

# GUIA DO ALUNO

Cartilha ON - 2ª Fase



**on** OFICINA DE  
NEGÓCIOS



Este caderno está licenciado com uma Licença Creative Commons Atribuição-Não-Comercial-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  
Vítor Lima Bahia

Realização:



Patrocínio:



FMDCA

Apoio:

**XP inc.**

# Guia do aluno

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 .....                       | 8  |
| Mundo Espelho .....                      | 9  |
| 1. SWOT PESSOAL .....                    | 10 |
| 2. PROPOSTA DE VALOR.....                | 12 |
| 3. CANVAS .....                          | 16 |
| Mundo Meu Lugar.....                     | 18 |
| 4. IDENTIDADE .....                      | 19 |
| 5. DESCRREVENDO MEU LUGAR .....          | 21 |
| 6. NOME DO MEU NEGÓCIO .....             | 23 |
| Mundo Inspira .....                      | 25 |
| 7. PESQUISANDO REFERÊNCIAS .....         | 26 |
| 8. VISITANDO QUEM FAZ .....              | 28 |
| 9. NEGÓCIO SOCIAL?.....                  | 29 |
| Mundo Descoberta .....                   | 30 |
| 10. Como é hoje e como poderia ser?..... | 31 |
| 11. SWOT Adaptada .....                  | 33 |
| 12. Minha receita .....                  | 36 |
| Mundo Faz Negócio .....                  | 38 |
| 13. GAME ON .....                        | 39 |
| 14. RAIO-X DO CLIENTE.....               | 40 |
| 15. JORNADA DO CLIENTE .....             | 43 |

|  |    |
|--|----|
| Mundo Na Jornada .....                 | 45 |
| 16. CATALOGANDO .....                  | 46 |
| 17. PRECIFICANDO .....                 | 48 |
| 18. PREÇO NA PRÁTICA .....             | 50 |
| <br>                                   |    |
| Mundo Minha História .....             | 52 |
| 19. MINHA HISTÓRIA E MEU NEGÓCIO ..... | 53 |
| 20. VENDA SE PUDER .....               | 55 |
| 21. MINHA NARRATIVA .....              | 56 |
| <br>                                   |    |
| Mundo Na Prática .....                 | 58 |
| 22. PLANO DE AÇÃO (MVP) .....          | 59 |
| 23. TESTE.....                         | 61 |
| 24. ANÁLISE DOS RESULTADOS .....       | 62 |
| <br>                                   |    |
| Mundo Próxima Parada .....             | 64 |
| 25. CAMINHOS PARA A FORMALIZAÇÃO ..... | 65 |
| 26. PENSANDO NO FUTURO .....           | 68 |



# 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 reaplicadores 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!

# Mundo Espelho

# 1. SWOT PESSOAL



# 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**



# ATIVIDADE







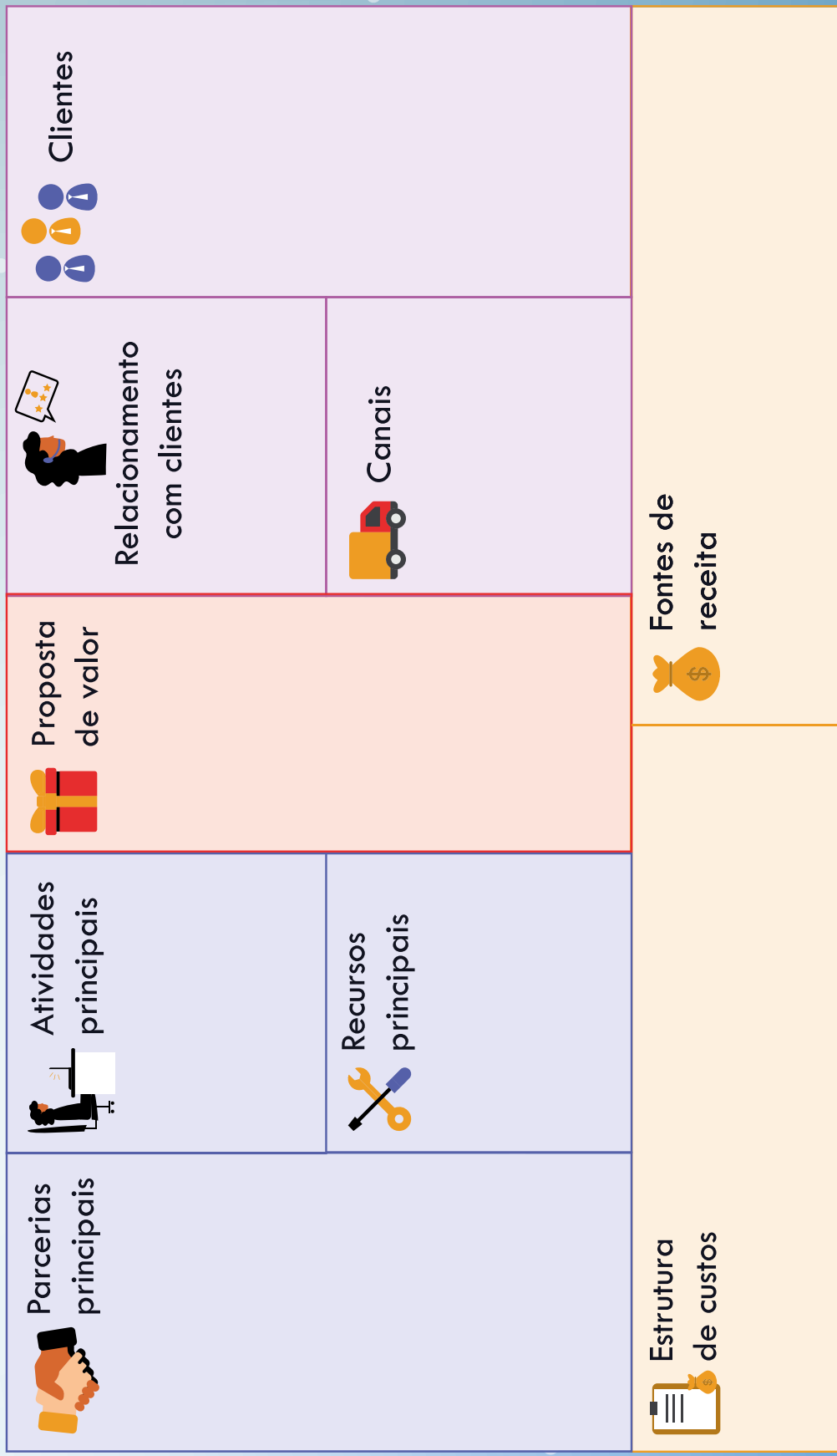


# 3. CANVAS





# ATIVIDADE



The background is a dark purple gradient with numerous small, light-colored dots scattered across it, resembling a starry night sky. In the bottom-left corner, there are several overlapping, semi-transparent pink and magenta circular shapes of varying sizes, creating an abstract, organic form.

# Mundo Meu Lugar

# 4. IDENTIDADE

# 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**



# ATIVIDADE

Local escolhido:

Pontos positivos:

Pontos negativos:

O que só tem nesse local:

# **6. NOME DO MEU NEGÓCIO**



# 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.*

- Possui um significado
- Fácil pronúncia e grafia
- É um nome criativo
- É um nome que traz satisfação
- Concorrente com nome semelhante
- Não possui dupla interpretação
- Fácil localização nas redes sociais



**Mundo Inspira**

# 7. PESQUISANDO REFERÊNCIAS

# ATIVIDADE



# 8. VISITANDO QUEM FAZ



# 9. NEGÓCIO SOCIAL?





# Mundo Descoberta

# **10. Como é hoje e como poderia ser?**





# ATIVIDADE

Como é hoje:

Como poderia ser:

○ que eu posso fazer agora?

# 11. SWOT Adaptada



# ATIVIDADE

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

1.

2.

3.

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

1.

2.

3.

Em qual situação os pontos negativos podem se tornar positivos?

1.

2.

3.

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



# ATIVIDADE



# Mundo Faz Negócio

# 13. GAME ON





# 14. RAIO-X DO CLIENTE



# 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?

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

# ATIVIDADE

Antes

Durante

Depois

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

# Mundo Na Jornada

# 16. CATALOGANDO



# ATIVIDADE





# 17. PRECIFICANDO



# ATIVIDADE



# 18. PREÇO NA PRÁTICA



# ATIVIDADE



# Mundo Minha História

# **19. MINHA HISTÓRIA E MEU NEGÓCIO**

# 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





# 21. MINHA NARRATIVA





# Mundo Na Prática

# **22. PLANO DE AÇÃO (MVP)**



# 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



# 24. ANÁLISE DOS RESULTADOS

# 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                    |        |                  |             |             |



# 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

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.

## PASSO A PASSO PARA ABERTURA DO MEI

### PARA QUEM NÃO TEM CONTA NO GOV

1. Baixe o aplicativo **GOV.BR**
2. Faça seu cadastro e crie uma senha

### ABRA SEU MEI

1. Digite **GOV.BR/MEI**
2. Selecione **QUERO SER MEI**
3. Clique em **FORMALIZE-SE**
4. Você será levado para a página de acesso do governo.
5. Faça o login usando seu **CPF e senha** que foi criada no aplicativo GOV.BR
6. Você será levado para uma tela onde alguns dados já estarão preenchidos, é importante que você confira se está tudo certo.
7. Preencha Todos os campos que estiverem vazios com os seus dados.
8. Em **CAPITAL SOCIAL** coloque o valor que você tem para abrir sua empresa. Caso você não tenha nenhum capital para isso, digite R\$ 100,00.
9. Em Atividade você verá diversas opções disponíveis. Selecione a que mais se enquadra no seu tipo de atividade. (Aqui você pode colocar 1 atividade principal e até 15 secundárias)
10. Em forma de atuação selecione todas as formas que o seu negócio irá atuar.
11. Preencha o endereço do seu negócio, se não tiver um espaço físico você pode usar o seu endereço residencial.
12. Com tudo preenchido, **leia e aceite todos os termos** de responsabilidade.
13. **Clique em continuar.** Você será levado para uma tela com os seus dados.
14. Se todos os dados estiverem corretos **CLIQUE EM CONFIRMAR.**

**15.** Você verá uma tela que te permite baixar o **CCMEI** onde tem o número do seu CNPJ.

### **OBSERVAÇÕES:**

**1.** Se a tua conta Gov não for nível ouro, você será levado para uma página com as opções disponíveis para subir o nível.

**2.** No momento em que estiver preenchendo seus dados (tópico 7) você poderá criar um nome fantasia para sua empresa ou usar teu próprio nome.

**3.** Esse passo a passo corresponde ao ano de 2023. Destacamos que o processo pode ser modificado, caso ocorram alterações nas plataformas do governo.

# 26. PENSANDO NO FUTURO

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?

Para descobrir se está no caminho certo:

## 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?

## MENSAGEM FINAL

Estamos chegando ao final da nossa jornada e que bom que você chegou até aqui. Seu caminho está só começando... e aí, já sabe qual será sua Próxima Parada? As últimas atividades dessa fase, buscam apontar caminhos. Agora, com mais confiança, você poderá trilhar novas possibilidades e aproveitar ainda mais essa condição de empreender. Siga firme! Ah, e não deixe de passar na lojinha do ON e trocar seus selos!



Realização:



Patrocínio:



FMDCA

Apoio:

**XP inc.**