

Atividade: **Processo Empreendedor**

Disciplina: *Fundamentos do Empreendedorismo*

Turma: 5º ADS (Análise e Desenvolvimento de Sistemas)

Aluno: Vinícius Soares

Tipo: Questões Discursivas

Questões:

1. Explique com suas palavras o que é o processo empreendedor e quais são as principais etapas que o compõem. Pense desde a identificação de uma oportunidade até a consolidação do negócio.

R: O processo empreendedor é uma jornada quase sempre árdua, reunindo diversas habilidades técnicas e de relacionamento, de forma a sempre entregar mais e melhor, com sua solução/ inovação. É sobre resistir aos obstáculos e continuar investindo na sua ideia, para fazê-la tomar forma, e seguir crescendo.

Com relação às suas etapas, temos primeiro a fase de inquietação/ideação, onde o empreendedor já vive algum problema que sente que pode intervir, ou mesmo identifica uma oportunidade no mercado, sendo em grandes empresas ou “no mercado do amigo ali da esquina”. Depois, temos a fase do real desenvolvimento da ideia, talvez alguns protótipos, pesquisas, elaboração de modelo de negócios, dentre outros. Então, sobra a parte financeira para finalmente lançar e sustentar a operação da ideia no mercado, e finalmente, a sua manutenção, incrementando outras ideias e soluções a fim da mesma não ser ultrapassada por outras.

2. De que forma a identificação de oportunidades pode ocorrer na área de Análise e Desenvolvimento de Sistemas? Cite exemplos práticos de ideias ou soluções que podem surgir a partir de problemas reais.

R: Muitas vezes, ao ter muito contato com um negócio, algum fluxo ou processo de uma organização, acabamos percebendo alguns pontos que acarretam em falhas, etapas que poderiam ser automatizadas para maior eficiência, e até mesmo novas ideias para introduzir uma diferenciação com relação à concorrência.

Por exemplo, possuo uma ideia pessoal para automatizar fluxos de ideação, desenvolvimento, correção e lançamento de conteúdo em uma empresa de marketing, de dois amigos próximos, como convivo um pouco e escuto sobre os problemas da empresa, tenho uma visão privilegiada.

Em outros casos, podemos ao longo do dia, perceber algumas outras tendências tecnológicas que não estão implementadas na nossa cidade, por exemplo. Uso do NFC para substituir passagem de ônibus, adição de funcionalidades em sistemas de farmácias, lojas, etc.

3. O planejamento é uma fase essencial do processo empreendedor. Quais elementos você considera mais importantes no planejamento de uma startup de tecnologia? Justifique sua resposta.

R: É imprescindível ter planos para inovação contínua nesse caso, pois a tecnologia avança muito rápido, e quem adota alguma solução primeiro pode estar tomando o capital daquele nicho apenas para si, num primeiro momento, e criando quase um monopólio.

Portanto, as pessoas que formam o time da startup também devem ser disruptivas, atualizadas tecnologicamente (não só o time de desenvolvimento mas o RH, gerência, etc.), e por serem tão especializadas, também devem ser bastante valorizadas.

A previsão de gastos financeiros é muito importante, porém não tanto como já foi, em alguns casos. Pois no início a compra de notebooks, aluguel de escritórios e mais, podem drenar o caixa, porém a escalabilidade da solução, quando baseada em nuvem, cresce suavemente com o número de usuários e proporcionalmente ao seu lucro.

4. Na sua visão, quais características pessoais são fundamentais para um profissional de ADS se tornar um empreendedor de sucesso? Relacione com o perfil de empreendedores da área de tecnologia (ex.: Bill Gates, Elon Musk, ou brasileiros como Romero Rodrigues – Buscapé).

R: Ter e saber fazer networking e branding, resiliência, ser autodidata e curioso, ter paixão pelo negócio (ou no mínimo pelo dinheiro), e ter conhecimento arquitetural/específico e humano. Por exemplo, admiro a trajetória do Filipe Deschamps, um desenvolvedor que soube articular sua carreira em cima de funções técnicas, e após isso, no seu canal no YouTube, desenvolver e muito seu branding, se tornando muito conhecido no universo de desenvolvedores brasileiros.

E com isso, hoje em dia possui a “autoridade” e influência de vender um curso altamente bem avaliado de R\$3000,00.

5. Imagine que você vai criar uma solução tecnológica (app, sistema ou plataforma) para resolver um problema de sua comunidade ou de uma empresa. Descreva brevemente:

- a) o problema identificado;
- b) a solução proposta;
- c) quais etapas do processo empreendedor você seguiria para transformar essa ideia em um negócio real.

R: Voltando ao primeiro exemplo citado na questão 2, temos:

- a) Muito trabalho manual para coletar as solicitações dos clientes da empresa, passar para os designers e manter o histórico disso, devolver para o cliente aprovar ou não, agendar ou publicar em redes sociais, e mais. Além de falta de padronização nas artes, é uma bagunça no armazenamento em nuvem da empresa, em alguns casos até desrespeitando a LGPD;
- b) Criar um sistema que possa receber e automatizar grande parte desses processos via Whatsapp, com integração com o software de gestão Asana, interação com o Photoshop, API's de redes sociais e armazenamento em nuvem, e mais;
- c) Realmente validar a necessidade das funcionalidades na rotina da empresa, talvez “cortando” coisas não tão relevantes no início, iterar e testar bastante para no lançamento ter um produto sólido, e investir primeiramente em tecnologia e pessoas, cada um com seu próprio computador ou de maneira até compartilhada, para melhores condições no futuro, tendo a solução aprovada e gerando lucro. Provavelmente tentar entrar em contato com mentores e administradores no início

para avaliar a viabilidade da ideia, e com investidores anjo no meio-final do processo.