

ATITUDE EMPREENDEDORA

Aula 7

Prof. Adriane Ossani



Quais são os tipos de
Empreendedores?



EMPREENDEDOR NATO (MITOLÓGICO)



- Suas **histórias** são brilhantes e, muitas vezes, começaram do nada e criam grandes impérios.
- **Começam a trabalhar muito jovens** e adquirem habilidade de negociação e de vendas.
- São **visionários, otimistas**, estão **à frente do seu tempo** e comprometem-se 100% para realizar seus sonhos.



Exemplos: Steve Jobs (apple), Bill Gates (Microsoft), Walt Disney (Disney), Larry Page (Google), Jeff Bezos (Amazon)...

EMPREENDEDOR QUE APRENDE (INESPERADO)

- É normalmente uma pessoa que, quando menos esperava, se deparou com uma oportunidade de negócio e tomou a decisão de mudar o que fazia na vida para se dedicar ao negócio próprio;
- É o caso clássico de quando a oportunidade bate à porta.
- É uma pessoa que **nunca pensou em ser empreendedor** e recebe **convite** para uma sociedade ou **percebe** que pode criar um negócio próprio.



EMPREENDEDOR SERIAL (CRIA NOVOS NEGÓCIOS)

- O empreendedor serial é aquele **apaixonado não apenas pelas empresas que cria, mas pelo ato de empreender.**
- É uma pessoa que **não se contenta** em criar **um negócio** e ficar à frente dele.
- Prefere os **desafios e a adrenalina** envolvidos na criação de **algo novo.**
- **Atento a tudo** o que ocorre...a expressão “**tempo é dinheiro**” cai como uma luva.
- Não é incomum ter várias histórias de **fracasso**, mas servem de estímulo para a superação do próximo desafio.



EMPREENDEDOR SOCIAL

- O empreendedor social tem como **missão de vida** construir um **mundo melhor** para as pessoas.
- Tem o desejo de **mudar o mundo criando oportunidades** para quem não têm acesso. Suas **características são similares** às dos demais empreendedores, mas a **diferença** é que se realizam vendo seus projetos trazerem resultados para os outros e não para si próprios.



EMPREENDEDOR POR NECESSIDADE

- O empreendedor por necessidade **cria o próprio negócio porque não tem alternativa.**
- Geralmente **não tem acesso ao mercado** de trabalho ou foi demitido...não restando outra opção a não ser trabalhar por conta própria.
- Geralmente se envolve em **negócios informais**, desenvolvendo tarefas simples, prestando serviços e conseguindo como **resultado pouco retorno financeiro.**



EMPREENDEDOR POR NECESSIDADE

- Muitas vezes é **problema social** para os países em desenvolvimento, pois apesar de ter iniciativa, trabalhar arduamente e buscar de todas as formas a sua subsistência e a dos seus familiares, **pouco contribui** para o **desenvolvimento econômico**.
- As **iniciativas empreendedoras** são **simples**, **pouco inovadoras**, muitas vezes não contribuem com impostos e outras taxas, e acabam por **inflar as estatísticas empreendedoras** de países em desenvolvimento, como o Brasil.



EMPREENDEDOR HERDEIRO (SUCESSÃO FAMILIAR)

- O empreendedor herdeiro recebe logo cedo a **missão de levar à frente o legado** de sua família.
- O desafio do empreendedor herdeiro é **multiplicar o patrimônio** recebido.
- O empreendedor herdeiro **aprende** a arte de empreender **com exemplos da família** e, geralmente, segue seus passos.



EMPREENDEDOR HERDEIRO (SUCESSÃO FAMILIAR)

- Muitos começam **bem cedo** e acabam por **assumir cargos de direção ainda jovens**.
- **Alguns têm senso de independência** e desejo de inovar, de **mudar as regras do jogo**. **Outros são conservadores e preferem não mexer** no que tem dado certo.
- Esses extremos mostram que existem variações no perfil do empreendedor herdeiro.



EMPREENDEDOR NORMAL (PLANEJADO)

- “Normal” do ponto de vista do que se espera de um empreendedor, mas não necessariamente do que se encontra nas estatísticas gerais sobre a criação de negócios (a maioria dos empreendedores).
- É o empreendedor que “faz a lição de casa”, que busca minimizar riscos, que se preocupa com os próximos passos do negócio, que tem uma visão de futuro clara e que trabalha em função de metas.



EMPREENDEDOR CORPORATIVO ou INTRAEMPREENDEDOR

- O empreendedor corporativo tem ficado **mais em evidência** nos últimos anos, devido à **necessidade das organizações de se renovar, inovar e criar novos negócios**.
- Trabalham de olho nos resultados para **crescer no mundo corporativo**.
- Assumem **riscos** e têm o **desafio** de lidar com a **falta de autonomia**, já que nunca terão o caminho 100% livre para agir.



A group of business professionals in an office setting. A man in a suit and tie is on the left, gesturing with his hand. A woman in a grey blazer is in the center, holding a smartphone. Another person is on the right, partially visible. They are gathered around a table with a tablet, a smartphone, and coffee cups. The text "E você? Se enxergou em algum tipo de empreendedor?" is overlaid in white.

E você? Se enxergou em algum tipo de empreendedor?

REDE DE CONTATOS





Network | Rede de Contatos

Origem:

- Net (rede) +work (trabalho) = rede de contatos ou rede de relacionamentos.
- Rede: Pessoas conectadas
- Troca: Informações, conhecimentos – estabelecer um relacionamento, vínculo.
- Onde: Cursos (faculdade), eventos sociais, redes sociais (linkedin), grupos de aplicativos de mensagens e atc.



Identificar as pessoas que estamos conectadas.

- 1º Grau: pessoas que estamos conectadas diretamente - existe um vínculo.
- 2º Grau: vocês se conhecem, mas não existe um vínculo, um relacionamento estabelecido. Conhecidos.
- 3º Grau: pessoas que conhecemos, mas que não nos conhece. Desejamos ter essa conexão.

Vídeo: Adriana Cubas | Networking





Identificar as pessoas que estamos conectadas.

- Vamos fazer este mapeamento? Pense na sua carreira profissional (curso que está desenvolvendo e/ou o trabalho atual) e comece a mapear a sua rede.
- Mapeie a sua rede, as suas conexões de primeiro, segundo e terceiro graus!