

**CENTRO UNIVERSITÁRIO UNIFACVEST
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
CRISTIANE SEIFERT NETO**

EMPREENDEDORISMO E STARTUP

**LAGES -
SC 2022**

CRISTIANE SEIFERT NETO
EMPREENDEDORISMO E STARTUP

Trabalho de conclusão de curso apresentado
ao Centro Universitário UNIFACVEST como
parte dos requisitos para a obtenção do grau
de Bacharel em ADMININISTRAÇÃO

Aluno: CRISTIANE SEIFERT NETO

Orientador: Msc.José Leonardo Veronezi

EMPREENDEDORISMO E STARTUP

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo principal mostrar como é difícil manter uma empresa em seus primeiros anos após sua criação, não somente o entusiasmo dos proprietários na criação da empresa que deixam a empresa criar asas no mercado de disputadíssimos em qualquer ramo. A metodologia que iremos empregar neste artigo é de pesquisa bibliográfica, artigos físicos e virtuais, revistas científicas, acervos bibliotecários, além de estudos em loco em meu estágio onde tive a oportunidade de vivenciar a arte da negociação e expansão da marcar com um investimento no material humano e material de divulgação. em administração de empresas, com o objetivo geral de demonstrar que uma startup busca sempre o desenvolvimento e aprimoramento do seu produto até sua consolidação no mercado, após a sua estabilidade e sucesso no mercado isso não deixa os criadores da empresa em modo de stand by, mas sim em modo de precaução e investimentos contínuos para que seu momento de excelência não seja superado pela concorrência. Desde modo apresentaremos algumas sugestões apresentadas pelos empresários que obtiveram sucesso em sua empresa saudável, competitiva e principalmente sem riscos de fechamento em seus primeiros anos de vida no mercado voraz de um sistema capitalista.

Palavras-chave: Capitalista. Sucesso. Startup.

ABSTRACT

This work's main objective is to show how difficult it is to maintain a company in its first years after its creation, not only the enthusiasm of the owners in creating the company who let the company create wings in the highly competitive market in any field. The methodology we will employ in this article involves research in books, magazines, monographic articles and websites specialized in business administration, with the general objective of demonstrating that a startup always seeks to develop and improve its product until its consolidation in the market. After its stability and success in the market, this does not leave the company's creators in standby mode, but rather in precautionary mode and continuous investments so that their moment of excellence is not surpassed by the competition. Therefore, we will present some suggestions presented by entrepreneurs who were successful in their healthy, competitive companies and, mainly, without the risk of closure in their first years of life in the voracious market of a capitalist system.

Keywords: Capitalist. Success. Startup.

INTRODUÇÃO

Quando o assunto é sobre empreendedorismo logo vem em mente um mercado que visa o lucro contínuo e enriquecimento dos investidores de forma rápida e segura, pois quem quer empreender que ter seu lucro garantido no final de um determinado período, está é a meta de quem quer empreender algo no Brasil,

Mas, no entanto o empreendedorismo inicial anda ao lado dos startups que praticamente andam ao lado uma da outra mesmo sendo algo muito diferente, mas sem estar unido o fracasso do empreendedor e da futura startup é eminente.

Para se obter um bom empreendedorismo é necessário ter no mínimo um pouco de conhecimento do mercado onde se pretende empreender, isso está correto? O conhecimento básico como as oportunidades oferecidas no mercado, desenvolvimento de soluções inovadoras e assumir riscos para criar e desenvolver um startup é mesmo o melhor caminho?

O startup é simplesmente uma empresa criada para crescer rapidamente, capitalizar as oportunidades de mercado e gerar retorno para seus fundadores. Por isso, conhecer o empreendedorismo e startup é o objetivo principal deste trabalho desta forma com o conhecimento de ambos trará ao seu empreendedor os lucros desejados planejados no início.

Com o grande crescimento de investidores em pequenas empresas, mas com grande ideias inovadoras se torna cada vez mais necessário o entendimento sobre o papel de cada um no mercado, ou seja, o empreendedorismo e as startups. Estes dois temas estão ligados, pois o empreendedorismo é o que dá o impulso para a criação de startups.

O empreendedor precisa ter competências em áreas como inovação, criatividade, liderança, planejamento estratégico e gestão de riscos, que são fundamentais para o sucesso de qualquer startup.

O grande sucesso de qualquer negócio é sempre dedicação, conhecimento, pesquisa e principalmente investimento análise de todos os riscos, para que não tenha surpresas desagradáveis.

O objetivo geral deste artigo é mostrar que uma startups pode dar lucro ao seu investidor em um curto espaço de tempo e assim mesmo assim se manter saudável no mercado financeiro se tomadas as devidas precauções conforme que

irei apresentar no decorrer deste artigo conforme pesquisa em livros, revistas, artigos monográficos e em sites especializados em administração de empresas

1 – STARTUP

Muito problema de encerramento de empresas acontece por motivo de desconhecimento e despreparo dos seus idealizadores de como o mercado pode ser cruel em curto prazo, por isso muitas vezes só se tem sucesso no em qualquer atividade se tiver conhecimentos dos riscos.

A grande finalidade de um startup é de uma empresa nascente voltado à tecnologia e inovação que tenha como objetivo desenvolver e aprimorar um modelo de negócio.

As startups tem capacidade de desenvolver produto ou serviço inovador desta forma obtendo lucro a curto prazo aos seus investidores.

Uma startup é uma empresa criada para crescer rapidamente explorando oportunidades de mercado. Elas costumam estarem envolvidas em tecnologia, serviços de comunicação e outras áreas inovadoras.

Geralmente são fundadas por empreendedores com visão de futuro e mentes criativas que buscam soluções inovadoras para necessidades existentes no mercado. A característica principal de uma startup é o foco na inovação e o crescimento rápido e procuram oferecer um produto ou serviço único.

Os indivíduos têm a oportunidade de trabalhar em projetos em que acreditam, o que pode aumentar a satisfação e o comprometimento. Além disso, as startups costumam remunerar melhor do que as empresas mais estabelecidas, oferecendo aos funcionários a chance de ganhar mais dinheiro.

Steve Blank (2014, p.19) define que “(...) Uma startup não é uma versão menor de uma grande companhia. Uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável, recorrente e lucrativo.”

Uma startup é uma empresa jovem, com pouca história, mas com grandes ambições, ela costuma ter um modelo de negócios inovador e oferecer produtos ou serviços únicos para um mercado específico. O objetivo de uma startup é crescer rapidamente através de uma combinação de desenvolvimento de produtos, aquisição de usuários e vendas.

As startups geralmente estão buscando financiamento para se desenvolver e crescer, e os investidores procuram startups com grande potencial de crescimento. Elas geralmente usam tecnologia para atender rapidamente a um mercado específico e, portanto, crescem de maneira mais rápida que as empresas tradicionais.

Uma startup é uma iniciativa baseada em fé na capacidade de seus fundadores de criar algo novo, único e inovador. É necessário ter a coragem de se arriscar e ousar ir além, o que exige criatividade, visão, perseverança e força de vontade para criar algo que gere valor ao mercado. Esta fé é necessária para que a iniciativa seja bem-sucedida. Uma startup precisa ter um plano claro para alcançar seus objetivos e acumular recursos para tornar seus sonhos reais.

Para Ash Maurya (2018, p.130) “Uma startup pode focar em apenas uma linha e por isso, você tem de decidir qual é essa linha e ignorar todo o resto.”

A escolha de qual da linha seguir pode ser uma das decisões mais críticas que uma startup tem de tomar. No entanto, é importante notar que a decisão de se focar em apenas uma linha não significa que você deve ignorar todo o resto.

Silva (2018, p. 63) Em vez disso, é necessário estabelecer um conjunto de linhas que sejam o melhor indicador do sucesso da empresa. Ao definir qual linha a seguir, é importante lembrar que a escolha certa vai variar de acordo com a área de atuação da startup.

Por exemplo, uma startup de e-commerce vai querer se concentrar nas linhas como número de pedidos, taxa de conversão e receita. Por outro lado, uma startup de tecnologia pode querer se concentrar em linhas de usuários ativos, crescimento de usuários e compartilhamento de conteúdo. No entanto, é importante ter em mente que essas linhas não são o único fator na escolha da direção de uma startup.

Steve Blank (2014, p.45) Deve-se ter em conta outros fatores como o orçamento, o tempo disponível para desenvolver o produto e a capacidade de mensurar o sucesso. Por isso, é importante não apenas escolher a linha certa, mas também ter uma estratégia de negócio clara para acompanhar esse objetivo.

Para concluir, é importante lembrar que a escolha de uma linha é o primeiro passo para o sucesso de uma startup. É importante que essa linha seja acompanhada constantemente e que sejam tomadas ações para melhorar os resultados. Além disso, é necessário ter um plano de negócios detalhado para garantir que a empresa se mantenha no caminho certo.

Ash Maurya (2018, p.140) nos relata que “Outros benefícios da liderança baseada em princípios incluem um ambiente de trabalho positivo, engajamento dos funcionários, melhor desempenho das equipes, maior satisfação no trabalho e maior produtividade.”

Esta abordagem de liderança também pode ajudar a reduzir o estresse e aumentar a satisfação dos funcionários, pois eles se sentem apoiados e motivados, e é uma abordagem eficaz para liderar equipes, desenvolver talentos e aumentar a produtividade.

É uma abordagem que pode oferecer benefícios significativos para as organizações e para as pessoas que nelas trabalham. Se você está procurando uma maneira de motivar e liderar sua equipe, esta é uma abordagem que vale a pena considerar.

2 - EMPREENDEDORISMO

Quando empreender em algo deve-se ter em mente que isso pode nos trazer preça ou aumento de capital de uma forma significativa, tanto que o ato de empreender em algo ganha um mecanismo próprio no mundo dos negócios.

Muitos acham que empreendedorismo é a disposição para identificar problemas e oportunidades e investir recursos e competências na criação de um negócio, projeto ou movimento que seja capaz de alavancar mudanças e gerar um impacto positivo. Para Menezes (*apud* Reis e Armond, p. 13, 2012) define:

“Empreendedorismo como um aprendizado pessoal que impulsionado pela motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a percepção de oportunidades e a construção de um projeto de vida ideal ou a busca pelo equilíbrio nas realizações considerando as possibilidades de erros como um processo de aprendizado e melhoramento, o ato de ser um empreendedor é criar ambientes mentais criativos, transformando sonhos em riquezas”.

Em outras palavras, empreendedorismo é a capacidade de encontrar e aproveitar oportunidades para criar algo novo, é uma capacidade de pensar e agir de forma inovadora para gerar novos negócios, produtos e serviços, assim como para melhorar processos existentes.

A iniciativa de empreender é importante para o crescimento econômico de uma nação. O empreendedorismo é o ato ou processo de criar um novo negócio ou

organização, geralmente com alto potencial de crescimento e lucro, de uma forma que satisfaça as necessidades de um mercado.

O empreendedorismo é visto como uma forma de promover a inovação, a criação de empregos e a melhoria da qualidade de vida. É a capacidade de criar algo novo, melhorar o que já existe ou encontrar uma nova solução para um problema.

A atividade empreendedora vêm crescendo nos últimos anos, proporcionando oportunidades de trabalho e de negócio para milhares de pessoas. Este tema está muito ligado a startup , pois o empreendedorismo é o que dá o impulso para a criação de startups.

O empreendedor precisa ter competências em áreas como inovação, criatividade, liderança, planejamento estratégico e gestão de riscos, que são fundamentais para o sucesso de qualquer startup.

É importante destacar que o empreendedorismo e a startup não são fórmulas mágicas para o sucesso, mas podem ser ferramentas úteis para quem deseja ter sucesso no mundo dos negócios. É necessário ter disciplina, trabalho duro e determinação para que o empreendimento seja bem-sucedido.

O sucesso de um empreendimento depende do comprometimento e do trabalho árduo de um empreendedor, o grande segredo do sucesso, os empreendedores têm que ter habilidades para gerenciar o tempo, fazer boas escolhas, gerenciar o risco e, mais importante, ter uma visão clara de onde eles querem chegar.

Segundo Peter F. Drucker (1990, p.25) “Empreendedorismo não é ciência, nem arte. É uma prática. É uma base de conhecimento. Como em todas as práticas, como medicina, engenharia, o conhecimento no empreendedorismo é o guia para o sucesso”.

O empreendedorismo é uma prática que envolve habilidades, técnicas e conhecimentos para ter sucesso como empreendedor, esse conhecimento no empreendedorismo é essencial para o sucesso, pois ajuda a identificar oportunidades, tomar decisões eficazes e ainda ensina a lidar com os desafios que surgem ao longo do caminho.

O grande sucesso no ramo dos empreendedores vem do conhecimento sobre gestão de negócios, marketing, finanças, tecnologia e outras habilidades essenciais para gerar um negócio rentável e sustentável. Além disso, eles também sabem

como estabelecer contatos e parcerias de negócios, desenvolver projetos eficientes, encontrar novas fontes de financiamento e entender como o ambiente de negócios funciona. O conhecimento no empreendedorismo é o que ajuda a tornar o empreendedor bem-sucedido.

O empreendedorismo é baseado em princípios e são esses princípios que permitem que os empreendedores alcancem o sucesso os tomados de decisões.

Um dos grandes princípios estratégicos, identificar oportunidades de mercado, desenvolver ideias criativas, estabelecer metas realistas, e gerenciar recursos para alcançar os resultados desejados.

Com boas habilidades de comunicação, trabalho em equipe, gestão de tempo e capacidade de liderança são elementos que também não pode faltar, somados à persistência e dedicação, são os principais pilares do empreendedorismo

No entanto, o que muitos governos não entendem é que o empreendedorismo não depende apenas de condições nacionais favoráveis, mas também das percepções dos indivíduos, da necessidade, da existência de oportunidades no mercado e das suas competências e conhecimentos para explorar as oportunidades.

Os governos podem promover o empreendedorismo, mas é no indivíduo que está a chave para o sucesso. O empreendedorismo está baseado na necessidade de realizar e na vontade de explorar oportunidades.

Para Tajra (2022, p.185) O indivíduo deve ter a percepção de que existem oportunidades e que ele tem as competências e conhecimentos para explorá-las. Assim, o empreendedorismo pode ser estimulado através do ensino de técnicas e competências, bem como de incentivos para a exploração de oportunidades.

Além disso, o governo pode promover o empreendedorismo através de políticas de incentivo ao empreendedorismo, bem como criando um ambiente empresarial favorável, o que inclui a redução do custo do empreendedorismo.

Por exemplo, o governo pode reduzir o custo dos impostos para empresas novas ou incentivar a criação de incubadoras de empresas.

Assim, o empreendedorismo é resultado de condições nacionais favoráveis, mas também das percepções dos indivíduos, da necessidade, da existência de oportunidades no mercado e das suas competências e conhecimentos para explorar as oportunidades. O governo pode estimular o empreendedorismo, mas é no indivíduo que está a chave para o sucesso.

E para Tajra (2022, p.197) existe uma diferença, “Imagine alguém que é dono do próprio negócio, mas não aceita mudanças, não quer inovar nem transformar suas atividades conforme as demandas e as evoluções do segmento. Esse indivíduo é um empresário, mas nada empreendedor”

O Empresário e o Empreendedor Muitas vezes, são considerados a mesma pessoa, mas isso não é verdade.

Embora ambos tenham o mesmo objetivo – ganhar dinheiro – eles usam estratégias diferentes para fazê-lo. Sendo assim, o empresário é aquela pessoa que gerencia a empresa, se preocupa com as finanças e o cumprimento de metas.

Já o empreendedor é aquele que tem visão de futuro, lidera a equipe e busca criar e oferecer novidades para os seus clientes.

Imagine alguém que é dono do próprio negócio, mas não aceita mudanças, não quer inovar nem transformar suas atividades conforme as demandas e as evoluções do segmento.

Sendo assim, é claro que o empresário e o empreendedor são duas figuras totalmente distintas. O primeiro é aquele que se preocupa com a parte administrativa e financeira da empresa, enquanto o segundo é aquele que busca inovação e se prepara para enfrentar os desafios do mercado.

3 – INOVAÇÃO

Para Larry Keeley (2015, p. 268) “Todo mundo é a favor da inovação. Contudo, quase todas as organizações conspiram para destruí-la”

A inovação é um processo que envolve muitos fatores, incluindo processos de tomada de decisão, cultura organizacional, recursos financeiros e humanos, estratégias de negócios e muito mais. Infelizmente, muitas organizações têm resistido a mudanças e inovações, ao invés de abraçá-las. Isso se deve, em parte, às estruturas organizacionais desiguais que dificultam a implementação de mudanças.

Além disso, muitas vezes os líderes das organizações são resistentes à mudança e tendem a aderir a padrões mais antigos. Outros fatores que contribuem para a destruição da inovação incluem falta de habilidades e conhecimentos adequados para a implementação de inovações, bem como falta de recursos para apoiar a inovação.

No entanto, existem maneiras de incentivar as organizações a abraçarem a inovação.

Por exemplo, os líderes das organizações podem desenvolver e implementar políticas que promovam a inovação. Eles também devem reconhecer e recompensar os funcionários que demonstrem iniciativa e criatividade.

Larry Keeley (2015, p. 275) nos faz refletir que: “Além disso, as organizações devem investir em treinamento e desenvolvimento para que os funcionários tenham as habilidades e conhecimentos necessários para implementar novas ideias de forma eficaz.”

Por fim, é importante que as organizações invistam em recursos financeiros e humanos para apoiar a inovação.

Ao incentivar as organizações a abraçarem a inovação, é possível superar os desafios que impedem que ela floresça e se torne ainda mais produtiva. Promovendo um ambiente de apoio à inovação, é possível criar organizações que sejam prósperas, bem-sucedidas e que tenham sucesso em suas operações.

4 - OBSERVAÇÃO NO AMBIENTE ORGANIZACIONAL

De acordo com Guerra (2021) a taxa de mortalidade dos micro empreendedores individuais (MEI) é de 29% em cinco anos, das micro-empresas, após cinco anos, é de 21,6% e as de pequeno porte, é de 17%.

Isso demonstra que as empresas entram no mercado de trabalho de maneira inadequada sem grandes comprovações do meio onde estão inseridas e sem condições de se manter em funcionamento por mais de 5 anos.

Segundo estudos da UniSantaCruz (2022), o Brasil é conhecido pelo empreendedorismo e os números mostram isso. De acordo com o Ministério da Economia, só o primeiro quadrimestre de 2022 registrou mais de 1,3 milhão de novas empresas no país, somando 808.243 empreendimentos. Destas, 11.562 correspondem ao modelo de negócio startup.

Mas na mesma proporção em que surgem novas empresas, elas também se encerram. De acordo com pesquisas feitas pelo IBGE, 48% das instituições corporativas fecham em até três anos de existência. Os estudos também apontam, os principais motivos, um deles é a falta de gestão eficiente.

Para contornar essa situação, é necessário que os empreendedores

brasileiros adotem práticas de gestão mais eficazes. Estes precisam conhecer as principais técnicas de administração e aplicá-las de forma apropriada, focando no desenvolvimento de estratégias que possam gerar resultados positivos para a empresa. Além disso, é importante que eles tenham acesso a informações e treinamentos específicos sobre gestão, para que possam desenvolver suas habilidades.

O governo também pode desempenhar um papel importante para reduzir o número de empresas que fecham. Por meio de programas de incentivo, como crédito para pequenas empresas, e programas de treinamento ou capacitação de empreendedores, o governo pode aumentar o nível de confiança dos empreendedores e contribuir para o sucesso de suas empresas.

5- MATERIAL E MÉTODOS

Para o desenvolvimento deste trabalho acadêmico foi utilizado como métodos a pesquisa bibliográfica, artigos físicos e virtuais, revistas científicas, acervos bibliotecários, além de estudos em loco em meu estágio onde tive a oportunidade de vivenciar a arte da negociação e expansão da marca com um investimento no material humano e material de divulgação.

Esse tema que só veio a contribuir para o que os autores afirmam, para se ter um crescimento da marca é necessário ter conhecimento sobre o seu produto e principalmente deixar de lado um romantismo e ser totalmente eficiente e manter o foco no que se refere em resultados positivo.

6- RESULTADOS E DISCUSSÃO

Neste tópico iremos justos elencar os motivos para que as empresas sobre seu encerramento antes de atingirem a seu quinto ano de vida empresarial ao mesmo tempo tentarão expandir o conhecimento para que se tenha SE EVITE o seu encerramento de atividade.

Para reverter a falta de inovação em uma empresa, é importante que a organização crie um ambiente favorável à inovação, isso significa incentivar os colaboradores a desenvolverem novas ideias e projetos, dando-lhes tempo e recursos para desenvolvê-los. A efetiva participação dos colaboradores em eventos

de inovação, como hackathons e workshops, para que possam adquirir novas habilidades e experiências é crucial além que a empresa deve criar uma cultura de inovação e premiar aqueles que desenvolvem novas ideias.

A metodologia de startup enxuta foi criada pelo empreendedor Steve Blank e popularizada pelo empresário Eric Ries com o lançamento de seu livro *The Lean Startup*, nele traz problemas e soluções que segue:

Fechamento:

1. Falta de capital, o capital inicial é crucial para a sobrevivência de qualquer empresa. Se uma empresa não tiver capital suficiente para financiar seus projetos e cobrir seus gastos operacionais, ela não terá como sobreviver, a falta de recursos, um funcionário qualificado é essencial para o sucesso de qualquer empresa. Se uma empresa não tiver os recursos adequados para contratar ou reter os profissionais certos, ela não conseguirá alcançar seus objetivos e pode enfrentar dificuldades para prosperar.

Solução:

Ries (2012 p.115) aponta as soluções “Estimule a criatividade: Promova ambientes que estimulem a criatividade e a experimentação. Crie sessões de brainstorming para que os funcionários possam trocar ideias e discutir ideias inovadoras.”

Fechamento:

2. Falta de estratégia.

Uma empresa precisa ter uma estratégia clara para prosperar, caso não houver um plano para usar recursos, maximizar receitas e minimizar custos, a empresa não terá como crescer essa falta de planejamento, planejar o futuro é essencial para o sucesso de qualquer empresa, se uma empresa não tiver um plano de negócios sólido, ela corre o risco de perder o controle de seus objetivos e metas, o que pode levar à falência.

Solução:

Ries (2012 p.116) aponta “Incentive a colaboração: Promova sessões de colaboração entre funcionários para que eles possam trabalhar juntos para criar soluções criativas para os desafios da empresa.”

Fechamento:

3. Má gestão, a gestão incorreta é um dos principais motivos para o fechamento de empresas. Uma gestão ineficiente pode levar a problemas de orçamento, incompatibilidade de talentos e outras questões que prejudicam o desempenho da empresa.

Falta de conhecimento, a empresa precisa ter conhecimento sobre seus produtos, serviços, mercado e concorrentes. Se uma empresa não tiver um conhecimento suficiente, ela não será capaz de se adaptar ao mercado e pode ter dificuldades para sobreviver.

Solução:

Ries (2012 p.116) “Encoraje o pensamento disruptivo: Motive os funcionários a pensarem de forma disruptiva e a buscarem soluções fora da caixa. Estimule a inovação através de incentivos financeiros e não financeiros.”

Fechamento:

4. Falta de mercado, uma empresa precisa ter um mercado em que as pessoas possam comprar seus produtos ou serviços, quando não se tem mercado, a empresa não terá como gerar receita suficiente para manter-se, ela precisa ter uma estratégia de marketing para alcançar o seu mercado alvo e manter um relacionamento com seus clientes para que possam nutrir novas oportunidades de negócio.

Solução:

Ries (2012 p.116) “Incentivar o uso de tecnologia: Estimule o uso de tecnologias inovadoras, como Inteligência Artificial, Internet das Coisas, Realidade Aumentada e outros, para ajudar a criar novas soluções para os desafios da empresa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Quando o assunto é empreendedorismo logo vem em mente um mercado que visa o lucro contínuo e enriquecimento dos investidores de forma rápida e segura, pois quem quer empreender quer ter seu lucro garantido no final de um determinado período, está é a meta de quem quer empreender algo no Brasil.

No entanto o empreendedorismo inicial anda ao lado dos startups que praticamente andam ao lado uma da outra mesmo sendo algo muito diferente, mas

sem estar unido o fracasso do empreendedor e da futura startup é eminente, neste sentido entende-se que o empreendedorismo e as startups são dependentes, pois, o empreendedorismo é o que dá o impulso para a criação de startups e as startups são a expressão do empreendedorismo.

É importante ter em mente que não existem fórmulas mágicas para o sucesso, mas existem ferramentas e métodos fundamentais para quem deseja ter sucesso nas suas ideias de negócios a necessidade de disciplina, trabalho duro e determinação, e também pesquisar e planejar com cuidado as ações a serem tomadas para que a iniciativa tenha resultados positivos.

Além disso, é fundamental lembrar que o empreendedorismo e a startup exigem dedicação e persistência para que a ideia seja concretizada.

Para se obter um bom empreendedorismo é necessário ter no mínimo um pouco de conhecimento do mercado onde se pretende empreender, conhecimentos básicos como as oportunidades oferecidas no mercado, desenvolvimento de soluções inovadoras e assumir riscos para criar e desenvolver uma startup.

O êxito nos negócios é o resultado de uma combinação de fatores, como oportunidades, talento e dedicação, mas, no entanto, a preparação e a metodologia científica são cruciais para o sucesso, cada linha exige uma preparação envolve um conhecimento específico do mercado, do produto, da concorrência e o público-alvo. os empreendedores a tomar decisões assertivas e criar estratégias eficazes.

Um dos grandes parceiros para o sucesso dos empreendedores são os fornecedores, pois com a matéria prima fornecida por eles em dia os clientes sempre serão atendidos dentro do prazo estipulado para que os mesmo tragam seu conhecimento e habilidades únicas para contribuir para novas soluções e também novas ideias inovadoras, ao permitir interações diretas entre empresas e clientes, fazendo com que o próprio consumidor tenha papel ativo na criação de produtos e serviços, aumentando a possibilidade de satisfazer suas necessidades.

O empreendedor precisa ter competências em áreas como inovação, criatividade, liderança, planejamento estratégico e gestão de riscos, que são fundamentais para o sucesso de qualquer startup.

O grande sucesso de qualquer negócio é sempre dedicação, conhecimento, pesquisa e principalmente investimento analise de todos os riscos, para que não tenha surpresas desagradáveis.

REFERÊNCIAS

BLANK, Steve; DORF, Bob. Startup - **Manual do empreendedor** – Ed. Elsevier alta books – 2014

COVEY, Stephen R. Os 7 **hábitos das pessoas altamente eficazes** – Ed. Best Seller - 60ª edição – 2017

Ries, Eric. **A startup enxuta** : como os empreendedores atuais utilizam a inovação para criar empresas extremamente bem sucedidas/ Eric Ries; [tradução texto Editores]. – São Paulo: Lua de Papel, 2012

GRANT, Adam. Originais: **Como os inconformistas mudam o mundo** – Ed. Sextante – 2017

IATA, Cristiane Mitsue; ZIMMER, Paloma. Inovação em rede: **Como inserir sua empresa no ecossistema de inovação** – 1ª edição – Florianópolis: Tribo da ILHA, 2016.

KEELEY, Larry. **Dez tipos de inovação** – Ed. DVS – 1ª edição – 2015

MAURYA, Ash; Comece sua startup enxuta – Ed. Saraiva Uni – 2018

REIS, Evandro Paes dos; ARMOND, Álvaro Cardoso. **EMPREENDEDORISMO** – 1ª ed., ver – Curitiba, PR: IESDE, Brasil, 2012.

SERRA, Fernando Antônio Ribeiro; **Ser Empreendedor** – Ed. Saraiva – 2010

Silva, Fabiana Raulino da; **Fisioterapia e inovações** / Fabiana Raulino da Silva. – Londrina : Editora e Distribuidora Educacional S.A., 2018.

TAJRA, S. F. **Projeto de Vida para uma Carreira Empreendedora**. São Paulo: Saraiva, 2022. E-book.

THIEL, Peter. **De zero à um** – Ed. Objetiva – 1ª edição – 2014

UNISANTACRUZ, Centro Universitário. BLOG EAD PLUS UNISANTACRUZ: **Por que startups fecham as portas com três anos de abertura?**. Publicado em 13/12/2022. Disponível em <https://unisantacruz.edu.br/ead/blog/por-que-startups-fecham-as-portas-com-tres-anos-de-abertura/> . Acesso em: 05/08/2023

VILENKY, Renata; **Startup Transforme problemas em oportunidades** – Ed. Expressa – 2021