

Manual de sobrevivência dos pequenos negócios

Insistir, estudar, orar e vigiar

Autora: Renata Soltanovitch

(janeiro/2019 - 1ª edição)

contato: soltan.vieira@terra.com.br

Manual de sobrevivência dos pequenos negócios

Insistir, estudar, orar e vigiar

Dedico este livro a todos aqueles que não acreditam na sobrevivência dos pequenos negócios, tanto que sequer têm a coragem de começar!

Manual de sobrevivência do pequeno negócio

Insistir, estudar, orar e vigiar

1. INTRODUÇÃO

Todo empreendedor é um ser único, mesmo quando ele resolve trabalhar em uma grande corporação, uma empresa de qualquer porte, um escritório de marca famosa ou até mesmo se aventurar em abrir seu próprio negócio.

Pensando nisso, decidi reunir não só as minhas experiências pessoais na qualidade de consumidora de pequenos negócios, mas também como advogada e ouvindo a experiência de alguns clientes e parceiros.

Reuni alguns temas neste material, que certamente não se esgotará neste trabalho. Aqui estamos na 1ª edição.

Então, aí vão algumas experiências que ouvi para continuamente manter, criar e empreender.

1. ESCOLHA UM NOME E TRABALHE BEM A SUA MARCA

Sim. É importante a escolha de um nome forte como marca e fazer os registros necessários, não só na Junta Comercial, como também no INPI – Instituto Nacional de Propriedade Industrial.

Antes, faça uma pesquisa se já não existe uma empresa com o mesmo nome. A exclusividade, principalmente no seu ramo de atividades, é importante para fixar a marca e desenvolvê-la ao longo dos anos.

Marca e um logotipo marcante. Mas acautele-se ao contratar o profissional que irá desenvolvê-lo, pois há direitos autorais que devem ser observados.

Mesmo após o registro no INPI, você deve continuar a defender sua marca, não só no mercado, como uma empresa ética e séria, com regras de compliance, aplicando a não corrupção, mantendo um código de ética e de conduta a ser seguido por seus sócios, parceiros e colaboradores, mas também evitando que outras empresas façam uso indevido de sua marca para confundir seus clientes.

2. APERFEIÇOAMENTO E RELACIONAMENTO COM PESSOAS

Estudar estratégias de negócios. Aprender sobre marketing. Conhecer sobre seus direitos e deveres.

Qualquer que seja o segmento de sua empresa e mesmo que esteja cercado de profissionais competentes para auxiliá-lo, faz-se necessária sua atualização. Saber o que pode ou não ser feito.

Acompanhar as tendências do mercado. Estudar sempre!

3. ATENDIMENTO AO CLIENTE

O segredo do negócio é um bom atendimento ao cliente.

O prestador de serviço deve aprender o que chamamos de “escuta ativa”. Aprender a ouvir sem interferir.

O atendimento ao cliente deve ser feito por pessoa qualificada para não só resolver o problema, mas principalmente atender bem o cliente, com educação, retornando suas ligações e pretensões.

Mesmo que você não consiga resolver o problema do cliente, uma satisfação deve ser dada. Por isto, vale a pena investir naquele que for atender o cliente.

4. UMA DAS MAIS IMPORTANTES RECOMENDAÇÕES DE OURO: ORAR E VIGIAR

Seja lá como for a sua crença, acredito que a primeira regra é ter fé. Sem ter o critério religioso.

Mas esta é a mais importante de todas as regras: sem respeito a um Deus e a você mesmo, certamente não haverá respeito ao próximo.

Escolha sua fé e ore, pois certamente este momento de oração, que para muitos é o momento de meditação, será a manutenção ou o resgate de sua paz interior e seu raciocínio equilibrado. Insights certamente virão neste momento. Acredite!

Será ela – a fé – que irá facilitar superar as longas e muitas vezes penosas adversidades que irá enfrentar.

Orar e vigiar é o significado mais importante, pois é com oração que se acalma e é com vigília que se cometem menos erros.

Vigiai.... suas atitudes, seus comentários, seus clientes, seu trabalho e estudei... pois orar, vigiar e estudar são o primeiro passo para seguir suas metas, para não desistir.

5. ONDE ESTÃO SEUS PENSAMENTOS

Você deve ser o primeiro a acreditar no seu negócio. Não interessa o que os outros dizem.

O fato é que tudo está onde você acredita.

Treine seus pensamentos. São pequenas mudanças diárias, com pequenos passos, que irão gerar grandes atitudes.

6. INTELIGÊNCIA EMOCIONAL TAMBÉM É APLICÁVEL

Lembre-se: milagres acontecem onde você menos espera.

Seja e pense positivo.

Atraia pensamentos bons. Seja racional!

Seja pessimista somente no momento certo, para sempre pensar em formas de solucionar o problema de seu cliente.

Mas não confunda com ranzinza, chato e pessimista, ou “carregado”, “negativo” e “azarado”.

Não atraia isto para você e nem para sua equipe, parceiros, colaboradores, amigos, família e os demais que estejam a sua volta.

Sabe aqueles livros e milhares de artigos sobre inteligência emocional? Certamente você os despreza. Nem perderia seu tempo na leitura.

Sinto lhe dizer, mas esta leitura também é importante para o empreendedor.

Se você não tem inteligência emocional para suportar toda a pressão, a dica é torcer para ganhar na mega-sena, pois, caso contrário, sua vida terá problemas.

7. A MELHOR MANEIRA DE COBRAR UM EXEMPLO É PELA ATITUDE

Não entendeu nada?

Demonstre para seu cliente o quanto você está inspirado em atendê-lo. Envolve-se. Crie estratégias. Desligue o piloto automático e assuma o comando de sua vida.

8. NETWORKING: SUA REDE DE RELACIONAMENTOS

Quer aumentar sua carteira de clientes? Então se relacione com as pessoas, pois serão elas que irão te indicar clientes.

Relacione-se bem com seu cliente.

Quanto mais você se envolver com o tema, mais influenciará pessoas. Daí por que é necessário você estudar, ser especialista no seu negócio.

Seu cliente é seu cartão de visitas e a sua melhor publicidade.

Seus amigos, seus vizinhos. Todos eles, que conhecem sua postura, certamente poderão ser seus potenciais clientes e certamente seu melhor marketing.

9. SEGUINDO AS REGRAS: O QUE FAZER PARA TER SUCESSO

Bom, depois de ler tudo o que foi escrito, tenho certeza de que muitos ficarão com vontade de desistir de ser empreendedor. Mas não devem fazê-lo.

Para o direcionamento da carreira, é importante listar vontades e valores. Vontades não só no sentido do desejo material, mas sim no profissional. É o objetivo traçado.

Ademais, você tem os valores que prioriza em sua carreira, como a honestidade, segurança profissional, melhoria contínua, desafios, comprometimento, respeito e conexão social.

Os valores direcionam nossas decisões e a felicidade é exercitar o talento.

Para que o talento descoberto floresça, são necessários o conhecimento, a prática e a repetição do trabalho.

10. VIVER COM INSPIRAÇÃO

Parece estranho dizer isto em um manual de sobrevivência, mas é a pura realidade. Crie seu próprio futuro.

Se você não viver inspirado no presente, com o objetivo de cada dia fazer melhor, não tem como cuidar do outro. O outro que digo é o cliente.

Não negligencie o seu futuro. Crie-o.

Diga o que pretende profissionalmente e escreva como pretende atingir seu objetivo. Isto é viver com inspiração.

Pense em como chegar em sua meta.

Recomendo que sua meta seja feita, inicialmente, a curto prazo, como, por exemplo, até o ano seguinte ou até o próximo semestre.

Diariamente, dê um passo na sua meta para alcançar seu objetivo. Seja estudar todo o dia, seja ligar para um cliente ou um amigo (network) uma vez na semana. Enfim, vai depender de qual seu objetivo. Se todo dia você executar 01 passo do que você quer, a cada ano serão 365 ações para chegar mais próximo de seu objetivo.

11. EMPREENDEDOR, SEU NOME É A SUA MARCA

A era digital mudou. As pessoas mudaram. A economia mudou e o mundo... bom!

Com o conhecimento especializado, você poderá transmitir mais confiança nas suas informações.

A construção da confiança é humana, pessoal.

O relacionamento com seu cliente tem que ser com dedicação.

O foco não deve ser no dinheiro, e sim na confiança, credibilidade. É algo diário.

O retorno financeiro é coadjuvante destas relações. Seu nome tem uma marca. Preserve-a.

Marca é transmissão de confiança, de credibilidade.

Marca é valor emocional entre você e seu cliente. É o que você é para o seu cliente.

12. TENHA FOCO

Faça um planejamento e coloque seus projetos em uma folha de papel, ou seja, escreva.

Prefere anotar no celular, computador, tablet? Não tem importância... O ideal é não deixar de fazê-lo, pois a visualização facilita a escolha do caminho.

Decida o que você quer fazer. Com que área você tem mais afinidade.

Trace uma ação para então direcionar sua atitude, daí por que você precisa ter afinidade com a área, ou seja, com o que mais gosta.

Melhore seu conhecimento sobre o assunto. Leia, assista a palestras e converse com pessoas.

A ausência de recursos financeiros não é desculpa para não ter melhoria em seu conhecimento.

Encontre “bate-papos” e “fóruns” sobre a área com que você tem mais afinidade. Pode ser no Facebook ou em sites.

Aliás, você pode criar no próprio Facebook um “fórum” ou “grupo” sobre o tema, até porque você irá usar este conhecimento para melhorar seu relacionamento com as pessoas e, mais ainda, ler o que as pessoas pensam atualmente sobre o tema, bem como dicas de leitura, blogs, vídeos, entre outros recursos.

Leia livros técnicos sobre o tema escolhido e, mais ainda, leia livros de literatura de grandes autores, pois só sabe escrever quem sabe ler.

Já comentei com você a necessidade de se relacionar com as pessoas. Participe de seu órgão de classe, envolva-se com os problemas de seu bairro através dos CONSEGs, converse com seus amigos e família.

Qualquer assunto, por mais bobo que possa parecer, pode lhe dar um insight para uma ideia genial.

Pergunto: que história você quer contar à beira da morte? Qual a dor que o fez crescer e ver coisas que não eram vistas, e qual o prazer que você tirou disso?

O que você vai fazer para prosseguir na vida? Inquietude e crescimento estão ligados!

13. TENHA UM GURU

Parece ser loucura... mas não é.

As coisas boas se aprendem com quem as criou.

Não estou falando naquele vestido de laranja, que fica no topo da montanha. Este irá achá-lo quando você estiver pronto.

Estou falando de um guru ainda que virtual, mas o suficiente para direcioná-lo.

Importante que você tenha em seus principais pilares, neste momento:

- Espiritualidade – não propriamente na escolha de uma religião em detrimento das outras. Mas é importante haver um líder espiritual que você admire. Pode já ter feito a passagem ou ainda estar entre nós. Que tenha princípios éticos e humanos. Isto é importante para direcionar melhor o caminho e acalmar o coração e a alma

agitada. Ore, medite, isto direcionará melhor seus pensamentos. Faça diariamente, como um treinamento, depois você não viverá sem isto.

- Profissão – pode ser um mais experiente ou um jovem empreendedor. O importante é que ele esteja ligado à sua área de atuação escolhida, pois certamente facilitará os caminhos de indicação de livros, palestras, cursos, blogs, entre outros recursos.

- Esporte – Tenha um para chamar de seu. Sem atividade física, o corpo padece. Pode ser qualquer um, seja capoeira, yoga, caminhada, hidroginástica, natação, triathlon, corrida, até dança de salão. Não importa. O corpo não foi feito para ficar sem movimento. Com o tempo, tenha certeza de que isto irá refletir até no seu dia a dia profissional.

Ê, eu sei... dá preguiça! Afinal, são tantos compromissos... afazeres... problemas dos outros para resolver, que às vezes mal sobra tempo para resolver os nossos... daí por que “em casa de ferreiro o espeto é de pau” é bem cabível à espécie.

Você deve cuidar da sua saúde, inclusive a mental, para ter condições de cuidar do seu negócio e ter insights criativos para resolver os problemas de forma menos impactante possível.

Dizem os estudiosos que a prática de exercícios ajuda a liberar uma substância no cérebro que dá prazer...

A prática de exercício físico ajuda a aliviar o estresse. Pode ser qualquer um, como já dito acima. Não importa, desde que seja regular, com frequência.

Pode ter certeza, os benefícios são inúmeros.

A escolha de um esporte ensina a ter metas e focar em objetivos, pois, aprendendo a ter metas no esporte (seja para emagrecer, diminuir o colesterol, usar aquela roupa maravilhosa no casamento de sua melhor amiga, ou a prática de uma luta, quando você é uma pessoa nervosa em qualquer ambiente), ajuda-se a diminuir a

ansiedade e, melhor do que isto, os resultados são rápidos, pois, de uma semana para outra, os resultados já aparecem, basta observar.

Ah... e crie uma rotina nos exercícios físicos. Preferencialmente escolha sempre o mesmo horário para praticá-lo. A disciplina facilita a busca por resultados.

São estes os pilares de uma vida saudável.

14. OUÇA AS HISTÓRIAS

Sim, podem ser de qualquer pessoa. Do porteiro do seu prédio, da faxineira, do lixeiro, do zelador, do garçom da padaria, do seu amigo da academia, de seus familiares.

Conheça as histórias das pessoas sem fazer julgamentos e, com isto, esteja livre para extrair, de cada pessoa, a melhor experiência que ela puder lhe passar, e que não haverá livro nenhum que lhe ensinará.

15. UTILIZE AS TECNOLOGIAS A SEU FAVOR

Estou falando dos inúmeros textos excelentes, blogs, cursos e vídeos no YouTube que podem ajudá-lo no seu aperfeiçoamento.

Assistir a palestras, fazer cursos presenciais é necessário para que você possa conversar e se relacionar com as pessoas. É saindo da zona de conforto que os milagres acontecem.

É óbvio que isso não tem como fazer diariamente. Programe-se para fazer com frequência. Mas inclua na sua rotina a tecnologia.

Muitas vezes uma palestra assistida pode lhe proporcionar um caminho na solução do seu cliente. Neste mundo, nada se cria, tudo se transforma!

Pense nisso!

16. COMPARTILHE SEUS CONHECIMENTOS

É verdade que conhecimento não ocupa lugar. Mas, quanto mais você compartilhar o quanto você sabe, mais feedback você terá, e consequentemente usufruirá de um outro olhar para novos conhecimentos.

Escreva em blogs, artigos e tenha um site, de modo que você possa se comunicar com seu cliente através dele.

17. ÓCIO CRIATIVO

Sempre li de sua importância, mas quem me conhece sabe que isto não faz parte da minha rotina.

Ao invés de ficar “encanada” com esta ausência de conseguir um tempo livre para praticar o ócio criativo, decidi usufruir do meu dia a dia.

Mas é importante sempre ter um tempinho no meio da tarde para “desanuviar” as ideias, seja saindo para tomar um café ou almoçar com uma amiga.

Milagres acontecem onde você menos espera.

18. FINALMENTE... A CADA MANHÃ, A CADA DIA SEGUINTE, É UM NOVO RECOMEÇO

Não deixe para a virada do ano para realizar projetos, qualquer que seja ele. A cada dia novo, a cada amanhecer, é um recomeço.

É este recomeço que serve para repensar... às vezes, o “não deixe para fazer amanhã o que se pode fazer hoje” foi escrito por um empreendedor, ou seja, não

deixe seu prazo para amanhã, pois certamente amanhã haverá outros prazos, trabalhos, e serão mais prazos. Então, organize-se.

Porém, não deixe para fazer no ano seguinte, se o seu recomeço pode ser feito a cada manhã.

Usufrua da vida com responsabilidade, mas sem moderação!

Então é isto!!!!

Hoje começa a sua nova jornada. Boa sorte !!!!!!