

NOTÍCIAS — 3 Outubro 2013 — Sem comentários

## Dez regras para ter sucesso num negócio



Vasco Bordado, professor da AESE Business School, quer minimizar as possibilidades de fracasso de quem está a arrancar com uma empresa. Tome nota destes dez conselhos.

São dez os conselhos que Vasco Bordado, professor da AESE Business School, endereça àqueles que estão neste momento a começar um negócio próprio. Apesar de, realça, não existir uma receita definitiva para o sucesso, isso não impede que se «transmitam alguns princípios e alertas que, a serem seguidos, podem evitar o insucesso. Sendo geralmente aceite que 75% das start-ups não resultam, vale a pena meditar e seguir algumas regras que minimizem o fracasso», considera.

O professor ressalva que se «pode estranhar que», depois de se ler a lista, «nenhuma das regras menciona a figura do investidor que, consigo, vai apostar na sua ideia de negócio. A razão é simples: muito mais importante que o brilho da ideia é a solidez, determinação, energia e competência da equipa de Gestão que constitui. E estas características são incomparavelmente mais difíceis de encontrar que o dinheiro para alguém investir no seu negócio.»

«Proponho 10 mas podiam ser 20!», acrescenta.

**1. Estabeleça o seu modelo de negócio.** Ou então: Como é que eu vou ganhar dinheiro? «É fundamental compreender e interpretar as necessidades dos clientes-alvo, não as que pensa que eles têm mas sim as que eles realmente precisam de ver resolvidas como um produto ou serviço. Sem ter estabelecido o seu modelo de negócio aplicado à realidade, a ideia não funciona, os objectivos não se concretizam e a estratégia é exercício de estilo», escreve o especialista.

**2. Acredite em si.** «Iniciar um negócio e ter sucesso implica uma grande dose de auto-confiança. Se não a tiver, também não acredita nos produtos ou serviços que vai comercializar. Como quer que os seus clientes confiem em si?»

**3. Escolha a equipa.** «Um negócio não é um one man show. A constituição da equipa que vai colaborar consigo é vital. Evite as escolhas só por amizade e/ou laços familiares, privilegie a competência e verifique que existe o entusiasmo e o enfoque que o levaram a lançar o negócio», realça Vasco Bordado.

**4. Elabore um plano de negócio.** «O Plano de Negócio é o documento que detalha uma ideia de negócio, sistematiza os seus objectivos, define as estratégias a adoptar, caracteriza o mercado em que a empresa se insere ou vai inserir e reflecte os resultados financeiros previstos. É um processo iterativo porque a primeira versão é sempre um exercício de adivinhação mesmo que a escolha do modelo de negócio o tenha precedido. Tem tripla função: é um plano de acção, um roadmap e um instrumento de venda.»

**5. Tenha consciência que não há segredos.** «É frequente pretender proteger a sua ideia com a assinatura formal de um acordo de confidencialidade visando evitar cópia por terceiros. Vale o que vale, e vale pouco. A melhor defesa é avançar. De forma distintiva e em primeiro lugar. Acção rápida é a melhor defesa.»

**6. Conheça onde quer chegar.** «Ao elaborar o modelo de negócio pense grande. Ao arrancar com a actividade comece pequeno. E como a acção rápida é fundamental que tenha sucesso ou falhe...depressa. O tempo pode ajudar a corrigir erros mas não deve prolongar a agonia do fracasso. Custa muito dinheiro.»



[Assine Já](#)

[Subscriva a newsletter](#)

[Edição Impressa](#)



## Pesquisa



Faz sentido existir um ponto electrónico nas empresas?

Sim

Não

[Vote](#)

[View Results](#)

**7. Não queira ser tudo para todos.** «É uma tentação que conduz à dispersão. É importante que a escolha dos seus produtos ou serviços tenha em conta o equilíbrio entre a sua empresa e as necessidades dos clientes-alvo. Não corra antes de aprender a andar.»

**8. Não se remunere em excesso.** «Durante os dois primeiros anos após o início da actividade seja comedido no salário que a si próprio atribui. O dinheiro é sempre caro e precisa dele para o seu modelo de negócio. Só com o sucesso virá o desafogo e se conhecer onde quer chegar não terá dificuldade na adaptação.»

**9. Trabalhe muito.** «O sucesso nunca é fácil nem cómodo. Esteja preparado para muito esforço e dedicação. Muito trabalho nunca fez mal a ninguém se correctamente doseado com os outros componentes da vida. Trabalhe muito sem esquecer que há mais mundo para além da sua empresa.»

**10. Não desista.** «Se adoptou as 9 regras anteriores e não teve sucesso, analise o que correu bem e o que correu mal. Corrija os erros, fortaleça os pontos fortes e retome o seu percurso ou esqueça o modelo de negócio que adoptou e comece outro. Mas nunca desista. Afinal, trabalhar por conta própria foi o caminho que escolheu e um dia o sucesso vai chegar», conclui.

[Gosto](#)

63 pessoas gostam disto. [Regista-te](#) para veres aquilo de que os teus amigos gostam.

## Comentários

Nome (obrigatório)

E-mail (não será publicado) (obrigatório)

Website



Código CAPTCHA

Comentar