HISTÓRIAS DE SUCESSO

IDEIAS FEITAS PARA VENCER

Transforme uma Ideia em um Grande Negócio

Editora MEPE

PATRÍCIA ESTEVAM

Todos os direitos reservados pela Editora MEPE®.

Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida, seja por meios mecânicos, eletrônicos, seja via cópia xerográfica, sem autorização prévia da Editora MEPE®.

Capa: Editora MEPE.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Estevam, Patrícia

Ideias feitas para vencer: transforme uma ideia em um grande negócio / Patrícia Estevam – Curitiba, Editora MEPE®, 2021.

Curitiba, 2021.
150 p.

ISBN: 978-65-86501-47-6

1. Administração geral, 2. Negócios, 3. Milionários, 4. Ideias

---

658 (CDD)

[2021]

Todos os direitos desta edição reservados a Editora MEPE LTDA.

RESUMO DO LIVRO

"IDEIAS FEITAS PARA VENCER"

APRESENTAÇÃO

Todos os dias ideias são transformadas em negócios milionários.

Todo grande negócio, toda grande empresa, toda grande fortuna nasce de uma singularidade.

Todos são geridos a partir de uma semente, de uma ideia única.

Se você não sabe como proteger e lucrar com uma ideia você ainda não está preparado para o futuro.

Descubra "Os 4 Pilares para Transformar uma IDEIA em um Negócio Milionário".

Nunca foi tão fácil implementar uma ideia, transformá-la em um negócio milionário ou negociar uma ideia, vendendo e recebendo royalties por ela.

Eu vou te mostrar como fazer isso do absoluto zero.

Editora MEPE

Patrícia Estevam

Autora do Livro “Ideias Feitas para Vencer” é apaixonada por Empreendedorismo.

Sua especialidade é ajudar pessoas a transformarem suas ideias em Negócios Milionários.

CEO da PME Contabilidade, Patrícia acredita que este é o melhor trabalho do Mundo.

Já ajudou mais de 600 pessoas a transformarem seus sonhos em negócios lucrativos.

Agora vai ajudar você...

https://pmecontabilidade.com.br/metodo/

(041) 9 9279-9115

contato@pmecontabilidade.com.br

CHEGOU A HORA DE TRANSFORMAR UMA IDEIA EM UM NEGÓCIO MILIONÁRIO.

Nos últimos meses, tive o prazer de ajudar centenas de pessoas a transformarem uma Ideia em um Negócio Milionário ...

agora, quero ajudar VOCÊ.

A ERA DAS IDEIAS

Assista ao Vídeo onde Explico como:

TRANSFORMAR UMA IDEIA EM UM NEGÓCIO MILIONÁRIO.

Acesse:
https://pmecontabilidade.com.br/metodo/

ÍNDICE

01

Primeiro Pilar:
Propriedade

02

Segundo Pilar:
Diferenciação

03

Terceiro Pilar:
Inovação

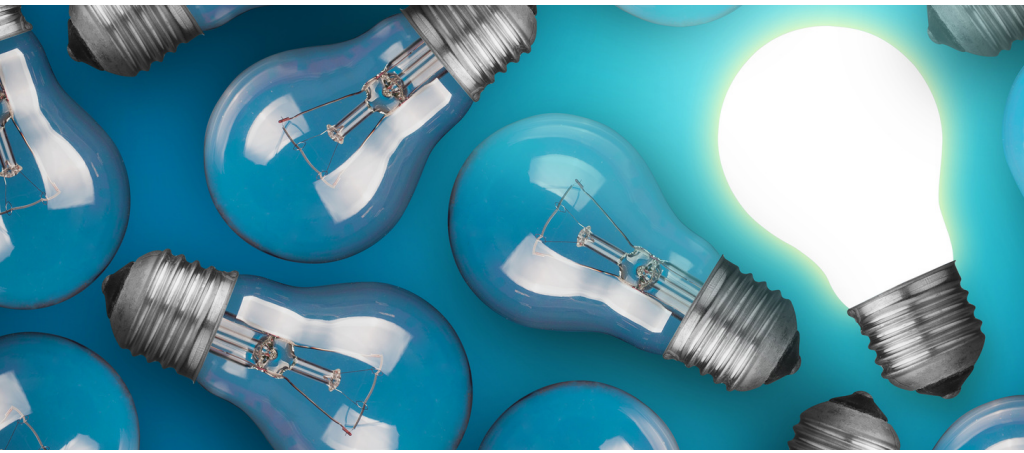
04

Quarto Pilar:
Transformação Digital

1º PILAR

PROPRIEDADE

AS IDEIAS SÃO UM RECURSO PRECIOSO E TODOS TEMOS A CAPACIDADE DE IMAGINAR.



O conceito de propriedade intelectual refere-se ao fato de que certos produtos do intelecto humano devem ter os mesmos direitos de proteção que se aplicam à propriedade física.

1° Pilar
Propriedade

Constantemente ouvimos falar sobre pessoas que transformaram uma ideia inusitada em algo extraordinário, que logo as pessoas se sentem conectadas, e que por mais simples que possa parecer, se torna algo revolucionário para a vida das pessoas.

As ideias são um recurso precioso e todos temos a capacidade de imaginar como uma coisa nova pode facilitar ou transformar algo.

No empreendedorismo, essa habilidade tem muito potencial monetário.

Esse potencial se estende globalmente, não é apenas uma competência restrita ao local onde habitamos.

Mas o ponto principal desse conceito, não está exatamente na ideia, pois já vimos que é uma habilidade universal, mas sim em o que fazer com essa ideia.

Todos os dias essas ideias incríveis são desperdiçadas no esquecimento, não são concretizadas ou então não são protegidas.

Para aproveitarmos ao máximo essa habilidade de transformar nossas vidas e as vidas das pessoas com as nossas ideias são necessários alguns cuidados.

Primeiramente devemos proteger essas ideias de nós mesmos, o que quero dizer com isso é proteger no nosso esquecimento.

Para isso é necessário anotarmos essas ideias que eventualmente criamos, essas anotações podem ser através de um diário de ideias, uma agenda, um fichário de rascunhos, em meios digitais ou não, o que importa é arquivar esses registros inestimáveis.

E também de uma importância fundamental, proteger essas ideias dos outros. Imagine sua brilhante ideia ser aplicada na prática por outra pessoa, sem você ter a oportunidade de reivindicar seus direitos sobre sua própria ideia.

Para isso é necessário registrar essa ideia no seu nome.

Os direitos de propriedade intelectual são os direitos concedidos às pessoas sobre as criações de suas mentes. Geralmente, dão ao criador o direito exclusivo sobre o uso de sua criação por um determinado período de tempo.

O conceito de propriedade intelectual refere-se ao fato de que certos produtos do intelecto humano devem ter os mesmos direitos de proteção que se aplicam à propriedade física. A maioria das economias desenvolvidas possuem medidas legais para proteger ambas as formas de propriedade.

2º PILAR

DIFERENCIAÇÃO

A PROPOSTA ÚNICA DE VALOR É UM CONCEITO, UMA FRASE, UMA IDEIA QUE DEFINE, DE FORMA CLARA, O SEU NEGÓCIO E OS PORQUÊS QUE O TORNAM ÚNICO.

A diferenciação é um motivo claro, fácil de entender, pelo qual o seu cliente escolheria sua empresa ao invés do concorrente ou então que um investidor aplicaria seus recursos financeiros para fazer sua ideia acontecer.

2º Pilar
Diferenciação

Uma ideia pode se transformar em um negócio, um empreendimento e nesse ponto pode estar subentendido que sua ideia é algo que não existe.

A verdade é que uma ideia pode transformar algo que já existe em algo simples, prático e rápido. Uma ideia pode ser uma transformação e não necessariamente uma criação.

Quando transitamos por esse caminho chegamos ao conceito da diferenciação.

Em outras palavras a diferenciação é uma proposta única de valor, ou seja, o que eu posso fazer que ninguém mais faz.

Esse conceito pode parecer complicado, mas a verdade é que é muito simples.

A diferenciação é um motivo claro, fácil de entender, pelo qual o seu cliente escolheria sua empresa ao invés do concorrente ou então que um investidor aplicaria seus recursos financeiros para fazer sua ideia acontecer.

O importante na aplicação desse conceito é entender quem são os possíveis usuários de sua proposta única de valor.

Conhecer o consumidor, suas preferências e suas necessidades são imprescindíveis.

Para monetizar sua ideia é necessário que as pessoas estejam interessadas nela e para isso ela tem que ir de encontro as necessidades dessas pessoas.

Outro ponto importante sobre a Proposta Única de Valor, é que ela seja simples de entender.

Não basta apenas você compreender a diferenciação, as pessoas devem enxergar que sua ideia é realmente uma solucionadora de problemas.

Para isso a linguagem ao qual se transmite essa mensagem deve ser transparente ao ponto de ser possível identificar através de uma imagem, vídeo, slogan.

Em nossa realidade conectada, as informações são muito rápidas e se sua ideia não for transmitida com assertividade, será mais uma informação no meio de milhões e não uma proposta única de valor.

3º PILAR

INOVAÇÃO

A CRIATIVIDADE É PENSAR COISAS NOVAS. A INOVAÇÃO É FAZER COISAS NOVAS.

THEODORE LEVITT

Dessa forma, os negócios que consideram a inovação em seus planejamentos, pensando na conveniência e na criatividade durante a implantação dos processos acabam se destacando e se tornam negócios sólidos.

3° Pilar
Inovação

A inovação é uma facilitadora do empreendedorismo e sua compreensão pode ser muito ampla. Quando pensamos em inovação, pode ser que a primeira imagem que temos seja de algo tecnológico ou tendências de mercado, mas antes de tudo se trata em pensar no que é melhor para seu cliente.

Inovar é um jeito novo de fazer algo levando em conta a conveniência e a criatividade. E é uma competência básica para qualquer negócio.

A criatividade é talvez o atributo mais importante que os empreendedores bem-sucedidos devem possuir e cultivar.

Pois, ela permite que você se mova para territórios desconhecidos e encontre soluções únicas e úteis.

A conveniência permite que você ofereça sua ideia, produtos ou serviços na hora certa, para a pessoa certa e da maneira certa. Ela tem por essência o tempo e o esforço que os clientes precisam gastar para suprir suas necessidades e nesse ponto considere que quanto menos, melhor.

Quando consideramos a conveniência e a criatividade como atributos essenciais para os negócios podemos inovar de forma eficiente.

Assim como a imaginação, a criatividade é uma competência que todos possuímos, mas com as praticidades do dia a dia a nossa criatividade acaba não sendo exercitada e quando precisamos dela encontramos dificuldades.

Mas a leitura, atividades manuais, anotações e a observação do que está ao nosso redor são excelentes exercícios para estimular nossa criatividade.

Já para a conveniência basta pensar como seu cliente. Se perguntar o que os clientes procuram, como melhorar ou simplificar a experiência de consumo do meu cliente.

Um profundo conhecimento do seu cliente é importante para desenvolver esse atributo.

Todo empreendedor deve ter em mente que a inovação não é um acontecimento imediatista. É um processo contínuo de transformação. Sempre pensando no futuro, identificando os possíveis problemas e observando os sinais e comportamentos da sociedade.

Dessa forma, os negócios que consideram a inovação em seus planejamentos, pensando na conveniência e na criatividade durante a implantação dos processos acabam se destacando e ser tornam negócios sólidos.

4º PILAR

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A JORNADA DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL SEMPRE COMEÇA DENTRO DE VOCÊ.

A transformação digital é a integração da tecnologia digital em todas as áreas de um negócio. Com a integração dessas tecnologias é possível revolucionar processos de negócios, cultura e experiências do cliente.

4º Pilar
Transformação Digital

A transformação digital é a integração da tecnologia digital em todas as áreas de um negócio. Com a integração dessas tecnologias é possível revolucionar processos de negócios, cultura e experiências do cliente.

Inevitavelmente ocorre uma mudança global para a era digital e estamos firmemente enraizados nela.

Os processos são automatizados conforme a tecnologia avança. Hoje usamos aplicativos para praticamente tudo e a internet que há algumas décadas era desacreditada, hoje é o principal meio de informação e comunicação.

Um empreendimento que visa o futuro não pode ignorar esse cenário. Precisa estar antenado com o mundo digital.

Muito além de processos aqui podemos considerar autoridade de marca, reconhecimento de empresa, consolidação de mercado. Os meios publicitários convencionais já não são suficientes. Os negócios precisam estar presentes nas mídias digitais.

As empresas de todos os tipos estão criando maneiras inteligentes, eficazes e inovadoras de alavancar a tecnologia.

As expectativas dos clientes modernos estão sendo impulsionadas em grande parte pela tecnologia digital e inovações digitais. O cliente sempre conectado está sempre vendo novas possibilidades.

Quando eles veem coisas novas em outros lugares, eles as querem de você também. E se você não puder oferecê-los, eles encontrarão alguém que possa.

Para acompanhar a transformação digital em um negócio, revolucionando o que já existe ou implementando desde o início do negócio é preciso estar presente no meio digital.

Pesquisar e conhecer as tecnologias e aplicar em seu negócio. Pensar em formas de melhorias e como transformar as experiências dos clientes de forma virtual.

Não pensando em como executar, pois existem profissionais para isso, mas o foco é a experiência do cliente.

redes sociais

https://www.facebook.com/Pmecontabilidade

https://www.instagram.com/pmecontabilidade/

(041) 9 9279-9115