

Módulo 6

Despertar para criar possibilidades

Ensino Médio



EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
SEBRAE

Curso
Despertar



Para começo de conversa...

Já pensou em criar possibilidades trazendo uma ideia para o real?

Hora de despertar para criar possibilidades de transformar ideias em soluções e negócios viáveis.



Sabia que...

Impactar e transformar realidades refere-se ao processo de entender como um negócio influencia seu público, assim como seus efeitos sociais, ambientais e econômicos. Esse conceito enfatiza a análise de feedbacks e a melhoria contínua para alcançar metas que respeitem e promovam o bem-estar socioeconômico.

Conceitos

Identificação

- Reflexão sobre interesses, paixões e habilidades
- Identificação de talentos e competências pessoais

Ideação

- Levantamento
- Brainstorming
- Benchmarking
- Alinhamento
- Organização

Plano de ação

- Plano de negócio
- Etapas e metas
- Organização das ações
- Checklist de recursos disponíveis e necessários

Análise de Viabilidade

- Avaliação da viabilidade das ideias geradas

Ferramentas

- Modelo de negócio
- Plano de *Marketing*
- Plano de negócio

Para despertar, é preciso:



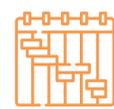
Elaborar um modelo de negócio conciso.



Entender caminhos e efeitos de uma ideia e quem ela impacta.



Dar propósito para todas as etapas de um negócio.



Analisar o público e sua relação com a marca ou empresa criada.



Criar caminhos para que a ideia seja viável economicamente, considerando a gestão e captação de recursos.

Perguntas essenciais

Como identificar o público-alvo de uma ideia?

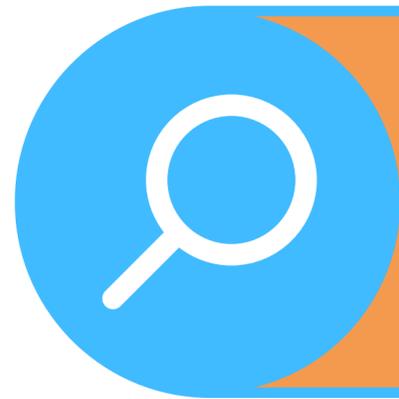
Como elaborar um modelo de negócio?

Quais são as formas de testar a viabilidade econômica de uma ideia?

O que é um plano de negócio?

Como direcionar o meu negócio para o meu público-alvo de forma viável?





Contextualizar

*para aprender o que
faz sentido.*

Estruturando uma ideia

Um problema ou uma oportunidade?

Alexandre Costa fundou a Cacau Show a partir de um empecilho: comprou uma grande quantidade de chocolate para uma entrega enorme e a produtora que fazia a encomenda para ele, deu para trás!



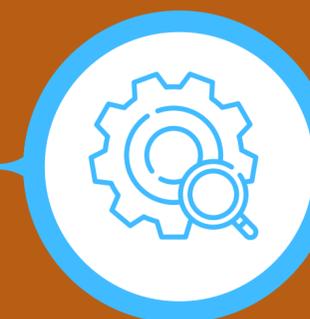
Alê, com 17 anos e tentando ajudar o negócio de doces da mãe, viu uma oportunidade de não perder uma grande venda e se arriscar na produção dos 2.000 ovinhos de páscoa prometidos para o cliente. O resultado? Um império de franquias de chocolates trufados que fatura bilhões todo ano.

1988



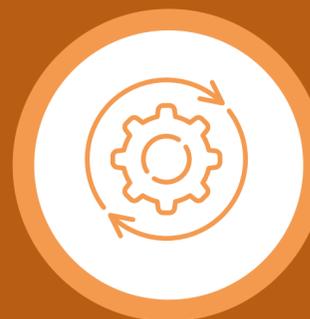
Jovem empreendedor

17 anos ajudava na venda de doces caseiros da mãe



Oportunidade de negócio

Decidiu vender ovos de páscoa terceirizados e encontrou um problema de produção



Empecilho vencido

Viu uma oportunidade e pegou um empréstimo com o tio para iniciar o negócio



Cacau Show fatura bilhões

Hoje fatura bilhões e conta com mais de 4.000 lojas da franquias

2024

Rotinas de pensamento

Vamos usar “Igual Diferente Conecta Engaja” para analisar e o estudo de caso do Alexandre Castro!



Igual

De que formas você e o entrevistado pensam de maneira igual?



Diferente

De que formas você e o entrevistado pensam de maneira diferente?



Conecta

De que formas você e o entrevistado se conectam como seres humanos?



Engaja

O que você gostaria de perguntar, sugerir, fazer ou dizer para o entrevistado?

Colocando a ideia no papel

Para que serve o modelo de negócio?

Um modelo de negócio trata-se de uma ferramenta para auxiliar a compreensão sobre o empreendimento que será desenvolvido. Normalmente é dividido em 9 campos para serem preenchidos:



Segmento de mercado:

Sua ideia contempla qual tipo de mercado?

Exemplos:
vestuário, limpeza, estética, etc.



Proposta de valor:

Do que se trata o negócio a ser desenvolvido? Qual sua ideia?

Exemplos:
uma loja de kit festa temática para aniversários e outros eventos.



Canais de distribuição:

Em qual meio seu produto alcançará o cliente final?

Exemplos:
venda pelas redes sociais com entrega via aplicativo de delivery.



Relacionamento com clientes:

Quais serão os pontos de contato com o consumidor?

Exemplos:
DM do Instagram ou atendimento apenas via WhatsApp.



Estrutura de custos:

Quanto custa a estrutura do seu empreendimento?

Exemplos:
considere o valor da compra dos insumos, mão-de-obra, contas



Fontes de receita:

Qual a origem dos recursos do seu negócio?

Exemplos:
venda de um ou mais produtos, fornecimento de um serviço



Recursos principais:

Quais recursos são essenciais para a sua empresa?

Exemplos:
equipe para mão-de-obra, ingredientes, etc



Atividades-chave:

Qual a atividade principal da empresa?

Exemplos:
venda de bombons gourmet e outros itens estruturados em kits



Principais parcerias:

Quais parcerias são fundamentais?

Exemplos:
fornecedores

Como montar um modelo de negócio?

Para montar um modelo de negócio, considere 4 perguntas de direcionamento para preencher o canvas:



Do que se trata?

Busque entender que problema essa ideia soluciona ou que valor agrega para a sociedade de forma geral. Aqui, reflita sobre o que você está cogitando que vire um empreendimento.



Para quem vou fazer?

Defina qual o público-alvo do seu empreendimento e as melhores maneiras de se relacionar com ele.



Como vou fazer?

Pontue e entenda quais os recursos, atividades e parceiros necessários para que esse empreendimento aconteça.



Quanto será investido inicialmente?

Elabore a estrutura de custo que o empreendimento irá demandar. Pontue todos os possíveis gastos iniciais e valores correspondentes para cada item.

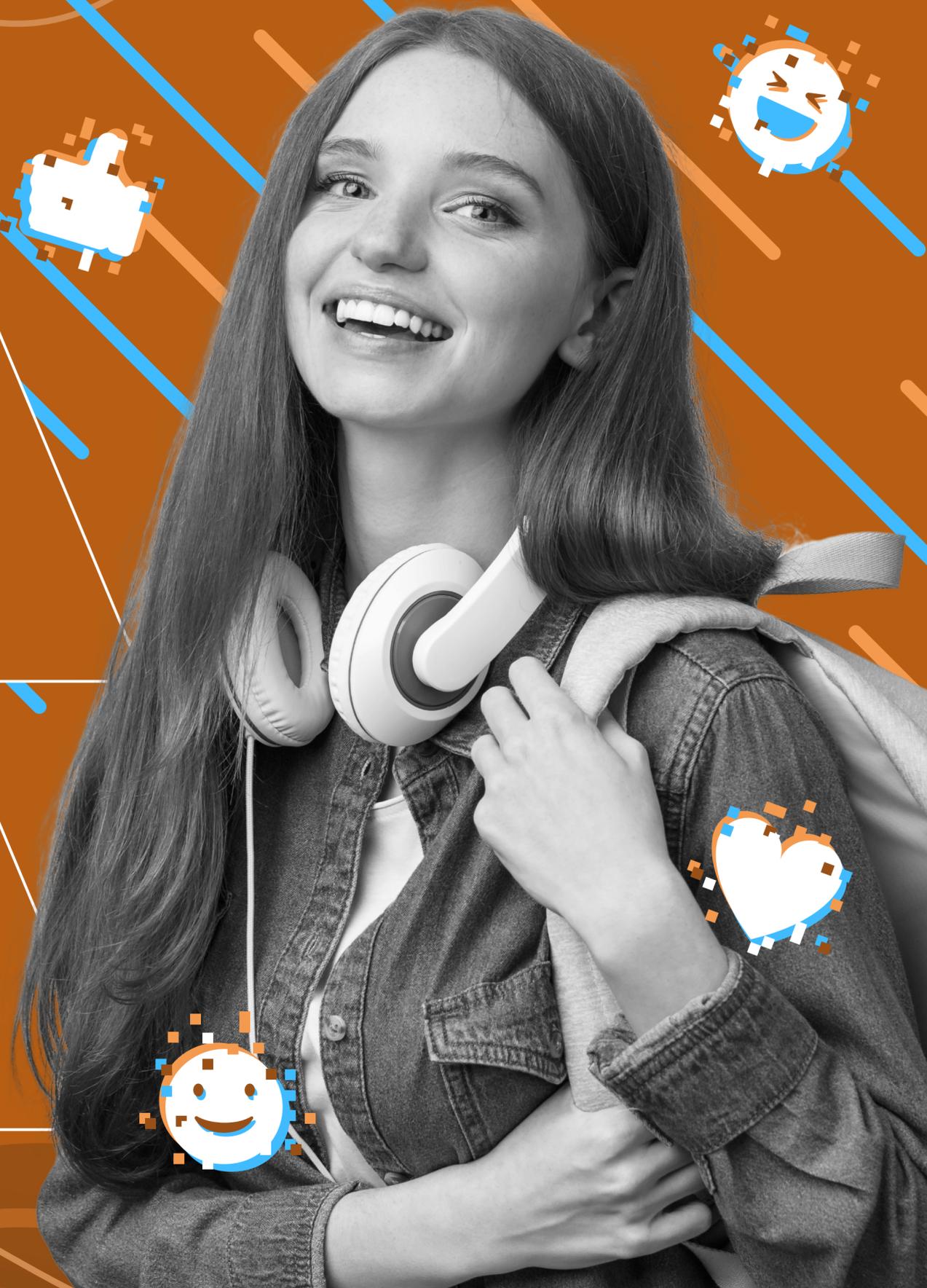
Agora imagine...

Cenário hipotético

Helena, uma estudante do ensino médio, percebe que a escola não tem um descarte consciente de lixo produzido nas salas de aula. Isso resulta num grande volume de resíduos, sólidos ou não, diariamente acumulados e misturados. Além disso, Helena repara que muitos estudantes e funcionários não têm clareza sobre a importância da gestão de resíduos para a sustentabilidade ambiental.

Situação-problema

A ineficiência na gestão de resíduos sólidos na escola contribui diretamente para problemas ambientais mais amplos, como poluição e desperdício de recursos. Outro ponto a ser destacado sobre a situação é que esta representa uma oportunidade perdida para educar a comunidade escolar sobre práticas sustentáveis.



Canvas Modelo de Negócios

Vamos simular uma ideia de negócio a partir de um cenário hipotético para montar o seu modelo de negócio?

Instruções:

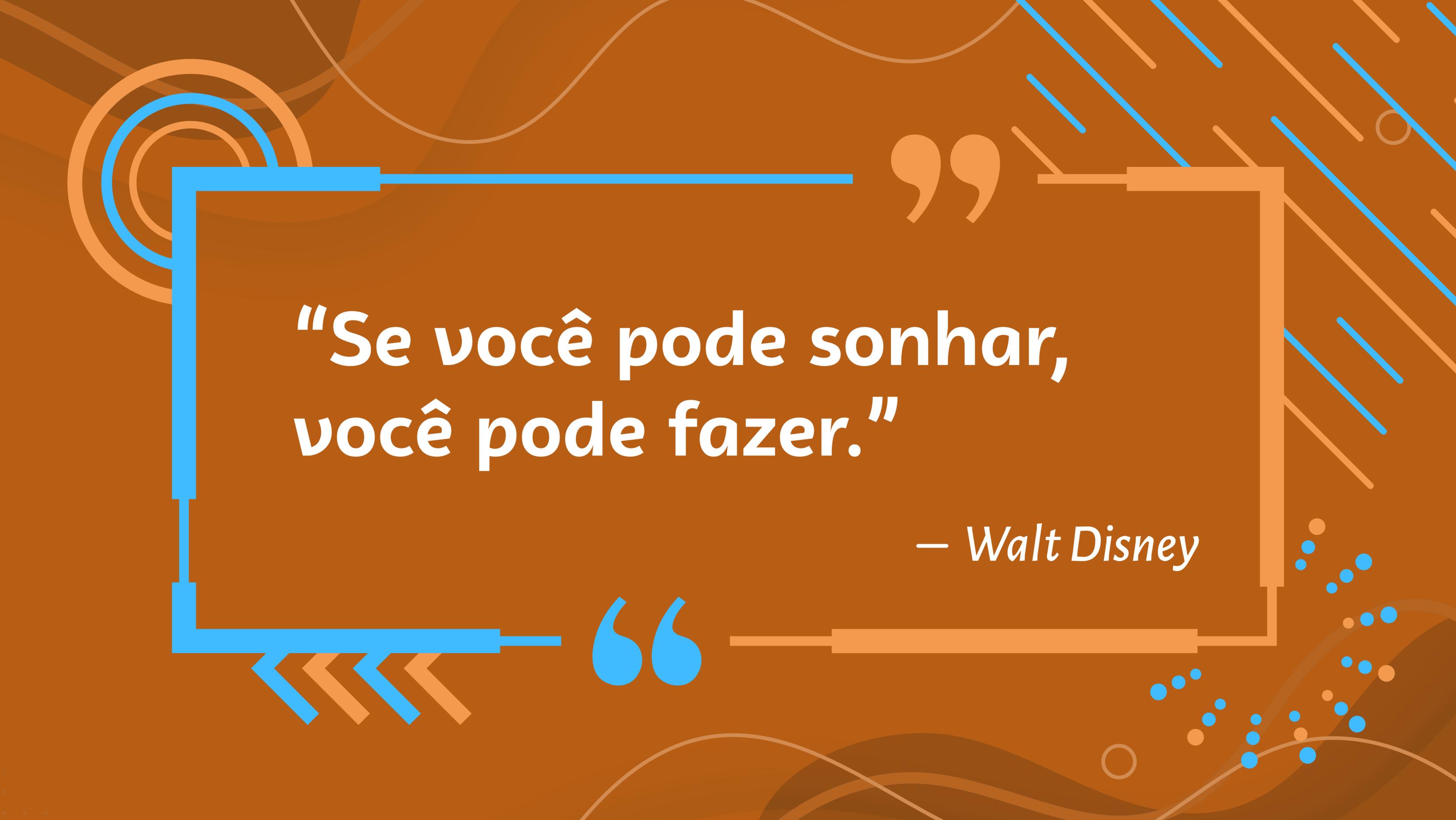
- 1 Analise o cenário hipotético apresentado.
- 2 Preencha o canvas modelo de negócio.
- 3 Brainstorming.

Recursos:

- Planner.
- Caneta ou lápis

Tempo: 50 minutos





“Se você pode sonhar,
você pode fazer.”

– *Walt Disney*



Problematizar

**para transformar desafios
em oportunidades.**

Público-alvo: pra quem é a minha ideia?

O que é?

Grupo de pessoas para qual um empreendimento, solução ou ideia é direcionado e que compartilha de características comuns, como idade, localização geográfica, interesses, renda, problemas e necessidades.

Como alcançar?

Criando o que conhecemos como plano de marketing – uma estratégia pontuando uma série de ações que deverão ser tomadas visando maneiras criativas e inovadoras de fazer com que um produto, ideia ou negócio alcance o público-alvo.

Como descobrir?

Existem várias formas! Uma boa ideia é realizar uma análise de mercado, coletando dados sobre:



Localidade

qual a posição geográfica que seu negócio objetiva?



Frequência:

seu empreendimento objetiva alcançar um público acostumado a gastar mais ou menos?



Faixa etária e gênero:

seu empreendimento costuma ser consumido por pessoas de qual idade e gênero?



Socioeconomia:

seu empreendimento deve ser consumido com frequência ou é algo para qual as pessoas podem se programar para usufruir?

Como fazer uma análise de mercado?

1 O que estamos procurando?

Estabeleça qual o objetivo da sua pesquisa, que pode ser, por exemplo, quais os hábitos do seu público em relação à reciclagem, ou até mesmo quais os gastos médio de uma empresa no seu segmento.

2 Hora de coletar os dados!

Use plataformas de pesquisa e busque informações sobre o seu setor de interesse, como:

- **Relatórios de Indústria:** Consulte relatórios de pesquisa de mercado e análises setoriais.
- **Dados Governamentais:** Use estatísticas públicas disponibilizadas por órgãos governamentais.
- **Estudos Acadêmicos:** Busque pesquisas e estudos de caso relevantes.
- **Mídia Especializada:** Acompanhe publicações e sites especializados no seu setor.

3 Quem são seus concorrentes?

Identifique quais empresas que são seus possíveis concorrentes. Observe como funciona o negócio, valores, público que consome, ética da empresa, comportamento dos funcionários, análise dos clientes, entre outras informações.

Como fazer uma análise de mercado?

4 Quem é seu público-alvo?

Use plataformas de pesquisa e busque informações sobre o seu setor de interesse, como:

- *Pesquisas e Questionários.*
- *Entrevistas.*
- *Grupos Focais*
- *Análise de Redes Sociais*

5 Qual o nicho do seu empreendimento dentro do mercado?

Para identificar o seu nicho, analise os dados coletados e o público-alvo, e separe o mercado em diferentes segmentos.

6 O segmento e sua solução funcionam juntos?

Analise e teste os impactos que a sua solução tem no segmento identificado.



Cada público em seu nicho

Hora de colocar seu raciocínio em prática e identificar o público-alvo de cada nicho!

Instruções:

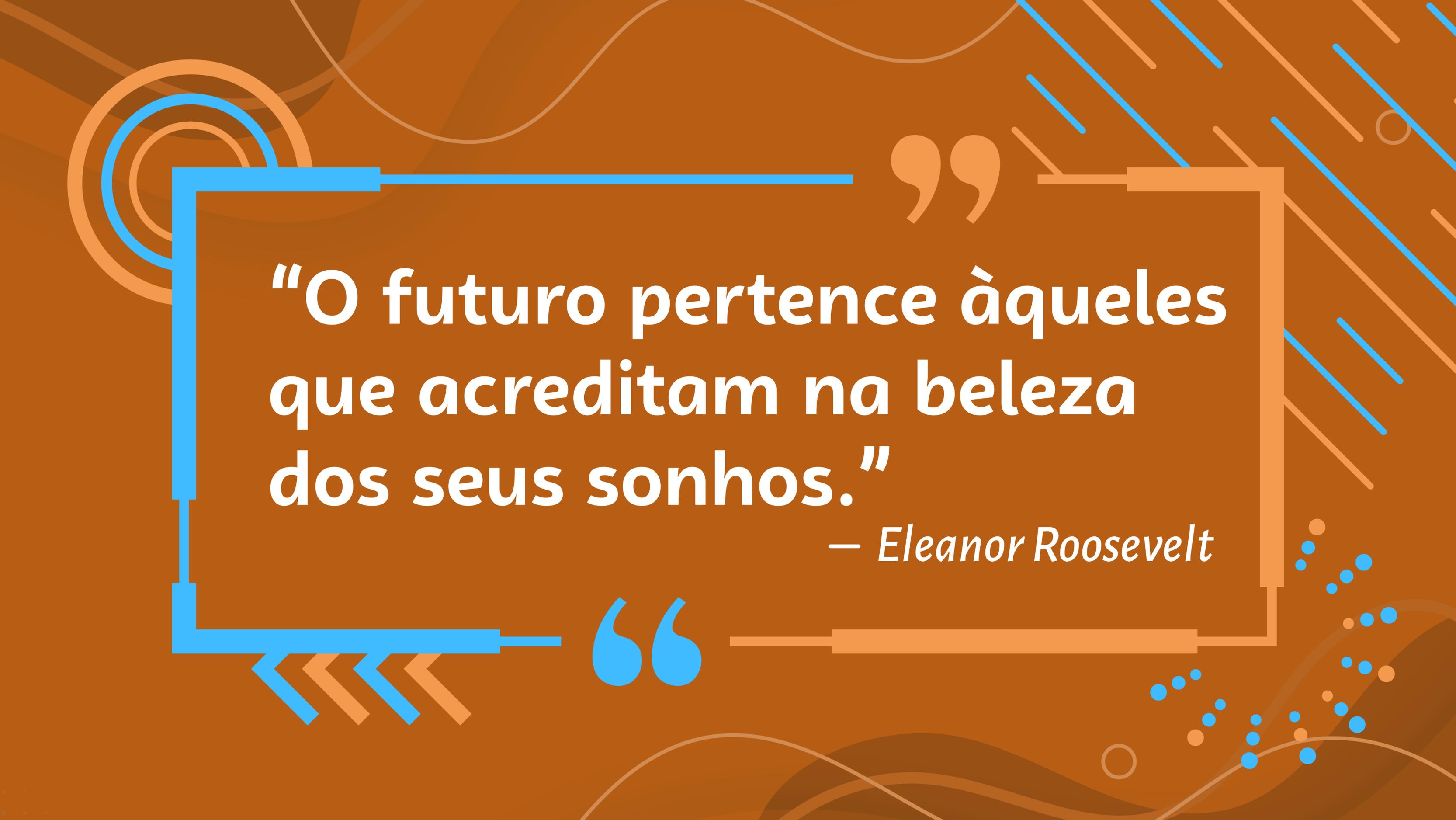
- 1 Acesse a dinâmica.
- 2 Entenda o jogo.
- 3 Analise os fatos apresentados.
- 4 Elimine possibilidades não-correspondentes.
- 5 Encontre e destaque os itens correspondentes.
- 6 Confira suas respostas.

Recursos:

Computador

Tempo: 50 minutos





“O futuro pertence àqueles
que acreditam na beleza
dos seus sonhos.”

— *Eleanor Roosevelt*



Protagonizar

*para ser autor da
própria vida.*

Encontrando caminhos possíveis

Viabilidade econômica



Recursos necessários para transformar uma ideia em realidade



Custos

Custo fixo.
Custo variável.
Custo de investimento.



Fonte de receita

Origem da renda,
economias e
investimentos
recebidos.



Potencial de crescimento

Chances de receber
investimentos ou gerar
um lucro maior ao longo
do tempo

Criando um plano de negócios

O que é um plano de negócios?

Trata-se do desenvolvimento de estratégias e ações para alcançar e entender objetivos do que está sendo elaborado.

O plano de negócios é um documento que servirá para que a ideia, solução ou negócio tenha um objetivo delimitado, demonstre para possíveis investidores o potencial de crescimento e atraia pessoas interessadas em se envolver com o proposto.

Vamos recapitular conceitos?

Identificação de Oportunidades:

reconhecer necessidades não atendidas no mercado que podem ser transformadas em oportunidades de negócio.

Definição do Público-Alvo:

compreender quem será beneficiado pelo seu produto ou serviço, incluindo suas necessidades, preferências e comportamentos.

Análise de Mercado:

avaliar o ambiente de mercado, incluindo concorrentes, tendências e potenciais desafios a serem enfrentados.

Modelo de Negócios:

ferramenta estratégica para visualizar os componentes chave do seu negócio, como proposta de valor, segmentos de clientes, estrutura de custos e fontes de receita, de maneira geral.

Gestão de recursos:

identificar recursos disponíveis e necessários, incluindo humanos, financeiros e materiais, para a implementação e sustentação do negócio.

Viabilidade Financeira:

analisar custos, previsão de receitas e estimativa da rentabilidade para assegurar a viabilidade econômica do empreendimento.

Plano de Marketing

desenvolver estratégias para alcançar o público-alvo por meio de promover, vender e distribuir o produto ou serviço.

Planos de Ação

definir etapas concretas (metas), responsabilidades e prazos para transformar a ideia em realidade.

Plano de negócios

Coloque tudo que aprendeu em prática! Hora de criar o planejamento do seu negócio do zero.

Instruções:

- 1 Identificando uma oportunidade.
- 2 Transforme sua ideia em um modelo de negócio.
- 3 Faça uma análise de mercado.
- 4 Descreva o seu produto.
- 5 Verifique a viabilidade do seu negócio.
- 6 Considere as pessoas que farão o negócio acontecer.
- 7 Crie a missão, a visão e os valores da sua empresa.
- 8 Defina suas metas com um plano de ação.
- 9 Crie um plano de marketing e venda sua ideia para a turma.

Recursos:

- Planner
- Caneta ou lápis
- Plataforma para criar e apresentar slides (ex: Canva)

Tempo: 50 minutos.



Questionário de viabilidade

Quais recursos o meu negócio precisa ter para começar a funcionar?

O que já tenho disponível e o que gerará custos para o meu negócio?

Quais serão os recursos financeiros do meu negócio?

Quantas pessoas preciso envolver e quais as funções que elas devem exercer para que o meu negócio funcione?

Minha empresa é formada por...

Nossa Missão

Nossa Visão

Nossos Valores

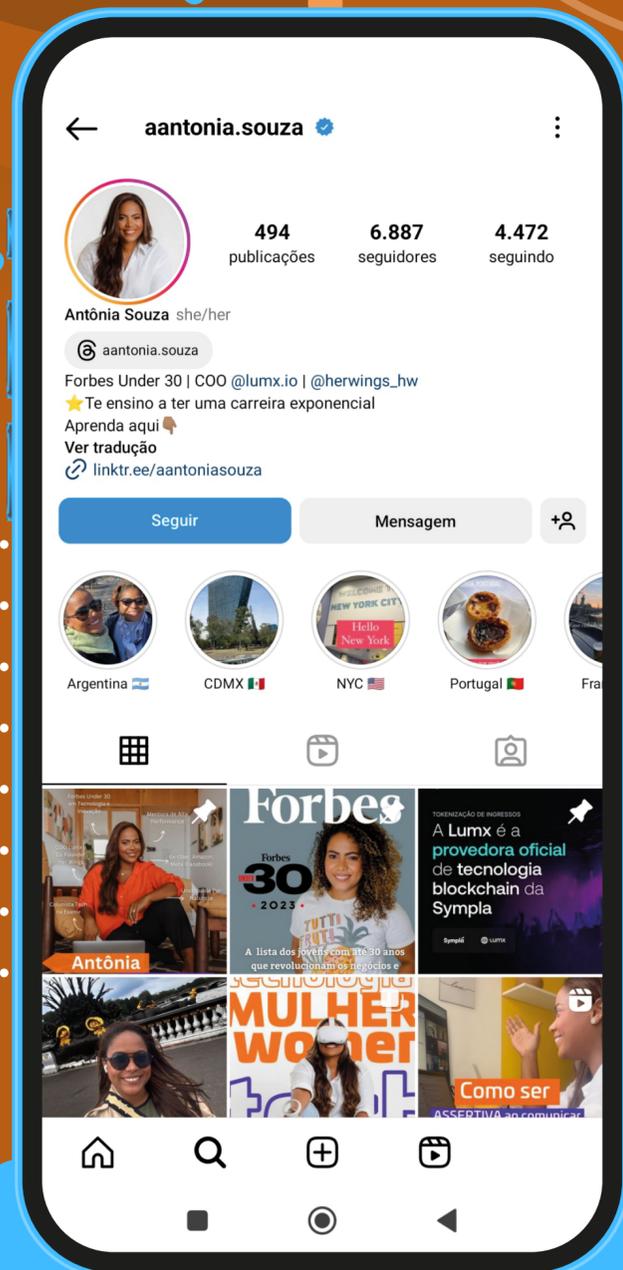
Minha empresa tem como objetivo

Para isso, minha empresa precisa...

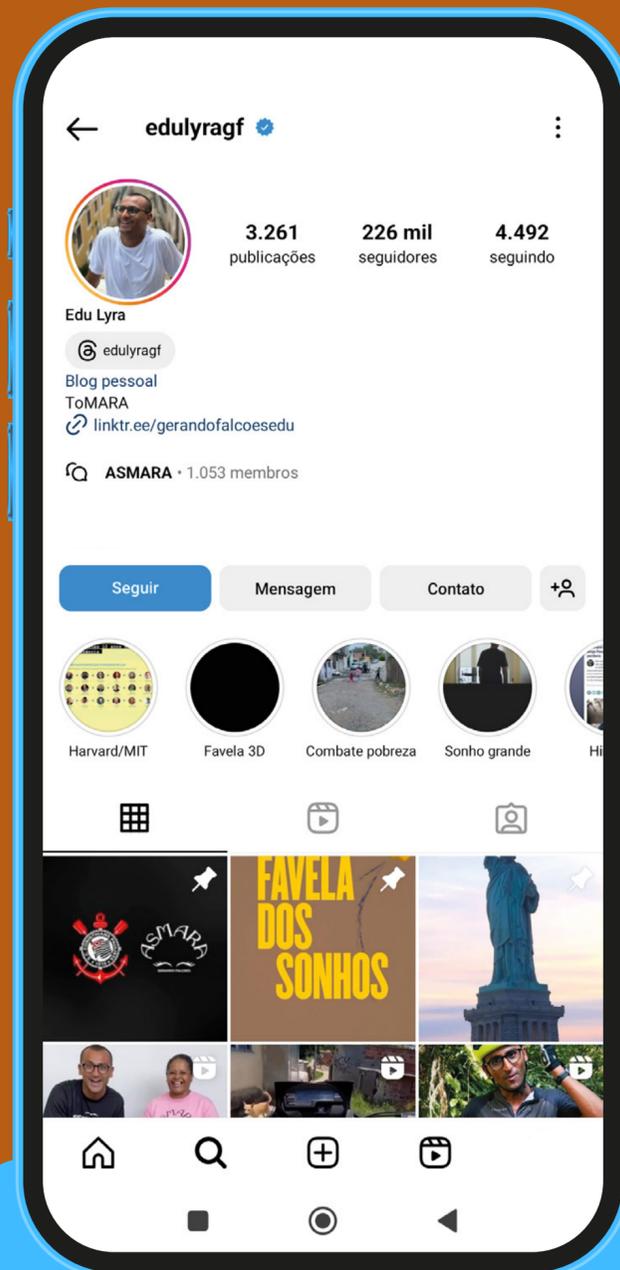
Meta	Até	Prazo
Meta	Até	Prazo

Assim, a empresa alcançará seu objetivo até

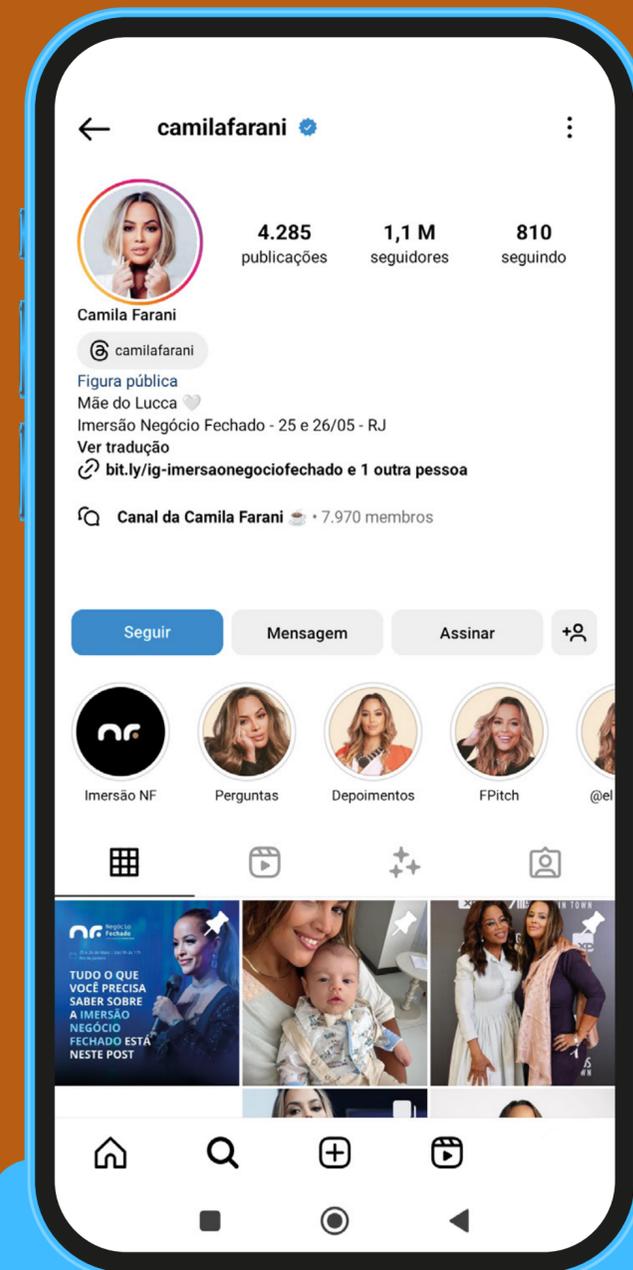
Match com o especialista...



Antônia Souza
@aantoniasouza



Edu Lyra
@edulyragf



Camila Farani
@camilafarani

Agora você já sabe como despertar para criar possibilidades!

Crie caminhos para que suas ideias possam se tornar negócios viáveis!

Três aprendizados de ouro:



Organize suas ideias com o modelo de negócio e o ajuste sempre pensando no seu produto, concorrentes e público.

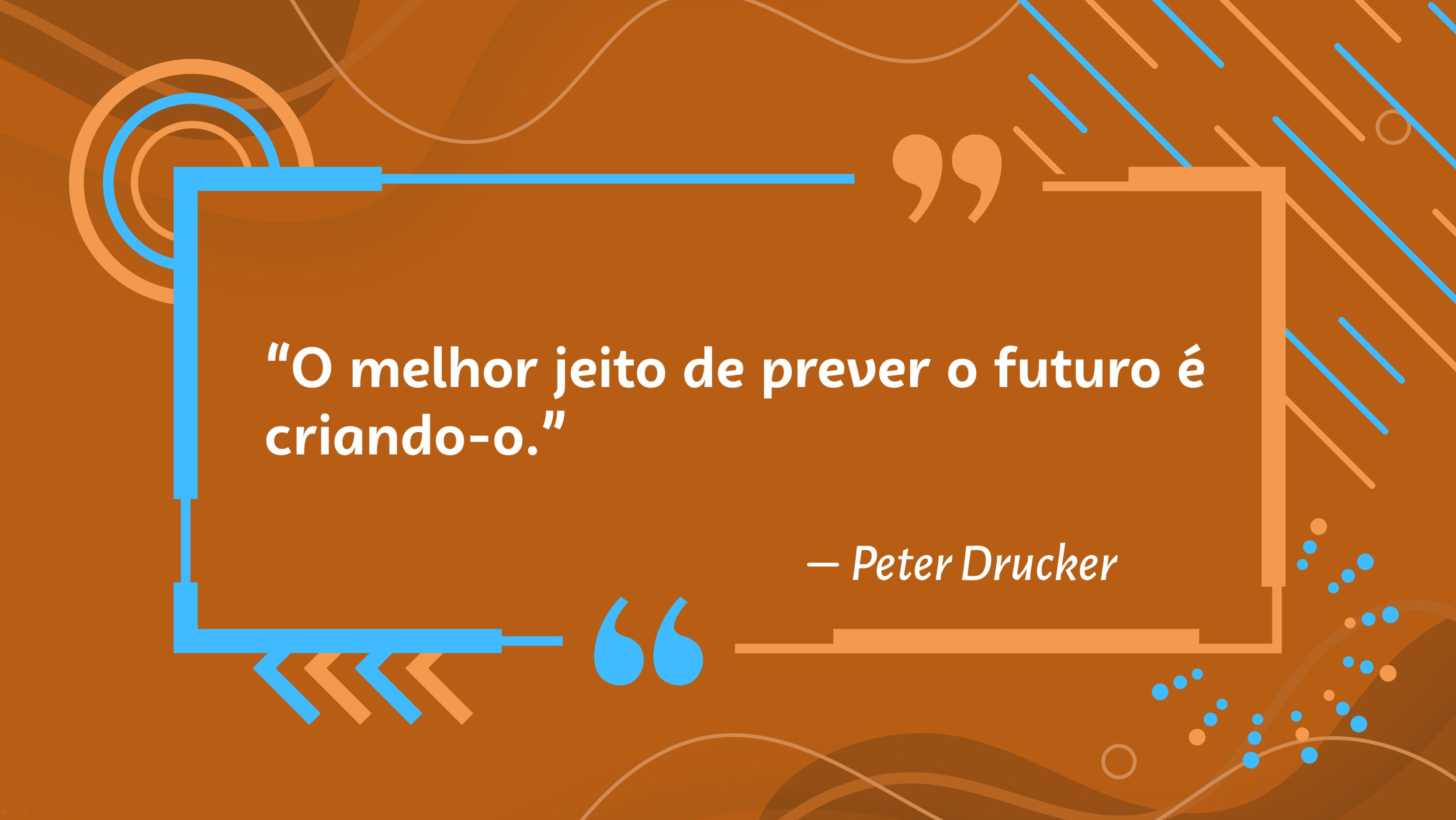


Seja melhor amigo do seu público-alvo! Estude sempre para quem você está desenvolvendo a ideia para que ela funcione da melhor maneira.



Busque economia e ética nas suas escolhas! Viabilidade vai além de apenas fazer as coisas acontecerem. Não se esqueça disso!





“O melhor jeito de prever o futuro é criando-o.”

— *Peter Drucker*



EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA
SEBRAE

Curso
Despertar