

# Unidade 2: Empreendedorismo

## Aula: Orientações para o Trabalho Final

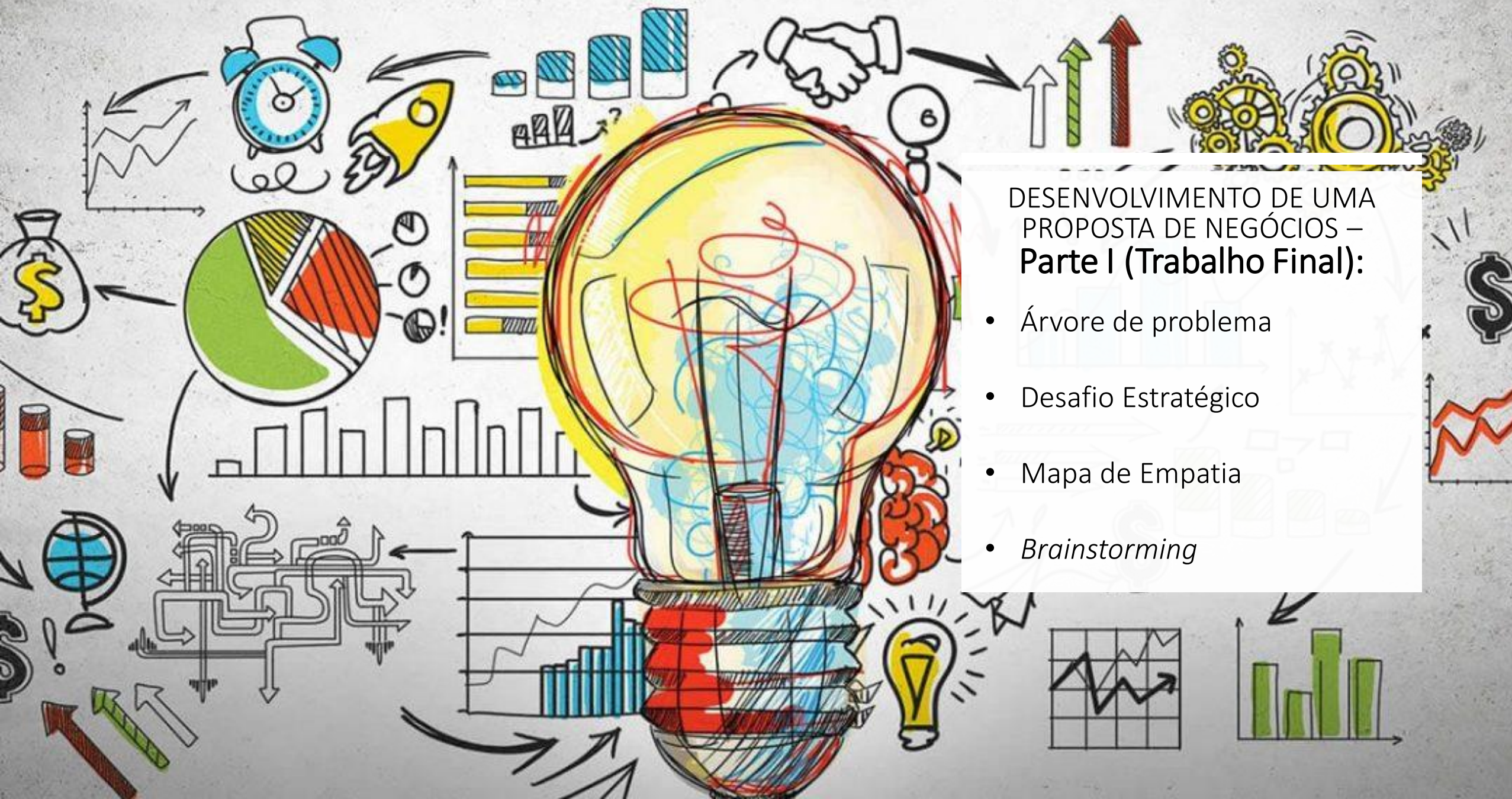
Disciplina: ADM 100

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> 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

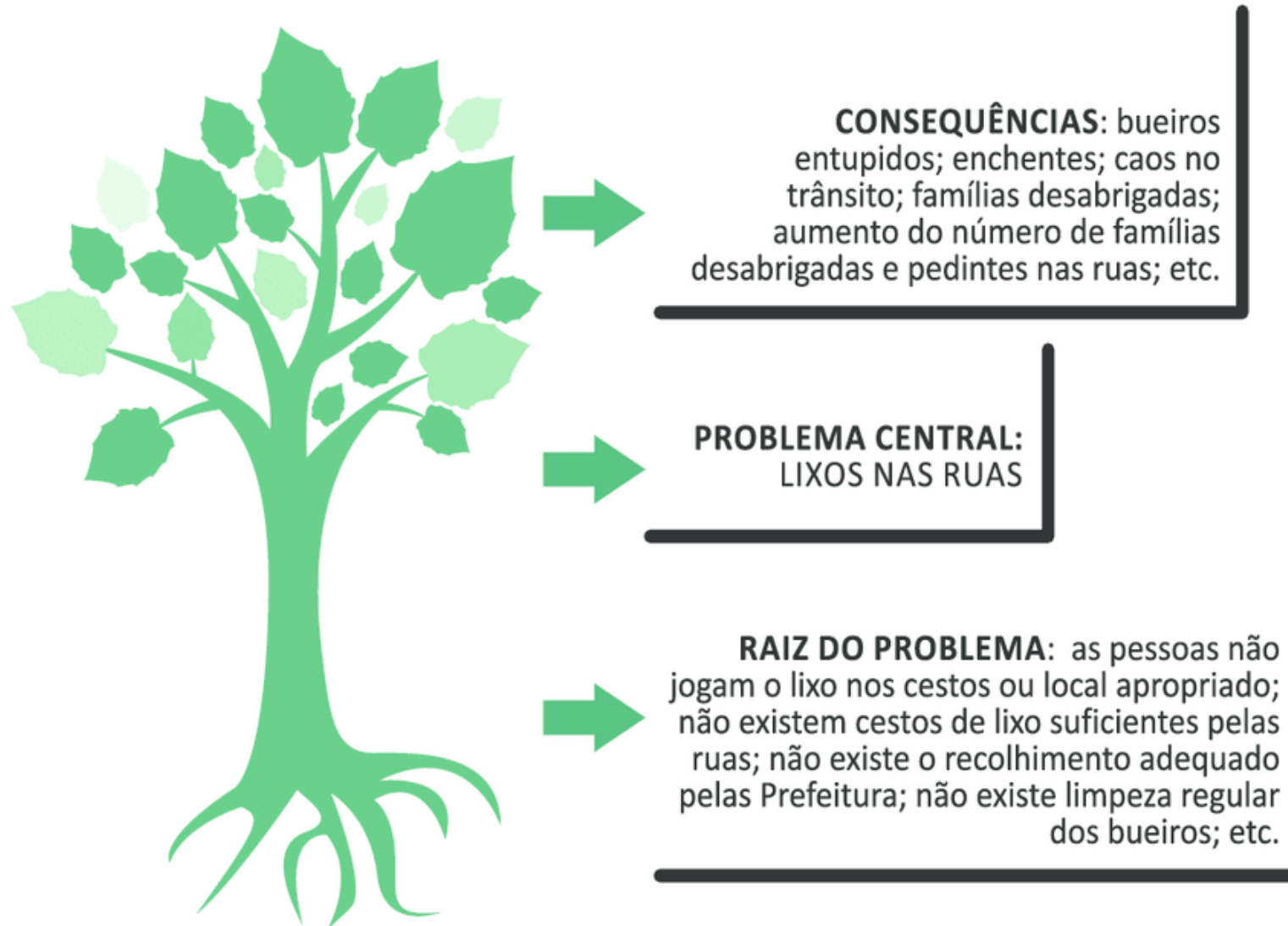


## DESENVOLVIMENTO DE UMA PROPOSTA DE NEGÓCIOS – **Parte I (Trabalho Final):**

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



# Identificando o problema – Árvore de Problemas

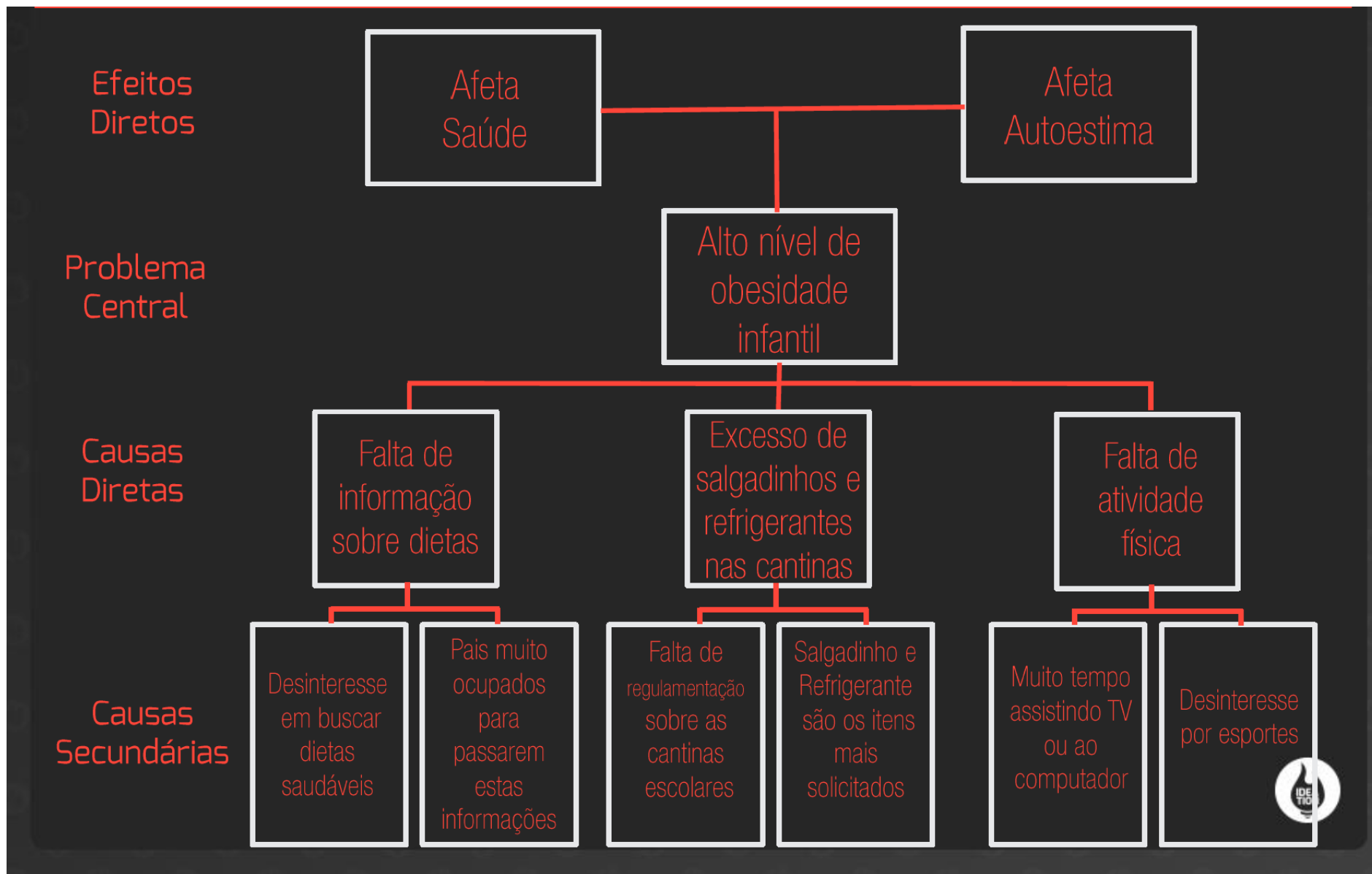


# Passo a Passo

- 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



## MISSÃO 1

## IDENTIFICANDO SEU DESAFIO ESTRATÉGICO

# 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:**

[illegible]

## Problemas:

A large grid of 20 columns and 10 rows, intended for drawing. The grid is composed of small squares, with a slightly larger square at the top left corner, likely for a title or drawing area.

## Como podemos...

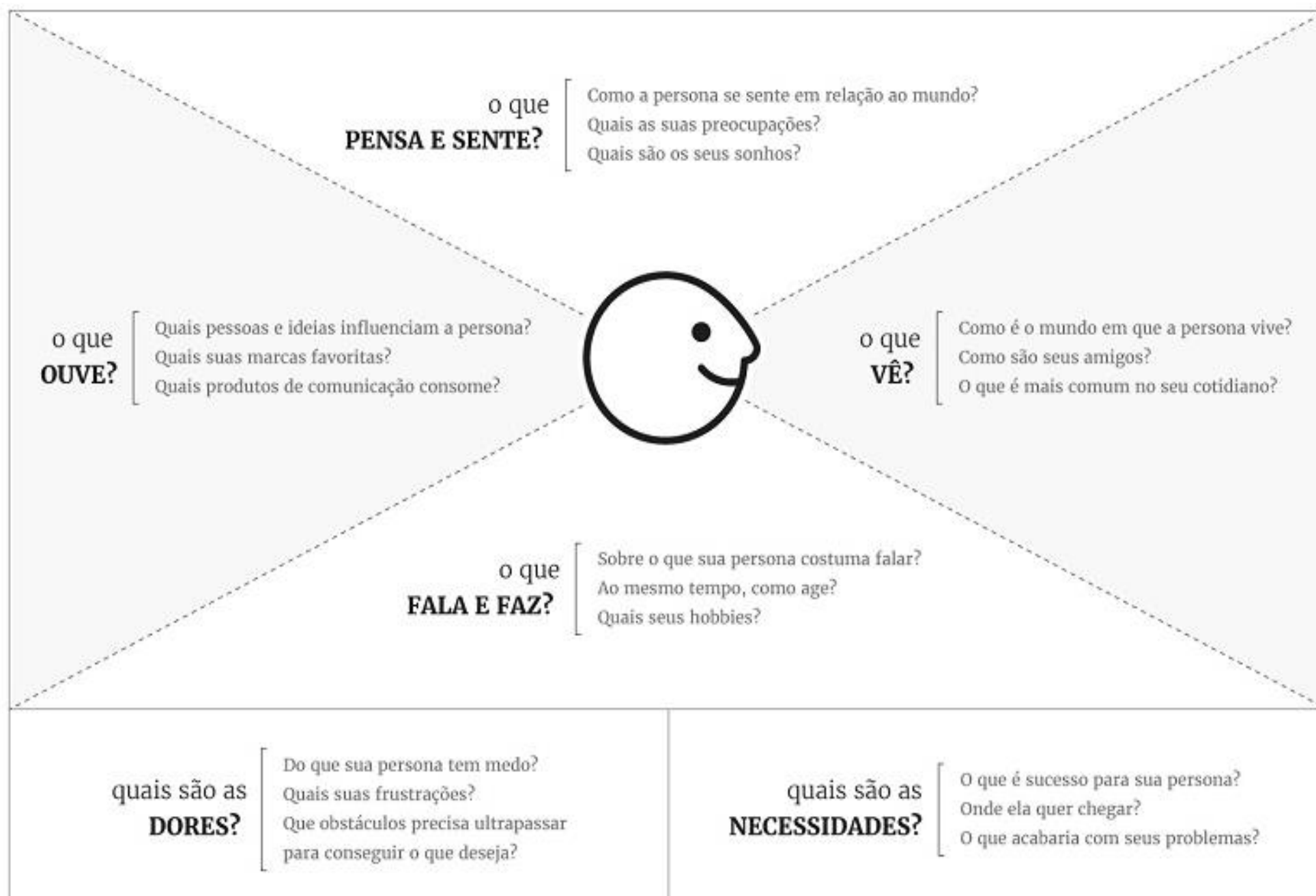
[illegible]

# 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:

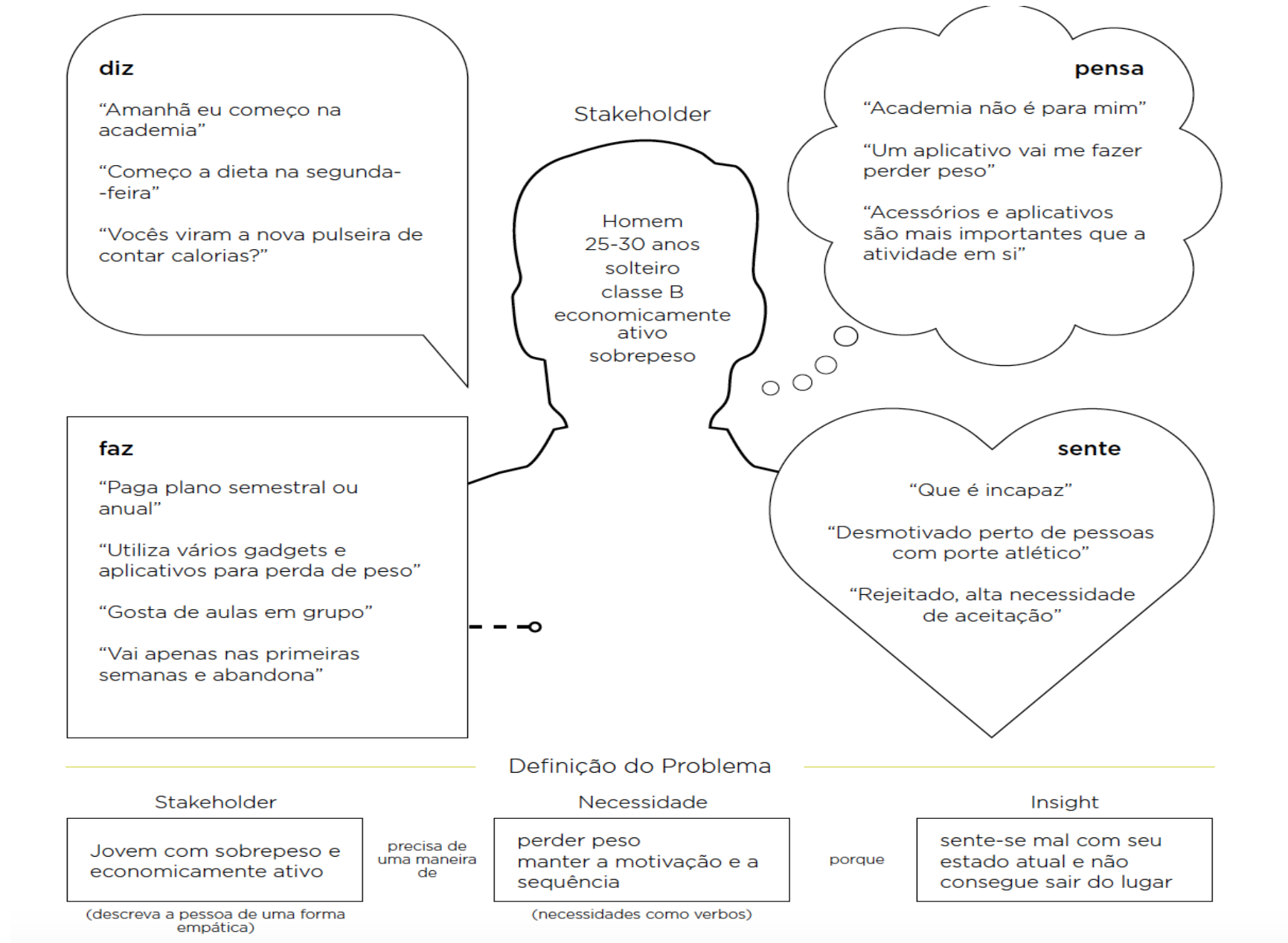






# Mapa de empatia para criar um negócio de atividades físicas, para pessoas com sobrepeso.

## 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 quantidade 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)

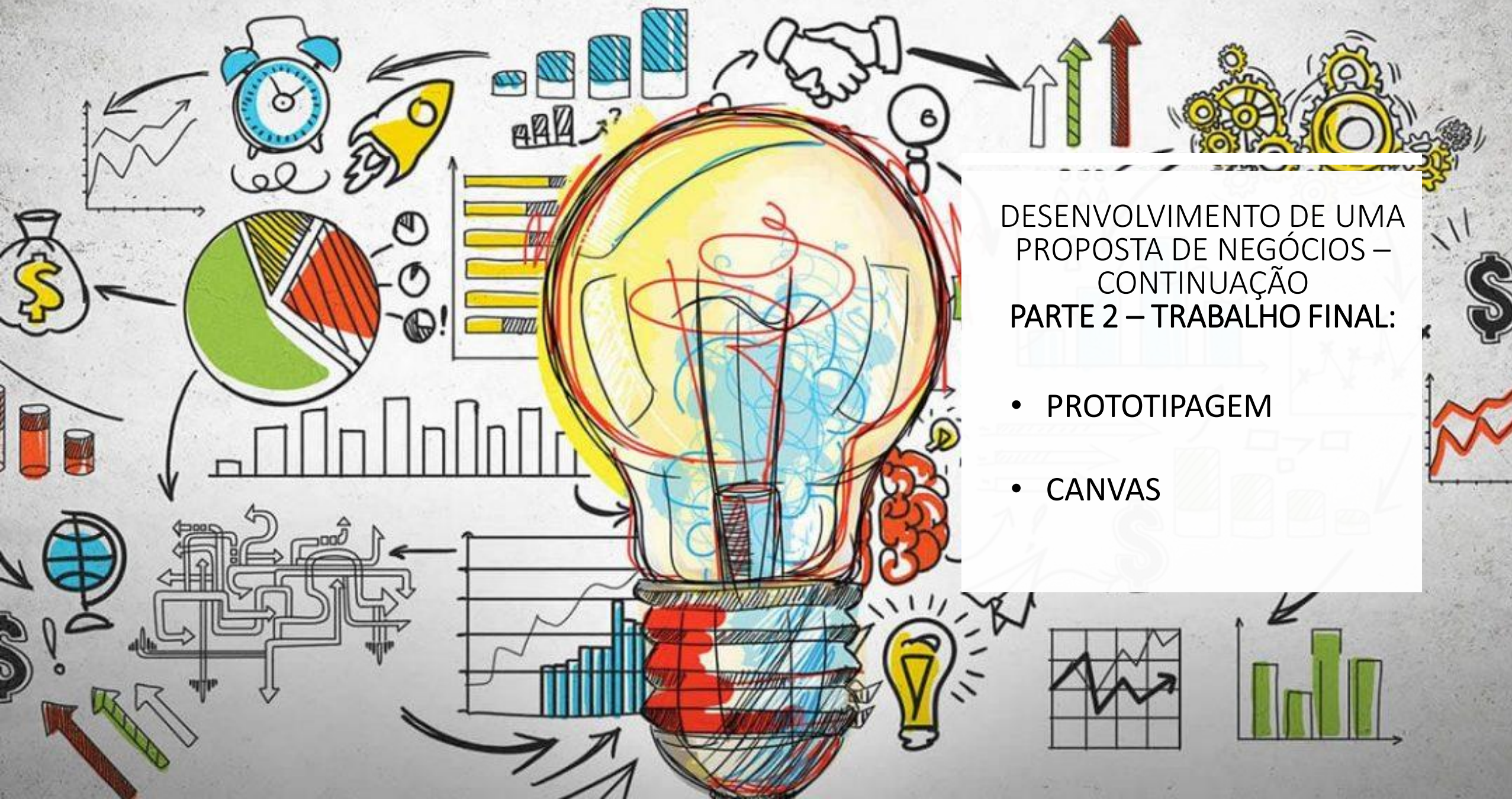
- Pensar em um problema/fazer a árvore de problema
- Transformar o problema em um desafio estratégico
- Identificar um cliente/usuário que sofra com o problema
- Preencher o mapa de empatia
- Fazer um *brainstorming* que culmine na proposta de negócio do grupo.

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

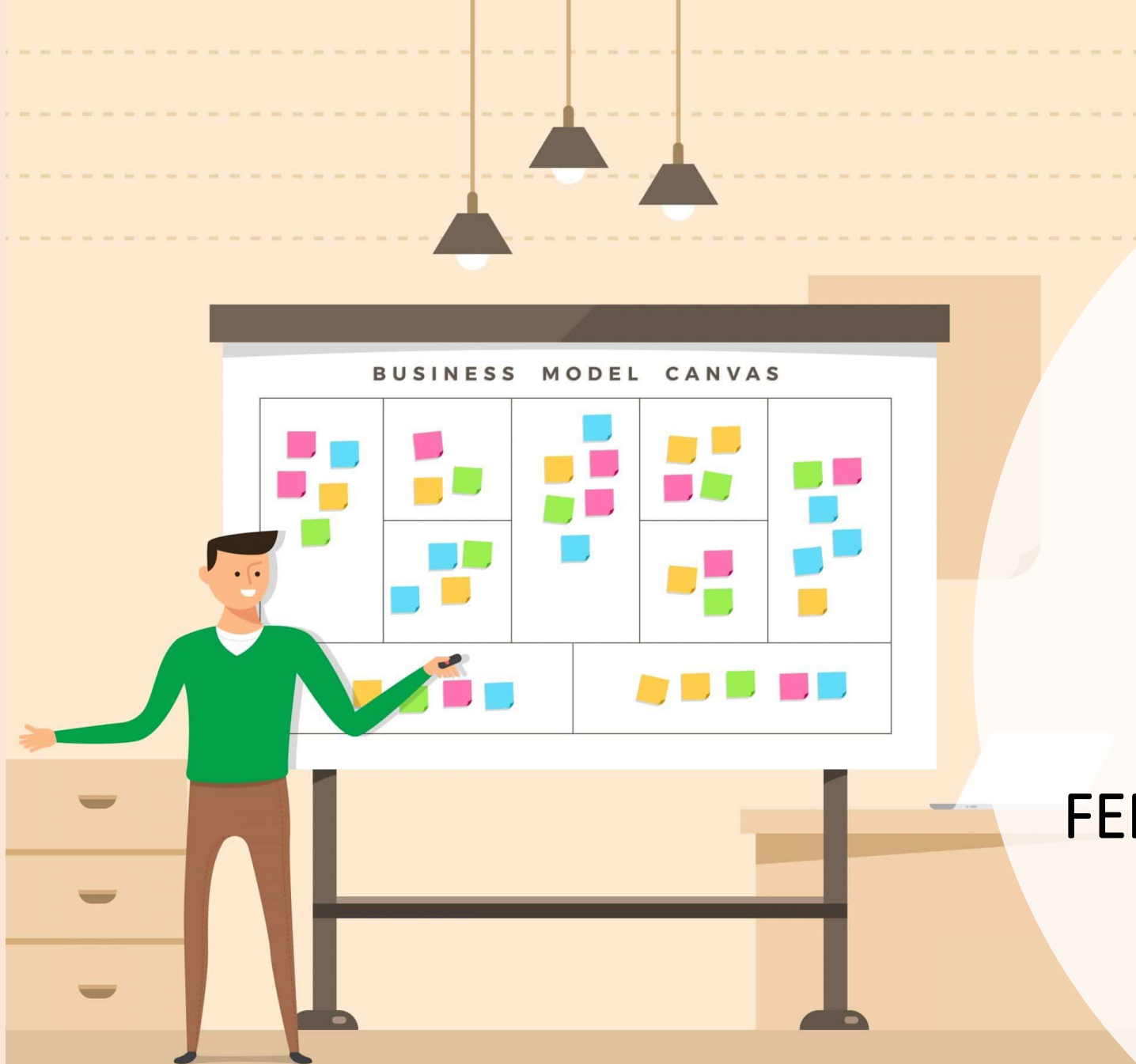




## PROTOTIPAGEM - ENTREGA

- 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:

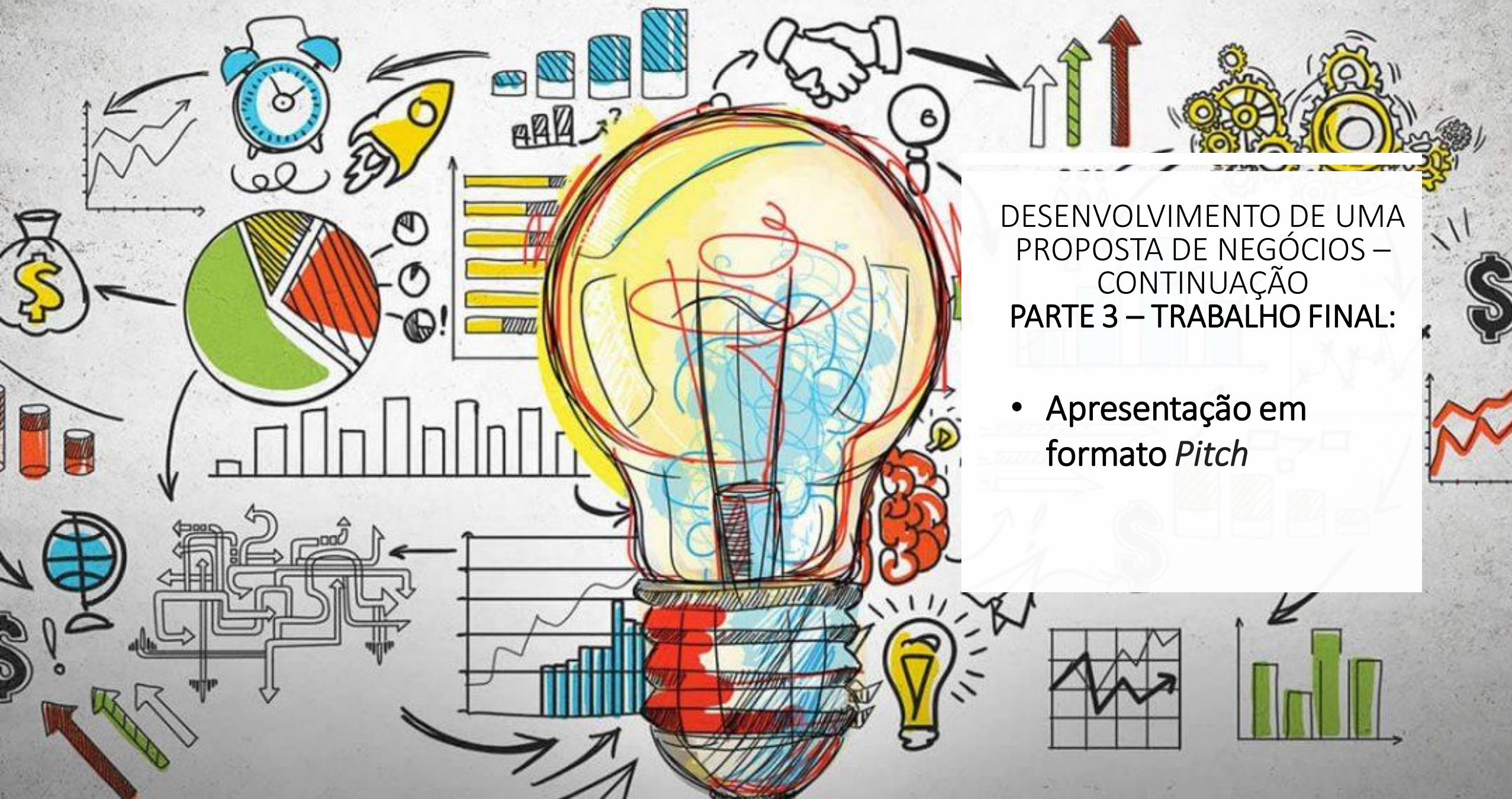
20/07/2022 (G6, G7, G8, G9, G10)

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

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

---



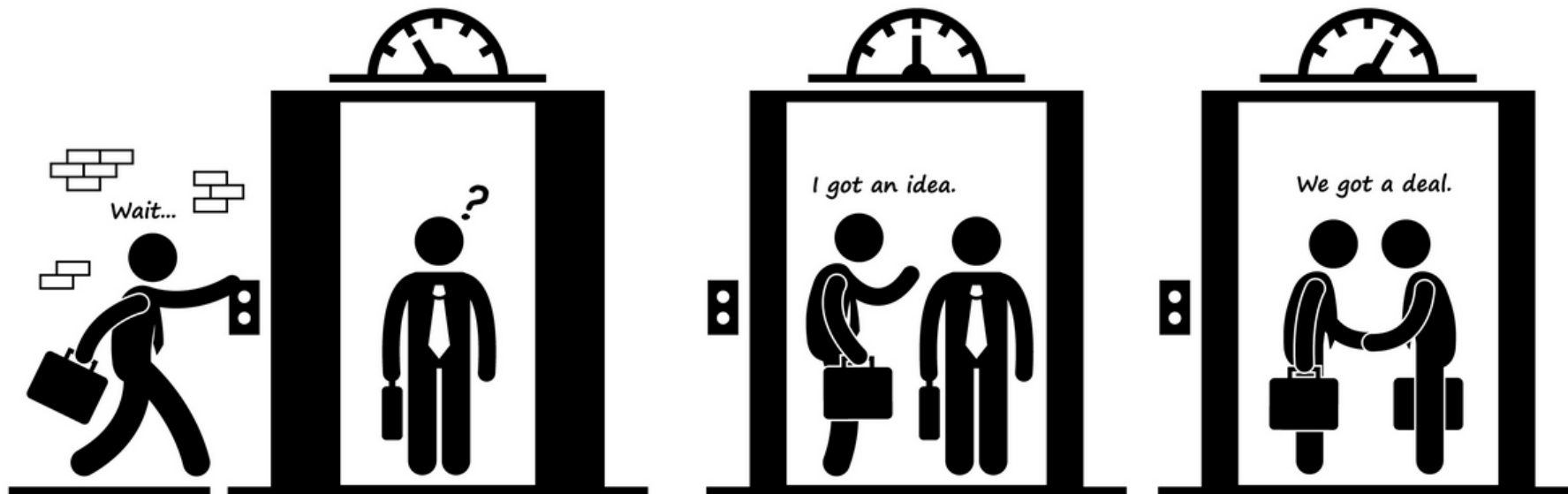


DESENVOLVIMENTO DE UMA  
PROPOSTA DE NEGÓCIOS –  
CONTINUAÇÃO  
PARTE 3 – TRABALHO FINAL:

- Apresentação em  
formato *Pitch*

# O que é Pitch?

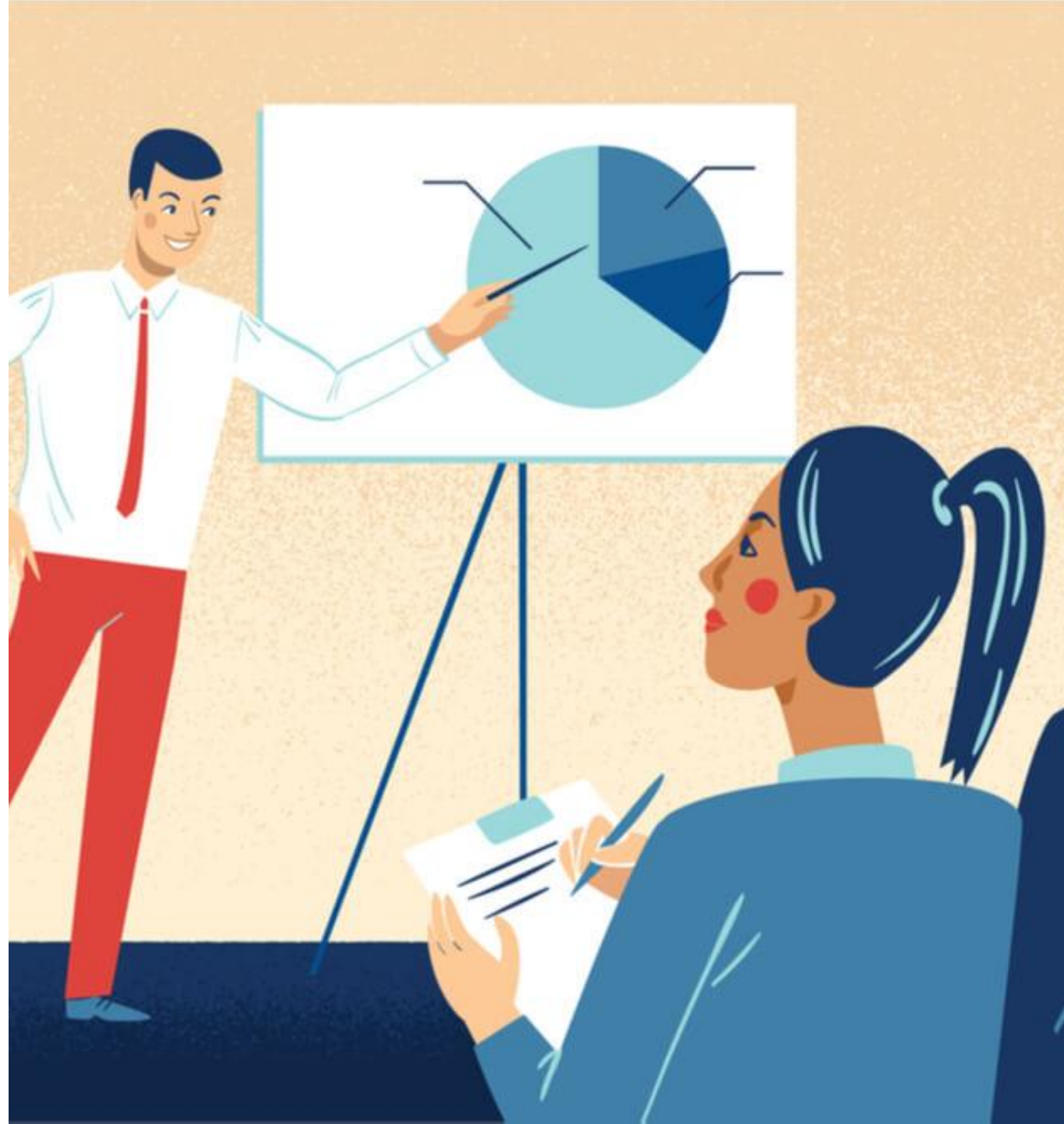
- Discurso de venda.
- O pitch é uma apresentação sumária com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas.





# 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 (≈ 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?

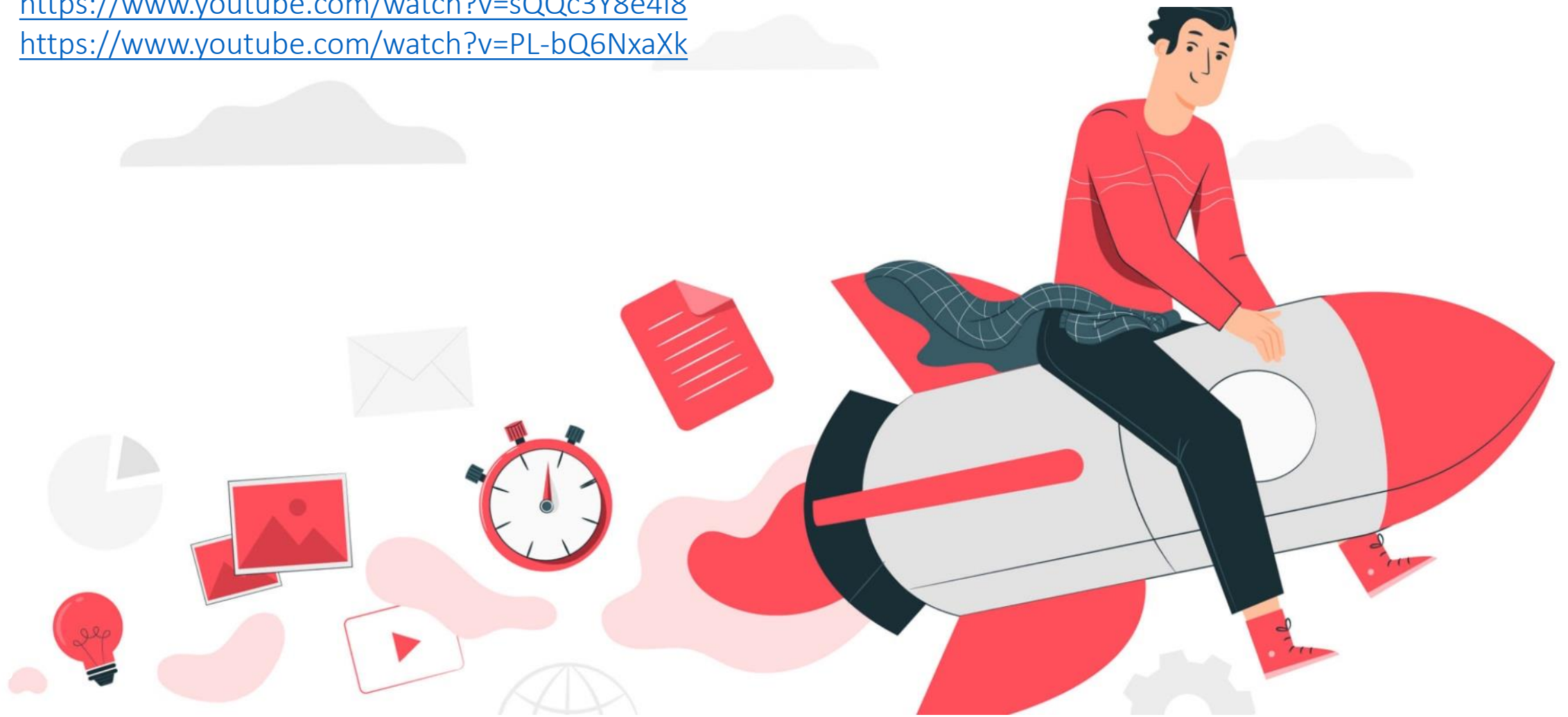
- ✓ Conte uma história e envolva emocionalmente
- ✓ Limite cada slide para expressar uma ideia - você quer manter a atenção de seu público
- ✓ Prepare-se para fazer uma primeira grande impressão - primeiras impressões são poderosas.
- ✓ Mostre as pessoas por trás da sua ideia
- ✓ Mantenha a apresentação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





A high-angle, top-down view of a business meeting. Two people are seated at a desk. One person's hand is pointing at a laptop screen which displays a bar chart with red bars. The other person's hands are on the laptop keyboard. On the desk, there is a white coffee cup on a saucer, a pen, and some papers. In the background, there are more charts and a calculator. A large, semi-transparent white circle is overlaid on the left side of the image, containing text.

### Parte 3:

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

# Obrigada!

[luana.f.santos@ufv.br](mailto:luana.f.santos@ufv.br)

## Bibliografia:

