



TRANSFORME SEUS ERROS EM GRANDES APRENDIZADOS

10 INSIGHTS DE EMPREENDEDORES
DE SUCESSO PARA VOCÊ ALAVANCAR
SEU NEGÓCIO.

Patricia Meinelles

INTRODUÇÃO

A maioria dos empreendedores tem a visão de que a falha é o oposto do sucesso e ficam com aquela angústia de não conseguir alcançar seus objetivos pelo medo de cometer qualquer deslize. Por possuírem essa mentalidade deixam de tentar algo diferente, com receio de falhar e serem taxados como fracassados.

O modo de pensar deve ser outro, o empreendedor que almeja ter sucesso deve entender que errar faz parte e que a persistência é um outro elemento fundamental para chegar onde queremos.

MUITOS ACHAM QUE “SUCESSO” É QUANDO SE ATINGE OS SETE DÍGITOS, ESSE É OUTRO PARADIGMA QUE DEVE SER QUEBRADO POIS NÃO SE TRATA APENAS DE DINHEIRO, MAS SIM DO TEMPO E DO VALOR QUE VOCÊ CONSEGUE ENTREGAR PARA AS PESSOAS; SOMENTE QUANDO VOCÊ VIVÊNCIA OS ERROS E APRENDE COM AS FALHAS SEM COMETER DE NOVO O QUE TE FEZ ERRAR, VOCÊ CONSEGUE AVANÇAR E SUBIR DE NÍVEL.

Caso contrário você fica apenas no jogo que você sabe, aquele que você domina e nunca evolui, porque tem medo de tentar algo diferente e falhar.

Mudar os hábitos é um dos exercícios mais difíceis que os empreendedores devem praticar para terem oportunidade de falhar, se você não está falhando de vez em quando é porque não está fazendo nada de diferente.

Ter sucesso é uma cobrança muito forte da sociedade, desde criança somos educados para evitar os erros.

Se observarmos as características dos líderes de sucesso, podemos notar que, o que os fizeram chegar onde estão foi a persistência e a coragem por não ter medo de falhar, e essas são as virtudes de quem tem sucesso. Saber que falhar faz parte é essencial, e que a persistência de seguir em frente é o que te coloca em uma posição diferenciada no mercado. Para ter essa persistência deve-se treinar todo dia, para ter um mindset focado em resultado.

A GRATIDÃO É UM ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA GUIAR SEU MINDSET EM DIREÇÃO AO QUE VOCÊ ALMEJA.

Diante desse contexto separei algumas falhas de alguns empreendedores que conseguiram chegar aonde poucos chegam. Cada um em uma área específica nos conta qual foi seu maior fracasso e com base nessa preciosa informação tiramos alguns insights para te ajudar a aprender com os erros e aplicar esse aprendizado na sua vida e nos seus negócios.

Antes de compartilhar algumas falhas de grandes líderes, que já entrevistei para o meu canal, quero que você conheça um pouco da minha trajetória, o que aprendi com meu maior erro e porque decidi seguir em frente (o mais importante de tudo e o que difere as pessoas realizadoras das sonhadoras).

Já trabalhei em algumas empresas e perdi dinheiro quando resolvi entrar no mercado da moda, quase abri uma importadora, e já me arrisquei bastante para realizar grandes projetos.

Sempre gostei muito de conectar pessoas, ajudar e conhecer gente. Isso me levou a seguir carreira na área de Relações Públicas (me formei pela Fundação Armando Álvares Penteado - FAAP) e fazer pós-graduação na Fundação Getúlio Vargas em Negociação e também Motivação e Liderança.

Com essa vontade de conectar pessoas, aprender e ajudar de alguma forma, tive a ideia de montar meu canal no Youtube:

www.youtube.com/patriciameirellestvoficial. Era um sonho multiplicar atitudes positivas, compartilhar conhecimento e mostrar a metade do copo cheio do que acontece no Brasil.

Antes de criar o canal no Youtube Patricia Meirelles TV, estava fechando para estrear um programa, que não deu certo, em uma grande emissora. Tive problemas com meu antigo sócio que não foi ético e aí que cometi meu maior erro: não ter formalizado em contrato o que acordei com ele no começo da sociedade.

A lição que tirei disso é que depois de alinhar as expectativas e combinar todos os detalhes do seu projeto, você precisa formalizar tudo em um documento. Acredite, esse simples fato pode te poupar de muitos problemas e estresse.

Hoje estou extremamente feliz com meu programa no Youtube e até agradeço por não ter dado certo de alguma maneira o projeto da TV. Boa leitura!



MARCO GOMES

Marco Gomes é fundador da boo-box apontada, como uma das empresas de publicidade mais inovadoras do mundo pelas revistas Fast Company e Forbes, e co-fundador do Mova Mais, portal com programa de benefícios para quem faz atividades físicas. Marco já foi premiado como “O Melhor Profissional de Tecnologias de Marketing do Mundo” pela World Technology Network, estudou Marketing Estratégico na Universidade de Stanford, Califórnia, e já palestrou na ONU, em Nova York, sobre Economia Criativa, tecnologia e mídias sociais. O executivo foi também a principal história retratada no livro “Brilliant, Crazy, Cocky” da jornalista americana Sarah Lacy.

FALHA

Equipe só de jovens no começo. Demorou demais pra confiar em profissionais mais experientes. No início, acreditava na ousadia juvenil, e achava que ter uma equipe jovem e sem muita experiência era melhor para criar produtos inovadores. Com o tempo, aprendeu que não é bem assim: teve que contratar pessoas mais experientes no mercado de publicidade para balancear a agência, e foi aí que as coisas começaram a dar resultado.

INSIGHT

Esteja sempre próximo a pessoas mais experientes que você para ter grandes aprendizados. Estas pessoas tem uma vivência maior e com certeza podem te ajudar a solucionar desafios que você esta enfrentando e que nunca viveu antes. Peça conselhos a quem já passou pelas mesmas situações que você encontra dificuldade e procure conversar e compartilhar quais são seus desafios.



TALLIS GOMES

Tallis Gomes é fundador do Easy Taxi, (maior empresa de serviços de táxi do mundo com mais de 17 milhões de usuários presente em 35 países), da eGenius, venture builder voltada para dois segmentos: O2O (online to off-line) e IOT (Internet of things). Além da Singu, um salão de beleza delivery que leva profissionais de beleza até os clientes. Listado pela revista Forbes como um dos 30 jovens mais transformadores do Brasil, eleito pelo MIT como o jovem mais inovador do Brasil e pela revista Galileu como uma das 25 pessoas mais influentes da internet brasileira.

FALHA

A maior falha foi ter escolhido o sócio errado: o ex-sócio quase faliu a Easy Taxi, devido uma briga societária que por pouco não limpou o caixa da empresa. Por um lado, essa falha acabou sendo boa, pois foi o momento de pivotada do negócio para um modelo de marketplace, onde o taxista - que até então adquiria um celular em comodato - foi obrigado a adquirir seu próprio celular, pois a Easy Taxi não tinha mais dinheiro pra comprar celulares, e isso acabou sendo uma spin off positiva, que criou um modelo mais enxuto para a empresa.

INSIGHT

Antes de virar sócio de alguém procure conhecer ao máximo como a pessoa é. Como ela age em situações desafiadoras, quais são suas maiores qualidades e defeitos e se ela complementa áreas em que você não é tão bom. Depois que achar o sócio, faça um bom contrato formalizando e alinhando as expectativas de tudo o que vocês esperam com esta sociedade. Imagine todas as possibilidades que possam acontecer ao longo do negócio, positivas e negativas, liste em um contrato e formalize. Por mais clichê que a frase "o combinado não sai caro" pareça é a mais pura verdade.



WHINDERSSON NUNES

Whindersson Nunes é o segundo Youtuber mais influente do mundo e tem o maior canal do Brasil com 12 milhões de inscritos. Seu canal possui 12 milhões de inscritos. Whindersson também se apresenta em teatros por todo o Brasil, lotando todas as sessões.

FALHA

O maior erro foi confiar em pessoas erradas, várias vezes teve ideias diferentes, que contava para pessoas que se diziam ser amigas, e quando menos esperava essas pessoas executavam suas ideias, não de maneira exatamente igual, mas com a mesma proposta que havia comentado. E isso o prejudicava muito, principalmente na sua área de atuação onde na produção de conteúdo para vídeos de humor é fundamental ser autêntico.

INSIGHT

Mais importante do que ter uma ideia é colocá-la em prática. O problema não é compartilhar sua ideia com as pessoas. Ideias todos nós temos o tempo todo e para validá-las você precisa mesmo contar para outras pessoas. O que vai fazer a diferença é a execução. Depois de validar sua ideia coloque ela em prática. O ponto principal é fazer, mesmo que outras pessoas tentem copiar sua ideia antes ou depois de você, elas nunca vão conseguir fazer exatamente igual. Sabe por quê? Ninguém é você e esse é o seu real poder. A sua essência e o que você faz de melhor ninguém pode tirar. Isso somado a validação e execução, fará sua ideia sair do papel e prosperar.



CAITO MAIA

Caito é fundador e presidente da Chilli Beans, maior rede especializada em óculos e acessórios da América Latina e um dos empreendedores mais relevantes do país. Hoje a Chilli Beans tem 700 lojas, sendo 100 fora do Brasil em lugares como: Emirados Árabes, Estados Unidos, Portugal e Colômbia.

FALHA

Demorou para buscar profissionais de áreas que não era expert. Quase quebrou a empresa. Para consertar seu erro contratou profissionais da área financeira que o ajudaram a se reerguer. Ter contratado a pessoa certa para ajudar na área financeira, segundo o próprio Caito, foi fundamental para ele chegar onde está com a Chilli Beans.

INSIGHT

Contrate as pessoas certas para o que você precisa. Nas áreas que você não é tão bom, é preciso ter gente preparada para resolver os problemas e fazer o negócio crescer. Não dá para colocar um jornalista, por exemplo, para fazer as planilhas financeiras da empresa. Se você tem uma startup e ainda não tem como contratar muita gente para cada área que precisa é importante sempre buscar informações com quem entende do assunto.



RONY MEISLER

Rony é co-fundador e presidente da Reserva, marca carioca com 10 anos de existência, eleita em 2015 como uma das empresas mais inovadoras do mundo pela revista Fast Company. A marca tem hoje um faturamento acima de 230 milhões de reais.

FALHA

No começo da Reserva abriu uma nova loja sem ter a equipe certa.

INSIGHT

A grande lição que o Rony aprendeu é que não se trata de vendas e sim de gente. O time certo vai vender 4x mais! Com o erro Rony criou uma nova regra que tem dado muito certo. Sempre na base de lojas, contrata 20% em quantidade de gente. Assim se precisar abrir uma nova loja, ele já tem um time que vai saber vender muito bem os produtos, que entende da marca e da cultura da empresa.



GUSTAVO CAETANO

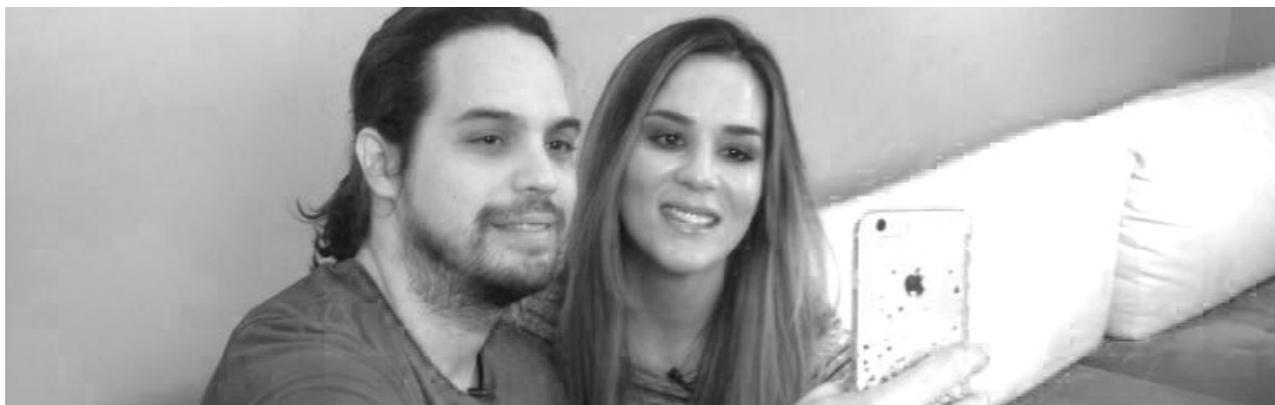
Gustavo é fundador e CEO da Samba Tech, eleita pela Fast Company como uma das 10 empresas mais inovadoras da América Latina. Entre seus feitos mais relevantes, foi considerado pela Business Insider o Mark Zuckerberg brasileiro, eleito pelo MIT como uma das 10 mentes mais inovadoras do país e um dos 15 brasileiros mais influentes da internet pela revista GQ.

FALHA

Expor na mídia uma notícia antes do tempo. Acabou falando em uma hora que não deveria, ao expor a aquisição de uma empresa que acabou não acontecendo.

INSIGHT

É importante não expor uma notícia antes do tempo. Comece a divulgar após alguns meses que seu projeto já está encaminhado. Assim se alguma coisa mudar no meio do caminho, você consegue modificar e apresentar resultados.



MURILO GUN

Murilo Gun é comediante especializado em humor corporativo, empreendedor e palestrante. Murilo foi selecionado entre 80 empreendedores do mundo para morar 10 semanas no NASA Research Park, estudando inovações disruptivas na Singularity University. Atualmente dá palestras sobre criatividade, inovação e empreendedorismo.

FALHA

Contratar rápido e demitir devagar. Não adianta ser rápido na hora de contratar, e demorar para demitir quando percebe que está com o funcionário errado ou alguém que não está entregando o que é preciso.

INSIGHT

Para contratar boas pessoas é preciso fazer uma seleção e ver quais são as que mais se encaixam com a cultura e propósito da sua empresa. Conhecer realmente quem vai fazer parte do seu time para saber em qual área da empresa ela pode se destacar e entregar os melhores resultados. Competência técnica não é o único quesito a ser levado em conta em uma entrevista. Para conhecer tem que testar. Foi um dos conselhos que recebi quando estive com Jorge Paulo Lemann, considerado o melhor gestor de pessoas no mundo. Uma dica: pedir para o candidato te ensinar alguma coisa durante a entrevista. Com isso você consegue conhecer um pouco mais da pessoa e fugir de perguntas óbvias com respostas prontas.



BRIAN REQUARTH

Brian Requarth é CEO e co-fundador do VivaReal, o maior portal de imóveis do Brasil, que conecta corretores e imobiliárias com pessoas que querem comprar e alugar imóveis. A empresa já recebeu mais de R\$ 170 milhões em investimentos e cresceu em 80% no último ano.

FALHA

Tentar fazer tudo sozinho no começo. Por ser um dos donos do negócio gostava muito de por a mão na massa em tudo. Com o crescimento do negócio você não pode querer fazer tudo sozinho, é importante saber delegar.

INSIGHT

Você precisa confiar nas pessoas e ter um time nota 10 – foi isso que o Brian concluiu quando seu negócio começou a crescer. Por melhor que você seja, quem quer fazer tudo acaba não sendo bom em nada. Um mantra que o Gustavo Caetano usa na Samba Tech e me ensinou é o “Power To The Edges”. Esse conceito vem do exército americano e significa atribuir a tomada de decisão para suas tropas sem precisar da aprovação do superior. Dê poder para que seus funcionários tomem decisões. Se a sua equipe for bem treinada e tiver autonomia para agir, além de resolver vários problemas de maneira rápida, você incentiva a inovação na sua empresa. Quando você oferece liberdade às pessoas, elas não têm medo de criar.



PAULA ABREU

Paula Abreu é escritora e coach de alta performance. Foi a primeira mulher a fazer um lançamento de produto digital com faturamento de sete dígitos em sete dias no Brasil.

FALHA

Não investir em anúncio quando começou seu negócio. Apesar de conseguir 5 milhões em lançamentos de produtos digitais, a Paula nunca investiu em anúncios. E apesar de ter dado certo, se ela ainda tivesse investido, acredita que os resultados seriam ainda maiores.

INSIGHT

Gerar valor com conteúdos relevantes para as pessoas que você deseja causar transformação é o ponto chave de qualquer empreendedor de sucesso. Isso não é fácil! Conversar diretamente com seu público e se mostrar uma pessoa sempre verdadeira, usar as redes sociais para prover essa transparência é fundamental, ser sempre consistente com o que você acredita e com o que você mostra para as pessoas, seja em um video com dica, um anúncio ou uma oferta de venda. Fazendo dessa forma, você acaba gerando muito tráfego orgânico, aquela audiência que você conquista e não está pagando para ir até a sua página de venda, essa estratégia é fundamental para os negócios digitais.



PEDRO WAENGERTNER

Pedro Waengertner é CEO e cofundador da ACE, a maior aceleradora da América Latina.

FALHA

Tentar gerenciar demais as pessoas. No começo da carreira o Pedro queria “microgerenciar” a forma como ele achava que as pessoas deveriam trabalhar.

INSIGHT

Sente com as pessoas e converse com elas para entender por que elas estão trabalhando de uma maneira que você não concorda ou que acredita que pode melhorar. Seu papel é ajudar as pessoas a terem uma performance melhor e incentivar cada um a fazer o seu trabalho da melhor forma possível. Com isso todo mundo ganha!

CONCLUSÃO

Não se acostume com a mediocridade de achar que aquilo que as outras pessoas como você estão fazendo é o suficiente e de aceitar-se na sua posição atual. Não pense, faça! Ficar pensando como seria é totalmente diferente de tentar fazer. Osho, em seu livro "Coragem", ressalta uma frase que diz:

"A DIFERENÇA ENTRE O COVARDE E O CORAJOSO É QUE, NA HORA DO MEDO, O CORAJOSO VAI EM FRENTE APESAR DO MEDO, E O COVARDE NÃO FAZ NADA, SE TORNA UM ESCRAVO DO MEDO"

Possuir coragem suficiente para enfrentar o medo de fracassar é o primeiro passo para se ter sucesso. Ter controle emocional em momentos difíceis e controlar suas ansiedades pode fazer toda diferença em sua carreira empreendedora.

Encare cada problema como uma oportunidade. Você deve se tornar um "resolvedor de problemas" mesmo que ele não seja seu. Muitos fogem de problemas, mas você deve tentar agarrá-lo, e agradecer por estar tendo esta chance de desenvolver novas habilidades, pois você terá que estudar e aprender a resolver aquele problema da melhor maneira possível. Isso vai te dar um background que lhe tornará mais sábio e experiente, não apenas estudando, mas sim executando o seu aprendizado.

ME SIGA NAS REDES SOCIAIS



www.patriciameirelles.com



/PATRICIAMEIRELLESTV



@PATRICIASMEIRELLES



PATIMEIRELLESTV



PATRICIAMEIRELLESTVOFICIAL

Patricia Meirelles