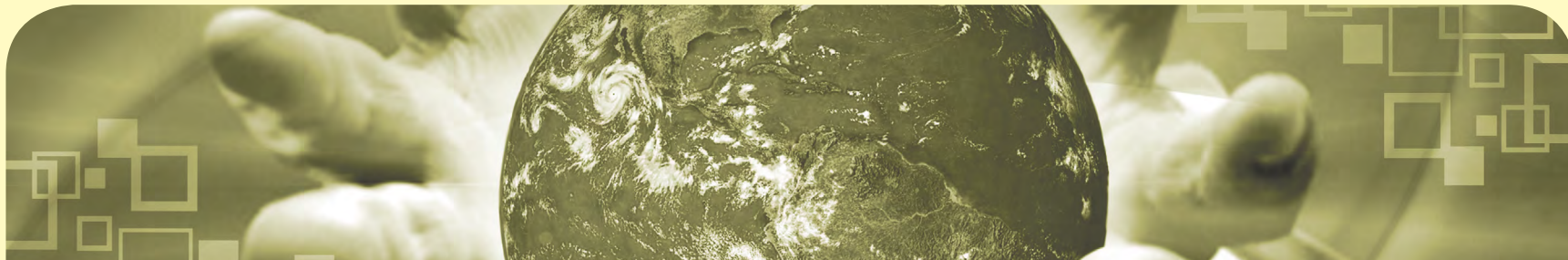




Empreendedorismo

Prof. Marcelo Bandiera



Competência 04

Aplicar ferramentas
de gestão

Chegamos para ficar!

**VAMOS NOS INSTALAR NO MUNDO DO EMPREENDEDORISMO!
PARA ISSO, TEREMOS QUE ADQUIRIR CONHECIMENTO SOBRE
ALGUMAS FERRAMENTAS DE GESTÃO. NOSSOS OBJETIVOS SÃO:**

- Identificar fontes de ideias;
- Avaliar oportunidades;
- Reconhecer a importância de planejar;
- Listar o que um plano de negócio deve conter.



E como identificar **uma boa ideia?**

<https://www.youtube.com/watch?v=g6tgH2dWx5c>

Onde tudo **começa?**

Tudo começa com um sonho, uma visão do futuro. O empreendedor tem a vontade de realização de uma atividade que surge, em algum momento, como ideia. As ideias, normalmente, surgem a partir da conversa que temos com amigos, ou quando estamos assistindo televisão, ouvindo rádio, navegando na Internet, lendo revistas e livros. Esses são exemplos de fontes de ideias!

Onde tudo **começa?**

E COMO RECONHECER SE UMA IDEIA É UMA OPORTUNIDADE?

- a) Qual é o produto ou serviço da sua ideia?
- b) Quem comprará o seu produto ou serviço?
- c) As pessoas estão dispostas a pagar para obter o seu produto ou serviço?



Onde tudo **começa?**

- d) Que preço as pessoas estão dispostas a pagar para obter o produto ou serviço?
- e) Quem são os seus concorrentes ou quem fornece o mesmo produto ou serviço



Por que é preciso **planejar?**

Segundo Dornelas (2012), o planejamento é uma importante ação que o empreendedor deve realizar pelo seu empreendimento, pois é necessário encarar os fatos de modo objetivo e realizar ações concretas que possam ser medidas.



Por que é preciso planejar?

PARA BIAGIO E BATOCCHIO (2012), O PLANO DE NEGÓCIOS PROPORCIONA:

- a) Determinar o foco de atuação da empresa;
- b) Avaliar os riscos;



Por que é preciso planejar?

- c) Definir os pontos fortes e fracos da empresa em relação aos concorrentes;
- d) Definir as características dos clientes;



Por que é preciso planejar?

- e) Estabelecer as metas de desempenho para empresa;
- f) Calcular a lucratividade da empresa;
- g) É um guia de tomada de decisão.



O que deve ter em um **plano de negócio**

O primeiro passo é definir o negócio. Isso significa dizer que é necessário ter clareza sobre o que vamos fazer e para quem vamos fazer. Como segundo passo é sempre com a intenção de ter sucesso, o empreendedor, antes de colocar o seu produto ou serviço no mercado, deve analisar os ambientes interno e externo ao seu negócio.

A análise **SWOT**

A análise *Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats* (SWOT), que significa “forças, fraquezas, oportunidades e ameaças”, pode ser uma ferramenta de grande utilidade para examinar o ambiente interno e externo.

A análise **SWOT**

As oportunidades e ameaças referem-se à análise do ambiente externo, enquanto os pontos fortes e fracos são relativos à análise do ambiente interno



A análise **SWOT**

A análise SWOT é realizada com a finalidade de estabelecer ações que diminuam o impacto das ameaças, possam aproveitar as oportunidades, eliminem os pontos fracos da sua empresa e fortaleçam cada vez mais os pontos fortes.



O que deve ter em um **plano de negócio**

O terceiro passo a ser dado compreende os custos e as receitas. A receita sempre será calculada pela multiplicação da quantidade vendida do produto pelo seu preço unitário e o resultado financeiro (lucro ou prejuízo) será a diferença entre a receita e os custos.

O que deve ter em um **plano de negócio**

O quarto e último passo diz respeito ao marketing. O objetivo é divulgar o produto ou serviço e conquistar o cliente. Nesse caso, teremos que pensar em questões relativas ao produto (características), ao preço (valor, forma de pagamento, descontos etc.), à praça (forma e prazo de entrega) e à propaganda (forma e equipe de venda). Ou seja: um plano de negócio é formado por 4 P's: produto, preço, praça e propaganda.