



PAULO CEZAR NOGUEIRA

---

# O BÁSICO PARA SER EMPREENDEDOR


**“Seja o melhor empreendedor que você  
possa ser”**

Um guia fácil e prático , além de muito simples , para direcionar  
toda pessoa ao verdadeiro espírito empreendedor

EDITORA E LIVRARIA LIVRORAMA



**O BÁSICO PARA SER  
EMPREENDEDOR**



Paulo Cezar Nogueira  
21 de Maio de 2020




## AGRADECIMENTOS

Sempre a Ele , em primeiro lugar , o meu Salvador , a Cristo , toda honra , pela capacidade em sabedoria para me fazer trilhar o único caminho.

A minha querida esposa Rosangela Alves , que sempre acredita em meus projetos , e a meus filhos amados a quem amo de mais .

E lógico , ao melhor presente de Deus em nossas vidas nestes oito meses , meu neto Heitor .

A Livraria e Editora Livrorama , por acreditar neste projeto , e decidir publicá-lo , muito obrigado.



<b>SUMÁRIO</b>	<b>1</b>
<b>INSTRUÇÃO</b>	<b>5</b>
Mentalidade fixa	16
Mentalidade progressiva	16
Por que o plano de negócio é importante para minha empresa?	28
Como fazer o plano de negócio?	29
A importância do planejamento	35
Quando começar a planejar	38
Check-list do planejamento	39
O que é a ferramenta 5W2H?	43
Como fazer 5W2H na prática	45
Porque utilizar a ferramenta 5W2H em sua empresa	46
O quão importantes são as metas para o meu negócio?	47
Como criar minhas próprias metas SMART	48



Específica (Specific)	48
Mensurável (Measurable)	48
Alcançável (Attainable):	49
Relevante (Relevant)	49
Temporal (Time-based):	49
5 Passos para garantir que suas metas sejam atingidas	
49	
1. Ter um propósito	49
2. Entenda seu negócio	50
3. Entenda o que pode ser melhorado	50
4. Trace um bom plano de negócios	51
5. Defina indicadores para monitorar suas metas	51
O que é Análise SWOT	53
Quais fatores compõem a matriz SWOT?	55
Forças	56
Ambiente externo	56
Leve em consideração o macroambiente	57






Oportunidades	57
Ameaças	57
Quais as principais vantagens da matriz SWOT?	58
Posição estratégica	58
Melhora dos serviços e produtos	58
Insights para solucionar problemas	58
Oportunidade para novos produtos	59
Tomada de decisão estratégica	59
Priorização de ações	59
Promoção de parcerias	59
Análise das estratégias realizadas	60
Para que serve a Análise FOFA	60
Por que usar a análise SWOT no planejamento estratégico?	61
Como usar a análise SWOT para otimizar o planejamento da agência?	62
Quem deve fazer a Análise SWOT	62
Como fazer uma Análise SWOT na sua empresa	63

---

1. Faça um brainstorm com a equipe	63
2. Analise os fatores internos	64
3. Analise os fatores externos	65
4. Monte a matriz	67
5. Avalie a viabilidade do projeto	68
6. Transforme a análise SWOT em estratégia	68
Exemplo de Análise SWOT	69
O que são KPIs?	73
Quais KPIs usar para uma gestão estratégica?	73
ROI	73
Ticket médio	74
Turnover	74
Taxa de satisfação de cliente	74
Por que acompanhar essas métricas?	74
Conhecer para não falhar	77
Como funcionam os indicadores	77
Alinhamento estratégico	78






Aumento da eficiência garantido	79
Tipos de Indicadores	79
Estratégico	79
Táticos	80
Operacional	80
Vantagens dos Indicadores Estratégicos	80
Suas vantagens os tornam indispensáveis	80

## INSTRUÇÃO

A quem diga que o brasileiro tem o empreendedorismo em suas veias . Mas depois de mais de 22 anos , como contador , consultor empresarial , observei algo muito sério . Obviamente não é nenhum segredo para boa parte daqueles que iniciam a leitura deste livro neste exato momento , mas se dirigindo aos milhares de pessoas que defendem esta teoria eu digo que não é bem assim ;

Sim , nós os brasileiros , temos o ímpeto de sermos guerreiros , de não aceitarmos as coisas ruins , de batalharmos por uma mudança , que possa favorecer não somente a nós mesmos , mas também os que nos cercam.

Mas o fato de simplesmente , afirmar que somos empreendedores por natureza , que está em nossa veia , correndo como o sangue que nos mantém vivos , é certamente , em sua totalidade , desprezar milhares de outras pessoas que




tem se esforçado em todo o mundo , para serem melhores empreendedores , conforme determina a regra mundial.

Não há uma lei que diz quem pode ou não ser um empreendedor , pois esta qualidade está disponível a todos que o desejam ser . Mas antes mesmo de termos a qualidade , necessário é , incorporar as características de um empreendedor , e é justamente aqui o alvo deste material .

Não estou a desmerecer os brasileiros , na qual sou parte , e amo meu país , mas é um alerta de quem , todos os dias , lhe comunica com os micros e pequenos empresários nacionais , e alerta também , que o foco deste trabalho estará voltado diretamente a estas pessoas que ocupam , cargos de titular , sócios ou gerenciais nestes negócios.

Minha preocupação está simplesmente no fato da preparação e incorporação das características necessárias , para que possamos então defender a bandeira do empreendedorismo nacional .

Pois empunhando essa bandeira , existem homens e mulheres que fazem todos os dias um tremendo esforço para terem destaque em um mercado cada dia mais voraz , e só os fortes sobreviveram nesta selva .



Se ao findar desta obra , eu conseguir te fazer refletir sobre o assunto , já me sinto bem aventurado , pois o meu alvo é justamente , desmistificar as ilusões acerca do empreendedorismo

É óbvio , que não me sinto em condições de dissecar a totalidade das ilusões que cercam o mundo do empreendedorismo , mas , pelo menos , conseguir mostrar a ponta do iceberg , para alertar as embarcações que querem navegar nestas águas , e dizê-las que a profundidade é extremamente grande.

Seja bem vindo , e bom estudo ...



# **CONCEITO DE EMPREENDEDORISMO**

---

Segundo estudos , a melhor e não a única , mas a definição que mais cabem neste conceito é **Empreendedor** é aquele que...você sabe completar a frase? Conheça conceitos básicos do empreendedorismo por meio das visões de alguns autores.



---

## Empreendedorismo é sinônimo de dinheiro no bolso?

O ideal é que a resposta seja positiva. Mas, na prática, nem sempre é assim. Muita gente pensa que quem tem um negócio próprio, literalmente, nada no dinheiro - e toda pessoa que resolve e tem a coragem de empreender quer e merece, de fato, ter prosperidade.

No entanto, ser empreendedor não é, literalmente, ter esta garantia. Muito antes, ser empreendedor é ter a ousadia de colocar suas ideias em práticas. Quer entender melhor o que estamos tentando falar? Dê uma olhada, abaixo, no que alguns autores já convencionaram denominar de empreendedor.

---

***Ser empreendedor significa ser um realizador,  
que produz novas ideias através da  
congruência entre criatividade e imaginação.***

---

---

O economista austríaco **Joseph A. Schumpeter**, no livro “Capitalismo, socialismo e democracia”, publicado em 1942, associa o empreendedor ao desenvolvimento econômico.

Segundo ele, o sistema capitalista tem **como característica inerente** uma força denominada de processo de destruição criativa, fundamentando-se no princípio que reside no desenvolvimento de novos produtos, novos métodos de produção e novos mercados; em síntese, trata-se de destruir o velho para se criar o novo .

Pela definição de Schumpeter, o agente básico desse **processo de destruição criativa** está na figura do que ele considera como o empreendedor.

Em uma visão mais simplista, podemos entender como empreendedor **aquele que inicia algo novo, que vê o que ninguém vê**, enfim, aquele que realizam antes, aquele que sai da área do sonho, do desejo e parte para a ação.



---


Seguindo esse raciocínio, a professora **Maria Inês Felipe**, em seu suplemento Empreendedorismo: buscando o sucesso empresarial, defende a ideia de que o empreendedor, em geral, é **motivado pela auto realização** e pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente.

A síntese da destruição do velho para a criação de um novo conforme relatou Schumpeter , requer de todo o candidato a empreendedor um força motriz , capaz de dar ao mesmo , uma força quase sobre humana , em todos os momentos em que o desânimo bater .

Para mim , esta força motriz , é nada mais , e nada menos que um propósito muito bem definido .



# **COMECE PELO O PORQUÊ**




É incrível a percepção , que há entre dois indivíduos que se propõe a entrar no mar do empreendedorismo . A percepção é observada , pelo entusiasmo que ambos nutrem no processo de construção de seus projetos.

Pois , no processo construtivo , sempre há no meio do caminhos , pedras , espinhos , críticas destrutivas , entre muitas outras ferramentas destruidoras de sonhos .

A de se enfatizar que boa parte das críticas e descrenças , vem ao aspirante a empreendedor , de sua própria família , ou seja daqueles que deveriam ser os primeiros a dar apoio.

E é aqui , justamente aqui , que as coisas começam a ganhar forma , e que a diferenciação de ambos indivíduos saltam aos olhos .

Pois , devido a imensa tristeza de não ser apoiado nem pelas as pessoas que confiamos nossa alegria de ser , a atitude a ser tomada depois desta amarga experiência , é que vai determinar até onde , realmente queremos ou não empreender.



Da família pode vir considerações como esta: Como assim , você vai investir todo o recurso que possuímos em algo que você nem mesmo é capaz de realizar , ou , Você sempre começa as coisas e não termina , este será apenas mais um ; ou , De novo você com esta história de ser empreendedor , vai nos colocar a beira da ruína novamente ,...

Para os novatos , o assunto é mais ou menos assim : Sai fora dessa , continue em seu emprego que é bem melhor , não mecha no que está quieto; ou , Nessa crise que o país está , só se você estiver louco , colocar toda a sua família em risco , por um aventura ; ou , Vá dormir que este sonho logo logo passa , kkkk.

É sim triste , mas considero estes fatos , importantíssimo para a criação de um verdadeiro empreendedor . Nestes momentos de críticas extremas , é que realmente os homens são separados dos meninos , e as meninas das mulheres.