

Empreendedorismo

TechGuide - Alura, FIAP e PM3

Empreendedorismo

Nível 1

☐ Ideia ao plano de negócios:

- null
- null
- null
- null

☐ Abrindo sua empresa do jeito certo:

- Aprenda a criar e estruturar o contrato social da sua empresa de forma eficaz para garantir conformidade legal e operacional desde o início.
- Entenda os diferentes tipos de estruturas empresariais e como escolher a melhor para o seu empreendimento, considerando fatores como tributação e implicações legais.
- Explore os benefícios de se inscrever no regime tributário SIMPLES NACIONAL e como isso pode simplificar as operações da sua empresa.
- Obtenha insights práticos sobre serviços essenciais, como emissão de notas fiscais, contabilidade e assessoria jurídica, para ajudar a gerenciar os aspectos financeiros e legais da sua empresa de maneira eficiente..

☐ Propriedade Intelectual:

- Compreender a importância e a utilidade da Propriedade Intelectual no contexto de startups e negócios em geral.
- Aprender a identificar os requisitos e procedimentos para o registro de direitos de Propriedade Intelectual, como marcas, patentes e direitos autorais.
- Explorar as diferenças entre os diversos tipos de proteção, como marcas, patentes, desenhos industriais e direitos de autor.
- Aplicar conhecimentos de Propriedade Intelectual para proteger inovações, produtos e serviços, garantindo vantagem competitiva no mercado..

☐ **Elaboração de contratos:**

- Compreenda como elaborar contratos claros e detalhados, que formalizem as relações profissionais de maneira adequada e protejam todas as partes envolvidas.
- Aprenda a identificar e incluir cláusulas essenciais para diferentes tipos de contratos, como prestação de serviços, compra e venda, e representação comercial.
- Conheça os principais riscos associados a contratos mal redigidos e saiba como evitá-los por meio de boas práticas e revisões criteriosas.
- Explore alternativas legais para resolver conflitos contratuais, garantindo a proteção dos interesses da sua empresa e evitando litígios desnecessários.

Nível 2

☐ **Viabilidade de Projetos e Negócios:**

- Compreender como avaliar a viabilidade de projetos e negócios, revisando conceitos essenciais como VPL, TIR e análise de sensibilidade, para garantir decisões financeiras acertadas.
- Aprender a montar e interpretar fluxos de caixa, identificando os custos, receitas e necessidades de capital, com o objetivo de maximizar a rentabilidade de um empreendimento.

- Identificar as alternativas de investimento mais adequadas para cada projeto, considerando aspectos como risco, retorno e condições de mercado.
- Explorar estratégias de análise financeira para prever o desempenho futuro de um negócio, utilizando ferramentas e métodos que ajudem na tomada de decisões estratégicas..

☐ **Business Model Canvas:**

- Estruturar ideias de negócios de forma clara e prática, utilizando o Business Model Canvas para transformar conceitos em modelos tangíveis, organizando componentes essenciais como segmentos de clientes, propostas de valor e canais de distribuição.
- Desenvolver um plano de negócios robusto que atraia investidores e parceiros, baseando-se no Business Model Canvas para detalhar como a empresa gerará e entregará valor, abordando estrutura de custos, fluxos de receita e atividades e parcerias-chave.
- Fomentar a análise crítica e a adaptação contínua do modelo de negócios, utilizando o Canvas como uma ferramenta dinâmica para identificar oportunidades de inovação, otimização de recursos e resposta a mudanças no mercado.
- Integrar recursos e atividades-chave para maximizar a eficiência e o valor oferecido, garantindo que todos os componentes do Business Model Canvas estejam interconectados e contribuam para o sucesso e sustentabilidade do empreendimento.

☐ **Freelancer de sucesso - construa uma carreira autônoma:**

- Conhecer as vantagens e desvantagens do trabalho autônomo, permitindo que os participantes tomem decisões informadas sobre sua carreira como freelancer.
- Desenvolver um propósito claro de carreira e alinhar objetivos e expectativas, criando uma base sólida para o sucesso profissional.
- Aprender a gerenciar sua carreira como uma marca de sucesso, incluindo a construção de um branding pessoal que destaque suas habilidades e

valores no mercado.

- Elaborar planos de ação para atuar no mercado de tecnologia, com foco na criação de portfólios profissionais e na apresentação de seu valor ao mercado..

Nível 3

☐ Empreendedorismo para Devs:

- Identificar oportunidades de empreendedorismo na área de tecnologia, compreendendo as demandas e desafios específicos do setor.
- Desenvolver habilidades para criar e estruturar um modelo de negócio desde o zero, incluindo a elaboração de propostas de valor e segmentação de clientes.
- Aprender a formalizar e legalizar um empreendimento, com foco na criação de uma marca e no cumprimento das exigências legais.
- Gerenciar a rotina do negócio de forma produtiva, com estratégias eficazes de administração, incluindo documentação e processos padronizados..

☐ Networking:

- Compreender a importância de se conectar com pessoas e definir objetivos claros para expandir sua rede de contatos, tanto online quanto offline.
- Aprender a construir e fortalecer uma marca pessoal forte, que seja reconhecida e valorizada em seu campo de atuação.
- Desenvolver habilidades de comunicação eficazes para interagir com diferentes públicos e lidar com situações desafiadoras no ambiente de trabalho.
- Implementar práticas de networking sustentável, criando e mantendo relacionamentos profissionais de longo prazo que beneficiem todas as partes envolvidas..

☐ Carreira internacional:

- Descubra como identificar e conquistar oportunidades de trabalho no exterior, desenvolvendo as competências necessárias para destacar-se no

mercado global.

- Aprenda a navegar pelo processo seletivo em empresas internacionais, entendendo as diferenças culturais e como posicionar-se de forma competitiva.
- Entenda os aspectos práticos de receber pagamentos em moedas estrangeiras e como negociar salários e benefícios em uma carreira internacional.
- Explore estratégias para construir e expandir sua carreira fora do Brasil, com foco em pesquisa de confiabilidade e negociações vantajosas..

Habilidade Auxiliar: Vendas

☐ **Entendendo a necessidade do cliente:**

- Aprimorar a capacidade de diagnóstico das necessidades dos clientes, utilizando técnicas de escuta ativa e análise estratégica para compreender profundamente os desafios e expectativas dos clientes, alinhando as soluções oferecidas às suas reais necessidades.
- Desenvolver conexões de confiança e credibilidade com prospects e clientes, criando abordagens comerciais personalizadas que considerem os perfis e interesses dos stakeholders envolvidos, garantindo que as propostas de valor sejam tangíveis e relevantes.
- Capacitar a equipe de vendas para mapear e qualificar oportunidades de vendas de maneira eficaz, assegurando que o retorno sobre as soluções oferecidas seja claramente tangível para o cliente, promovendo decisões de compra informadas e baseadas em benefícios concretos.

☐ **Vendas na era digital:**

- Desenvolver estratégias inovadoras de vendas que capacitem a equipe a tomar decisões estratégicas, promovendo uma cultura de autonomia e responsabilidade.
- Estimular a diversidade nas abordagens de vendas, incentivando a troca de ideias e técnicas entre vendedores com diferentes perfis e experiências,

enriquecendo a estratégia de vendas e aumentando o engajamento da equipe.

- Criar ambiente de trabalho motivador para equipe de vendas.

☐ **Prospecção de clientes:**

- Desenvolver e implementar estratégias de prospecção que permitam identificar e segmentar clientes potenciais com maior precisão, utilizando dados e análises de mercado para orientar esforços de vendas.
- Capacitar equipe de vendas para criar perfis detalhados de cliente ideal (ICP), garantindo que a prospecção seja focada em leads com maior probabilidade de conversão e alinhamento com os objetivos de negócio.
- Otimizar o processo de prospecção através do uso de ferramentas e tecnologias que acelerem a identificação e o contato com leads qualificados, aumentando a eficiência e a produtividade da equipe de vendas.
- Estabelecer métricas claras para monitorar o desempenho das atividades de prospecção, permitindo ajustes contínuos e melhoria dos processos para garantir um pipeline de vendas robusto e sustentável.

☐ **Roadmap:**

- Um roadmap é uma representação visual que descreve a visão estratégica de um produto ou projeto e seu plano de execução ao longo do tempo.
- Alinhe o roadmap com os objetivos de negócio e as metas do produto.
- Priorize recursos e funcionalidades com base no valor para o cliente e para o negócio.
- Defina marcos e prazos realistas para o desenvolvimento e entrega.
- Comunique o roadmap de forma clara e transparente com todas as partes interessadas.
- Esteja aberto a ajustes e adaptações conforme novas informações e mudanças de contexto.
- Colete feedback regularmente para ajustar o roadmap conforme necessário.

- Assegure que o roadmap esteja alinhado com as estratégias e objetivos da organização.

Habilidade Auxiliar: Gestão de Produto

☐ **Gestão de Produtos - Fundamentos:**

- Gestão de Produtos é o processo de desenvolver, lançar e gerenciar produtos de forma eficaz para atender às necessidades dos clientes e alcançar objetivos de negócios.
- Definir visão clara e estratégia para o produto.
- Entender necessidades e preferências dos clientes.
- Especificar requisitos e funcionalidades do produto.
- Priorizar recursos com base no valor para o cliente e para o negócio.
- Analisar métricas e feedback para orientar decisões.
- Estar aberto a mudanças e ajuste a estratégia conforme necessário.

☐ **Product Discovery:**

- Product Discovery é o processo de entender as necessidades dos usuários, identificar oportunidades de mercado e conceber soluções inovadoras para desenvolver produtos bem-sucedidos.
- Analisar o mercado para identificar tendências e oportunidades.
- Conduzir entrevistas para entender as necessidades dos usuários.
- Criar protótipos para validar ideias e conceitos com os usuários.
- Estudar os concorrentes para identificar lacunas e diferenciais.
- Testar hipóteses para validar a viabilidade do produto.
- Mapear as jornadas dos usuários para identificar pontos de dor.

☐ **Gestão de Produtos Digitais:**

- Gestão de produtos digitais envolve o desenvolvimento, lançamento e otimização de produtos digitais, como aplicativos e plataformas online, para atender às necessidades dos usuários e alcançar objetivos de negócios.

- Colocar as necessidades dos usuários no centro do processo de desenvolvimento.
- Definir uma visão clara e estratégia para o produto digital.
- Mapear e otimizar a jornada do usuário no produto.
- Coletar e analisar feedback dos usuários para melhorias.
- Adotar metodologias ágeis para entregas rápidas e iterativas.
- Utilizar dados para tomar decisões informadas sobre o produto.

TechGuide - Alura
Alura, PM3 e FIAP
O Techguide.sh é um projeto open source