



EMPREENDEDORISMO

WEBCONFERÊNCIA 02

Profº MsC. Daniel Campelo

EMPREENDEDOR DIGITAL



O empreendedorismo digital é visto como um ato de criar e desenvolver um negócio que funcione essencialmente na internet de forma digital, e que tenha a maioria de seus processos e procedimentos realizados neste ambiente, tendo a tecnologia como instrumento essencial de inovação para performance, sustento e perenidade do negócio.



Centro-Oeste	
DF	06
GO	05
MT	06
MS	09
Total: 26	

Sul	
PR	24
SC	17
RS	82
Total: 123	

Total no Brasil:
339 incubadoras

Norte	
AC	01
AM	03
AP	01
PA	04
RO	01
TO	04
Total: 14	

Nordeste	
AL	10
BA	11
CE	05
MA	02
PB	05
PE	12
PI	05
RN	03
SE	03
Total: 56	

Sudeste	
ES	05
MG	26
RJ	27
SP	62
Total: 120	

PARQUES TECNOLÓGICOS



STARTUPS



A startup pode ser considerada como um modelo de negócio inovador, rápido, dinâmico, que tenha escalabilidade e com o propósito de gerar muita lucratividade para o empreendedor.

INCUBADORAS

As empresas que vivem nesta área chamada de incubadora são chamadas de empresas incubadoras. Elas são auxiliadas para começar a iniciar seu próprio negócio com significativo grau de inovação.



INCUBADORAS

- Gestão empresarial e tecnológica.
- Marketing e vendas.
- Contabilidade.
- Apoio jurídico, dentre outras.



PROGRAMA DE ACELERAÇÃO

OVERDRIVES

O programa de aceleração do Overdrives busca as melhores startups em início de tração para, juntos, desenvolver estratégias que gerem valor relevante para cada negócio e seu mercado alvo.

Tem como um dos pontos fortes desenvolver, juntos, conexões com o mercado através de interações diretas, o que potencializa as oportunidade de negócio.



INVESTIDORES ANJO



- Ideia.
- Ambiente de incerteza.
- Modelo de empresa.
- Impacto no lucro.

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



- Sobreviver

- Planejamento das ações

- Público-alvo

- Sustentar

- Colocar em prática

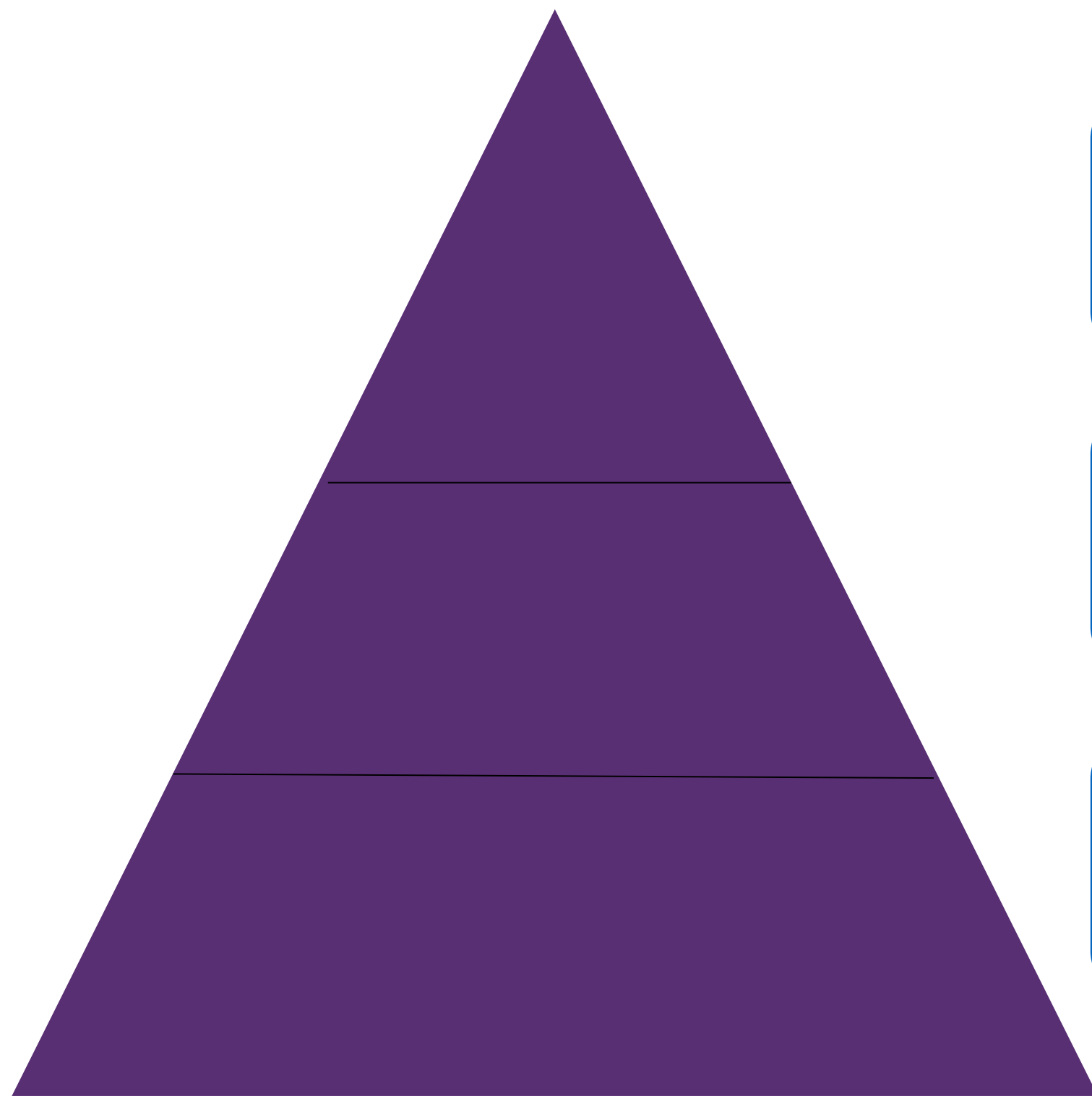
- Tomada de decisão

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



Estratégico

Tático

Operacional

- **Estratégico:** Alta administração / longo prazo.

- **Tático:** Diretores e Gerentes / médio prazo.

- **Operacional:** Chefes de setor / curto prazo.

PROCESSO DE PLANEJAMENTO

- Planejamento **Estratégico**.
- Planejamento **Tático**.
- Planejamento **Operacional**.



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO



- Agiliza decisões.
 - Aumenta a capacidade gerencial para tomar decisões.
 - Promove uma consciência coletiva.
 - Melhora a comunicação.
- Proporciona uma visão de conjunto.
 - Maior delegação.
 - Direção única para todos.
 - Melhora o relacionamento da organização com seu ambiente interno e externo.

DESENVOLVIMENTO DA **ESTRATÉGIA**

Um outro fator importante no desenvolvimento da estratégia é a definição da missão e visão da empresa:

- Missão.
- Visão.



DIAGNÓSTICO: ANÁLISE SWOT



ANÁLISE INTERNA: FCS



ANÁLISE **EXTERNA**

É imprescindível que o empreendedor busque informações importantes para complementar o seu conhecimento.

Essas informações podem ser adquiridas por meio de uma análise de mercado.

E o mais importante é que essa análise esteja alinhada com os princípios e valores dessa nova era.



TIPOS DE ORGANIZAÇÃO

- Indústria.
- Comércio.
- Serviços.



EMPRESAS GOVERNAMENTAIS (ESTATAIS)

A empresa Governamental ou Estatal é um tipo de empresa que pertence ao governo e é controlada total ou parcialmente por algum nível de governo municipal, estadual ou federal.



EMPRESA GOVERNAMENTAL



Existem dois tipos diferentes de estatais: a empresa pública e a de sociedade de economia mista.

- EMPRESA PÚBLICA.
- SOCIEDADE DE ECONOMIA MISTA.

ONG's e OSCIPS





TIPOS E FORMATOS JURÍDICOS DE EMPRESAS

TIPO	CLASSIFICAÇÃO
EMPRESÁRIO INDIVIDUAL	Exerce em nome próprio uma atividade, não tem sociedade e a responsabilidade é ilimitada, ou seja, responde com seus bens pelas obrigações assumidas. Pode exercer atividade Industrial, comercial ou de prestação de serviço, mas não de profissional intelectual. Possui faturamento anual de até R\$ 360.000,00.
MEI – MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL	É o empresário individual com receita bruta de até R\$ 81.000,00 optante pelo Simples Nacional e SIMEI.
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA (EIRELI)	Ação individual sem sócio com responsabilidade limitada.
SOCIEDADE EMPRESARIAL	É possível a atuação coletiva entre dois ou mais sócios, sendo sua responsabilidade limitada ao capital social.
SOCIEDADE SIMPLES	É possível a atuação coletiva entre dois ou mais sócios, sendo sua responsabilidade ilimitada.

OPORTUNIDADE DE **MERCADO**

- Sonho.
- Prática.
- Identificar as oportunidades.
- Ideia em prática.
- Análise de viabilidade.
 - Lucro.
- Sustentabilidade
 - Perenidade.
- Sonho pessoal.



PESQUISA DE **MERCADO**

Trata-se de um estudo que permite ao empreendedor analisar e avaliar o comportamento de mercado por meio de levantamento e investigação de fenômenos durante o processo de compra e venda de produtos e serviços.



ANÁLISE DE **VIABILIDADE**



Levando em consideração que todo empreendedor tem uma ideia que deseja colocar em prática, é importante fazer uma análise da viabilidade do negócio para ele tenha SUCESSO.

PLANO DE **NEGÓCIO**



Todo empreendedor que deseja abrir uma empresa precisa construir um instrumento com passo a passo sobre como colocar uma empresa para funcionar.

PLANO DE NEGÓCIO



- | | | |
|-------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| ■ 1. Sumário executivo | ■ 4. Plano operacional | ■ 7. Avaliação estratégica |
| ■ 2. Análise de Mercado | ■ 5. Plano financeiro | ■ 8. Avaliação do plano |
| ■ 3. Plano de Marketing | ■ 6. Construção de cenários | |

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

Para a elaboração do plano de negócios, é importante se elabore um documento inicial com um resumo sobre o empreendimento: O SUMÁRIO EXECUTIVO.



2. ANÁLISE DE **MERCADO**



Trata-se de um estudo que permite ao empreendedor analisar e avaliar o comportamento de mercado por meio de levantamento e investigação de fenômenos durante o processo de compra e venda de produtos e serviços.

3. PLANO DE MARKETING

O plano de marketing é muito importante para a empresa, pois é por meio dele que os produtos e serviços são divulgados.



4. PLANO OPERACIONAL



- Arranjo físico.
- Capacidade produtiva.
- Processos operacionais.
- Necessidade de Pessoal.

5. PLANO FINANCEIRO

Esta parte do planejamento de negócios é um pouco mais detalhada e extensa do que as demais.



5.1 TIPOS DE CUSTOS



- Custo fixo.

- Custo variável.

- Custo marginal.

6. CONTRUÇÃO DE CENÁRIOS



Uma análise de tendências com base em informações do mercado para a criação de novos produtos e serviços que respondam de forma rápida e eficiente às demandas do mercado.

7. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Refere-se à análise da estratégia utilizando a matriz S.W.O.T.



8. AVALIAÇÃO DO PLANO



Avaliar se o plano de negócios está alinhado e se responde as dúvidas da empresa, preparando o empreendedor para colocar seu sonho em prática.

CONDIÇÕES DA TOMADA DE DECISÃO



- Ambiente de certeza.

- Ambiente de risco.

- Ambiente de incerteza.

OBRIGADO(A)



Profº MsC. Daniel Campelo

Professor EAD

Empreendedorismo



UNINABUCO UNAMA UNINASSAU UNIVERITAS UNG UNINORTE