

EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
SEBRAE

Oficina

Viagem ao Mundo do Empreendedorismo



Material
do(a)
Participante

SEBRAE

Oficina
Viagem ao Mundo do
Empreendedorismo

Material do(a) Participante

© 2020. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE.

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei no 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – 70.200-645 – Brasília / DF
Telefone: 0800 570 0800
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

José Roberto Tardos

Diretor-Presidente

Carlos Carmo Andrade Melles

Diretor-Técnico

Bruno Quick Lourenço de Lima

Diretor de Administração e Finanças

Eduardo Diogo

Unidade de Cultura Empreendedora

Gerente

Gustavo Cezário

Gerente-Adjunto

Augusto Togni

Unidade de Gestão de Soluções

Gerente

Diego Wander Demétrio

Equipe Técnica

Thelmy Arruda de Rezende

Consultora Conteudista

Márcia Malvina Alves Cavalcante

Consultora Educacional

Maria Luiza Rodrigues Ferreira do Valle

Editoração

Lourdes Hungria

Projeto Gráfico

Grupo Informe Comunicação Integrada Ltda

Diagramação

Carlos Girão

Sumário

 Apresentação	7
 Sugestões de bibliografias e suportes de aprendizagem	8
 Glossário	10
 Bibliografia	11
 Anexos	12
Anexo 1 - Atividade 2 – A zona de conforto	12
Anexo 2 - Atividade 2 – A zona de conforto	13
Anexo 3 - Atividade 3 – Uma incrível viagem.....	16
Anexo 4 - Atividade 4 – Para organizar o pensamento.....	17
Anexo 5 - Atividade 4 – Para organizar o pensamento.....	19
Anexo 6 - Atividade 5 – Ser um(a) empreendedor(a)	21
Anexo 7 - Atividade de Encerramento	23



Apresentação

Imagine se pudéssemos desenhar um mundo novo. Completamente novo. E se tudo estivesse ao contrário? E se houvesse uma maneira muito mais deliciosa, linda e recompensadora de viver nossas vidas? Imagine se todos os dias pudéssemos pular da cama com uma vontade inexplicável de aprender e crescer.

A vida é um presente. Muitas vezes nos esquecemos disso, preocupados com pequenos problemas do dia a dia em uma sociedade cheia de regras e expectativas, em vez de lembrar que as escolhas são nossas, e de mais ninguém.

Uma das melhores coisas dessa vida é a capacidade que temos de sonhar e de acreditar que tudo é possível. Esse é, sem dúvida, o maior bem que possuímos.

E sabe o que é o mais legal? Quando se trata de sonhos, o que mais conta não é somente alcançá-los, mas o prazer das aprendizagens conquistadas ao longo da jornada. A jornada é, no final, a nossa vida.

Por isso, agarre-se em seus sonhos com toda intensidade. Não se preocupe se algumas pessoas não conseguirem entendê-los, o importante é que eles façam sentido para você. Quando isso acontece, a jornada é simplesmente deliciosa!

Mas qual é o segredo para você realmente se agarrar aos seus sonhos sem se preocupar com um milhão de outras coisas? Ah, a solução é mais simples do que você imagina. O mundo está cada vez mais carente de pessoas que sejam capazes de promover transformações, mas, essas transformações devem ocorrer primeiro em você, e, só assim poderá inspirar o meio onde vive e as pessoas com quem se relaciona.

Na Oficina **Viagem ao Mundo do Empreendedorismo** você terá acesso a diversas informações que serão capazes de lhe ajudar a sonhar e realizar coisas incríveis na sua vida. Nela são abordados temas de empreendedorismo, assim como realizado um teste de perfil empreendedor.

Também sugerimos outras fontes de consulta para que você possa aprofundar o seu conhecimento sobre o tema, assim como a indicação de outras oficinas que poderão ajudá-lo(a) a conquistar os seus sonhos.

Desejamos muito sucesso e boas escolhas na sua caminhada empreendedora!

Equipe Sebrae de Educação Empreendedora



Sugestões de bibliografias e suportes de aprendizagem

Ebooks

Os materiais podem ser acessados pelo link: <http://bit.ly/2Q6Lngc>

- 1) Como agir de maneira empreendedora (PDF)
- 2) Manual para jovens sonhadores (PDF)
- 3) Dicionário de valores (PDF)
- 4) A menina do Vale (PDF)
- 5) Produtividade sem enrolação (PDF)
- 6) Empreendedorismo – dando asas ao espírito empreendedor (PDF)
- 7) Roube como um artista (PDF)
- 8) Ideias que colam (PDF)
- 9) A única coisa – o poder do foco (PDF)
- 10) Trabalhe 4 horas por semana (PDF)
- 11) Free – o futuro dos preços (PDF)
- 12) Pense e enriqueça (PDF)
- 13) Comece pelo porquê (PDF)

Livros

CHOPRA, Deepak. *As sete leis espirituais do sucesso*. Editora Best Seller, 2014.

COVEY, Stephen R. *Os 7 hábitos das pessoas altamente eficazes*. Editora Best Seller, 2016.

FERRISS, Timothy. *Trabalhe 4 horas por semana*. Planeta Editora, 2015.

FRANKL, Viktor E. *Em busca de sentido: Um psicólogo no campo de concentração*. Editora Vozes, 1990.

HILL, Napoleon. *Quem pensa enriquece*. Fundamento Editora, 2015.

HILL, Napoleon. *As leis do sucesso*. Faro Editora, 2017.

MCKEOWN, Greg. *Essencialismo*. Editora Sextante, 2015.

RUBIN, Débora. *O florista da web*. A história de Clóvis Souza, fundador da Giuliana Flores. Matrix Editora, 2013.

Vídeos

1. Qual o seu propósito: <https://youtu.be/D4gnX9FRLYk> - acessado em 24 de outubro de 2019

2. A coragem de viver o seu propósito: https://youtu.be/mVX_mnxMDyo - acessado em 24 de outubro de 2019

3. Como mudar sua vida em um passo: <https://youtu.be/CJ7DeIVD5vc> - acessado em 24 de outubro de 2019

4. Como os líderes inspiram ação: <https://bit.ly/1O4OXAE> - acessado em 24 de outubro de 2019

Notícias

1. 400 ideias de negócios: <https://glo.bo/2MEMPnU> - acessado em 24 de outubro de 2019



Glossário

5W2H – basicamente, é um checklist de determinadas atividades que precisam ser desenvolvidas com o máximo de clareza possível por parte dos envolvidos. Ele funciona como um mapeamento destas atividades, onde ficará estabelecido o que será feito, quem fará o quê, em qual período de tempo, em qual área e todos os motivos pelos quais esta atividade deve ser feita. Depois, deverá figurar nesta tabela como será feita esta atividade e quanto ela custará em termos financeiros. Os cinco “Ws” representam (em inglês): o que (what), por que (why), onde (where), quando (when) e quem (who). Já os dois “Hs” indicam: como (how) e quanto custa (how much)

Genuíno – puro; natural; sem mistura nem alteração; próprio, natural, verdadeiro; legítimo, exato; franco; sincero

Bibliografia

AZEVEDO, João Humberto; VINÍCIUS, Mário. Os dez mandamentos. Exportar & Gerência, Brasília, n. 6, mar. 1999.

BAUCIA, Alfredo. David contra Golias: o caso do Mastersux. In: GRACIOSO, Francisco (Org.). Grandes sucessos da pequena empresa: histórias reais. Brasília: SEBRAE, 1995.

BERGAMASCO, Cláudia. Esses milhões que movem o mundo. Pequenas Empresas Grandes Negócios. São Paulo, ano XII, n. 144, p. 18-26, jan. 2001.

CHIAVENATO, Idalberto. Vamos abrir um novo negócio? São Paulo: Makron Books, 1994.

COLLINS, James; PORRAS, Jerry. Feitas para durar: práticas bem-sucedidas de empresas visionárias. Rio de Janeiro: Rocco, 1995.

HILL, Napoleon. A lei do triunfo. 8. ed. Rio de Janeiro: José Olympio, 1991.

IBRAHIM, A., and J. GOODWIN. (1986). Perceived causes of success in small business. American Journal of Small Business, 11 (Fall), 41-50.

KOTLER, Philip. Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle. São Paulo: Atlas, 1994.

LACOMBE, Francisco; HEILBORN, Gilberto. Administração: princípios e tendências. São Paulo: Saraiva, 2003.

LEVITT, Theodore. A imaginação de marketing. São Paulo: Atlas, 1986.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. Administração de pequenas empresas. São Paulo: Makron Books, 1997.

MEYER, Michael. O complexo de Alexandre. Rio de Janeiro: Record, 1992.

MORRIS, M. J. Iniciando uma pequena empresa com sucesso. São Paulo: Makron Books; McGraw-Hill, 1991.

SLACK, Nigel et al. Administração da produção. São Paulo: Atlas, 1997.

YOUNG, Stanley. Administração: um enfoque sistêmico. São Paulo: Pioneira, 1997.



Anexos

Material do(a) Participante

- **Anexo 1 – Atividade 2 – A zona de conforto**

O galho¹

Um rei foi presenteado com dois jovens falcões.

Este, imediatamente contratou um mestre em falcões para treiná-los.

Depois de vários meses, o instrutor disse ao rei que um dos falcões foi bem-educado, mas não sabia o que estava acontecendo com o outro.

Desde que ele tinha chegado ao palácio, ele não havia se mudado de galho, ainda tinha que levar a comida diariamente a ele.

O rei chamou diversos curandeiros, especialistas em aves, mas nenhum pode fazer o pássaro voar. Desesperado, ele emitiu um decreto proclamando uma recompensa para aqueles que fizessem o falcão voar.

Na manhã seguinte, o rei viu o pássaro voando em seus jardins.

– Traga o autor deste milagre! Ordenou o rei.

Apareceu diante dele um simples camponês. O rei perguntou:

– Como você conseguiu fazer o falcão voar? Você é um mago?

– Não foi muito difícil meu rei – disse sorrindo o homem. – Eu só cortei o galho em que ele estava.

Naquela ocasião, o pássaro foi deixado sem nenhuma alternativa senão levantar voo.

1. Fonte: <https://bit.ly/2o0dDVW> - acesso em 24 de outubro de 2019.

• Anexo 2 – Atividade 2 – A zona de conforto

Da pobreza ao sucesso

Você conhece Larissa de Macedo Machado? Talvez esse nome não lhe soe tão familiar, mas esse é o verdadeiro nome da Anitta. Sim, a musa pop brasileira de apenas 26 anos é uma das, quiçá a maior, cantora do país. Ela faz tanto sucesso que não teve tempo de ver uma casa própria ainda, segundo uma entrevista para a Veja. Ela chega a fazer 3 shows por noite, dormir 2 horas por dia e leva uma rotina rigorosa, tudo isso para manter o alto nível de uma estrela.

Ela começou a cantar ainda jovem, no bairro carioca Honório Gurgel, periferia do Rio de Janeiro. Mas nem sempre gostou do funk, ela cantava apenas o funk melody, aquele sem letras agressivas. Sem frequentar bailes e se envolver com coisas erradas, a jovem Larissa construiu sua carreira e hoje é uma celebridade internacional.

Nascida em 30 de março de 1993, Larissa de Macedo Machado, nossa querida Anitta, vem do Rio de Janeiro. A musa da música pop mais famosa do Brasil já cantava desde os 8 anos de idade, quando se apresentava no coral da igreja. Apesar de ter nascido numa favela do Rio de Janeiro, Anitta passou longe dos bailes funk. Com 16 anos ela decidiu cursar administração, chegando a ser estagiária da Vale do Rio Doce.

Filha de um vendedor de baterias de carros e mãe artesã, a cantora passou por um momento difícil quando a loja do seu pai faliu. Então teve que começar a trabalhar de vendedora para comprar roupas para trabalhar. Em 2009 a garota começou a publicar vídeos, cantando, no Youtube.

Ela adotou o nome “Anitta,” quando viu a minissérie “Presença de Anitta” Segundo a própria cantora, ela se identificava com a personagem Anita, interpretada pela atriz Mel Lisboa. Ela escolheu porque a personagem era provocadora, mas menina ao mesmo tempo, como ela descreve na letra da música “Meiga e Abusada.”

A partir daí Larissa Macedo Machado tornou-se Anitta, com o ‘t’ duplicado, para dar um tom mais artístico, segundo ela. Quando em 2010 um dos seus vídeos, cantando com um frasco de perfume chamou a atenção do DJ e empresário Batutinha, responsável por sucessos do cantor Naldo como “Amor de Chocolate.” Batutinha era DJ produtor da Furacão 2000, uma famosa produtora de funk carioca.

Trabalhando para o Furacão 2000, Anitta deu os primeiros passos rumo ao sucesso, mas não foi fácil. Ela estava fazendo shows pelo Rio de Janeiro e um considerável sucesso por lá, mas reclamava estrutura: “Eu queria ser grande, e lá a estrutura era muito precária. Eu



queria ter planejamento, estratégia”, relatou.

Em 2012 a cantora mudou de empresário, ela conheceu Kamilla Fialho, uma empresária que tinha 10 anos de experiência e agenciado cantores de funk como o Mc Sapão, do “Tô Tranquilo”. Kamilla logo percebeu o enorme potencial de Anitta e apostou alto no seu sucesso.

Porém, antes de começar a se apresentar para valer, a cantora precisaria passar por algumas mudanças que a empresária dizia ser essenciais.

Mudanças estas que incluíam alimentação balanceada, frequentar academia, fazer uma rinoplastia (cirurgia corretiva do nariz), colocar silicone e frequentar uma fonoaudióloga.

Tudo isso foi bancado por Kamilla; a empresária não revela o total, mas disse que para tirar Anitta da Furacão 2000 foram 260 mil reais. Valor este que deveria ser pago pela cantora. Mas nem Anitta acreditava que poderia fazer tanto sucesso ao ponto de pagar esse valor investido nela.

“Foi um investimento alto tanto financeiro quanto de tempo. Eu adiantei esses valores para ela, mas eu sabia que ela pagaria. Um ano atrás, já tinha certeza que ela seria a estrela que é hoje. Ela só precisava de ‘gasolina’ para deslanchar.”

“Morria de medo de dar errado e eu não conseguir pagar a Kamilla. Era muito dinheiro, eu nem sonhava em ganhar isso um dia, não tinha nem um quinto desse valor. Eu ligava para ela desesperada, falando: ‘Eu não vou ser nada’. Tinha que virar, tinha que dar certo”, diz a cantora.

Com o investimento da empresária, Anitta assinou com a produtora Warner Music. O primeiro álbum da cantora “Anitta, saiu em junho de 2013. “O Show das Poderosas”, em abril, teve um lançamento estrondoso, tornando-se a música mais tocada do país e o primeiro vídeo brasileiro a alcançar 100 milhões de visualizações no Youtube.

Segundo a cantora, “Show das Poderosas” é sobre uma garota que tinha inveja dela: “Ela me via dançar e ficava louca”. Anitta ainda é a criadora do famoso “quadrado”, passinho de funk.

Pode-se perceber em clipes, estilo musical, roupas e letras, Anitta busca muito nos artistas internacionais como Beyoncé, Katy Parry, Lady Gaga, Ke\$ha e Major Lazer.

Como na introdução de “Meiga e Abusada”, na qual é parecida com a de “Tik Tok”, da Ke\$ha, contendo no clipe referência a Katy Parry. No “Show das Poderosas” podemos notar que Anitta introduziu um sample similar ao de “Pon de Floor”, do Major Lazer. Também é muito

parecido com "Single Ladies," da Beyoncé. Isso mostra o quanto a cantora brasileira possui visão e não está presa ao estilo nacional.

Ah, e quanto ao dinheiro que a Kamilla emprestou, fazendo os investimentos... Anitta pagou tudo, sendo que hoje ela é uma das cantoras mais bem pagas do país, fazendo mais de 30 shows por mês.²

2. Fonte: <https://bit.ly/32Pxcg28> - acesso em 27 de outubro de 2019.



- **Anexo 3 – Atividade 3 – Uma incrível viagem**

Matriz 5W2H

O que será feito?	Para que?	Onde?	Quando?	Com quem?	Como será feito?	Quanto vai custar?

- **Anexo 4 – Atividade 4 – Para organizar o pensamento**

Características Empreendedoras

1. A Busca de Oportunidades e Iniciativa

O empreendedor desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades para as mais diversas situações da vida. Tem atitude de proatividade, busca possibilidades de expandir e aproveita oportunidades incomuns para aplicar na sua vida e nos seus empreendimentos.

2. A Persistência

Desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos para alcançar o sucesso. O empreendedor não desiste diante de obstáculos, reavalia e insiste ou muda seus planos para superar as dificuldades, esforça-se além da média para atingir seus objetivos.

3. Correr riscos calculados

Nesta situação o empreendedor assume desafios e responde por eles. O comportamento aqui é procurar e avaliar alternativas para tomar decisões, buscar reduzir as chances de erro, aceitar desafios moderados, com boas chances de sucesso.

4. Exigência de qualidade e eficiência

Aqui aparece a disposição do empreendedor para fazer sempre mais e melhor. Ele tem a característica de melhorar continuamente, satisfazer e exceder as expectativas das pessoas à sua volta, criar procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.

5. Comprometimento

Esta característica envolve sacrifício pessoal, colaboração com outras pessoas e esmero com parceiros e pessoas mais próximas. A atitude empreendedora aparece quando o empreendedor traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso e atua de forma firme para obtenção dos objetivos estabelecidos.

6. Busca de informações

Esta característica envolve a atualização constante de dados e informações sobre os assuntos que lhe interessam. O importante é manter-se sempre atualizado para identificação, inclusive, de novas oportunidades.



7. Estabelecimento de metas

O empreendedor sabe estabelecer objetivos que sejam claros. Assim, o empreendedor persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo, tem clara visão de longo prazo e cria objetivos que podem ser acompanhados.

8. Planejamento e monitoramento sistemáticos

O empreendedor desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados.

9. Persuasão e rede de contatos

Engloba o uso de estratégia para influenciar e persuadir pessoas e se relacionar com pessoas chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio.

10. Independência e autoconfiança

Significa desenvolver autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros, é otimista e determinado e possui confiança na sua própria capacidade.

• Anexo 5 – Atividade 4 – Para organizar o pensamento

Empresário cria bar e fatura R\$ 1 milhão vendendo porções a R\$ 10¹

Aos 35 anos de idade, pode-se dizer que o curitibano José Araújo Netto é um empreendedor experiente. Em paralelo à carreira que construiu no mercado financeiro, começou a administrar alguns bares e restaurantes, ao lado do pai e da mãe na capital paranaense, desde os 25.

Cinco anos atrás, entretanto, teve que escolher entre empreender e investir na sua carreira.

Optou pela primeira opção e decidiu tirar do papel um projeto que tinha na cabeça: ele queria investir em um modelo novo – mais enxuto e simples do que o “normal”.

Por causa da experiência anterior no setor, já sabia das “dores de cabeça” dos bares e restaurantes. Decidiu, então, que iria abrir um bar com menu menor e sem garçons. “Eu já conhecia os problemas de um restaurante. Queria um negócio mais prático, com uma operação mais barata”, afirma. Para manter o interesse do público, a saída era oferecer produtos com preços mais acessíveis.

Inspirado em modelos norte-americanos e europeus, abriu o Porks – Porco e Chope. No bar, dez opções de porções individuais e chopes artesanais. Todas as comidas custam R\$ 10. A mais pedida é a costelinha de porco com barbecue. Mas a empresa também vende mini-hambúrgueres e porções de linguiça. Os chopes variam de R\$ 5 a R\$ 20. Os fornecedores são produtores locais e as cervejas são sempre nacionais.

As primeiras unidades foram abertas em Belo Horizonte (MG), por conta da paixão mineira pela carne de porco. Deu certo. O negócio cresceu tanto na região que Netto decidiu levar o negócio para sua cidade natal, Curitiba (PR). Lá, a resposta foi tão positiva quanto.

No total, as quatro lojas próprias vendem cerca de quatro toneladas de porco e 25 mil litros de chope por mês. “Nós estamos surfando a onda da revalorização da carne de porco. A aceitação do público é muito legal”, diz o empresário. Na casa, os clientes compram e retiram as bebidas e as comidas no balcão.

A rede também usa louça descartável, diminuindo o custo com a lavagem desses produtos. Netto faz questão de comparar seu negócio aos pubs ingleses. Parte disso vem da trilha sonora – bandas de blues e rock tocam semanalmente nas unidades sem a cobrança de entrada ou couvert por parte dos clientes. “A obrigação de oferecer música boa é minha”, diz.

1. Fonte: <https://glo.bo/31NEjHu> - acesso em 27 de outubro de 2019.





O sucesso foi tanto que Netto está finalizando a formatação do negócio em franquias. A meta é que até 2019 a empresa já conte com 15 unidades pelo país. Segundo o empreendedor, os franqueados terão que seguir comprando de produtores locais. Porém, será papel da franqueadora encontrar os fornecedores.

“Vamos desenvolver, capacitar e dar a permissão oficial de parceiro do Porks. Imaginamos que o ideal seja ter uma operação por estado,” diz.

- Anexo 6 – Atividade 5 – Ser um(a) empreendedor(a)**

Teste de Perfil Empreendedor

<p align="center">Você tem perfil empreendedor ?</p> <p align="center">FONTE: Baseado no teste exposto no site http:// www.intermanagers.com.br</p>	<p align="center">Grau com que cada afirmação expressa uma característica sua</p>		
	Alto	Médio	Baixo
Eu sou ambicioso e tenho a pretensão de prospectar financeiramente.			
Gosto de adquirir novos conhecimentos.			
Avalio minhas experiências positivas e negativas e aprendo com elas.			
Tenho iniciativa própria.			
Tenho coragem para assumir riscos.			
Consigo superar derrotas e adversidades.			
Sou capaz de expressar minhas ideias de maneira clara.			
Trabalho persistentemente até alcançar um objetivo.			
Possuo a capacidade de negociar.			
Tenho habilidade para fazer novos contratos de negócios.			
Consigo bons resultados mais do que a média das pessoas.			
Tenho a capacidade de administrar pessoas.			
Confio nos outros.			
Sei compreender os erros dos outros.			
Sou capaz de fazer um elogio ou delegar uma tarefa.			
Conto com a experiência e os conhecimentos necessários nas áreas em que pretendo atuar.			
Sou capaz de fazer planos em curto e longo prazos.			
Estou sempre em busca de novas maneiras para melhorar as situações.			
Costumo fazer um controle financeiro.			
Tenho reservas suficientes para cobrir minhas despesas pessoais e da empresa até que o empreendimento seja rentável.			
Minhas família e amigos apóiam os meus projetos.			
Estou disposto a abrir mão do tempo livre, de hobbies e férias até que o negócio esteja estabelecido.			
Estou me tornando independente por vontade própria.			
Sou capaz de influenciar pessoas e liderar equipes.			
Consigo manter o controle em situações de estresse.			



Sou autocrítico.			
Compreendo a importância de desenvolver parcerias.			
NÚMERO DE OCORRÊNCIAS			

AVALIAÇÃO		
ALTO = 3 PONTOS	MÉDIO = 2 PONTOS	BAIXO = 1 PONTO

Observe suas características	
De 0 a 27 pontos	As características que você tem atualmente não são indicadas para o empreendimento de negócios próprios. Mas não desista! Identifique as suas características mais deficientes, procurando desenvolvê-las. Aceite o desafio de procurar superá-las sempre que enfrentar uma situação em que essas características sejam exigidas.
De 28 a 54 pontos	Você tem grandes chances como empreendedor, mas precisa melhorar seu conhecimento e disposição. Cursos, leituras e visitas à feiras e eventos especializados podem ajudá-lo nesse desafio. Se tudo começa com um sonho, busque conquistar as condições ideais para realizá-lo.
De 55 a 81 pontos	Parabéns! Você tem características ótimas para alguém que deseja empreender um novo negócio. Apresenta capacidade de explorar novas oportunidades, independentemente dos recursos que tem à mão. Embora isso não seja garantia de sucesso, indica que você tem espírito empreendedor. Aproveite-o e vá em busca da realização de seus sonhos.

- **Anexo 7 – Atividade de Encerramento**

Ficha de Avaliação

Projeto de Vida! Você tem um?					
De 1 a 5, qual pontuação você atribui aos seguintes aspectos:					
Aspectos	1	2	3	4	5
Criatividade					
Organização					
Apresentação					
Possibilidade de aplicação dos conhecimentos					
O que você mais gostou?					
O que você gostaria que fosse melhor?					
Deixe seu e-mail ou número de WhatsApp para receber informações de outras Oficinas (opcional)					





www.sebrae.com.br
0800 570 0800