



EMPREENDEDORISMO 01

As fases de criação de um negócio

Uma visão geral de todos os passos envolvidos na criação de um negócio,
o seu significado e as ligações entre si

INICIAR>



Warsaw University
of Technology



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

O apoio da Comissão Europeia a este projeto e à produção desta publicação não constitui um consentimento quanto ao seu conteúdo, o qual reflete apenas as opiniões dos autores, não podendo a Comissão ser responsabilizada por qualquer uso indevido que possa ser feito da informação contida nesta publicação





EMPREENDEDORISMO MÓDULO 1

As fases de criação de um negócio

Neste módulo obterá uma visão geral de todas as etapas envolvidas na criação de um negócio. Aprenderá o significado de cada passo e a sua ligação com os outros passos.

O que irá aprender

- 1 Eliminar ideias preconcebidas sobre a criação de um negócio
- 2 A criação de um negócio é uma abordagem iterativa
- 3 Conhecer os diferentes passos a seguir na criação de um negócio
- 4 Os três pilares a ter em consideração na criação de um negócio



Capítulos deste módulo

1

Algumas noções básicas sobre os passos necessários para criar um negócio

2

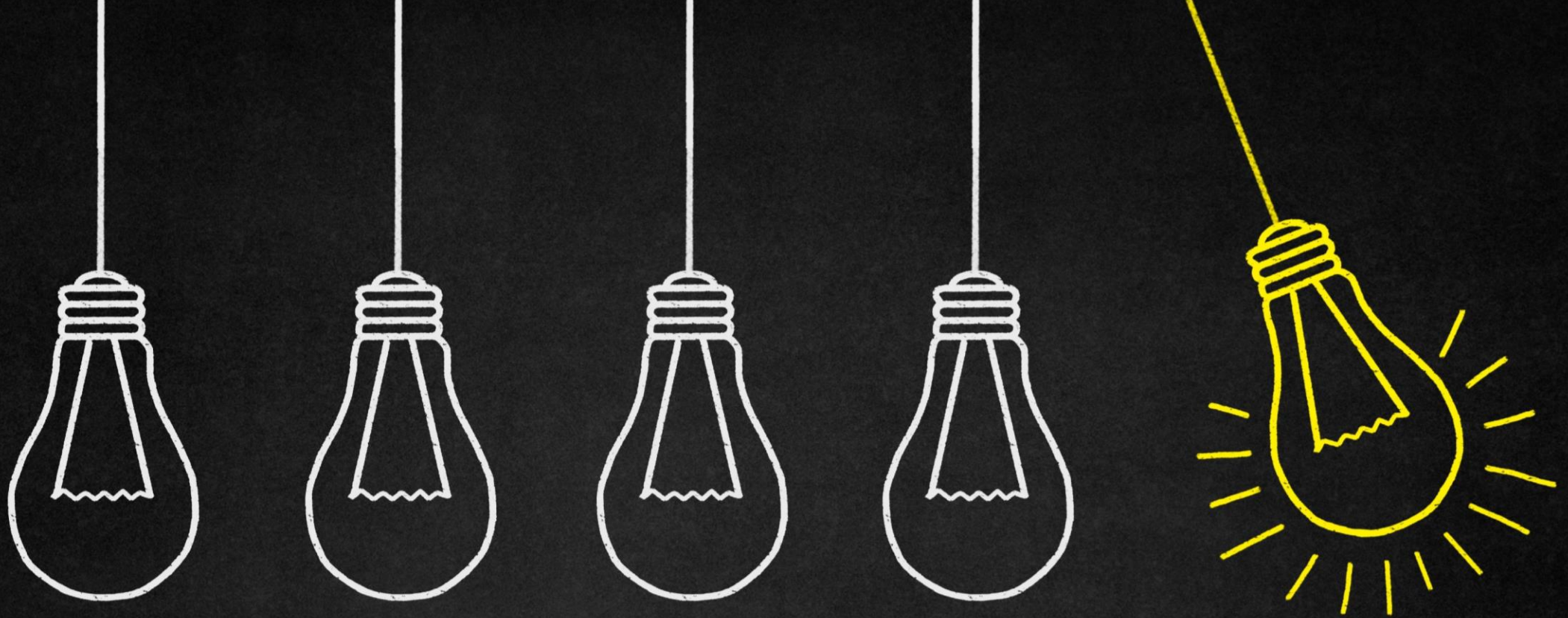
Apresentação geral dos 8 passos a seguir na criação de um negócio

3

Os três pilares da criação de um negócio

4

A abordagem iterativa da criação de negócios



EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 1

CAPÍTULO 1

Introdução à criação de um negócio

Vamos começar com algumas noções básicas sobre as diferentes etapas que precisa de dar para iniciar o seu negócio.

Estas noções básicas irão ajudá-lo(a) a compreender melhor os capítulos seguintes.

O que irá aprender

- 1 | Eliminar ideias preconcebidas sobre a criação de um negócio



Noções básicas

- Não existe uma duração ideal para o processo de criação do seu próprio negócio, podem passar 3 meses, 6 meses ou mais de um ano. O tempo que gasta no planeamento do seu negócio depende de vários fatores: o tempo diário que dedica a esse projeto, a sua energia, o tipo de negócio que pretende gerir, as partes interessadas das quais o seu negócio depende (fornecedores, banco...), etc. Nenhum passo é mais complicado, demorado ou mais/menos importante do que o outro. O tempo que gasta em cada etapa e a facilidade/dificuldade que tem a trabalhar nela depende: das suas competências, das suas motivações, do tipo de negócio que quer implementar, etc.



Noções básicas

- Na criação de um negócio, todos os passos estão ligados entre si, e seguem um fio condutor comum. Por isso, saltar um passo, porque acha que não é importante, pode ser altamente prejudicial para o seu negócio.
- Assim, aconselhamo-lo(a), fortemente, a seguir TODOS os passos e a passar para o seguinte ASSIM QUE tiver compreendido bem o passo em que está.
- Além disso, aconselhamo-lo(a) a deixar de lado as ideias pré-concebidas que tem sobre si e as suas capacidades para aprender e compreender alguns dos tópicos abrangidos nos módulos de aprendizagem em **Empreendedorismo**. Os módulos de aprendizagem são de todos os níveis de competências e sem pré-requisitos.





Resumo do capítulo

1

Não existe um caminho ideal a seguir quando se trata da criação de um negócio.

2

O melhor caminho é aquele que faz ao seu ritmo de aprendizagem.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

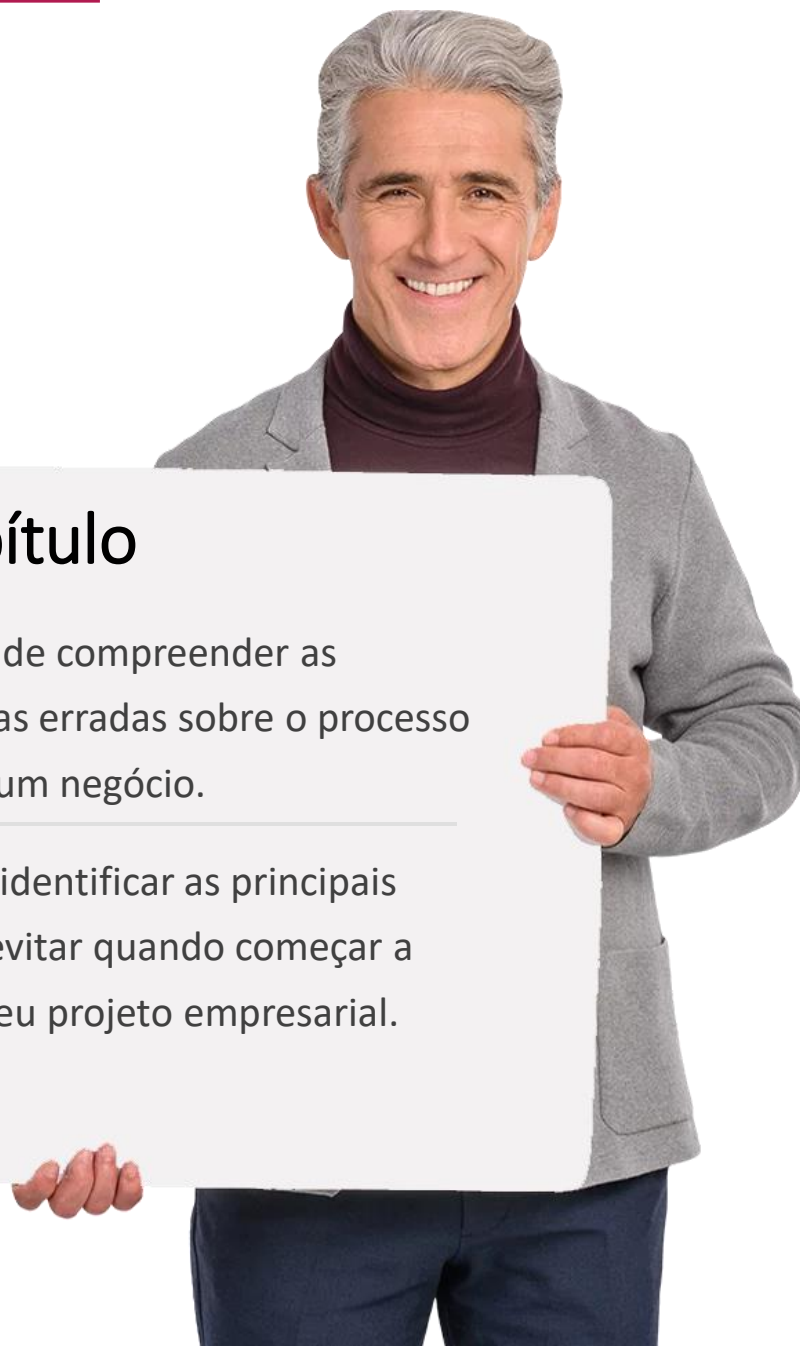
Resumo do capítulo

1

Agora é capaz de compreender as principais ideias erradas sobre o processo de criação de um negócio.

2

Será capaz de identificar as principais armadilhas a evitar quando começar a trabalhar no seu projeto empresarial.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 1

CAPÍTULO 2

Apresentação global das 8 etapas diferentes

Iniciar um negócio implica passar por diferentes fases. Cada uma delas requer competências e conhecimentos diferentes. Está na hora de ir até ao fundo da questão!



O que irá aprender

- 1 | Quais são os diferentes passos a tomar para a criação de um negócio.
- 2 | Quais são as diferentes competências a serem desenvolvidas ao trabalhar nestes passos.

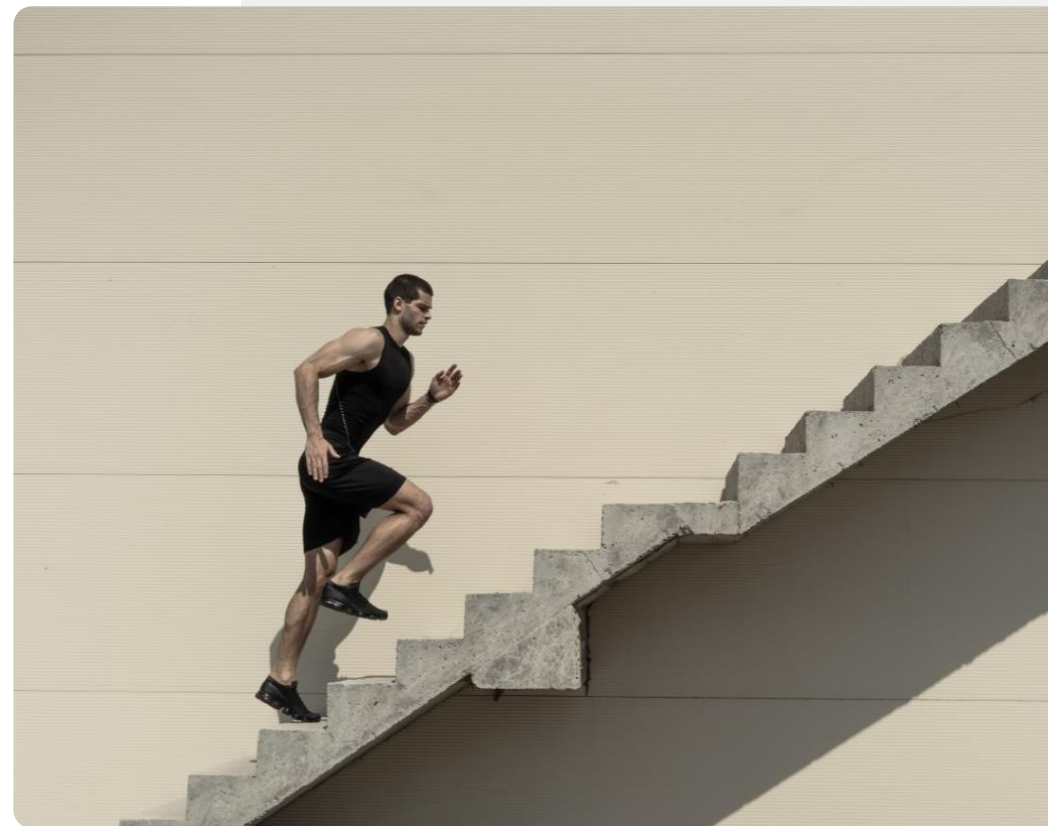


Apresentação global das 8 etapas diferentes

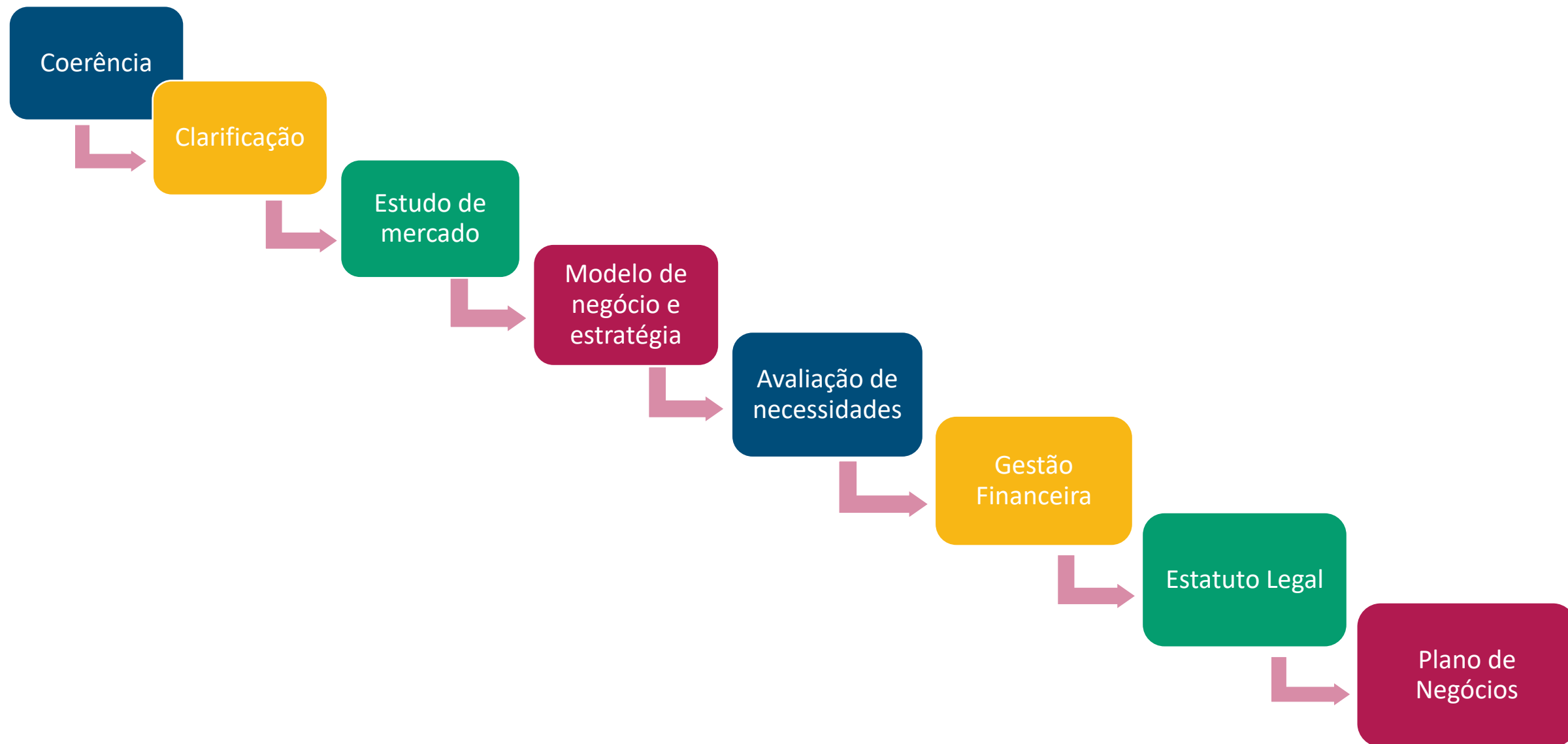
Agora é altura de ver o que o(a) espera para os próximos meses.

Ao criar um negócio, a primeira pergunta que fará a si próprio(a), será: por onde começar? O que é que fazemos, em concreto, para lançar um negócio?

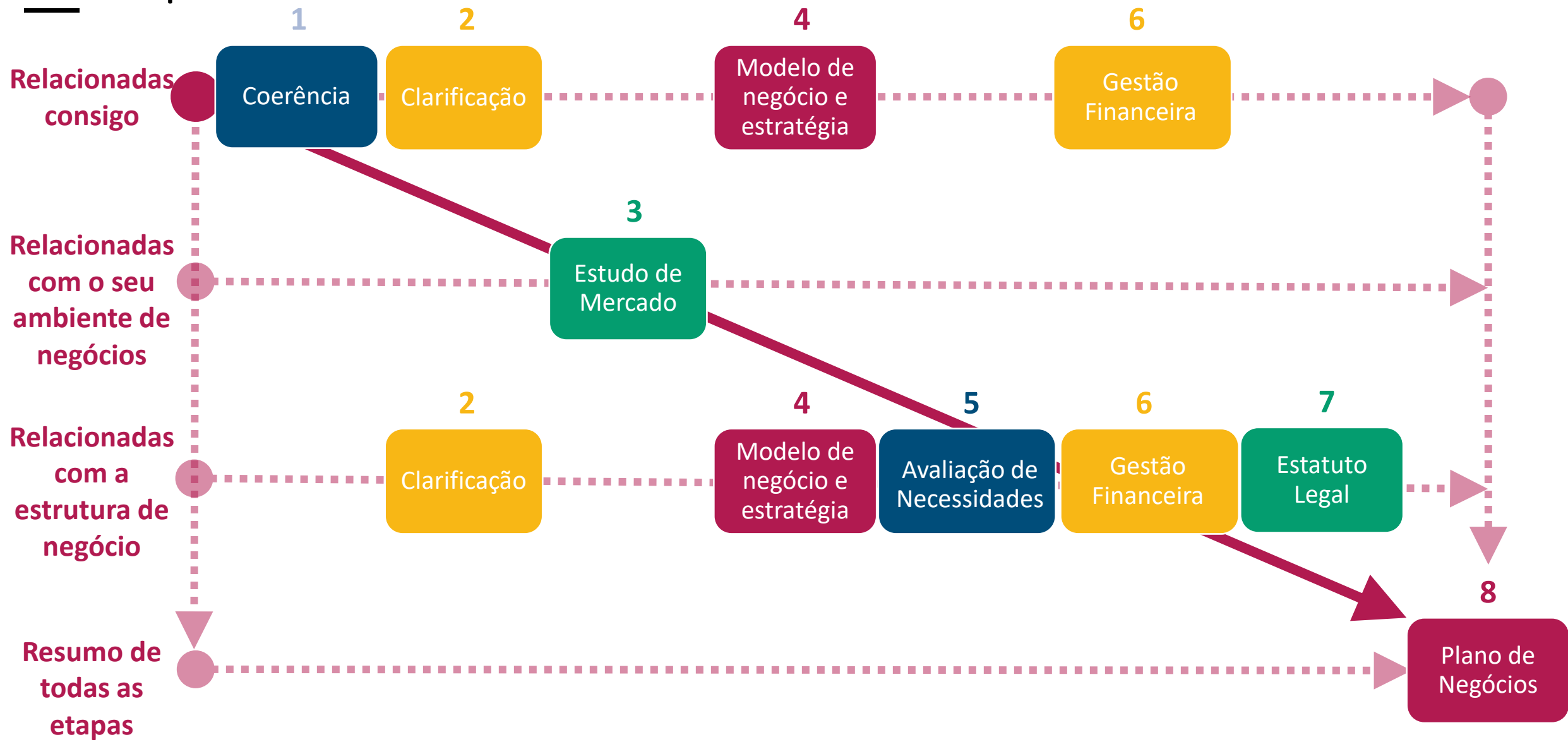
É o que vamos ver neste capítulo.



As 8 etapas



As 8 etapas



As 8 etapas

Como pôde ver nos dois esquemas apresentados nos últimos diapositivos, em que apresentamos etapa a etapa, o processo de criação de negócio, terá de trabalhar num ou vários pilares.

Isto significa que o seu campo de análise e reflexão será diferente de acordo com cada etapa. Haverá alturas em que terá de fazer um trabalho introspetivo sobre si próprio(a); em outras alturas, fará algumas análises de mercado, como a observação dos seus concorrentes; e outras haverá, em que trabalhará em assuntos mais técnicos, como a elaboração do plano financeiro.

No próximo capítulo, abordaremos, em mais detalhe, estes três pilares.





Sabia que?

Trabalhar em aspetos técnicos do seu negócio (elaborar o plano financeiro ou estudo de mercado, por exemplo) é apenas uma pequena parte do tempo que irá gastar na concretização do seu projeto de negócio.



Resumo do capítulo

1

Há 8 etapas principais a tomar para iniciar um negócio

2

Cada etapa requer o desenvolvimento de diferentes competências e conhecimentos.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

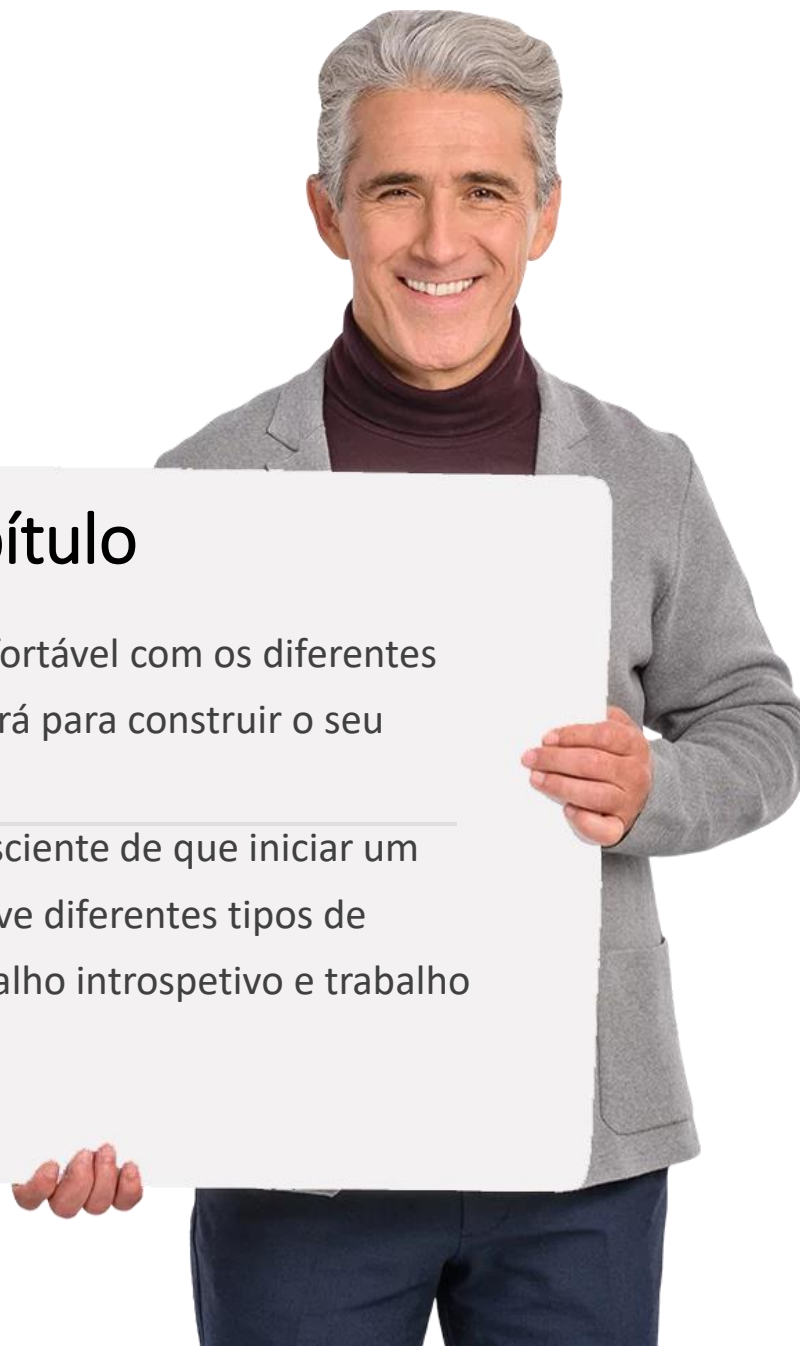
Resumo do capítulo

1

Está mais confortável com os diferentes passos que dará para construir o seu negócio

2

Está mais consciente de que iniciar um negócio envolve diferentes tipos de trabalho: trabalho introspetivo e trabalho técnico.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)



EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 1

CAPÍTULO 3

Os três pilares

Dependendo da fase de criação de negócio em que se encontra, estará a trabalhar em pelo menos uma destas três áreas: em si, na sua estrutura de negócio e no seu ambiente de negócios. A seguir, vamos entrar mais em detalhe.

O que irá aprender

- 1 A construção de um negócio requer trabalho a diferentes níveis: pessoal, interpessoal e técnico.
- 2 Uma construção empresarial sólida implica que cada pilar seja tido em conta.



Os três pilares

A cada passo dado, a forma como constrói o seu projeto está relacionada com um destes pilares:

- Você
- O seu ambiente de negócios (e as partes interessadas do seu negócio, em inglês, *stakeholders*)
- A sua estrutura de negócio

Vamos saber mais pormenores sobre estes pilares.



VOCÊ

O primeiro pilar em que irá trabalhar é VOCÊ próprio(a). Estamos a falar da relação entre VOCÊ e os outros dois pilares.

- Quais são os seus objetivos financeiros (objetivo salarial, por exemplo)? Está disposto(a) a trabalhar sem salário no início? Por quanto tempo?
- Qual é o máximo de horas por semana de trabalho que está disposto(a) a aceitar?
- Que competências precisa de implementar ou desenvolver para gerir o seu negócio?
- Quais os riscos financeiros que está disposto(a) a correr?
- O quão confortável está a gerir o trabalho de outras pessoas?

Lembre-se, você será o cérebro e o combustível do seu futuro negócio. A forma como o seu negócio irá crescer depende

da sua capacidade de tomar decisões, bem como das suas competências técnicas.

Se não for claro(a), coerente, se não estiver ciente do que quer, das suas capacidades, de como quer fazer as coisas, arrisca-se a enfrentar experiências negativas inesperadas:

- O que será mais desconfortável do que descobrir que para fazer crescer o seu negócio precisa de fazer investimentos financeiros que não está disposto(a) a fazer?
- O que será mais desconfortável do que descobrir que para sustentar o seu negócio precisa de trabalhar muito mais do que o esperado?
- O que poderá ser mais desconfortável do que descobrir que as suas competências técnicas não são adequadas ao seu trabalho?

Tenha estas questões em mente antes de iniciar a criação do seu negócio.

VOCÊ

Por estas razões, deve trabalhar no pilar VOCÊ e na "coerência entre empreendedor e projeto de negócio", seguindo as indicações do módulo 2 EMPREENDEDORISMO. Fazer este módulo é o primeiro passo a dar, para começar o seu negócio com o pé direito e evitar surpresas desagradáveis no futuro.

EMPREENDEDORISMO
MÓDULO 2





Sabia que?

Criar um negócio requer muitas vezes um importante trabalho de introspeção.

Passará muito tempo a pensar, por exemplo, nas suas motivações, nos seus pontos fortes ou no que pode melhorar.



O SEU AMBIENTE DE NEGÓCIOS

- O segundo pilar em que vai trabalhar é o seu ambiente de negócios.
 - Acabámos de ver que VOCÊ é a peça central do lançamento do seu negócio. Mas VOCÊ não é a única peça.
 - Na verdade, estará em contacto com vários intervenientes externos como os seus concorrentes, os seus clientes, os seus fornecedores, o seu banco, os seus parceiros (designer gráfico/website, por exemplo).
 - Criar um negócio sem ter em conta estes vários intervenientes é correr o risco de criar um negócio que foge à realidade.
- Quem são os seus concorrentes?
 - Que tipos de produtos vendem?
 - Quais são os preços que eles praticam?
 - Quais são os pontos fortes deles?
 - E os pontos fracos?
 - Quem são os seus futuros clientes ?
 - O que é que eles querem ?
 - Quanto pagariam pelos seus serviços ?

Responder a este tipo de perguntas irá ajudá-lo(a) a construir um negócio que se enquadre bem nas características de mercado do seu futuro negócio.

O SEU AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Se não souber quem fará parte do seu futuro ambiente de negócios, se não conhecer as suas características, o que fazem e como, não será capaz de avaliar e construir o seu negócio, tendo em conta o que já existe e já é feito.

Não será capaz de identificar o que o(a) torna diferente, qual é o valor que acrescenta, assim como potenciar os seus pontos fortes.

Na verdade, não será capaz de criar um negócio "feito à sua medida" com o que é esperado no mercado (= o que os seus clientes querem).





Sabia que?

Um dos princípios básicos da criação de um negócio, é analisar o ambiente que o(a) rodeia, de modo a enquadrar-se tanto quanto possível nestas características. Em particular, responder às necessidades dos clientes, diferenciando-se dos concorrentes.

A SUA ESTRUTURA DE NEGÓCIO


O terceiro pilar em que vai trabalhar é o negócio em si, por outras palavras, a sua estrutura de negócio.

Deve ser coerente consigo próprio(a) e com o que faz, além de analisar o seu ambiente de negócios. Estes passos são muito importantes.

Depois disso, é tempo dar forma ao seu negócio.

- Quais serão os seus preços?
- Qual será a estrutura financeira inicial?
- Qual será a sua campanha de comunicação?
- Que gamas de produtos irá vender e através de que canais de distribuição?





Sabia que?

Ter uma ideia e dar uma estrutura a essa ideia são coisas muito diferentes.

Ter uma ideia dá-lhe um projeto empresarial com potencial.

Dar uma estrutura à sua ideia faz com que já tenha um negócio lançado.

O registo oficial é apenas o resultado final da estrutura que deu à sua ideia inicial.

Os três pilares

Estes três pilares representarão uma espécie de âncora, ao longo das diferentes etapas de criação de um negócio, que o(a) ajudarão a pensar em retrospectiva no que diz respeito ao seu negócio.

Pensar em retrospectiva é muito importante porque o(a) ajuda a pensar no seu negócio de forma mais “sensata” e com mais coerência e objetividade. Ajuda-o(a) a não ficar dominado(a) por sentimentos e emoções.

Utilizar estes três pilares como âncora vai levá-lo(a) a pensar "Ok, acabei de trabalhar nesse tópico, e envolve tanto trabalho a nível pessoal, como trabalho técnico. Qual é relação entre o que eu quero/conseguirei fazer neste negócio e o que este trabalho técnico exige de mim?".





Resumo do Capítulo

1

Os três pilares em que tem de trabalhar aquando a criação de um negócio: você, a sua estrutura de negócio, e o seu ambiente de negócio.

2

Questionar cada um destes três pilares aquando a criação do seu próprio negócio, permite-lhe parar, recuar e ver as coisas de outra perspetiva.

Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo do capítulo

Ficou a perceber melhor o processo de criação de um negócio. Este é um processo com várias

1 faces, o que o(a) leva a pensar de várias maneiras diferentes

2 Está ciente de que os aspetos técnicos e financeiros do seu negócio são apenas uma parte do processo de criação do seu negócio.

O que vem a seguir?

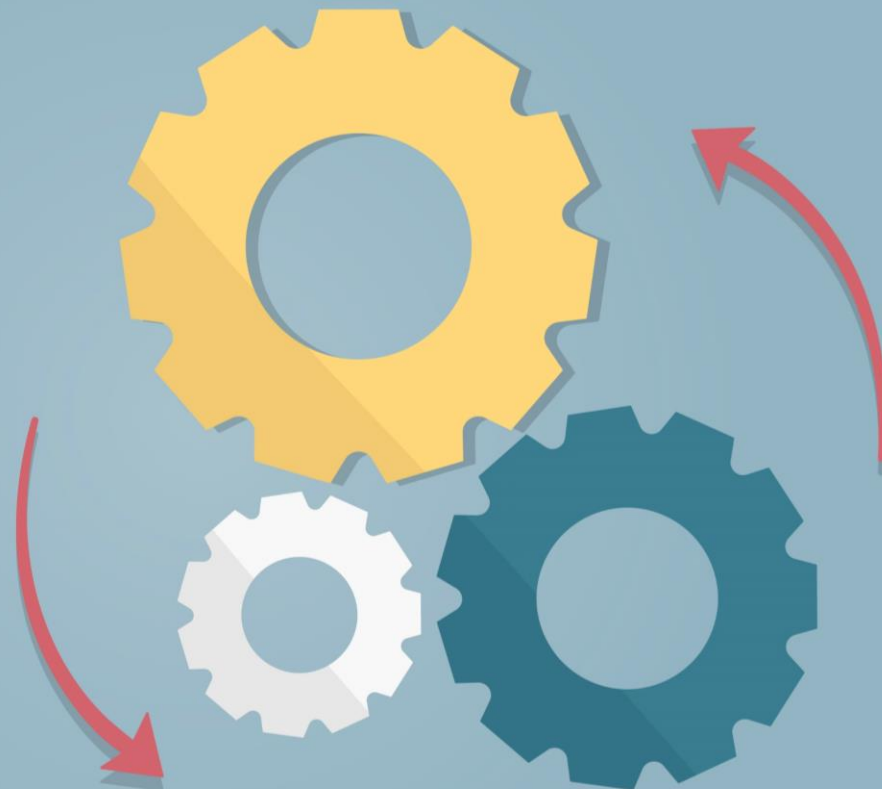
Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte

EMPREENDEDORISMO
MÓDULO 2





EMPREENDEDORISMO

MÓDULO 1

CAPÍTULO 4

A abordagem iterativa

Criar um negócio não se faz numa estrada em linha reta: idas e vindas, avanços, recuos, tudo isto faz parte da jornada. Neste capítulo, aprenderá o conceito de abordagem iterativa.

O que irá aprender

- 1 | Iniciar um negócio não é como ter uma lista de tarefas.
- 2 | O processo de criação de um negócio não é linear, é iterativo.



A abordagem interativa

Este capítulo irá mostrar-lhe que criar um negócio raramente se assemelha a viajar em velocidade de cruzeiro.

A maioria das pessoas pensa que criar um negócio é como ter uma lista de tarefas: cumpre-se a tarefa, faz-se um visto e passa-se para a seguinte.

Na realidade, criar um negócio é o oposto.





A abordagem iterativa

Como viu, o processo de criação de um negócio não é linear. Pelo contrário, a criação de um negócio é um processo iterativo.

Por outras palavras, a criação de um negócio implica várias tentativas e ajustes até alcançar o resultado desejado.

Trabalhar num determinado pilar ou etapa, vai levá-lo(a) a fazer alguns ajustes no pilar/etapa anterior. Por exemplo, trabalhar na etapa 5 vai levá-lo(a), provavelmente, a fazer ajustes na etapa 3 e por aí diante.

Vejamos a ilustração seguinte.



Linhas de pesquisa e reflexão (diversas repetições até chegar a uma síntese geral)



A abordagem iterativa

Como pode ver, criar um negócio é feito de idas e vindas entre as diferentes etapas e pilares.

Na verdade, desde que tem a sua ideia de negócio até ao registo oficial da empresa, não vai parar de:

- Trabalhar em si próprio(a): motivações, objetivos, competências, entre outros;
- Estudar e analisar o seu ambiente de negócios e as partes interessadas (em inglês, *stakeholders*);
- Tornar a sua ideia de negócio cada vez mais concreta e estruturada;
- Fazer ajustes àquilo em que já foi trabalhando.



Resumo do capítulo

1

Criar um negócio é experimentar diferentes abordagens e ir ajustando.

2

A criação de um negócio não é um processo linear. Pelo contrário, é o oposto de ter uma lista de tarefas.

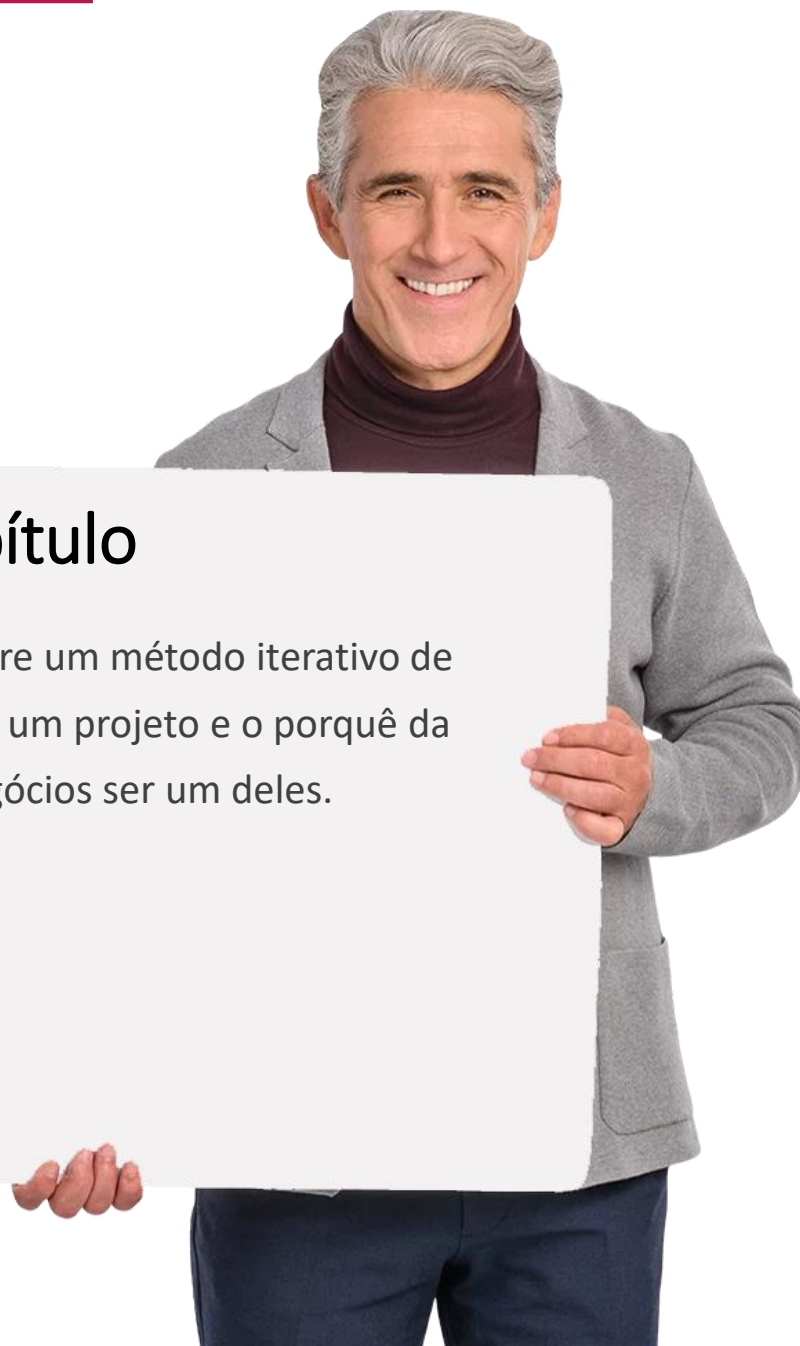
Capítulo concluído!

Parabéns! Concluiu este capítulo com sucesso!

Resumo do capítulo

1

Sabe mais sobre um método iterativo de construção de um projeto e o porquê da criação de negócios ser um deles.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

Reiniciar

Seguinte



Resumo do Módulo

1

Em suma, é importante lembrar que os passos que irá seguir não seguem uma ordem cronológica.

2

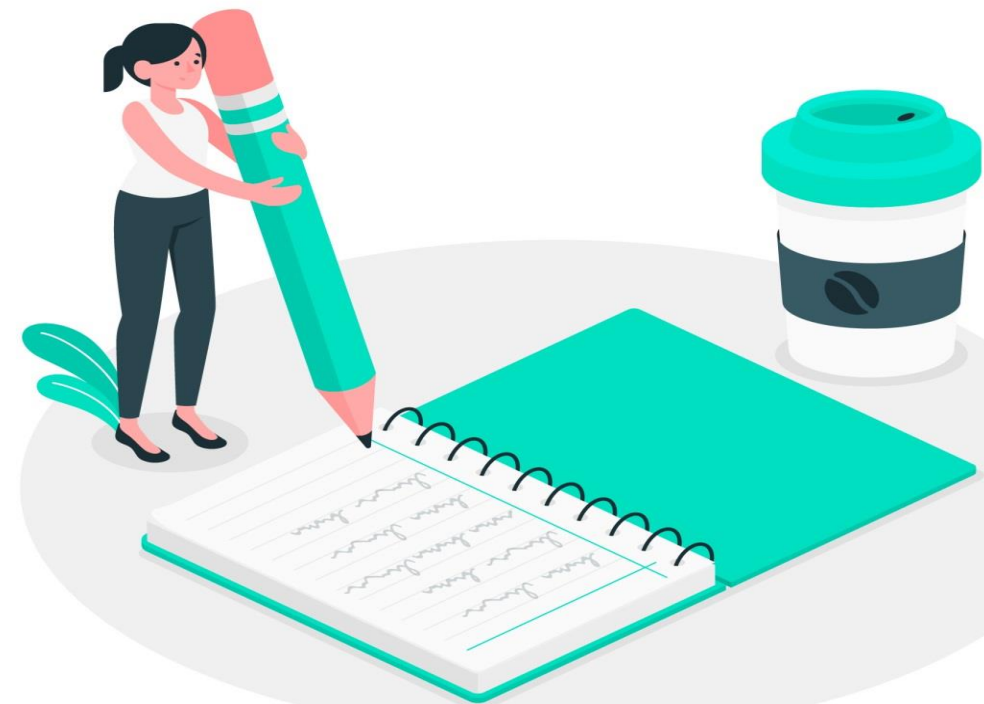
A forma de construir o seu projeto empresarial não será linear e regular. Irá passar por vários recuos.

3

Ao construir o seu projeto de negócio, nunca deixe de trabalhar nos seus sentimentos, no seu ambiente de negócios e na sua estrutura de negócio.

4

Ao longo das etapas de criação do seu negócio, estes 3 pilares estarão em constante evolução, para que vão ficando cada vez mais coerentes entre si.



Faça o quiz


Esperamos que tenha uma ideia mais concreta do que o (a) espera para as próximas semanas. Mas não se preocupe, as coisas são mais simples do que parecem.

Para terminar este tópico, convidamo-lo a fazer o quiz para avaliar a sua compreensão deste módulo de aprendizagem.



Quiz

Click the **Quiz** button to edit this object

 **EMPREENDEORISMO** **MÓDULO 1** As fases de criação de um negócio

A duração ideal para desenvolver a sua ideia de negócio é:

- 3 meses
- 1 ano
- Não há duração ideal para desenvolver a sua ideia de negócio
- 6 meses

Módulo concluído!

Parabéns! Concluiu este módulo com sucesso!

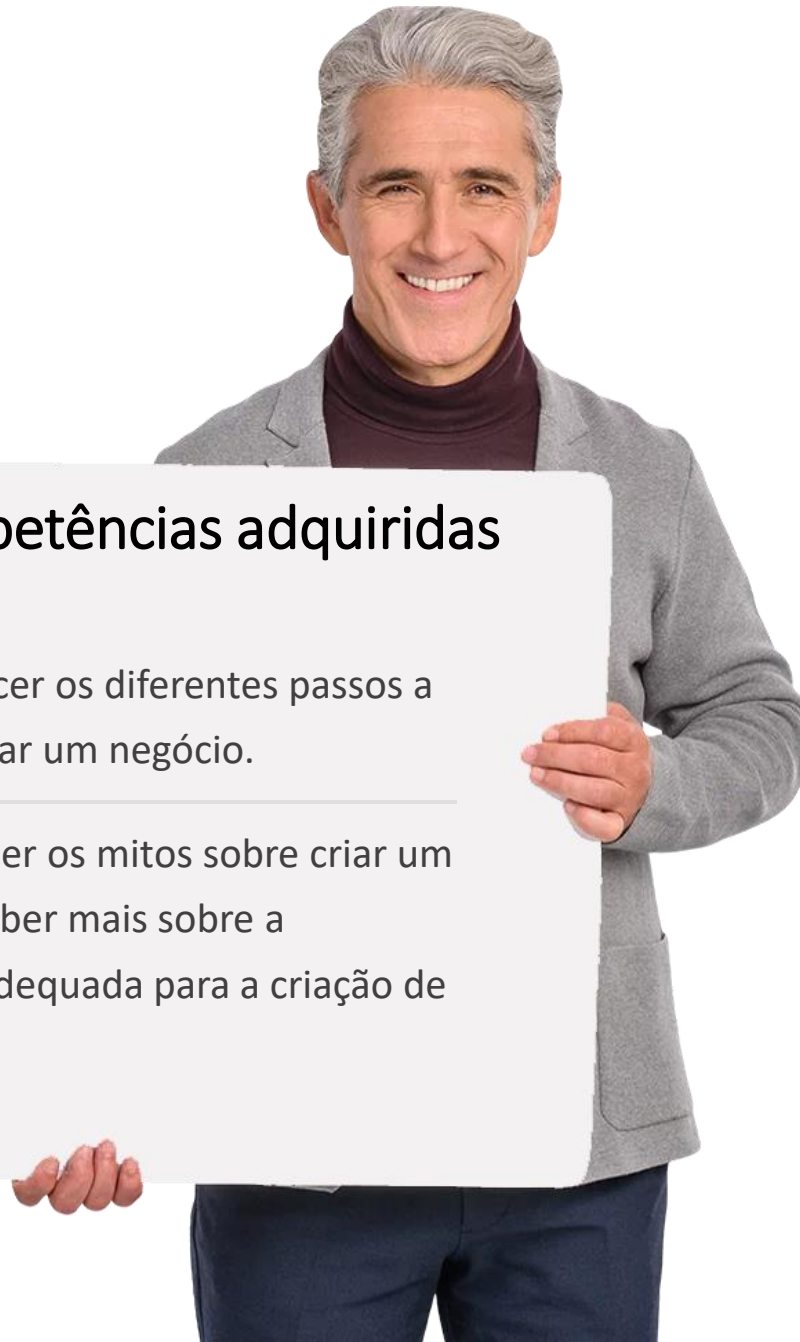
Resumo das competências adquiridas

1

Ficou a conhecer os diferentes passos a seguir para criar um negócio.

2

Ficou a conhecer os mitos sobre criar um negócio, e a saber mais sobre a mentalidade adequada para a criação de negócio.



O que vem a seguir?

Agora pode repetir este capítulo ou seguir a nossa recomendação para continuar a aprendizagem, clicando num dos botões abaixo:

[Reiniciar](#)[Seguinte](#)