

Empreendedorismo e Modelos de Negócio

Professor José Antonio Lerosa de Siqueira
jals@usp.br

PEF3111

Aquecimento prévio

- Thinking fast and slow – 1ª. Parte
 - Formar pares (A e B)
 - Primeiro A, em seguida B:
 - Para 10 coisas visíveis na sala:
 - Apontar
 - Nomear

Objetivos da disciplina

- Discutir as habilidades e conhecimentos necessários para montar e fazer crescer uma empresa de alto potencial.
- Desenvolver planos de negócios, em equipe.
- Gerar vídeos de apresentação dos modelos de negócio para investidores em potencial.
- Avaliar os vídeos de seus colegas.

Aula 1

INTRODUÇÃO

As exigências do curso

Processo de avaliação

Tipos de empreendedorismo

Empreendedorismo disciplinado

O processo empreendedor

Exigências do curso

- Pontualidade (compromisso profissional – avisar o professor quando precisar faltar)
- Celulares desligados, laptops OK
- Página no site edisciplinas.usp.br

Como será feita a avaliação

- A avaliação será realizada através de apresentações em vídeos de 3 minutos (entre 170 e 190 segundos)
 - Apresentação 1 (individual) – quem eu sou, quais são os três objetivos que desejo atingir no médio prazo e o que estou fazendo para conseguir atingi-los. Entregar até um dia antes da aula 3, através do site da disciplina (edisciplinas.usp.br)
 - Se houver qualquer problema para entregar pelo site, envie para o e-mail do professor (jals@usp.br)

Como será feita a avaliação

- Apresentação 2 (individual) – qual é o minha ideia, tecnologia ou paixão? Entregar até um dia antes da aula 5, através do site da disciplina (edisciplinas.usp.br)

Como será feita a avaliação

- A cada duas aulas o aluno ou a equipe deverão entregar um vídeo de 3 minutos.
- Do terceiro vídeo em diante, as entregas serão por equipe.
 - Para a aula 7, equipe com dois alunos
 - Para a aula 9, equipe com quatro alunos
 - Para a aula 11, equipe com oito alunos
- Os temas para estes vídeos serão explicados oportunamente

Programação das aulas

	Data	Tema
1	07/08	Introdução geral
2	14/08	1. Segmentação do mercado 2. Seleção de um setor para conseguir entrar no mercado
3	21/08	Passos 3 e 4
4	28/08	Passos 5 e 6
5	11/09	Passos 7 e 8
6	18/09	Passos 9 e 10
7	25/09	Passos 11 e 12
8	02/10	Passos 13 e 14
9	09/10	Passos 15 e 16
10	16/10	Passos 17 e 18
11	23/10	Passos 19 e 20
12	30/10	Passos 21 e 22
13	06/11	Passos 23 e 24
14	13/11	Fechamento do curso por palestrante convidado
15	27/11	Apresentações finais dos modelos de negócio

Leituras obrigatórias

- Disciplined Entrepreneurship, Bill Aulet
- Talking to Humans, Giff Constable

Leituras recomendadas

- Business model generation, Alex Osterwalder
- Value proposition, Alex Osterwalder
- Startups Enxutas, Eric Ries

Dois tipos de empreendedorismo

- Tipo 1: empreendedorismo de pequena e média empresa

Característica principal: foco em mercados locais

Comercializa produtos de terceiros ou presta serviços

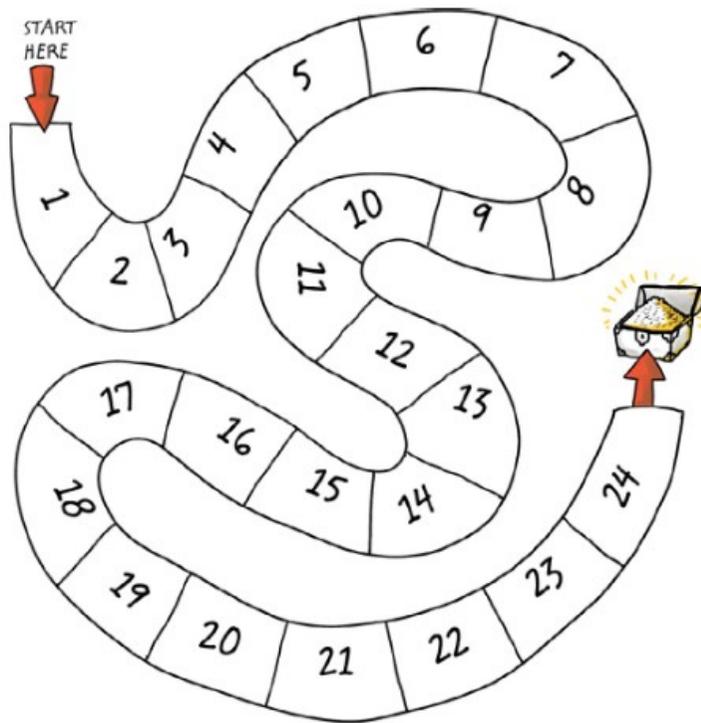
Dois tipos de empreendedorismo

- Tipo 2: empreendedorismo de empresa orientada para a inovação

Característica principal: maiores riscos

Baseia-se em uma vantagem competitiva que a faz ser vitoriosa num mercado cheio de concorrentes

Três modos de criar um novo empreendimento



I have a technological breakthrough!



I have an idea!



I have a passion!



Three ways
to start a new venture

Eu tenho uma ideia...

“Quero criar uma empresa nos grotões do Nordeste brasileiro, que criará um modelo de negócio sustentável para melhorar as vidas das pessoas e empoderá-las com empregos.”

A ideia é que um modelo de negócio sustentável irá reduzir a pobreza no Nordeste mais eficazmente do que contribuições de caridade para os pobres.

Eu tenho uma tecnologia...

“Tenho um robô que me permite sentir objetos virtuais com o tato.”

Esta tecnologia parece ter um grande potencial. Qual benefício ela poderia trazer para alguém que deseja poder sentir no mundo físico um modelo tridimensional que ele visualiza na tela do computador?

Eu tenho uma paixão...

“Tenho um mestrado em engenharia mecatrônica e sei prototipar rapidamente qualquer dispositivo tecnológico. Agora eu quero poder usar as minhas habilidades da forma mais impactante possível, e ser chefe de mim mesmo.”

Esta pessoa identificou uma vantagem comparativa pessoal, a de ser capaz de prototipar dispositivos rapidamente, o que pode ajudar um negócio a iterar seus produtos mais rapidamente.

Como tornar alguém realizador?

- prover recursos financeiros
- prover conhecimento
- incentivar o desenvolvimento de bons hábitos

Passo 0

O que sei fazer bem, que gostaria de fazer durante muito tempo?

Passo 1 – Segmentação do mercado

Durante este passo, você irá:

Descobrir uma grande quantidade de tipos de clientes e mercados potenciais para o seu negócio.

Selecionar da sua lista entre 6 e 12 mercados mais promissores.

Reunir os dados de uma pesquisa primária destes 6 a 12 mercados.

Use os óculos adequados

For success in entrepreneurship, there are some glasses that are better than others to view the situation.



Seeing the world
through
the eyes of the
customer

vs.



Seeing the world
through
the perspective
of the company

A única condição necessária e suficiente para um negócio:

- Produto?
- Tecnologia?
- Necessidade de um cliente?
- Um plano de negócio?
- Uma visão?
- Uma equipe forte e preparada?
- Um presidente (CEO)?
- Recursos financeiros?
- Investidores?
- Uma vantagem competitiva?

A única condição necessária e suficiente para um negócio:

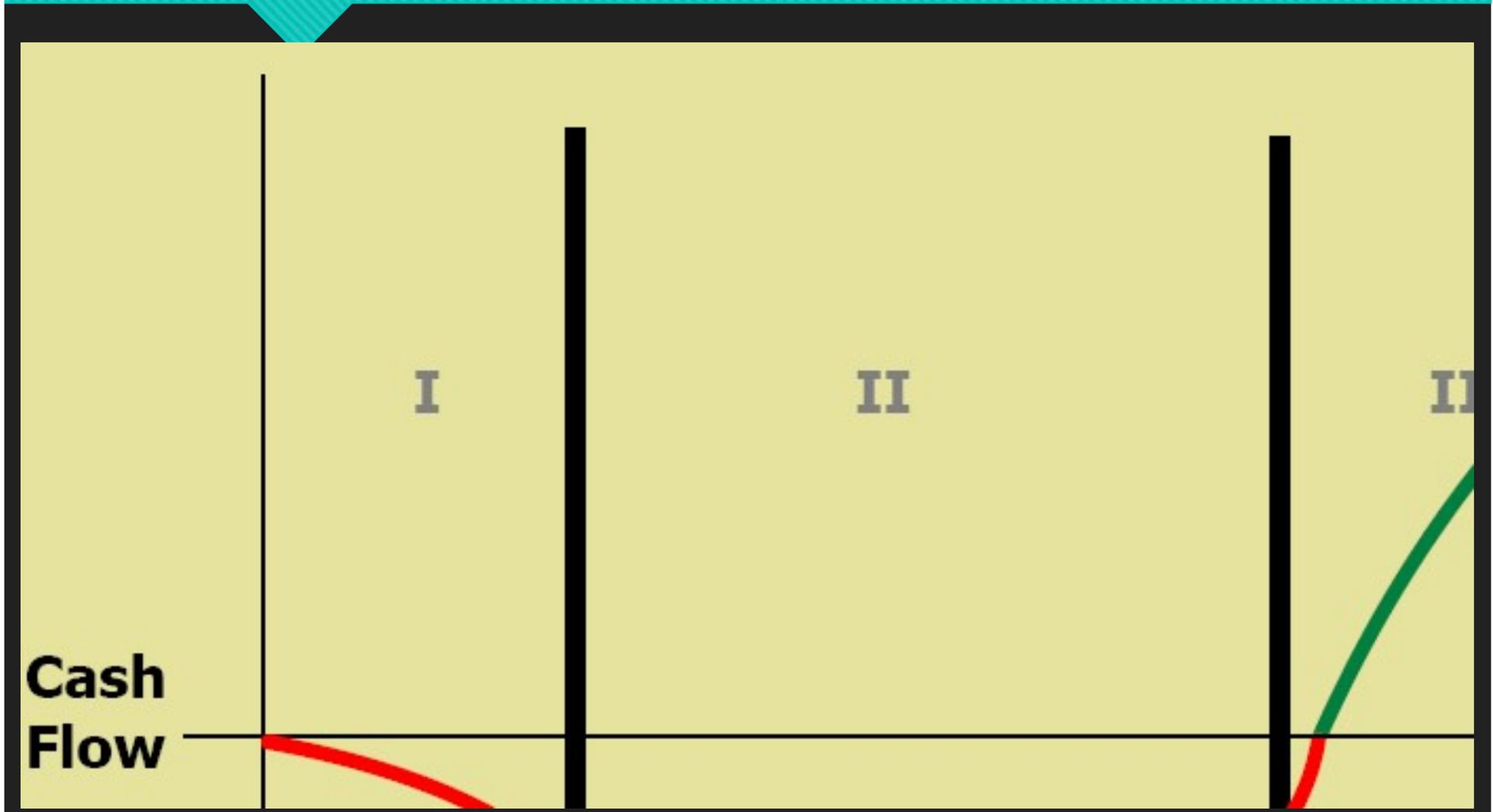
Um cliente pagante

As três condições necessárias e suficientes para um negócio de sucesso

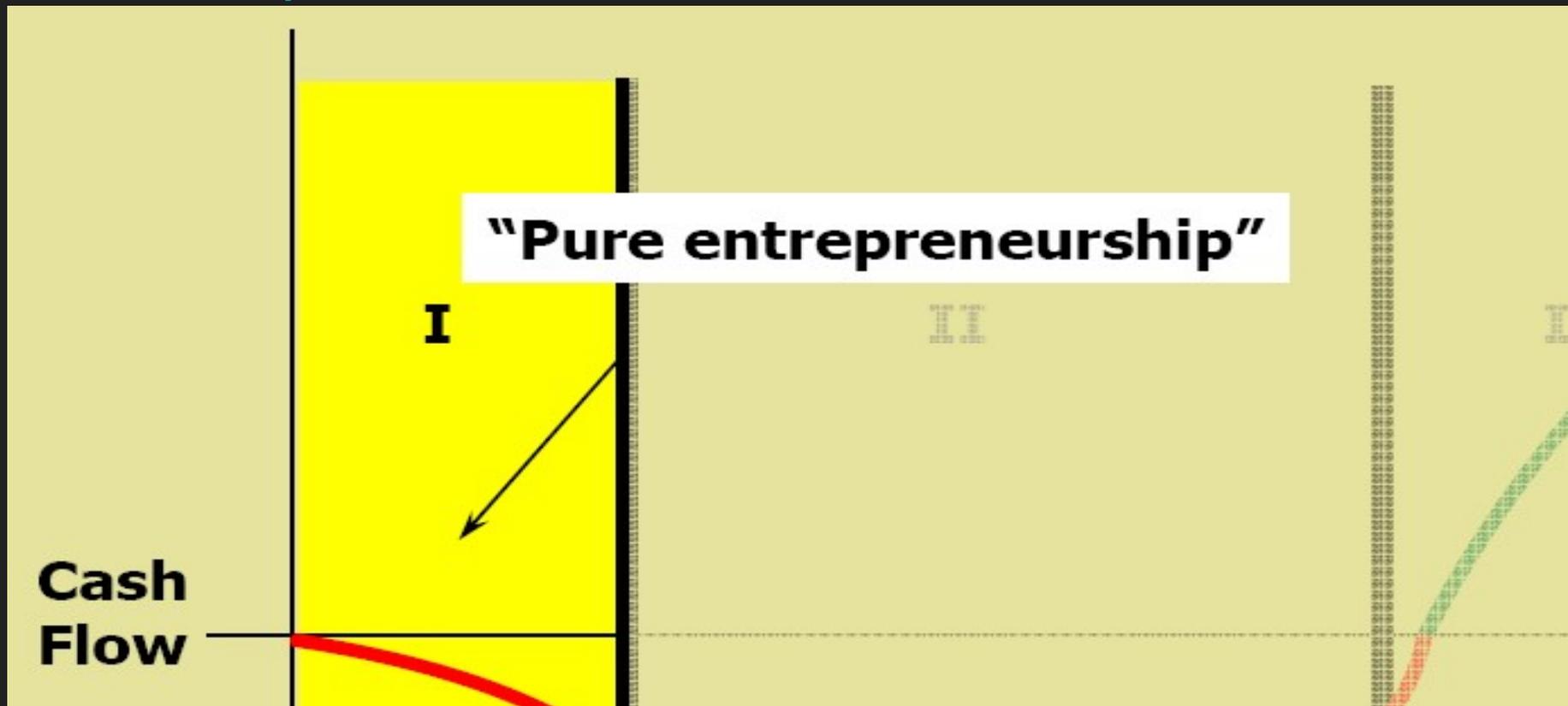
- Ter um cliente pagante
- Ter um mercado pagante
- Ter um negócio que seja escalável

A aventura empreendedora

Quatro períodos de desenvolvimento



Fase I – Empreendedorismo puro

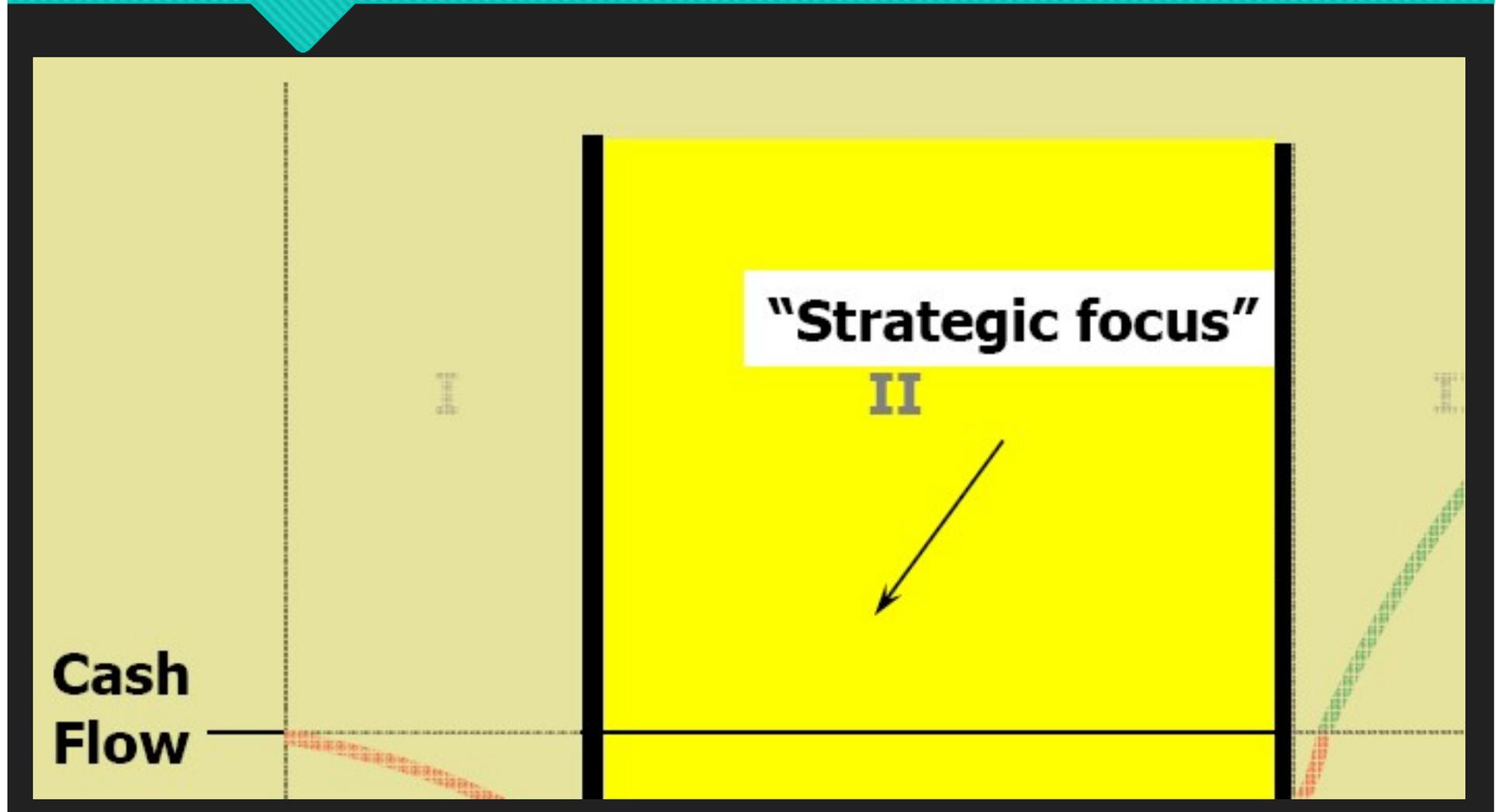


Technology Entrepreneurship Education – A Seminar for Entrepreneurship Educators – theory to practice, Jerome Engel and David Charron

Empreendedorismo puro

- definição do conceito do negócio
- reunião dos recursos financeiros
- montagem da equipe de fundadores
- identificação dos clientes
- análise da concorrência
- construção de um protótipo
- obtenção do primeiro cliente

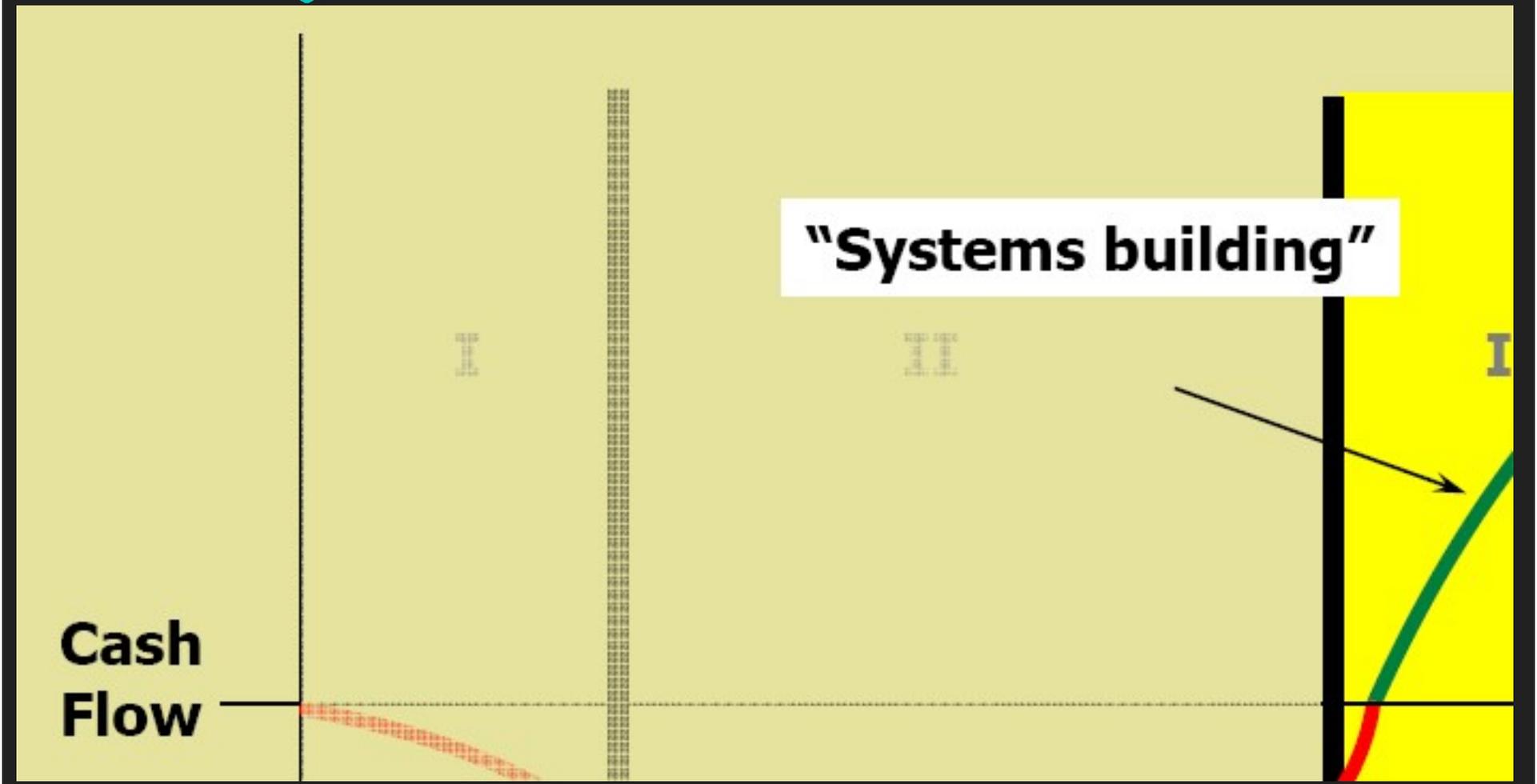
Fase II – Foco estratégico



Foco estratégico

- Em que negócio nós estamos?
- Implementação do negócio!
- Saber mais que todos sobre:
 - Quanto alguém pagará pelo produto
 - Quantos o mercado comprará
 - Como distribuir
 - Como dar assistência pós-venda ao cliente
- Quem são os parceiros estratégicos?
- Desenvolvimento de relações com fornecedores
- Indo além do protótipo para um produto escalável
- recrutamento de uma equipe completa
- levantamento de recursos institucionais

Fase III – Construção da infraestrutura



Construção da infraestrutura

- controles financeiros
- divisão estável do trabalho
- relações de subordinação e competências
- desenvolvimento de sistemas de controle interno
- formalização dos termos de uma venda
- sistemas operacionais
 - produção, terceirização
 - distribuição, vendas
 - serviços, garantias

Fase IV – Administração corporativa

"Corporate management"

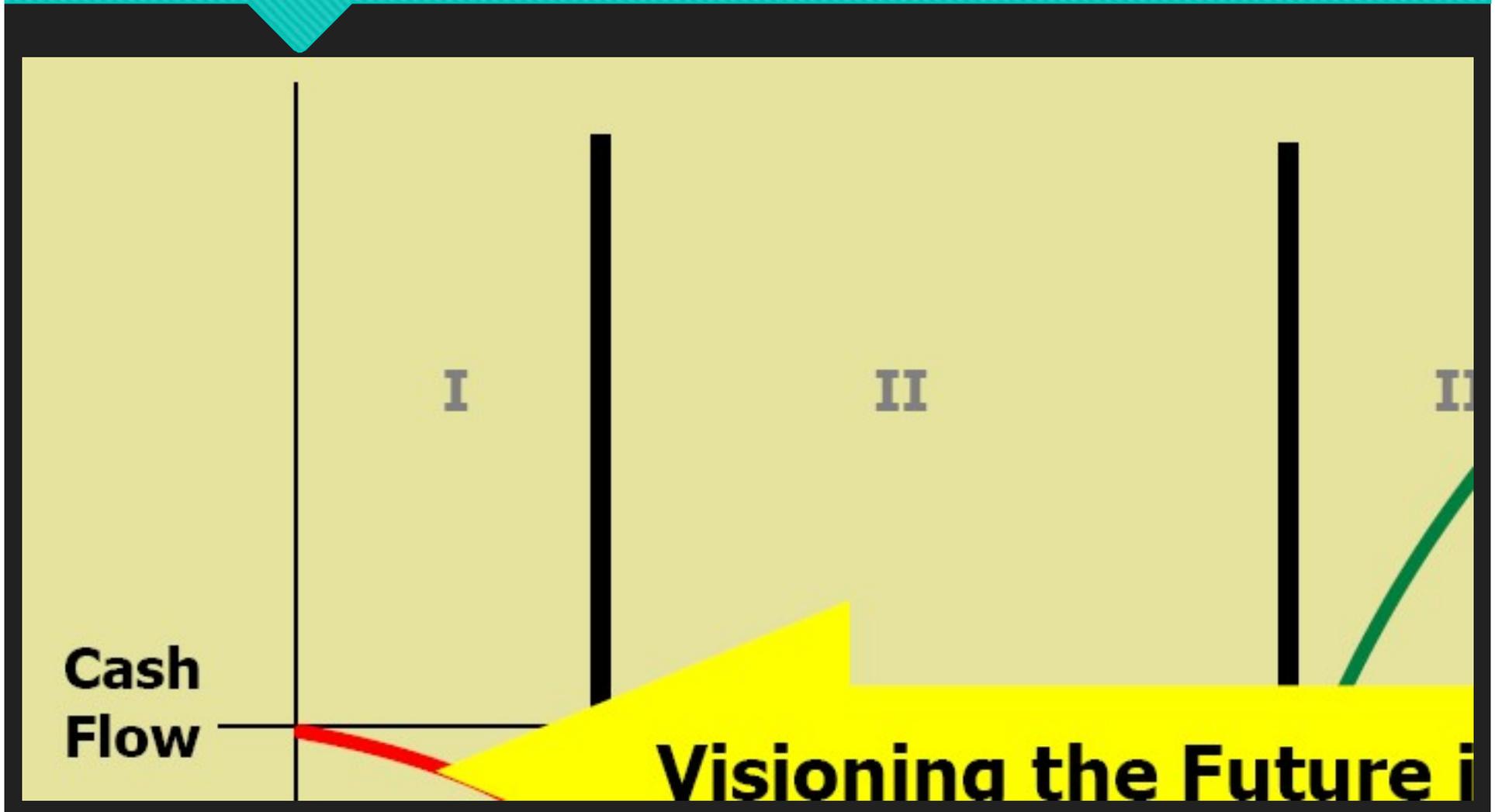
**Cash
Flow**



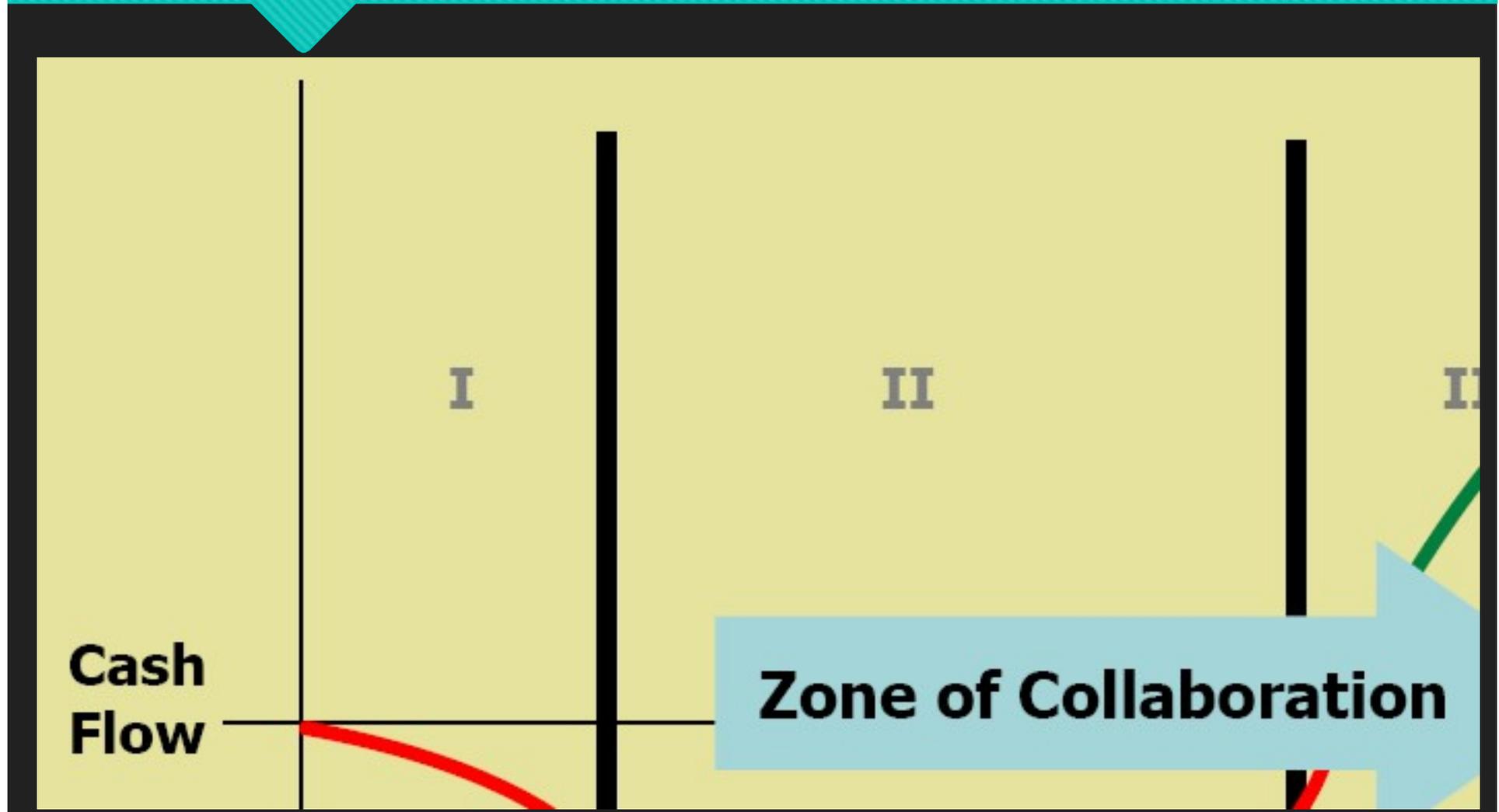
Administração corporativa

- contratação de profissionais de fora
- lançamento de ações em bolsa
- agregação de novos produtos na linha
- poda dos que não conseguem acompanhar
- formalização da cultura
- racionalização da estratégia

○ empreendedor profissional



○ empreendedor profissional



Habilidades e capacidades necessárias para um empreendedor

- habilidades de liderança – as pessoas não querem ser administradas, querem ser lideradas
- habilidades interpessoais – comunicar-se, interagir, escutar
- espírito de equipe – integração, comprometimento com objetivos da equipe

Habilidades e capacidades necessárias para um empreendedor

- criatividade – pensar fora da caixa
- motivação – alegria de viver
- habilidades para aprender – organização de anotações, leitura, administração do tempo e do estudo

Habilidades e capacidades necessárias para um empreendedor

- persistência e determinação – acreditar na estatística e não na sorte
- valores - ética, honestidade, integridade
- orientação para estabelecimento de objetivos – racionalização da energia dispendida

Habilidades e capacidades necessárias para um empreendedor

- autodisciplina
- frugalidade
- engenhosidade – cheio de recursos ocultos

Habilidades e capacidades necessárias

- resiliência e capacidade de lidar com a adversidade
- habilidade de buscar, escutar e usar feedback
- confiabilidade
- fidelidade
- senso de humor

Fim da aula 1

Obrigado!

José Antonio Lerosa

jals@usp.br