alianças fundamentais para os negócios.

Abrindo mão de exclusivismos que podem deitar por terra a expansão da empresa. Não queira centrar tudo em si.

9. Olhar para o cliente como se fosse o patrão.

No mercado estão as oportunidades de inovar e crescer.

10. Elaborar um bom Plano de Negócio.

Com realismo. Não são os números que determinam o plano de negócios, mas antes este que determina os números.