

FACULDADE DE TECNOLOGIA DA ZONA LESTE

FERNANDA PINHEIRO REIS

RA:1110481823022

EMPREENDEDORISMO:

QUESTÕES RESOLVIDAS

São Paulo – SP

2019

QUESTÕES

1)    O que vem a ser Empreendedorismo?

R: disposição ou capacidade de idealizar, coordenar e realizar projetos. A palavra é também muitas vezes definida como a habilidade em criar e implementar mudanças, inovações e melhorias a um mercado ou negócio.

2)   Quais são as características de um empreendedor?

R: criatividade, otimismo, autoconfiança, adaptação, resiliência, iniciativa, solução de problemas, ansiedade e riscos, desejo de protagonismo e visão estratégica.

3)    O que vem a ser empresa?

R: atividade econômica organizada de produção e circulação de bens e serviços para o mercado, exercida pelo empresário, em caráter profissional, através de um complexo de bens.

4)    Quais são as 5(cinco) grandes atividades de uma empresa que quando ela cresce viram Áreas?

R: Industrial, Comercial e Prestação de serviços.

5)    O que vem a ser Canvas do Modelo de Negócios? Explique passo a passo cada item.

R: O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos, são eles:  
-Proposta de valor: o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;  
-Segmento de clientes: quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;  
-Canais: como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;  
-Relacionamento com clientes: como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;  
-Atividade-chave: quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;  
-Recursos principais: são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;  
-Parcerias principais: são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;  
-Fontes de receita: são as formas de obter receita por meio de propostas de valor.  
-Estrutura de custos: São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

6)    Design Thinking? O que é? Como é? E para que serve?

R: O Design Thinking é uma abordagem que permite revolucionar a maneira de encontrar soluções inovadoras para os problemas e desafios das organizações, empresas, governo e sociedade, focadas nas necessidades reais do mercado e sobretudo nas pessoas.

7)    O que vem a ser inovação? Formas de inovar?

R: Inovação é uma palavra que deriva de innovatio, termo latino que representa uma criação que não tem equivalente em padrões anteriores.  
No mundo corporativo, porém, o conceito vai um pouco além disso. Porque também é possível inovar modificando e renovando antigos costumes, não apenas criando uma novidade do zero.

    - Inovação em produto: é quando uma empresa lança um produto novo, ou então melhora tanto a experiência do consumidor que provoca um grande efeito no mercado.  
- Inovação em serviço: É a mesma lógica da inovação em produto, pois é possível inovar oferecendo um serviço novo ou melhorando um já existente.  
- Modelo de negócio: é uma tela onde são resumidas as principais informações sobre o negócio: parcerias, atividades, recursos, relação com clientes, canais, segmentos de mercado, custos, fontes de rendimento e, claro, proposta de valor. A inovação em um modelo de negócio ocorre quando uma empresa cria uma lógica de funcionamento que nunca foi usada.  
- Inovação em processo: é quando a empresa cria um novo método para algum processo operacional essencial para o negócio.  
- Inovação organizacional: a inovação organizacional geralmente envolve grandes mudanças na maneira como a empresa está organizada.  
- Inovação na comunicação: a empresa inova na maneira como se comunica com o público, seja nas plataformas utilizadas ou no conteúdo.  
- Inovação em marketing: a inovação em marketing pode estar no preço, no posicionamento no mercado, na embalagem ou na distribuição do produto.

8)    Ponto de equilíbrio  ou Break –even?

R:O ponto de equilíbrio é o valor exato no balanço financeiro de uma empresa onde o montante da receita cobre os custos fixos e variáveis. Em inglês, este valor é conhecido como break even point. Ao se calcular o ponto de equilíbrio/ break even, o empresário terá em mão o valor exato do montante de receita que ele precisará atingir para cobrir o total de custos incorridos na produção e comercialização dos seus produtos e serviços.

9)    Pitch?

R:Pitch é uma apresentação rápida de um produto ou um negócio, com a intenção de “vender” a ideia para investidores, clientes, sócios ou parceiros.  
  
Esse termo se popularizou no universo das startups.  
  
Em eventos de empreendedorismo, é comum haver uma área para apresentações de pitch, que conectam startups e investidores para tirar boas ideias do papel.

10)     Tributos?

R:Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

11)     ROI – Retorno sobre o investimento ?

R:Entre os indicativos econômicos relacionados ao mundo dos negócios, talvez o retorno sobre investimento (em inglês, return on investment ou ROI) esteja entre os mais importantes.  
  
Ele é um termo bastante comum na análise de investimentos, sendo usado principalmente para identificar retornos financeiros, tanto potenciais como passados. A métrica do ROI mostra, por meio de uma taxa de retorno, quanto um investidor ganhou (ou perdeu) em relação ao valor aplicado em um determinado investimento, dando ao mesmo tempo uma análise sobre o que aconteceu e uma perspectiva sobre o futuro do mesmo.  
  
O ROI é um parâmetro que serve para analisar o retorno sobre qualquer tipo de investimento – seja um projeto de pesquisa tecnológica, uma campanha de marketing, a compra de uma nova máquina ou a aquisição de um novo título de renda fixa para sua carteira de investimentos.

12)     Fórmula do ROI – saber explicar

R: Como calcular o ROI  
Existe uma fórmula simples para calcular o ROI, que consiste em:  
  
Cálculo de ROI  
  
Imagine que o ganho da sua empresa tenha sido de 100 mil reais e o investimento inicial tenha sido de 10 mil. Utilizando a fórmula acima, temos:  
  
ROI = (100.000 – 10.000) / 10.000  
ROI = 9  
Nesse exemplo meramente ilustrativo, o retorno sobre o investimento foi de 9 vezes o investimento inicial. Você pode também multiplicar o resultado por 100 para obtê-lo em porcentagem — no caso, 900% de

13) Plano de Negócios – O que é? Para que serve? Como se elabora?

R:O plano serve como ferramenta de orientação na busca de informações detalhadas sobre o ramo, produtos e serviços que o empreendimento irá oferecer, bem como clientes, concorrentes, fornecedores, pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo para a identificação da viabilidade da ideia e gestão da empresa.18 de mar de 2013

14)     Como se deve elaborar um Plano de Marketing?

R:O plano de marketing é composto por três etapas, que quando bem aplicadas permitem tomar decisões seguras e alcançar todos os objetivos estipulados.  
  
A primeira etapa do plano de marketing é o planejamento, que consiste na definição do negócio, feita após o estudo aprofundado do ambiente e de todas as informações relacionadas à empresa, compreendendo o público-alvo, posicionamento no mercado, metas e objetivos, conceitos da marca e estratégias de marketing.  
  
A segunda etapa do plano de marketing engloba a implementação das estratégias definidas na etapa anteriores, sendo a parte mais importante porque deve assegurar a execução das ações de forma segura para que os objetivos sejam atingidos.  
  
A implementação contém todas as ações a serem executadas, como serão feitas, quem as fará e o custo individual de cada ação. A última etapa é a avaliação, na qual a equipe de marketing avalia se as medicas colocadas em práticas estavam de acordo com as necessidades da empresa, quais foram os resultados positivos e negativos e como melhorá-los futuramente.

15)     Corte de Giro?

R:bancar a continuidade do funcionamento da sua empresa.

   Por que é tão importante para a minha empresa? O capital de giro garante a saúde financeira da sua empresa, proporcionando:  
  
Recursos de financiamento aos clientes (nas vendas à prazo);  
Mantendo os estoques;  
Assegurando o pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), bem como o pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais.

16)     Captação de recursos e formas de Captação de recursos?

R:para seu negócio  
Sabendo que recursos são essenciais, o grande desafio do empreendedor é encontrar o financiamento certo para o seu negócio.  
  
Não adianta “atirar” para todos os lados esperando que o recurso venha, é preciso entender as características de cada um, suas vantagens e desvantagens e ir focar seus esforços.  
  
O primeiro passo é conhecer cada um deles, vamos então entender.  
  
2.Recursos Próprios, de Familiares e de Amigos

   que um empreendedor pode acessar. Muitos negócios nasceram e cresceram a partir deles, então não os despreze.  
  
Quando falamos de recursos próprios, um termo associado a este tipo de recurso é “bootstrap”. Ele surgiu da alça das botas, algo que ajuda a calça-las, então literalmente é começar sem nenhuma ajuda.  
  
Bem, recursos próprios não tem custo e te oferecem liberdade e autonomia de decisão, mas infelizmente são limitados.  
  
Duas táticas importantes para “captar” é criar uma reserva ao longo do tempo e continuar a trabalhar em outro emprego durante o desenvolvimento do negócio.  
  
Fique somente atento, pois se você tiver uma excelente ideia de negócio você pode perder o timing de implantação, além disso o planejamento de onde você vai alocar os recursos é essencial, aqui o desperdício deve ser mínimo ou inexistente.  
  
Temos também os recursos de familiares e amigos, que também tem um termo popular para indica-lo, os 3Fs (friends, family and fools).  
  
Parecido com os recursos próprios, estes de amigos e familiares também possuem baixo custo e não possuem tanta burocracia. Eles são baseados em confiança e até por isso possuem um grande risco, o de gerar problemas de relacionamento.  
  
Existe muitos filhos que foram cobrados pela suas mães com esse tipo de recurso, incluindo aqui um case, o de um dos fundadores do Submarino. As dicas para não se ter problemas são:  
  
– Pedir o valor mínimo para tocar o seu negócio  
  
– Procurar pessoas que acreditem na sua ideia  
  
– Não pedir para os “chatos”, eles com certeza vão querer dar pitacos  
  
– Deixe claros os riscos, inclusive de não receberem de volta o dinheiro  
  
– E faça um contrato, isso ajudará a evitar desentendimentos da sua proposta.  
  
3. Recursos remunerados com Juros

   Bancos  
Essa é a forma mais popular, antiga e simples de pedir recursos para o seu negócio.  
  
É também uma forma segura de financiamento e traz como vantagem a autonomia na gestão de recursos e do negócio, uma vez que o gerente não vai dar pitacos na sua operação, ou ainda, solicitar a participação acionária na empresa já que a remuneração do Banco são os juros que devem ser pagos.

   Microcrédito  
Como comentamos, os bancos normalmente solicitam garantias e nem sempre os empreendedores as têm. O que acontece: acabam ficando sem recursos para o negócio.  
  
Para atender a isso, foram criadas algumas instituições que atuam com microcréditos, como ONGs e Cooperativas. Microcrédito são empréstimos de pequeno valor e com uma burocracia menor, ajudando empreendedores que necessitam de recursos e que não tenham crédito bancário.

   Empréstimo peers to peers  
Essa é uma nova modalidade de empréstimos que tem crescido no Brasil. Ela funciona juntando aqueles que precisam de recursos, como você, a pessoas que procuram fazer investimentos diretos.

   . Recursos de Fomento  
O governo sempre atuou na economia, e uma das formas de fazer isso é fomentando a atividade econômica. Os recursos de fomento são importantes fontes de recursos a custos mais barato do que o dinheiro vindo de bancos.

17)     Aceleradora?

R:que realmente é: Aceleradoras são empresas cujo objetivo principal é apoiar e investir no desenvolvimento e rápido crescimento de startups, ajudando-as a obter novas rodadas de investimento ou a atingir seu ponto de equilíbrio (break even), fase em que elas conseguem pagar suas próprias contas com as receitas do negócio. “Além dos serviços de apoio e benefícios oferecidos, a aceleradora investe também um pequeno valor financeiro, o chamado survival money e, em contrapartida, torna-se sócia da startup até o desinvestimento, que é quando sua participação é vendida para investidores ou empresas”, diz Pedro Waengertner, professor e coordenador de marketing digital na ESPM, presidente da ABRAII (Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento) e co-fundador da Aceleratech, uma das principais aceleradoras do país.

18)     Coworking?

R:Coworking é união de um grupo de pessoas que continuam trabalhando independentes umas das outras, mas compartilham valores e buscam a sinergia que acontece quando pessoas talentosas dividem o mesmo espaço, gerando um fluxo de troca de idéias e experiências.

19)     Crowdfunding?

R:arrecadar dinheiro na internet para projetos de: filantropia , ONGs, cultura, atletas, ativismo, games, pequenos negócios, entre outros.

20)     Crowdsourcing?

R:  Um conjunto de pessoas se reúne (não necessariamente fisicamente) para pesquisar e reunir recursos informacionais para algum projeto específico.

21)     Early stage?

R: O que para a gente diferencia uma Startup Seed (em estágio inicial) de uma Growth (em estágio de crescimento), é a existência de Product Market Fit (aderência, ajuste entre produto e mercado). Características comum de Product Market Fit são: usuários que usam o produto com frequência, receitas proveniente do produto, usuários satisfeitos, entre outros. 2  
Post navigation  
 Minha startup ainda é só uma ideia, posso me inscrever?

22)     Empreendedorismo corporativo ou intraempreendedorismo?

R:Corporativo: O empreendedor corporativo ou intraempreendedor é aquele que empreende e inova dentro de uma organização que não é de sua propriedade. ... “O empreendedorismo é o processo pelo qual se faz algo novo e algo diferente (inovador) com o objetivo de gerar riqueza para a sociedade.23 de abr de 2014

23)     Empreendedorismo social?

R:empreendedorismo social é um termo que significa um negócio lucrativo e que ao mesmo tempo traz desenvolvimento para a sociedade. As empresas sociais, diferentes das ONGs ou de empresas comuns, utilizam mecanismos de mercado para, por meio da sua atividade principal, buscar soluções de problemas sociais.

24)     Incubadora?

R:Uma incubadora de empresas, ou apenas incubadora, é um projeto ou uma empresa que tem como objetivo a criação ou o desenvolvimento de pequenas empresas ou microempresas, apoiando-as nas primeiras etapas de suas vidas.  
  
As incubadoras universitárias de empresas têm como objetivo abrigar empresas inovadoras frutos de projetos de pesquisa e desenvolvimento científico e tecnológico. Nelas a universidade busca fornecer um ambiente propício ao desenvolvimento da empresa, dando assessoria empresarial, contabilística, financeira e jurídica, além de dividir entre as várias empresas lá instaladas os custos de recepção telefonista, acesso a internet etc. formando um ambiente em que essas empresas selecionadas têm maior potencial de crescimento.

25) Análise de viabilidade do negócio?

R:Análise de viabilidade do negócio?

Agora é o momento de realizar as projeções de receitas, ou seja, o que se espera, com as análises feitas anteriormente, de retorno no curto, médio e longo prazo. A expectativa de retorno é variável dependendo do tipo de negócio.

Calcule os custos  
Os custos também precisam ser avaliados, mas, ao contrário das receitas, cujo estudo basicamente é realizado por estimativas, é possível diminuir o grau de elasticidade nesse tipo de projeção. Isso porque existem os custos fixos e os variáveis, sendo os primeiros mais fáceis de ser avaliados. Por exemplo, é possível ter a certeza do quanto será pago com o aluguel, ou saber exatamente quantos profissionais serão necessários na empresa.

26)     Contrato social?

R:Costuma-se dizer que um contrato social é para uma pessoa jurídica o mesmo que uma certidão de nascimento é para uma pessoa física. O contrato social é um documento onde constam as regras e as condições sob as quais a empresa funcionará e onde estão estabelecidos os direitos e as obrigações para cada um dos proprietários que compõem a sociedade.

27)     Startups (não confundir com o MEI)?

R:Atualmente, a definição mais aceita para o que é startup, é:  
  
“Startup é um grupo de pessoas unidas para resolver um problema muito difícil, que buscam  
encontrar um modelo de negócio que seja escalável e repetível, mesmo em um  
ambiente de grande incerteza”.  
  
Como vimos, essa definição não diz nada a respeito do tamanho deste grupo. Nem quais os  
recursos que ela possui. Mas sim, que um grande problema a ser resolvido deve  
estar no centro da atividade dessa empresa. Além de dar sinais que o negócio  
possa prosperar e gerar lucro aos sócios e investidores no futuro.

28)     Quais as diferenças entre MEI, EI, ME, EPP, GRANDE EMPRESA, EIRELI, LTDA E S.A.?

29)     VC (Venture Capital)?

É o Capital de Risco, uma atividade na qual investidores injetam capital em empresas em troca de uma participação societária. Assim, além de auxiliar com recursos, o investidor também participa da gestão da empresa.

30)     Aporte?

Aporte de capital é a contribuição financeira utilizada pelas empresas para um fim específico (como por exemplo uma contribuição realizada por um investidor-anjo visando o crescimento de uma empresa recém-criada).

31)     Customer development?

É uma metodologia criada para auxiliar StartUp's a realizarem o alinhamento entre o produto oferecido e o mercado disponível. Se baseia, simplificadamente, em considerar que as hipóteses levantadas para a criação de bons produtos não são válidas até serem testadas e comprovadas. Em etapas, se resume em: Custumer discovery (o problema existe e as pessoas querem a solução?); Custumer validation (há um número suficiente de pessoas dispostas a pagar pelo produto/serviço para gerar lucro?); Custumer Creation (a propagação do produto/serviço por meio de ações de marketing e vendas); Company Building (execução do projeto).

32)     Franquias?

É um negócio cujo modelo de operação é copiado e transferido para outro ponto comercial com autorização de quem detém os direitos e criou o modelo inicial.

33)     Funil de Vendas?

Também chamado de pipeline, é um modelo estratégico que mostra a jornada do cliente do primeiro contato com a empresa até a concretização da venda ou pós-venda. O termo "funil" representa o quão "pronto" o cliente está para comprar o produto/serviço.

34)     Google analytics?

É um sistema gratuito de monitoramento de tráfego que pode ser instalado em qualquer site, loja virtual ou blog, com o intuito de descobrer quantos usuários e de que modos eles se comportam ao navegar pelas páginas e seções de um site.

35)     Ano fiscal?

É o período de tempo em que uma empresa tem que fazer a demonstração de seus resultados contábeis e financeiros. O ano fiscal depende da empresa e pode ser diferente do ano convencional (começado em Janeiro e com fim em Dezembro).

36)     Cliente?

37)     Concorrência?

Em se tratando de empresas, concorrência são as empresas que vendem produtos/serviços de uma mesma classe, almejando os mesmos perfis de clientes.

38)     Balanço anual?

É a demonstração contábil destinada a evidenciar de modo qualitativo e quantitativo, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira de uma empresa.

39)     Investimento?

Investimento é uma aplicação de capital em alguma ação, produto, serviço ou empresa com a expectativa de um retorno futuro.

40)     Custos diretos?

41)     Custos indiretos?

42)     Rentabilidade?

43)     Royalties?

44)     Outsourcing?

45)     Newsletter?

46)     Mídia?

consiste no conjunto dos diversos meios de comunicação, com a finalidade de transmitir informações e conteúdos variados. O universo midiático abrange uma série de diferentes plataformas que agem como meios para disseminar as informações, como os jornais, revistas, a televisão, o rádio e a internet

47)     Marketing digital?

é promover produtos ou marcas por meio de mídias digitais. Ele é uma das principais maneiras que as empresas têm para se comunicar com o público de forma direta, personalizada e no momento certo.

48)     E-commerce?

comércio eletrônico, é uma modalidade de comércio que realiza suas transações financeiras por meio de dispositivos e plataformas eletrônicas, como computadores e celulares. Um exemplo deste tipo de comércio é comprar ou vender produtos em lojas virtuais.

49)     Love Money?

50)     Investidor-anjo?

51)     Concorrência?

52)     Fornecedores?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

MATERIAL PARA RESPONDER, ESTUDAR, DEBATE COM O PROFESSOR NO MOMENTO DA EXPLICAÇÃO E AVALIAÇÃO – P1

1)    O que vem a ser Empreendedorismo?

Empreendedorismo se trata da capacidade de identificar problemas e oportunidades, assim como desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade. O empreendedorismo está associado à inovação, ou seja, o empreendedorismo é a percepção e o aproveitamento das novas oportunidades no âmbito dos negócios

2)    Quais são as características de um empreendedor?

·         Otimismo: Sempre espera o melhor e acredita que tudo vai dar certo no final, mas faz de tudo para chegar aos seus objetivos. Isso inclui mudanças em seu negócio (adaptações)

·         Autoconfiança: é importante confiar em si mesmo, valorizando seus próprios talentos e defendendo suas opiniões. Possuindo, assim, a capacidade de arriscar mais.

·         Coragem: Um empreendedor não teme o fracasso e a rejeição, fazendo o que for necessário para ser bem sucedido. Essa característica não impede que sejam cautelosos e precavidos conta o risco, mas os faz entender e lidar bem com a possibilidade de falhar

·         Persistência e resiliência: Um bom empreendedor deve ser motivado, convicto e entusiasmado, resistindo a todos os obstáculos até que as coisas entrem nos eixos. Não desiste facilmente, supera os desafios e segue até o fim com perseverança

3)    O que vem a ser empresa?

Uma empresa é uma entidade econômico-social, integrada por pessoas, bens materiais e técnicos, que tem o objetivo de obter utilidades através da sua participação no mercado de bens e serviços.

4)    Quais são as 5(cinco) grandes atividades de uma empresa que quando ela cresce viram Áreas?

·         Administrativo: é o setor responsável pelo planejamento estratégico, gestão, atribuição de tarefas, coordenação, análise de dados e supervisão dos outros setores. As tomadas de decisão e direções da empresa, geralmente, se concentram nesse setor.

·         Financeiro: Em algumas empresas funcionam paralelamente ou acoplado ao setor administrativo. Como o no0me sugere, esse setor é responsável pela gestão de recursos e contas da empresa.

·         Recursos Humanos (RH): Tmabém conhecido como departamento pessoal ou gestão de pessoas, é responsável pelo recrutamento, seleção, contratação, relação e acompanhamento dos profissionais por um lado e, em alguns casos, pelo relacionamento com o cliente.

·         Setor Comercial: Na maioria das instituições é o setor responsável pela relação com o cliente, além de envolver o marketing e o processo de vendas.

·         Setor operacional: É o setor que executa a tarefa final, diz respeito a confecção do produto final. Gestão logística, maquinário e afins estão na responsabilidade desse setor.

5)    O que vem a ser Canvas do Modelo de Negócios? Explique passo a passo cada item?

O modelo de negócios Canvas é uma metodologia criada por empreendedores visionários que buscam diferenciais competitivos para suas empresas através da inovação. É indicado para empreendedores que estão em busca de agregar mais valor aos seus produtos e serviços, e também, para todas as pessoas que se dedicam a construir novas maneiras de fazer negócio

Itens:

·         Parcerias chave:

·         Atividades chave:

·         Estrutura de custos:

·         Recursos chave:

·         Proposta de valor: é o segundo passo a ser definido, a palavra “valor” neste caso significa “beneficio”, sendo assim, é fundamental saber explicitar quais os benefícios dos produtos/serviços oferecidos. Essa reflexão é fundamental para analisar os diferenciais com relação a concorrência.

·         Fluxo de receita:

·         Canais: Os canais descrevem os caminhos de comunicação da empresa com o cliente. Podem ser também de vendas e distribuição do produto. Ou seja, qualquer tipo de interface da empresa com o cliente. Servem para que o segmento definido possa tomar conhecimento e avaliar a proposição de valor do produto, efetuar a compra e uso do mesmo.

·         Relacionamento com Clientes: Descreve as estratégias que evitam que seus clientes escolham a concorrência por questões como o preço mais baixo. Definir boas estratégias de relacionamento é difícil, porém fundamental para a retenção de clientes.

·         Segmento de clientes: Primeiro bloco a ser preenchido pois se trata da escolha de uma fatia do mercado, ou seja, é necessário definir um nicho de clientes. Um negócio deve ser desenvolvido a partir da perspectiva do cliente, de nada adianta ter uma boa ideia se a visão do consumidor não é levada em consideração.

6)    Design Thinking? O que é? Como é? E para que serve?

É um processo de pensamento crítico e criativo que permite organizar informações e ideias, tomar decisões, aprimorar situações e adquirir conhecimento, de acordo com Charles Burnette. Inicia-se na imersão (entendimento) da necessidade, depois, a ideação (criação), após, a prototipação (teste do que foi criado) e, por último, o desenvolvimento (aplicação da criação).

7)    O que vem a ser inovação? Formas de inovar?

Tem a ver com criar algo novo, as formas de inovar são, pensar fora da caixa e criar novos jeitos, soluções ou ideias.

8)    Ponto de eqilíbrio  ou Break –even?

Para o investidor, o break-even é o ponto a partir do qual ele deixa de perder dinheiro e passa a ganhar e equilibrar o capital investido. Considera-se que nesse ponto não há ganho nem perdas.

9)    Pitch?

É a breve apresentação realizada por empreendedores, principalmente para investidores, quando precisam mostrar o seu produto, a missão da sua empresa e o potencial do seu negócio.

10)     Tributos?

É toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

11)     ROI – Retorno sobre o investimento ?

Sigla para Return on Investment, ou Retorno sobre Investimento, em português.

De uma forma mais simples é a relação entre o que foi investido e o lucro em ações e campanhas de marketing.

12)     Fórmula do ROI – saber explicar

ROI é uma métrica usada para saber quanto a empresa ganhou com investimentos, como mídia paga. Para calcular o ROI, é preciso levantar a receita total, subtrair dela os custos e, por fim, dividir esse resultado pelos custos.

13)     Plano de Negócios – O que é? Para que serve? Como se elabora?

14)     Como se deve elaborar um Plano de Marketing?

15)     Capital de Giro?

São os recursos utilizados para cobrir cursos extras da empresa e para mantê-la caso haja problemas, períodos de recessão ou quando a receita de clientes está baixa.

Esse investimento é responsável por manter a sustentabilidade da empresa, mesmo em fases difíceis.

16)     Captação de recursos e formas de Captação de recursos?

17)     Aceleradora?

Aceleradoras são instituições de capital privado que financiam empresas e startups com alto potencial de crescimento.

Além de apoio financeiro, às incubadoras do século XXI, oferecem mentoria e treinamento para que o negócio consiga se desenvolver.

Em troca essas instituições ganham visibilidade e de 5% a 15% das cotas das empresas que oferecem suporte.

18)     Coworking?

Espaços compartilhados por empreendedores e outros profissionais, voltado para a troca de ideias e conhecimento.

19)     Crowdfunding?

Uma tendência atual de empresas e startups que estão em busca de um financiamento para tirar as suas ideias do papel, o crowdfunding, também chamado de financiamento coletivo, é feito através de plataformas online especializadas.

É a famosa “vaquinha”, mas nesse caso são oferecidas recompensas e, em muitos casos, a oportunidade de o consumidor testar os produtos da empresa antes que eles cheguem ao mercado.

20)     Crowdsourcing?

Um conjunto de pessoas se reúne (não necessariamente fisicamente) para pesquisar e reunir recursos informacionais para algum projeto específico.

21)     Early stage?

22)     Empreendedorismo corporativo ou intraempreendedorismo?

23)     Empreendedorismo social?

24)     Incubadora?

Assim como as aceleradoras, as incubadoras são instituições privadas ou governamentais que auxiliam micro e pequenas empresas, com ideias, networking, aconselhamento e capital para desenvolverem o seu negócio.

25)     Análise de viabilidade do negócio?

26)     Contrato social?

27)     Startups (não confundir com o MEI)?

Todo empreendedor já deve ter falado pelo menos uma vez sobre as startups.

Essa denominação tem sido amplamente utilizada para definir negócios iniciantes e com alto potencial de crescimento da área de tecnologia.

Suas principais características são nascerem de uma boa ideia e serem extremamente inovadoras.

A maioria dos empreendedores que escolhem desenvolver projetos nesse segmento conta com poucos recursos e uma equipe reduzida, tendo como aliados o seu próprio “feeling”, conhecimento, habilidades e coragem de se arriscar em um mercado incerto.

28)     Quais as diferenças entre MEI, EI, ME, EPP, GRANDE EMPRESA, EIRELI, LTDA E S.A.?

MEI - Esta é a sigla para 0 Microempreendedor Individual. Trata-se de uma empresa individual, voltada para a formalização das pessoas que trabalham por conta própria.

O empresário que adotar o MEI não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular. Em contrapartida, pode ter um empregado que receba salário-mínimo ou o piso da categoria.

ME - ME é a sigla para Microempresa, ou seja, empreendimentos que visam o lucro e que apresentam um faturamento anual de até R$360 mil. Sua formalização deve ser feita na Junta Comercial. O primeiro benefício e o mais visível é poder optar pelo enquadramento tributário do Simples Nacional. Mas é importante fazer o Planejamento Tributário, pois pode ser que no Lucro Real ou Lucro Presumido a empresa, mesmo sendo ME, pague menos impostos.

EPP - As empresas que tenham faturamento anual no limite de R$3,6 milhões podem ser registradas como Empresas de Pequeno Porte, cuja sigla comum é EPP. Em 2018 esse limite foi alterado para R$ 4,8 Milhões.

EI - O Empresário Individual, abreviado frequentemente como EI, se diferencia pelo fato de não ter sócios. Antes de surgir o EIRELI era a única forma de empreender sem estar em uma sociedade empresarial. Esse é um Tipo Societário em que a pessoa física se coloca como titular da empresa e responde de forma ilimitada pelos débitos do negócio, de maneira que os patrimônios de empresa e empresário se misturam.

Assim, se por um problema a empresa ficar devendo na praça, o sócio poderá ser acionado com os bens pessoais para pagar a dívida.

EIRELI - https://capitalsocial.cnt.br/qual-a-diferenca-entre-mei-ei-me-e-epp/

29)     VC (Venture Capital)?

Tradução para ‘‘capital de risco’’, os VC’s são recursos investidos para financiar os primeiros passos de uma empresa para que ela consiga se expandir.

30)     Aporte?

De maneira geral, aporte é um subsídio dado para determinados fins. Para empreendedores, é o investimento financeiro investido na sua empresa.

31)     Customer development?

Empresas iniciantes costumam enfrentar problemas ao definir seu modelo de negócios por fazerem uma visão errônea sobre o mercado em que atuam.

O Customer Development permite que tudo possa ser testado, validado e mudado quando preciso, mesmo que o produto já tenha sido lançado.

32)     Franquias?

Pode não ser uma novidade, mas as franquias devem fazer parte do glossário do empreendedorismo.

O sistema de negócios se dá quando o proprietário de uma marca cede a outro empresário o direito de vender e distribuir os seus produtos, sempre seguindo um modelo padrão e regras de conduta próprias da marca.

33)     Funil de Vendas?

O funil de vendas é um modelo que permite identificar cada etapa do processo de vendas e criar estratégias próprias para atrair potenciais clientes e transformá-los em consumidores reais.

34)     Google analytics?

Essa ferramenta do Google é utilizada para acompanhar as visitas e conversões de uma empresa no mundo virtual, e especialmente, dos seus concorrentes.

35)     Ano fiscal?

É o período de tempo em que uma empresa tem que fazer a demonstração de seus resultados contábeis e financeiros. O ano fiscal depende da empresa e pode ser diferente do ano convencional (começado em janeiro e com fim em dezembro).

36)     Cliente?

É geralmente usado para se referir a um atual ou potencial comprador ou usuário dos produtos de um indivíduo ou organização.

37)     Concorrência?

Em se tratando de empresas, concorrência são as empresas que vendem produtos/serviços de uma mesma classe, almejando os mesmos perfis de clientes.

38)     Balanço anual?

É a demonstração contábil destinada a evidenciar de modo qualitativo e quantitativo, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira de uma empresa.

39)     Investimento?

Investimento é uma aplicação de capital em alguma ação, produto, serviço ou empresa com a expectativa de um retorno futuro.

40)     Custos diretos?

Custos diretos são aqueles que podem ser identificados e diretamente apropriados a cada tipo de custo no projeto e no momento de sua ocorrência, isto é, está ligado diretamente a cada tipo de bem ou função de custo. É aquele que pode ser identificado direto a um produto, linha de produto, centro de custo ou departamento. Não necessita de rateios para ser atribuído ao objeto custeado.

Exemplos de custos diretos:

* Matérias-primas usados na fabricação do produto
* Mão-de-obra direta – O custo da mão-de-obra compõe-se dos salários, encargos sociais e provisões para férias e décimo-terceiro.
* Serviços subcontratados e aplicados diretamente nos produtos ou serviços.

Os custos diretos geralmente são facilmente identificados com os produtos. Além disso, o material direto geralmente pode ser identificado no produto acabado e quantificado com precisão.

41)     Custos indiretos?

O custo indireto é aquele que não se pode apropriar diretamente a cada tipo de bem ou função de custo no momento de sua ocorrência. Os custos indiretos são apropriados aos portadores finais mediante o emprego de critérios pré-determinados e vinculados a causas correlatas, como mão-de-obra indireta, rateada por horas/mão de obra, gastos com energia, com base em horas/máquinas utilizadas, etc.

Atribui-se parcelas de custos a cada tipo de bem ou função por meio de critérios de rateio. É um custo comum a muitos tipos diferentes de bens, sem que se possa separar a parcela referente a cada um, no momento de sua ocorrência. Ou ainda, pode ser entendido, como aquele custo que não pode ser atribuído (ou identificado) diretamente a um produto, linha de produto, centro de custo ou departamento.

42)     Rentabilidade?

rentabilidade é o retorno sobre o capital investido em determinado ativo financeiro. Ele pode ser dado através de taxa de juros prefixadas (os títulos públicos LTN e NTN-F, por exemplo), pós-fixadas (LFT, título indexado à taxa SELIC, CDBs, entre outros), mistas(poupança, que rende 0,5% a.m. + TR ou NTN-B, que rende em torno de 6% a.a. + IPCA) ou baseadas na valorização (como no caso das ações, que a diferença entre o preço de compra e o preço de venda determina a rentabilidade, podendo ser positiva ou negativa).

Quando fazemos um investimento, seja na poupança, em títulos públicos ou ações, apenas citando alguns exemplos, a diferença entre o valor que aplicamos e o valor que resgatam rentabilidade é o retorno sobre o capital investido em determinado ativo financeiro. Ele pode ser dado através de taxa de juros prefixadas (os títulos públicos LTN e NTN-F, por exemplo), pós-fixadas (LFT, título indexado à taxa SELIC, CDBs, entre outros), mistas(poupança, que rende 0,5% a.m. + TR ou NTN-B, que rende em torno de 6% a.a. + IPCA) ou baseadas na valorização (como no caso das ações, que a diferença entre o preço de compra e o preço de venda determina a rentabilidade, podendo ser positiva ou negativa).

Quando fazemos um investimento, seja na poupança, em títulos públicos ou ações, apenas citando alguns exemplos, a diferença entre o valor que aplicamos e o valor que resgatamos caracteriza a rentabilidade desse investimento.

43)     Royalties?

É o valor cobrado pela utilização do nome e estrutura de uma empresa para os seus franqueados.

Esse pagamento costuma ser feito mensalmente e corresponde a uma porcentagem do faturamento dessas franquias.

44)     Outsourcing?

É a expressão em inglês para o que conhecemos como terceirização.

Ou seja, é a ação na qual uma empresa é contratada para desenvolver uma área específica de outra empresa.

45)     Newsletter?

Boletim informativo comum em sites, que reúne e distribui posts e informações para os seus leitores e clientes.

46)     Mídia?

Consiste no conjunto dos diversos meios de comunicação, com a finalidade de transmitir informações e conteúdos variados. O universo midiático abrange uma série de diferentes plataformas que agem como meios para disseminar as informações, como os jornais, revistas, a televisão, o rádio e a internet

47)     Marketing digital?

Elemento essencial para qualquer empresa, especialmente as que estão começando.

O marketing digital engloba as ações de comunicação e interação online de uma empresa com o seu público, seja através do mobile, da internet ou dos meios digitais.

48)     E-commerce?

Nome em inglês para “comércio eletrônico”, o e-commerce é uma palavra importante para empreendedores por ser uma das maneiras mais rentáveis de ter o próprio negócio.

Com ele é possível expor e vender os seus produtos por meio de dispositivos móveis e computadores, através de plataformas eletrônicas.

São verdadeiras lojas virtuais em que o consumidor pode comprar sem sequer sair de casa.

49)     Love Money?

O nome carinhoso se refere ao aporte captado por empreendedores com a ajuda das pessoas mais próximas: amigos ou familiares.

Nesse caso não há necessidade de um contrato ou uma avaliação objetiva dos riscos do negócio.

Tudo é baseado na base da confiança e crença no sucesso daquela empresa.

50)     Investidor-anjo?

São profissionais experientes que acreditam, e possuem capital disponível, para investir em empresas iniciantes.

Em troca eles recebem um percentual da empresa investida.

Além do dinheiro, esses investidores trazem toda a infraestrutura, orientação e contatos para fazer o negócio que investiram prosperar.

51)     Concorrência?

O termo concorrência é geralmente utilizado para designar o grau de competitividade ou de rivalidade existente entre empresas ou outras entidades que oferecem produtos ou serviços semelhantes (substitutos) e que competem entre si pelos mesmos mercados ou segmentos de mercado. Por vezes, o mesmo termo é também utilizado para designar o próprio grupo de empresas que atuam nos mesmos mercados com o mesmo tipo de produtos ou serviços, confundindo-se, neste caso, com o termo ‘concorrentes’. De acordo com a teoria económica, a existência de concorrência é imprescindível para promover a eficiência produtiva e a inovação nos produtos e serviços, podendo, por isso, ser considerado como um dos motores do crescimento e do desenvolvimento.

52)     Fornecedores?

Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de produção montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

Cabe ainda destacar alguns conceitos estabelecidos a respeito de fornecedor, são eles: todo comerciante ou estabelecimento que abastece ou fornece habitualmente uma casa ou um outro estabelecimento dos gêneros e mercadorias necessárias ao seu consumo; ou fornecedor numa palavra é o fabricante, ou vendedor, ou prestador de serviços.