

Uma discussão sobre empreendedorismo

EMPREENDER É UMA ESCOLHA OU UMA CONDIÇÃO?

EMPREENDER SE LIMITA A ABRIR UM NOVO NEGÓCIO?

VOCAÇÃO OU FORMAÇÃO?



Empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na

criação de algo positivo

na sociedade.

Pode ser um negócio, um projeto ou mesmo um

movimento que gere mudanças reais e impacto no cotidiano das pessoas.

<https://blog.sebrae-sc.com.br/o-que-e-empresendedorismo/>



Cubo, espaço de empreendedorismo de Itaú, inaugura nova sede com quatro vezes o tamanho original

Empreendimento lançado em 2015 vai ter andares dedicados a cinco setores



ENDEAVOR

Inspiração Conteúdos Quem Apoiamos Compromisso com o país Quem Somos

Os 5 aceleradores de performance de quem empreende

Potencialize seu Red Bull. Leve a um novo patamar, aprendendo,

Car a falar sobre **EMPREENDEADORISMO**, quais as fontes?

referências e exercendo na máxima potência do seu trabalho. Por outro lado, terceirize suas

Informações para melhorar o seu negócio



- Qual negócio abrir?
- Onde estão as oportunidades?
- Como criar as oportunidades?
- Como criar mercados?
- Como criar necessidades?



VALOR
QUAL ? PARA QUEM? COMO ?



- Reflita sobre a oportunidade...

RED BULL x KRIPTONITA



INVESTIMENTO X RETORNO

ORGANIZE-SE!

- Comece a trabalhar na sua ideia
- Peça ajuda (incubadoras, Investidores, possíveis parceiros..)
- Converse
 - 1) COM QUEM VOCÊ CONFIA
 - 2) QUEM PODE TE AJUDAR

ESTEJA PRONTO

ASSUMIR RISCOS
OUVIR
APRENDER
CONVENCER



Analise o Mercado...ainda não é o plano de negócio.... Mas você precisa avaliar as condições

MERCADOS CONCORRENTES CLIENTES



mpme

Saiba quais são os 7 erros mais comuns entre empreendedores

Atitude passiva, problemas com sócios e com as finanças podem levar pequenos negócios para o buraco

Carência de visão
São anos de falta de planejamento, dificuldades de gestão e comportamento passivo são os principais fatores que levam uma empresa ao fracasso. Em muitos casos, o empreendedor desiste e



Manter a região sem saber se há demanda por ela
O sucesso das empresas fecha-se por falta de clientes, não apenas em vendas, sobretudo porque não há um planejamento adequado. O empreendedor acredita que sua loja é única, em qualquer cidade, em qualquer país, sem avaliar se há demanda por ali. Assim, ele não faz planos de negócio, por exemplo, para saber se existem quem se interessaria por um determinado número de pessoas que correspondem ao seu público-alvo. Isso não só não significa



Manter finanças pessoais com as da empresa
Para facilitar o controle de entradas e gastos, o ideal é ter duas contas separadas: no banco, uma para a pessoa física e outra para a jurídica. Mas, no caso de negócios, é sempre mais fácil e prático. Fundamental, então, pelo menos, criar uma planilha detalhada para detalhar as saídas de empresas das pessoas. É



Não usar indicadores para medir performance
Ter um decênio que não são baseados em dados e uma agenda perigosa. Por exemplo, dar 10% de desconto em pagamentos à vista, apenas todos os dias. Ou fazer uma promoção sem calcular se o preço realçado de 4 a 6 reais. O empreendedor deve trabalhar com pelo menos três indicadores básicos quanto



Generalizar todas as funções
Muitas vezes, pequenos empresários fazem o amálgama de todas as funções, até as mais simples, passando por sua casa antes de serem realizadas. Com isso, não preparam a empresa para funcionar na sua ausência nem parecem que ela funciona. Se a empresa não tem uma rotina, toda vez que enfrentar um novo problema, o negócio



Fixar preço à queijada e não conseguir inovar
O pequeno empresário tem muitas variáveis para resolver no dia a dia que, muitas vezes, não consegue fazer parcerias no futuro. A companhia tem de se adaptar. Se a empresa não tem um administrador para se tornar um bom líder, o empresário pode ter problemas de comportamento dos consumidores e não consegue se adaptar às novas demandas,



Fixar valores de preço, sem buscar diferenciação
Para uma pequena empresa, é mais difícil entrar no jogo por preço do que as grandes redes podem comprar produtos em escala ou gerar diferenciação em um item para ganhar outros. A grande vantagem de pagar negócios está mais presentes em clientes. O empreendedor pode usar até 10% para buscar inovação



inovando em fazer as coisas de jeito que sempre foi. Para conseguir inovar não é ficar para trás, é inovar em fazer as coisas de jeito que sempre foi. Para conseguir inovar não é ficar para trás, é inovar em fazer as coisas de jeito que sempre foi. Para conseguir inovar não é ficar para trás, é inovar em fazer as coisas de jeito que sempre foi.



Fazer uma sociedade ruim em não tomar precauções
Muitas companhias não tem por conta de desconfiança entre sócios. Para evitar entrar nessa situação, é preciso ter um contrato detalhado na hora de escolher o parceiro. Além disso, é preciso ter um contrato detalhado na hora de escolher o parceiro. Além disso, é preciso ter um contrato detalhado na hora de escolher o parceiro.

Soluções para empresas de projetos

2006 - 2013

Vivência, compreensão, discussões, soluções

PEQUENAS EMPRESAS DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL

por meio da implementação de modelos de gestão



Fonte: Associação Brasileira de Engenharia de Projetos (ABEP) - Associação Brasileira de Engenharia de Projetos (ABEP) - Associação Brasileira de Engenharia de Projetos (ABEP)



ONDE ESTAMOS?

ONDE QUEREMOS ESTAR...

1 ano, 5 anos, 10 anos.

COMO CHEGAR?

Um negócio pode fracassar se :

NÃO SOBREVIVER AO SEU INICIO
NÃO ALCANÇAR O SEU POTENCIAL

Existem dois tipos de empreendedores:

OS QUE CRIAM MERCADO
OS QUE SE ADAPTAM AO MERCADO

JOHNSON, 2013



PENSAR NO SEU PRODUTO, NO SEU MERCADO E CONSOLIDAR A SUA VANTAGEM COMPETITIVA

Em geral, uma empresa possui vantagem competitiva quando geral valor:

CLIENTES, MERCADO, CLIENTES, SOCIEDADE





Fazer uma sociedade ruim e não tomar precauções

Muitas companhias morrem por conta de desentendimento entre sócios

<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/05/mesmo-entre-amigos-acordo-de-socios-deve-ser-formalizado.shtml>). Para tentar evitar essa situação, é preciso ter critérios objetivos na hora de escolher o parceiro —que, em primeiro lugar, precisa ter expectativas e valores éticos alinhados aos do empresário.

Nem sempre é uma boa ideia empreender com um amigo, porque a parceria pode ser prejudicial para o negócio e para a amizade. O sócio deve ser, sobretudo, alguém que tenha competências complementares às do empresário.





Montar o negócio sem saber se há demanda por ele

Boa parte das empresas fecha por falta de clientes. Isso acontece, sobretudo, porque não há um planejamento adequado. O empreendedor acredita que sua ideia é boa, sem validá-la no mercado.



Conheça a história do Buscapé, um dos maiores cases de sucesso de startups no Brasil

Stephanie Kohn 17/01/2012 18h24



Planejamento Estratégico



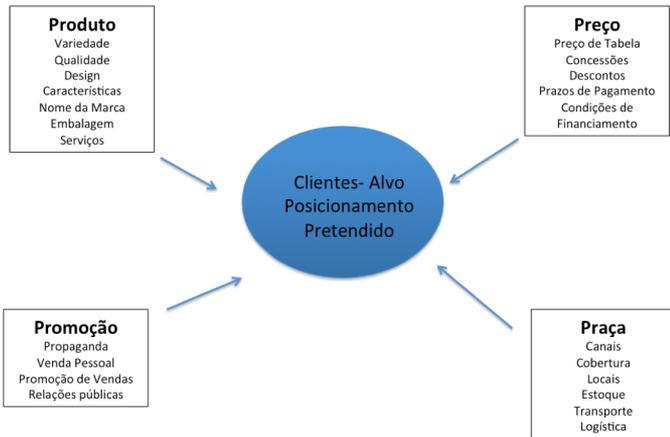
Ficar refém de preço, sem buscar diferenciação

Para uma pequena empresa, é muito difícil entrar na guerra por preço, já que as grandes redes podem comprar produtos em escala ou perder dinheiro em um item para ganhar em outro.

A grande vantagem do pequeno negócio é estar mais próximo dos clientes. O empreendedor pode usar isso a seu favor, buscando criar uma identidade e se diferenciar dos concorrentes, seja pelo atendimento, seja pelo espaço, seja pela comodidade.

Processo Comercial

Plano de Marketing



Plano estratégico

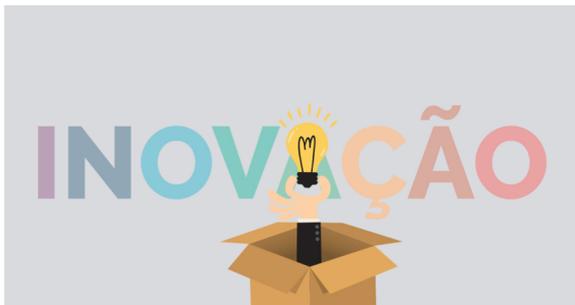


- 7) Em geral a capacidade de adequação rápida às mudanças impostas pelo ambiente é um atributo de empresas bem sucedidas...
- 6) Todo plano deve ser acompanhado
- 5) Comunicação e disseminação da estratégia para toda a organização.
- 4) Plano estratégico com as ações norteadas pelos objetivos, os quais devem ser acompanhados das metas, indicadores ou outros instrumentos que possibilitem os acompanhamento.
- 3) A partir da vocação da empresa (sua missão...), definição dos objetivos estratégicos, desdobrando-os em níveis, de acordo com as características e estrutura da empresa.
- 2) Definição de cenários e análises com foco para o presente e principalmente para o futuro.
- 1) Diagnóstico: dados internos, dados externos, pessoas, clientes, parceiros, concorrentes, natureza dos produtos, riscos.



Ficar preso à operação e não conseguir inovar

O pequeno empresário tem tantas tarefas para resolver no dia a dia que, muitas vezes, não consegue parar para pensar no futuro da companhia nem se atualizar.





Centralizar (<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/07/empreendedor-solo-deve-saber-quando-e-hora-de-terceirizar.shtml>) **todas as funções**

Muitas vezes, pequenos empresários fazem questão de que todas as decisões, até as mais simples, passem por seu crivo antes de serem executadas. Com isso, não preparam a empresa para funcionar na sua ausência nem permitem que ela cresça.

Se a firma e o dono são uma coisa só, toda vez que ele adoecer ou tem qualquer outro problema, o negócio sofre esse impacto. Além disso, o empreendedor fica sobrecarregado, o que pode afetar seu desempenho e até sua saúde, por excesso de estresse.

As companhias que, em geral, conseguem expandir e têm sucesso duradouro são aquelas com processos estruturados e funções bem distribuídas, que não dependem de uma única pessoa para existir.

Trabalhe com a sua empresa, não na sua empresa.

Se sua empresa depende de você, você não é o dono, você tem um emprego.

Michael Gerber, O mito do empreendedor



Misturar finanças pessoais com as da empresa

Para facilitar o controle de entradas e gastos, o ideal é ter duas contas separadas no banco, uma para a pessoa física e outra para a jurídica. Mas, no começo do negócio, nem sempre isso é possível.

É fundamental, então, pelo menos criar uma planilha detalhada para diferenciar os custos da empresa dos pessoais. A confusão entre contas é muito prejudicial porque impede o empreendedor de fazer uma avaliação da performance de seu negócio. Ele não consegue saber, por exemplo, se está consumindo capital da firma para pagar as contas de casa ou se está tirando dinheiro de outros rendimentos para sustentar o negócio. E isso pode levar a empresa para o buraco.



Não usar indicadores para medir performance

Tomar decisões que não são baseadas em dados é uma atitude perigosa. Por exemplo, dar 10% de desconto nos pagamentos à vista, porque todos dão. Ou fazer uma promoção (<https://www1.folha.uol.com.br/mpme/2019/02/empresario-deve-fazer-promocao-com-prazo-e-regras-claras-para-ter-lucro.shtml>) sem calcular se o preço estabelecido é viável.

Indicadores basicos:

- Quanto ganha;
- Quanto gasta;
- Quanto recebe por produto

CRIE NOVOS MERCADOS

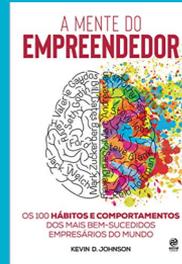
TRABALHE COM A SUA EMPRESA, NÃO NA SUA EMPRESA

NÃO PERCA TEMPO

BUSQUE PARCERIAS PELAS RAZÕES CERTAS

NEM TODO RISCO É ARRISCADO

PEÇA AJUDA



O PLANO DE NEGOCIOS NÃO É TAO IMPORTANTE ASSIM

EXIJA CRITICAS E
DISCORDANCIAS NA SUA
EMPRESA



DEMITA SEUS PIORES CLIENTES

UMA ECONOMIA RUIM PODE SER
UMA TREMENDA OPORTUNIDADE

CUIDE SEMPRE DA COMUNICAÇÃO



Se eu tivesse perguntado às pessoas o que eles queriam, a resposta seria:

CAVALOS MAIS RÁPIDOS.

Henry Ford

Obrigada
Flavia R. de Souza
flavia.souza@usp.br