



Empreendedorismo & Inovação-

Prof^a. Ana Claudia Marques Paraense
dos Santos

Eu conheço

Outro conhece

eu
público

Eu desconheço

Outro conhece

eu
cego

Outro desconhece

eu
secreto

Outro desconhece

eu
desconhecido

Eu conheço

Eu desconheço

O QUE VOCÊ
AMA

PAIXÃO

MISSÃO

O QUE O
MUNDO
PRECISA

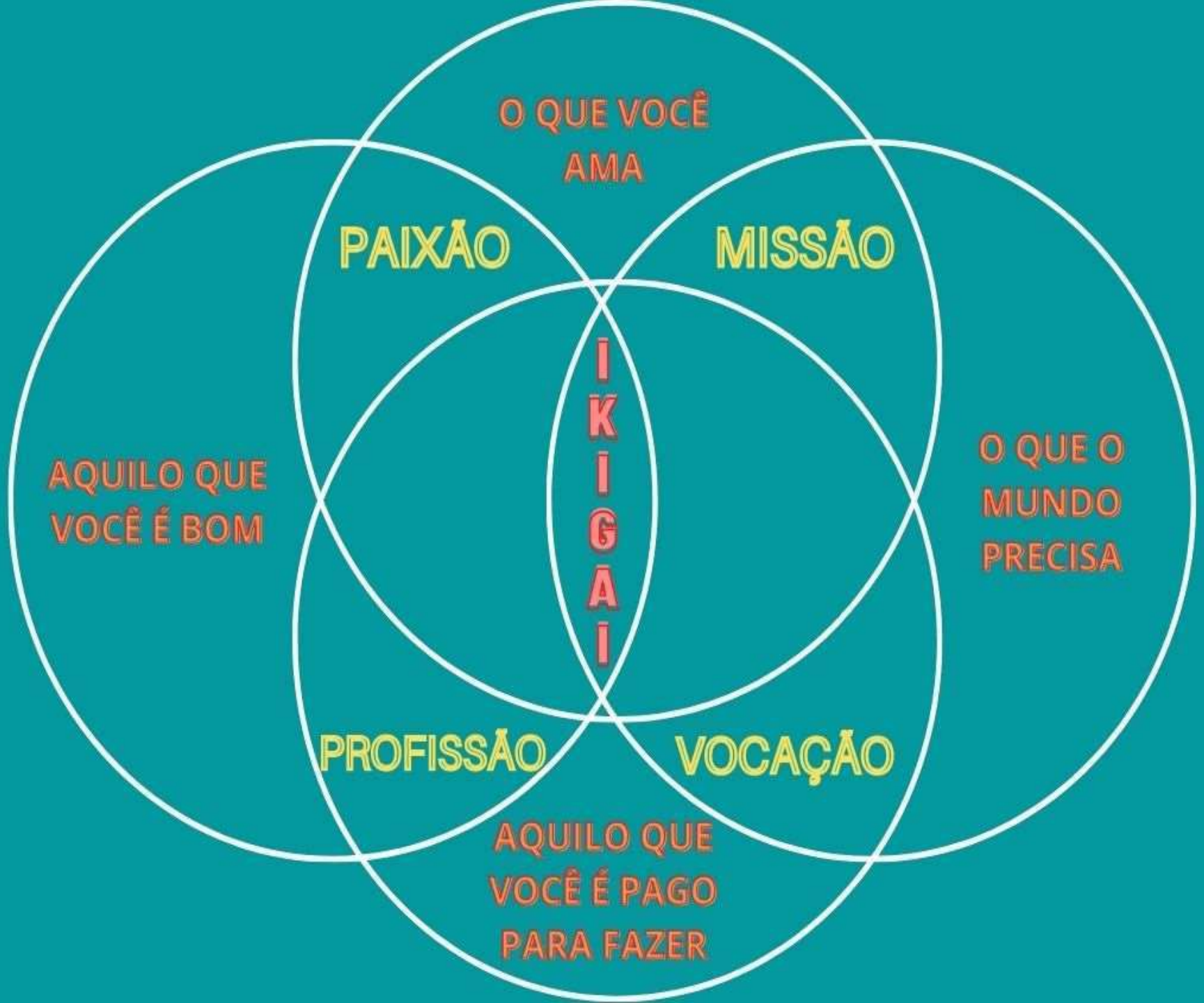
IKIGAI

AQUILO QUE
VOCÊ É BOM

PROFISSÃO

VOCAÇÃO

AQUILO QUE
VOCÊ É PAGO
PARA FAZER





Ikigai é uma palavra japonesa que significa "razão de viver", "objeto de prazer para viver" ou "força motriz para viver".

Reúne **propósito, impacto e vocação.**



Sugestão- Vídeo Rafinha entrevista Porchat

Perguntas para busca do Ikigai :

- 1) O que amo fazer?
- 2) O que posso fazer bem feito?
- 3) O que posso ser pago para fazer?
- 4) O que o mundo precisa?



EFFECTUATION

Saras Sarasvathy

Nasceu na Índia, professora da Universidade de Virgínia (USA).

É uma das principais referências no campo de empreendedorismo e criou um conceito chamado Effectuation (você lê "Effectueixon") ou abordagem efetiva.



“Empreendedorismo pode ser desenvolvido nas pessoas.”

Effectuation é um modo de pensar que ajuda empreendedores no processo

de identificação de oportunidades e criação de novos negócios.



O conceito de *Effectuation* valoriza o aprendizado na prática, com os erros e perspectiva da experiência empírica servindo como base para estruturação de um novo negócio.

Dessa forma, essa estratégia conta com 5 princípios básicos: pássaro na mão, perda acessível, manta de retalhos, limonada e piloto do avião, os quais auxiliam no direcionamento das ações do empreendedor.



Para exemplificar o conceito de Effectuation, Sarasvathy se baseou em quatro perguntas básicas:

- 1) Quem eu sou?
- 2) O que eu sei fazer?
- 3) Quem eu conheço?
- 4) Quais recursos eu tenho?

Dessa forma, essa estratégia conta com 5 princípios básicos: pássaro na mão, perda acessível, limonada, colcha de retalhos e piloto do avião.

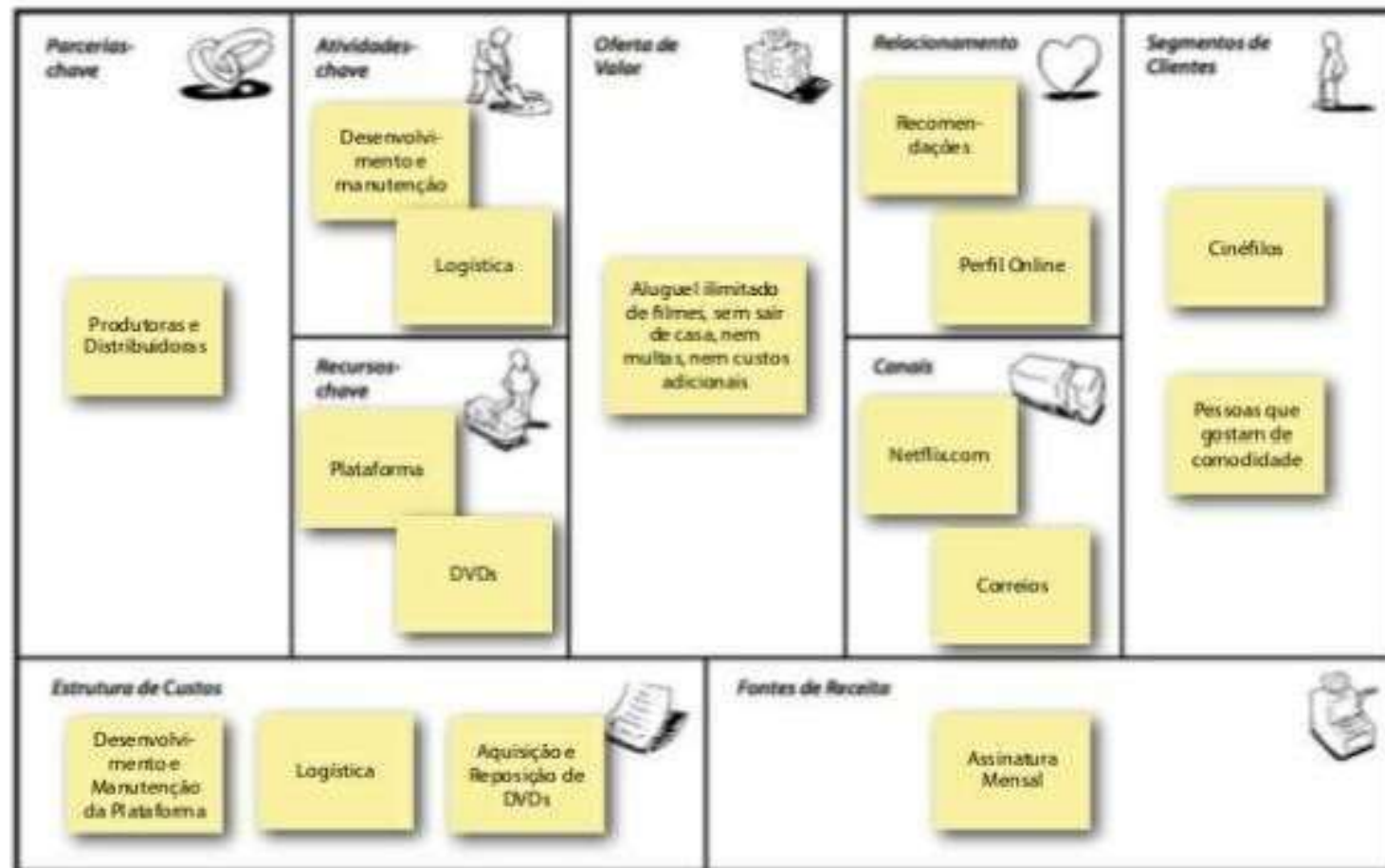
Vídeo Reserva (Qual dos princípios ele ilustra?) e Vídeo Carlicity

Como a Carlicity ganha dinheiro?
Qual seu modelo de negócio?
Aluga carros para propaganda?
Coloca anúncios em outdoors ou em busdoor?
Contrata motoristas CLT e compra ou aluga carros
para circular pela cidade?



Aluguel ilimitado de filmes, sem sair de casa, sem
multas nem custos adicionais

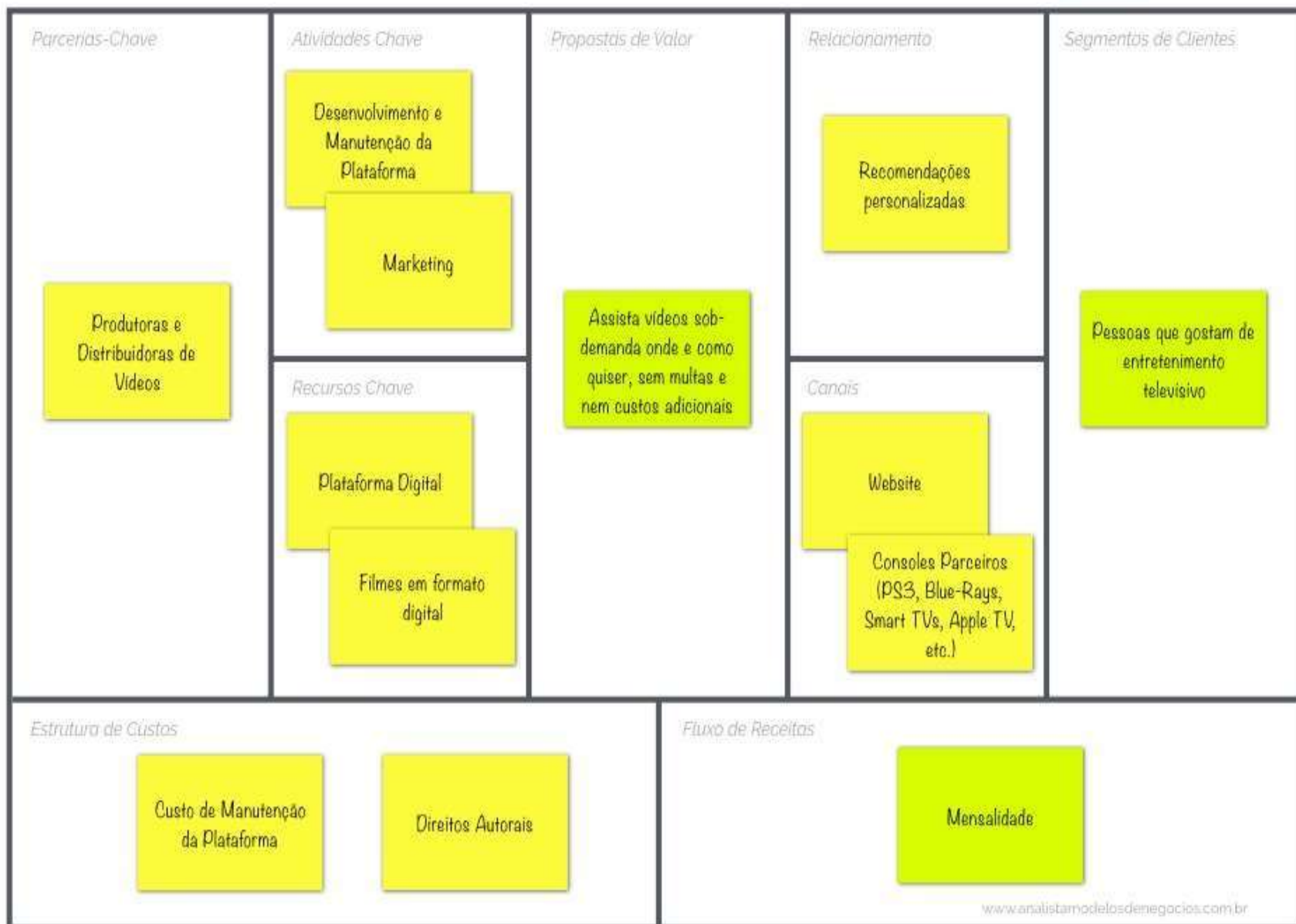
NETFLIX



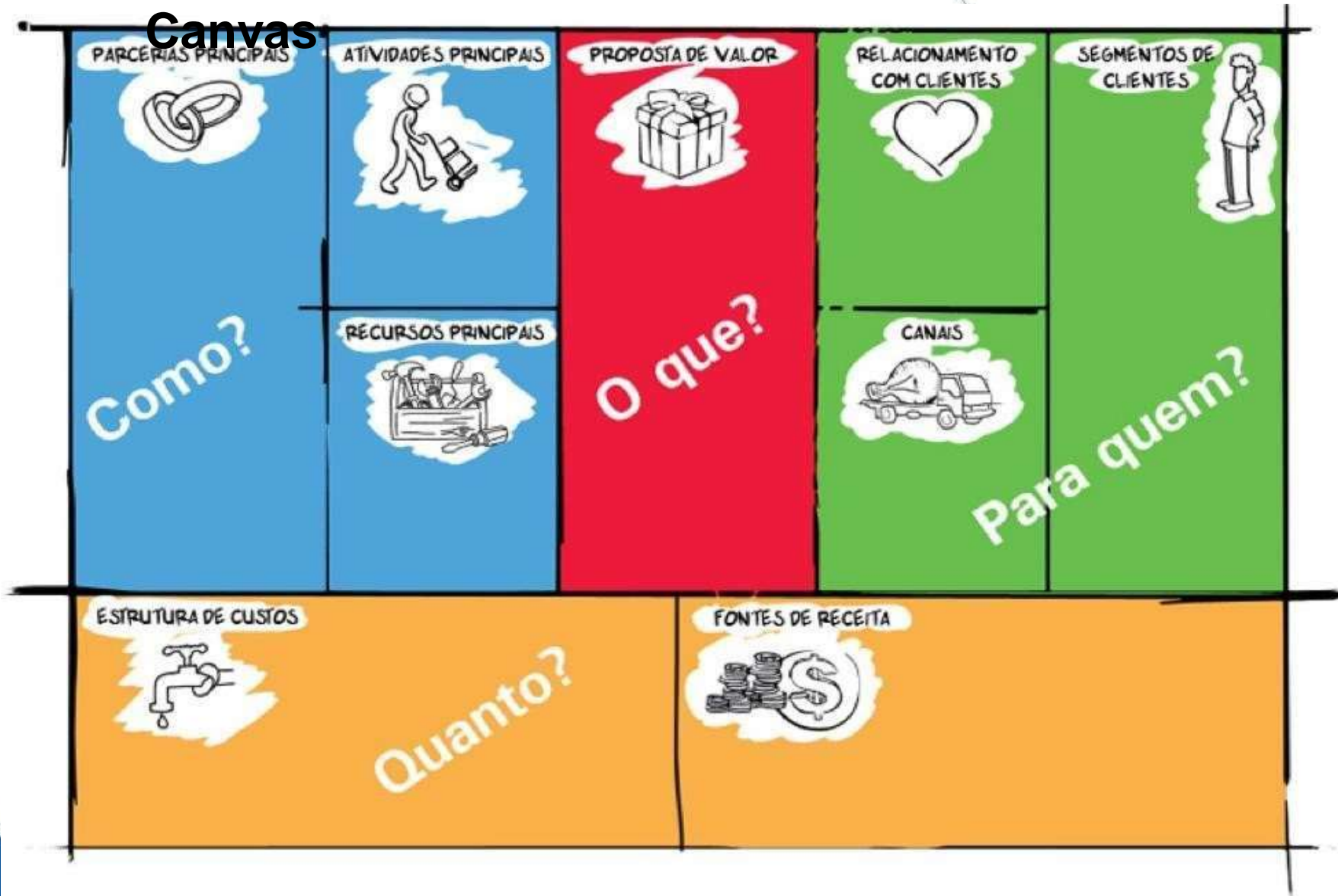
Netflix - Business Model Canvas



O ANALISTA DE
MODELOS DE NEGÓCIOS

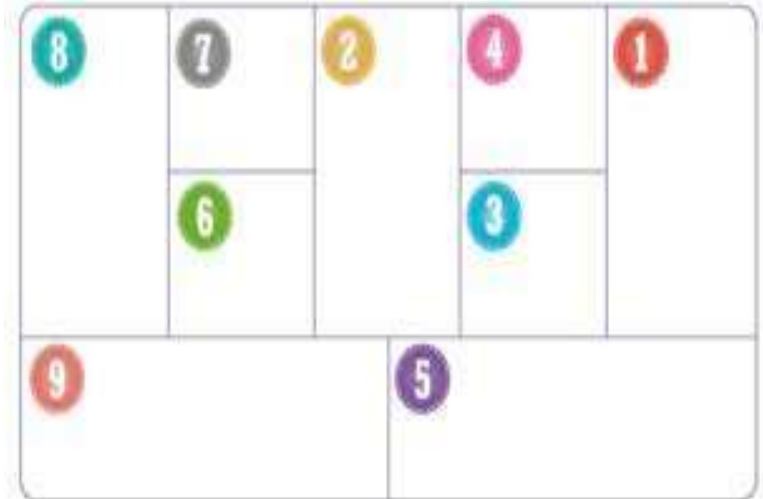


Quadro Canvas



Quadro

Canvas



Quadro Canvas – usa o Design Thinking para o
desenho de um
Modelo de Negócios.



Mais efetivo que um Plano de Negócios. Ao menos, na etapa inicial.

Formato de diagrama, de mapa visual, ferramenta visual, para
incentivar
a
inovação, prototipação e criação compartilhada.



Segmento de Clientes - Nicho de clientes que você pretende atender.

Proposta de Valor - Benefício oferecido para conquistar o segmento de clientes.

Canais - Vias pelas quais a empresa encontrará e se comunicará com clientes.

Relacionamento - Estratégias para se relacionar com o segmento de clientes.

Fontes de Receita - Maneira com os clientes pagarão pelo benefício recebido (venda de produtos, assinaturas, etc).

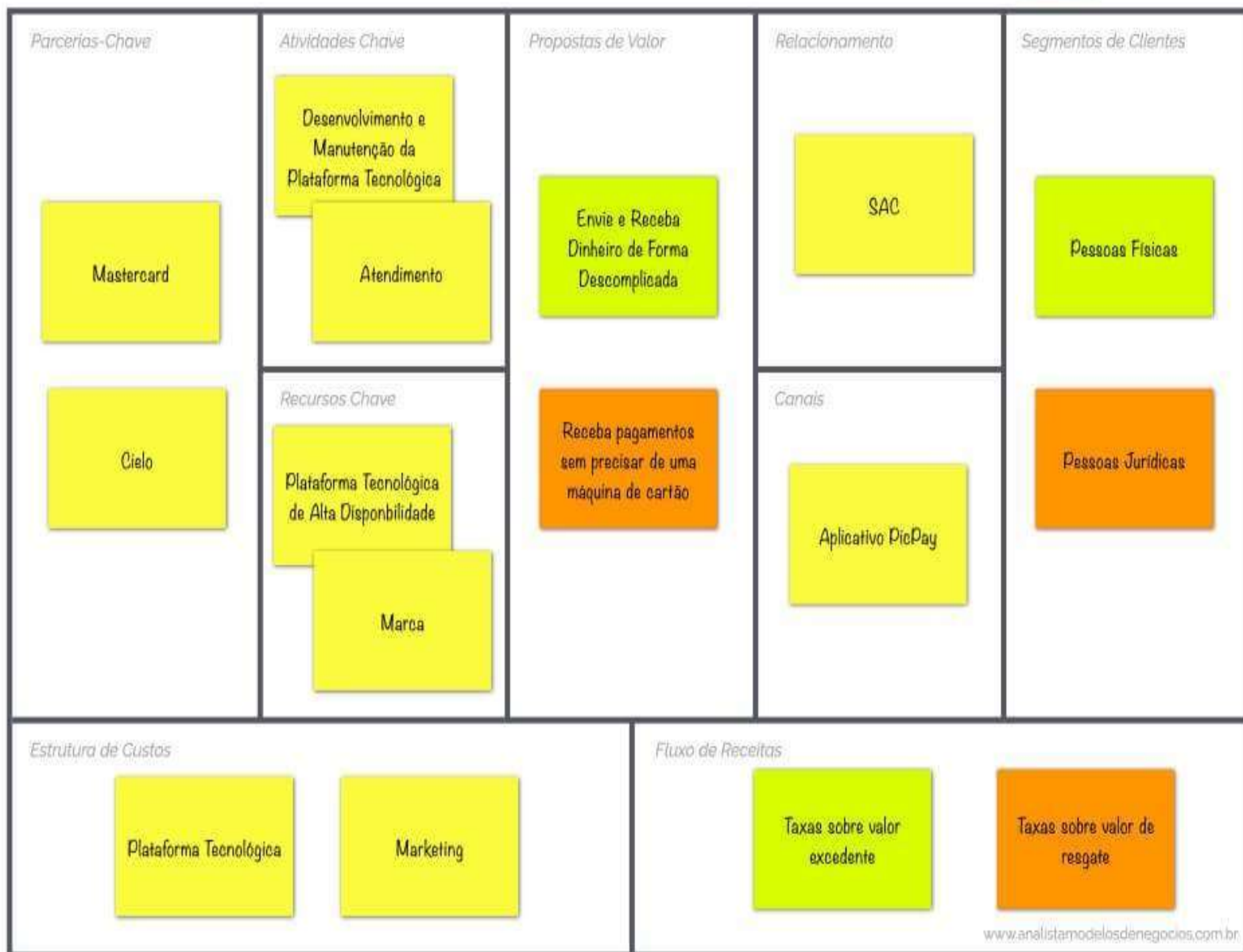
Recursos Chave - Ativos chave para fazer o negócio operar.

Atividades Chave - Principais processos a serem desempenhados para a empresa funcionar.

Parcerias Chave - Fornecedores e terceiros que ajudarão a cumprir a proposta de valor.

Estrutura de Custos - Principais gastos para manter o negócio funcionando.

PicPay - Modelo de Negócio



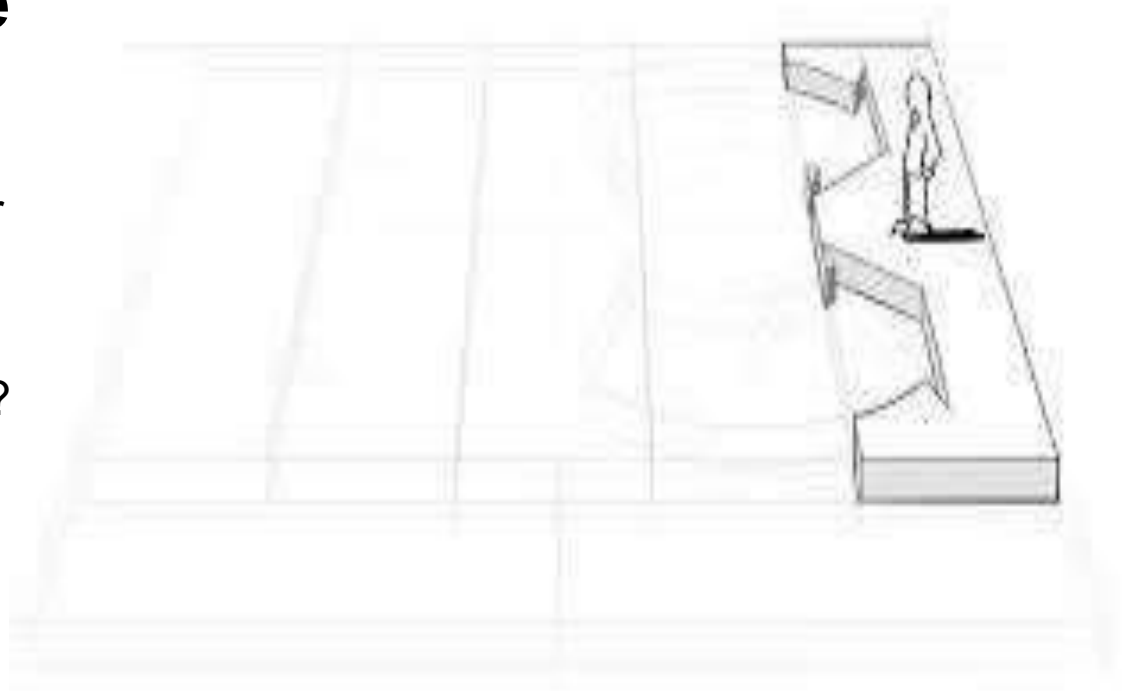
1) Segmento de cliente

Para quem você vai construir seu negócio?

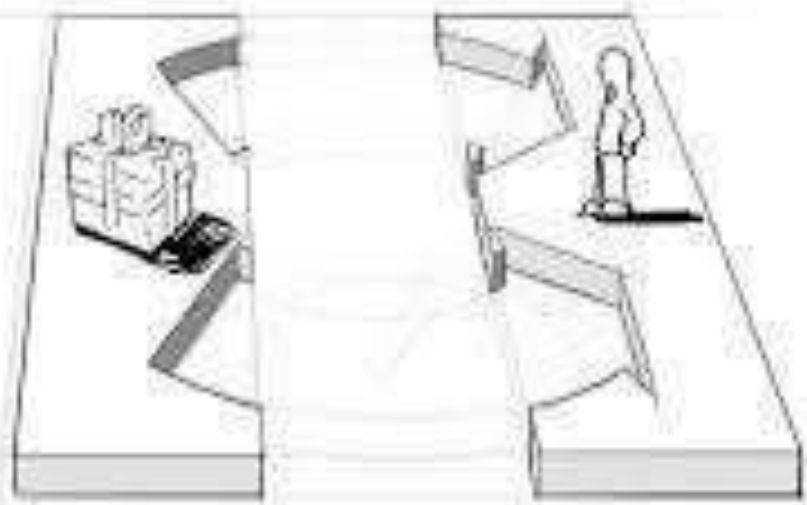
Qual o seu nicho de clientes?

Que perfil ou perfis você pretende atender?

Quem são os seus clientes mais importantes?



2) Proposta de Valor



Atividades:

- 1) Atividade avaliativa Ciclo 1, no Moodle.
- 2) Para Ciclo 2: elaboração de Modelo de Negócio em Canvas e um Pitch em vídeo no Moodle.



