

# MITOS E DESAFIOS DO EMPREENDEDORISMO

Campus Engenheiro Paulo de Frontin



Mediador  
Luciano Ibraim Xavier



# Sequencia da oficina

1. Abertura
2. Empreendedorismo I
  - 2.1 Definição de Empreendedorismo
  - 2.2 Mitos do Empreendedorismo
  - 2.3 Desafios do Empreendedorismo
3. Marketing e Publicidade
  - 3.1 Fundamentos de Marketing
  - 3.2 Estratégias de Marketing
  - 3.3 Publicidade
4. Empreendedorismo II
  - 4.1 Modelos de Negócio
  - 4.2 Canvas de Modelo de Negócio
  - 4.3 Plano de Negócio
5. Encerramento
6. Atividades Práticas e Dinâmicas
7. Feedback e Avaliação



# Apresentação



Luciano Ibraim Xavier

## Formação Acadêmica:

- **Graduações:**
  - Administração
  - Ciências Contábeis
- **Especializações:**
  - MBA em Gestão Empresarial
  - Controladoria e Finanças
  - Metodologias da Educação à Distância
  - Gestão e Docência do Ensino Superior
- **Mestrando:**
  - Educação Profissional e Tecnológica
- **Atuação no Mundo do Trabalho**
  - Analista de Inteligência

# O que é Empreendedorismo

A palavra "empreendedorismo" deriva do termo francês "entrepreneur", que significa "aquele que assume riscos e começa algo novo".

## Definições por Especialistas

### **Louis Filion (1991)**

Louis Jacques Filion, um renomado pesquisador canadense, define empreendedorismo como:

"O processo pelo qual indivíduos ou grupos identificam oportunidades, mobilizam recursos e criam valor através da implementação de novas ideias, produtos ou serviços."

### **Fernando Dolabela (2008)**

Fernando Dolabela, um dos principais estudiosos brasileiros do empreendedorismo, define o termo como:

"A capacidade de transformar ideias em realidade, criando valor para a sociedade e para si mesmo, através da identificação de oportunidades e da mobilização de recursos."



# Conceito e Importância

O empreendedorismo é um fenômeno multifacetado que envolve a criação, desenvolvimento e gestão de novos negócios ou iniciativas. Ele é essencial para o crescimento econômico, a inovação e a geração de empregos. Empreendedores são agentes de mudança que desafiam o status quo, introduzem novos produtos e serviços, e contribuem para a dinamização da economia.

## Importância do Empreendedorismo:

**Inovação:** Empreendedores introduzem novas ideias, tecnologias e processos que impulsionam a inovação.

**Geração de Empregos:** Novos negócios criam oportunidades de emprego e contribuem para a redução do desemprego.

**Desenvolvimento Econômico:** Empreendimentos bem-sucedidos aumentam a produtividade e o crescimento econômico.

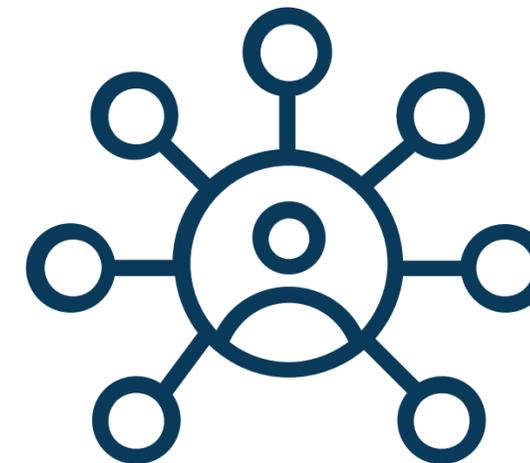
**Solução de Problemas Sociais:** Empreendedores sociais focam em resolver problemas sociais e ambientais, melhorando a qualidade de vida das comunidades.



# Tipos de Empreendedorismo

## 1. Empreendedorismo Social

Empreendedores sociais buscam resolver problemas sociais e ambientais através de soluções inovadoras e sustentáveis. O objetivo principal não é o lucro, mas o impacto social positivo.



## 2. Empreendedor Nato

Este tipo de empreendedor possui características inatas, como liderança, criatividade e capacidade de assumir riscos. Eles têm uma predisposição natural para identificar oportunidades e criar negócios.

# Tipos de Empreendedorismo

## 3. Empreendedor que Aprende

São indivíduos que desenvolvem habilidades empreendedoras através de educação, treinamento e experiência prática. Eles podem não ter uma predisposição natural, mas adquirem competências ao longo do tempo.



## 4. Empreendedor Serial

Empreendedores seriais são aqueles que criam múltiplos negócios ao longo de suas carreiras. Eles têm a capacidade de identificar oportunidades repetidamente e são motivados pelo desafio de iniciar novos empreendimentos.

# Tipos de Empreendedorismo

## 5. Empreendedor Corporativo (Intraempreendedor)

Intraempreendedores são funcionários dentro de grandes organizações que atuam como empreendedores. Eles desenvolvem novos produtos, serviços ou processos dentro da empresa, impulsionando a inovação interna.



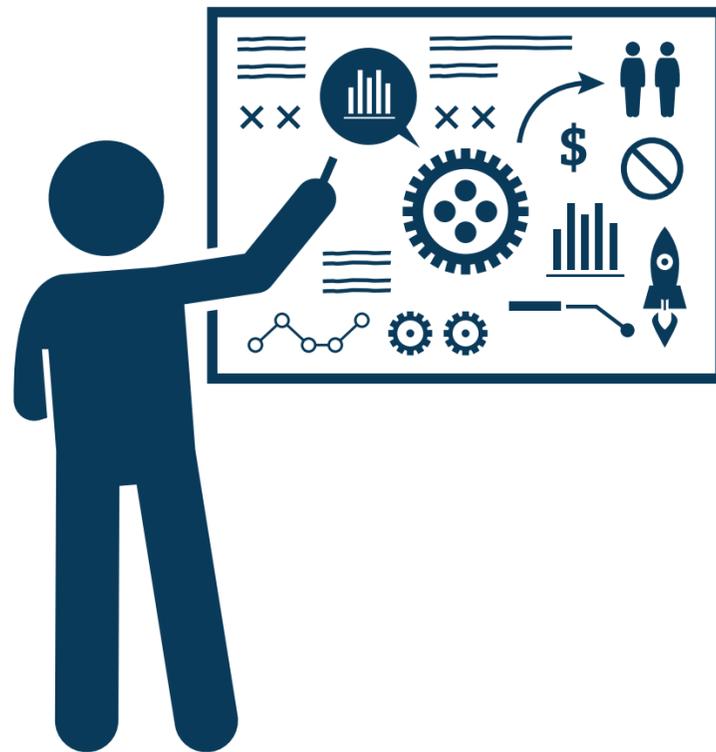
## 6. Empreendedor por Necessidade

Este tipo de empreendedor inicia um negócio devido à falta de alternativas de emprego. Eles são motivados pela necessidade de gerar renda e sustentar suas famílias.

# Tipos de Empreendedorismo

## 7. Empreendedor Herdeiro

Empreendedores herdeiros assumem negócios familiares. Eles enfrentam o desafio de manter e expandir o legado familiar, muitas vezes introduzindo inovações e modernizações.



## 8. Empreendedor Planejado

Empreendedores planejados são aqueles que desenvolvem um plano detalhado antes de iniciar um negócio. Eles realizam pesquisas de mercado, analisam a viabilidade e estruturam um plano de negócios sólido antes de lançar a empresa.

# Mitos do Empreendedorismo

- Três Mitos do Livro "Empreendedorismo Disciplinado" de Bill Aulet em seu livro "Empreendedorismo Disciplinado", desmistifica várias crenças comuns sobre o empreendedorismo.:

## **Mito 1: Pessoas Iniciam Empresas**

- Descrição: Há uma crença comum de que indivíduos isolados são os responsáveis por iniciar empresas. A imagem do "empreendedor solitário" é frequentemente romantizada, sugerindo que uma única pessoa pode levar uma ideia do conceito à execução com sucesso.
- Realidade: Bill Aulet argumenta que, na verdade, equipes começam empresas. O sucesso de uma startup depende de uma equipe coesa e diversificada, onde diferentes habilidades e perspectivas se complementam. A colaboração e a sinergia entre os membros da equipe são cruciais para superar os desafios e alcançar o sucesso.

# Mitos do Empreendedorismo

## **Mito 2: Todos os Empreendedores São Carismáticos**

- **Descrição:** Existe a percepção de que todos os empreendedores de sucesso são naturalmente carismáticos, capazes de inspirar e liderar com facilidade. O carisma é visto como uma característica indispensável para atrair investidores, clientes e talentos.
- **Realidade:** Embora o carisma possa ser uma vantagem, Aulet destaca que os empreendedores precisam ser comunicadores, recrutadores e vendedores eficientes. A eficácia em transmitir a visão da empresa, atrair e reter talentos, e vender produtos ou serviços é fundamental. Pesquisas mostram que essas habilidades são tão importantes quanto, ou até mais importantes que, o carisma.

# Mitos do Empreendedorismo

## Mito 3: Existência de Pessoas Geneticamente Predispostas a Ter Êxito

- Descrição: Muitas pessoas acreditam que o sucesso empreendedor é uma questão de predisposição genética, onde apenas aqueles com certas características inatas podem prosperar no mundo dos negócios.
- Realidade: Aulet desmistifica essa crença ao afirmar que não há uma "genética do empreendedorismo". O sucesso não é determinado por características inatas, mas sim por habilidades adquiridas, educação, prática e perseverança. Qualquer pessoa pode aprender e desenvolver as competências necessárias para ser um empreendedor de sucesso, independentemente de sua predisposição genética.
- Conclusão - Bill Aulet, em "Empreendedorismo Disciplinado", oferece uma visão mais realista e acessível do empreendedorismo, desmistificando crenças comuns e fornecendo ferramentas práticas para aspirantes a empreendedores. Ao desafiar esses mitos, ele abre caminho para que mais pessoas possam se aventurar no mundo dos negócios com confiança e preparação.

# Mitos do Empreendedorismo

- Empreender é fácil e rápido
- É preciso muito dinheiro para começar
  - Estudantes criam app que prepara jovens para o trabalho
- O fracasso não é uma opção

# Desafios do Empreendedorismo

## Desafio 1: Gestão de Tempo e Recursos

- Tempo: Empreender exige uma gestão eficiente do tempo. Empreendedores frequentemente precisam equilibrar múltiplas tarefas, desde a administração do negócio até o desenvolvimento de produtos e atendimento ao cliente.
- Recursos: Recursos financeiros, humanos e materiais são frequentemente limitados. A capacidade de alocar esses recursos de maneira eficiente é crucial para o sucesso.

## Estratégias

- Priorizar Tarefas: Utilizar ferramentas de gestão de tempo, como listas de tarefas e métodos de priorização (ex.: Matriz de Eisenhower).
- Planejamento Financeiro: Criar um orçamento detalhado e monitorar as despesas regularmente. Utilizar softwares de gestão financeira para ajudar no controle.

# Matriz de Eisenhower



# Desafios do Empreendedorismo

## Desafio 2: Incerteza e Risco

### Descrição

- Incerteza: O ambiente empreendedor é inerentemente incerto. Mudanças no mercado, novas regulamentações e avanços tecnológicos podem impactar o negócio de maneira imprevisível.
- Risco: Empreendedores precisam tomar decisões arriscadas, como investir em novos produtos ou entrar em novos mercados, sem garantias de sucesso.

### Estratégias

- Análise de Risco: Realizar uma análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) para identificar e mitigar riscos.
- Planejamento Contingencial: Desenvolver planos de contingência para lidar com possíveis adversidades.

### Exemplo Real

- Case de Sucesso: Jeff Bezos, fundador da Amazon, tomou riscos significativos ao expandir a empresa de uma livraria online para um gigante do comércio eletrônico. Sua abordagem calculada ao risco permitiu que a Amazon se adaptasse e prosperasse em um mercado em constante mudança.

# Análise SWOT

## Fatores Positivos

(Auxiliam o objetivo estratégico)

## Fatores Negativos

(Atrapalham o objetivo estratégico)

## Ambiente Interno

(Características da Organização)

# S

Strengths  
Forças

# W

Weaknesses  
Fraquezas

## Ambiente Externo

(Características do Mercado)

# O

Opportunities  
Oportunidades

# T

Threats  
Ameaças

# Desafios do Empreendedorismo

## Desafio 3: Competição e Mercado

### Descrição

- **Competição:** Empreendedores enfrentam concorrência de outras empresas que oferecem produtos ou serviços semelhantes. Diferenciar-se no mercado é essencial.
- **Mercado:** Entender o mercado-alvo e as necessidades dos clientes é crucial para desenvolver produtos e serviços que atendam às demandas.

### Estratégias

- **Pesquisa de Mercado:** Realizar pesquisas de mercado para entender melhor os concorrentes e as necessidades dos clientes.
- **Proposta de Valor:** Desenvolver uma proposta de valor única que destaque os diferenciais do negócio.

### Exemplo Real

- **Case de Sucesso:** A Netflix, que começou como um serviço de aluguel de DVDs, se diferenciou ao entrar no mercado de streaming e produzir conteúdo original, superando concorrentes como Blockbuster.

# Desafios do Empreendedorismo

## Desafio 4: Inovação e Adaptação

### Descrição

- Inovação: Empreendedores precisam constantemente inovar para se manterem relevantes e competitivos. Isso pode envolver o desenvolvimento de novos produtos, serviços ou processos.
- Adaptação: A capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças no mercado e às novas tecnologias é crucial para o sucesso a longo prazo.

### Estratégias

- Cultura de Inovação: Fomentar uma cultura organizacional que incentive a criatividade e a experimentação.
- Feedback Contínuo: Utilizar feedback dos clientes e do mercado para ajustar e melhorar continuamente os produtos e serviços.

### Exemplo Real

- Case de Sucesso: A Apple, sob a liderança de Steve Jobs, é um exemplo clássico de inovação contínua. A empresa revolucionou várias indústrias com produtos inovadores como o iPhone, iPad e MacBook.

# Desafios do Empreendedorismo

## Desafio 5: Networking e Parcerias

### Descrição

- Networking: Construir uma rede de contatos é essencial para obter suporte, conselhos e oportunidades de negócios. O networking pode abrir portas para novos clientes, investidores e parceiros.
- Parcerias: Colaborações estratégicas com outras empresas ou indivíduos podem acelerar o crescimento e a inovação.

### Estratégias

- Eventos e Conferências: Participar de eventos, feiras e conferências para conhecer outros profissionais e expandir a rede de contatos.
- Colaborações Estratégicas: Identificar e estabelecer parcerias que possam agregar valor ao negócio, seja através de co-desenvolvimento de produtos, marketing conjunto ou outras formas de colaboração.

### Exemplo Real

- Case de Sucesso: A parceria entre a Starbucks e a Barnes & Noble, onde as cafeterias da Starbucks foram instaladas dentro das livrarias Barnes & Noble, beneficiou ambas as empresas ao atrair mais clientes e aumentar as vendas.

# Fundamentos de Marketing

- Definição de Marketing
  - Philip Kotler: "Marketing é o processo social e gerencial pelo qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e desejam através da criação, oferta e troca de produtos de valor com outros."
  - Função do Marketing: Identificar e satisfazer as necessidades e desejos dos clientes de maneira lucrativa.
- Importância do Marketing
  - Conexão com o Cliente: Ajuda a construir e manter relacionamentos com os clientes.
  - Vantagem Competitiva: Permite que as empresas se diferenciem da concorrência.
  - Crescimento do Negócio: Contribui para o aumento das vendas e da participação de mercado.



# Fundamentos de Marketing

- Definição de Marketing
  - Philip Kotler: "Marketing é o processo social e gerencial pelo qual indivíduos e grupos obtêm o que necessitam e desejam através da criação, oferta e troca de produtos de valor com outros."
  - Função do Marketing: Identificar e satisfazer as necessidades e desejos dos clientes de maneira lucrativa.
- Importância do Marketing
  - Conexão com o Cliente: Ajuda a construir e manter relacionamentos com os clientes.
  - Vantagem Competitiva: Permite que as empresas se diferenciem da concorrência.
  - Crescimento do Negócio: Contribui para o aumento das vendas e da participação de mercado.



FONTE:

[petprod.ufc.br/blog/marketing/](http://petprod.ufc.br/blog/marketing/)

# Mix de Marketing (4 Ps)

## Definição

- O Mix de Marketing, também conhecido como os 4 Ps, é um conjunto de ferramentas que as empresas utilizam para alcançar seus objetivos de marketing. Os 4 Ps são: Produto, Preço, Praça (Distribuição) e Promoção.



# Publicidade

## Definição de Publicidade

- Publicidade é uma forma de comunicação paga e não pessoal através de diversos meios de comunicação, com o objetivo de promover produtos, serviços ou ideias.

## Definição de Marketing

- Marketing é um conjunto abrangente de atividades que envolvem a identificação das necessidades dos consumidores, desenvolvimento de produtos, definição de preços, distribuição e promoção para satisfazer essas necessidades de maneira lucrativa.

## Principais Diferenças

- Escopo: Marketing é um conceito mais amplo que engloba pesquisa de mercado, desenvolvimento de produtos, estratégias de preço, distribuição e promoção. Publicidade é uma parte do marketing focada na promoção.
- Objetivo: O marketing visa identificar e satisfazer as necessidades dos clientes, enquanto a publicidade visa informar, persuadir e lembrar os consumidores sobre produtos ou serviços específicos.
- Ferramentas: Marketing utiliza uma variedade de ferramentas, incluindo publicidade, relações públicas, vendas pessoais, promoções de vendas e marketing direto. Publicidade utiliza meios de comunicação pagos, como TV, rádio, jornais, revistas, internet e outdoors.

# Tipos de Publicidade (Online e Offline)

## Publicidade Online

- Publicidade online envolve o uso da internet para promover produtos e serviços.

## Publicidade Offline

- Publicidade offline envolve o uso de meios tradicionais para promover produtos e serviços.



# Empreendedorismo - Modelos de Negócio

Um modelo de negócio descreve a lógica de como uma organização cria, entrega e captura valor. Em outras palavras, é a maneira pela qual uma empresa planeja ganhar dinheiro e sustentar suas operações. Ele abrange todos os aspectos do negócio, incluindo a proposta de valor, a infraestrutura, os clientes e as finanças.



# Exemplos de Negócio



## **B2B (Business to Business)**

- Empresas que vendem produtos ou serviços para outras empresas.

## **B2C (Business to Consumer)**

- Empresas que vendem produtos ou serviços diretamente para consumidores finais.
- Modelo de negócio em que o software é fornecido como um serviço através da internet, geralmente por meio de uma assinatura.

## **SaaS (Software as a Service)**

- Modelo de negócio em que o software é fornecido como um serviço através da internet, geralmente por meio de uma assinatura.

## **Freemium**

- Modelo de negócio em que o produto ou serviço é oferecido gratuitamente, mas com funcionalidades adicionais ou premium disponíveis por uma taxa.

## **Marketplace**

- Plataforma que conecta compradores e vendedores, facilitando transações entre eles.

## **Assinatura**

- Modelo de negócio em que os clientes pagam uma taxa recorrente para acessar produtos ou serviços.

# Canvas de Modelo de Negócio

## Introdução ao Business Model Canvas



O que é o Business Model Canvas?

Importância do Business Model Canvas

# O que é o Business Model Canvas?

O Business Model Canvas é uma ferramenta estratégica desenvolvida por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, que permite visualizar, desenhar e inovar modelos de negócio de forma simples e intuitiva. Ele é composto por nove blocos que descrevem os principais aspectos de um negócio, facilitando a compreensão e a comunicação do modelo de negócio.

# O que é o Business Model Canvas?

O Business Model Canvas é uma ferramenta estratégica desenvolvida por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, que permite visualizar, desenhar e inovar modelos de negócio de forma simples e intuitiva. Ele é composto por nove blocos que descrevem os principais aspectos de um negócio, facilitando a compreensão e a comunicação do modelo de negócio.



Parcerias  
Principais



Atividades  
Principais



Proposta  
de Valor



Relacionamento  
com Clientes



Segmentos de  
Clientes



Como?

Recursos  
Principais



O quê?

Canais de  
Distribuição



Quem?

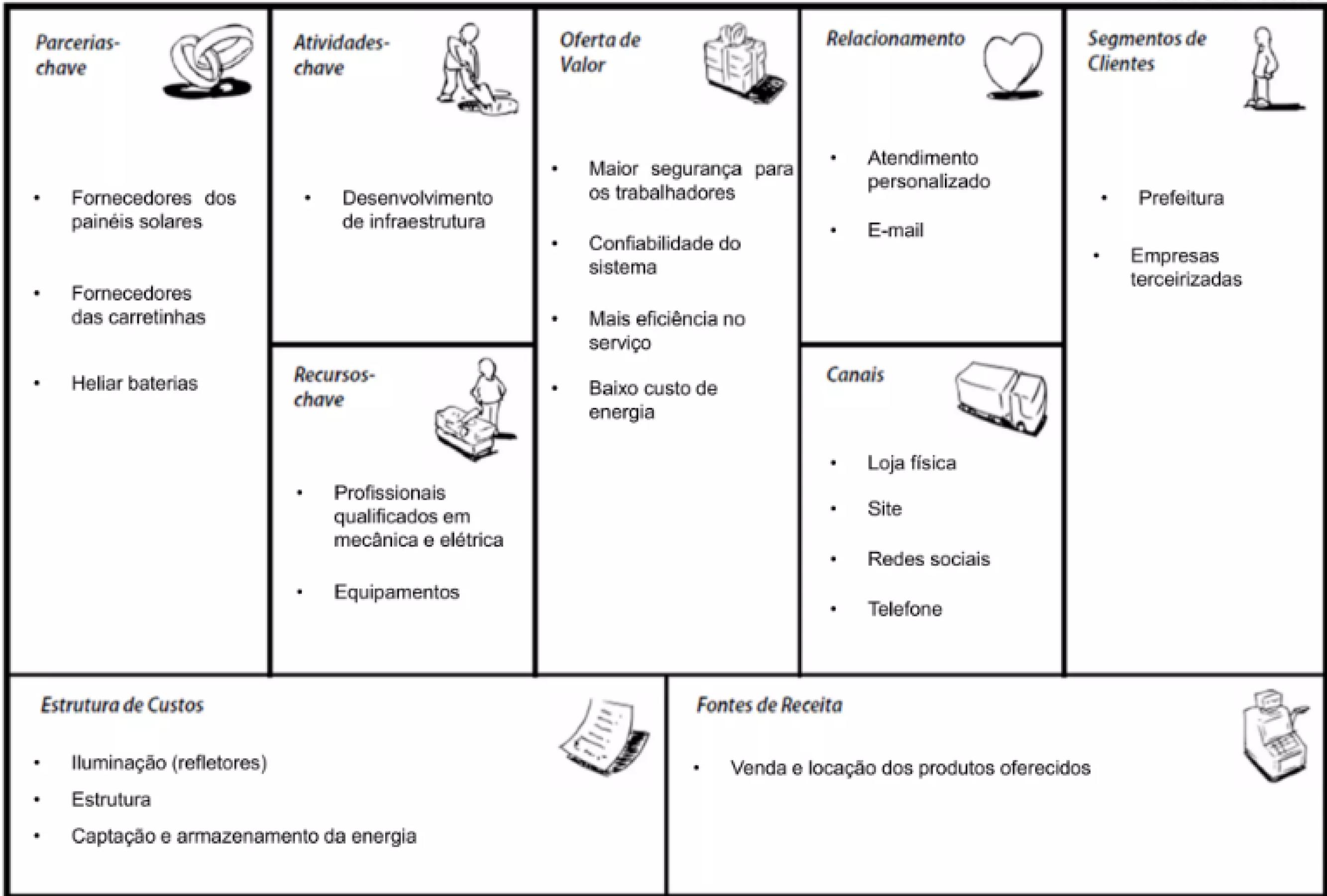
Estrutura de  
Custos



Fontes de  
Receita



Quanto?



# Plano de Negócio

## O que é um Plano de Negócio?

Um plano de negócio é um documento detalhado que descreve os objetivos de um negócio, as estratégias para alcançá-los e os recursos necessários. Ele serve como um roteiro para guiar a empresa desde a fase inicial até o crescimento e a expansão.

- **Definição:** Uma visão geral concisa do plano de negócio, destacando os pontos mais importantes.
- **Componentes:**
  - Visão e Missão: Declaração clara da visão e missão da empresa.
  - Descrição do Negócio: Breve descrição do que a empresa faz.
  - Proposta de Valor: O que torna o negócio único e valioso.
  - Objetivos e Metas: Principais objetivos e metas a serem alcançados.
  - Resumo Financeiro: Principais projeções financeiras e necessidades de financiamento.
- **Dicas:**
  - Seja claro e direto.
  - Destaque os pontos fortes e diferenciais do negócio.
  - Mantenha o resumo executivo breve (1-2 páginas).



**OBRIGADO**

**VOCES FORAM INCRIVEIS**

