



OBJETIVOS DO CURSO CARREIRA EMPREENDEDORA?

É UMA OPORTUNIDADE PARA:

REFLETIR

sobre suas paixões pessoais, conhecimentos e como essa intersecção pode ser aproveitada na sua vida profissional.

AMPLIAR

suas alternativas de carreira

VIVENCIAR

o mundo na prática

NOSSO OBJETIVO

incentivar o empreendedor a se conhecer, desenvolver sua capacidade empreendedora, ensiná-lo a identificar oportunidades de negócio e criar um novo negócio.

PLANO B

Para a sua carreira, caso não pretenda abrir um negócio próprio.





AULA 1

CONHEÇA A CARREIRA EMPREENDEDORA

AULA 2

EXPLORE O SEU PERFIL EMPREENDEDOR

AULA 3

COMO IDENTIFICAR
OPORTUNIDADES



UMA ÚLTIMA MENSAGEM



Você extrairá o máximo do curso quando assumir um papel ativo no processo de aprendizagem.

Todos os conceitos vistos aqui no curso representam apenas 50% da sua jornada empreendedora. **Os outros 50% são com você!**



CONHEÇA A CARREIRA EMPREENDEDORA



REFLEXÕES SOBRE A SUA CARREIRA

CONHEÇA A CARREIRA EMPREENDEDORA

EMPREENDEDORISMO COMO OPÇÃO DE CARREIRA

O QUE VOCÊ PRECISA PARA SE TORNAR UM EMPREENDEDOR?

COMO AUMENTAR SUAS CHANCES
DE SUCESSO PROFISSIONAL NO FUTURO?

"AGORA É A SUA VEZ"



VOCÊ PRETENDE SER PROTAGONISTA OU COADJUVANTE NA SUA VIDA PROFISSIONAL?

Você será protagonista, ator ou atriz principal da sua vida? Ou será sempre coadjuvante?

Será motorista e decidirá que caminhos tomar? Ou passageiro, deixando que outros decidam por você?

Vai errar e aprender com os erros? Ou nunca errar por medo de tentar?



Não querem nem saber Não querem saber Não querem saber fazer Não querem fazer Não sabem Sabem Sabem fazer Fazem Querem saber Querem saber fazer Querem fazer Querem fazer mais e melhor

CARREIRA -VOCÊ JÁ PENSOU SOBRE ISSO?

você está preparado para ter uma boa carreira profissional?

será que isto é importante para você? será que você não vai se arrepender de não ter aprendido mais na faculdade?

ou você é daqueles que deixam para pensar mais tarde? será que você seria contratado por alguém da sua classe?

você contrataria alguém da sua classe?





"QUANTO MAIS CEDO
UMA PESSOA PROCURAR
E DESCOBRIR AQUILO QUE
AMA FAZER, MELHOR.
A VIDA FICA MAIS FÁCIL.
O SUCESSO TAMBÉM."

Vicente Falconi , empreendedor do INDG, uma das consultorias mais prestigiadas do Brasil, e Venture Corp da Endeavor Brasil "SÓ TRABALHA, NO SENTIDO DURO DA PALAVRA, QUEM NÃO GOSTA DO QUE FAZ. POR ISSO, GRAÇAS A DEUS, EU NUNCA PRECISEI TRABALHAR."

Comandante Rolim Amaro, empreendedor da TAM Linhas Aéreas

FAZ SENTIDO TRABALHAR COM O QUE VOCÊ GOSTA



QUEM CONCORDA?

CARREIRA PROFISSIONAL O QUE ISSO SIGNIFICA PARA VOCÊ?

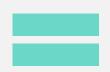




SERÁ QUE SER EMPREGADO É A ÚNICA OPÇÃO DE CARREIRA PROFISSIONAL?

O BRASIL É O PAÍS DOS EMPREGOS!





MAIS CHANCES
DE CONSEGUIR
UM BOM EMPREGO!



A NATUREZA DO EMPREGO ESTÁ SE ALTERANDO

Não há tantos bons empregos com ótimos salários As condições de emprego estão se alterando rapidamente A competição por cada vaga de emprego sempre aumenta

ABRIR SUA PRÓPRIA EMPRESA TAMBÉM É UMA OPÇÃO DE CARREIRA PROFISSIONAL QUE DEVE SER CONSIDERADA

- Brasil começa a ser o país dos empreendedores
- Número de cursos de criação de novos negócios, crescimento do número de novas empresas, consolidação do modelo de franquias, prêmio para empreendedores, popularização do uso do termo empreendedor/empreendedorismo
- Nova geração de empreendedores inovadores: plano "a" de carreira profissional
- Por que não?

 Mais "empregados" consideram abrir seu próprio negócio como plano "b"

CASO GUILHERME LEAL – NATURA

"De funcionário público a presidente da Natura"



INTRAEMPREENDEDORISMO



Empreendedorismo: muito mais que criar uma empresa!

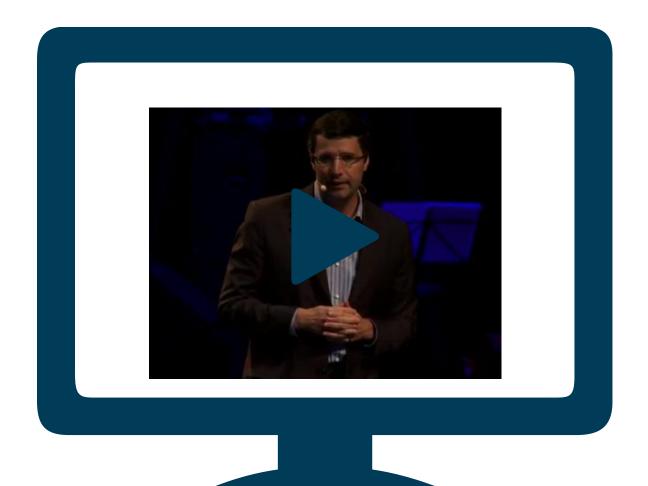
Você pode realizar grandes mudanças mesmo dentro de uma organização!

Veja os exemplos a seguir:

CASO LAERCIO COSENTINO -TOTVS

"De estagiário a sócio em cinco anos"





André Esteves - [Day 1] "De Volta ao Jogo"

ALUNOS DE GRADUAÇÃO E PÓS-GRADUAÇÃO PRECISAM APOSTAR NO EMPREENDEDORISMO (PLANO A OU B)

DESAFIO:

COMO TRABALHAR COM O QUE GOSTA E AINDA SER BEM REMUNERADO POR ISSO?





AGORA É A SUA VEZ...

ONDE ESTÃO AS MINHAS OPORTUNIDADES PARA DESENVOLVER UMA CARREIRA DE SUCESSO?



conhecimentos:

÷

.

•

necessidades de mercado que você pode resolver:

į.

.

.

paixões pessoais:

.

.

.

EXEMPLO REAL

Será que é tão difícil achar essa intersecção? Marcelo Sales mostra como conectou todos esses pontos!



Marcelo Sales - [Day 1]
"As Conexões Que Movem a Vida"

O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO HOJE PARA AUMENTAR SUAS CHANCES DE SUCESSO PROFISSIONAL NO FUTURO?

ANALISE CADA DISCIPLINA DO SEU CURSO

Como cada disciplina poderia ser transformada ou aplicada em um negócio?

IDENTIFIQUE PESSOAS QUE JÁ ATINGIRAM O SUCESSO (OU NÃO) PROFISSIONAL NA SUA ÁREA

Faça uma lista de quais erros e acertos que essas pessoas tiveram.

ENCONTRE INTERSECÇÕES ENTRE SUAS PAIXÕES PESSOAIS E NECESSIDADES DE MERCADO

A partir dos seus interesses pessoais, tente descobrir se já há negócios (no Brasil e no mundo) que explorem esses assuntos.

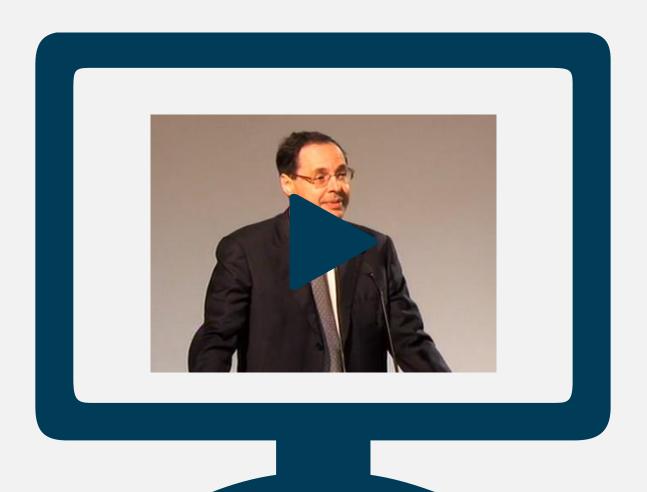
PENSE ALÉM DA SALA DE AULA

Aprenda a gostar de negócios, Todo mundo trabalha em um, Vivencie e analise diferentes situações (férias, viagens), Faça trabalhos voluntários, Participe de cursos extracurriculares.

O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO HOJE PARA AUMENTAR SUAS CHANCES DE SUCESSO PROFISSIONAL NO FUTURO?



Qual é o impacto das nossas decisões de hoje sobre o que vai acontecer no futuro?



Eduardo Gianetti "O Valor do Amanhã – O Impacto de Nossas Decisões"

O QUE VOCÊ ESTÁ FAZENDO HOJE PARA AUMENTAR SUAS CHANCES DE SUCESSO PROFISSIONAL NO FUTURO?

Uma das formas mais simples e eficazes para qualquer pessoa aumentar suas chances de sucesso é adotar um comportamento empreendedor, não só em sua trajetória profissional, mas também em sua vida pessoal.

1. Converse com empreendedores

2. Leia artigos 3. Publicações 4. Assista a vídeos com depoimentos

E, toda vez, tente responder à seguinte pergunta: "O QUE APRENDI COM ESSA PESSOA QUE EU AINDA NÃO SABIA?"



O que você está fazendo hoje para aumentar suas chances de sucesso profissional no futuro?

VÁ ALÉM DA SALA DE AULA!

- _Nunca se esqueça de que seu ambiente de aprendizado vai além da sala de aula.
- _Aprenda com outras experiências de vida.
- _A evolução de uma boa carreira profissional exige, no mínimo, que você conheça muito bem o negócio em que atua ou pretende atuar.
- _Além da leitura de jornais, revistas e sites de negócios, aproveite estágios e trabalhos como boas oportunidades de aprendizado.



Robinson Shiba - [Day 1] "Acredite em você, sempre!"



_Você refletiu sobre como desenvolver uma carreira profissional de sucesso

_Refletiu sobre seus conhecimentos e as necessidades de mercado, procurando a intersecção entre eles.

_Refletiu se empreendedorismo pode ser um plano B de carreira.



AGORA É SUA VEZ

PERGUNTAS-CHAVE:

- 1. 0 que é uma carreira profissional de sucesso?
- 2. Como aumentar as minhas chances de sucesso profissional e pessoal?
- 3. Como posso aproveitar os **conhecimentos que já possuo?**
- 4. Você já tem uma **ideia de negócio?** Escreva sobre ela.

O TESTE ABAIXO VAI AJUDÁ-LO A SE CONHECER MELHOR:

Âncoras de Carreira:

http://www.psico.ufsc.br/sop2/ancora/pages/inventario.php (Para saber mais o significado do resultado do seu teste, veja o arquivo na parte de conteúdo complementar: "Âncoras de Carreiras — Respostas")





EXPLORE O SEU PERFIL EMPREENDEDOR

"As pessoas valem pelo o que elas são capazes de fazer e não por aquilo que elas conhecem. Algumas pessoas sabem tudo, mas não conseguem transformar isso em nada"

Beto Sicupira



EXPLORE O EMPREENDEDORISMO

O QUE É EMPREENDEDORISMO?

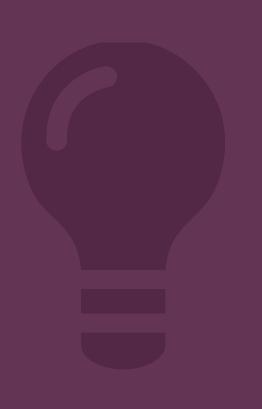
O QUE VOCÊ PRECISA PARA SE TORNAR UM EMPREENDEDOR?

QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DE UM EMPREENDEDOR DE SUCESSO?

VOCÊ TEM PERFIL EMPREENDEDOR?

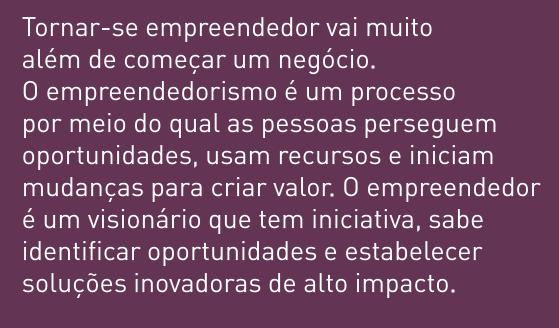
QUAL É A MINHA VISÃO PESSOAL?

"AGORA É SUA VEZ"



"Empreendedorismo é a busca incansável por oportunidades, independentemente dos recursos disponíveis"

Harvard Business Schoold



O termo "alto impacto" não se limita ao potencial de crescimento do negócio, mas também à sua contribuição para desenvolvimento econômico e social.

Harvard Business Schoold

EMPREENDEDORES SÃO AQUELES QUE...





"Empreender é lidar com a escassez de alguns dos fatores necessários para construir alguma coisa, seja dinheiro, conhecimento, gente ou até mesmo um mercado aparente."

"Como empreendedor, pude ver o poder de influência do empreendedorismo nos diversos públicos com os quais ele interage – sócios, colaboradores, fornecedores, clientes e até governo. No sentido de melhorar a vida de todo mundo, o que no fim ajudará o negócio do empreendedor."

BETO SICUPIRA

EMPREENDEDORES SÃO AQUELES QUE...



na verdade, qualquer pessoa pode ser um empreendedor!

Leia o artigo "Você Pode Ser um Empreendedor" de Yoshio Kawakami, mentor da Endeavor: http://www.endeavor.org.br/endeavor_mag/startup/aprendendo-a-ser-empreendedor/voce-pode-serum-empreendedor

O QUE VOCÊ PRECISA PARA SE TORNAR UM EMPREENDEDOR?



Empreendedores
de sucesso
transformam
ideias viáveis
em negócios
rentáveis"

poucas empresas conseguem prosperar apenas com descobertas ou invenções

é possível começar com produtos e serviços já concebidos, e então encontrar os diferenciais que podem destacá-los



Wilson Poit – [Day 1] "Empreender é energia: Wilson Poit e a Poit Energia"



AGORA É SUA VEZ

ANTES DE CONTINUAR, INVISTA 5 MINUTOS NA SEGUINTE REFLEXÃO:

- 1. O quanto eu quero controlar o meu futuro?
- 2. Tenho uma ideia de negócio viável nas mãos agora?
- 3. A ideia está associada a algo que já conheço ou preciso desenvolver conhecimentos totalmente novos para mim?
- 4. Como descrevo o meu desejo, motivação e entusiasmo pela minha nova ideia de negócio?

EU SOU UM EMPREENDEDOR?



EU SOU UM EMPREENDEDOR?

Empreendedor deve investir para se conhecer cada vez mais. Não há uma resposta exata sobre "qual é o perfil ideal de empreendedor", mas conseguimos perceber algumas características comuns a eles.

Muitos empreendedores começam apenas pelo desejo de fazer um sonho, uma ideia ou mesmo um projeto acontecer.

RISCO EMPRESARIAL

Estudos mostram que, em geral, os empreendedores correm apenas riscos moderados.



RISCO EMPRESARIAL

1.

Observar
e analisar
o contexto
empresarial

2.

Correr riscos
calculados
e gerenciá-los por
meio de pesquisas
e planejamento

mas, então, como reduzir o risco?



PARA AJUDÁ-LO NESSA REFLEXÃO SOBRE ASSUMIR RISCOS, FAÇA O TESTE ABAIXO:

TESTE DE REALIDADE O QUE EU PENSO SOBRE ASSUMIR RISCOS?

Maque sim ou não para responder às perguntas abaixo. Quanto mais respostas positivas você der, mais confortável você está em relação ao risco.

. Frequentemente procuro experimentar coisas novas e diferentes?		
. Gosto do desafio de encontrar uma soluação para um problema?		
. O desconforto de fazer algo novo ou diferente é apenas parte do processo de aprendizado?		
. Não tenho dificuldade em pedir ajuda ou orientação de outra pessoas?		
. Quais são algumas formas de minimizar riscos?		





Lars Grael "Atitude Empreendedora: inspire-se com a história de um campeão"

CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES COMUNS DE UM EMPREENDEDOR

O que preciso ter para me tornar um empreendedor? Eu possuo todas as habilidades necessárias para me tornar um empreendedor de sucesso?

Preciso trabalhar um tempão em um lugar para ter uma ideia de negócio?

EMPREENDEDORES SÃO AQUELES QUE...



- _Encaram problemas como oportunidades
- _Organizam um plano de vendas e de marketing
- _Convertem clientes potenciais em clientes reais
- _Gerenciam riscos
- _Encontram capital financeiro
- _Constroem times de sucesso
- _São éticos



CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES COMUNS DE UM EMPREENDEDOR

Veremos mais adiante como ter ideias de negócio, mas, por enquanto, vale a pena conhecer a história do fundador do Boticário:



Miguel Krigsner - [Day 1] "A receita do sucesso"

CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES COMUNS DE UM EMPREENDEDOR

Estudar os comportamentos de empreendedores pode beneficiá-lo. Em primeiro lugar, você precisa entender o que é necessário para ser bem-sucedido no mundo empresarial.

Feito isso, observe se o seu comportamento é de um empreendedor e como ele pode ser aperfeiçoado no sentido de ampliar suas chances de sucesso.



CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES COMUNS DE UM EMPREENDEDOR

CARACTERÍSITCAS

- .Desejo e paixão
- .Energia
- .Determinação e capacidade de recuperação
- .Responsabilidade
- .Poder de persuasão
- .Autodisciplina
- .Autoconfiança
- .Responsabilidade social
- .Ética
- .Capacidade de crescer em momentos de incerteza

HABILIDADES

- .Solução de problemas
- .Rede de contatos
- .Percepção do mercado
- .Pouca necessidade de apoio
- .Conhecimento do negócio
- .Bom avaliador de pessoas

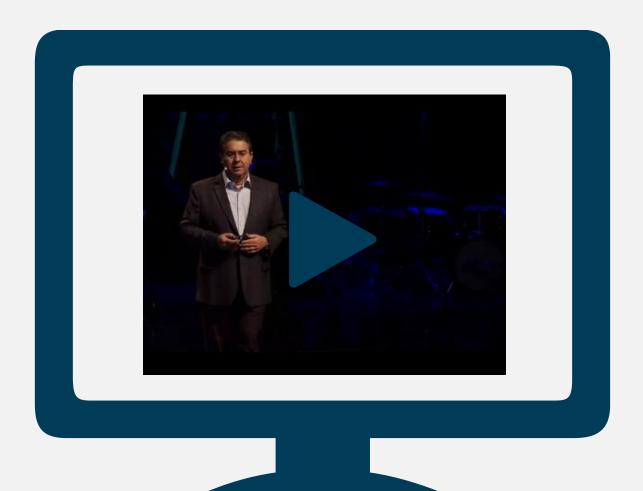


Analise as características do slide anterior, identifique quais você possui e quais você acha que pode melhorar e que mais ajudarão seu futuro negócio.

Depois de identificar o que você deseja melhorar, pense em medidas que você tomará para melhorá-lo ou fortalecê-lo.

ÁREAS A SEREM MELHORADAS:		PLANO DE AÇÃO:		
	•			
	•			
	•			





José Carlos Semenzato – [Day 1] "Um Realizador "Serial"



CARACTERÍSTICAS E HABILIDADES COMUNS DE UM EMPREENDEDOR

COMO DESENVOLVER UM COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR?

1º passo: definir sua visão pessoal

_sua visão pessoal o ajudará a perceber que seu negócio faz parte de um plano de vida maior e não se limita a um fim em si mesmo.

_seu empreendimento só passa a ter chances de prosperar, se ele estiver alinhado com o que você enxerga para a sua vida no futuro!

- _nada no mundo substitui a persistência.
- . talento não substitui: nada é mais comum do que um talentoso fracassado.
- . genialidade não substitui: um gênio incompreendido é quase um provérbio
- . educação não substitui: o mundo está cheio de desamparados educados
- . persistência e determinação fazem a diferença!

PRIMEIRO PASSO NO PLANEJAMENTO EMPRESARIAL: SUA VISÃO PESSOAL

AO PLANEJAR SEU NEGÓCIO, CONSIDERE AS ESCOLHAS PESSOAIS ABAIXO



- _Carga horária
- _Flexibilidade
- _Localização
- _Viagens
- _Valores morais, crenças e padrões
- _Exigências físicas
- _Envolvimento familiar
- _Renda pessoal ou futura

PRIMEIRO PASSO NO PLANEJAMENTO EMPRESARIAL: SUA VISÃO PESSOAL

AO PLANEJAR SEU NEGÓCIO, CONSIDERE AS ESCOLHAS PESSOAIS ABAIXO



- _Poder ou status
- _Interação social
- _Envolvimento com as operações diárias
- _Expertise, habilidades e preferências
- _Estabilidade profissional
- _Futuros objetivos profissionais
- _Negócio para crescimento X negócio para qualidade de vida



_Ao examinar o empreendedorismo e os traços comuns de empreendedores, você pode avaliar se é um empreendedor potencial.

_Empreendedores são pessoas que reconhecem oportunidades, tomam medidas, administram riscos, usam recursos, utilizam uma rede de contatos e pedem ajuda quando necessário.

_Você pode reduzir tanto os riscos pessoais quanto os financeiros inerentes ao início de um negócio ao elaborar um planejamento cuidadoso.

_Empreendedores bem-sucedidos compartilham uma série de características pessoais.

_Avaliar um conceito de negócio em relação a sua visão pessoal deve ser uma de suas primeiras atividades.

_Escolhas pessoais e profissionais ajudam a criar as bases de sua visão e de seu negócio.

VOCÊ JÁ PAROU PARA PENSAR NAS DUAS PERGUNTAS ABAIXO?



AGORA É SUA VEZ .Quem são os empreendedores bemsucedidos que eu conheço ou admiro?

.Que caracterísitcas e habilidades de empreendedor observo nessas pessoas?





PARA AJUDAR NO PROCESSO DE CRIAÇÃO DA SUA VISÃO PESSOAL, COMECE COM O EXERCÍCIO ABAIXO. EM SEGUIDA, ESCREVA UMA BREVE DECLARAÇÃO SOBRE A SUA VISÃO PESSOAL.

teste de realidade

ESCOLHAS PESSOAIS E PROFISSIONAIS Marque os itens que são mais importantes para você em sua vida pessoal e profissional:

PESSOAL

- ()Horas de trabalho
- ()Flexibilidade
- ()Local
- ()Viagem
- ()Valores, convicções e padrões
- ()Requisios físicos
- ()Envolvimento da família
- ()Renda pessoal futura

PROFISSIONAL

- []Poder ou status
- ()Interação social
- ()Envolvimento em operações diárias
- ()Expertise, habilidades e preferências
- ()Segurança no emprego
- ()Metas de trabalho futuras
- ()Negócio com potencial de crescimento ou ligado a estilo de vida

Identifique se alguma escolha
de uma lista está em conflito
com as escolhas da outra lista.
Liste-as aqui.

Que escol	nas	san	nrio	rita	rias /
auc coco	ulas	340	PIIO	i ica	ilus.





Para você conhecer mais sobre o seu próprio perfil, faça o teste DBM que você encontra no próprio portal do Bota Pra Fazer.



E ATENDA AS NECESSIDADES DO MERCADO



IDENTIFIQUE E ATENDA AS NECESSIDADES DO MERCADO

MOMENTO PARA GERAR IDEIAS PARA
0 SEU NEGÓCIO
IDEIAS A PARTIR DO SEU PERFIL PESSOAL
IDEIAS A PARTIR DO MERCADO

QUAL A DIFERENÇA ENTRE IDEIA E OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

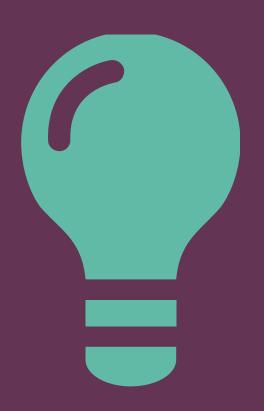
CONCEITO DE NEGÓCIO

FALHAS CRUCIAIS NO CONCEITO DE NEGÓCIO

CONSTRUINDO MINHA REDE DE RELACIONAMENTO

"AGORA É SUA VEZ"

1º passo: como ter ideias para o seu negócio



O QUE TODOS ESSES EMPREENDEDORES TÊM EM COMUM?







OSKLEN

VOCÊ, EMPREENDEDOR(A): PARA VOCÊ FAZER MAIS E MELHOR!

AO PLANEJAR SEU NEGÓCIO, CONSIDERE AS ESCOLHAS PESSOAIS ABAIXO:



Leia jornais, revistas e acesse sites de internet que trazem matérias de negócios inovadores.



Faça buscas na internet com palavras que remetam ao negócio que você quer montar, com termos como "inovador", "diferenciado" ou "inédito".



Pergunte a amigos e conhecidos se eles viram produtos ou serviços legais em outras cidades do Brasil ou de outros países.

VOCÊ, EMPREENDEDOR(A): PARA VOCÊ FAZER MAIS E MELHOR!

SE VOCÊ QUER TER IDEIAS DE NEGÓCIO A PARTIR DE **PROBLEMAS OU INEFICIÊNCIAS**:



1.

Quais são os produtos ou serviços que não têm a qualidade ou o resultado que você espera? Será que conseguiria montar um negócio para oferecer esse produto ou serviço de maneira mais adequada?



2

Há vários problemas que são bem triviais, mas ainda não foram solucionados com eficiência. Será que você consegue escolher um problema e propor uma solução por meio de um produto ou serviço?



3.

Depois de fazer essas reflexões pessoais, tente fazer o mesmo com o maior número de pessoas possível. Crie um questionário e realize entrevistas para validar a sua ideia.

VOCÊ, EMPREENDEDOR(A): PARA VOCÊ FAZER MAIS E MELHOR!

SE VOCÊ QUER TER IDEIAS DA PERCEPÇÃO DE **TENDÊNCIAS DE MERCADO**:



1. Tendências de mercado podem provocar o aumento ou a redução da demanda de determinados produtos ou serviços no futuro.



Você seria capaz de citar cinco ou mais exemplos de ideias de negócios a partir dos itens que você acredita que serão tendências de mercado?



Depois, pense no setor em que você quer atuar. Quais são as tendências desse mercado específico? Quais as oportunidades de negócios que surgirão?

DICAS PARA VOCÊ TER IDEIAS DE NEGÓCIOS



não se subestime



inspire-se nos grandes empreendedores



não copie apenas, faça melhor



misture conceitos



inove o suficiente



resolva um problema

MOMENTO PARA GERAR IDEIAS PARA O SEU NEGÓCIO....

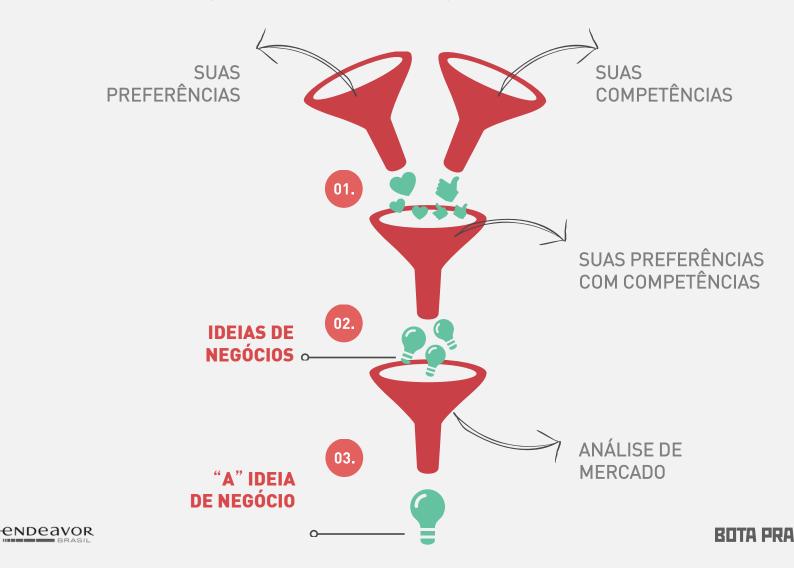
IDEIAS A PARTIR DO SEU PERFIL PESSOAL





IDEIAS A PARTIR DO SEU PERFIL PESSOAL

VOCÊ, OU SE TIVER SÓCIOS, VOCÊ E SEUS SÓCIOS



IDEIAS A PARTIR DO SEU PERFIL PESSOAL

GOSTOS TANGÍVEIS GOSTOS INTANGÍVEIS

COMPETÊNCIAS ATUAIS

COMPETÊNCIAS FUTURAS

•

LISTA DE IDEIAS DE NEGÓCIOS QUE INTEGREM SEUS GOSTOS E COMPETÊNCIAS

- •

SUA MELHOR IDEIA DE NEGÓCIO (GOSTOS PESSOAIS + COMPETÊNCIAS + MERCADO)

•





IDEA JÁ EXISTIA EM OUTRO LOCAL OU CONTEXTO

EXEMPLOS

_Em 1979, Pedro Grendene estava viajando pela França quando observou as sandálias usadas pelos pescadores da Riviera Francesa. Na volta ao Brasil, mudou o foco de sua empresa, que fabricava telas para garrafões de vinho, e lançou as sandálias Melissa.

_A aviação de baixo custo já existia nos Estados Unidos desde 1971, mas só chegou ao Brasil com a fundação da Gol Transportes Aéreos em 2001, liderada por Constantino de Oliveira Júnior.



IDEA COMO SOLUÇÃO DE UM PROBLEMA OU INEFICIÊNCIA DE PRODUTO/ SERVIÇO EXISTENTE

EXEMPLOS

_Como não eram clientes preferenciais, a camada mais pobre da população brasileira recebia atendimento precário nos grandes magazines e lojas de departamentos. Mas Samuel Klein e sua empresa, as Casas Bahia, reverteram esse contexto.

_George Eastman era fascinado pela fotografia.

Mas em 1878 as câmeras vinham em grandes caixas de madeira, pesadas, desajeitadas e com um flash literalmente explosivo. Insatisfeito, Eastman criou as primeiras câmeras fotográficas portáteis do mundo e fundou a Kodak.



IDEA A PARTIR DA PERCEPÇÃO DE TENDÊNCIAS

EXEMPLOS

_As pessoas vão levar seus microcomputadores de um lado para o outro. Com base nisso, três engenheiros (Rod Canion, Jim Harris e Bill Murtol largaram seus empregos para fundar a Compaq em 1982, uma empresa que fabricaria equipamentos portáteis.

_Para ser uma opção de alimentação rápida mais saudável do que a oferecida por grandes redes de fast food de hambúrgueres, Fred De Luca pegou mil dolares emprestados para fundar a Subway, uma rede de sanduiches, em 1965.

IDEIAS A PARTIR DO MERCADO

não há outras tendências?

IDEIAS A PARTIR DO MERCADO E TENDÊNCIAS



CASO
OSKAR METSAVAHTOSKLEN

"Oportunidade a partir de um gosto"



E CHEGAMOS A SUA IDEIA DE NEGÓCIO!



QUAL A DIFERENÇA ENTRE IDEIA E OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO?

- .Identificar problemas e necessidades
- .Estudar setores econômicos, mercados e
- concorrência
- .Estudar perfis de público, estilos de vida e hábitos
- .Observar tendências
- .Estabelecer uma rede pessoal de relacionamentos

REDE PESSOAL DE RELACIONAMENTOS



PARA VOCÊ, EMPREENDEDOR(A), FAZER MAIS E MELHOR:



Faça a diferença



Sonhe grande



Bote para fazer



Lidere pelo exemplo



Contribua para um mundo melhor









Um conceito de negócio claro também permite que você seja capaz de descrever resumidamente a natureza da empresa para fornecedores, clientes, investidores e membros da equipe.

É uma importante habilidade.



DESENVOLVER MEU CONCEITO DE NEGÓCIO

SEU CONCEITO DE NEGÓCIO DEVE RESPONDER ÀS SEGUINTES PERGUNTAS:

1.
COMO VOCÊ
ESPERA
QUE SEU
PRODUTO SEJA
RECONHECIDO?

O QUE EM
PARTICULAR
DIFERENCIA
SEU PRODUTO
OU SERVIÇO DA
CONCORRÊNCA?

3. QUAL É O SEU NICHO NO MERCADO?

QUAIS
NECESSIDADES
O PRODUTO
OU SERVIÇO
ATENDE? QUAL O
BENEFÍCIO PARA
O CLIENTE?

"Clientes não compram um produto ou serviço em si, mas seus benefícios. Clientes pagam para ter seus problemas e necessidades solucionados (por meio do produto ou serviço)."



Vinod Khosla "Ninguém quer pagar por um não problema"

CONCEITO DE NEGÓCIO

POR EXEMPLO, NÃO BASTA DIZER APENAS:

"Quero abrir uma consultoria de gestão."

ISSO DIZ POUCO AO OUVINTE!

ESSA VERSÃO DIZ MUITO MAIS AO OUVINTE DO QUE A PRIMEIRA!



"Quero abrir uma consultoria de gestão que forneça serviços de planejamento estratégico a empresas de médio porte na região de Blumenau. Cada time de consultores é criado sob medida para satisfazer as necessidades únicas do cliente. O objetivo será ajudar a aprimorar a eficiência e instituir processos de inovação e mudança que resultem em redução de custos e aumento nas vendas"

CONCEITO DE NEGÓCIO

IDENTIFICA O PROPÓSITO E AS CARACTERÍSTICAS ÚNICAS DO NEGÓCIO

_O que é o meu produto/serviço e o que ele faz?



_Em que ele é diferente de outros produtos/serviços?

_Quem o comprará?

_Porque eles o comprarão?

_Como o produto/ serviço será promovido e vendido/oferecido?



PROCURE SER O MAIS ESPECÍFICO POSSÍVEL PARA FORNECER UMA IMAGEM ABRANGENTE DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO. VEJA OS EXEMPLOS ABAIXO:

VAGO .O melhor restaurante italiano	DESCRTIVO .Um restaurante italiano localizado em uma construção reformada do século XIX que oferece culinária do norte da Itália.
.Supervisão para projetos de construções comerciais	.Engenharia de qualidade, gerenciamento de projeto e gerenciamento de controle de custos para a indústria da construção
.Planejador de eventos de qualidade	.Planejador de eventos corporativos para ajudar empresas a preparar e executar bem-sucedidas conferências, reuniões e fins de semana corporativos

Quais perguntas podem ajudar a formular a razão de ser do produto/serviço e seus diferenciais?



PARA EXPLICAR O PROPÓSITO DO PRODUTO OU SERVIÇO, RESPONDA A PERGUNTA:

"Qual problema/necessidade o produto/serviço é capaz de satisfazer?

PARA EXPLICAR OS DIFERENCIAIS DO PRODUTO OU SERVIÇO, RESPONDA:

"O que o torna único – melhor do que a concorrência?"

"Qual é a essência dessa diferença?"

"Meu produto ou serviço oferece recursos adicionais que resultam em novos benefícios para o cliente? Quais seriam esses benefícios?"

CONCEITO DE NEGÓCIO

PROVE QUE SEU PRODUTO FUNCIONA



1.
Um novo produto
ou serviço precisa
ter boa
performance e se
encaixar nas
práticas correntes
para ser aceito no

mercado.

Se um produto
ou serviço se alinha
bem em um mercado
existente, haverá menor
resistência a ele.
Os produtos que exigem
que os consumidores
mudem sua forma de
agir ou pensar levam
mais tempo para serem
adotados.

As únicas pessoas que vão poder dizer de fato que o seu produto ou serviço funciona e atende às suas necessidades é o seu potencial cliente! Esteja sempre perto dele para facilitar o seu caminho.

FALHAS CRUCIAIS NO CONCEITO DE NEGÓCIO

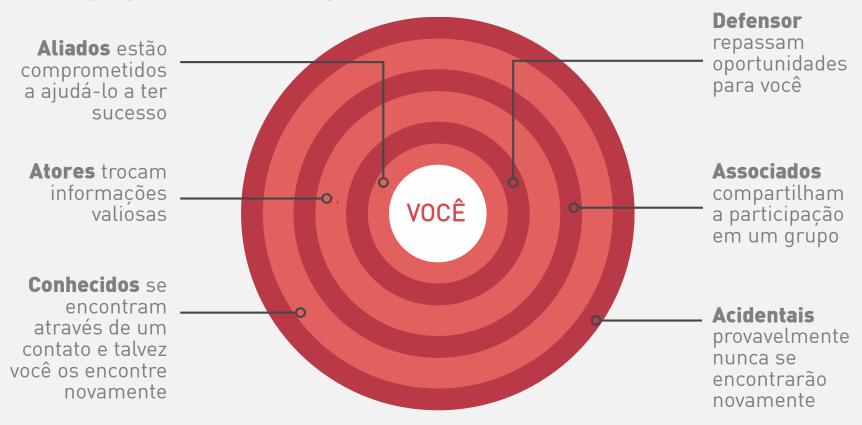


- _NÃO HÁ NECESSIDADE REAL
- _NÃO FUNCIONA
- _ARMADILHAS MERCADOLÓGICAS EM POTENCIAL
- _ECONOMIA INOPORTUNA
- _FALTA DE PROTEÇÃO INTELECTUAL
- _OBSOLESCÊNCIA
- _POSSÍVEIS PROBLEMAS DE INSTALAÇÃO
- _REQUER APRENDIZADO
- _REQUER MUDANÇAS NO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR
- _SUPOSIÇÕES EQUIVOCADAS
- _INCONVENIÊNCIA
- _NECESSIDADE DE ATENDIMENTO



Com quem você pode validar todos esses pontos?
Como você pode construir uma rede com pessoas que possam te ajudar?

CONSTRUINDO MINHA REDE DE RELACIONAMENTO



Baseado no livro Make Your Contacts Count [Aproveite seus contados] de Anne Baber e Lynne Waymon [AMACOM, 2002]. www.contactscount.com. Usado com permissão



CONSTRUINDO MINHA REDE DE RELACIONAMENTO

COMO ESTABELECER UMA REDE PESSOAL?

MENTORES E CONSELHEIROS

As vezes você se dedica tanto aos detalhes de seu empreendimento que lhe falta uma visão mais ampla do ambiente de negócio em que está atuando.
Uma rede de mentores e conselheiros é fundamental para oferecer um ponto de vista mais geral e objetivo.

OUTROS PROFISSIONAIS

Estabelecer uma rede de profissionais que ofereçam as informações mais atualizadas também é uma maneira excelente de descobrir tendências e oportunidades. Tal rede ajuda a buscar oportunidades no atual cenário e oferece um feedback útil em relação a elas.





_Começou a vislumbrar ideias que poderiam se transformar em grandes oportunidades de carreira para você e também em um novo negócio inovador e de alto impacto.

_Você precisa definir o produto ou serviço baseado em sua singularidade, sua funcionalidade e na necessidade do consumidor.

_Você deve ser capaz de descrever com clareza a natureza exata de seu conceito de negócio.

_Seu conceito de negócio será modificado à medida que informações adicionais ficarem disponíveis durante o processo de planejamento e ao longo do tempo como resultado de sua compreensão do mercado e da lucratividade do negócio



PARA FORMULAR SEU CONCEITO DE NEGÓCIO, RESPONDA:

- 1. O que é o meu produto/serviço e o que ele faz?
- 2. Em que ele é diferente de outros produtos/serviços?
- 3. Quem o comprará?
- 4. Porque eles o comprarão?
- 5. Como o produto/ serviço será promovido e vendido/oferecido?

O teste crucial para um conceito bem definido é mostrá-lo para outras pessoas e pedir suas opiniões de forma verdadeira e franca.

VAMOS PARA A PRÁTICA!!!!!

GASTE UM TEMPO AVALIANDO QUAIS OPORTUNIDADES SÃO ADEQUADAS A VOCÊ E SEUS OBJETIVOS, SEGUNDO OS SEGUINTES CRITÉRIOS:



- _Adequação ao seu atual conceito de negócio
- _Adequação à sua visão pessoal
- Talentos e habilidades
- _Riscos e Recompensas
- _Capacidade de estabelecer uma
 - vantagem competitiva
- _Longevidade da oportunidade
- _Potencial de crescimento



_Você refletiu sobre como desenvolver uma carreira Profissional de sucesso

_Refletiu sobre seus conhecimentos e necessidades de mercado, procurando a intersecção entre eles.

_Avaliou o fato de que um conceito de negócio em relação à sua visão pessoal deve ser uma de suas primeiras atividades.

_Você precisa definir o produto ou serviço baseado em sua singularidade, sua funcionalidade e na necessidade do consumidor.

_Você deve ser capaz de descrever com clareza a natureza exata de seu conceito de negócio.

_Seu conceito de negócio será modificado a medida que informações adicionais ficarem disponíveis durante o processo de planejamento e ao longo do tempo como resultado de sua compreensão do mercado e da lucratividade do negócio.

EXEMPLOS

SE VOCÊ QUER TER IDEIAS DA PERCEPÇÃO DE TENDÊNCIAS DE MERCADO:

T.

CasaBella comercializa móveis de design arrojado para residências de pessoas jovens com orçamentos limitados.

Permitimos que o próprio interessado faça simulações online com peças de nosso mostruário em uma planta virtual da sua casa e ainda planeje as condições do pagamento.

Samba Software trabalha com empresas que desejam suporte a softwares de baixo custo 24 horas por dia.

ELEVATOR PITCH

CURIOSIDADES MAIS UM CASE DO CHINA IN BOX

Você sabia que antes de fundador o China in Box, Shiba visitou praticamente todos os restaurantes chineses que ele encontrava pela frente?

Sua primeira curiosidade era saber quem era o consumidor, se eram orientais ou ocidentais, para ter uma noção do tamanho do mercado que ele poderia atingir.

Ficou surpreso ao notar que 80% dos clientes nos restaurantes chineses do brasil eram ocidentais.

UM EXEMPLO REAL

Veja alguns depoimentos de empreendedores sobre o início do seu negócio:



Alexandre Costa – [Day 1]
"Empreendedorismo em Todos os Sentidos"



Ozires Silva, Embraer – [Day 1] "Não desista nunca: a história da Embraer"

UM EXEMPLO REAL

Antes de prosseguirmos, vamos ver o que a ideia de negócio representa para alguns empreendedores!

QUAL O SONHO GRANDE DELES?



Ricardo Buckup, B2 "Sonho grande"



VAMOS CONHECER UM POUCO DA HISTÓRIA DE PESSOAS QUE NÃO TIVERAM MEDO DE EMPREENDER E TIRARAM AS IDEIAS DO PAPEL.

TRAILER

http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/entrevistas/aprendendo-a-ser-empreendedor/vai-que-da-teaser.

VÍDEOS INSPIRAÇÃO

http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/entrevistas/aprendendo-a-ser-empreendedor/sonhogrande-ivan-barchese-mextra

http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/entrevistas/aprendendo-a-ser-empreendedor/sonhogrande-diego-martins-acesso-digital

http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/entrevistas/aprendendo-a-ser-empreendedor/sonhogrande-rodrigo-azevedo

http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/entrevistas/aprendendo-a-ser-empreendedor/sonhogrande-ricardo-buckup-b2

http://www.endeavor.org.br/endeavor_tv/start-up/entrevistas/aprendendo-a-ser-empreendedor/-sonhogrande-caio-bonatto-tecverde

