

The logo for SEBRAE, featuring the word "SEBRAE" in a bold, white, sans-serif font. Above and below the text are two sets of three horizontal white bars, stacked vertically. The background is a vibrant blue with abstract yellow wavy lines and a grid of small white dots in the corners.

SEBRAE

**QUERO SER EMPREENDEDOR,
POR ONDE COMEÇAR**

Visão Geral

O curso abordará, numa visão panorâmica e voltada para a prática, **as etapas necessárias à construção de um empreendimento, desenvolvendo habilidades e conhecendo ferramentas necessárias para empreender,** desde a definição da ideia do negócio, até a abertura da empresa.

Aula 01

O que devo abrir?



Conceitos de empreendedorismo. Este é um termo muito usado no âmbito empresarial, muitas vezes associado à criação de empresas. Contudo, empreender vai muito além dessa noção, envolvendo todas as etapas desde a identificação de uma oportunidade até a transformação da ideia em realidade.

Desafios para empreender. Da alta carga tributária e processos burocráticos, até a alta concorrência e a gestão do dia a dia da empresa, são muitos os desafios para quem quer empreender. Conhecê-los é o primeiro passo para planejar um negócio de sucesso.

Identificando ideias e oportunidades. Um dos papéis do empreendedor é identificar oportunidades e buscar os recursos para transformá-las em um negócio lucrativo. Contudo, nem toda ideia é uma oportunidade, e saber identificar – e diferenciar – as duas coisas é essencial. Também vamos explorar algumas ideias disponíveis no site do Sebrae para tomar a decisão sobre o negócio certo para cada um.

Aula 02

Tenho perfil para empreender?

Características de empreendedores. Os empreendedores podem ser muito diferentes um dos outros. Por conta disso, podemos classificá-los em diversos “tipos”. Como não existe uma receita pronta, praticamente todas as pessoas podem empreender – o importante é saber quais as características de cada tipo para potencializar o próprio desenvolvimento.

Comportamento empreendedor. Ser empreendedor é uma maneira de agir e pensar. Por isso, o primeiro passo para empreender é pensar e se comportar como um empreendedor. Isso inclui, dentre outras coisas, estar aberto a novas possibilidades, se atualizar continuamente, criar e manter uma boa rede de contatos, aceitar riscos e focar em resultados. A boa notícia é que tudo isso pode ser desenvolvido por qualquer pessoa.

Aula 03

Como saber se a minha ideia é viável?

Modelos de negócios. Um modelo de negócios é a forma como uma organização – de qualquer natureza – cria, entrega e captura valor, seja em contextos econômicos, sociais ou culturais. Definir o modelo de negócios que a empresa irá adotar é uma das primeiras decisões que se deve tomar, e conhecer os tipos, características, vantagens e desvantagens dos principais modelos é um passo que pode ajudar muito nesse processo.

Ferramenta Canvas. O processo de construção do modelo de negócios é parte essencial da estratégia de qualquer empreendimento que almeja o sucesso. A ferramenta conhecida como Canvas permite observar nove dos principais aspectos de todo e qualquer negócio em uma única folha de papel.

Estudo de Viabilidade Técnica e Econômica (EVTE). O EVTE fornece indicadores técnicos, financeiros, econômicos e mercadológicos, durante o processo de estruturação de um novo empreendimento. Seu principal objetivo é atestar as possibilidades de sucesso do negócio

Aula 04

Como planejar o meu negócio para dar certo?

O Plano de Negócios. Diferente do Canvas, um plano de negócios é um documento mais detalhado, que descreve os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados. Ele define o modelo, a estratégia, os recursos, as pessoas e os requisitos necessários para o empreendimento, reduzindo os riscos e aumentando as suas chances de sucesso. Conhecer suas etapas é tarefa importante para todo empreendedor.

Produto Mínimo Viável. Antes de dedicar esforços e recursos para fazer o negócio girar por completo, é importante analisar a viabilidade do empreendimento. Em empreendedorismo, um produto mínimo viável, ou MVP (do inglês Minimum Viable Product) é a versão mais simples de uma ideia ou produto que pode ser lançada com uma quantidade mínima de esforço e desenvolvimento. Seu objetivo é testar hipóteses fundamentais do negócio, ajudando os empreendedores a iniciarem o processo de aprender da forma mais rápida possível, pois poupa tempo e esforços.

Aula 05

Onde e como conseguir recursos para abrir a minha empresa?

Captação de recursos. Captar recursos é uma etapa muito importante para começar – ou ampliar – um empreendimento. Em outras palavras, é cuidar da saúde financeira do negócio. Das diferenças entre empréstimo e financiamento, do crowdfunding aos investidores anjo, muitas são as modalidades disponíveis no mercado para financiar recursos. Ter noções de Planejamento Financeiro e de como separar finanças pessoais das da empresa é fundamental para o planejamento do negócio, de forma que a captação financeira não se torne um problema no futuro.

Pitch de negócios. O pitch é uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidora, investidor ou cliente) pelo seu negócio. Não existe fórmula universal, mas de forma geral, ele deve conter informações como oportunidade identificada, o mercado de atuação, a solução para o problema apresentado e os diferenciais da ideia. O importante é conseguir demonstrar conhecimento e capacidade de execução, tendo em vista que o objetivo principal é conseguir investimentos e recursos para o negócio.

Aula 06

Como abrir a minha empresa?



Caminhos para legalização. A formalização e o registro da empresa geram oportunidades e ganhos para o negócio. O empreendimento tem mais chances de fechar parcerias, acessar linhas de crédito, exportar e receber subsídios do governo. Conhecer os aspectos práticos para a abertura da empresa é fundamental para todo e qualquer empreendedor que deseja que seu negócio tenha sucesso.

Tipos de empresa. É comum que quem empreende se depare com a dúvida sobre qual dos tipos de empresa escolher. No Brasil existem algumas possibilidades e a decisão vai influenciar diretamente na maneira como o negócio é organizado. Por isso, conhecer os tipos disponíveis e as características de cada um é tão importante. Isso inclui entender como funciona a classificação por porte, quais critérios devem ser considerados no momento da definição e saber onde buscar ajuda profissional caso sinta necessidade.

Registro de marca. O registro de marcas é uma forma de proteger o patrimônio da empresa, que pode ser copiado e roubado. A marca identifica a empresa e distingue um produto ou serviço de outros iguais ou semelhantes. Também agrega valor aos produtos ou serviços por elas identificados e ajuda a fidelizar o consumidor. Entender o processo, a documentação, a classificação e as considerações para o registro de marca pode trazer vantagens significativas para o empreendimento.



www.sebrae.com.br