



Comece certo —

Como começar um negócio
com poucos recursos

(?) — O que é
empreender?

— Empreendimento (...)

Google

empreendimento

X



— Empreender é para poucos


Muito planejamento
Muito tempo
Muito conhecimento
Muito investimento

() *V* () *F*

— Empreender é para poucos

Muito planejamento
Muito tempo
Muito conhecimento
Muito investimento


$() V \quad (X) F$

empreendimento

[Todas](#) [Notícias](#) [Imagens](#) [Maps](#) [Vídeos](#) [Mais](#) [Configurações](#) [Ferramentas](#)

Aproximadamente 17.300.000 resultados (0,86 segundos)

Dicionário

 **empreendimento**

substantivo masculino

1. ato de uma pessoa que assume uma tarefa ou uma responsabilidade.
2. essa tarefa ou responsabilidade; empresa, empresa, empresa, projeto, realização.
"o novo e. exige muitos colaboradores"

Semelhantes

tentativa balbucio diligência empresa ensaio esforço experiência

Definições de Oxford Languages [Feedback](#)



empreendimento

substantivo masculino

1. ato de uma pessoa que **assume uma tarefa** ou uma responsabilidade.
2. essa tarefa ou responsabilidade; empresa, empresa, empresa, projeto, realização.
"o novo e. exige muitos colaboradores"

(!) — Fazer, Agir e Realizar

Isso é empreender.



Empreender é uma atitude —

nos negócios
na empresa
na escola
na família
na vida



Empreender é uma atitude —

É muito além mais que um CNPJ.



Empreender é uma atitude —

É preciso ter e desenvolver uma série de características comportamentais.

E começa com o autoconhecimento.

(10) CCEs

1. Iniciativa e busca de oportunidades
2. Persistência
3. Cálculo de riscos
4. Preocupação com 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

GUIA ESSENCIAL PARA EMPREEN- DEDORES



bit.ly/GuiaEssencialparaEmpreendedores



Empreender é uma atitude —

Nos negócios, empreender é ter o foco na tarefa do cliente.

É buscar soluções cada vez melhores pra ajudar o cliente a desenvolver essa tarefa.



TAREFA DO CLIENTE







— Soluções

para os clientes

— Inovação

para o mercado

— Empreender é fácil

() *V* () *F*

— Empreender é fácil

$() V \quad (X) F$



**6 em cada 10 (*)
empresas —
fecham antes de completar
5 anos de existência**

**— Se empreender já
não é fácil e eu não
tenho muitos recursos,
o que eu posso fazer então?**

**Pensar uma forma mais simples
possível pra começar! —**



Pensar uma forma mais simples possível pra começar! —



(Effectuation) (!)

— ou Teoria do Fazer



Saras Saraswathy —

Criadora da metodologia, professora da
Universidade de Virgínia (USA).

(pensamento)
**Causal X
Efetual —**

Causal

Traça um objetivo e para alcançá-lo precisa ter recursos específicos.

É o que geralmente acontece na forma tradicional de começar um negócio.

Efetual

Identifica e utiliza os recursos disponíveis para alcançar as possibilidades que eles oferecem.

É o convite que o Effectuation faz.



(X)



Os 5 (!) princípios para colocar uma ideia em prática —

'EFFECTUE-SE'

Preencha o canvas (quadro) abaixo com os 5 princípios do effectuation. Use post-its para começar a transformar seu propósito e suas ideias em práticas!

1 Comece com o que se tem

Não sabe por onde começar?
A resposta pode estar na sua mão!
Descreva o que você tem:
Competências, recursos e experiências.



1

2 Explore as possibilidades

Quais possibilidades você pode explorar a partir de agora? Como usar o que você tem na mão e criar valor para as pessoas? Escreva como dar os primeiros passos e comece a exploração.



2

3 O futuro é imprevisível

O futuro é imprevisível mas você pode criá-lo. Anote todas as metas que você precisa alcançar no curto e médio prazo, para construir seu futuro.



3

4 Cresça por meio de parcerias

Quem pode ajudá-lo a dar os primeiros passos? Liste as pessoas e empresas que podem ajudar você a viabilizar suas ideias e projetos e a entregar sua proposta de valor.



4

5 Defina perdas aceitáveis

Até onde você consegue ir sem desistir? Anote tudo aquilo que está disposto a abrir mão até obter resultados: dinheiro, tempo e o período máximo até obter retorno.



5

bit.ly/CanvasEffectuation



1 —

Pássaro na mão

Comece com o que você tem:
competências, recursos e experiências

Quem é você?

- Sonhos
- Gostos
- Valores

O que você sabe?

- Habilidades
- Experiências



2 — Limonada

Quais possibilidades você pode explorar a partir de agora?

Quais recursos você tem?

Como usar o que você tem nas mãos para criar valor para as pessoas?

O que eu posso fazer mesmo com os obstáculos?



3 —

Colcha de Retalhos

Cresça por meio de parcerias

Quem pode ajudar você a dar os primeiros passos?

Com quem você criaria uma colcha de retalhos? (Critérios)

Como você vai ser interessante para essa pessoa também?

Aproveite e faça uma lista de quem, talvez, não vai te apoiar (a parte).



4 —

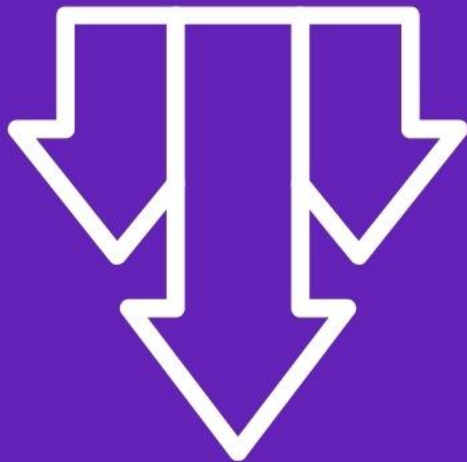
Piloto de Avião

O futuro é imprevisível, mas você pode controlar e criar algumas partes!

Não se preocupe com tudo de uma vez. Aplique o pensamento efetual.

Defina metas que você precisa alcançar a curto e médio prazo.

Fique atento às mudanças do mercado e do consumidor.



5 —

Perdas Aceitáveis

Gaste só o que puder: dinheiro, tempo e o período máximo até obter retorno

O que você pode investir sem se colocar em risco extremo?

Até que ponto você consegue ir sem desistir?

Do que você está disposto a abrir mão?

(Resumindo)
**Vai lá e
faz! —**

Se errar, conserta, aprende
e faz melhor a cada passo.

**E aí é só fazer
e pronto?**

**Sucesso
garantido? —**



Gestão



Conte com (!) o Sebrae —

Informação

Entender as possibilidades e o que precisa ser feito.

Orientação

Direcionar a melhor direção de acordo com os objetivos.

Apoio

Porque a prática é diferente da teoria.
Não adianta uma caixa de ferramentas se não sabemos usar.

SONHE GRANDE

comece pequeno

