

# Quais os principais erros que empreendedores cometem?

NÃO ESTUDAR O MERCADO

não dar atenção para os indicadores

Focarem demais no que eles gostariam de entregar e não no que o cliente necessita.

distanciamento da realidade

ser egocêntrico e individualista.

Pensar apenas no lucro!

Falta de planejamento

não falar a mesma língua que o consumidor por se achar superior

Não planejar

# Quais os principais erros que empreendedores cometem?

Falta de planejamento, pular etapas de desenvolvimento, não ter paciência para obter os resultados

Não estudarem corretamente quais serão seus clientes, não definir o diferencial que eles têm a oferecer, não saber estipular custo/ganhos esperados

Superestimar a necessidade do seu produto/serviço

não saberem seus diferenciais no mercado

Não conhecerem o público alvo e o mercado (rivais, etc)

Falta de planejamento!

Autoconfiança demasiada, falta de planejamento e acompanhamento das fases do projeto.

Falta de pesquisa de mercado e falta de planejamento a longo prazo

Sempre contam com o dia de amanhã, ou seja não tendo um caixa reserva.

# Quais os principais erros que empreendedores cometem?

Visar o lucro acima de tudo

Planejamento a longo prazo e inovação

Se colocar como motor principal que alimenta nossa sociedade tão complexa

Arrogância, pensar que são autossuficientes e não aprender com os próprios erros ou erros dos outros

Falta de incentivo. Mta incerteza

reduzir o distanciamento entre a sociedade e o empreendimento/conhecimento

olhar fora da realidade

Não entender o real problema do cliente, não pensar no retorno econômico-financeiro da solução/negócio

# Como podemos fazer diferente?

Reduzir os abismos de conhecimento

estudar mais o mercado, a situação da sociedade

Mapa de empatia, Matriz Swot, CANVAS, etc....

atender demandas ESG, e não focar apenas no lucro  
inconsequente

Sensibilidade, humanização e conexões entre os  
stakeholders

Estudando novos meios de comunicação com o público  
alvo

Mais apoio e incentivo (pesquisa dentro da Universidade,  
mais parcerias sensatas entre poder público-privado)

Entender que é necessário estudar

Pesquisar opiniões do público alvo

# Como podemos fazer diferente?

Ensinar a pesquisar o mercado e planejar

Pesquisar gaps do mercado antes de começar

Estudar maneiras de atender a população de maneiras inovadoras, de forma que atenda todos.

Entender o que o cliente precisa e não o que você acha que ele precisa.

Escutando a opinião pública. Trabalhando em conjunto com o bem estar social.

Construir um modelo de negócio e proposta de valor com bases em pesquisas sólidas para a compreensão da demanda do cliente. Além disso, utilizar várias estratégias de gestão a fim de conseguir entregar as soluções de maneira mais eficientes.

Melhor planejamento, estudo de mercado, maior contato com o público alvo (clientes)

Vivenciar e sensibilizar a partir da ótica dos clientes

Entender as demandas do público e estabelecer uma linha de diálogo com os possíveis interessados/afetados

# Como podemos fazer diferente?

Realizando planejamento, tendo maior contato com cliente para entender o que precisa, empatia, análise de cenários, melhorar comunicação e alcance, mostrar impacto da solução/negócio

Pesquisa e entendimentos da situação atual do mercado e principalmte dos clientes

reduzir o distanciamento entre a sociedade e o empreendimento/conhecimento

Estudar o que o público precisa e o que ele busca.

Dar a população uma maior noção de negócio, com o intuito de ensinar a população a saber oq é viável ou nao de se investir. Estimhlar a criação de um senso critico