

GUIA DO REAPLICADOR

Cartilha ON - 2ª Fase



on OFICINA DE
NEGÓCIOS





Este caderno está licenciado com uma Licença Creative Commons Atribuição-NãoComercial-SemDerivações 4.0 Internacional. (CC BY-NC-ND 4.0).

Isso significa que você deve dar o crédito apropriado, prover um link para a licença e indicar se mudanças foram feitas. Você deve fazê-lo em qualquer circunstância razoável, mas de nenhuma maneira que sugira que o licenciante apoia você ou o seu uso.

Você não pode usar o material para fins comerciais.

Se você transformar ou criar a partir do material, você não pode distribuir o material modificado.

Aracaju: IPTI, 1ª edição, 2023.



COORDENAÇÃO DO PROJETO Raí Thales da Silva Gomes

COCRIADORA Raiana Silva Santos

**PROJETO GRÁFICO E
DIAGRAMAÇÃO** Jéssica Oliveira Sá
Vitor Lima Bahia

Realização:



Patrocínio:



FMDCA

Apoio:

XP inc.

Guia do reaplicador

Pequeno, mas pode engrandecer, só basta você querer. Isso é empreender.

É como uma folha que pode virar chá, tem que semear, pra começar.

Todo caminho é uma história... Minha mãe, mulher batalhadora, sua família queria ajudar fazendo cocada mundinha para poder sua vida financeira melhorar... tem que começar! Nem sempre ela tinha alguém pra apoiar... e isso nunca foi motivo pra abaixar a cabeça. Ela queria e continuava a lutar. E como ela costuma dizer para mudar só basta você empreender.

Não se esconda, se mostre agora. Não tenha vergonha da sua história, não é o seu lugar, mas sim a vontade de chegar lá que vai te levar pra frente.

Segue firme, vem empreender com a gente!

Texto de Sofia Cléo (reaplicadora do ON)

Na foto: dona Ita (mãe de Sofia e doceira do povoado Crasto) e Sofia Cléo (reaplicadora do ON).



SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	9
PREPARAÇÃO PARA O GAME	10
<i>Perfil empreendedor</i>	11
<i>Autoavaliação</i>	15
ATIVIDADES PARA O MUNDO ESPELHO	22
1. SWOT PESSOAL.....	23
2. PROPOSTA DE VALOR	25
3. CANVAS.....	27
ATIVIDADES PARA O MUNDO MEU LUGAR	30
4. IDENTIDADE	31
5. DESCREVENDO MEU LUGAR	33
6. NOME DO MEU NEGÓCIO	35
ATIVIDADES PARA O MUNDO INSPIRA	37
7. PESQUISANDO REFERÊNCIAS.....	38
8. VISITANDO QUEM FAZ	39
9. NEGÓCIO SOCIAL?	39
ATIVIDADES PARA O MUNDO DESCOBERTA	40
10. COMO É HOJE E COMO PODERIA SER?.....	41
11. SWOT Adaptada	43
12. MINHA RECEITA.....	46
ATIVIDADES PARA O MUNDO FAZ NEGÓCIOS	48
13. GAME ON.....	49
14. RAIOS-X DO CLIENTE.....	49
15. JORNADA DO CLIENTE	52

ATIVIDADES PARA O MUNDO NA JORNADA	54
16. CATALOGANDO	55
17. PRECIFICANDO.....	56
18. PREÇO NA PRÁTICA	57
ATIVIDADES PARA O MUNDO MINHA HISTÓRIA.....	59
19. MINHA HISTÓRIA E MEU NEGÓCIO	60
20. VENDA SE PUDER	63
21. MINHA NARRATIVA	63
ATIVIDADES PARA O MUNDO NA PRÁTICA.....	65
22. PLANO DE AÇÃO (MVP)	66
23. TESTE	67
24. ANÁLISE DOS RESULTADOS	67
ATIVIDADES PARA O MUNDO PRÓXIMA PARADA.....	69
25. CAMINHOS PARA A FORMALIZAÇÃO.....	70
26. PENSANDO NO FUTURO	72

APRESENTAÇÃO

A Fase 2 começa olhando para o que já foi feito até aqui e o que podemos fazer de melhor daqui pra frente. O conteúdo presente neste material é fruto de muitos diálogos, questionamentos, reflexões na atuação do Oficina de Negócios ao longo da Fase 1, assim como surge a partir do diálogo com os empreendedores Elizeu Gonçalves, Genisson Cardoso e Josué Pereira, que já vivenciaram situações de conhecer determinados temas a partir da abertura das suas empresas. É importante destacar que os anseios desses participantes, assim como suas ideias e propostas de intervenção foram registradas nesta cartilha e contribuíram de forma significativa na construção da metodologia. Os rePLICADORES nesse formato terão mais autonomia e atuarão de forma mais personalizada, customizando atividades para atender cada vez mais os anseios de cada participante. A proposta também está representada por meio da gamificação, estratégia utilizada para motivar cada pessoa nessa jornada, ao passo que também se amplia o seu engajamento. A cada passo e conquista, será validado o caminho e o alcance será comemorado. Temas como identidade, precificação, inspiração, referências, vendas, formalização do negócio, dentre outros, serão abordados na Fase 2. Aproveitem essa experiência!

Na foto: Genisson Cardoso (coordenador da TS Arte Naturalista e sócio da empresa CDC), Raí Thales (Coordenador da TS Oficina de Negócios), Elizeu Gonçalves (Sócio da empresa VIXE), Josué Pereira (sócio da empresa CITI²).



PREPARAÇÃO PARA O GAME

Perfil empreendedor

Nome: _____ O que faz: _____

1. Escolha até 4 perfis com os quais você mais se identifica e marque com o “X”.

X	PERFIL
	1. Faz tudo sozinho: se vira por conta própria e quase sempre não precisa de ajuda para realizar sua atividade
	2. Faz junto com a família: envolve a família no seu negócio
	3. Só faz com parceria: gosta de fazer com apoio de outras pessoas
	4. Cheio de iniciativa: sempre dá um jeito de começar uma ideia
	5. Determinado: sabe onde quer chegar, faz de tudo para dar certo
	6. Por acaso: nunca pensou em empreender, mas empreende atualmente
	7. Atuação provisória: empreende no momento, mas não sabe se pretende continuar empreendendo
	8. Apaixonado: gosta do que faz e quer viver da sua atividade por muito tempo
	9. Descobridor: gosta de empreender e de buscar novas formas e estratégias de realizar sua atividade
	10. Corajoso: sabe que pode não dar certo, mas arrisca
	11. Inovador: faz sempre tudo diferente e nem sempre as pessoas compreendem sua intenção
	12. Cheio de vontade: tem muitas ideias, mas nem sempre tem dinheiro para colocar em prática
	13. Gastador: tem boas ideias, mas acaba gastando sempre mais do que o previsto e não sabe se tem lucro
	14. Fazedor de negócios: coloca boas ideias em prática e sempre percebe o retorno em lucro

2. Quais foram os 4 perfis que você escolheu?

Insira os números dos perfis nos quadros ao lado				
--	--	--	--	--

3. Organize os 4 perfis de acordo com o nível de identificação:

NÍVEL DE IDENTIFICAÇÃO	Nº DO PERFIL
Esse é o perfil que me identifico mais	
Também me identifico muito com esse perfil	
Consigo me identificar com esse perfil, mas não tanto quanto os outros	
Tenho menos identificação com esse perfil	

4. Escolha 3 PODERES e marque um “X” naqueles que você mais se identifica:

	Autonomia
	Apoio da família
	Coletividade
	Iniciativa
	Determinação
	Adaptabilidade
	Confiança
	Paixão
	Curiosidade
	Coragem
	Inovação
	Criatividade
	Controle financeiro
	Empreendedor

5. Escolha 2 DESAFIOS e marque “X” naqueles que você mais se identifica:

	Sobrecarga de trabalho.
	Por gostar do que faz, pode não reconhecer fragilidades do seu negócio.
	Mistura de conflitos de casa com os do negócio.
	Mudança frequente de ideias para o seu negócio.
	Dependência de apoio de outras pessoas.
	A vontade de fazer pode levar a uma não visualização dos riscos de tomar alguma decisão.
	Dependência de aprovação de outras pessoas.
	Criação de produtos diferentes sem o planejamento de venda.
	Dependência de aprovação de outras pessoas.
	Criação de produtos diferentes sem o planejamento de venda.
	Começa ideias sem se planejar direito.
	Tem dificuldade de pensar em produtos diferentes dos que são vendidos na localidade em que mora.
	Não saber ao certo onde quer chegar.
	Não tem uma gestão financeira do negócio e ainda não sabe como fazer.
	Não sabe se gosta de empreender.
	Vende seus produtos, mas ainda não sabe calcular o preço adequado.

6. Escolha 1 META DE SATISFAÇÃO e marque “X” naqueles que você mais se identifica:

	Ser reconhecido/a como empreendedor/a de sucesso
	Gerar empregos a partir do meu negócio
	Inspirar outras pessoas a partir da minha ideia de negócio
	Mostrar pra outras pessoas que é possível começar uma ideia utilizando aquilo que se tem
	Gerar renda para minha família
	Vender muito na minha localidade
	Ter pontos de vendas em outras localidades
	Ter uma marca reconhecida por muitas pessoas
	Ter clientes de outras partes do país
	Ter um negócio organizado
	Saber que empreender é um caminho que quero seguir por muito tempo
	Criar um produto/serviço inovador e que tenha um grande alcance
	Melhorar a minha comunidade a partir do meu negócio
	Ter um local para receber clientes

Autoavaliação

Mundo 'Espelho'

1. Eu sei reconhecer minhas forças e oportunidades para alcançar minha 'Meta de Satisfação' e consigo observar as fraquezas e ameaças que podem impedir o seu alcance.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2. Eu sei o que é uma proposta de valor, reconheço que a minha ideia de negócio tem uma proposta de valor de fácil entendimento e eu estou satisfeito com ela

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Eu tenho domínio sobre o canvas (modelo de negócio) da minha proposta

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Meu Lugar'

4. Eu reconheço as características e diferenciais do meu negócio, e percebo que meus gostos pessoais estão refletidos na sua identidade.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

5. Eu reconheço com facilidade quais são os pontos positivos e de melhoria do lugar onde vivo, e sei do seu impacto na minha ideia de negócio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

6. O lugar onde vivo é representado pelo nome da minha ideia de negócio e eu estou satisfeito com esse nome

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Inspira'

7. Eu sei que existem outras iniciativas que tem produtos/serviços iguais ou parecidos com os meus e reconheço que se inspirar em outras iniciativas é importante para realizar meu trabalho

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

8. Eu já conheci presencialmente outras iniciativas que tem produtos/serviços iguais ou parecidos com os meus

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

9. Eu sei o que é um negócio social, entendo a importância dele para o impacto na comunidade e reconhecimento que a minha ideia se enquadra nessa categoria

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Descoberta'

10. Reconheço o que faço atualmente e sei quais são as melhorias que precisam ser colocadas em prática para melhorar minha ideia de negócio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

11. Sei descrever facilmente as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças que estão relacionadas à minha ideia de negócio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

12. Sei descrever e registrar com facilidade todos os custos e tudo que está envolvido no processo de produção/preparação dos meus produtos/serviços

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Faz Negócios'

13. Reconheço de maneira detalhada os diferentes desafios de empreender e sei das responsabilidades que estão envolvidas nesse processo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

14. Sei descrever e já tenho mapeado o perfil do cliente da minha ideia de negócio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

15. Sei descrever e já tenho registrado o passo a passo de como o meu cliente chega até o meu negócio

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Na Jornada'

16. Sei quais são todos os meus produtos/serviços e tenho todos eles registrados, organizados e acessível aos clientes

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

17. Tenho segurança na hora de calcular o preço de todos os meus produtos/serviços considerando custos, possibilidades de receitas, pagamento pelo trabalho e lucro

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

18. Estou satisfeito com o preço dos produtos/serviços que vendo, pois eles representam os custos, pagamento pelo meu trabalho e o lucro

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Minha História'

19. Eu reconheço que a minha história está bastante conectada com a minha ideia de negócio e utilizo essa história nas minhas estratégias de venda e divulgação do produto

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

20. Eu reconheço que sei vender e tenho boas estratégias de vendas

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

21. Eu já apresentei um pitch e tenho minha ideia de negócio organizada em formato de apresentação

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Na Prática'

22. Eu sei planejar corretamente antes de testar uma ideia nova ou antes de implementar um produto/serviço novo e utilizo a metodologia de "Plano de Ação".

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

23. Eu já testei corretamente os meus produtos/serviços e acredito que não preciso testar novamente.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

24. Eu sei analisar os resultados de um teste de produtos/serviços e estou satisfeito/a com a abordagem que utilizo

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Mundo 'Próxima Parada'

Para quem ainda não tem CNPJ:

25. Eu sei qual a real importância de formalizar o meu negócio (de abrir um CNPJ) e sei quais caminhos devo seguir para fazer esse registro

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Para quem já tem CNPJ:

26. Eu tenho um negócio formalizado e sei até onde posso chegar, pois tenho um planejamento estratégico para a expansão

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

ATIVIDADES PARA O MUNDO ESPELHO



1. SWOT PESSOAL

Como aplicar?

- a. Peça para que o/a participante defina o seu objetivo enquanto ideia de negócio. Explique que pode ser considerado algo na mesma perspectiva que tenha sido indicado na construção do seu perfil empreendedor no tópico ‘Meta de Satisfação’.

- b. Indique que o/a participante reflita sobre quais são suas “**Forças**”, ou seja, aquilo que considera em si como pontos positivos e podem lhe ajudar a alcançar sua ‘Meta de Satisfação’ com sua ideia de negócio, e suas “**Fraquezas**”, que representam o que gostaria de melhorar ou os pontos que percebe que ainda não são tão fortes, mas que gostaria de desenvolver no futuro.

- c. No contexto externo, estimule que o/a participante preencha o campo “**Oportunidades**” com os pontos que considera que podem lhe ajudar e que conseqüentemente são apoios “de fora” e que podem fazer com que seja alcançada a sua ‘Meta de Satisfação’. Já em “**Ameaças**”, que preencha com informações de situações externas, que fogem ao seu controle, que podem impedir que alcance sua ‘Meta de Satisfação’ e portanto, são pontos de atenção.



ATIVIDADE “SWOT PESSOAL”
(exemplo de como fazer a atividade)

Objetivo: (escolha um objetivo inicial e pare para olhar para você e em como vai conseguir alcançá-lo)

Forças: (Em você, quais as qualidades e características que podem te ajudar no alcance do seu objetivo?)

Fraquezas: (Em você, quais as qualidades e características que podem te atrapalhar no alcance do seu objetivo?)

Oportunidades: (Além de você, externamente, o que pode te ajudar no alcance do seu objetivo?)

Ameaças: (Além de você, externamente, o que pode te atrapalhar no alcance do seu objetivo?)



2. PROPOSTA DE VALOR

Como aplicar?

- a. Explique o que são valores e o que eles representam, em seguida apresente três fotos de situações que podem causar algum tipo de reação por parte do/a participante, por exemplo: lixo na rua, imagem de um produto conhecido e de uma pessoa feliz comendo algo. Peça que o/a participante comente como se sente ao ver aquelas fotos.

- b. Em seguida, apresente a foto do produto ou serviço realizado pelo/a participante e ao lado exponha a foto de um produto ou serviço similar. Pergunte ao/a participante qual a diferença entre as duas fotos e o que se sabe sobre cada um dos produtos ou serviços.

- c. Pergunte para o/a participante o que gostaria de causar nas pessoas a partir do seu produto ou serviço. Caso perceba dificuldade na resposta, apresente exemplos ou melhore a pergunta para “quais sensações você gostaria de causar?”, “como você gostaria que o cliente se sentisse?”, “por que o cliente escolheria seu produto ou serviço e não o do concorrente”.



d. Avalie junto com o/a participante se a resposta pode ser transformada em uma frase curta e de fácil entendimento. Ao final, explique que essa é a “Proposta de Valor” do negócio.



3. CANVAS

Como aplicar?

- a. Explicar o que o canvas de Modelo de Negócios possibilita a organização do empreendimento por meio de nove blocos (segmentos) a serem preenchidos pelo participante a fim de explicar em uma única folha de papel o funcionamento do negócio.
- b. Solicitar que preencham a **PROPOSTA DE VALOR**, que é uma frase que representa a sua ideia de negócio, algo que você gostaria de levar ao seu cliente, mas que não é a sua solução, seria algo à mais, reforçando a ideia da proposta de solução criada ao longo do projeto. Por exemplo: deixar o cliente mais feliz, proporcionar a melhor experiência de utilização, frases desse tipo.
- c. Em seguida, os participantes devem preencher em **CLIENTES**, que deve retomar o perfil de clientes que o participante criou no Mapa de Empatia.
- d. Logo após, indique que os participantes preencham **CANAIS**, colocando as formas de comunicação/interação com seu cliente, como redes sociais, delivery, dentre outras.
- e. Ao dar continuidade, solicite que respondam o tópico **RELACIONAMENTO COM CLIENTES**, inserindo informações sobre a sua forma de manter o contato com o cliente, por exemplo, se a



proposta for um site, terá um espaço para tirar dúvidas? Ocorrerão visitas presenciais? O contato seria por meio de reuniões virtuais? Esses e outros pontos devem ser descritos nessa parte.

f. Como forma de conectar com a atividade “Custos e Receitas”, preencha o item **FONTES DE RECEITA**, relatando de que forma entrará dinheiro no seu negócio, ou seja, o que será comercializado, se são produtos, serviços, publicidade, dentre outros.

g. Indicar que em **ATIVIDADES PRINCIPAIS**, os participantes deverão inserir todas as atividades que o negócio vai desenvolver, conectando com a atividade “Mapa Conceitual”.

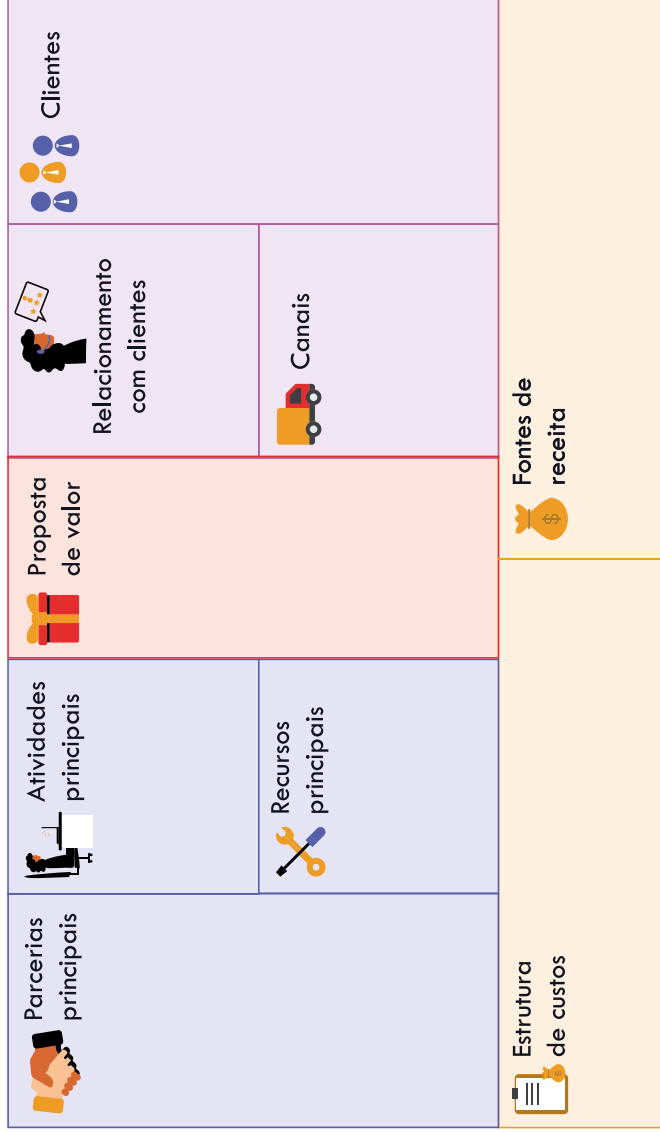
h. No item **PARCERIAS PRINCIPAIS**, o/a replicador/a deverá indicar que os participantes reflitam sobre parceiros do seu negócio, lembrando do que já foi trabalhado na atividade “Quem me apoiará?”.

i. Para finalizar, em **RECURSOS PRINCIPAIS**, indique que o preenchimento deve ser pautado com as informações sobre tudo o que você precisa para realizar suas atividades, tanto recursos financeiros, como materiais ou pessoas para colaborar. Em **ESTRUTURA DE CUSTOS**, indique para que o participante coloque tudo precisará comprar ou contratar para que seu negócio aconteça, ressaltando que esses itens foram observados nas atividades “Mapa Conceitual” e “Custos e Receitas”.





ATIVIDADE “CANVAS”
(exemplo de como fazer a atividade)



ATIVIDADES PARA O MUNDO MEU LUGAR



4. IDENTIDADE

Como aplicar?

a. Peça para que o/a participante preencha a ferramenta.

(exemplo de como fazer a atividade)

O que costuma lhe trazer satisfação no dia a dia?
(fale seus gostos pessoais, aquilo que gosta de fazer nas horas vagas e o que mais gosta de fazer no dia a dia)

Por que você resolveu fazer seu produto/serviço?

Como o seu produto/serviço é feito?

Como as atividades se conectam com o seu negócio? Você consegue perceber essa relação?

Quais são as principais características do seu produto?



O que o seu produto/serviço tem diferente dos demais?

Como você deseja que os clientes reconheçam seu trabalho?

Qual a identidade do seu produto?



5. DESCREVENDO MEU LUGAR

Como aplicar?

- a. Peça para que cada participante escolha um local, seja aquele em que mora ou o local em que vende os produtos/serviços.

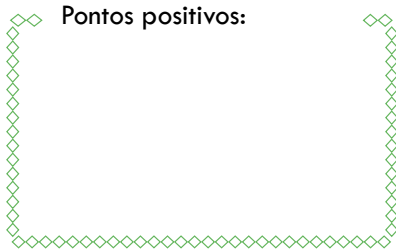
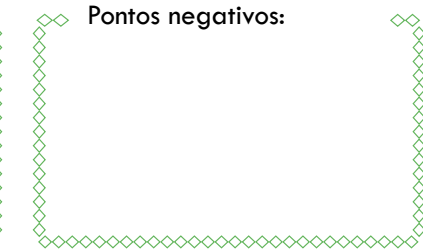
- b. Indique que o/a participante apresente pelo menos 5 “**pontos positivos**” do local escolhido, isso pode ser feito por meio de tópicos. Em seguida, peça para que o/a participante indique “**pontos de melhoria**” do local, nesse caso, sem uma quantidade mínima estabelecida. Em seguida, peça que o/a participante reflita sobre as diferenças entre os pontos positivos e os pontos de melhoria.

- c. Introduza a reflexão que todo lugar é único e possui suas características. Em seguida, peça que o/a participante preencham o terceiro campo da atividade, o tópico “**o que só tem nesse local**”. Reforce que é possível olhar à sua volta e perceber a riqueza do local apesar das suas dificuldades e que o local é especial por ser único.

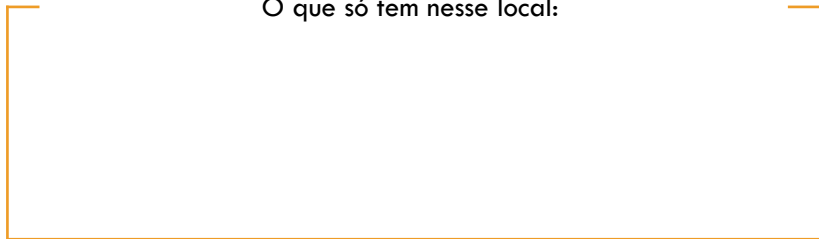


(exemplo de como fazer a atividade)

Local escolhido:

<p>Pontos positivos:</p> 	<p>Pontos negativos:</p> 
--	--

○ que só tem nesse local:



6. NOME DO MEU NEGÓCIO

Como aplicar?

a. Peça para que o/a participante indique na tabela se está satisfeito ou não com o nome do seu negócio, ou se seu negócio ainda não tem o nome. Em seguida, peça para que o/a participante indique quais são os seus produtos/serviços, para onde vende seus produtos e serviços, e quem são seus clientes.

b. Caso o negócio já tenha nome, peça que o/a participante avalie os seguintes critérios: se o nome é de fácil pronúncia e grafia, se é fácil de localizar nas redes sociais, se não possui nenhum outro concorrente com nome semelhante, se não possui dupla interpretação, se é um nome criativo, se é um nome que traz satisfação, se é um nome que possui um significado. Após essa avaliação, pergunte se o/a participante gostaria de mudar o nome do negócio ou se deseja permanecer com o mesmo.

c. Caso o negócio ainda não tenha nome, peça para que o/a participante observe as informações sobre os produtos/serviços, para onde vende os produtos e quem são os clientes e em seguida reflita se surgiu alguma ideia de nome. Caso não tenha surgido, indique possibilidades de conexão com o tema, como “expressões locais”, se o negócio tem o envolvimento de uma pessoa específica, se gostaria de homenagear essa pessoa no nome, se a pessoa



indica alguma palavra que identifica todos os seus produtos e serviços e dialoga com seus clientes.

d. Indique que a escolha do nome pode ser provisória, mas que para a composição da identidade, isso é uma etapa fundamental. Pra avançar, será necessário ter o nome.

(exemplo de como fazer a atividade)

Você está satisfeito/a com o nome do seu negócio?

Sim Não Não tenho um nome.

Quais são o seus produtos /serviços?

Para onde você vende os seus produtos/serviços?

Quem são os seus clientes?

--

Se você já tiver um nome marque um “x” nos itens que estão de acordo o mesmo.

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Possui um significado | <input type="checkbox"/> Concorrente com nome semelhante |
| <input type="checkbox"/> Fácil pronúncia e grafia | <input type="checkbox"/> Não possui dupla interpretação |
| <input type="checkbox"/> É um nome criativo | <input type="checkbox"/> Fácil localização nas redes sociais |
| <input type="checkbox"/> É um nome que traz satisfação | |



ATIVIDADES PARA O MUNDO INSPIRA



7. PESQUISANDO REFERÊNCIAS



Como aplicar?

a. Indique que o/a participante pesquise no google iniciativas que são parecidas com a sua, seja em fotos ou na busca textual. Em seguida, peça que o/a participante anote o nome da iniciativa e o local dela. O/A reaplicador/a deverá acompanhar esse levantamento, apoiando na sugestão de palavras-chaves e termos semelhantes.

b. Peça que após essa pesquisa geral, o/a participante escolha entre os seus produtos/serviços aquele em que acredita ser o mais inovador e que busque no youtube se há algum vídeo sobre a temática, e então, escolha um dos vídeos para assistir.

c. Após a pesquisa no google e youtube, indique que o/a participante busque em uma das redes sociais referências sobre os produtos/serviços, para isso, além de buscar pelo nome da iniciativa, o/a reaplicador/a deverá apoiar na busca por hashtags ou até mesmo localização. Peça para que o/a participante anote as referências também.

d. Promova a reflexão com base nos resultados identificados na pesquisa.



8. VISITANDO QUEM FAZ

Como aplicar?

a. O/A reaplicador/a deverá apoiar na escolha de uma pessoa ou local que possa inspirar o/a participante. Caso não seja possível realizar a visita, pode ser implementada a ideia de uma conversa por videochamada. Além disso, peça que o/a participante anote informações sobre a atividade, pense em dúvidas e que interaja na ocasião.

9. NEGÓCIO SOCIAL?

Como aplicar?

a. Utilizar o jogo “Impacto Social”.



ATIVIDADES PARA O MUNDO DESCOBERTA



10. COMO É HOJE E COMO PODERIA SER?

Como aplicar?

a. Indique que o/a participante preencha a folha com informações sobre como é a ideia de negócio atualmente. Nesse tópico, cada participante deve falar sobre o *que faz, como funciona o negócio, onde vende, o que vende, como realiza as vendas, como produz*, dentre outros aspectos que achar interessante.

b. Em seguida, peça que o/a participante reflita sobre o futuro da sua ideia de negócio, sobre como gostaria que fosse sua iniciativa ou como a visualiza no futuro. Para isso, utilize como referência os pontos que também foram relatados no tópico anterior.

c. Para finalizar, indique ao/a participante que preencha o tópico “*o que eu posso fazer agora*”, que será o acordo entre as partes, sobre o que se idealiza e sobre como se atua no momento. Indique que o/a participante reflita de forma realista sobre esse aspecto, a fim de alcançar uma resposta mais próxima do que se pode implementar.



(exemplo de como fazer a atividade)

Como é hoje:

Como poderia ser:

O que eu posso fazer agora?



11. SWOT Adaptada

Como aplicar?

a. Indique que o/a participante preencha a tabela respondendo a primeira pergunta da tabela. Nesse primeiro tópico cada participante deverá responder à pergunta pensando em quais são seus melhores recursos, o que é feito de melhor e com menor esforço e no que o cliente mais gosta no seu negócio. Poderá descrever até três vantagens do seu negócio.

b. Em seguida peça para que o/a participante reflita sobre o que poderia fazer melhor, o que o faz perder vendas e o que seus principais concorrentes fazem de melhor para que assim consiga responder a segunda pergunta da atividade.

c. Para concluir o tópico de forças e fraquezas, peça para que o/a participante pense em situações que podem fazer com que os pontos positivos do seu negócio se tornem negativos e os negativos se tornem positivos.

d. Após concluir esse primeiro bloco, indique que o/a participante continue preenchendo a atividade respondendo a quarta pergunta, pensando em quais são as novas oportunidades que estão surgindo, o que pode contribuir para o crescimento do negócio e como as novas tecnologias podem ser favoráveis.



e. Após responder a quarta pergunta, o/a participante deve passar para a próxima pensando nos seus concorrentes, em como a mudança de comportamento do consumidor pode afetar diretamente seu negócio e na capacidade de adaptação a novas tecnologias que ele tem.

f. Finalize a atividade indicando que o/a participante pense em situações que podem fazer com que as oportunidades se tornem ameaças e as ameaças se tornem oportunidades.

(exemplo de como fazer a atividade)

Quais são as vantagens que sua empresa possui com relação a outras já existentes?

1. 2.

3.

Quais são os fatores que interferem e prejudicam o andamento do seu negócio?

Em qual situação os pontos negativos podem se tornar positivos?

1. 1.

2. 2.

3. 3.

Em qual situação os pontos positivos da sua empresa podem se tornar negativos?

1.

2.

3.

Quais são as forças externas que influenciam positivamente o seu negócio?

1.

2.

3.

Quais são as forças externas que ameaçam o seu negócio?

1.

2.

3.

Em qual situação as forças que influenciam positivamente o seu negócio pode se tornar uma ameaça?

1.

2.

3.

Em qual situação as forças externas que ameaçam seu negócio pode se tornar uma oportunidade?

1.

2.

3.



12. MINHA RECEITA

Como aplicar?

a. O/A reaplicadora, com base nas informações repassadas anteriormente pelo/a participante deverá fazer um levantamento dos itens necessários para a produção do produto ou serviço. Com essa informação em mãos, o/a reaplicador/a deverá utilizar a plataforma “**Canva**” para produzir os cards, que serão compostos por uma animação ou foto e uma palavra ou expressão. Por exemplo, se o item for “açúcar” colocar a imagem de algo que remeta a isso, assim como o nome em cima ou embaixo da imagem. Por card, deverá conter apenas um ingrediente. Serão produzidos quantos cards forem necessários. Deve-se considerar além das matérias-primas, devem ser inseridos elementos tangíveis como transporte, energia, internet, entre outros. Além disso, também ser contemplados elementos intangíveis tais como carinho, conhecimento, dedicação, dentre outros. O objetivo principal dessa atividade é refletir tudo que está por trás do seu negócio, para que o/a participante reflita sobre sua atividade e perceba que todos os itens precisam ser contemplados no preço do produto ou na estratégia de venda, por exemplo.

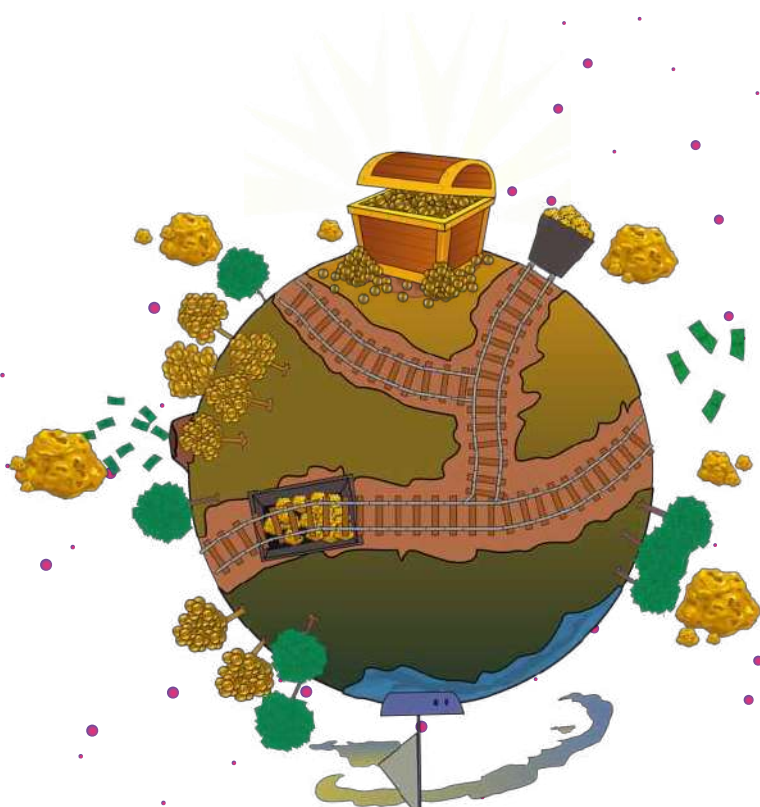
b. O/A reaplicador/a deverá imprimir e recortar os cards. Durante a atividade, o reaplicador/a deverá espelhar em uma mesa todos os cards e pedir que o/a participante reflita sobre



seu negócio e escolha os itens que fazem parte do seu produto ou serviço. Peça para que ao escolher, cada participante pregue o card com uma fita adesiva na parede ou cartolina, para visualizar melhor. Caso ache interessante, o/a participante pode organizar de forma lógica para melhorar sua visualização.



ATIVIDADES PARA O MUNDO FAZ NEGÓCIOS



13. GAME ON

Como aplicar?

a. Reaplicador/a deverá apresentar o Game ON e realizar sua aplicação.

14. RAIO-X DO CLIENTE

Como aplicar?

a. Indique que o/a participante inicie a atividade criando um personagem pensado nas características principais do público-alvo que deseja atrair para o seu negócio. Esse personagem deve ser criado com o/a participante respondendo as seguintes perguntas: nome, sexo, idade e onde mora. Exemplo: Fernanda, mulher, 36 anos e mora em Santa luzia do itanhy.

b. Após ter criado o personagem, peça para que o/a participante prossiga respondendo as demais perguntas de acordo com o perfil do personagem que foi criado. Indique que o/a participante pense em qual dor seu cliente tem para procurar seu produto/ serviço.

c. Em seguida, deve pensar em como a informação do seu produto/ chegará até seus clientes. Exemplo: Instagram, TikTok, facebook,



indicação de outros clientes, entre outros.

d. Prossiga indicando que o/a participante reflita sobre como seus produtos/serviços ajudarão seus clientes, ou seja, quais são os problemas que resolve e quais são os benefícios que seus clientes receberão.

e. Agora indique que o/a participante descreva os motivos que fazem seu cliente querer comprar o seu produto/serviço. Neste momento pode refletir sobre os diferenciais do seu produto/serviço, custo, qualidade entre outros fatores.

f. Nesse momento o/a participante deverá pensar em quais estratégias irá utilizar para levar o seu produto/ serviço até a casa do seu cliente. Exemplo: transportadora, correios, levar até a casa do seu cliente (no caso de produtos). Ir até a casa dele, marcar um ponto de encontro (no caso de serviços).

g. Agora é o momento em que o/a participante deverá pensar na frequência com que seus clientes comprarão seus produtos/serviços. Exemplo: diariamente, semanalmente, a cada quinze dias, entre outros.

h. Finalize a atividade indicando que o/a participante reflita e descreva a forma como seu cliente gostaria de ser tratado, tanto no atendimento presencial quanto no online.



(exemplo de como fazer a atividade)

Nome:

Sexo:

Idade:

Onde mora?

Qual a dor que ele/a tem para procurar seu produto/ serviço?

Como a informação sobre o meu produto chegaria até ele/a?

Como meu produto/ serviços poderá ajudar meu cliente?

O que ele/a pensa sobre o meu produto?

O que faz ele/a querer comprar meu produto?

Como meu produto chegaria até a casa do meu cliente?

Com qual frequência ele/a compraria o meu produto/serviço?

Como ele/a gostaria de ser tratado?



15. JORNADA DO CLIENTE

Como aplicar?

a. O/A reprodutor/a deverá apresentar um exemplo prático do que seria o caminho percorrido pelo cliente desde o problema até chegar a utilizar um produto/serviço, ressaltando a importância da tecnologia como ferramenta para a inserção do negócio no mercado, seja por meio da divulgação ou venda, por exemplo.

b. Peça que o/a participante observe que na folha há três espaços: **antes, durante e depois**. Esses tópicos correspondem aos períodos vivenciados pelo cliente da sua proposta, em que o primeiro indica o que as pessoas faziam antes de existir o seu serviço/produto/ ideia; o segundo representa o que as pessoas fazem durante o uso do produto ou serviço; e o terceiro representa o que elas fazem depois de utilizar/comprar. Cada participante deve preencher com informações relacionadas à sua proposta de solução.

c. Ao concluir essa etapa, abre-se o espaço para que o/a participante apresente o que já definiu. Para finalizar, cada participante deverá responder abaixo “Como a tecnologia pode ser utilizada na minha ideia de negócio?”.



ATIVIDADE “JORNADA DO CLIENTE”
(exemplo de como fazer a atividade)

Antes

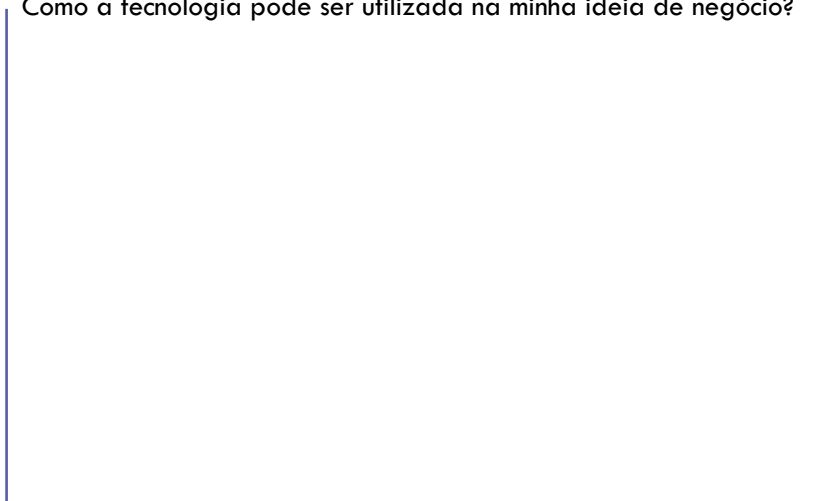
Durante



Depois



Como a tecnologia pode ser utilizada na minha ideia de negócio?



ATIVIDADES PARA O MUNDO NA JORNADA



16. CATALOGANDO



Como aplicar?

a. Peça para que o/a participante anote e comente as principais dúvidas que as pessoas costumam ter sobre seu produto ou serviço. Em seguida, com base nessas dúvidas, reflita junto com o/a participante quais seriam as melhores informações para constar em seu catálogo. Construa um modelo junto com o/a participante, logo depois, preencha com as informações referentes a cada tipo de produto ou serviço. Caso a ideia tenha muitos produtos e serviços, faça alguns exemplos com o/a participante e peça que ele faça o mesmo exercício para os demais itens ofertados por seu negócio.

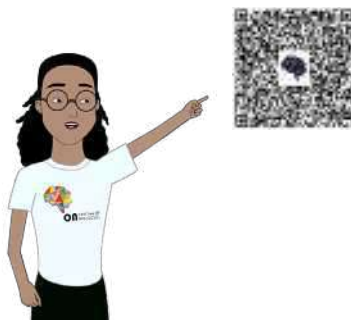
b. Ao final, o/a replicador/a deverá apoiar a organização das informações, uma sugestão é fazer um arquivo em word e depois imprimir e entregar para o/a participante.



17. PRECIFICANDO

Como aplicar?

a. O/A reapplicador/a deverá diferenciar preço de valor, trazendo exemplos e contextualizando com a realidade local. Após essa primeira reflexão, o/a reapplicador/a deverá indicar que o preço deve ser a composição entre os custos + pagamento pelo trabalho + lucro para o negócio. Para isso, deverá explicar também o que são custos, receitas, lucro e a importância do pagamento pelo trabalho. Além disso, deverá ser aberto o espaço para que o/a participante compartilhe suas experiências e como normalmente faz para calcular o preço. Em seguida, deverá solicitar que o/a participante escolha um dos produtos ou serviços como exemplo para identificar todos os custos envolvidos na sua produção e acompanhar a organização dessas informações. Como atividade de casa, peça que o/a participante faça uma pesquisa no mercado para identificar quanto é cobrado por produtos ou serviços semelhantes ao seu.



18. PREÇO NA PRÁTICA

Como aplicar?

a. Considerando que o/a participante fez a pesquisa sobre o preço vendido no mercado e que também realizou o levantamento dos custos do seu produto ou serviço escolhido, o/a reapplicador/a deverá indicar que o/a participante some todos os custos para a produção de uma unidade do produto ou serviço e em seguida multiplique por 2, esse valor, será o indicado para o preço, em que a composição será metade representada pelos custos e a outra metade, dividida em duas partes, sendo uma delas para o pagamento pelo trabalho da pessoa envolvida na produção e a outra metade para o lucro investido no seu negócio. Esse modelo é válido quando não se sabe ao certo o valor cobrado pela mão de obra ou pagamento da pessoa envolvida na produção.

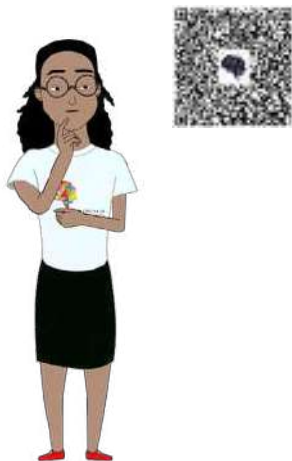
b. Caso o valor da mão de obra ou pagamento da pessoa envolvida na produção já esteja estabelecido, esse valor também deverá ser acrescido aos custos, desse modo, os custos serão todos os itens utilizados para a produção de uma unidade do produto ou serviço mais o valor atribuído ao trabalho da pessoa envolvida na mão de obra/produção. Já o cálculo do lucro deverá ser feito considerando 30%, pois alguns estudos indicam que o percentual para serviço deve ser entre 20% e 30%. Aqui, considera-se 30% devido ao tipo de atividade desenvolvida no Oficina de Negócios,



nesse caso, após somar os custos com a mão de obra, deve-se multiplicar esse valor total por 0,3 (30/100), e assim, surgirá o valor do lucro que deverá ser adicionado ao valor total para se chegar ao preço.

c. Peça que o/a participante reflita sobre as informações e com a ajuda da folha disponibilizada organize as informações e o raciocínio para a realização de exemplos. O/A replicador/a poderá apoiar o/a participante na identificação de qual seria a melhor forma de calcular o preço para o seu negócio.

d. Deixe como atividade de casa a realização do cálculo de mais preços para produtos.



ATIVIDADES PARA O MUNDO MINHA HISTÓRIA



19. MINHA HISTÓRIA E MEU NEGÓCIO

Como aplicar?

a. Indique que o/a participante inicie a atividade respondendo às perguntas norteadoras para a construção da sua história com seu negócio. No item 1, o/a participante deverá refletir sobre como começou a fazer o que faz. Indique que descreva isso em poucas palavras.

b. Continue a atividade indicando que o/a participante descreva quando começou a sua ideia de negócio, ou seja, em qual momento da sua vida ele/a começou a pôr seu negócio em prática.

c. Agora ele/a deve descrever quais foram os motivos que o fizeram começar a pôr em prática sua ideia de negócio.

d. Indique que o/a participante pense em uma frase que descreva aquilo que faz, a frase deve ser curta e objetiva.

e. Neste momento o/a reapplicador/a deve indicar que o/a participante descreva o que ele/a deseja que seus clientes sintam ao consumir seu produto/serviço. como por exemplo: desejo que fiquem satisfeitos e felizes.



f. O/A participante deve finalizar o questionário descrevendo como ele/a era antes da sua ideia de negócio e quem é agora. A descrição deve ser curta e objetiva.

g. Após finalizar o questionário o/a reapplicador/a deve orientar o/a participante a fazer um pequeno texto com as informações que foram descritas no questionário. O texto deve ser curto, objetivo e deve dialogar com seu público-alvo.



Sugerir que o/a participante grave um pequeno vídeo com texto que foi produzido.



(exemplo de como fazer a atividade)

Como você começou a fazer o que faz?

Quando começou a
fazer?

Por que você começou a
fazer?

Descreva seu negócio em uma frase.

O que você deseja que seus clientes sintam ao consumir
seu produto/serviço?

Descreva em poucas palavras quem era você antes da sua
ideia de negócio e quem é você agora.



20. VENDA SE PUDER

Como aplicar?

a. O/A reaplicador/a deverá apresentar o jogo e as suas regras.

21. MINHA NARRATIVA

Como aplicar?

a. O/A reaplicador/a deverá a partir do conhecimento observado ao longo dos encontros, definir uma linha de raciocínio, pensando no público que se quer atingir e a história que se deseja contar. Indique o/a participante pense de forma resumida qual história pretende contar por meio da sua comunicação.

b. Peça que o/a participante reflita sobre seu perfil empreendedor, especialmente sobre os pontos levantados como “poderes” e aquilo que gostaria de transmitir para outras pessoas.

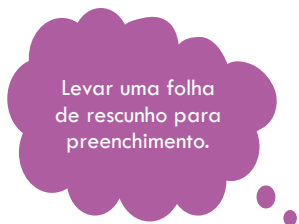
c. Indique que o/a participante reflita sobre o problema que o fez criar o seu negócio e que em seguida escreva qual a solução criada, ou seja, que apresente um pouco dos seus produtos, serviços e seu negócio como um todo. Busque dialogar com a “proposta de valor” apontada no Canvas.



d. Reflita junto com o/a participante se é interessante contar alguma história, seja de algum cliente ou um relato pessoal, avaliando se faz sentido essa comunicação para o seu público-alvo.

e. Se for uma atividade tradicional ou realizada há muito tempo, peça que o/a participante valorize isso no seu discurso, que relate como tem sido o processo de produção ou a experiência de empreender nessa área.

f. Indique que o/a participante reflita sobre seu local de atuação, a importância do seu produto no seu contexto e onde você pretende chegar.



ATIVIDADES PARA O MUNDO NA PRÁTICA



22. PLANO DE AÇÃO (MVP)

Como aplicar?

a. Indique que o/a participante reflita sobre qual produto gostaria de testar na prática a venda. Em seguida, que preencha o Plano de Ação de acordo com a proposta de validação do seu negócio, considerando realizar um teste em pequena proporção.

(exemplo de como fazer a atividade)

O que será feito?

Por que será feito?

Onde será feito?

Quando será feito?

Por quem será feito?

Como será feito?

Quanto custará fazer?

Como terá investimento?

Para quem será feito?



23. TESTE

Como aplicar?

a. O/A reapplicador/a deverá apoiar o/a participante na construção da estratégia de vendas e na operacionalização para realizar o teste. É importante testar no mundo real como a ideia de negócio se sairá, portanto, buscar o cliente semelhante ao do negócio, bem como implementar a estratégia de alcance, de acordo com o que foi planejado é essencial para validar as ideias.

24. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Como aplicar?

a. Peça para que o/a participante preencha a ficha de avaliação do teste



(exemplo de como fazer a atividade)

ITEM	GOSTEI	PRECISA MELHORAR	VOU REPETIR	OBSERVAÇÕES
Estratégia de venda				
Definição do resultado esperado				
Definição do Local da venda				
Definição do cliente para o teste				
Estratégia de coleta do feedback do cliente				
Estratégia de coleta do feedback do cliente				
Tempo gasto para a realização do teste				
Preço cobrado pelo teste				



ATIVIDADES PARA O MUNDO PRÓXIMA PARADA

Se você ainda não tem um
CNPJ, deverá ler o item 25.
Se você já tem CNPJ,
deverá ler o item 26.



25. CAMINHOS PARA A FORMALIZAÇÃO

Como aplicar?

Se você trabalha sozinho ou quer ter um pequeno negócio formalizado, seguindo como profissional autônomo, você pode se formalizar como **Micro Empreendedor Individual (MEI)** e obter o seu Certificado Nacional de Pessoa Jurídica, o CNPJ. Agora, se você pensa em ter uma empresa maior, com funcionários, maior faturamento, espaço físico, dentre outros, você pode buscar o apoio de um/a profissional da Contabilidade.

MEI

O MEI é possível ser aberto por meio da internet, em site do próprio governo federal. Apesar de ser um processo simplificado, também requer algumas responsabilidades, tais como as declarações anuais e o DAS MEI (pagamento efetuado mensalmente). A formalização, de modo geral, permite algumas facilidades, como conta bancária PJ, acesso a linhas de crédito específicas, assim como é possível emitir notas fiscais, participar de editais de pessoa jurídica e prestar serviços para instituições que exigem a prestação de serviços por meio de PJ, caso sua atividade seja compatível com a necessidade.

Fonte: Sebrae



ME

Para a abertura de uma **Micro Empresa (ME)**, é interessante contar com o apoio de um/a contador/a, por trazer novas obrigações e necessidades. A ME, tem suas vantagens em relação às empresas maiores, desde a menor burocracia entorno da sua abertura, até o acesso ao Simples Nacional, que permite que haja de forma mais direta a cobrança de tributos, uma vez que 8 tributos federais previstos são arrecadados de uma única vez, o que facilita o processo de gestão. Em relação à previdência e encargos trabalhistas, nessa condição também existe a simplificação. As ME também podem participar de licitações públicas em critérios de paridade com empresas de grande porte.

Fonte: Sebrae

É preciso considerar que na sua jornada de crescimento, um dos próximos passos pode ser a formalização. Avalie com cuidado as informações e busque sempre melhorias. Ser um/a empreendedor/a de sucesso é também ser formalizado para poder acessar novos mercados e possibilidades de vendas.



26. PENSANDO NO FUTURO

Como aplicar?

Se você já é formalizado, tem seu CNPJ, certifique-se sempre que está dentro da regularidade, com os pagamentos dos impostos em dia e com os documentos sempre atualizados, afinal, sempre pode surgir uma nova oportunidade. Se no seu percurso, a formalização já é uma etapa superada e seu negócio está organizado, que tal pensar sobre o futuro? Abaixo, uma ferramenta especial para você planejar os próximos passos:

PARTE 1: ANALISANDO O CENÁRIO

Onde eu quero chegar com a minha empresa?

Como eu posso expandir minhas atividades?

Quais clientes eu gostaria de alcançar?

Para quais clientes eu gostaria de vender?

Qual estratégia posso usar para o crescimento?

Como você gostaria de ampliar sua empresa? (tecnologia, novas unidades, novos produtos/serviços, novos clientes etc.)

Quanto você precisa para ampliar o seu negócio?

PARTE 2: ESTUDO DE MERCADO

Quem são seus potenciais clientes?

Quais as características dos potenciais clientes? (idade, sexo, gostos pessoais, etc.)

Onde estão seus potenciais clientes? (local)

Como alcançar os potenciais clientes?

Quais são as dores dos potenciais clientes?



Como você pode solucionar as dores dos potenciais clientes?

Quem são as empresas que atuam para solucionar as dores dos seus clientes e que podem ser potenciais concorrentes?

Como sua empresa deve ser vista pelos potenciais clientes?

Quanto tempo será necessário para alcançar os novos clientes?



A partir dessas respostas, o/a participante poderá direcionar estratégias para expandir o seu negócio e alcançar novos desafios.





Realização:



Patrocínio:



FMDCA

Apoio:

XP inc.