

ESTRATÉGIAS INFALÍVEIS

5 PASSOS

EM DIREÇÃO AO SUCESSO EMPRESARIAL

INTRODUÇÃO

01

ACREDITE EM SI MESMO

02

VALIDE SUAS IDEIAS

03

APRENDA COM ERROS

04

FOCO NO CLIENTE

05

FORME UMA EQUIPE DE
SUCESSO

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

Todos nós sonhamos em ter sucesso.

Se você é como a maioria das pessoas, já deve ter passado MUITO tempo pensando sobre o quê constitui o sucesso, como alcançá-lo e quão bem se sentiria quando finalmente atingisse seus objetivos.

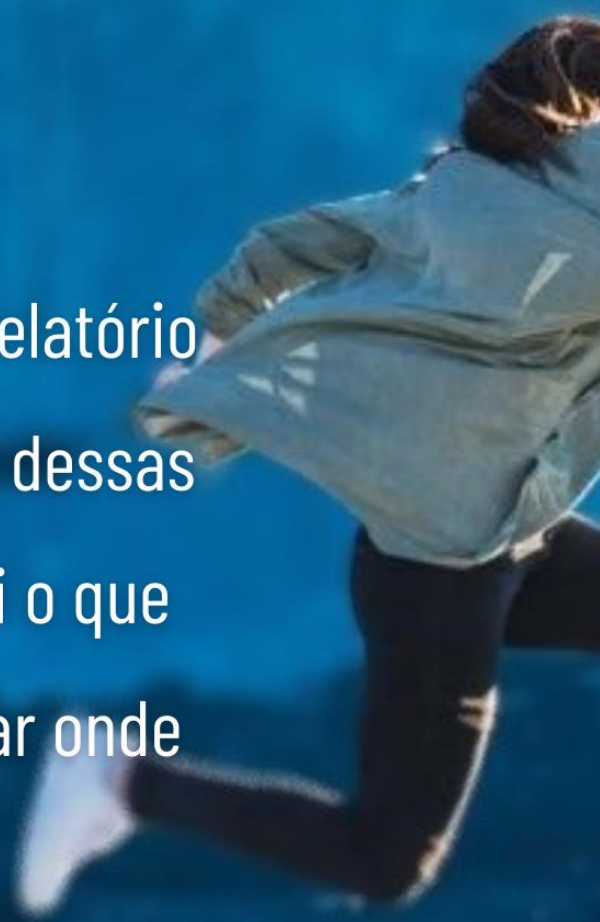
De certa forma, parece que algumas pessoas chegam facilmente ao auge do sucesso.

Como você pode ser tornar uma dessas pessoas?

O SEGREDO

O segredo está em executar cinco passos principais que ajudarão você a atingir seus objetivos e a realizar o que se propuser a fazer.

Nos capítulos a seguir deste relatório especial, mostrarei cada uma dessas etapas essenciais e explicarei o que você precisa fazer para chegar onde deseja.



CAPÍTULO 1

**ACREDITE EM
SI MESMO**

LIDANDO COM PESSIMISTAS E COM AS DÚVIDAS SOBRE SI MESMO

Ser bem-sucedido está diretamente vinculado à autoconfiança. As pessoas que duvidam constantemente de si mesmas frequentemente não conseguem alcançar seus objetivos porque seus pensamentos negativos agem como sabotadores, impedindo-as de fazer o que querem. É por isso que o primeiro passo da mentalidade de sucesso é acreditar em si mesmo.

Ao definir uma meta, pode ser que certas pessoas duvidem ou a considerem irracional ou inatingível. Pode ser que você também ouça uma vozinha na sua cabeça dizendo que você não é capaz de fazer o que deseja.

Se você quer ter sucesso, precisa encontrar uma maneira de silenciar tanto os pessimistas em sua vida quanto suas autocríticas negativas. Dar ouvidos a qualquer um dos dois pode acabar sabotando seus esforços e impedindo você de conquistar o sucesso. Com os pessimistas, você tem três opções:


1 ou **2** ou **3**

IGNORÁ-LOS E DEIXAR A NEGATIVIDADE DELES PARA LÁ.

CONVERSAR E CONVENCE-LOS A NÃO SEREM NEGATIVOS.

EVITAR A COMPANHIA DELES SEMPRE QUE PUDER.





A escolha certa varia de pessoa para pessoa, às vezes, amigos e familiares não percebem que estão sendo negativos. Nesse caso, um simples "ei, eu agradeceria se você pudesse ser mais positivo quanto aos meus objetivos" pode ser bem útil.

Algumas pessoas podem não estar dispostas ou não serem capazes de conter sua negatividade. Nesse caso, você terá que decidir se deve ignorá-las ou se é melhor evitar a companhia delas. Escolha o que for melhor para você.


Evitar a autocrítica é mais difícil, pois você a carrega consigo. Uma boa opção é reformular a negatividade e imaginar que, em vez de estar falando consigo mesmo, você está conversando com um amigo querido. Você não seria grosseiro ou insensível com um amigo, portanto também não se trate dessa forma!

IDENTIFICANDO SEUS PONTOS FORTES

Acreditar em si mesmo é mais fácil quando você reconhece seus pontos fortes. Todos nós temos coisas que fazemos bem, então por que não as enaltecer? Você pode cultivar uma mentalidade de autoestima fazendo uma lista das coisas que você faz melhor. Você é um ótimo vendedor? Um inovador? Um bom formador de equipes?

Anote seus traços e habilidades mais fortes e depois transforme-os em afirmações. Ao entrar em uma reunião, negociação ou sessão de planejamento, leia a lista e lembre-se de que você é





um excelente negociador ou um ótimo orador. Isso ajudará você a manter uma perspectiva positiva.

SUPERANDO MEDOS E PENSAMENTOS NEGATIVOS

A contrapartida de reconhecer seus pontos fortes é olhar para seus medos e pensamentos negativos e encontrar maneiras de superá-los. Todos temos medo de algo, o que nos diferencia, é a maneira como lidamos com esses medos.

Quanto aos pensamentos negativos, tente transformá-los em coisas que você diria a um amigo. Você pode até escrever seus pensamentos negativos e depois reescrevê-los com uma interpretação positiva.

Os medos são um pouco mais complicados, você precisará enfrentá-los. Procure maneiras de obter as ferramentas necessárias para superar seus medos, por exemplo, alguém que tenha medo de falar em público pode se associar ao Toastmasters para receber dicas e incentivos dos colegas.





CONSTRUINDO UM PLANO DE NEGÓCIOS

Às vezes, as pessoas fracassam devido à falta de planejamento. Você terá mais chances de atingir seus objetivos se definir um plano concreto para alcançá-los. Elaborar um plano de negócios requer tempo e esforço. Você precisará pensar em suas metas e dividi-las em etapas viáveis.

Defina os recursos necessários e como planeja obtê-los e divida as metas em imediatas, de curto e de longo prazo. Isso pode ser muito trabalhoso, mas se você se dedicar ao seu plano de negócios, você conseguirá adquirir uma mentalidade de sucesso facilmente. AS vantagens de elaborar um plano de negócios é que ele irá:

1 AJUDÁ-LO A ESCLARECER SEUS OBJETIVOS.

2 PERMITIR QUE VOCÊ AVALIE SE SUA META É OU NÃO, AMBICIOSA DEMAIS.

3 SER MODELO PARA ABORDAR INVESTIDORES, PARCEIROS E OUTROS, PARA DISCUTIR SEU NEGÓCIO.

4 AJUDÁ-LO A AJUSTAR SUAS IDEIAS.





OBTENDO INSPIRAÇÃO A PARTIR DE PESSOAS BEM-SUCEDIDAS

É fácil se sentir desanimado quando se está em busca de uma meta grandiosa. Também é fácil olhar para pessoas de sucesso e dizer a si mesmo que você não é capaz de fazer o que elas fizeram - ou que elas nunca estiveram onde você está.

A verdade é que todo mundo passa por dificuldades, de alguma maneira. Você pode obter inspiração a partir de histórias de pessoas de sucesso que superaram o pensamento negativo e outros obstáculos.

Um exemplo disso é o romancista Stephen King. Um de seus primeiros romances, *Carrie*, foi rejeitado por mais de 30 editoras antes de finalmente ser aceito. Se ele tivesse desistido, ele não seria um dos autores mais famosos e bem-sucedidos do mundo.

Você sabia que Bill Gates faliu uma empresa antes de iniciar a Microsoft? E que Walt Disney foi demitido pelo Kansas City Star porque seu editor disse que ele não era criativo e não tinha boas ideias? A questão é que, se você deixar que os pessimistas te afetem, você não terá sucesso. A única maneira de ter sucesso é acreditando em si mesmo. Acabamos aqui o capítulo 1. No próximo, falaremos sobre como testar suas ideias. Continue lendo para aprender mais!



CAPÍTULO 2

**VALIDE SUAS
IDEIAS**

POR QUE TESTAR IDEIAS E PRODUTOS É IMPORTANTE

Você provavelmente tem muitas ideias, algumas são boas e - vamos ser sinceros - outras não. Como você pode avaliá-las?

TESTANDO-AS!

Testar suas ideias e produtos é essencial - e não é tão difícil entender o porquê. O que você prefere fazer:

1 GASTAR SEU TEMPO E DINHEIRO DESENVOLVENDO E LANÇANDO UM PRODUTO PARA DEPOIS DESCOBRIR QUE SUAS VENDAS ESTÃO ABAIXO DO ESPERADO?

OU

2 PASSAR ALGUM TEMPO TESTANDO E AJUSTANDO SUAS IDEIAS ANTES DE INVESTIR SEU DINHEIRO SUADO NO LANÇAMENTO?

A resposta é óbvia, certo? É melhor usar seu tempo para fazer testes iniciais. Depois de testar, ajustar sua ideia e testá-la novamente, você será capaz de ter uma boa noção dos rumos do seu projeto.



PESQUISA DE MERCADO

Uma maneira de aumentar suas chances de sucesso é fazendo uma pesquisa de mercado antes de gastar tempo e dinheiro tentando iniciar seu negócio. Você pode apresentar suas ideias a alguns amigos ou familiares próximos ou até mesmo pedir opiniões aos leitores do seu blog.

Com relação a produtos, isso é um pouco mais complicado. Mas você pode fazer uma pesquisa no Google por produtos de seu nicho ou gastar alguns minutos na Amazon vendo o que está disponível. Se você encontrar um produto que faça exatamente o que o seu fará, você precisará reformulá-lo.

A parte mais importante de testar ideias é garantir que você tenha uma proposta de valor exclusiva. Sua proposta de valor pode referir-se à funcionalidade ou ao preço. O mais importante é saber como diferenciar seu produto de outros disponíveis no mercado.

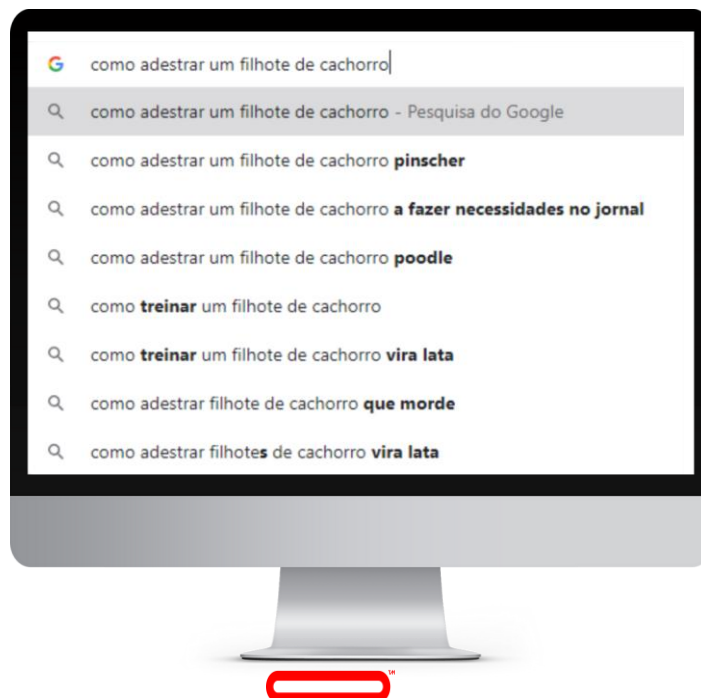
**ESSE É O DIFERENCIAL DO SEU PRODUTO OU DE
SUA IDEIA!**



IDENTIFICANDO PROBLEMAS E ENCONTRANDO SOLUÇÕES

É mais provável que você tenha sucesso se for capaz de identificar produtos ou serviços que forneçam soluções para problemas enfrentados pelo seu público-alvo. As pessoas procuram respostas online, elas fazem perguntas e buscam produtos que as ajudem.

Você pode encontrar esses problemas pesquisando palavras-chave comuns em seu nicho e analisando as pesquisas sugeridas pelo Google. Por exemplo, suponha que você queira criar um projeto no nicho de treinamento de animais de estimação e esteja procurando uma tendência relacionada a produtos para treinamento de filhotes. Você pode pesquisar "Como adestrar um filhote de cachorro em casa" e encontrar o seguinte:



Você pode tirar algumas ideias daí, como por exemplo, “como treinar um filhote de cachorro vira lata”, pode até mesmo criar seu próprio nicho, concentrando-se em um método de treinamento destinado a pessoas que trabalhem durante o dia. Esse pode ser um problema que ainda não tenha sido abordado por outros produtos - e isso significa que esse pode ser seu diferencial, sua proposta de valor exclusiva!

ESTABELECENDO METAS OU PEQUENOS PASSOS PARA O SUCESSO

Você sabe definir metas? Definir metas é muito mais do que simplesmente dizer: "quero ter um negócio de sucesso". Você já deve ter ouvido falar sobre as metas SMART. Isso significa definir metas que sejam S (Específicas), M (Mensuráveis), A (Atingíveis), R (Relevantes) e T (Temporais). Este e-book é sobre adquirir uma mentalidade de sucesso, mas "sucesso" é uma palavra muito abrangente quando se trata de definir metas. Aqui estão alguns exemplos de metas SMART:

1

**INCORPORAR
UM NOVO
NEGÓCIO.**

2

**GERAR R\$
50.000 EM
RENDIMENTOS
NO PRIMEIRO
ANO.**

3

**ATRAIR 10
NOVOS CLIENTES
NO PRIMEIRO
TRIMESTRE.**



Você pode notar que todas essas metas são específicas e alcançáveis - e, no caso das metas baseadas em rendimentos e clientes, elas também são mensuráveis e temporais. Ao definir metas, pergunte se elas estão de acordo com o método SMART; caso contrário, ajuste-as até que estejam.

PLANEJANDO FRACASSOS

Você provavelmente está achando estranho ter que se planejar para fracassos. Sim, de fato - mas isso é muito útil para você. Todo mundo fracassa.

Lembra-se da história do Stephen King, que foi rejeitado mais de 30 vezes por editores? A razão pela qual ele é um autor aclamado (e altamente bem-sucedido) atualmente, se deve à maneira como ele reagiu após ser rejeitado. Ele não parou. Ele não desistiu. Ele aprendeu a lidar com a rejeição e persistiu.

Antes mesmo de começar, pergunte a si mesmo como você reagirá caso venha a fracassar. Continue fazendo essa pergunta e se planeje para isso. Entenda que você pode fracassar - mas saiba que isso não tira você do jogo, a menos que você mesmo opte por abandoná-lo.

A seguir, falaremos sobre o próximo passo, que também está relacionado a fracassos. Pessoas bem-sucedidas aprendem com seus erros - e você também aprenderá como fazer isso.



CAPÍTULO 3

**APRENDA COM
OS ERROS**

POR QUE STARTUPS FRACASSAM

Tudo tem seu lado bom – até mesmo os erros. É um pouco clichê dizer que erros são oportunidades de aprendizado, mas isso é uma verdade. Assim como os fracassos, os erros também são importantes. Todos nós os cometemos. O que importa é a maneira com a qual lidamos com eles – é isso que define a diferença entre sucesso e fracasso.

Não é fácil começar uma startup do zero. Startups fracassam por inúmeros motivos. Aqui estão alguns dos mais comuns:

1 EXPANSÃO MUITO RÁPIDA.

2 FALTA DE PREOCUPAÇÃO EM RESOLVER OS PROBLEMAS DOS CLIENTES

3 FALTA DE FOCO.

4 NÃO HÁ PREOCUPAÇÃO EM TER UMA EQUIPE DE SUCESSO.

Já falamos sobre o foco nos clientes. Se você dá a devida importância aos clientes, você está no caminho do sucesso – pois não está pensando em si mesmo, mas sim em seu público.

Os problemas relacionados a foco acontecem quando você tenta fazer muitas coisas ao mesmo tempo. Simplificar metas e focar em um só produto ou ideia ajudará você a se manter no caminho certo.

Expandir muito rapidamente o negócio é algo que pode levar qualquer empresário para o buraco. Permita que sua empresa cresça organicamente e a expanda somente quando você

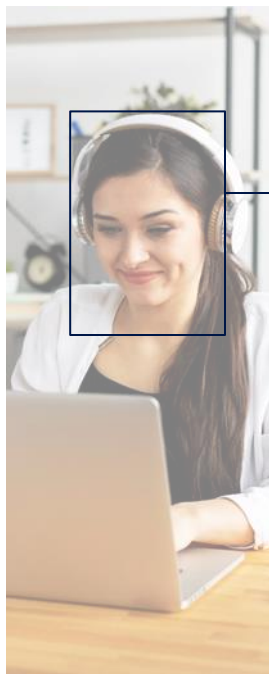


estiver pronto. Falaremos sobre como formar uma equipe de sucesso mais adiante – mas, resumindo, você não é capaz de fazer tudo sozinho!

TRANSFORMANDO ERROS EM OPORTUNIDADES

Ninguém gosta de cometer erros, errar não é divertido. Entretanto, todo empreendedor de sucesso precisa estar à vontade com isso – e aprender a ver os erros como oportunidades.

O que acontece quando você erra? Se você prestar atenção, poderá aprender algo com isso! Tudo o que for aprendido, ajudará você em seu próximo objetivo. Quando você cometer um erro, respire fundo e pergunte:



O que eu posso aprender com isso?

Depois de identificar o que pode ser aprendido, use a lição para criar sua próxima oportunidade. Quando você adquirir o hábito de agir dessa maneira, tudo ficará mais fácil



VIABILIZANDO METAS

Já discutimos sobre as metas SMART. Quando você não atinge uma meta, é fácil sentir-se desanimado. Muitas vezes, isso é apenas um sinal de que sua meta é muito grandiosa.

Se você já fez uma lista de tarefas, deve ter notado como é gratificante riscar os itens concluídos. Algumas pessoas colocam até mesmo tarefas simples em suas listas pois sabem que poderão concluí-las rapidamente.

Quando for definir suas metas, pegue todas as metas de longo prazo e divida-as nas menores etapas possíveis. Concentre-se no que deseja atingir e divida suas metas para que seja mais fácil alcançá-las. É muito mais provável que você chegue aonde deseja se definir metas viáveis e coerentes.

COMO TIRAR LIÇÕES DE SUAS EXPERIÊNCIAS

Todas as suas experiências são lições, quando você comete um erro ou fracassa, é natural ficar chateado. Permita-se ficar chateado, mas depois, acalme-se, analise o que você fez de errado e o que você faria de diferente em uma próxima vez. Caso você não tenha as informações necessárias, procure-as. Leia, estude, converse com outras pessoas do seu setor – depois pegue o que aprendeu e use futuramente.



TESTE A/B

Uma das melhores maneiras de aprimorar suas metas e ajustar seus produtos é através de testes A/B. Esses testes consistem em testar diferentes versões de conteúdo ou de campanhas publicitárias até obter os melhores resultados possíveis.

Para que eles deem certo, é necessário testar um elemento de cada vez. Não está satisfeito com o seu anúncio no Facebook? Teste dois títulos diferentes, escolha o que apresentar melhor desempenho e, em seguida, execute novos testes em sua chamada à ação.

CRIANDO SEU PLANO B


É sempre bom ter um plano B. Se a sua primeira ideia não funcionar, o que você deve fazer? Não é nenhuma vergonha ter um plano B. Na verdade, parte da razão pela qual as pessoas bem-sucedidas se tornam bem-sucedidas é por terem um plano de emergência!

A seguir, falaremos sobre como manter o foco em seus clientes para que você siga no caminho certo. Continue lendo para aprender mais.



CAPÍTULO 4

**CONCENTRE-SE
EM SEUS
CLIENTES**



O cliente tem sempre razão. Essa é uma afirmação óbvia quando se trata de atendimento ao cliente, mas ela é muito importante para que você conquiste o sucesso.

No último capítulo, você aprendeu que uma das principais razões pelas quais as startups fracassam é porque elas não focam no cliente. Mas você não vai cometer esse erro!

POR QUE VOCÊ DEVE FOCAR NO QUE OS CLIENTES QUEREM/PRECISAM

Seus clientes são a alma do seu negócio, se eles não estiverem felizes, seu negócio fracassa. É simples assim. Já falamos sobre pesquisas de mercado e testes, mesmo depois de realizar todos os testes, você ainda precisa se concentrar em seus clientes.

Não importa o que dizem os críticos de sua empresa e de seus produtos. Se seus clientes estiverem felizes e satisfeitos, você será capaz de lucrar.

Pense na famosa frase de James Carville durante a campanha presidencial de Bill Clinton, que dizia: "É a economia, idiota". Esse era um lembrete de que os eleitores - seus clientes - estavam preocupados com a economia. Manter o foco na comunidade fez com que essa campanha saísse vencedora.





CRIANDO UMA ÓTIMA EXPERIÊNCIA DO INÍCIO AO FIM

A experiência de um cliente começa quando ele conhece a sua empresa ou produto e perdura enquanto ele fizer uso de seu produto.

Quando você pensar sobre a experiência do cliente, considere todas as suas etapas e ofereça um conteúdo brilhante, um processo fácil de compra e um excelente suporte. Os clientes que recebem suporte de primeira qualidade não esquecem e ainda comentam com seus amigos.

FORNECENDO VALOR


Qual é o segredo para atrair clientes?

VALOR

Antes de gastar dinheiro com seu produto, as pessoas vão querer saber se ele cumprirá com suas promessas. Portanto, você precisa ser muito claro quanto ao valor oferecido pelo produto antes mesmo que elas o adquiram. Isso significa criar e fornecer conteúdo interessante, informativo, relevante e viável que ajudará a atrair a atenção delas.

Entregar valor desencadeia uma reação mental chamada Reciprocidade. Quando você oferece algo de graça aos clientes





- mesmo que sejam apenas informações - é mais provável que eles se sintam obrigados a comprar com você. Obviamente, o valor também deve vir do seu produto, isso inclui a qualidade do produto, sua utilidade, longevidade e preço.

TORNANDO-SE UMA AUTORIDADE

As pessoas respeitam figuras de autoridade. Você pode provar sua autoridade fazendo o que acabamos de mencionar - oferecendo valor aos seus clientes, mas autoridade é mais que isso, trata-se de mostrar que você é uma fonte confiável e conhecedora de informações.

Nas mídias sociais, significa apresentar conteúdo original, informativo e relevante. Também pode significar fazer uma curadoria de conteúdos provenientes de publicações e de autoridades do setor e apresentar sua própria opinião sobre o referido tópico.

Uma maneira de se estabelecer como autoridade é oferecendo incentivos, denominados 'ímãs de leads' para aumentar sua base de inscritos. Um ímã de leads pode ser um e-Book pequeno, um relatório com dicas, um template ou qualquer outra coisa que demonstre seu conhecimento.



SUPOORTE AO CLIENTE

O suporte ao cliente começa quando ele visita seu site pela primeira vez. Você deve pensar em que tipo de suporte seus clientes precisam e como você o proverá. Antigamente, o suporte acontecia basicamente pessoalmente ou por telefone. Hoje, você deve considerar:


- 1** SUPORTE VIA EMAIL.
- 2** OPÇÕES DE AUTOATENDIMENTO.
- 3** SUPORTE VIA CHAT.
- 4** PERGUNTAS MAIS FREQUENTES.
- 5** ASSISTENTE VIRTUAL.
- 6** SUPORTE VIA MÍDIAS SOCIAIS.

Você precisa testar várias opções para descobrir o que funciona para o seu público. Lembre-se de que muitas empresas estão vinculando suas mídias sociais ao serviço de suporte - e você deve considerar fazer o mesmo. Em seguida, falaremos sobre o quinto e último passo para o sucesso: como formar sua equipe de sucesso!



CAPÍTULO 5

**FORME UMA
EQUIPE DE
SUCESSO**



Se você quer ter sucesso, não pode alcançá-lo sozinho. Você pode até ficar tentado a fazer isso, é claro. Jogar em todas as posições pode levar você a economizar um pouco. Mas, no final das contas, o barato sai caro.

POR QUE VOCÊ NÃO DEVE TENTAR FAZER DE TUDO

Você pode ter muitas habilidades. Talvez você seja um grande inovador, com excelentes habilidades de comunicação. Talvez você domine contabilidade e tenha conhecimentos de marketing.

Não importa o quão bom você seja, você não pode ser bom em tudo. Se você realizar tarefas em que não é bom o suficiente, você pode acabar tendo que se contentar com um resultado medíocre.

Muitos empreendedores inicialmente fazem de tudo. Pode ser que você não tenha escolha. Porém, depois de estabelecer seus negócios e produtos, é melhor buscar ajuda e dividir as tarefas. Além de ser capaz de se dedicar a um trabalho que SÓ você é capaz de fazer, você também poderá ter uma vida produtiva e equilibrada - e isso faz parte do sucesso.



A NECESSIDADE DE DELEGAR TAREFAS

Como saber o que você mesmo deve fazer e o que precisa ser delegado?

Delegar tarefas é uma habilidade essencial, você sabe que não pode fazer tudo, mas pode ser difícil deixar de lado algumas tarefas que você está acostumado a fazer, mesmo se você tiver quem as faça. Aqui estão algumas perguntas, para cada tarefa, para ajudar você a aprender como delegar:

1

POSSO ENSINAR ALGUÉM A FAZER ISSO?

2

MINHA CONTRIBUIÇÃO PESSOAL É NECESSÁRIA?

3

EXISTE ALGO QUE NÃO SOU CAPAZ DE ENSINAR?


4

TEM ALGUÉM NA MINHA EQUIPE CAPAZ DE APRENDER A FAZER ISSO?

A menos que a tarefa exija suas contribuições e habilidades, ela está aberta à delegação, sim, você precisa dedicar algum tempo para treinar sua equipe ou freelancers a fim de executar a tarefa de acordo com seus padrões. Você provavelmente acabará respondendo algumas perguntas e, possivelmente, corrigindo alguns erros.

Não há nada errado em você continuar sendo responsável pelas principais tarefas, mas seu objetivo deve ser maximizar a eficiência e priorizar a precisão. Também pode ser útil inventário





das habilidades de sua equipe, eles podem habilidades que você ainda não conhece!

DICAS PARA FORMAÇÃO DE EQUIPES

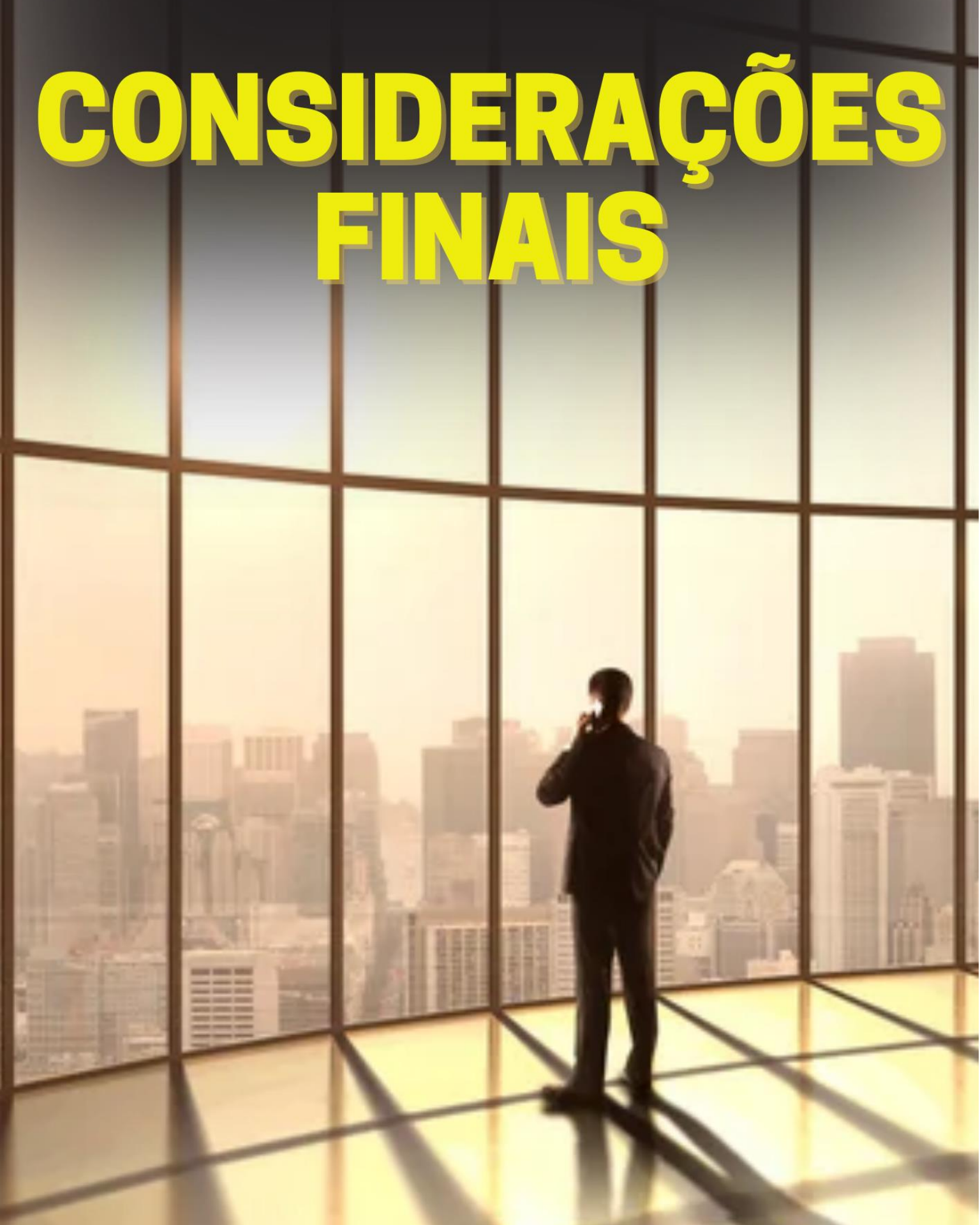
A ideia de formar uma equipe pode ser intimidadora, principalmente se você pensa em contratar pessoas e lidar com impostos e seguros.

A boa notícia é que você não precisa fazer essas coisas, a menos que queira. Muitas empresas terceirizam tarefas conforme suas necessidades, ou seja, você não é obrigado a contratar pessoas em período integral ou mesmo em meio período.

O primeiro passo é definir quem você precisa em sua equipe. Você está tendo dificuldades para atualizar suas mídias sociais? Você pode terceirizar essa tarefa para alguém com mais experiência. Talvez você precise de um contador para pagar contas uma vez por semana. Talvez você precise de alguém que tome conta da folha de pagamento.

Você também pode optar por contratar alguém em período integral. Lembre-se, porém, de que há muitas tarefas que podem ser terceirizadas para freelancers. Em sites como o Upwork, você pode encontrar desde assistentes virtuais até membros para sua equipe.

CONSIDERAÇÕES FINAIS



Obrigado pela leitura do Ebook Estratégias Infalíveis: *5 Passos em direção do sucesso empresarial*. Os cinco passos descritos aqui são aqueles que você deve usar para seguir o caminho do sucesso. Lembre-se de que você precisará:

1 REFORMULAR PENSAMENTOS NEGATIVOS, FALAR CONSIGO MESMO COMO SE ESTIVESSE FALANDO COM UM AMIGO.

2 APRENDER COM SEUS ERROS SEMPRE QUE POSSÍVEL.

3 EVITAR PESSOAS NEGATIVAS E PESSIMISTAS.

4 MANTER-SE FOCADO EM SEUS CLIENTES E EM SUAS NECESSIDADES.

5 TESTAR SUAS IDEIAS MINUCIOSAMENTE ANTES DE LANÇAR NOVOS PRODUTOS.

6 OBTER A AJUDA NECESSÁRIA PARA ALCANÇAR SEUS OBJETIVOS.

Grande parte do sucesso está em acreditar em si mesmo e obter a ajuda (tanto de si mesmo quanto de outras pessoas) necessária para alcançar seus objetivos. Se você conseguir manter uma mentalidade positiva e ser metódico quanto ao planejamento, você será capaz de conquistar o sucesso que merece.

Desejamos sucesso na sua jornada.

CONHEÇA MAIS SOBRE A ADAPT!

