

AMOSTRA GRÁTIS

EMPREENDEDORISMO

1ª A 3ª SÉRIE – ENSINO MÉDIO



ATENÇÃO!

Essa é apenas uma amostra para você se familiarizar com nosso material.

Nosso material contém 150 PÁGINAS
DE EMPREENDEDORISMO - 1º ao 3º
ano ENSINO MÉDIO



CONHEÇA OS CONTEÚDOS

1ª SÉRIE

Introdução ao
Empreendedorismo
Desenvolvimento de
Habilidades Empreendedoras
Identificação de Oportunidades
de Negócio
Indicação de Filmes
Indicação de Livro
Histórias reais

2ª SÉRIE

Plano de Negócios Avançado
Modelos de Negócios Inovadores
Empreendedorismo Social e
Sustentável
Inovação e Tecnologia no
Empreendedorismo
Gestão e Liderança
Empreendedora
Finanças para Empreendedores
Marketing e Vendas para
Empreendedores

3ª SÉRIE

Planejamento Estratégico e Visão de Futuro
Marketing Avançado e Gestão de Relacionamento
com o Cliente (CRM)
Finanças e Sustentabilidade Empresarial
Inovação e Desenvolvimento de Produtos
Empreendedorismo Digital e Tecnológico

NOME: _____

DATA: ____/____/____

Introdução ao Empreendedorismo

O que é Empreendedorismo?

Empreendedorismo é a capacidade de identificar oportunidades, inovar e criar soluções para problemas existentes, transformando ideias em projetos, produtos ou serviços que gerem valor para a sociedade. Mais do que apenas abrir um negócio, o empreendedorismo envolve criatividade, determinação e vontade de fazer a diferença.



Por que o Empreendedorismo é Importante?

O empreendedorismo é um motor de inovação e progresso. Ele impulsiona a economia, cria empregos e contribui para o desenvolvimento social. Mas, além disso, o empreendedorismo é uma mentalidade que ensina habilidades essenciais para a vida, como pensamento crítico, resolução de problemas, tomada de decisões e adaptabilidade.

Histórias Inspiradoras de Empreendedores

Para entender melhor o que é ser um empreendedor, vamos conhecer algumas histórias reais:

1. Steve Jobs e o Nascimento da Apple: Steve Jobs, um dos fundadores da Apple, começou sua jornada empreendedora em uma garagem. Ele teve a ideia de criar um computador pessoal quando essa ideia ainda era considerada impossível para muitos. Jobs e seus parceiros, Steve Wozniak e Ronald Wayne, trabalharam incansavelmente para desenvolver o Apple I, que revolucionou a indústria da tecnologia. Hoje, a Apple é uma das empresas mais valiosas do mundo, mas sua origem humilde mostra que grandes ideias podem surgir de pequenos começos.

(EM13CHS603) Desenvolver práticas e comportamentos sustentáveis que contribuam para a preservação do meio ambiente e a promoção da cidadania ecológica.



NOME: _____

DATA: ____/____/____

Atividade

Jogo de Liderança “Quem é o Líder?”

Divida a turma em grupos de 5 a 6 alunos. Cada grupo deve escolher um líder para um desafio específico que será proposto pelo professor (por exemplo, planejar um evento escolar, desenvolver um produto inovador, ou criar uma campanha social). O líder escolhido tem 5 minutos para organizar o grupo, distribuir tarefas e criar um plano de ação.

Após o desafio, troque os líderes e proponha um novo desafio, para que outros alunos também possam exercitar a liderança.

Voto do grupo:

Quem se saiu melhor como líder? Justifiquem.

Feedback para o grupo:

Reflexão para a turma:

Quais habilidades posso melhorar para me tornar um líder melhor?

NOME: _____

DATA: ____ / ____ / ____

Ficha de desenvolvimento:

Nome do Negócio: _____

Produto ofertado: _____

Preço Normal:

Preço com oferta:

Forma de apresentação do produto:

Estratégia para atrair clientes:

Registro de vendas:
Número de clientes que chegaram: _____
Número de clientes que compraram: _____

Reflexão do grupo:



3. Marketplace:

- Descrição: Conecta compradores e vendedores em uma plataforma digital, cobrando uma taxa de transação ou de listagem.
- Exemplo: Amazon, Mercado Livre, Uber, Airbnb.
- Dica para Aplicação: Pense em como você pode criar uma plataforma que facilite a conexão entre diferentes partes interessadas, oferecendo um valor adicional, como segurança, facilidade de uso ou alcance de mercado.

4. Economia Compartilhada (Sharing Economy):

- Descrição: Baseia-se na utilização compartilhada de recursos subutilizados, promovendo um modelo de negócios mais sustentável.
- Exemplo: Airbnb, Uber, Turo (aluguel de carros entre particulares).
- Dica para Aplicação: Identifique recursos ou ativos que podem ser compartilhados e crie uma plataforma ou serviço que facilite esse compartilhamento.

5. Modelos Baseados em Dados:

- Descrição: Utilizam dados coletados de usuários para melhorar serviços, prever tendências e criar novos produtos.
- Exemplo: Google e Facebook, que utilizam dados para segmentação de anúncios.
- Dica para Aplicação: Considere como você pode coletar e usar dados de forma ética para melhorar seus produtos ou criar novos fluxos de receita.

Estratégias de Marketing Digital e Presença Online

Por que o Marketing Digital é Importante para Empreendedores?

O marketing digital se tornou uma das ferramentas mais poderosas para empreendedores, pois permite atingir um grande número de pessoas de forma eficiente e com custos menores em comparação aos métodos tradicionais. Ele oferece diversas maneiras de interagir com clientes, criar conteúdo relevante, e medir resultados em tempo real.



EM13EMG102 - "Utilizar procedimentos de pesquisa e de análise de dados para realizar estudos de mercado, identificando tendências e características dos consumidores e do ambiente competitivo."



Promoção:

Redes Sociais:

Eventos:

Parcerias:



Plano Operacional:

Horário de funcionamento:

Equipe:

Plano Operacional:

Fornecedores:

Processos:

Plano Financeiro:

Investimento Inicial:

Projeção de Receita Mensal:

Despesas Mensais:

Lucro Mensal Estimado:

EM13EMG102 - "Utilizar procedimentos de pesquisa e de análise de dados para realizar estudos de mercado, identificando tendências e características dos consumidores e do ambiente competitivo."



5.Plano Operacional:

- Descreve como o negócio será gerido no dia a dia, incluindo processos de produção, logística, gestão de estoque, recursos humanos e tecnologia.
- Dica: Detalhe todos os processos-chave e explique como eles serão otimizados para garantir eficiência e qualidade.

6.Plano Financeiro:

- Um dos elementos mais críticos, o plano financeiro inclui projeções de receita, fluxo de caixa, despesas operacionais, lucros e perdas, e necessidades de capital. Também deve prever cenários de crescimento e crises.
- Ferramentas Importantes:
 - DRE (Demonstração de Resultados do Exercício): Demonstra as receitas, custos e despesas de um período.
 - Fluxo de Caixa: Mostra o dinheiro que entra e sai do negócio.
 - Análise de Viabilidade: Avalia a rentabilidade e o retorno sobre o investimento (ROI).
- Caso Real: A Amazon, em seus primeiros anos, elaborou um plano financeiro detalhado que mostrava como pretendia operar com prejuízos iniciais para ganhar participação de mercado e se tornar rentável a longo prazo. Isso foi fundamental para atrair investidores.

7.Estratégia de Crescimento:

- Detalha como o negócio pretende crescer, seja através de expansão de mercado, novos produtos, parcerias estratégicas ou internacionalização.
- Dica: Inclua metas SMART (Específicas, Mensuráveis, Atingíveis, Relevantes e Temporais) para orientar o crescimento da empresa.

8.Análise de Riscos e Mitigação:

- Identifica os principais riscos que podem impactar o negócio (como mudanças regulatórias, crises econômicas, concorrência, etc.) e estratégias para mitigar esses riscos.
- Exemplo Histórico: Durante a crise financeira de 2008, muitas empresas que tinham planos de mitigação de risco (como reservas de caixa e diversificação de produtos) conseguiram sobreviver e até crescer.

Dicas para Criar um Plano de Negócios Eficiente:

1. Conheça seu Mercado: Realize uma pesquisa de mercado aprofundada para entender seus clientes e concorrentes.
2. Seja Realista nas Projeções: Evite previsões exageradamente otimistas. Use dados históricos e tendências de mercado para embasar suas estimativas.
3. Revise e Atualize Regularmente: Um plano de negócios deve ser um documento vivo, ajustado conforme o mercado evolui e novas informações se tornam disponíveis.
4. Conte com Feedback: Peça a opinião de mentores, consultores e possíveis investidores para validar suas ideias e estratégias.
5. Foque na Execução: Um bom plano de negócios é útil apenas se for bem executado. Garanta que todos os membros da equipe compreendam suas responsabilidades e trabalhem em direção aos objetivos comuns.

EM13EMG102 - "Utilizar procedimentos de pesquisa e de análise de dados para realizar estudos de mercado, identificando tendências e características dos consumidores e do ambiente competitivo."



NOME: _____
DATA: ____/____/____

Atividade

Desafio de Criação de Missão, Visão e Valores

Instruções: Divida os alunos em grupos e peça para que cada grupo imagine uma nova startup em um setor de sua escolha (ex.: tecnologia, moda, alimentação). Cada grupo deve:

- Definir a missão da startup (por que ela existe?).
- Criar uma visão para o futuro da startup (onde querem chegar?).
- Estabelecer 3 a 5 valores que guiarão suas ações e decisões.
- Depois de formulados, cada grupo deve apresentar sua missão, visão e valores para a turma, explicando o raciocínio por trás de cada escolha.



Missão:



Visão:



Valores:



NOME: _____

DATA: ___ / ___ / ___

Marketing Avançado e Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM)

O que é Marketing Avançado e Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM)?

Marketing Avançado refere-se a estratégias e técnicas de marketing que utilizam análises de dados, tecnologias digitais e uma compreensão profunda do comportamento do consumidor para criar campanhas mais eficazes e personalizadas. Isso inclui marketing digital, marketing de conteúdo, automação de marketing, entre outros.



Gestão de Relacionamento com o Cliente (CRM - Customer Relationship Management) é a prática de gerenciar as interações e relacionamentos com clientes atuais e potenciais. O CRM utiliza tecnologias e processos para coletar, organizar e analisar dados dos clientes, com o objetivo de melhorar o atendimento, aumentar a satisfação e fidelidade, e impulsionar as vendas.

Principais Elementos de Marketing Avançado e CRM:

1. Segmentação e Personalização:

- Descrição: Dividir o mercado em segmentos específicos de consumidores e criar mensagens de marketing personalizadas para cada grupo.
- Exemplo: Utilizar dados de compra para enviar promoções personalizadas por e-mail, de acordo com os interesses do cliente.

2. Marketing Digital e Automação:

- Descrição: Uso de plataformas digitais (como redes sociais, blogs, SEO, e-mail marketing) para alcançar e engajar o público-alvo. A automação permite enviar mensagens personalizadas automaticamente com base no comportamento do usuário.
- Exemplo: Campanhas automatizadas que enviam e-mails de boas-vindas, promoções de aniversário, e mensagens de abandono de carrinho.

3. Análise de Dados e Métricas de Marketing:

- Descrição: Coletar e analisar dados de campanhas para medir seu desempenho e ajustar estratégias.
- Exemplo: Medir taxa de abertura de e-mails, taxa de conversão de leads em vendas, e ROI de campanhas publicitárias.

EM13EMG102 - "Utilizar procedimentos de pesquisa e de análise de dados para realizar estudos de mercado, identificando tendências e características dos consumidores e do ambiente competitivo."



NOME: _____

DATA: ____ / ____ / ____

Atividade

Simulação de Planejamento Estratégico

Instruções: Peça aos alunos que individualmente escolham um setor de interesse (como educação, saúde, tecnologia) e criem um plano estratégico para uma empresa fictícia. Eles devem incluir:

- Missão, Visão e Valores.
- Análise SWOT.
- Metas e Objetivos SMART (Específicos, Mensuráveis, Atingíveis, Relevantes e com Prazo).
- Estratégias de execução (ações concretas para alcançar as metas).

Os alunos devem apresentar seu plano em uma breve exposição de 5 minutos, destacando os principais pontos e o raciocínio por trás de suas escolhas.

Setor: _____

Missão



Visão



Valores



EM13EMG102 - "Utilizar procedimentos de pesquisa e de análise de dados para realizar estudos de mercado, identificando tendências e características dos consumidores e do ambiente competitivo."



NOME: _____

DATA: ____ / ____ / ____

Atividade

Criação de uma Campanha de Marketing Personalizada

Instruções: Peça aos alunos que escolham um produto ou serviço fictício (como uma loja de roupas, uma cafeteria ou um aplicativo) e criem uma campanha de marketing personalizada. A campanha deve incluir:

- Público-alvo: Definição clara do segmento de mercado que a campanha irá atingir.
- Estratégia de Personalização: Descrever como os dados dos clientes (como idade, localização, comportamento de compra) serão usados para personalizar as mensagens e ofertas.
- Exemplos de Conteúdo: Criar exemplos de e-mails personalizados, anúncios para redes sociais ou posts de blog.
- Métricas de Sucesso: Definir quais métricas serão usadas para medir o sucesso da campanha (como taxa de abertura de e-mails, cliques em anúncios, conversões).



Público alvo:



Estratégia de personalização



Métricas de Sucesso:

Agora que tal adquirir todo material completo com um desconto imperdível?

Clique no botão abaixo para comprar o nosso material completo com 150 páginas de Empreendedorismo ENSINO MÉDIO

de **R\$ 97** por apenas **R\$ 34,90**

ADQUIRIR AGORA



Nuvem Teens © 2024
Todos os direitos reservados