

# PACT 3º Ciclo – Programa de Apoio às Comunidades Tradicionais

Linha de Fortalecimento das Cadeias Produtivas

## Cartilha do Curso de Empreendedorismo



O Curso de Empreendedorismo PACT 3º Ciclo foi oferecido por um projeto de mitigação exigido pelo licenciamento ambiental federal, conduzido pelo IBAMA.

Órgão fiscalizador



Implementador



Executor





# Apresentação

“Olá, eu sou a \_\_\_\_\_,  
muito prazer!

A partir de hoje, estarei junto com você ao longo desta jornada, te ajudando a entender os conteúdos e a realizar as atividades do Curso de Empreendedorismo, para que o seu negócio prospere.

Tenho certeza que será muito enriquecedor!

**Vamos nessa?”**





# Sumário

<b>O que é empreendedorismo?</b>	6
<b>Capítulo 1:</b> Descobrimo nossa identidade	9
<b>Capítulo 2:</b> Um sonho coletivo e possível	11
<b>Capítulo 3:</b> Primeiros passos do trabalho coletivo	14
<b>Capítulo 4:</b> Da inspiração à organização do negócio	17
<b>Capítulo 5:</b> Apresentação do negócio	21

O Curso de Empreendedorismo PACT 3º Ciclo foi oferecido por um projeto de mitigação exigido pelo licenciamento ambiental federal, conduzido pelo IBAMA.

Órgão fiscalizador



Implementador



Executor



# O que é empreendedorismo?

Tire um tempo para lembrar de uma história de conquista da sua comunidade.

Qual sensação essa história traz? É uma história de união, de superação, de mudança?

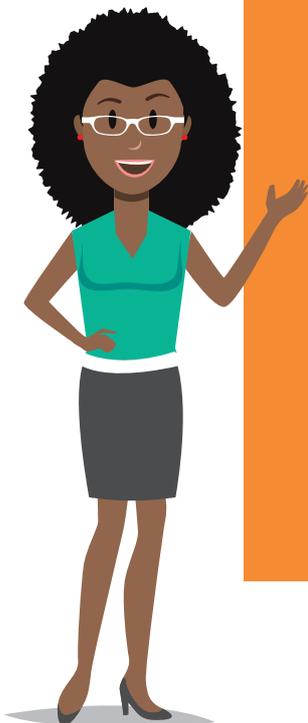
“

“Antes de iniciarmos o assunto sobre Empreendedorismo, é importante olharmos para trás e valorizarmos a nossa história e tudo o que nos trouxe até aqui, correto?”

**Só assim poderemos sonhar com a nossa próxima conquista e onde queremos chegar.**

Você consegue lembrar de uma história de conquista sua ou da sua comunidade?

O que foi mais marcante nela?”





Agora use o espaço abaixo para desenhar ou escrever qual a história de conquista que você quer contar a partir desse curso. **Onde você quer chegar? Qual o seu sonho?**



“Agora vamos falar um pouco sobre  
**Empreendedorismo.**

Você já ouviu esse termo antes?  
Sabe o que significa?

Empreendedorismo nada mais é do  
que a capacidade de tirar ideias do papel,  
possibilitando melhorar a nossa vida, a  
das pessoas ao nosso redor e de toda  
a nossa comunidade.

Para exemplificar melhor, usaremos a metáfora  
do Balde furado na página seguinte.”

É a capacidade de  
tirar ideias do papel.



Desenvolvimento de atividades  
que gerem renda e que sejam  
alternativas ao trabalho formal.

Como alguns exemplos de  
empreendedores populares  
podemos citar: doceiras, artesãos,  
pequenos produtores e criadores de  
animais, comerciantes,  
cabeleireiras, costureiras, etc

**Empreendedorismo**



Promover o  
desenvolvimento de  
atividades geradoras de  
renda alternativas ao  
trabalho formal.



Serve para  
possibilitar  
melhoria ao nosso  
redor e na nossa  
comunidade.

# Capítulo 1:

## Descobrimos nossa identidade

### Metáfora do balde furado

A importância de produzir e consumir localmente.

Entrada de recursos na comunidade



Imagine que esse balde furado é a sua comunidade e que as gotas que saem da torneira e entram no balde são os recursos das pessoas da comunidade.

Aqui vemos que os recursos estão saindo da comunidade pois o balde está furado, ou seja, as pessoas só compram produtos fora da comunidade.



Agora imagine que você resolveu produzir e vender pão na comunidade e abriu uma padaria. Logo, todas as pessoas que antes compravam pão no mercadinho fora da comunidade agora compram na sua padaria.

Agora vemos que o balde está com menos furos, pois graças a sua padaria, os recursos que entram circulam dentro da comunidade.



Por fim, a sua padaria ficou tão famosa, que pessoas de outras comunidades e até de cidades vizinhas estão vindo comprar o seu pãozinho. Além disso, você agora emprega 10 funcionários da própria comunidade.

Podemos ver aqui que ainda mais recursos estão entrando no balde e fazendo com que a economia da comunidade se torne forte e próspera para todos.

“

“Ou seja, noções de empreendedorismo são muito importantes porque é através delas que teremos as habilidades e conhecimentos necessários para produzir, vender e administrar negócios de base comunitária, que estimulam a economia local e ajudam a tapar os buracos do balde.”



## Observar a comunidade com olhar empreendedor

Relembrando a metáfora do balde furado e pensando na sua comunidade, preencha os 4 quadros abaixo. Se você ficar sem ideias, dê uma volta na comunidade e observe o seu entorno ou converse com outras pessoas.

### **Forças da comunidade**

No que vocês são muito bons? O que sabem fazer de melhor? Quais os talentos? Pelo quê a comunidade de vocês é reconhecida?

### **Fraquezas da comunidade**

No que precisam melhorar? Quais produtos ainda não são encontrados ou são encontrados com dificuldade?

### **Oportunidades na comunidade**

Quais as vocações da comunidade e de seus moradores? O que sabem fazer, tem interesse ou poderiam aprender?

### **Ameaças para a comunidade**

Quais são as ameaças presentes no dia a dia? O que poderia dificultar o empreendedorismo na comunidade?

# Capítulo 2:

## Um sonho coletivo e possível

Agora que sabemos as necessidades e desejos da comunidade, vamos adaptar nosso sonho para que ele se torne realidade!



**Desenhe aqui a ideia de negócio em mais detalhes.**



## Questionário de Pesquisa de mercado sobre o negócio

Pesquisa de mercado nada mais é do que realizar entrevistas com possíveis clientes para entender melhor seus hábitos, gostos e a partir dessas informações, melhorarmos nossos produtos/serviços. Elabore algumas perguntas, faça uma entrevista com pessoas da comunidade e anote as respostas abaixo.

<b>Nome do Cliente/ Estabelecimento:</b>	
<b>Telefone/Whatsapp</b>	
<b>Endereço/Localização:</b>	

### 1. Conhecendo melhor o Cliente

<b>Pergunta 1:</b>
<b>R.:</b>
<b>Pergunta 2:</b>
<b>R.:</b>
<b>Pergunta 3:</b>
<b>R.:</b>
<b>Pergunta 4:</b>
<b>R.:</b>
<b>Pergunta 5:</b>
<b>R.:</b>

## 2. Conhecendo melhor o Mercado

A partir da entrevista, tente descobrir quais os produtos mais consumidos no ramo do seu negócio e anote as respostas no quadro abaixo.

Quais produtos você compra?	Quanto você paga por este produto?		Quando compra por mês ou semana?	De onde e/ou de quem compra?
	Preço Mín.	Preço Máx.		

Quais produtos teria interesse em comprar?	Quanto você estaria disposto a pagar por esse produto?		Qual a estimativa de compra por mês ou semana?	O que falta ou precisaria para poder comprar?
	Preço Mín.	Preço Máx.		

# Capítulo 3:

## Primeiros passos do trabalho coletivo

Atividade - Trabalhe em grupo

Agora é sua vez



Pense e registre no espaço abaixo uma coisa positiva que acontece no negócio quando os grupos incentivam a participação de todos.

**Escreva aqui:**

Todos os empreendimentos precisam comprar matéria-prima para produzir, vender o que foi produzido e gerir o dinheiro. Chamamos esse caminho de **Giro Produtivo**, que continua durante toda a vida do negócio. Veja abaixo as quatro etapas:





# Capítulo 4:

## Da inspiração à organização do negócio

**Todo negócio tem uma marca, certo?**

Agora que o seu negócio já possui um nome, desenhe no espaço abaixo como será a marca, você pode colorir ou fazer colagens com recortes de revistas. Use toda a sua criatividade!



“Antes de buscar novos clientes, vamos criar nossa identidade visual. É importante chegar a uma marca que representa todas as pessoas do grupo!”



## Construindo a Identidade do Negócio

Para que o negócio tenha um bom plano de marketing, é importante que ele tenha uma identidade bem definida. Escreva nos quadros abaixo qual é a Missão, Visão e os Valores do seu empreendimento.

**Nome do Negócio** Qual é o nome do negócio? Qual é a marca?

**Missão** Por que o negócio existe? Qual a missão?

**Visão** Onde queremos chegar? Onde nos vemos no futuro?

**Valores** Quais são os valores que consideramos fundamentais? Do que não abrimos mão?

O Canvas é uma ferramenta visual que permite definir e analisar o seu novo modelo de negócios. Ele é dividido em 9 blocos. Veja o exemplo da *Casa dos Eletrônicos*\*!

<p><b>Parcerias-chave</b></p> <p>Fabricantes de eletro-eletrônicos</p>	<p><b>Atividades-chave</b></p> <p>Gestão do capital de giro</p> <p>Marketing</p> <p>Compras</p> <p><b>Recursos-chave</b></p> <p>Lojas Casa dos Eletrônicos</p> <p>Marca</p>	<p><b>Oferta de Valor</b></p> <p>Seu eletro-eletrônico por uma parcela que cabe no seu bolso</p>	<p><b>Relacionamento</b></p> <p>Atendimento personalizado</p> <p><b>Canais</b></p> <p>Lojas</p> <p>Casados Eletronicos.com.br</p>	<p><b>Segmentos de Clientes</b></p> <p>População de baixa renda</p>
<p><b>Estrutura de Custos</b></p> <p>Compras</p> <p>Lojas</p>		<p><b>Fontes de Receita</b></p> <p>Juros do parcelamento</p>		

A partir do Canvas da *Casa dos Eletrônicos*, responda:

a) Quem é o principal cliente da *Casa dos Eletrônicos*?

---



---



---



---

c) Como a *Casa dos Eletrônicos* chegam até o cliente?

---



---



---



---

b) Qual é a proposta de valor da empresa?

---



---



---



---

d) De que forma eles conseguem lucro?

---



---



---



---

\* Exemplo fictício de negócio.

Agora que você já conhece a ferramenta, crie o seu mais novo modelo de negócio! Capriche e não deixe nenhuma informação importante de fora!

<p><b>4) Parcerias-Chave</b> Quem são os potenciais parceiros do meu negócio?</p>	<p><b>3) Atividades Chave</b> Quais são as principais atividades que realizo no negócio?</p>	<p><b>1) Propostas de Valor</b> Quais são os meus produtos e/ou serviços?</p>	<p><b>7) Relacionamento com o cliente</b> Que tipo de relacionamento estabeleço com os clientes? Como posso fidelizá-los?</p>	<p><b>5) Segmentos de Clientes</b> Quem são os potenciais clientes do meu negócio?</p>
<p><b>8) Estrutura de Custos</b> Quais são as despesas/gastos do negócio?</p>	<p><b>9) Fontes de Receitas</b> Quais são as fontes de receita? De onde vem o dinheiro?</p>	<p><b>6) Canais</b> Como o negócio chega até o cliente? Quais são as estratégias de divulgação?</p>	<p><b>2) Recursos Chave</b> Quais são os principais recursos (financeiros ou não) que o negócio precisa?</p>	

# Capítulo 5:

## Apresentação do negócio

Ufa! Chegamos ao último capítulo do curso.

Agora que você já está completamente apropriado do seu negócio, é hora de apresentá-lo para outras pessoas, não é mesmo?



Por isso, estou aqui para te apresentar um último conceito:  
**o Pitch do negócio.**

Um Pitch nada mais é do que um **discurso de vendas**, ou seja, é uma maneira rápida e estruturada de apresentar seu negócio de forma a despertar o interesse de um investidor ou dos próprios clientes.

Viu como é simples?



### 8 passos para um bom Pitch/Discurso de vendas

- 1 Diga o nome de quem está falando e o nome do negócio
- 2 Chegue com o Pé na Porta: definição resumida do negócio que chame a atenção do público – Proposta de valor
- 3 Identifique o desafio: dar exemplo real ajuda a aproximar a plateia deste desafio
- 4 Apresente o seu negócio e o seu produto/serviço
- 5 Apresente as Fontes de Receita
- 6 Canais: apresente como pretende chegar aos clientes
- 7 Apresente os planos futuros e os próximos passos
- 8 Final feliz: alguma declaração de qual é o objetivo final da apresentação (ex: “estamos aqui para solicitar apoio para atingir nossos objetivos/atraindo mais clientes”).



## **Escrevendo o seu Pitch/Discurso de vendas**

Agora para praticar, escreva o seu discurso de vendas abaixo, use o canvas como guia e garanta que você passou por todas as informações importantes sobre o seu negócio. Depois leia o seu Pitch para alguém.



— “ —

**Chegamos ao final, foi uma jornada e tanto, não é mesmo?**

Se você frequentou os encontros e realizou os exercícios, tenho certeza que está **muito mais preparado agora para gerir o seu negócio.**

Mas lembre-se de que a jornada empreendedora não acaba aqui, portanto **se mantenha empenhado e buscando apoio que o sucesso tão logo virá!**

Órgão fiscalizador



Implementador



Executor



O Curso de Empreendedorismo PACT 3º Ciclo foi oferecido por um projeto de mitigação exigido pelo licenciamento ambiental federal, conduzido pelo IBAMA.