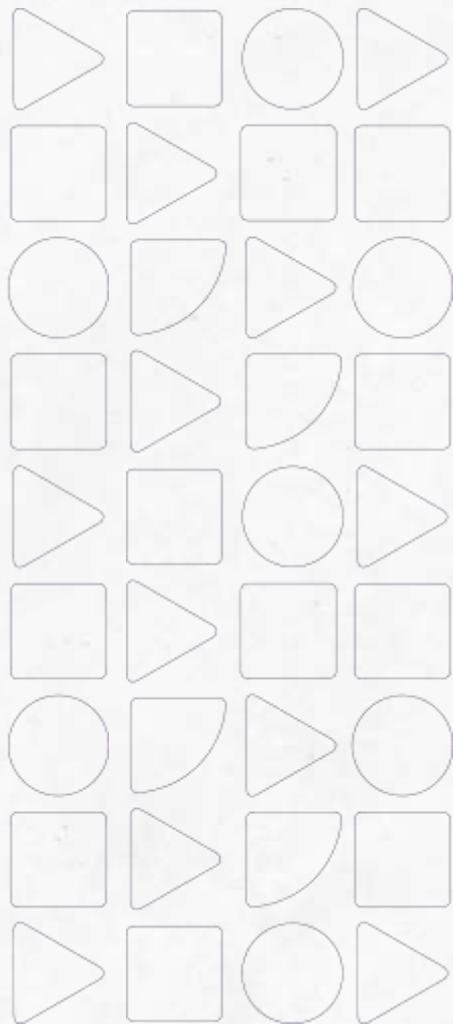




## Planejamento e Gerenciamento

**Disciplina:** Empreendedorismo e Inovação  
Sustentável



## Conteúdos:

Introdução ao empreendedorismo.

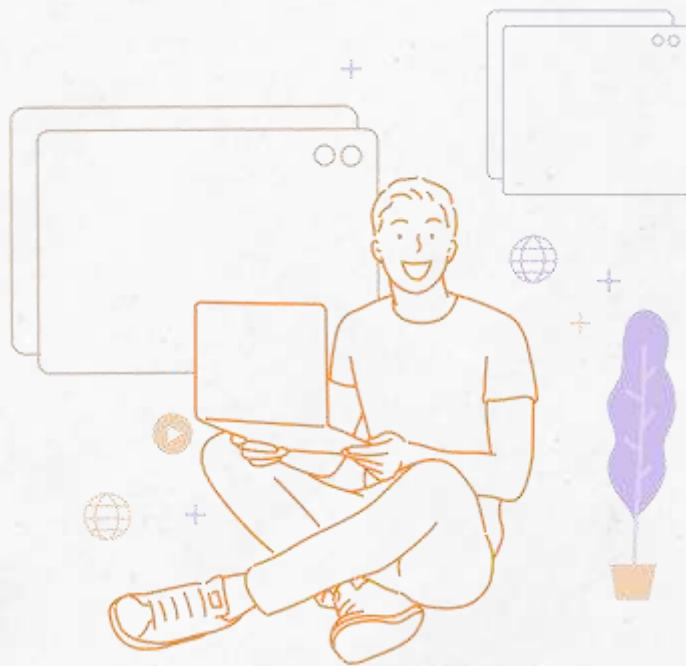
## Habilidade(s):

Compreender a importância do planejamento e do gerenciamento para um empreendimento de sucesso.

45 min

# Bloco 1

Enquanto programador, qual é o seu maior sonho?



▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶

“

Sonhos dão para o almoço,  
para o jantar, nunca!

”

— Conceição Evaristo

Sonhar é importante, mas que é preciso agir.

## Um minuto para resumir a nossa *startup*!

Os grupos seguirão com a startup até o fim da disciplina.





## PLANO DE NEGÓCIO / BUSINESS MODEL CANVAS

- O plano de negócios é um documento detalhado que descreve metas, estratégias e análises de mercado e financeiras.
- O Business Model Canvas é uma ferramenta visual que ajuda a compreender e comunicar o modelo de negócios de forma concisa.
- Ambos são essenciais para orientar empreendedores na tomada de decisões informadas, tornando-os capazes de atrair investidores, parceiros e clientes.
- Aprofundar esses conceitos capacita empreendedores e os permite navegar com sucesso no cenário competitivo e incerto dos negócios.

# O que é um plano de negócios?



É um documento estruturado que descreve os objetivos, as estratégias e as ações planejadas para o desenvolvimento de um empreendimento.



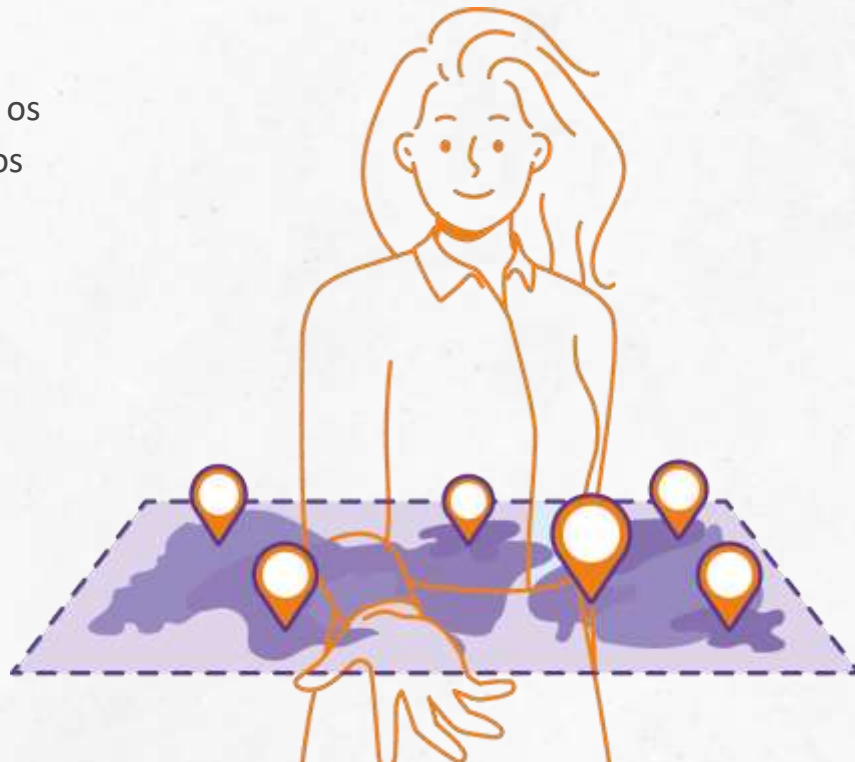
Ele também serve como um guia que detalha as informações sobre o mercado, a análise da concorrência, os produtos ou serviços oferecidos, a estrutura organizacional e as projeções financeiras.





## O que é um plano de negócios?

Assim como um mapa, o plano de negócios fornece direções, indicando os caminhos a serem percorridos, os desafios a serem enfrentados e os recursos necessários para alcançar o destino desejado.





A simple line drawing of a man with short hair, wearing a long-sleeved shirt. He is holding a pencil horizontally against his forehead with his right hand, looking directly at the viewer with a neutral expression.

▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶ ◻ ○ ▶

Quais são os tópicos do *Canvas*?



## Apostila página 29

1

Parcerias principais

Qual empresa, pessoa ou órgão pode lhe ajudar a impulsionar o seu negócio?

2

Atividades principais

Quais atividades são necessárias para entregar o seu produto ou serviço?

3

Recursos

Quais são os recursos humanos, tecnológicos, físicos e afins necessários para fazer com que o seu negócio funcione?

4

Proposta de valor

Quais são os benefícios e os diferenciais do seu produto ou serviço que atende às necessidades dos clientes?

5

Relacionamento com cliente

Como você pretende se relacionar com o seu cliente? Como eles saberão das promoções, novidades e semelhantes?

6

Segmento de cliente

Qual é o seu público-alvo?

7

Estrutura e custo

Quais são os custos que o negócio deve demandar?

8

Segmento de cliente

De quais formas que o negócio vai gerar dinheiro? Isso será feito a partir de vendas, assinaturas ou publicidade?

# Construindo o nosso *Business Model Canvas*

## *Business Model Canvas*



45 min

# Bloco 2



# Vamos apresentar nossos *Business Model Canvas?*



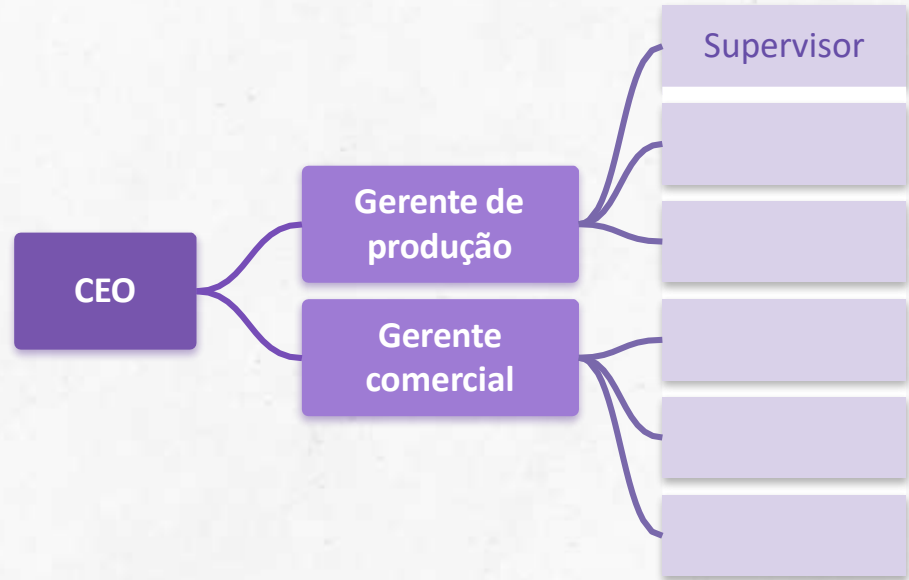
**Vocês sabem o que é  
um organograma?**



# Organograma

É uma representação visual da estrutura organizacional de uma empresa ou organização. O organograma ilustra os níveis de hierarquia, os cargos que compõem a empresa, os relacionamentos entre os departamentos e as linhas de autoridade.

Observe o organograma da Coca-Cola:





## Construindo o organograma da nossa empresa

- Quais serão os cargos?
  - Qual será a ordem hierárquica? Haverá um líder?
  - Quem irá assumir cada cargo? Qual é o motivo das decisões?
- 
- Distribuição de folhas de papel para os grupos construírem o organograma de suas respectivas startups

45 min

# Bloco 3

# Vocês já ouviram falar em análise SWOT?



## Análise SWOT ou FOFA

Essa ferramenta, cujo nome é uma sigla em inglês, consiste em analisar os pontos **fortes** (*strengths*) e **fracos** (*weaknesses*) da empresa, bem como as **oportunidades** (*opportunities*) e **ameaças** (*threats*) do ambiente externo.



## Como pensar nas fraquezas?

1

Quais são as principais limitações ou desafios que você identifica no seu empreendimento?

2

Quais são os pontos que você sente que precisam ser melhorados no seu empreendimento?

3

Quais são as áreas nas quais você identifica mais dificuldade em competir ou se destacar em comparação aos concorrentes?



## Como pensar nas forças?

1

Quais são os pontos fortes do seu empreendimento em relação à concorrência?

2

Quais são os recursos, as habilidades e os ativos exclusivos que você possui para impulsionar o sucesso do seu negócio?

3

Quais são os aspectos nos quais você se destaca? Como podem ser usados como vantagens competitivas?



## Como pensar nas oportunidades?

1

Quais são as tendências ou demandas emergentes no mercado que podem representar oportunidades para o seu empreendimento?

2

Existem mudanças regulatórias ou políticas que podem abrir novas oportunidades de negócios?

3

Quais são as necessidades não atendidas ou nichos de mercado que você identifica como oportunidades para o seu empreendimento crescer?





## Como pensar nas ameaças?

1

Quais são os principais desafios externos que podem afetar negativamente o seu empreendimento?

2

Quais são as tendências ou mudanças no mercado que podem representar ameaças ao seu negócio?

3

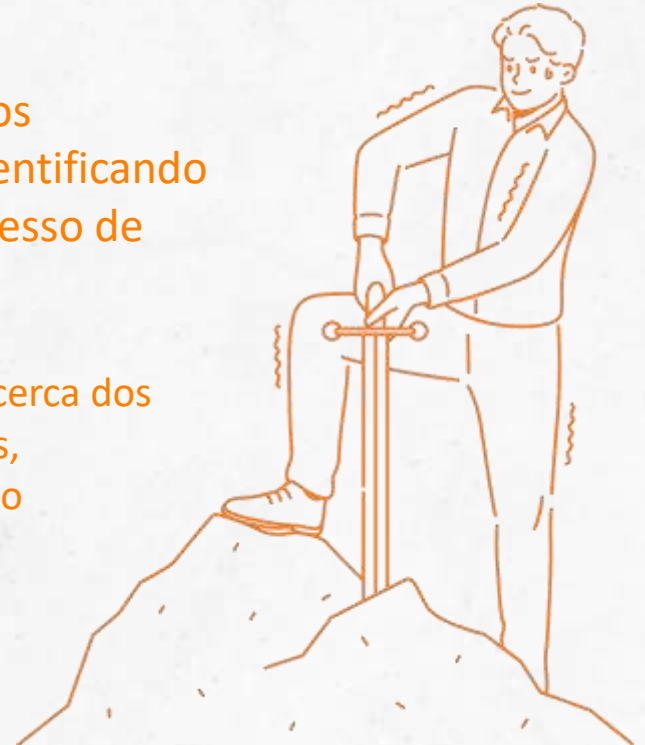
Quais são os concorrentes diretos ou indiretos que podem impactar a sua participação de mercado?

45 min

# Bloco 4

## Fazendo uma análise SWOT

- Distribuição de folhas de papel e peça para os alunos aplicarem essa técnica às suas próprias startups, identificando fatores internos e externos que podem afetar o sucesso de seus empreendimentos.
- Objetivo é desenvolver a compreensão mais profunda acerca dos desafios e oportunidades enfrentados pelas suas startups, permitindo tomar decisões estratégicas informadas para o crescimento e desenvolvimento da empresa.





**Vamos apresentar as nossas  
análises SWOT?**



## Objetivos e metas

- Os objetivos e as metas são essenciais para orientar e direcionar os esforços e as ações de uma empresa;
- Eles fornecem um senso de propósito e clareza sobre o que a organização pretende alcançar;
- Além disso, eles ajudam a alinhar os esforços de todos os membros da equipe em direção a um objetivo comum.



## Exemplos de metas

- ▶ Lançar três novos produtos no mercado no próximo semestre.
- ▶ Expandir a presença internacional em três novos países no próximo ano.
- ▶ Alcançar uma taxa de crescimento de 20% em relação ao ano anterior.
- ▶ Reduzir as emissões de carbono em 25% até 2025.

## A meta precisa ser...

Específica	Mensurável	Alcançável	Relevante	Temporal
Uma meta deve ser claramente definida e específica, evitando generalizações ou ambiguidades.	Uma meta deve ser mensurável para que, assim, o seu progresso possa ser avaliado. Deve haver uma forma de <u>medir</u> o seu desempenho.	Uma meta deve ser desafiadora, mas ainda realista e alcançável. Deve ser algo que a pessoa ou equipe possa realizar com os recursos disponíveis.	Uma meta deve estar alinhada com os objetivos e com as prioridades da equipe.	Pontos de início e término ou em um conjunto de parâmetros ou marcos agendados. Você pode ter um prazo para alcançar determinados objetivos a fim de continuar no caminho certo rumo à meta principal.

As metas precisam possuir prazo definido!



## A meta precisa ser...

Específica

Mensurável

Alcançável

Relevante

Temporal

Por exemplo, uma meta específica seria “aumentar as vendas em 20% no próximo trimestre”. Essa meta é mensurável (20% de aumento nas vendas), alcançável (com base nas capacidades e recursos disponíveis), relevante (diretamente relacionada ao desempenho financeiro) e possui um prazo definido (no próximo trimestre).



45 min

# Bloco 5



## Construindo nossas metas

- Vocês deverão estabelecer quatro metas para os seus respectivos negócios;
- Isso proporcionará uma base sólida para o planejamento e o monitoramento do progresso, incentivando o sucesso.

45 min

# Bloco 6



**Vamos apresentar as nossas metas?**

**Apresentar as metas de cada startup.**



A decorative graphic on the left side of the slide, consisting of a 10x4 grid of 40 geometric shapes. The shapes are arranged in a repeating pattern of squares, triangles, and circles, with some shapes being solid and others being outlines. The colors are white, light blue, and dark blue.

## Referências Bibliográficas

PROZ EDUCAÇÃO. *Apostila de Empreendedorismo e Inovação Sustentável*. 2023.