

Unidade 2: Empreendedorismo

Aula: Orientações para o Trabalho Final

Disciplina: ADM 100

Prof.^a Dr.^a Luana Ferreira dos Santos

Diretrizes para o trabalho final

Objetivo: Desenvolver uma proposta de negócio.

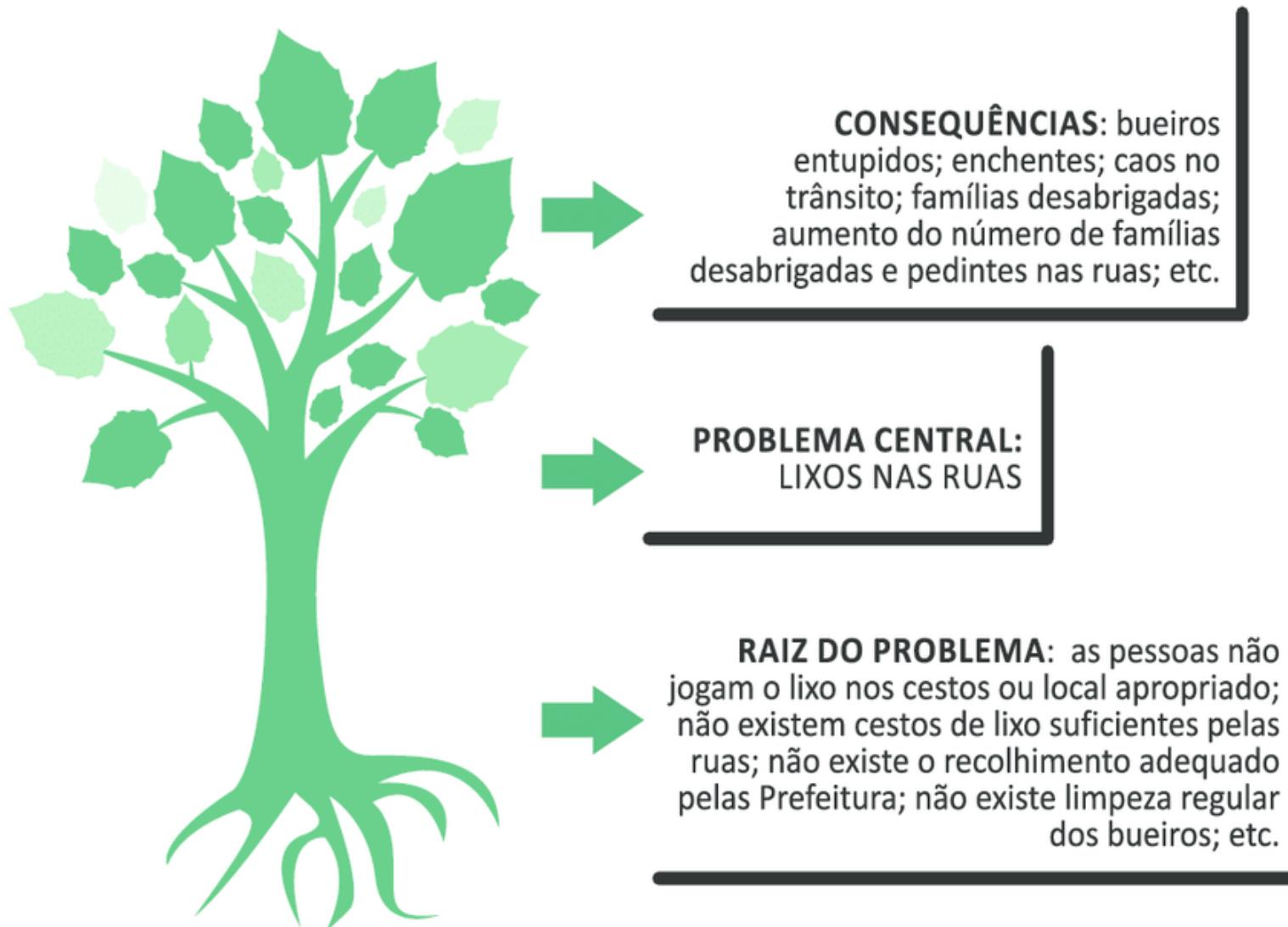
	OBJETIVOS OPERACIONAIS	ENTREGAS PARCIAIS
1	Reconhecimento de problemas - primeira análise exploratória para identificação de oportunidades	Árvore de problemas
2	Definição das equipes e escolha dos projetos/oportunidades	Identificando o desafio estratégico
3	Refinando as ideias a partir da compreensão do cliente/público alvo	Mapa de Empatia
4	Definição e verificação dos problemas e, oportunidades escolhidas pelos grupos	<i>Brainstorming</i> (ideação)
5	Validação dos problemas ou desafios e oportunidades escolhidas pelos grupos	Definição da Proposta de Valor
6	Definição do Modelo de Negócios	Prototipação + Canvas



DESENVOLVIMENTO DE UMA PROPOSTA DE NEGÓCIOS – Parte I (Trabalho Final):

- Árvore de problema
- Desafio Estratégico
- Mapa de Empatia
- *Brainstorming*

Identificando o problema – Árvore de Problemas

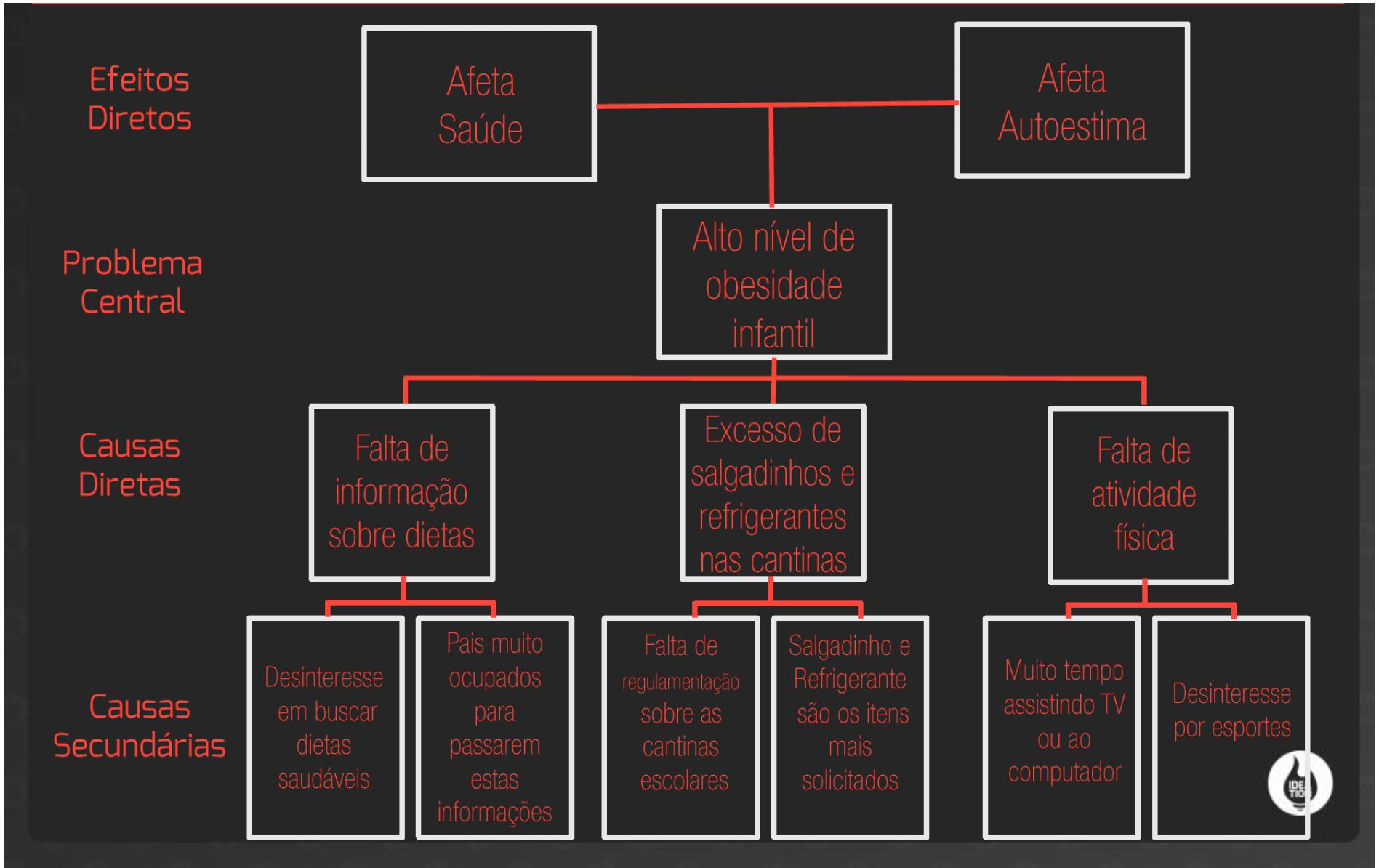


Passo a Passo

- Escolha um tema de interesse
- Defina um problema central
- Identifique as causas diretas do problema central
- Identifique as causas indiretas do problema central (causas das causas).
- Defina os efeitos do problema central (consequências).



Exemplo



Desafio Estratégico

MISSÃO 1

IDENTIFICANDO SEU DESAFIO ESTRATÉGICO

Encontrar oportunidades é resultado da percepção de um problema. Algumas vezes elas aparecem como desejos, outras vezes como reclamações. Defina um tema e liste problemas em relação a esse tema. Pense nos problemas, combine-os e reformule-os como um desafio, começando com a frase “Como podemos...”. Ex.: “Como podemos iniciar um novo negócio, na área de alimentação, rentável e diferenciado?” ou “Como podemos tornar a sala de aula um espaço mais criativo?”.

Tema escolhido:

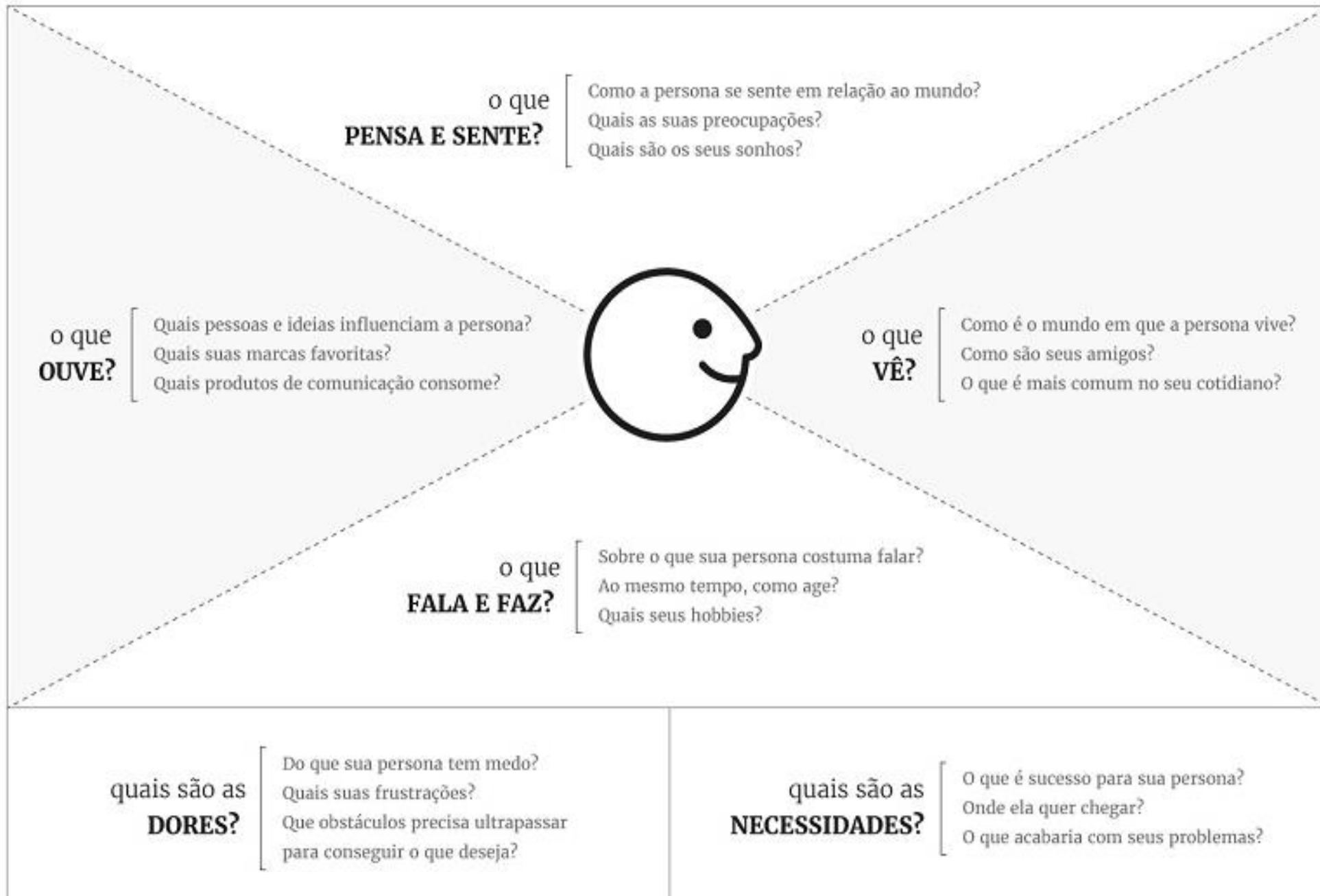
Problemas:

Como podemos...

Mapa de Empatia

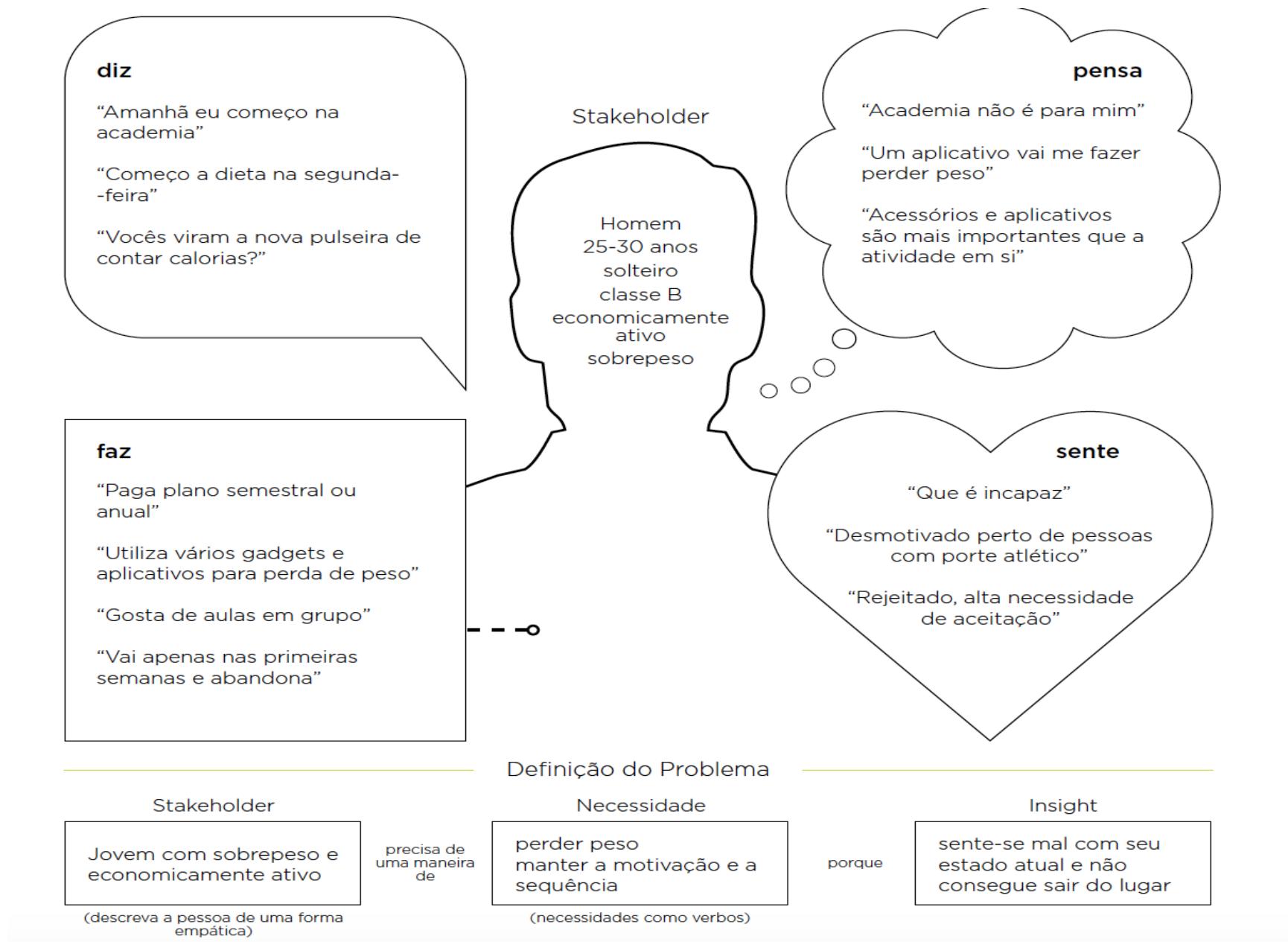
- Pense então no seu cliente. Ou nos seus principais clientes
- Crie um personagem. Dê um nome para essa persona.
Idade, onde mora, quantos anos tem?
- Agora mergulhe no universo do seu cliente.
São 6 perguntas:





Mapa de empatia para criar um negócio de atividades físicas, para pessoas com sobrepeso.

Exemplo



Mapa empatia - Desempregado



Ideação via *Brainstorming*

- O *brainstorming* encoraja a pensar de forma expansiva e sem amarras.
- Com uma preparação cuidadosa e um conjunto de regras claras uma sessão de *brainstorming* pode render centenas de ideias novas.
- Técnica para estimular a geração de um grande número de ideias em pouco tempo.
- Realizado em grupo.
- Conduzido por um moderador.
- Direcionado e focado na solução criativa de oportunidades identificadas.
- Utilizar os dados brutos de campo e/ou Personas para estimular a equipe.



Brainstorming - Regras



- **Qualidade pela quantidade**
 - Quanto maior a quantia de ideias geradas pela equipe, maior é a chance de produzir uma solução inovadora e funcional.
- **Evitar julgar as ideias**
 - Críticas não devem atrapalhar o processo criativo e a geração de ideias ousadas.
 - O foco deve estar em aprimorar e produzir ideias, adiando a avaliação para um momento posterior.
- **Ideias ousadas são bem-vindas**
 - Novas ideias ou diferentes ângulos de uma mesma ideia podem gerar soluções inovadoras.
 - Contribua com perspectivas ousadas, sem deixar o senso crítico inviabilizar o debate e o desenvolvimento da ideia.
- **Combinar e aprimorar ideias**
 - 100% colaborativo.
 - Ideias podem ser combinadas, adaptadas, transformadas e desmembradas em muitas outras por qualquer membro da equipe.

Brainstorming - Etapas



Entrega: 21/06/2022 (todos os grupos)

Apresentações:

22/06/2022 (G1, G2, G3, G4, G5)

27/06/2022 (G6, G7, G8, G9, G10)

- Pensar em um problema/fazer a árvore de problema
- Transformar o problema em um desafio estratégico
- Identificar um cliente/usuário que sofra com o problema
- Preencher o mapa de empatia
- Fazer um *brainstorming* que culmine na proposta de negócio do grupo.

OBS: Fazer a apresentação no horário da aula e entregar no PVANet o trabalho escrito.





DESENVOLVIMENTO DE UMA
PROPOSTA DE NEGÓCIOS –
CONTINUAÇÃO
PARTE 2 – TRABALHO FINAL:

- PROTOTIPAGEM
- CANVAS

PROTOTIPAGEM - ENTREGA

- Criar o protótipo do seu negócio ou produto.
- Escolha a melhor forma para materializar sua ideia.
- Apresente seu protótipo para a turma.

Você pode criar seu protótipo com peças Lego, elaborar uma apresentação, gravar um vídeo, fazer um desenho, uma maquete...
Use sua criatividade!



CANVAS - ENTREGA

- Canvas preenchido e detalhado em cada campo, com a ideia de negócio aperfeiçoada pelo grupo.

FERRAMENTA – SEBRAE CANVAS:

<https://sebraecanvas.com/#/?checkedSAS=true>

Entrega: 19/07/2022 (todos os grupos)

Apresentações:

20/07/2022 (G6, G7, G8, G9, G10)

25/07/2022 (G1, G2, G3, G4, G5)

OBS: Fazer a apresentação no horário da aula e entregar no PVANet Moodle o trabalho escrito.



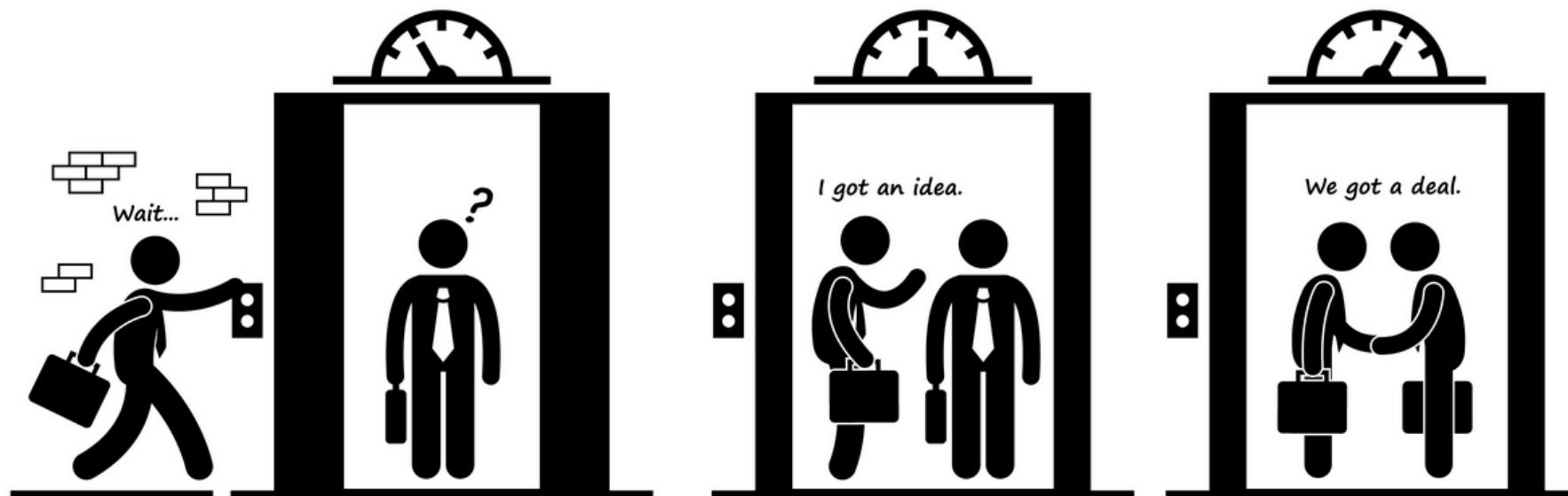


DESENVOLVIMENTO DE UMA
PROPOSTA DE NEGÓCIOS –
CONTINUAÇÃO
PARTE 3 – TRABALHO FINAL:

- Apresentação em formato *Pitch*

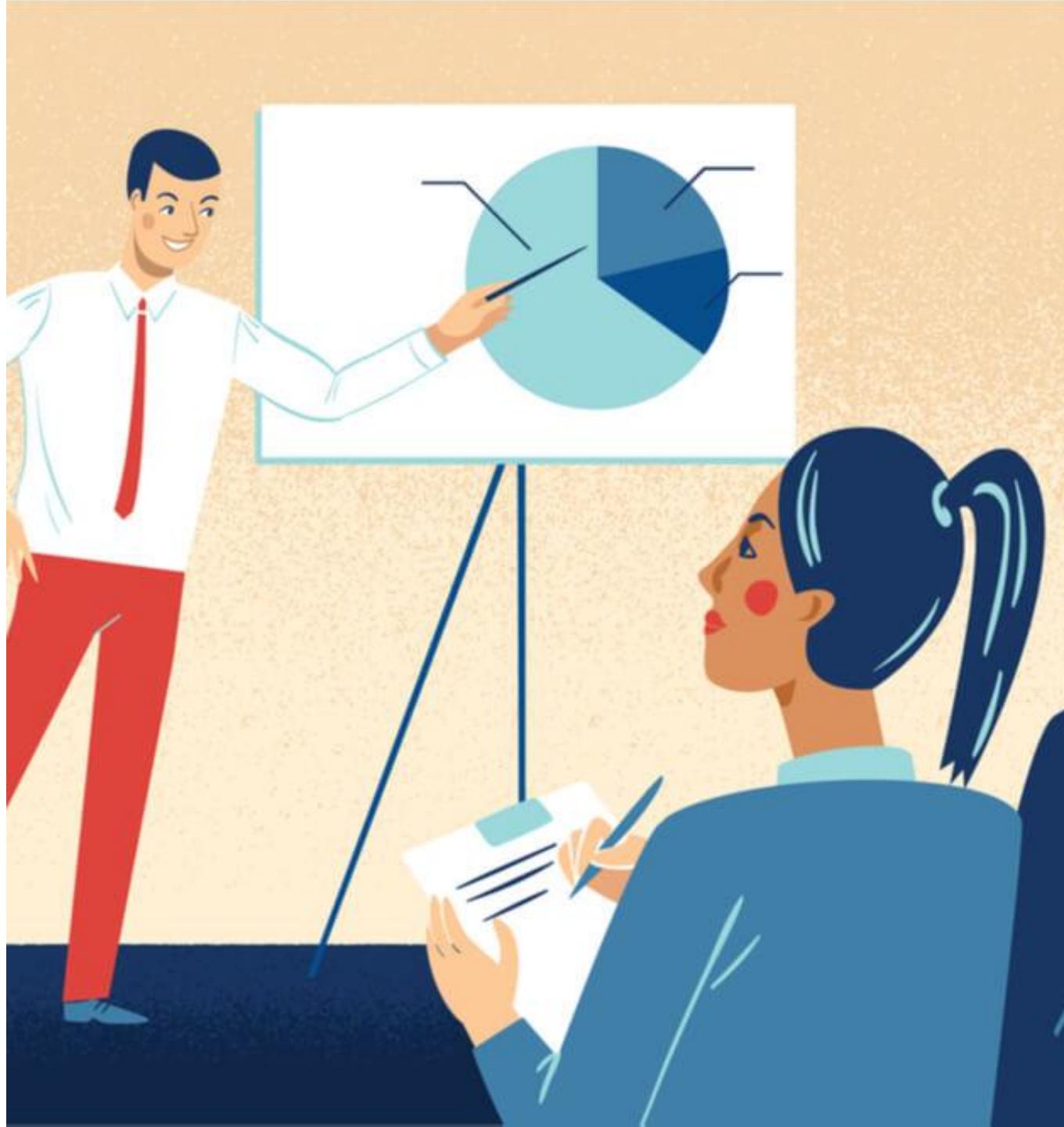
O que é Pitch?

- Discurso de venda.
- O pitch é uma apresentação sumária com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas.



Para que serve?

- Apresentação de negócio para investidor, cliente, sócio, funcionário...
- Técnica para qualquer público.
- Fala concisa.
- Estruturação da ideia, passando pelos principais pontos.



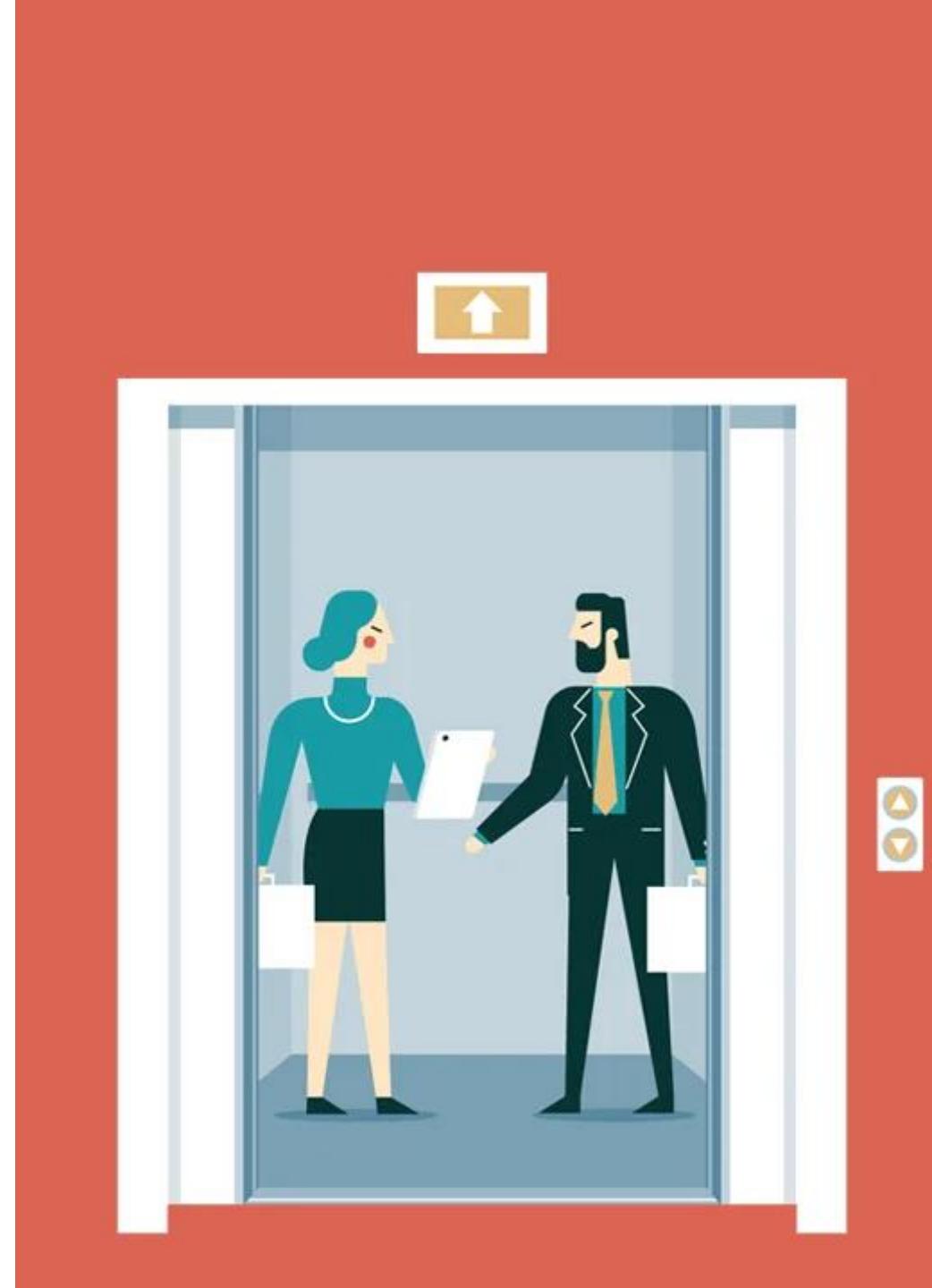
Tipos de Pitch

- Elevador (15 ~ 30 segundos)
- Corredor / café (2 ~ 5 minutos)
- Apresentação / *Competition* (5 ~ 10 minutos)
- Sumário executivo (\approx 20 minutos)



Estrutura Sugerida

- Pitch de Apresentação
- Qual o problema está tentando resolver? (*fale do contexto encontrado e use dados*)
- Qual é a oportunidade do seu negócio a partir do problema?
- Qual o mercado que irá atuar? (*setor específico que atenderá*)
- Qual é a sua solução e ou proposta de valor do seu negócio?
- Quais os seus diferenciais?
- O que está buscando? (*o que vocês pretendem alcançar a longo prazo*)



Dicas importantes

- Segurança
- Animação
- Treinamento
- Confiança
- Fale do seu negócio e não de você

O que fazer?

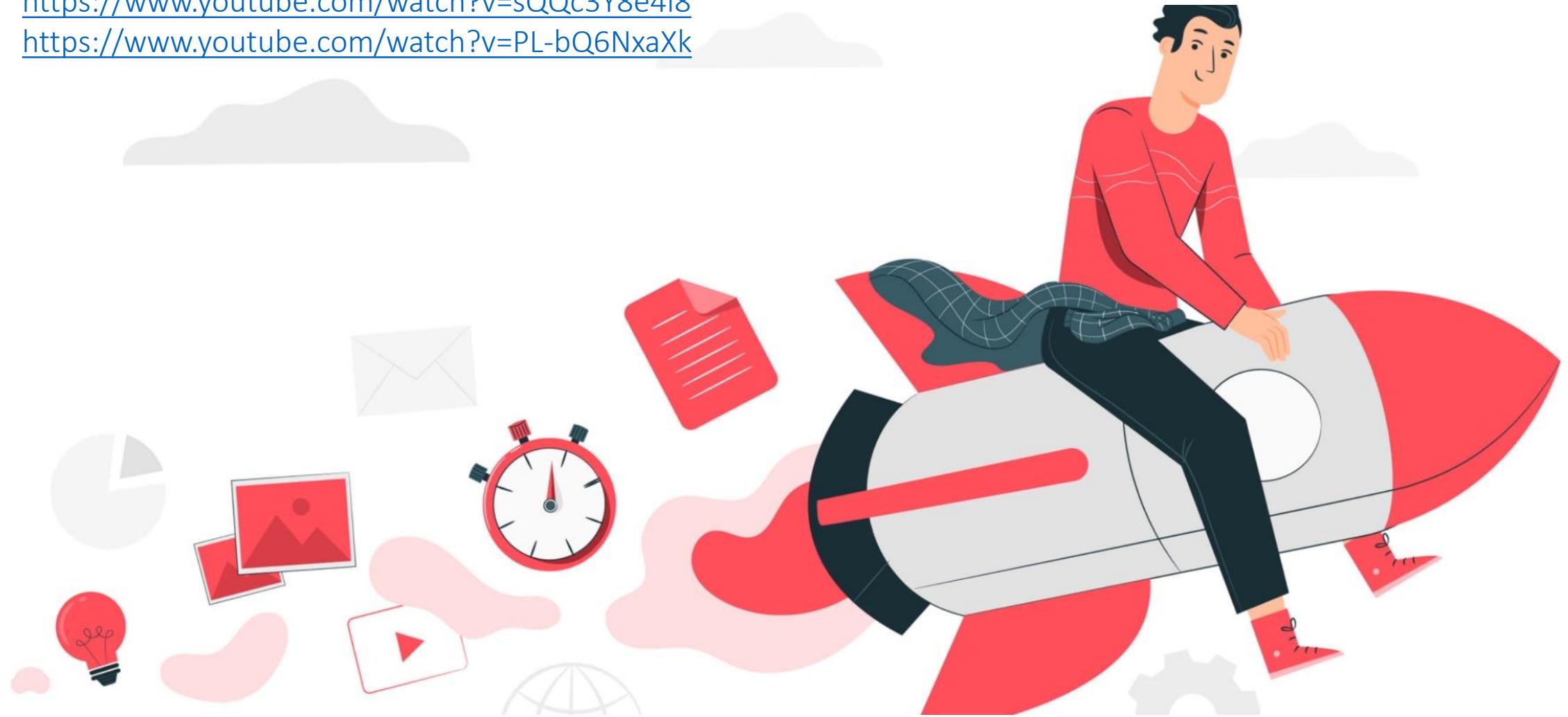
- Conte uma história e envolva emocionalmente
- Limite cada slide para expressar uma ideia - você quer manter a atenção de seu público
- Prepare-se para fazer uma primeira grande impressão - primeiras impressões são poderosas.
- Mostre as pessoas por trás da sua ideia
- Mantenha a apresentação consistente
- Conheça suas métricas melhor que qualquer pessoa

O que não fazer!

- Não use muitos tópicos - limite as listas e índices
- Não faça uma apresentação muito longa
- Não leia seu script - você vai soar como um robô e perder o contato visual com a platéia
- Não crie uma apresentação cheia de textos e pobre em imagens
- Não vá despreparado - tente antecipar que tipos de perguntas serão feitas e prepare suas respostas
- Não use fontes pequenas

Vídeos Úteis

- <https://www.youtube.com/watch?v=7161Ev2xvKw>
- <https://www.youtube.com/watch?v=CSe5k0E7O6Q>
- <https://www.youtube.com/watch?v=sQQc3Y8e4i8>
- <https://www.youtube.com/watch?v=PL-bQ6Nxaxk>





Parte 3:

- Apresentação em formato *Pitch*
- Aula do dia 01/08/2022
- Todos os grupos

Obrigada!

luana.f.santos@ufv.br

Bibliografia:



UFV

Universidade Federal de Viçosa