

# O que é preciso para começar uma empresa?

**António Araújo**

*Especialista da Clínica de Negócios para as áreas Análise Económico-financeira, Contabilidade / Fiscalidade*



Já imaginou como seria viver o seu sonho? Uma boa forma de começar será perceber que existem três elementos, apenas três elementos, que separam o sucesso do fracasso. Se aplicar um dos elementos pode vir ser bem sucedido. Com dois, provavelmente vai ser bem sucedido. Com os três, há quase uma garantia de sucesso.

Quais são esses três elementos? São incrivelmente simples e no fundo todos sabemos quais são. Mas o facto de os escrevermos e os usarmos como linhas de guia para escolher o negócio dos nossos sonhos faz toda a diferença. À medida que for avançando neste exercício, vai estar a aumentar drasticamente as suas hipóteses de sucesso. Nada vai ser mais importante do que isto, decidir quantos dos três elementos essenciais vai conseguir cumprir para concretizar o seu sonho.

## 1. Encontre uma necessidade!

1

Será que existe algum nicho de mercado para o seu produto ou serviço em particular? Será que o mundo, ou até mesmo a sua comunidade, precisa do que está a oferecer? Só a testar e a divulgar o seu produto ou serviço poderá ser capaz de determinar isto com algum grau de certeza, mas vamos abordar este assunto em profundidade à medida que formos avançando. O aspeto mais importante será determinar uma Proposta de Valor do seu produto ou serviço. Muitos pequenos empresários tentam ser meras cópias de outras empresas. Não é possível ser-se igual aos outros e, ainda assim, prosperar numa economia volátil.

Uma das coisas mais importantes que aprendemos ao longo das nossas carreiras é que só existem duas coisas a que se deve dar importância e tudo o mais é inconsequente por comparação. Essas duas coisas são (1) O que é que realmente queremos? e, tão ou mais importante ainda, (2) Será que estamos dispostos a fazer o que quer que seja para conseguir isso?

O que é que quer, realmente, conseguir com este negócio? Qual é o seu derradeiro objetivo? Será que está disposto a fazer o que for preciso para conseguir isso? Em vez de procurar um negócio que o faça ganhar muito dinheiro logo à partida, procure algo que lhe desperte paixão. As pessoas mais bem sucedidas e realizadas são as que seguem um sonho ou uma visão própria. Não andam só a ver se ganham algum dinheiro.

Que oportunidades pode agarrar? É uma pergunta fácil de fazer e muito difícil de responder. Depende de muitos fatores: a sua educação, o meio ambiente onde vive, a sua família, os seus gostos, entre uma série de outros fatores mais ou menos imprevisíveis. Mas também

depende de si, da sua proatividade e curiosidade. Da atenção que presta ao mundo em que vive.

Tem de dar uma sensação de singularidade ao seu produto e serviço. O que é que pode oferecer que mais ninguém possa? Será uma garantia melhor, um serviço de apoio ao cliente superior, mais apoio técnico, envio mais rápido ou preço mais baixo? Pense em algo que o vai tornar diferente da concorrência e descreva em pormenor o que o diferencia.

A Proposta de Valor deve mostrar, inequivocamente:

- o que vai oferecer aos seus clientes,
- por que razão devem comprar o seu produto a si e não à sua concorrência.

## **2. Seja bom no que faz.**

É tão bom ou melhor do que os outros quando se trata de produzir ou publicitar o seu produto ou serviço? Este elemento requer uma auto-análise honesta. “Quais são as minhas capacidades?” Para determinar isto, é preciso fazer um inventário honesto sobre nós próprios. Examine todas as possibilidades e certifique-se de que inclui os pontos fortes e os fracos. Será que os pontos fortes conseguem superar os fracos?

Aprenda sempre ao longo da vida. Hoje, o conhecimento evolui muito rapidamente, seja em que área for. Procure manter-se o mais atualizado possível na sua área de conhecimento, sabendo que no dia em que achar que domina muito sobre um determinado assunto e que não tem de evoluir mais... já era!

## **3. Sinta uma verdadeira paixão pelo que faz.**

Se há um elemento que tem realmente de estar presente, é a paixão. A paixão é uma energia que molda a nossa atitude de forma irresistível e gera poder. Sente paixão quando trabalha no seu serviço ou produto? Há muita concorrência que está mais do que desejava de o “comer ao pequeno-almoço” quando se trata de ser o melhor. Podem encontrar o mesmo nicho de mercado. Podem também gostar do que fazem. Mas aquilo que separa os vencedores dos derrotados é a paixão.

O que é que realmente desperta a sua paixão? Se a sua resposta for “A minha paixão prende-se com o ganhar dinheiro”, então essa resposta está errada. O ganhar muito dinheiro é uma consequência de estar envolvido numa atividade de sucesso que nos deixa motivados durante o tempo necessário para se conseguir esse sucesso. O segredo para se criar paixão consiste em descobrir e fazer aquilo de que realmente se gosta. A paixão é a nossa força criativa. Não se cria paixão do nada. (É importante não se confundir paixão com ser-se workaholic. Esta obsessão devora, enquanto que a paixão amplifica.)

Eis então os três elementos chave para se conseguir ter sucesso com uma pequena empresa.