



## O Empreendedorismo e as Vendas

Artigo Publicado no Club do Vendedor em 21 de Novembro de 2012

A semana passada marcou a realização de mais uma [Semana Global do Empreendedorismo](#), que é o maior movimento empreendedor do mundo. Aqui no Brasil foram milhares de atividades e eventos em torno deste tema que é hoje responsável pelo sonho de nada menos que 60% dos universitários brasileiros, segundo dados recentes da [Endeavor](#), entidade que promove um trabalho simplesmente maravilhoso que tem por objetivo promover a capacitação e o fomento do espírito empreendedor no Brasil.

Na SGE, tive a honra de fazer uma Palestra na Unicamp para alunos e empreendedores dos mais diversos cursos, formações e com os mais variados sonhos. Devo confessar que muito me emociona poder levar a minha paixão e conhecimento sobre o fascinante mundo das Vendas para jovens que tem aquele brilho nos olhos tão característico daqueles indivíduos únicos que querem mudar e impactar positivamente o mundo, e que alguns deles certamente o farão em um futuro não tão longínquo.

No entanto, há algo que ainda me assusta e muito! Por mais incrível que possa parecer, são muito poucos os jovens que já atentaram à importância fundamental de se aprofundar o conhecimento sobre a ainda estigmatizada área de Vendas. Parte disso se deve à negligência da Academia à área de Vendas, o que para mim é um grande contrassenso. Outra parte se deve à pouca atratividade que a carreira de Vendedor ou Vendedora profissional exerce na vida e nas decisões dos jovens brasileiros.

Por mais brilhante e viável que seja uma ideia para um pequeno, médio ou grande empreendimento, ela irá prescindir de pessoas muito apaixonadas, muito capacitadas e muito conhecedoras das principais habilidades, atitudes e comportamentos que caracterizam os [Vendedores Vencedores](#) (livro gratuito) para que consigam desta forma vender suas ideias, produtos, serviços e soluções e assim transformar seus grandes sonhos em realidade.

Sim, o principal elemento responsável pela transformação do sonho do empreendedor em realidade chama-se Venda! Se o produto, serviço ou solução não tiver viabilidade comercial, o empreendimento irá fracassar e engrossar a lista das micro e pequenas empresas que fecham as portas nos primeiros cinco anos de vida (dados do [Sebrae](#), que é outra fonte fantástica para a ampliação e a aquisição de inúmeros novos conhecimentos para os milhares de empreendedores brasileiros).

Todo bom empreendimento carece de uma série de componentes que incluem dentre outros:

- A definição de um modelo de negócios viável;
- A estruturação do negócio;
- A definição da estratégia de lançamento (“*go to market*”);

[www.josericardonoronha.com.br](http://www.josericardonoronha.com.br)  
[www.facebook.com/josericardonoronha](https://www.facebook.com/josericardonoronha)  
[ricardonoronha@uol.com.br](mailto:ricardonoronha@uol.com.br)

Palestras - Cel.: (11) 8338.5300



- A montagem de um time vencedor com competências e habilidades complementares;
- O correto posicionamento da empresa e dos seus produtos, serviços e soluções;
- A construção de um modelo econômico-financeiro sustentável e que tenha atratividade aos olhos dos investidores externos;
- A potencial busca de capital externo para viabilizar o crescimento mais acelerado e a até a potencial abertura de capital em um futuro próximo;
- A delicada fase de execução do negócio.

É interessante revisitar cada um dos pontos acima e buscar uma conexão de cada um deles com a seguinte questão: “Esta ideia, produto ou solução tem potencial de venda e a minha proposta única de valor (*USP – Unique Selling Proposition*) é realmente única?”

Se a resposta for incerta ou se os questionamentos forem maiores do que a certeza de que aquele empreendimento x ou y poderá de fato mudar o mundo, ajudar milhares de pessoas a realizar seus sonhos e solucionar seus problemas, daí meu/minha caro(a) amigo(a) sonhador(a) e empreendedor você tem um grande problema!

Já disse isso aqui e agora reforço: você pode ter a melhor ideia do mundo, mas se ela não tiver viabilidade comercial ou se você não souber como transformá-la esta grande ideia em um grande sucesso de vendas, o seu empreendimento estará fadado a deixar de existir.

Por isso mesmo, eu reforço uma vez mais o quão fundamental é a Área de Vendas para todo e qualquer empreendimento seja ele de pequeno, médio ou grande porte. Busque sempre aprimorar os seus conhecimentos sobre as habilidades, técnicas, comportamentos, tendências e novidades que estejam relacionadas ao mundo das Vendas. Compre livros, participe de palestras e cursos, converse com especialistas, use a Internet com sabedoria para ampliar seus conhecimentos sobre vendas e acima de tudo seja sempre o grande Vendedor da sua ideia e do seu sonho!

Aliás, uma dica que sempre dou em minhas aulas e palestras: Não “esteja” Vendedor! “Seja” Vendedor!

Boa sorte e ótimas vendas! Um grande abraço,

José Ricardo Noronha  
Vendedor, Palestrante e Professor Convidado dos Programas de Pós Graduação da FIA  
Vendedor e Diretor da [GlobalEnglish](http://www.globalenglish.com) no Brasil  
[www.josericardonoronha.com.br](http://www.josericardonoronha.com.br)

José Ricardo Noronha é **Vendedor** (com enorme orgulho!), Diretor de Vendas e Líder da GlobalEnglish – Empresa da Pearson Education ([www.globalenglish.com](http://www.globalenglish.com)) no Brasil , Palestrante Profissional e Autor do Livro “**Vendedores Vencedores**” disponível para download gratuito em [www.facebook.com/josericardonoronha](http://www.facebook.com/josericardonoronha). Compartilhe o link com seus familiares, clientes, fornecedores e amigos vendedores!

[www.josericardonoronha.com.br](http://www.josericardonoronha.com.br)  
[www.facebook.com/josericardonoronha](http://www.facebook.com/josericardonoronha)  
[ricardonoronha@uol.com.br](mailto:ricardonoronha@uol.com.br)

Palestras - Cel.: (11) 8338.5300