

“MENTORING DE STARTUP – ALGUMAS DICAS PARA CONCRETIZAR A PASSAGEM DA IDEIA AO NEGÓCIO”

INFO#009 | Abril de 2017

Share – Associação para a Partilha do Conhecimento

1

Muito se pode dizer sobre como ter ideias, o que é uma boa ideia, o que é preciso para passar de uma boa ideia a um negócio, isto é, gerar lucro. É um caminho cheio de pedras e de tormentas, que surpreendem de todos os lados. Todos podemos ler os livros que têm sido escritos sobre experiências de empreendedores e o que aprenderam quer com o sucesso quer com o insucesso.

Mas acima de tudo, qualquer que seja a ideia, qualquer que seja o negócio, o fator decisivo para o sucesso são as pessoas que constituem o grupo, a empresa. Mais do que qualquer business case, por mais sofisticado e bem construído, mais do que qualquer campanha de marketing que permita alcançar a audiência selecionada, no final e no dia a dia, são as pessoas que fazem as empresas, que falam com os clientes e os fornecedores, que são positivas, construtivas, ou só veem as dificuldades e não são capazes de encontrar novos caminhos, novas aproximações.

Percebem porque ao escrever sobre o tema de como passar de uma ideia a um negócio eu me centre nas pessoas e nas suas características e capacidades. É nelas que encontro a motivação, a força, as pequenas e grandes ideias que surgem e são buriladas e trabalhadas até constituir um produto de sucesso que vai gerar o lucro base do sustentáculo de qualquer empresa. São as pessoas que vivem o mercado, que o apercebem e que despoletam as oportunidades que vão ser respondidas pelos novos produtos.

É também nas pessoas que se centram os valores, o respeito pelo ambiente, pela sociedade.

Por isso, a minha recomendação é que escolham muito bem as pessoas para partilharem as vossas ideias e para vos acompanhar na construção de qualquer negócio. Quando falo escolham não quer dizer que procurem pessoas iguais a vós. Favoreçam a diversidade porque vai ser importante ter um microcosmo de perspetivas para melhor endereçar o mercado. Da minha experiência concluo que, na maior parte das vezes, é esquecido o perfil essencial de comercial que seja capaz de traduzir o valor do produto para o caso de cada um dos clientes, perfil esse que é o motor do crescimento da faturação que alavanca o lucro.

Uma empresa vive das tensões e soluções que a equipa seja capaz de criar e resolver. As ideias copiam-se rapidamente, a tecnologia é reutilizada, tudo está à distancia de um click, mas as pessoas não são, ainda, clonáveis e as suas capacidades desafiam qualquer robot. É nas pessoas que está o futuro das empresas e da nossa sociedade. Escolham bem, para que possam alicerçar o sucesso das vossas ideias e dos vossos negócios. Pensem no que precisam, verifiquem os perfis e características disponíveis e construam antes de qualquer ideia ou negócio, o puzzle das pessoas que querem no vosso projeto e estejam seguros do seu comprometimento com o projeto. Estejam sempre atentos às necessidades, evolução e situação de todos os

STARTUP JUVENTUDE INFO

FICHAS TÉCNICAS

colaboradores, pois só assim podem alicerçar um sucesso reiterado. Uma forma de endereçar este tema é através da figura de mentor com capacidade expressa e provas dadas nesta área.

Um bom grupo faz um bom negócio, cria e desenvolve as ideias que sustentam o crescimento de qualquer projeto. Apostem nas pessoas!

Manuel Santos Carneiro

2

A Share - Associação para a Partilha do Conhecimento, é uma associação sem fins lucrativos constituída por profissionais seniores com carreiras de sucesso e com capacidade de iniciativa, disponibilidade de tempo e interesse em partilhar o seu saber, trabalhando essencialmente para os jovens, numa base de voluntariado.

Contactos:

geral@share.pt

santos.carneiro@share.pt