

Modulo 1

Explorando Empreendedorismo

Atividade 1b

- Aliados
 - Comprometidos com o seu sucesso pessoal
- Advogados
 - Apresentam oportunidades
- Atores
 - Trocam informações de valor
- Associados
 - Compartilham associações a grupos
- Conhecidos
 - Podem ser encontrados novamente
- Acidentes
 - Provavelmente nunca mais serão encontrados

- Você tem o que é necessário para ser um empreendedor?
- Qual o objetivo do seu negócio?
- Como este objetivo está alinhado com seus planos de vida, família, aposentadoria, etc.?

O Empreendedor

- Problemas ou oportunidades?
- Ações em resposta aos riscos
- Criação de valor
- Soluções pelas quais alguém quer pagar
- Necessidades de controlar seu destino
- Trazer os sonhos para o mercado

O Empreendedor

- Reconhece uma oportunidade
- Constrói um plano de vendas e mercado
- Converte potenciais interessados em compradores
- Gerencia riscos
- Encontra capital financeiro
- Constrói e gerencia uma equipe de alto desempenho

Mentores

- De Negócio
- Técnico

Conhecimento e Experiência

- “Você não precisa de uma idéia fantástica para abrir um negócio, precisa de uma idéia viável”.
- 12% dos negócios vem de idéias extraordinárias, 88% vem de uma execução extraordinária de uma idéia normal.
- Conhecimento do negócio ou do setor é vantagem competitiva.

Eu sou um empreendedor?

- Quanto controle eu quero sobre o meu futuro?
- Estou contando com uma idéia fantástica ou uma viável?
- Estou construindo sobre minha experiência em uma indústria ou entrando em um território desconhecido?
- Como eu descrevo meu desejo, direcionamento e entusiasmo em relação a minha idéia de novo negócio?

Gerenciando Riscos

- Pensar cuidadosamente no produto ou serviço
- Montar uma equipe multidisciplinar
- Começar pequeno e testar a idéia
- Planejar

Traços do Empreendedor

- Desejo de vencer
- Paixão
- Determinação
- Energia física
- Resistente
- Responsabilidade
- Confiança
- Auto-disciplina
- Ética
- Responsabilidade social e ambiental

Planejamento

Viagem

- Destino
- Atividades
- Acompanhantes
- Serviços necessários
- Bagagem
- Dinheiro
- Duração

Negócio

- Visão Pessoal
- Conceito do negócio
- Equipe
- Recursos
- Plano de Negócios
- Fontes de financiamento
- Estratégia de saída

Escolhas Pessoais

- Dedicção
- Flexibilidade
- Localizaçõ
- Viagens
- Moral, ética e padrões
- Exigências físicas
- Envolvimento familiar
- Ganhos futuros

Escolhas Profissionais

- Poder ou status
- Interação social
- Envolvimento na operação diária
- Experiência, habilidades e preferências
- Segurança
- Crescimento profissional
- Crescimento do negócio ou desenvolvimento pessoal

Conceito do Negócio

- Qual seu produto ou serviço e o que ele faz?
- Como ele é diferente de outros produtos ou serviços?
- Quem vai comprar?
- Por que vai comprar?
- Como o produto ou serviço será promovido e vendido/oferecido?

Exercício

- Construir um discurso de venda de 30 segundos sobre você.

Leitura

- Atributos de um conceito de negócio de sucesso – pp. 18.
- Falhas fatais em conceitos de negócios – pp. 19.

Este documento está sujeito a *copyright*. Todos os direitos estão reservados para o todo ou partes do documento. Em particular, os direitos de tradução, reprodução, reuso de figuras, citações, reprodução de qualquer forma, armazenagem em sistemas de informação, inclusive na Web, estão sujeitas a autorização prévia por escrito dos autores.

© Fabio Queda Bueno da Silva, 2010.

O uso de nomes registrados, marcas, figuras de outras publicações etc. neste documento não implica que estes objetos deixam de estar sujeitos às leis de proteção da propriedade intelectual aplicáveis. Portanto, mesmo sem indicação explícita, esses objetos não estão disponíveis para uso livre.