



7 atitudes de um empreendedor bem-sucedido que você deveria imitar

Um empreendedor bem-sucedido se difere de todo o resto do mundo. Aqui estão algumas coisas que eles fazem

O que um empreendedor precisa para ser bem-sucedido? As pessoas querem saber a todo o momento o que distingue essas pessoas de todo o resto.

Afinal, o que eles têm de mágico e único? Que atitudes de pessoas bem-sucedidas fazem a diferença? [Como ser uma pessoa de sucesso?](#)

OBS: Preparamos uma apresentação com as principais atitudes de

um empreendedor bem-sucedido. **Confira a apresentação clicando na imagem abaixo**

[7 hábitos e atitudes dos empreendedores bem sucedidos](#) from [Agendor](#)

—

Veja mais: [Os 10 mandamentos do vendedor comercial de sucesso](#)

7 atitudes de um empreendedor bem-sucedido que podem inspirar você

Um bom empreendedor é conhecido como uma espécie única e diferente de ser humano, que continua enquanto os outros desistem; que muda, quando todos continuam cometendo os mesmos erros e que parece não se importar em carregarem o peso do mundo.

Mas, não é bem assim. Por outro lado, são pessoas obstinadas e, tudo que fazem tem um sentido ou uma explicação racional, por trás.

Um bom empreendedor é realmente diferentes de todo o resto. E aqui estão os 7 hábitos e atitudes de pessoas bem-sucedidas que os tornam assim.

#1. Tratar a opinião do cliente como dinheiro

Ben Cohen e Jerry Greenfield são os fundadores da Ben & Jerry Ice Cream. Eles consideram seus clientes seus grandes pilotos no processo criativo e no sucesso da empresa.

A partir do momento em que abriram sua primeira loja, uma garagem em Vermont, [seus clientes eram constantemente consultados](#) sobre sua opinião para novos sabores.

Quando a Ben & Jerry ficou grande o suficiente para começar a vender ações, realizou reuniões em comunidades em todo o estado.

Nunca esqueceu a sua base de clientes originais e todos que quiseram comprar parte da Ben & Jerry tiveram a oportunidade.

A empresa continua a ser de nível global e, os fundadores continuam a estar diretamente envolvidos com as **sugestões dos clientes**, muitas vezes através de e-mails e cartas de clientes.



Ben Cohen e Jerry Greenfield descobriram que a opinião de seus clientes valem mais do que dinheiro.

#2. Confiar no que sabe

Como cofundadora da HTC, Cher Wang é uma empreendedora rica e poderosa.

Ela é também uma das menos conhecidas, e admite que essa é uma decisão consciente que lhe permite focar no aspecto mais importante de seu negócio – a criação silenciosa de brilhantes

dispositivos móveis.

No início de sua carreira, Cher trabalhou para uma empresa de informática que lhe fazia transportar caixas de computadores pelas estações de trem na Europa, onde ela vendia placas-mãe. Ela começou a sonhar com a conveniência e portabilidade de uma solução *mobile*.

Anos mais tarde, quando Cher e sua equipe de executivos foram forçados a fazer uma escolha sobre a direção de sua empresa, e escolher entre dispositivos portáteis ou *notebooks*, Cher teve confiança para deixar o celular como prioridade.

Esse é mais um ótimo exemplo das atitudes de um empreendedor bem-sucedido: confiança!

Sua confiança e experiência em seu campo levaram a um movimento extremamente rentável para HTC. Dentro de poucos anos, 1 a cada 6 celulares comprados nos Estados Unidos eram HTC.

#3. Seja um grande porta-voz

Steve Jobs continua a ser uma inspiração constante para os empreendedores que procuram melhorar suas habilidades.

Em um mundo de apresentações em Power Point extensas, Steve Jobs foi um porta-voz rebelde. Steve valorizava mais o visual do que o verbal e, fazia um show para cada novo produto que revelava.

Suas apresentações pareciam tão fáceis que poucos acreditavam que era o resultado de inúmeras horas de preparação e uma equipe inteira dedicada a tornar cada inflexão e movimento perfeitos.

Jobs era meticuloso na sua preparação e considerava o ensaio uma grande parte de seu trabalho.

Jobs é um grande lembrete de que **ninguém nasce um grande**

porta-voz – é uma habilidade que deve ser cultivada, praticada e ensaiada.



Steve Jobs foi um grande porta-voz das ideias da Apple.

Veja também: [10 Dicas que todo profissional deve conhecer para obter sucesso em um jantar de negócio](#)

#4. Permaneça humilde

Tony Hsieh, fundador da Zappos, é notório por sua humildade e acessibilidade – tanto que ele incluiu **a humildade como um dos valores fundamentais da sua empresa.**

Depois de fundar uma empresa de sucesso, Tony tinha a certeza de que a cultura e a [saúde de sua empresa](#) dependeriam de um relacionamento construído em um campo igualitário.

Não importa o nível de talento, se um candidato mostrar tendências egoístas, a Zappos irá procurar um candidato com uma atitude melhor.

Tony se esforça para ser um modelo deste valor fundamental, abrindo mão de um escritório executivo para ter uma mesa no

meio de um mar de baías e manter relacionamentos pessoais com os funcionários, apesar do enorme sucesso da Zappos.

Outra das típicas atitudes de um empreendedor bem-sucedido!

#5. Deixe a paixão guiar seu negócio

John Mackey não formulou a sua ideia de negócio para a Whole Foods do dia pra noite. Ele passou anos trabalhando e vivendo em comunidades urbanas de alimentos e foi membro de 3 cooperativas.

Ele aprendeu algumas lições importantes por lá e provocou um terremoto para conseguir melhorar a qualidade de alimentos e produtos para clientes em uma escala maior.

Foi essa paixão que ajudou Mackey a se tornar um empreendedor, **transformando a sua paixão em negócio.**

#6. Abrace os obstáculos

Elon Musk é um bom empreendedor que sabe muito bem o risco de iniciar um novo empreendimento. Depois de ter saído do PayPal, Musk poderia ter se aposentado, mas não foi isso que fez.

Empreendedor apaixonado, Musk não se contentou em desistir de sua paixão por empresas iniciantes e, escolheu seus 2 próximos empreendimentos por conta dos desafios por eles apresentados: **SpaceX**, uma empresa de construção de foguetes e transporte espacial e, **Tesla Motors**, um fabricante de alta performance de veículos esportivos elétricos.

A criação de tecnologia radical para as indústrias automotiva e aeroespacial, ao mesmo tempo, quase levou Musk à falência.

Depois que vários lançamentos de foguetes frustrados e o rápido esgotamento do capital da Tesla Motors, muitos duvidaram que Musk poderia continuar.

Muitos cortariam suas perdas e mudariam o seu mercado, mas

Musk abraçou o desafio e, encontrou o sucesso como resultado.

Depois de lançar com sucesso uma nave espacial em órbita, a SpaceX assinou um contrato de 1,6 bilhão de dólares com a NASA.

A Tesla Motors lançou sua oferta pública inicial em junho de 2010, aumentando em 226 milhões o capital da Tesla, e vendendo mais de 7 mil veículos.



Elon Musk não permitiu que nada impedisse a realização de seus objetivos na Tesla e SpaceX

#7. Valorize e recompense ótimos funcionários

Poucos CEOs são tão reverenciados pelos seus empregados como Herb Kelleher, fundador da Southwest Airlines – e por boas razões.

Herb fez da satisfação do empregado a prioridade de sua empresa desde a sua fundação. De acordo com Herb, os

funcionários vêm em primeiro lugar.

E se você tratar bem seus funcionários, adivinhe? Seus clientes voltam e é isso que faz com que seus acionistas fiquem felizes. Comece com os funcionários e o restante vem a partir daí.

Herb credita o sucesso da Southwest à sua equipe produtiva e motivada e, exalta o serviço ao cliente da Southwest Airlines como a mais forte vantagem sobre a concorrência.

Saiba mais: [Aprenda como ser um vendedor de sucesso com A Venda Desafiadora](#)

Conclusão: comece a praticar essas atitudes de um empreendedor bem sucedido

Essas e outras atitudes de um empreendedor bem-sucedido devem fazer parte de sua rotina.

Se você é um empreendedor veterano ou aspirante fundador de uma *startup*, é incrivelmente valioso estudar e aprender com aqueles que vieram antes de você e criaram o caminho para que você tenha oportunidades.

Aprender com os melhores é uma parte fundamental no crescimento de qualquer pessoa que se julgue empreendedora.

Será impossível fundar qualquer empresa ou, tirar qualquer [ideia de negócio](#) do papel se você não tiver esses ensinamentos em mente.

Use a sabedoria de grandes empreendedores como um conselho de mentores. Assim, você estará mais próximo da realização.

Não basta ter as atitudes de um empreendedor bem-sucedido, é preciso conferir os resultados e melhorar o rumo, se

necessário. Baixe nosso e-book gratuito e descubra quais KPIs acompanhar: [Indicadores de Vendas e Marketing](#)