

BÚSSOLA DO JOVEM EMPREENDEDOR

CARTILHA PRÁTICA PARA NOVOS
EMPREENDEDORES EM COMO TIRAR SUA
IDEIA DO PAPEL



ADRIANO ALBUQUERQUE E SAMUEL BRASILEIRO



PROFEPT
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM
EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA

Autor: Adriano Oliveira de Albuquerque

Co-Autora: Profa. Dra. Janaina Sobreira Rocha

Orientador: Prof. Dr. Samuel Brasileiro Filho

Ilustração e Diagramação: Adriano Oliveira de Albuquerque

Imagens e Ilustração: canva.com



O AUTOR E MOTIVAÇÃO DO E-BOOK.

A criação do e-book "Bússola do Jovem Empreendedor" nasceu da minha paixão pelo empreendedorismo e do desejo de compartilhar conhecimento com aqueles que estão iniciando essa jornada desafiadora e inspiradora. Com uma trajetória como professor de graduação e cursos técnicos voltados ao empreendedorismo, tive a oportunidade de ajudar muitos alunos a transformar ideias em projetos reais. Um dos principais impulsos para a construção deste material veio do meu filho, que atualmente estuda empreendedorismo na Escola SESI SENAI, um lugar que também é o meu locus de estudo e reflexão acadêmica. Acompanhar sua curiosidade, suas perguntas e o entusiasmo em aprender mais sobre o mundo dos negócios reacendeu em mim a vontade de criar algo que pudesse guiar jovens empreendedores de forma prática e motivadora. Ser um apaixonado pelo processo de empreender significa, para mim, não apenas admirar as histórias de sucesso, mas também compreender os desafios, os erros e as aprendizagens que fazem parte desse caminho. Essa paixão foi o combustível para criar a "Bússola do Jovem Empreendedor", um guia prático que combina a experiência docente com a perspectiva de um pai incentivando o crescimento de seu filho.

Este e-book foi pensado para ser mais do que uma ferramenta educacional; é uma ponte entre o aprendizado e a aplicação, um material acessível que inspira e orienta aqueles que desejam transformar suas ideias em negócios concretos. Meu objetivo é contribuir para que novos empreendedores encontrem não apenas um caminho, mas também propósito e confiança para seguir adiante em sua jornada.

Adriano Oliveira de Albuquerque

<http://lattes.cnpq.br/9338555149406464>



O ORIENTADOR

Samuel Brasileiro Filho

Bacharel em Engenharia Química pela Universidade Federal do Ceará (1983), Mestre em computação aplicada pela Universidade Estadual do Ceará(2003) e Doutor em Educação pela Universidade Federal do Ceará (2013).

Tem Especialização em Gestão da Educação Tecnológica pela Oklahoma State University (1996).

Atualmente é professor titular Aposentado do Instituto Federal do Ceará e Professor e pesquisador do quadro permanente do Programa de Mestrado em Educação Profissional e Tecnológica - ProfEPT do IFCE - Campus de Fortaleza.

Possui experiência de 40 anos de atuação na educação profissional e tecnológica como docente e pesquisador do IFCE e na Gestão da Educação Profissional e Tecnológica como ex-Diretor Geral da Escola Técnica Federal do Ceará e Ex-Diretor Presidente do Instituto Centro de Ensino Tecnológico - CENTEC e no Sistema S onde exerceu o cargo de Conselheiro dos Conselhos Regionais do SENAC e do SENAI.

Atualmente exerce o cargo de Conselheiro do Conselho Estadual de Educação, tendo exercido a Presidência da Câmara de Educação Superior e Tecnológica.

Fonte: <http://lattes.cnpq.br/4448085889825481>



A CO-AUTORA

Janaina Sobreira Rocha

Graduada em Química Bacharelado, Industrial e Licenciatura com Mestrado e Doutorado em Engenharia e Ciência de Materiais pela Universidade Federal do Ceará (UFC) com estágio no grupo de nanotecnologia do instituto INL (Iberian Nanotechnology) (Portugal/Braga 2016-2018) com o desenvolvimento de nanopartículas utilizadas como agentes de contrastes cancerígeno bimodais aplicados a Ressonância Magnética por Imagem (MRI). Pesquisadora do Núcleo de Tecnologia e Qualidade Industrial do Ceará - NUTEC, atualmente é membra da comissão técnico-científica da instituição, coordenadora de Pesquisa e Projetos com atuação em extensão e transferência tecnológica, escrita e gerenciamento de projetos PDI sendo responsável pela consolidação da plataforma tecnológica Ceará Nanotecnológico no âmbito ICTs-Indústria. Membra do grupo de pesquisa do CNPQ Nanotecnologia mineral (UFSM-2024).

Membra do programa Agenda Ambiental na Administração Pública (A3P) políticas públicas sustentáveis (2022). Possui expertise nas áreas de sínteses laboratoriais, funcionalização e caracterização de materiais avançados (estruturados/hierárquicos), desenvolvimento de produtos laboratoriais junto a empresas e dimensionamento piloto na fabricação de novos materiais. Laboratórios envolvidos: NUTEC (Fundação Núcleo de Tecnologia Industrial do Ceará), GEMAT (Gerência de Materiais), GQMAT (Grupo de Química de Materiais Avançados - Departamento de Química Analítica e Físico-Química), LAMFA (Laboratório de Materiais Funcionais Avançados - Departamento de Física da Matéria Condensada)

Fonte: <http://lattes.cnpq.br/4448085889825481>

TO DO:

START A BUSINESS

ÍNDICE



1. APRESENTAÇÃO	07
2. INTRODUÇÃO	08
3. MINDSET POSITIVOS	09
4. PERGUNTAS NORTEADORAS	20
5. SUBINDO DEGRAU POR DEGRAU	28
6. KIT DE SOBREVIVÊNCIA	43
7. DICAS FINAIS	50

APRESENTAÇÃO



Esse e-book é o resultado de um projeto de pesquisa com foco no empreendedorismo jovem do Programa de Mestrado em Educação Profissional e Tecnológica em Rede Nacional no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE).

Ele tem como objetivo ser um guia prático sobre pontos importantes acerca do empreender, apresentando soluções na conversão de ideias em realidade.

Você decidiu empreender? Quer abrir o seu negócio? Tem uma ideia inovadora? Mas não sabe ao certo por onde começar?

Então, esse material é para você!

Ela vai lhe orientar nos próximos passos da sua jornada empreendedora transformando seus sonhos e projetos em realidade.

Vamos lá?

INTRODUÇÃO



Antes de iniciarmos, queremos que saiba que é uma grande satisfação em saber que você está interessado no conteúdo desse e-book e esperamos que ele seja um real aliado na sua trajetória empreendedora e no desenvolvimento do seu produto ou serviço.

E em segundo, queremos dizer:

NÃO SE DESESPERE!

NÃO ENTRE EM PÂNICO!

NÃO DESISTA ANTES DE INICIAR!

NÃO DESISTA DEPOIS DE INICIAR!

Mas saiba que ser empreendedor é uma tarefa nada fácil, mas que lhe trará oportunidades se você se dedicar e empenhar um esforço que lhe garantimos que valerá a pena.

Estamos aqui para lhe ajudar e o conteúdo a seguir foi criado especialmente pensando em você.

Vamos iniciar nossa trajetória rumo ao empreendedorismo?

Então vamos dá o primeiro passo e seguir adiante.

Depois volte aqui para nos contar!

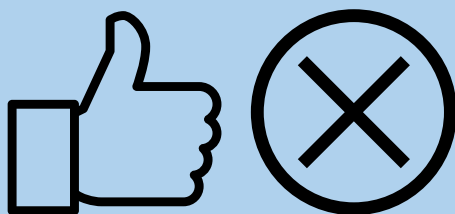
SE VOCÊ DESEJA INICIAR UM NEGÓCIO, VOCÊ JÁ DEVE TER PARADO

PARA PENSAR EM:

O QUE VOU
PRECISAR FAZER
PARA CRESCER O
MEU NEGÓCIO?



A MINHA IDEIA
REALMENTE
É BOA?



PRECISO INVESTIR
QUANTO PARA
INICIAR?

POR ONDE DEVO COMEÇAR?

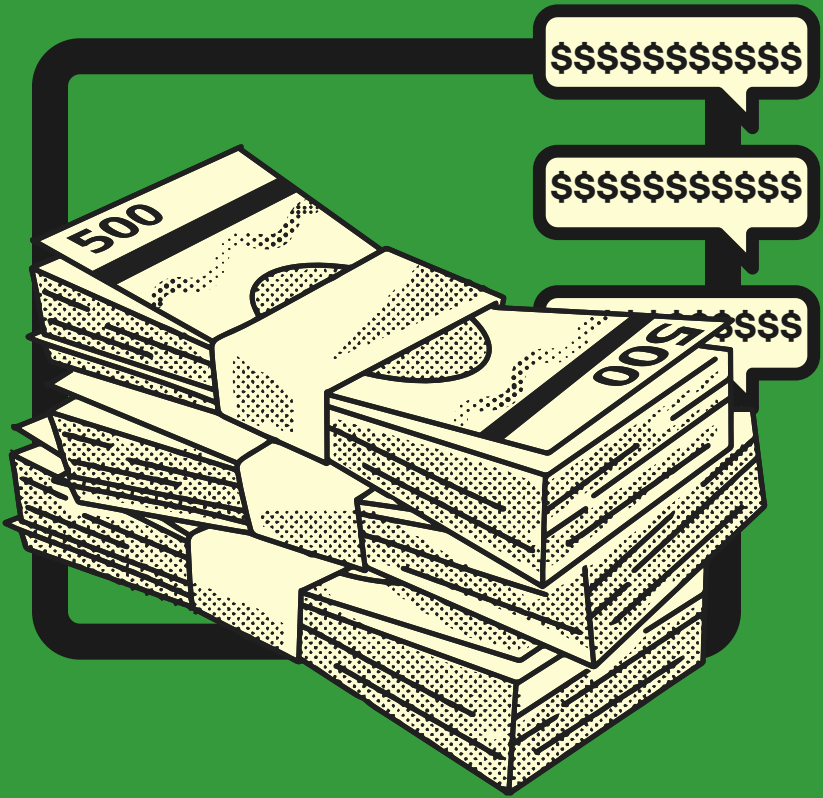
**SABE AQUELA IDEIA QUE VOCÊ TEM E
ACHA QUE PODERIA VIRAR UM NEGÓCIO?**



**ENTÃO, AQUI
ESTA O SEU
NEGÓCIO**

TUDO COMEÇA COM UMA IDEIA.

**SE VOCÊ TEM UMA IDEIA, ENTÃO JÁ
TEM QUASE TUDO!
AGORA É COLOCAR A MÃO NA MASSA.**



A SUA IDEIA PODE TE RENDER DINHEIRO

E PARA ISSO, VAMOS LHE ENSINAR UM PASSO A
PASSO DE COMO TIRAR A SUA IDEIA DO PAPEL

**BORA LÁ?
ENTÃO BORA!**

MAS É PRECISO SABER QUE

TUDO COMEÇA COM O PORQUÊ

POR QUE VOCÊ QUER
EMPREENDER?



PRA FICAR SENTADO NO DINHEIRO É QUE NÃO É.

Em todas as histórias de sucesso, sempre há um motivo que determinou alguém a alcançar seus objetivos.

O que você deseja alcançar?


O que te faz querer iniciar um negócio?

Quais motivos te fazem querer ser um empreendedor?

O que te move?

Conseguiu responder?

Caso não, aconselhamos a não avançar no material sem refletir sobre suas respostas. Pense um pouquinho, com certeza, elas estão lá dentro de você. 😊

Conseguiu responder? Sim? Que legal!!!! 

Então você sabe bem o que te motiva e isso com certeza é o que vai lhe impulsionar na sua trajetória de sucesso rumo ao empreendedorismo.

TEMOS MAIS PERGUNTAS.

E já que que estamos falando tanto em empreender, você sabe quem é e o que faz um empreendedor?

Aliás...

Você conhece algum empreendedor?

1

Conta quem é.

Algum tipo de negócio te chama a atenção?

2

Qual foi?

Conhece algum produto inovador?

3

Conta pra gente.

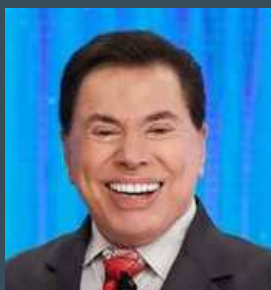
SIM, VOCÊ CONHECE VÁRIOS

empreendedores famosos

e outros nem tão famosos assim ...

MAS TODOS SÃO EMPREENDEDORES, E VOCÊ SABE O
POR QUÊ?

Silvio Santos



Neymar



Anitta



Dono do mercadinho



Paolla Oliveira



Tia do salgado



Elon Musk



Cantor do barzinho



Whindersson Nunes



O que os empreendedores têm em comum:

- ✓ Vendem algo que pode ser um produto, seu trabalho, sua imagem ou um serviço.
- ✓ Podem atuar em mercados diversos.
- ✓ A sua imagem e reputação contam bastante (elas favorecem ou prejudicam o seu "business").
- ✓ Assumem riscos e responsabilidades (seja ela qual for).
- ✓ Melhoram a qualidade de vida das pessoas (seja por meio de um alimento, de um show, um gol, do humor, da emoção...).
- ✓ Enxergam oportunidades.
- ✓ São inovadores.
- ✓ Resolvem um problema ou uma dor.
- ✓ Recebem algo em troca pelo seu produto/serviço.



Os empreendedores podem atuar em mercados diferentes, mas terão em comum a necessidade de adaptação constante, inovação e uma visão clara do que querem alcançar.

ENTÃO, O QUE É

e o que faz um empreendedor?

Conforme o Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas):

O empreendedor é uma pessoa que cria e gerencia um negócio com o objetivo de obter lucro, sendo capaz de identificar oportunidades e inovar.

Empreendedorismo é a habilidade que um empreendedor tem para solucionar problemas, gerar oportunidades, criar soluções e investir na criação de ideias relevantes.

Oportunidades são situações que permitem a criação de um negócio, geralmente para atender a uma necessidade ou demanda do mercado.

Mercado é o lugar onde as empresas e empreendedores encontram os clientes.

Cliente é uma pessoa ou organização que se relaciona com empreendedores ou empresas, seja por meio do uso ou compra de produtos ou serviços.

Produto é um bem material, é a mercadoria colocada à venda que o cliente passa a ter posse.

Serviço é uma atividade prestada por alguém ou empresa e que é produzido ao mesmo tempo que é consumido, não implicando na posse por parte do cliente.

Criar solução é a capacidade de identificar problemas e oportunidades no mercado, e criar soluções inovadoras para atendê-las. A dor de um cliente é um problema que ele precisa que seja resolvido.

A inovação é o ato de desenvolver algo que se diferencie do que já exista no mercado. Inovar é criar algo novo que pode até não ser algo que ainda não foi inventado, mas sim, melhorar um produto ou serviço, incluindo uma vantagem para quem compra.



Por isso,
**SEJA ÚNICO,
SE DIFERENCIE.**

Em um mercado onde todos são iguais,
ser diferente é ser percebido

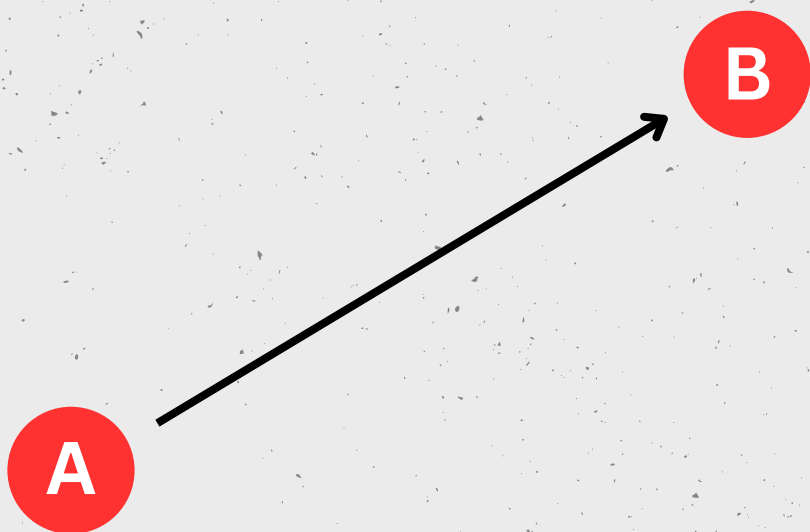


Os produtos e serviços disponíveis no mercado
são muito parecidos.

Quanto mais inovador o seu produto, mais ele vai
ser visto.

Use a sua criatividade para criar soluções.

E O QUE FAZER PARA COMEÇAR A EMPREENDER?



VOCÊ PRECISA SAIR DE ONDE ESTÁ
PARA IR ATÉ AONDE QUER CHEGAR.

E PARA ISSO, SIGA OS PRÓXIMOS
PASSOS PARA TIRAR SUA IDEIA DO
PAPEL, RESPONDENDO AS
PERGUNTAS SEGUINTE.

1 - VOCÊ JÁ TEM
UMA IDEIA PRA
CHAMAR DE SUA E
COLOCAR NO
PAPEL?

S I M

N Ã O

ÓTIMO, VOCÊ
JÁ PODE SEGUIR
PARA
A PRÓXIMA ETAPA.



SEM PROBLEMAS. EXISTEM
VÁRIAS FORMAS DE SE
CHEGAR A UMA IDEIA.
SUGERIMOS QUE FOCHE EM
UM PROBLEMA OU DOR
QUE VOCÊ POSSA RESOLVER
COM O SEU NEGÓCIO.



TRANSFORMAR UMA IDEIA EM REALIDADE COMEÇA
COM O SIMPLES ATO DE COLOCÁ-LA NO PAPEL. O
PRIMEIRO PASSO É SEMPRE O MAIS PODEROSO.

2 - ESSA É UMA
IDEIA INOVADORA?

S I M

N Ã O

LEGAL.
JÁ PODE SEGUIR
PARA
A PRÓXIMA ETAPA.



TUDO BEM. SE A SUA IDEIA
JÁ EXISTE NO MERCADO,
TALVEZ VOCÊ POSSA
APERFEICOÁ-LA. CRIAR UMA
VANTAGEM EM UM PRODUTO
QUE JÁ EXISTE TAMBÉM É
UMA INOVAÇÃO.



UMA IDEIA INOVADORA NÃO É APENAS DIFERENTE; É
AQUELA QUE TEM O PODER DE TRANSFORMAR O
FUTURO.

3 - VOCÊ JÁ AVALIOU
SE ESSA IDEIA
COMBINA COM
VOCÊ?

S I M

N Ã O

A IDEIA TEM TUDO A
VER COM VOCÊ?
QUE BOM, ENTÃO
SIGA EM FRENTE.



AINDA NÃO AVALIOU?
ENTÃO, VAMOS FAZER
ALGUMAS PERGUNTAS QUE
IRÃO AJUDÁ-LO A
ENTENDER SE ESSA IDEIA
REALMENTE COMBINA COM
O SEU PERFIL.



COMO VOCÊ QUER
VER ESSA IDEIA
DAQUI A 1, 2, 5 E 10
ANOS?

VOCÊ TEM OS CONHECIMENTOS E
HABILIDADES NECESSÁRIOS PARA
TORNAR A IDEIA EM REALIDADE?

VOCÊ ACREDITA QUE AO
CONCRETIZAR ESSA IDEIA, SUAS
NECESSIDADES FINANCEIRAS SERÃO
SANADAS?

VOCÊ VER A
REALIZAÇÃO DESSA
IDEIA COMO UM
DESAFIO?

PARA VOCÊ, EMPREENDER TRAZ ALGUM SENTIDO DE VIDA?
QUAL(IS)?

QUANDO UMA IDEIA REFLETE QUEM VOCÊ É, ELA
DEIXA DE SER SO UM PLANO E SE TORNA PARTE DO
SEU PROPOSITO.



4- CONSEGUIU
RESPONDER AS
PERGUNTAS
ANTERIORES?

S I M

N Ã O

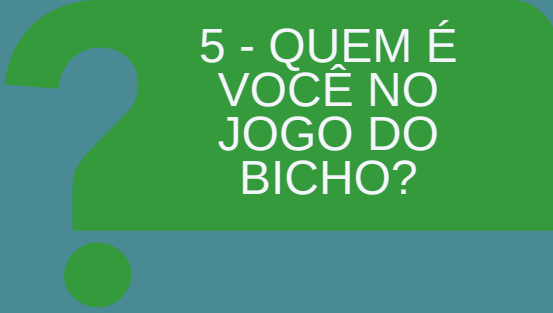
BORA CONTINUAR
AVANÇANDO!



VOCÊ VAI PRECISAR VOLTAR
PRA ETAPA 1, MAS NADA DE
DESANIMAR! ELA É SUPER
IMPORTANTE, E O BOM É
QUE VOCÊ JÁ SABE COMO
MANDAR BEM NELA.



MANDOU BEM NAS RESPOSTAS? ENTÃO VOCÊ TÁ
MAIS PERTO DE TIRAR ESSA IDEIA DO PAPEL




5 - QUEM É VOCÊ NO JOGO DO BICHO?

EXPRESSÃO POPULAR QUE QUER DIZER: ONDE NOS
ENCAIXAMOS NA TRAJETÓRIA DE NOSSAS VIDAS?

PARA ISSO, REFLITA E DESCREVA ONDE VOCÊ ESTÁ E
AONDE VOCÊ GOSTARIA DE CHEGAR?



OLHE PARA ONDE VOCÊ ESTÁ AGORA, MAS NÃO
DEIXE DE SONHAR COM O LUGAR ONDE QUER
CHEGAR. O CAMINHO COMEÇA NA SUA MENTE E
SEGUE COM A AÇÃO!



6 - QUEM É O SEU PÚBLICO- ALVO?

O PÚBLICO-ALVO SÃO AS PESSOAS QUE RECONHECEM A NECESSIDADE DO SEU PRODUTO OU SERVIÇO PARA RESOLVER OU ALIVIAR UM PROBLEMA.

POR EXEMPLO, UM REMÉDIO PODE ALIVIAR A DOR, MAS NÃO NECESSARIAMENTE CURAR A DOENÇA.

DESCREVA ABAIXO, QUEM O SEU NEGÓCIO IRÁ ATENDER.



IDENTIFIQUE-OS E SEU NEGÓCIO SERÁ A RESPOSTA QUE ELES PROCURAM!



7 - QUAL DOR
SUA SOLUÇÃO
RESOLVE?

QUAL DOR O SEU CLIENTE VAI DEIXAR DE SENTIR AO
COMPRAR O SEU PRODUTO OU SERVIÇO?



TODO GRANDE NEGÓCIO COMEÇA AO IDENTIFICAR
UMA DOR E OFERECER A SOLUÇÃO.
O QUE VOCÊ PODE CRIAR PARA TRANSFORMAR
DESAFIOS EM OPORTUNIDADES?



8 - SUA SOLUÇÃO É UM PRODUTO OU SERVIÇO?

PRODUTO É O QUE VOCÊ VENDE AO SEU CLIENTE.

SERVIÇO É O TRABALHO QUE VOCÊ REALIZA PARA O SEU CLIENTE.



SUA SOLUÇÃO NÃO É APENAS UM PRODUTO OU SERVIÇO; É A RESPOSTA PARA A NECESSIDADE DE QUEM A BUSCA

O SUCESSO NÃO É UM
DESTINO, É UMA
JORNADA DE PASSOS
CONSTANTES.

**SUBINDO DEGRAU POR DEGRAU:
O PASSO A PASSO PARA O
SUCESSO**

BORA
VENDER?

QUEM VAI
TE AJUDAR?

ONDE VAI
ROLAR?

GRANA NO
BOLSO

ORGANIZE SEU
SONHO

MÃO NA MASSA

NÃO DEIXE A IDEIA MORRER NA GAVETA!

IDEIA NA CABEÇA, MAS E A PRÁTICA?

AGORA QUE VOCÊ JÁ TEM AQUELA IDEIA INCRÍVEL NA CABEÇA, É HORA DE TRANSFORMAR O SONHO EM REALIDADE. MAS COMO TIRAR A IDEIA DO PAPEL E COMEÇAR DE FATO?

MUITAS VEZES, O MAIOR DESAFIO PARA QUEM ESTÁ COMEÇANDO É JUSTAMENTE DAR O PRIMEIRO PASSO.

FICA AQUELE MEDO DE ERRAR, DE NÃO DAR CERTO, MAS A VERDADE É QUE A PRÁTICA É O QUE VAI TE LEVAR A UM LUGAR MAIS DISTANTE DO QUE QUALQUER PLANEJAMENTO.

ENTÃO, BORA COLOCAR A MÃO NA MASSA

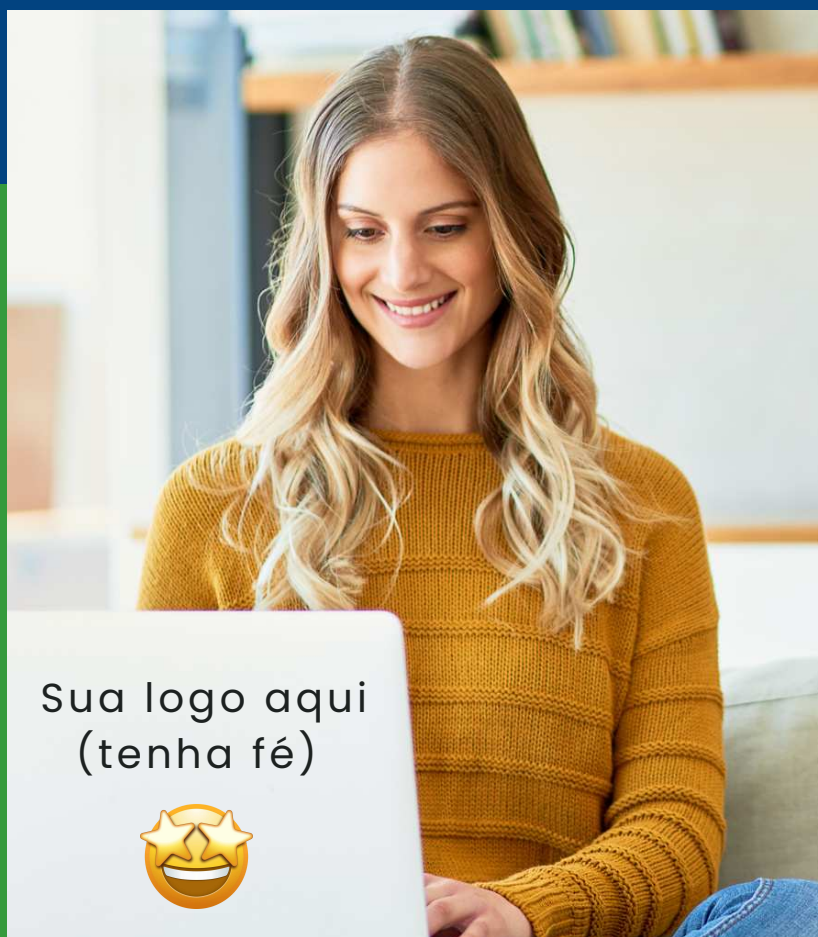
Valide sua ideia rapidamente:

Antes de colocar tudo em prática, faça testes! Pergunte para amigos, familiares, ou até estranhos. A ideia é ver se ela realmente tem potencial no mercado e se as pessoas estariam dispostas a pagar por ela.

Teste o mercado antes de investir: Lançar um protótipo, fazer uma pesquisa simples ou até criar uma versão inicial do seu produto/serviço vai te dar insights valiosos sobre a aceitação do público



IDEIA NA CABEÇA,
MAS E A PRÁTICA?



BORA COLOCAR PRA RODAR.

PLANO DE NEGÓCIOS NÃO PRECISA SER UM BICHO DE SETE CABEÇAS!

PLANOS DE AÇÃO QUE NÃO SÃO CHATOS: ORGANIZE SEU SONHO.

SE TEM UMA COISA QUE PODE TRANSFORMAR SEU SONHO EM REALIDADE, É UM BOM PLANO DE AÇÃO.

MAS CALMA, NÃO PRECISA SER NADA CHATO OU BUROCRÁTICO!

ESQUECE AQUELE PLANO DE AÇÃO COM UM MÔNTE DE TÓPICOS SEM GRAÇA E METAS IMPOSSÍVEIS DE ALCANÇAR.

O SEGREDO AQUI É TRANSFORMAR O SEU SONHO EM UMA JORNADA ORGANIZADA, MAS COM AQUELA PEGADA LEVE E DESCOMPLICADA.

Plano simples e objetivo:

Ao invés de fazer um documento gigante e complexo, escreva um plano de ação direto, dividindo-o em pequenos passos. Por exemplo: "Semana 1 - Estudar concorrência", "Semana 2 - Criar conta bancária", "Semana 3 - Lançar Instagram".

Metas pequenas e realistas: O segredo é não deixar o projeto se perder na imensidão de tarefas. Divida suas metas de longo prazo em objetivos mais curtos e alcançáveis. Isso ajuda a manter a motivação lá em cima.





PLANOS DE AÇÃO NÃO PRECISAM
SER CHATOS

ORGANIZE O SEU
SONHO

SIM, DÁ PRA COMEÇAR COM POUCO, SÓ
DEPENDÊ DE VOCÊ.

GRANA NO BOLSO: COMO LEVANTAR DINHEIRO SEM PIRAR

LEVANTAR GRANA PARA O SEU NEGÓCIO
PODE PARECER UMA MISSÃO DIFÍCIL, MAS NÃO
PRECISA SER UM PESADELO.

EXISTEM VÁRIAS MANEIRAS DE FINANCIAR SUA
IDEIA SEM CAIR EM FURADAS, E O MELHOR:
SEM PIRAR NO PROCESSO!

AQUI VÃO ALGUMAS DICAS PARA TE AJUDAR A
ENCONTRAR A GRANA QUE VOCÊ PRECISA,
SEM SE PERDER NO CAMINHO.

Fontes alternativas de financiamento:

Você não precisa de um investidor milionário logo de cara. Busque opções como financiamento coletivo (crowdfunding), empréstimos para microempresas, ou até mesmo buscar apoio entre amigos e familiares.

Tem muita gente disposta a investir no seu sonho.

Controle financeiro no início: Mesmo com pouco dinheiro, o importante é saber controlar os gastos. Use ferramentas simples, como planilhas no Excel ou apps de controle financeiro para monitorar tudo e evitar surpresas.



GRANA NO BOLSO:

COMO LEVANTAR DINHEIRO SEM PIRAR

**SIM, DÁ PRA COMEÇAR COM
POUCO, SÓ DEPENDE DE VOCÊ!**



SEU ESCRITÓRIO PODE SER O SEU CANTINHO FAVORITO.

ONDE VAI ROLAR? MONTANDO SEU ESPAÇO DE TRABALHO (MESMO QUE SEJA EM CASA)

SE NÃO TEM GRANA PARA ALUGAR UM ESCRITÓRIO, INVISTA NA SUA CASA!

ORGANIZE UM AMBIENTE QUE TE INSPIRE. PODE SER UM CANTINHO NO QUARTO, UMA MESA NA SALA OU ATÉ UM ESPAÇO AO AR LIVRE.

O IMPORTANTE É QUE ELE TE MOTIVE A TRABALHAR.

Espaço criativo e funcional:

O lugar onde você trabalha é o palco do seu sucesso, então bora deixar ele do jeitinho que te inspira a arrasar.

Momento de transição: Quando seu negócio começar a crescer, talvez você precise de um espaço físico maior



LAR DOCE LAR

QUE TAMBÉM
PODE SER SEU
ESCRITÓRIO

~~EM CASA NÃO ROLA~~



NINGUÉM CRESCE SOZINHO! ENCONTRE
PARCEIROS QUE SOMAM.

QUEM VAI TE AJUDAR?

QUANDO VOCÊ COMEÇA A EMPREENDER, NÃO
PRECISA FAZER TUDO SOZINHO.

EXISTEM VÁRIAS ORGANIZAÇÕES E INSTITUIÇÕES
QUE ESTÃO PRONTAS PARA TE DAR AQUELE
EMPURRÃOZINHO E FAZER SEU NEGÓCIO
DECOLAR.

ELAS OFERECEM DESDE ORIENTAÇÕES SOBRE
COMO COMEÇAR ATÉ APOIO CONTÍNUO PARA
AJUDAR A CRESCER.

OLHA SÓ ALGUMAS DESSAS PARCEIRAS DE PESO:
(E SÃO TANTAS QUE VAMOS ABORDAR ESSE
ASSUNTO EM 2 PÁGINAS:

Sebrae: O Parceiro Número 1

Uma das maiores fontes de apoio para pequenos e médios empreendedores no Brasil. Eles oferecem consultorias, cursos e materiais que ajudam você a estruturar sua empresa, aprender sobre gestão, marketing, finanças e até como organizar seu plano de negócios. E o melhor: muito do conteúdo é gratuito ou com valores super acessíveis. Além disso, eles têm programas de mentorias e podem te ajudar a acessar linhas de crédito mais vantajosas.

Muitas universidades oferecem programas de apoio ao empreendedorismo, onde você pode encontrar ajuda de estudantes de diferentes áreas, como administração, marketing, design e tecnologia.

NINGUÉM CRESCE SOZINHO! ENCONTRE
PARCEIROS QUE SOMAM.

QUEM VAI TE AJUDAR?

EMPREENDER PODE SER DESAFIADOR, MAS
COM O APOIO CERTO, VOCÊ VAI SE SENTIR
MAIS CONFIANTE E PRONTO PARA
ENCARAR QUALQUER OBSTÁCULO.

ENTÃO, USE AS FERRAMENTAS E REDES
QUE ESTÃO AO SEU ALCANCE E
TRANSFORME SEU SONHO EM REALIDADE
COM A AJUDA DE QUEM ENTENDE DO
ASSUNTO.

Organizações de Aceleração e Incubadoras

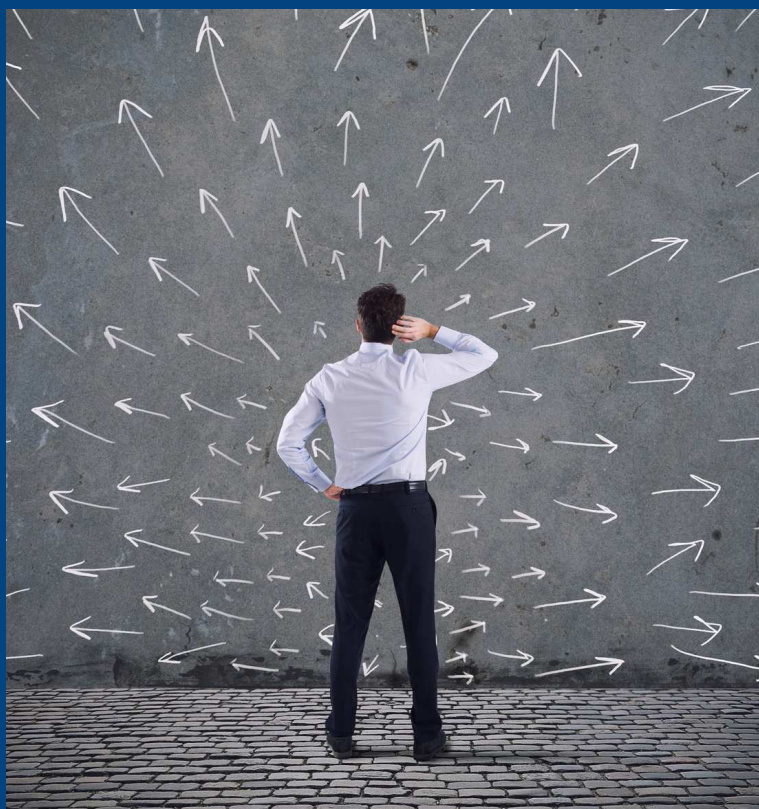
Essas instituições são como um "empurrãozinho turbo" para startups e novos negócios. Elas oferecem mentorias, espaços compartilhados (coworking), acesso a investidores e até suporte jurídico e financeiro

A Câmara de Dirigentes Lojistas (CDL) é uma ótima opção para quem tem um negócio voltado para o varejo. Ela oferece suporte para quem quer abrir uma loja, seja física ou online, e ajuda com questões de gestão, marketing e também com acesso a crédito e convênios exclusivos. Ela também promove eventos e feiras que são oportunidades de networking, o que é ótimo para quem está começando e quer se conectar com outros empreendedores e fornecedores.



VOCÊ NÃO PRECISA SER EXPERT EM TUDO MAS PRECISA TER OS MELHORES AO SEU LADO

O empreendedor de sucesso sabe que ninguém vai longe sozinho. Ele sempre busca os parceiros certos para o caminho.



VENDER É APENAS AJUDAR ALGUÉM A
RESOLVER UM PROBLEMA.

BORA VENDER? COMO VENDER QUALQUER COISA SEM SER CHATO.

QUANDO VOCÊ ESTÁ COMEÇANDO UM NEGÓCIO, UMA DAS PARTES MAIS DESAFIADORAS PODE SER A VENDA. O QUE MUITA GENTE NÃO PERCEBE É QUE VENDER NÃO PRECISA SER ALGO CHATO, FORÇADO OU IRRITANTE.

SE VOCÊ ENTENDER COMO FAZER A ABORDAGEM CERTA, AS PESSOAS VÃO COMPRAR SEM NEM PERCEBER QUE ESTÃO SENDO “VENDIDAS”.

AQUI VÃO ALGUMAS DICAS PARA VOCÊ SER UM VENDEDOR INCRÍVEL SEM PERDER A SIMPATIA OU CAIR NO CLICHÊ!

1. Entenda o Problema do Cliente Antes de Oferecer a Solução;
2. Construa Relacionamentos, Não Apenas Vendas;
3. Venda a Experiência, Não o Produto;
4. Use as Redes Sociais de Forma Inteligente

Use o Instagram, TikTok, e outras plataformas para criar conteúdo que engaje seu público. Não é só sobre mostrar o produto, mas sobre mostrar como ele pode melhorar a vida das pessoas.





Conecte-se com seu

público

O LADO
BOM DA FALHA:
ERROS SÃO
APENAS DEGRAUS
PARA O SUCESSO

*Errar faz parte do
jogo, o importante é
levantar mais forte!*

**NÃO TENHA
MEDO DE ERRAR**

**CADA ERRO TRAZ
UMA LIÇÃO
IMPORTANTE, E
MUITOS
EMPREENDEDORES
DE SUCESSO
FRACASSARAM
ANTES DE
ALCANÇAR O TOPO**

Quer mais dicas?

Criamos para você o:

Kit Sobrevivência do Empreendedor

Dicas, Cursos e
Ferramentas



MEI E FORMALIZAÇÃO

COMO SAIR DA INFORMALIDADE



O MEI (Microempreendedor Individual) é a forma mais simples e barata de formalizar um negócio no Brasil. Com ele, você pode emitir notas fiscais, ter um CNPJ e acessar benefícios como INSS, aposentadoria e crédito mais fácil.

Principais vantagens:

- ✓ Abertura rápida e online (grátis no site do Governo)
- ✓ Impostos fixos e mais baixos (cerca de R\$ 70 a R\$ 90/mês)
- ✓ Pode faturar até R\$ 81 mil por ano

Principais regras:

- ▲ Não pode ter sócio
- ▲ Pode contratar no máximo 1 funcionário
- ▲ Só pode atuar em atividades permitidas pelo MEI (confira a lista no site do Governo)

📌 Como abrir? Basta acessar o site gov.br/mei e se cadastrar gratuitamente. 🎯

Fácil, né? Agora é só botar a mão na massa!

STARTUPS E INOVAÇÃO

COMO ENTRAR NO JOGO



Uma startup é um negócio inovador com alto potencial de crescimento. Diferente de empresas tradicionais, startups buscam escalar rápido, usando tecnologia e soluções criativas para resolver problemas.

Passos para entrar no jogo:

✓ Valide sua ideia – O problema que você quer resolver realmente existe?

✓ Crie um MVP (Produto Mínimo Viável) – Teste uma versão simples do seu produto/serviço antes de investir pesado.

✓ Busque aceleração e mentoria – SEBRAE, Endeavor e programas como o Startup Weekend podem te ajudar.

✓ Capte investimento – Plataformas como Cubo, StartupBase e Anjos do Brasil conectam empreendedores a investidores.

✓ Seja ágil – Startups não seguem um plano fixo, mas aprendem rápido e se adaptam ao mercado.

◆ Onde buscar mentoria e aceleração (SEBRAE, incubadoras, etc.)


◆ Plataformas para startups conseguirem investimento
cuboinvestimentos.com.br
startupbase.com.br

💡 Quer transformar sua ideia em um negócio de sucesso? Comece pequeno, aprenda rápido e nunca pare de inovar!

CURSOS GRATUITOS PARA EMPREENDEDORES





APRENDA SEM GASTAR NADA


 Onde Encontrar Cursos Gratuitos de Empreendedorismo?

 Sebrae – Cursos Online e EAD

O Sebrae tem dezenas de cursos gratuitos para empreendedores de todos os níveis, desde planejamento até marketing digital e finanças. Alguns cursos TOP:

 “Como validar seu negócio” – Para testar se sua ideia funciona

 “Marketing Digital para o Empreendedor” – Para aprender a divulgar seu negócio

 “Gestão Financeira” – Para não deixar o caixa no vermelho

 Acesse: www.sebrae.com.br

 Google Ateliê Digital – Marketing e Negócios Online

O Google oferece cursos gratuitos com certificado sobre marketing digital, gestão e inovação. Se você quer aprender a divulgar seu negócio na internet, essa é uma ótima opção!

 Acesse: Ateliê Digital Google

CURSOS GRATUITOS PARA EMPREENDEDORES



APRENDA SEM GASTAR NADA

✓ Fundação Estudar – Empreendedorismo e Liderança
A plataforma da Fundação Estudar oferece cursos de gestão, liderança e inovação para quem quer se destacar no mundo dos negócios.

📍 Acesse: www.napratica.org.br

✓ Coursera e FGV – Gestão e Negócios
A FGV (Fundação Getulio Vargas) tem vários cursos gratuitos de empreendedorismo, inovação e gestão no Coursera. Você pode assistir grátis e pagar apenas se quiser o certificado.

📍 Acesse: www.coursera.org/fgv

✓ Senai e Senac – Capacitação Profissional
Se seu negócio envolve produção, tecnologia ou serviços, os cursos do Senai e do Senac podem ser uma mão na roda!

📍 Acesse: www.ead.senai.br | www.ead.senac.br

💡 Dica Extra: Aprenda No YouTube! 🎥

Além dos cursos formais, YouTube tem conteúdos incríveis para empreendedores. Alguns canais que valem a pena:

📌 Geração de Valor (Flávio Augusto) – Estratégia e Mindset empreendedor

📌 Nath Finanças – Finanças para empreendedores

📌 Erico Rocha – Marketing digital e vendas

**LIVROS QUE TODO
JOVEM
EMPREENDEDOR
PRECISA LER**



APRENDA SEM GASTAR NADA

- ◆ "O Estilo Startup" – Eric Ries (Como criar negócios inovadores)
- ◆ "Geração de Modelo de Negócios" – Alexander Osterwalder (Como estruturar sua empresa)
- ◆ "Pai Rico, Pai Pobre" – Robert Kiyosaki (Educação financeira para empreendedores)
- ◆ "A Startup Enxuta" – Eric Ries (Como lançar um negócio sem desperdiçar dinheiro)

- ✓ 1. "O Estilo Startup" – Eric Ries
✦ Ensina o método Lean Startup, que ajuda a testar ideias rápido e evitar prejuízos gigantes.
- ✓ 2. "Pai Rico, Pai Pobre" – Robert Kiyosaki
✦ Um clássico sobre mentalidade financeira e como sair da corrida dos ratos para criar riqueza.
- ✓ 3. "Geração de Valor" – Flávio Augusto
✦ Um livro inspirador para quem quer empreender e fugir do caminho tradicional.
- ✓ 4. "A Startup Enxuta" – Eric Ries
✦ Mostra como criar um negócio inovador sem gastar milhões, focando em testar e ajustar rapidamente.
- ✓ 5. "Marketing 4.0" – Philip Kotler
✦ Explica como usar o marketing digital para atrair clientes e vender mais.

REDES E COMUNIDADES PARA FAZER NETWORKING

CONEXÕES QUE PODEM MUDAR SEU JOGO!



📌 6. Redes e Comunidades Para Fazer Networking 🍌

📌 LinkedIn:

- ✅ Startup Brasil – Para quem quer abrir uma startup e trocar ideias com outros empreendedores.
- ✅ Empreendedorismo e Startups – Comunidade com dicas, eventos e oportunidades de negócio.
- ✅ Mulheres Empreendedoras – Para quem quer se conectar com empresárias e trocar experiências.

📌 Facebook:

- ✅ Fábrica de Empreendedores – Grupo com dicas, networking e oportunidades.
- ✅ Startup Friends Brasil – Para trocar ideias e aprender mais sobre o ecossistema de startups.
- ✅ Marketing Digital e Empreendedorismo – Ideal para quem quer aprender a vender no digital.

📌 **Dica de ouro:** Participe ativamente! Comente, tire dúvidas, compartilhe experiências. Quanto mais você se expõe, mais chances de criar conexões valiosas.

💎 Eventos Como Hackathons 🚀

🎯 O que são esses eventos?

💎 Hackathons – Maratonas de inovação e tecnologia onde equipes resolvem desafios e podem até sair com um projeto real.

📌 Onde encontrar?

- ✅ Acompanhe eventos no Sympla (www.symppla.com.br)
- ✅ Veja programações no Meetup (www.meetup.com)
- ✅ Fique ligado nas redes sociais do Google for Startups, Sebrae e universidades.

FAÇA SEU
PRODUTO
CHEGAR ATÉ O
SEU CLIENTE



DICAS FINAIS



TIRE OS PROJETOS DO
PAPEL E FAÇA-OS SE
TORNAREM REALIDADE.

FIQUE DE OLHO NAS
OPORTUNIDADES

SE CAPACITE
SEMPRE



PARA CONCLUIRMOS NOSSA JORNADA, COMPREENDA QUAL O MODELO DE EMPREENDEDORISMO MAIS SE ENCAIXA COM VOCÊ. NECESSIDADE DE QUEM A BUSCA

VOCÊ PRECISA ENTENDER O QUE TE LEVA A QUERER EMPREENDER, POR ISSO, APRESENTAMOS OS 2 FORMATOS QUE MOTIVAM UMA PESSOA A SER EMPREENDEDORA. PERCEBA A SUA.

Empreendedorismo por necessidade ou oportunidade?

A principal motivação do empreendedorismo por necessidade é a subsistência. Ou seja, você precisa empreender para gerar renda para si mesmo e para sua família, principalmente quando não há outras alternativas de emprego ou melhores oportunidades profissionais.

Já a motivação do empreendedorismo por oportunidade surge quando você identifica uma chance de negócio ou um nicho de mercado, com grande potencial de aumento de ganhos, mesmo tendo outras opções de emprego. Nesse caso, você opta por empreender ao invés de buscar um emprego formal.

E então, você deseja empreender porque precisa ajudar a sua família ou porque percebeu uma nova oportunidade de negócio?

Ao final desta cartilha, esperamos que você esteja mais consciente e tenha uma compreensão mais clara de como tirar a sua ideia empreendedora do papel e transformá-la em realidade. Sabemos que o caminho do empreendedorismo não é fácil, mas, caso precise, busque capacitação por meio de cursos e conteúdos disponíveis na internet e no Sebrae.

Até a próxima!

Adriano Albuquerque.



BOA SORTE EM SEU PROJETO DE

EMPREENDEDORISMO

*Se você não tirar os planos do papel,
ninguém vai fazer por você!*