



DICAS E FERRAMENTAS PARA MONTAR SEU PRIMEIRO MODELO DE NEGÓCIOS



Comportamentos Empreendedores



10 características, segundo o Sebrae são:

- 1. Busca de Oportunidades e Iniciativa**
- 2. Persistência**
- 3. Correr Riscos Calculados**
- 4. Exigência de Qualidade e Eficiência**
- 5. Comprometimento**
- 6. Busca de Informações**
- 7. Estabelecimento de Metas**
- 8. Planejamento e Monitoramento Sistemáticos**
- 9. Persuasão e Rede de Contatos**
- 10. Independência e Autoconfiança**

Comportamentos Empreendedores



Visão de futuro

- O que eu quero ser?
- O que eu quero ter?
- Onde e com quem eu quero estar?
- O que eu quero fazer?

**Quanto mais idealizadora,
coerente e apaixonada for sua
visão, mais poderosa ela será .
É importante ter clareza de Visão**

**Ter sonhos.
Isso alimentará seu foco.**

Comportamentos Empreendedores



Questões

- De onde surgiu sua idéia?
- Qual a oportunidade explorada?
- Quem é o cliente?
- O que o cliente busca?
- Qual a dor que você quer sanar?
- Qual a inovação que você traz?

Importante:

- que haja identidade entre a idéia e os própositos do empreendedor
- Atendimento de necessidades

CANVAS

Quem Ajuda Você

Parcerias Principais

O que você faz

Atividades Chave

Quem é você e o que você possui

Recursos Principais

Como você os ajuda

Proposta de Valor

Como vocês interagem

Relacionamento com o cliente

Como chegam até você e como você entrega

Canais

Quem você ajuda

Clientes

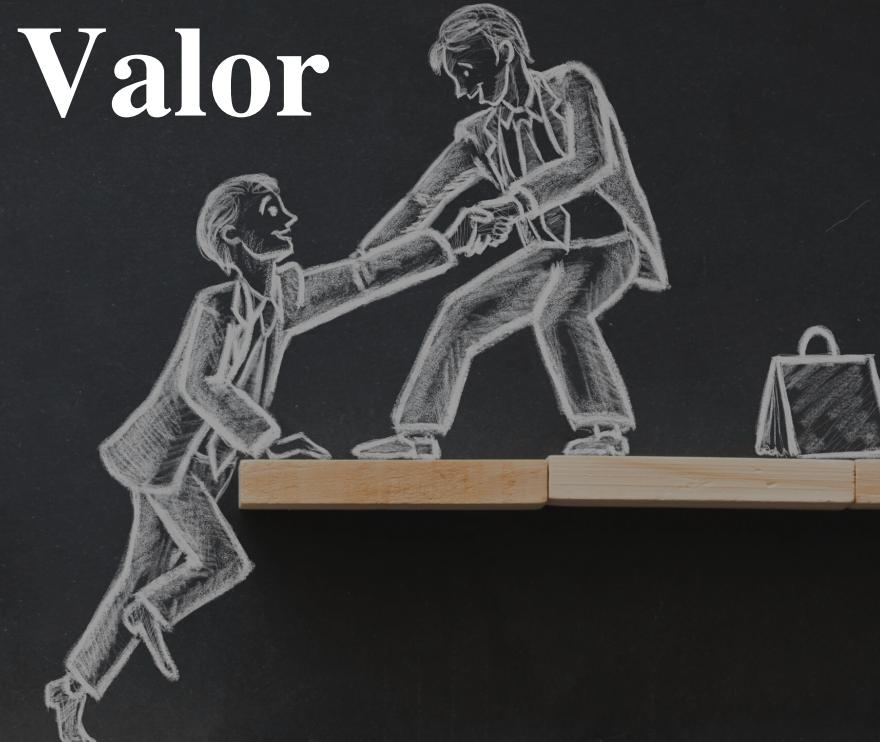
O que você oferece

Estrutura de Custos

O que você ganha

Fontes de Receitas e Benefícios

Proposta de Valor



- Diferencial Competitivo
- Benefícios que o cliente enxerga
- Experiências oferecidas
- Não pode ser genérica
- Precisa haver um olhar atento ao cliente, ao propósito, criar condições de atendê-lo.
- Ter comprometimento com seu cliente.

Ferramentas

Autoconhecimento:

- Canvas Pessoal
- Propósito - Ikigai
- Roda da Vida
- Linha da Vida
- Janela de Johari

Modelo de Negócios:

- Canvas
- Proposta de Valor e Segmento de Clientes
- Ferramentas de Análise - Stemp - MacroAmbientes
- SWOT/FOFA - Forças/Oportunidades Fraquezas/Ameaças
- Jornada do Cliente - para Validações
- Design Thinking
- Modelo das 4 ações - Estratégia do Oceano Azul
- Scrum
- Sprint



Dicas de leitura

- Startup: Manual do Empreendedor - Steve Blank
- Business Model Generation - Alex Osterwalder, Yves Pigneur
- Value Proposition Design: Como Construir Propostas de Valor Inovadoras - Alexander Osterwalder, Greg Bernarda, Yves Pigneur
- Startup Enxuta - Eric Ries
- Design Thinking - Tim Brown
- Organizações Exponenciais - Michael S. Malone, Salim Ismail, Yuri Van Geest
- Scrum - Jeff Sutherland, JJ Sutherland
- The service startup - Tenny Pinheiro
- Sprint - Jake Knapp
- Mindset: A Nova Psicologia do Sucesso - Carol Dweck



A photograph showing several people in athletic gear climbing over a high wooden wall. One person in a yellow shirt is at the top left, another in a white tank top is in the center, and a man in a black tank top is on the right. A woman in a pink shirt and shorts is seen from behind, climbing up the wall. The background shows a clear sky.

Dicas

- Busque auto-conhecimento contínuo
- Mantenha e cultive sua rede de contatos
- Busque ajuda
- Participe de comunidades de empreendedores,
Startup Weekend, Sebrae, Endeavor,
AbStartups



SUCESSO e Muito Obrigada!

- Dúvidas?
- Contato:

claudia@savant.com.br

