



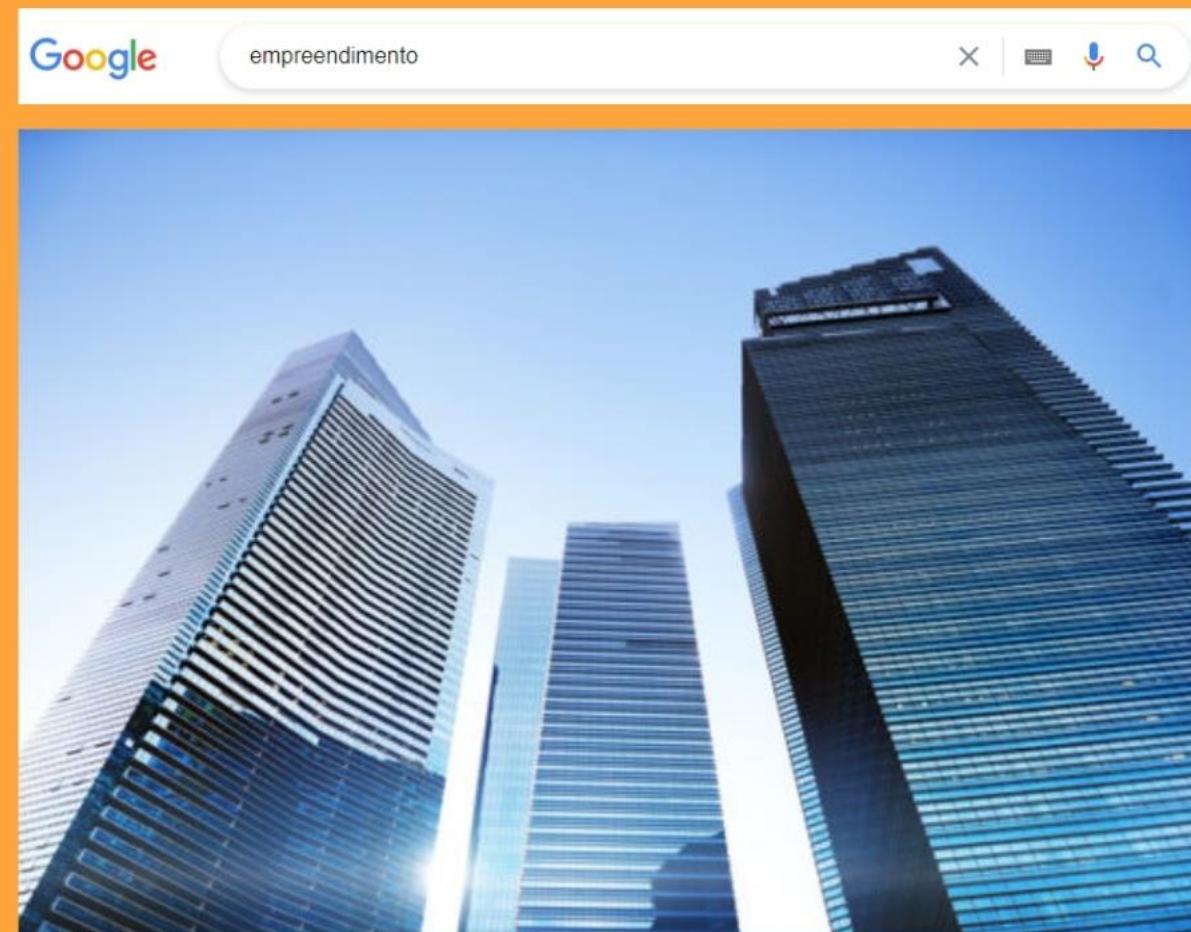
Comece certo —

Como começar um negócio
com poucos recursos

• • •

(?) — O que é empreender?

— Empreendimento (...)



— Empreender é para poucos

() V () F

Muito planejamento
Muito tempo
Muito conhecimento
Muito investimento

— Empreender é para poucos

Muito planejamento
Muito tempo
Muito conhecimento
Muito investimento

() V (X) F

• • •

Google empreendimento

Todas Notícias Imagens Maps Videos Mais Configurações Ferramentas

Aproximadamente 17.300.000 resultados (0,86 segundos)

Dicionário

Pesquise uma palavra

empreendimento

substantivo masculino

1. ato de uma pessoa que assume uma tarefa ou uma responsabilidade.

2. essa tarefa ou responsabilidade; empresa, empresa, interpresa, 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, interpresa, 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 (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	2	3	4	5
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.	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.	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.	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.	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.



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).



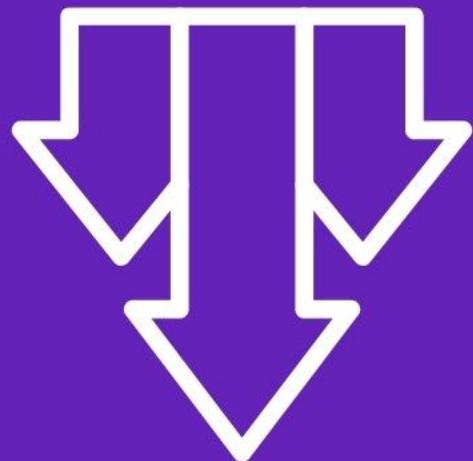
4 — **Piloto de Avião**

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

