

Empreendedorismo Pessoal

Sofia Teixeira da Silva

Relatório de Aprendizagens

Resumo—Esta actividade ajudou-me a conhecer-me melhor como pessoa e a criar o meu modelo de negócios pessoal. Também me deu conhecimentos na área das finanças, de gestão e de empreendedorismo.

Palavras Chave—IST, empreendedorismo, L^AT_EX, paper.

1 INTRODUÇÃO

ESTE relatório descreve os conhecimentos por mim adquiridos com a actividade de Empreendedorismo Pessoal. O objectivo da actividade era os alunos aprenderem mais sobre si próprios, sobre empreendedorismo em geral e sobre os métodos do curso “Business Model You” do escritor e orador Tim Clark, e com isso criar um modelo de negócio pessoal, de forma a ajudar na carreira, quer como freelancer, quer como empregador, quer como empregado. Na realidade, foram discutidos mais temas de alguma forma relacionados com o objectivo principal, nomeadamente finanças, pessoais e de empresas, investimentos e educação.

2 BUSINESS MODEL CANVAS

Uma das primeiras coisas que o coordenador da actividade falou e que tivemos que fazer em casa foi um Business Model Canvas (BMC) pessoal, o conceito fundamental apresentado no livro e curso “Business Model You”. O autor pega no conceito de BMC de Alexander Osterwalder, e adapta-o para um indivíduo. [1] Um BMC é um quadro com 9 divisórias, cada uma correspondente a um constituinte importante de um empresa (ou indivíduo).

• Sofia Teixeira da Silva, nr. 72909,
E-mail: sa.teixeira.silva@gmail.com,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscript received 01 17, 2015.
PORQUE MOTIVO ESTÁ EM INGLÊS?

O objectivo de um BMC é ajudar a criar um modelo de negócio fácil de perceber e de alterar, caso o motivo de o BMC estar a ser feito ser para mudar o modelo de negócio.

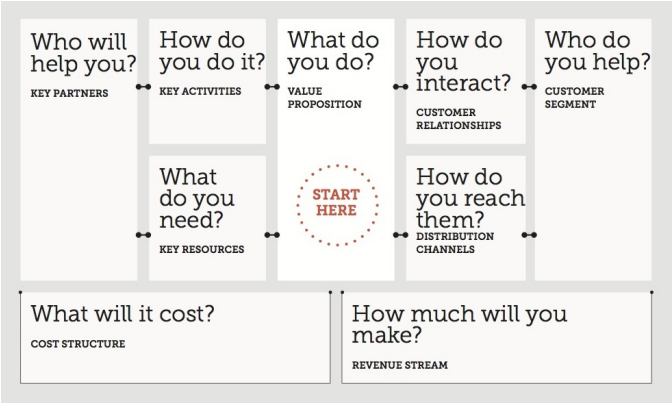


Figura 1. Como preencher um BMC
Figura deve estar referida no texto!

2.1 BMC para empresas

A tarefa da quarta sessão foi fazermos o business model canvas de uma empresa onde gostássemos de trabalhar. Eu fiz para o estúdio Grinding Gear Games (em anexo). Esta tarefa ajudou-me a pensar como funciona uma empresa por dentro, quais os seus recursos, como interagem com os clientes, como ganham dinheiro.

(1.0) Excelent	LEARNING					DOCUMENT						
	CONTEXT x2	SKILLS x1	REFLECT x4	S+C x1	SCORE	Structure x0.25	Ortogr. x0.25	Gramm. x0.25	Format x0.25	Title x0.5	Filename x0.5	SCORE
(0.8) Very Good												
(0.6) Good												
(0.4) Fair												
(0.2) Weak												
	0.8	0.8	3.2	0.8	5.6	0.25	0.25	0.25	0.2	0.4	0.5	1.85

2.2 BMC individual

O trabalho para casa da primeira semana foi fazer o business model pessoal para o emprego que gostássemos de ter. Eu fiz para o meu actual emprego como artista freelancer. (em anexo)

Com esta tarefa aprendi como posso fazer para melhorar o meu negócio, e o que tenho que mudar nos no modelo de negócios se quiser acrescentar mais actividades ao que já faço.

3 PERSONAL LIFELINE

A tarefa da segunda sessão foi criarmos o nosso personal lifeline, um gráfico com 2 eixos, onde escrevemos pontos altos e baixos da nossa vida, e chegar a conclusões.

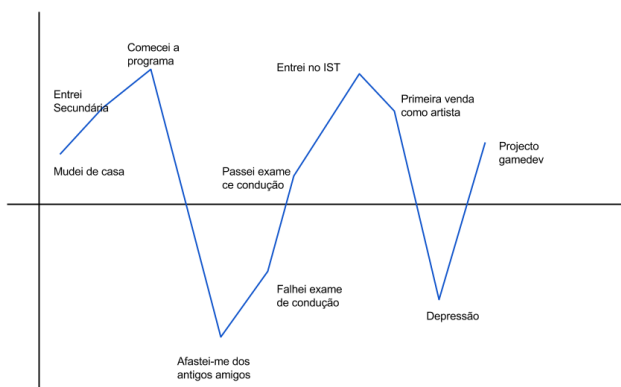


Figura 2. Personal Lifeline

figura deve estar referida no texto!

Ao fazer o meu Personal Lifeline cheguei à conclusão que os pontos altos da minha vida são começar novas fases, ou começar a realizar actividades estimulantes.

4 PAI RICO, PAI POBRE

O coordenador da actividade sugeriu lermos o livro "Rich Dad, Poor Dad" de Robert Kiyosaki, "Pai Rico, Pai Pobre" em português. Este livro é a história de um homem, o autor, e dos ensinamentos do pai do seu melhor amigo. O autor critica as pessoas que trabalham arduamente mas sem inteligência, e gastam o dinheiro todo, contraem muitas dívidas e pagam

muitos impostos. Partindo da premissa que os ricos não trabalham pelo dinheiro, mas fazem o dinheiro trabalhar para eles, o autor ensina que se deve aprender por querer saber, e não para conseguir um emprego, e explica como é importante ter educação financeira, e como os ricos fazem para investir, para multiplicar o dinheiro e para pagar menos impostos. [2]

5 TESTE DE PERSONALIDADE

Uma das tarefas para casa após a sexta sessão foi fazer o conhecido teste de personalidade das 16 personalidades. Sabermos a nossa personalidade é importante, pois ganhamos auto-conhecimento, e ajuda a decidir quais são as melhores decisões a tomar na vida, a que carreiras se adaptam melhor, como melhorar os pontos fracos.

Eu fiz o teste e o resultado foi a personalidade INFP

Isto significa que os meus resultados foram: Introverted, o que significa que prefiro fazer actividades sozinha e que fico exausta de estar com outras pessoas. O contrário seria Extraverted. Intuitive, confio na minha intuição, prefiro focar-me nas ideias, no que pode acontecer. O oposto seria Observant. Feeling, ou seja, foco-me mais nas emoções em vez de na lógica. O contrário seria Thinking. Prospecting, prefiro improvisar em vez de seguir um plano. O contrário seria Judging.

6 OUTROS ASSUNTOS

Nas reuniões semanais foram discutidos diversos assuntos interessantes, pelo que também adquiri alguns conhecimentos na área das finanças, e aprendi o que é o empreendedorismo e quais as qualidades de um empreendedor.

Além disso, aprendi que muitos de nós não têm uma noção correcta do que é que é trabalho, e achamos que o trabalho é o que fazemos, as horas que passamos a trabalhar, quando na realidade, trabalho é o produto final. O que fazemos é irrelevante, o nosso objectivo deve ser resolver o problema do cliente.

Outro conceito que achei interessante foi o de escalabilidade, ou seja, como trabalhar de forma a que não seja preciso trabalhar mais horas para ganhar mais.

7 CONCLUSÃO

Inscrivi-me nesta actividade porque queria ter um negócio de freelancer online e achei que o podia aprender a gerir o meu negócio, a ter produtos e serviços mais atraentes para os clientes e a ter uma boa imagem.

O Business Model Canvas foi um conceito interessante, que desconhecia, e que me ajudou bastante a perceber como posso melhorar um negócio.

O lifeline, teste de personalidade e as discussões ajudaram-me a perceber melhor quem eu sou e o que posso fazer.

Embora não tenha achado o livro "Rich Dad Poor Dad" interessante, e não me interesse muito por finanças, lê-lo convenceu-me a preocupar-me mais com o meu dinheiro, aprender a gerir dinheiro, e a ler mais livros.

No geral, achei a actividade interessante, pois aprendi a trabalhar do ponto de vista do valor que ofereço ao cliente, aprendi que habilidades são precisas para ter sucesso na vida e tive ideias para projectos de empreendedorismo. No entanto, nalgumas das reuniões foram discutidos temas que não me interessam e sem relação com o empreendedorismo pessoal.

REFERÊNCIAS

- [1] T. Clark, *Business Model You*. Wiley, 2012.
- [2] R. Kiyosaki, *Rich Dad Poor Dad*, 2000.

Neste tipo de documento (Técnico)
a Conclusão deve começar com
um resumo do assunto abordado
e depois deve valer o resultado

APÊNDICE

BUSINESS MODEL CANVAS

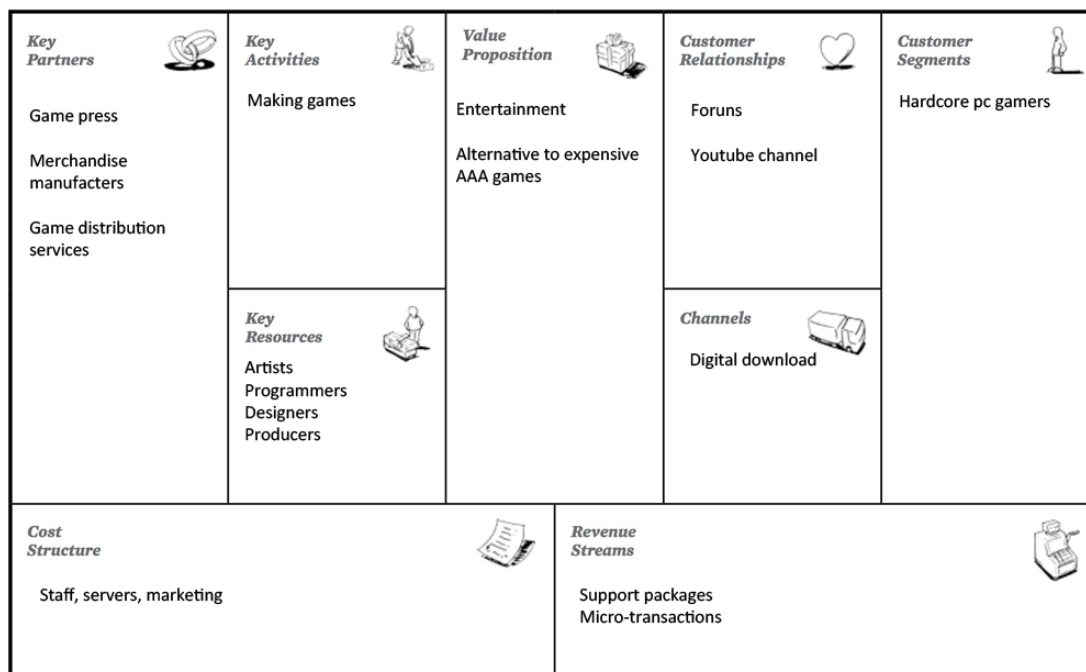


Figura 3. Grinding Gear Games Business Model Canvas

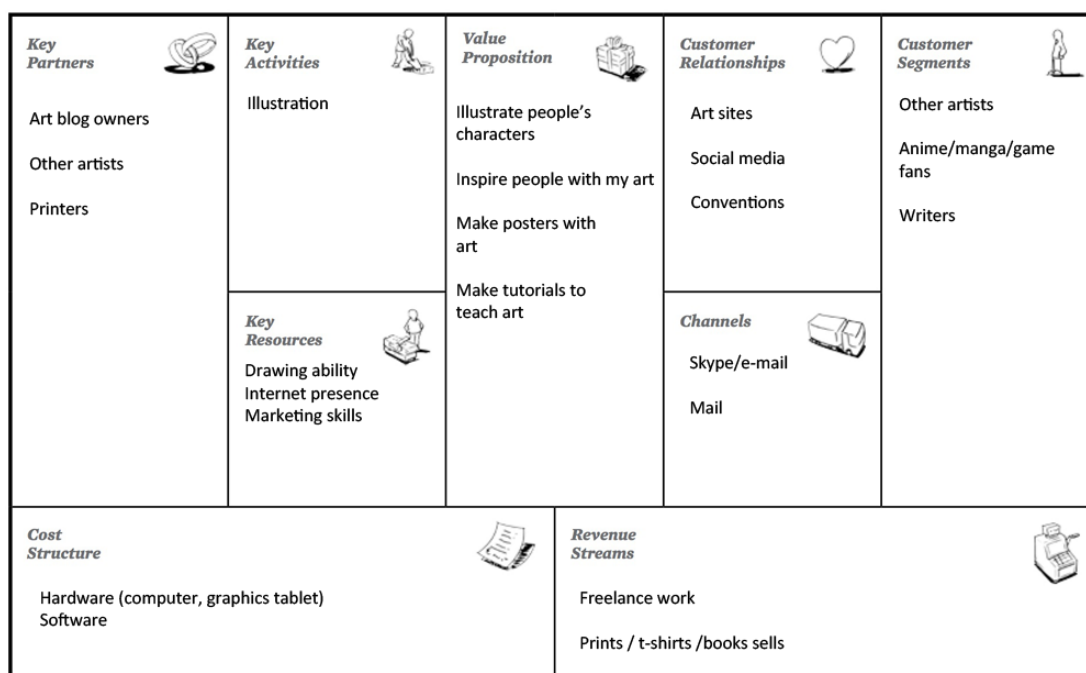


Figura 4. Personal Business Model Canvas