

---

**Disciplina Empreendedorismo – RAD2103 - 2017/2****Profa Simone Galina**

---

**Empreender por 1 dia\***

**Objetivo:** Passar pela experiência de ser empreendedor, desenvolvendo um mini-negócio, desde o surgimento da ideia de negócio até a sua concretização.

**Nº de alunos por grupo:** até 4 alunos

**Data:** 28/09/2017

---

**Descrição Detalhada****Etapas da atividade:****Fase 1: Preparação do negócio**

Os alunos deverão iniciar um mini-negócio com um investimento reduzido (sugestão de investimento de no máximo de R\$40 por grupo). Podem criar um produto/serviço novo ou vender um produto/serviço existente, incorporando algum grau de inovação no desenvolvimento do negócio.

A preparação da atividade iniciar-se-á em aula, durante a qual os alunos deverão identificar os elementos necessários ao sucesso do negócio, incluindo a definição dos seguintes aspectos: planeamento, produto/serviço, localização, preço, promoção, tempo de preparação, recursos necessários, etc.

**Instruções:**

- Trabalhar em grupo (todos os componentes do grupo devem estar obrigatoriamente envolvidos nas várias fases da atividade);
- Planejar o negócio;
- Planejar obter lucro;
- Planejar vender em local público (não podem vender a familiares)
- Estar ciente dos negócios existentes e não interferir com eles;
- Não recorrer a loterias nem jogos;
- Não desenvolver atividades ilegais;
- Tentar fazer algo diferente, que nunca tenha feito anteriormente;
- Divertir-se e Aprender com a Experiência!!!
- Não invocar a caridade como método de venda

---

\* Fonte: Esta atividade foi originalmente desenvolvida e aplicada na disciplina de Empreendedorismo da ESCE/IPS (Escola Superior de Ciências Empresariais / Instituto Politécnico e Setúbal).

NOTA: Os lucros obtidos com esta atividade serão doados para uma organização sem fins lucrativos à escolha dos alunos, mas não devem utilizar esse argumento para a venda (não podem mencionar, no ato da venda, que o recurso é para doação)!

Durante a aula de preparação do negócio cada grupo deve responder às seguintes questões:

Qual?

- É o produto/serviço que pretendem vender?
- É o nome do mini-negócio?

Quem?

- São os promotores do negócio?
- São os clientes (*target*)?

Onde?

- É a localização concreta do negócio? É preciso estabelecer exatamente onde o grupo estará desenvolvendo a atividade.

Quando?

- Iniciarão e encerrarão o negócio (horário)?

Por que?

- Este negócio?
- Os clientes comprarão o produto/serviço?

Como?

- Saberão os clientes o que venderão?

Quanto?

- Precisam em termos monetários para começar o negócio (investimento)?
- Pensam cobrar pelo produto/serviço?
- Pensam vender, em termos de quantidade do produto/serviço?

E se:

... as condições climáticas não forem as melhores (chuva, vento, calor, etc...)?  
 ... venderem todo o estoque antes de terem passado o tempo estimado para a atividade?

... ninguém quiser comprar o produto/serviço?

... algum dos elementos do grupo adoecer?

NOTA: no final da aula, cada grupo deverá entregar um relatório com a resposta às questões levantadas e outras que considerem relevantes para o desenvolvimento do negócio.

Ainda: cada grupo deverá ainda entregar uma análise SWOT do negócio duas semanas antes da execução da atividade, ou seja, **até 14/09/2017**.

### Fase 2: Concretização do negócio

No dia, local e horário combinados, os alunos devem por em prática o negócio planejado:

- Usem todas as vossas competências empreendedoras para atingir o sucesso do negócio!
- Sejam simpáticos e acima de tudo convincentes com os clientes!
- Sejam audazes! A timidez ficou em casa...
- Sejam persistentes, nem pensem em desistir perante a adversidade!
- Apoiem-se mutuamente e definam estratégias dentro do grupo!

**Os alunos devem tirar algumas fotografias e realizar filmagens dos momentos mais relevantes:** O local de venda! O negócio a ser montado! A frustração! A primeira venda! ...etc..

Caso se verifique uma alteração do plano inicial, nomeadamente data, hora ou local, os grupos devem avisar os docentes para eventual visita ao negócio!

### Fase 3: Reflexão sobre a experiência

Para registro da atividade, os grupos deverão apresentar um **relato descritivo** e a **reflexão sobre ela**. Esse relatório deve ser apresentado na aula seguinte à realização da atividade, e deve constar de uma foto-reportagem e/ou um vídeo curto (máximo de 3 min) com os momentos mais importantes do evento.

Cada aluno deverá escrever uma reflexão pessoal sobre a experiência de ter sido empreendedor por um dia (é conveniente que o faça no próprio dia, imediatamente após a experiência). Essa reflexão é pessoal e não é obrigatório que a partilhe.

Com base nas reflexões pessoais, o grupo deve discutir os aspectos mais relevantes da experiência vivida, no sentido de descrever a situação vivenciada com a reflexão coletiva sobre os aspectos Positivos, Negativos e mais Interessantes (reflexão PNI). Entre outras, o relato de reflexão poderá considerar as respostas do grupo às seguintes questões:

Positivo:

- O que correu bem?
- Que forças utilizamos?
- O que mais nos impressionou?
- Em que aspectos fomos bem-sucedidos?

Negativo:

- O que precisa de ser melhorado?
- O que poderia ter sido diferente?
- O que nos desapontou?
- Em que condições poderia ter sido melhor?

Interessante:

- O que mais nos surpreendeu?
- Quais os aspectos que mudamos durante o decorrer da atividade?
- O que retemos desta atividade?
- O que aprendemos com esta atividade?

O relato deve conter ainda uma reflexão global sobre a experiência de ser empreendedor.

O relato deve trazer também o lucro obtido com o negócio (vendas – investimento inicial) e o nome da organização sem fins lucrativos que receberá esse recurso. A entrega do lucro à instituição será de inteira responsabilidade dos estudantes. Ao final, cada grupo deverá apresentar o recibo com a entrega do recurso à instituição escolhida.