

Empreendedorismo

Proposta de valor/Produto – Parte 1

Aula 5

Empreendedorismo – Ensino Médio

Mapa do componente

Empreendedorismo

semana
1

semana
2

Empreendedorismo e
gestão de pessoas

semana
3

Você está aqui!

Proposta de valor

semana
4

MVP

semana
5

Análise de
mercado

semana
6

Modelo de negócio -
Marketing

semana
7

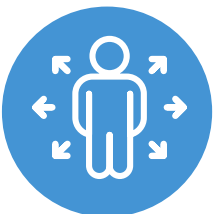
Modelo de negócio
- Receitas e custos





Objetivos da aula

- Capacitar os estudantes para transformar ideias inovadoras em produtos concretos e viáveis, utilizando modelos de negócios adequados para cada tipo de produto. Analisar produtos inovadores. Conhecer diferentes modelos de produtos. Estimular a criatividade e o pensamento inovador dos estudantes na busca por soluções diferenciadas para seus produtos.



Habilidades

- (EMIFCG12) Refletir continuamente sobre seu próprio desenvolvimento e sobre seus objetivos presentes e futuros, identificando aspirações e oportunidades, inclusive relacionadas ao mundo do trabalho, que orientem escolhas, esforços e ações em relação à sua vida pessoal, profissional e cidadã.



Conteúdos

- Mostrar cortes do programa de TV *Shark Tank* com os produtos apresentados;
- Como transformar a solução do seu problema num produto;
- Discutir diferentes modelos de produtos, como assinatura, venda única, aluguel, licenciamento etc.



Recursos didáticos

- Papel e canetas;
- Caderno ou o portfólio para as atividades.



Duração da aula

45 minutos.

Observe todos os detalhes da imagem apresentada. O que as pessoas estão fazendo? A que atividades estão se dedicando?



Mostre-me

© Getty Images

Primeiras ideias

Você observou todos os detalhes da imagem no slide anterior?

Você acredita que todas as pessoas foram ao parque com o mesmo objetivo?

Você acredita que todas as pessoas valorizam as mesmas coisas, por exemplo: tecnologia, vida saudável, família, trabalho etc.?

Faz sentido pensar em um mundo onde todos desejam ter os mesmos produtos, viver de uma mesma forma, ter os mesmos problemas ou se preocupar com as mesmas questões (sociedade, moda, futuro do trabalho etc.)?



© Getty Images



Mostre-me

Ponto de partida

Você já se sentiu lesado por comprar um produto ou contratar um serviço que no final você considerou que o valor pago não representou o que você recebeu? Isso tem a ver com público-alvo e proposta de valor!



© Getty Images

- O que é importante para alguns, para outros é secundário;
- O que nos faz comprar algo tem conexão com o nosso desejo/necessidade em adquirir um produto, considerando o melhor custo e benefício;
- É necessário ter conhecimento de um determinado contexto para valorizar um produto ou serviço.

Colocando
em **prática**



Vamos
conversar

Vamos pensar no público-alvo dos produtos abaixo:

Em duplas, vamos refletir quem é o público-alvo dos produtos abaixo. Para isso, podemos levar em consideração vários pontos:

- Faixa etária e estilo de vida, quais redes sociais acessa, qual o tipo de trabalho etc.

São diversos fatores que podem ser considerados. Discuta com seu colega e registre as respostas no seu caderno.



Durante a aula



Em duplas



© Getty Images

Colocando
em **prática**



Vamos
conversar

Vamos pensar em público-alvo

- Foi difícil limitar o público-alvo dos produtos apresentados no slide anterior?
- Surgiu alguma divergência entre você e sua dupla? Compartilhe com a turma!



Durante a aula



Em duplas



© Getty Images

Construindo o **conceito**



Mostre-me

Enfim, quem são os meus clientes?

São pessoas que contratam serviços ou adquirem produtos mediante pagamento.

Ao desenvolver uma solução de um problema, é crucial:

- Considerar a multiplicidade de públicos-alvo que podem ser impactados, direta e indiretamente;
- Qual o estilo de vida deles;
- Qual a faixa etária (se for o acaso);
- Por que ou em que situações eles procurariam o seu produto/serviço.



© Getty Images

Construindo
o **conceito**

Segmento de clientes, o que podemos considerar?



Tome nota

Talvez nem todos os itens citados precisarão ser considerados na hora de definir o público-alvo, o importante é ter claro quem é o seu cliente e quem comprará seu produto ou contratará seu serviço.

Dados demográficos: idade, gênero, renda e escolaridade.

Dados geográficos: grande/pequena cidade, interior, região agrícola, região urbana, região sudeste etc.

Dados psicográficos: estilo de vida e personalidade (ex.: aventureiro, conservador, criativo?).

Comportamento de compra: motivações de compra, hábitos de compra, canal de compra (lojas físicas, online, *marketplaces* específicos).



Vamos ver o caso da Priscila

Priscila tem 15 anos e desde muito pequena gosta de fazer “amigurumis”. Como estava precisando juntar dinheiro para comprar um novo *smartphone*, Priscila resolveu começar a divulgar e vender suas criações. Apoiada por amigos e professores, a jovem pensou numa proposta de solução para o seu problema, no caso, financeiro. Foi assim que nasceu a loja virtual de amigurumis da Priscila.

Qual seria o público-alvo de Priscila?



© Getty Images

Construindo o **conceito**

Veja como Priscila delimitou o segmento de clientes para o seu negócio:

Após muito pesquisar com amigos, familiares e na internet, Priscila chegou à seguinte conclusão sobre seu público-alvo:

- Jovens e adultos, entre 15 e 45 anos, de ambos os sexos;
- Pessoas que moram nas grandes e médias cidades urbanizadas;
- Pessoas criativas, que valorizam artesanato e produtos autorais exclusivos;
- Têm o hábito de fazer compras e pesquisa de preços online.



© Getty Images

Construindo
o **conceito**

Veja como Priscila planejou o segmento de clientes para o seu negócio

Ganhos

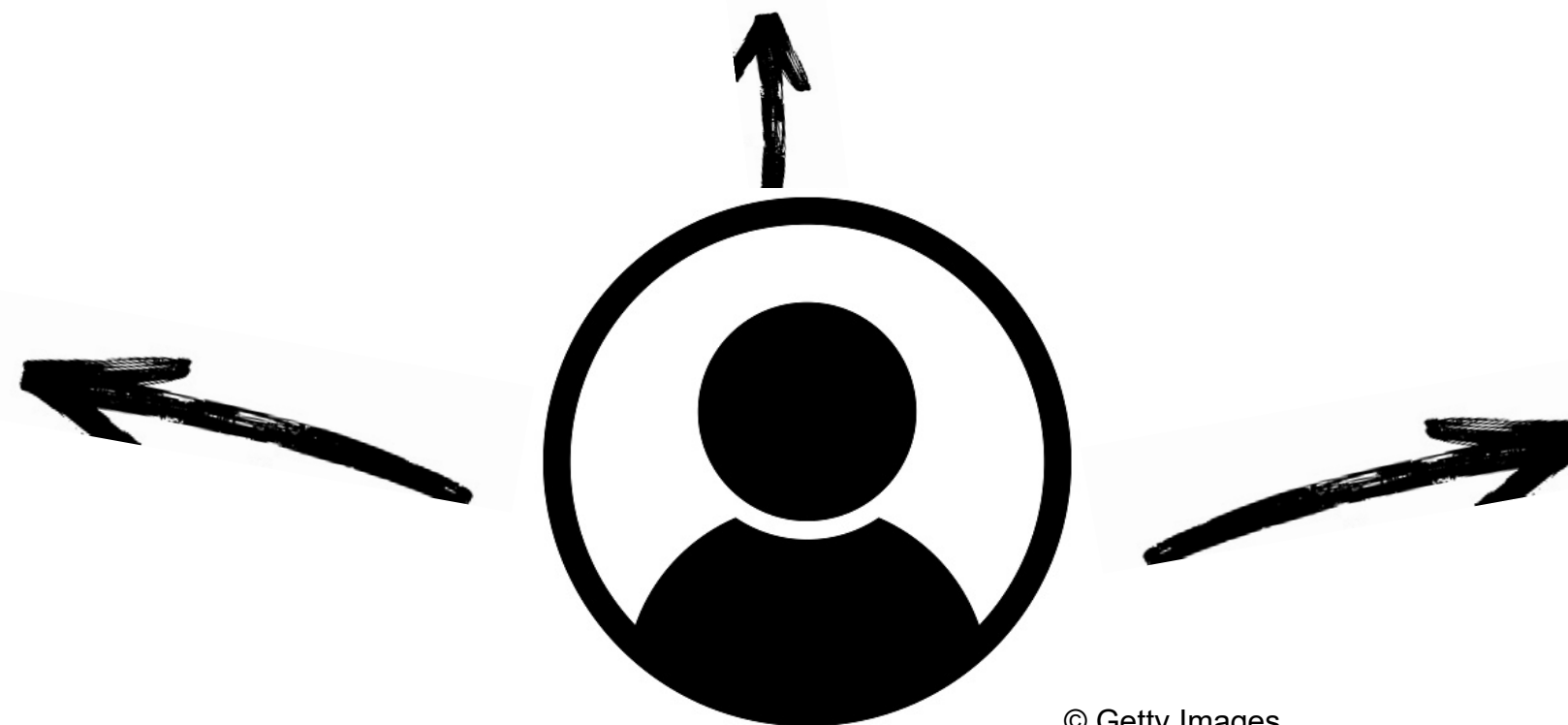
Neste item, Priscila projetou todos os ganhos que o seu negócio poderia gerar para o cliente.

Trabalho a ser feito

Neste item, Priscila inseriu todos as possibilidades de atividade que o cliente dela procura.

Dores

Neste item, Priscila pensou nas “dores” possíveis de serem amenizadas.



© Getty Images

Construindo
o **conceito**

Veja o segmento de clientes preenchido

Ganhos

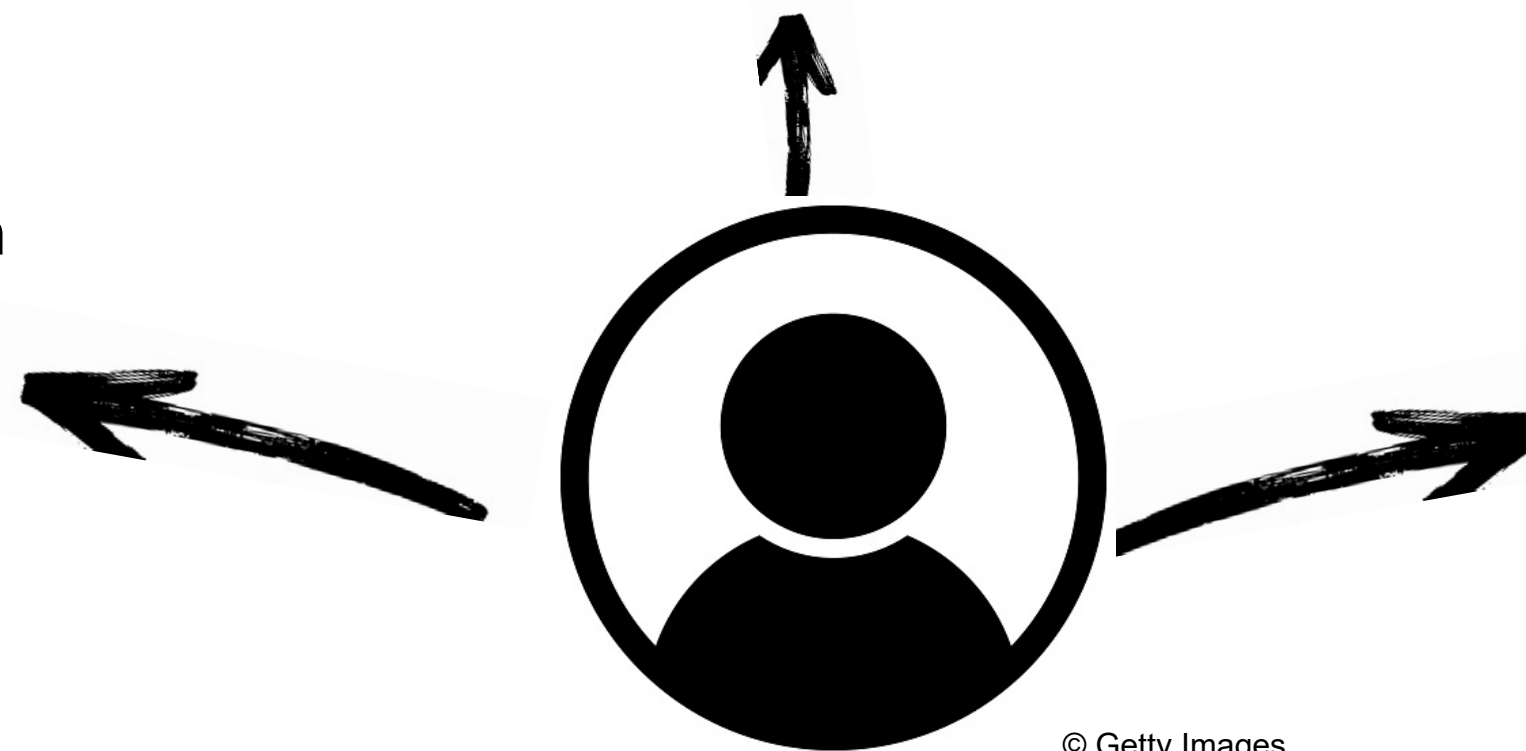
- Produto personalizado e artesanal;
- Garantia de entrega;
- Busca e compra rápida pela Internet;
- Atendimento direto com a artesã.

Dores

- Presentear alguém com um item exclusivo;
- Buscar um produto artesanal;
- Possibilidade de personalização.

Trabalho a ser feito

- Buscar na internet um presente diferente;
- Adquirir um produto personalizado;
- Apoiar os pequenos negócios.



© Getty Images

Colocando
em **prática**



Faça agora



Em grupo

Mãos na massa!

- Reúnam-se nos grupos do projeto empreendedor de vocês;
- Peguem o portfólio, tendo o problema e a solução criadas na aula passada;
- Visualizem todas as ideias colocadas e selecionem a que mais chamou atenção. Considerem as possibilidades de solução ou amenização dessa dor;
- Com vimos no exemplo da Priscila, preencham o segmento de clientes e registrem no portfólio (modelo de preenchimento no slide seguinte).



© Getty Images

Colocando
em **prática**

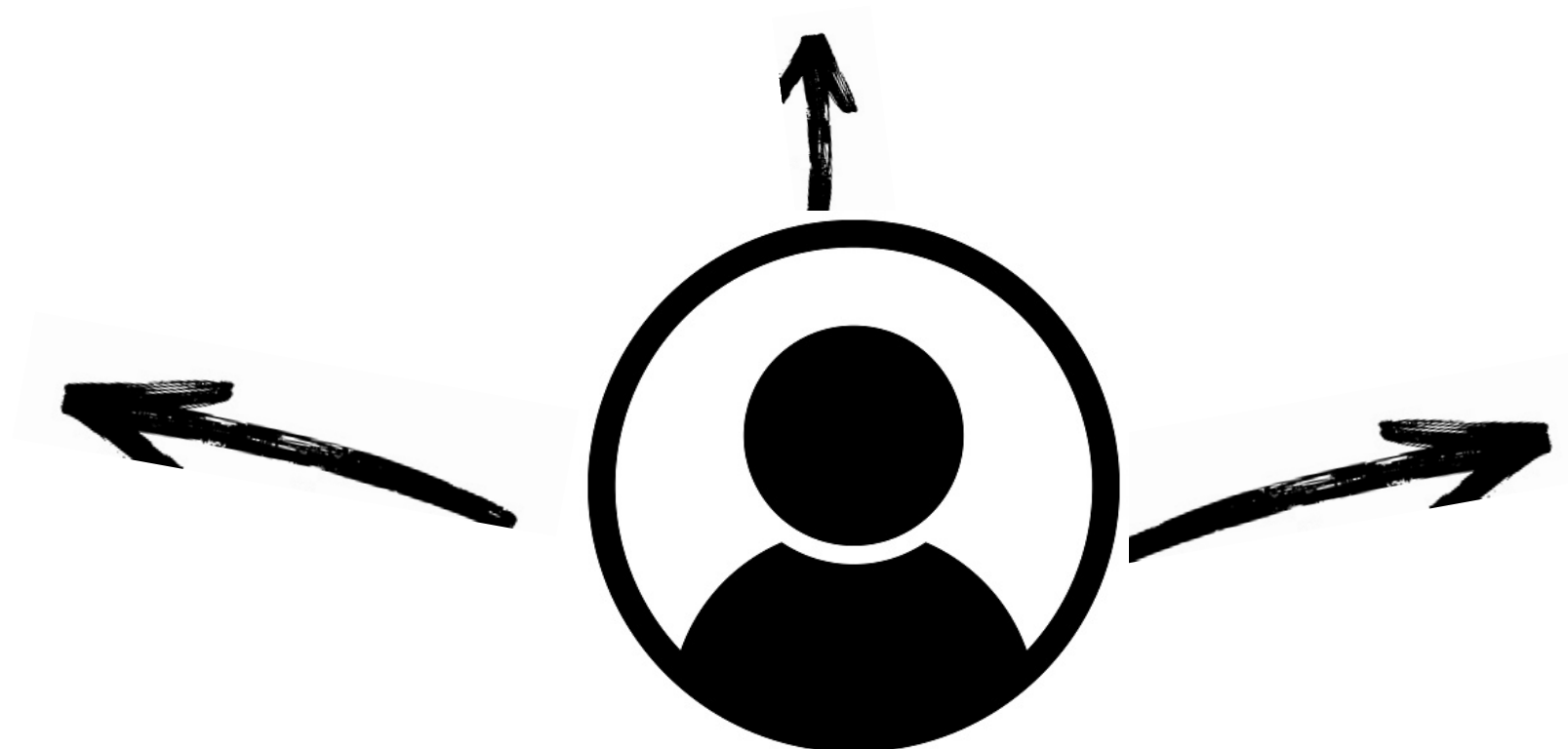


Faça agora

Ganhos

Dores

**Trabalho
a ser feito**



© Getty Images



Durante a aula



Em grupo



© Getty Images

O que nós
**aprendemos
hoje?**

Então, ficamos assim:

- 1** Valor monetário não é o único que importa na hora de propor um novo produto ou serviço;
- 2** Sem entender o público-alvo, a proposta de solução pode não impactar a quem realmente interessa, não gerando o resultado necessário;
- 3** O público-alvo pode ser diverso, o importante é atender ao máximo às expectativas dos possíveis clientes.

Referências da aula

EBAC ONLINE. *O que é público-alvo e como defini-lo para uma empresa?*, 2023. Disponível em: <https://ebaonline.com.br/blog/publico-alvo-seo>. Acesso em: 1 jun. 2024.

LISTA 10. *10 invenções inusitadas para facilitar a vida*, 12 nov. 2013. Disponível em: <https://lista10.org/bizarro/10-invencoes-inusitadas-para-facilitar-a-vida/>. Acesso em: 16 maio 2024.

MONTAR UM NEGÓCIOS. *7 ideias de negócios diferentes*, 25 fev. 2024. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=XGeHwWV53LI>. Acesso em: 26 jun. 2024.

PORTAL INSIGHTS. *Quais são os 9 elementos do Canvas?*, [s.d.]. Disponível em: <https://www.portalinsights.com.br/perguntas-frequentes/quais-sao-os-9-elementos-do-canvas>. Acesso em: 17 maio 2024.

SEBRAE MG. *Proposta de valor*, 15 out. 2020. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=eKli-Mpm_5c&t=2s. Acesso em: 12 maio 2024.