

BO

OT

CA

MÓDULO 1

/ MINDSET
EMPREENDEDOR

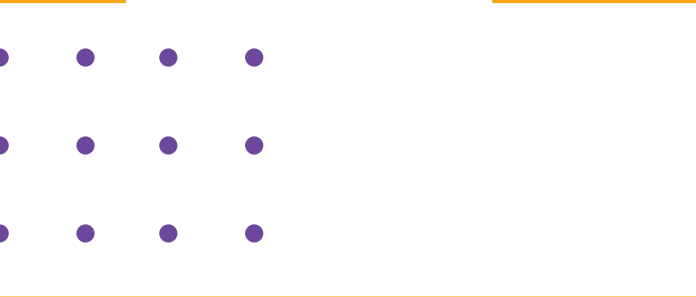
IMP

GUIA DO
BOOT
CAMPER



BOOTCAMP

EMPREENDEORISMO EM AÇÃO



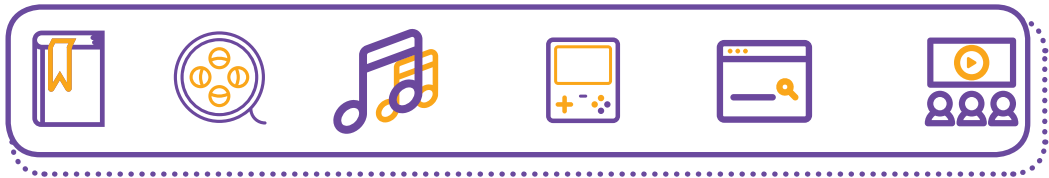


/ MINDSET EMPREENDEDOR

ou

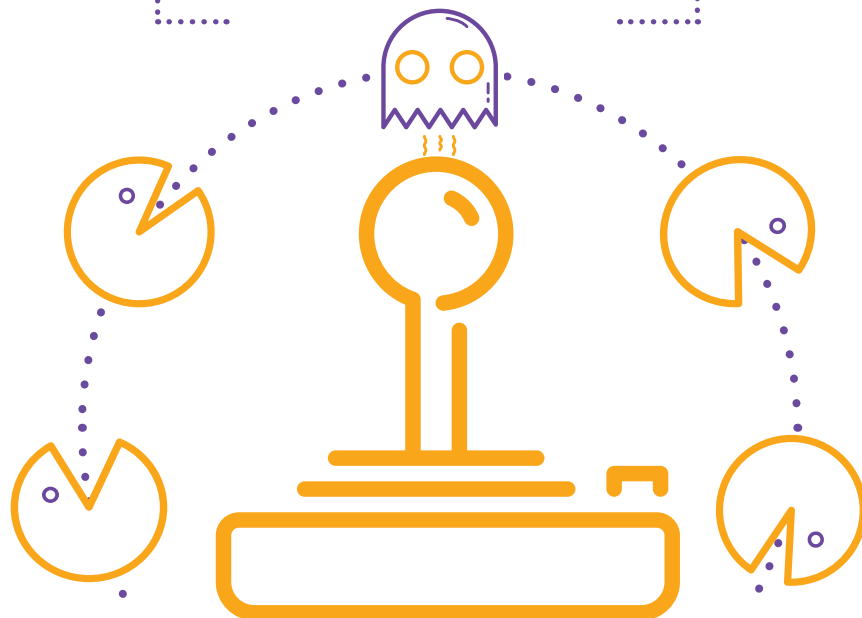
“Diante de mim havia duas estradas, eu escolhi a estrada menos percorrida, e isso fez toda a diferença.”

Robert Frost



Livros filmes músicas jogos sites cursos

Estamos imersos em uma avalanche de informações. Você precisa se manter atualizado, mas não tem tempo de ler, ouvir, assistir tudo o que gostaria.



O **desafio** é entender o que é fundamental e descobrir onde buscar essas informações. Para despertar [ainda mais] sua vontade de aprender selecionamos nossos melhores conteúdos sobre empreendedorismo.

Está preparado?

Como nas fases de um jogo, você precisa [e vai adorar] explorar esses novos conhecimentos.

FASE 1

Reúne o que há de mais novo em conceitos, estudos, técnicas e ferramentas sobre empreendedorismo no mundo.

Volume 1 - Descoberta

Volume 2 - Ideação

Volume 3 - Modelagem e Proposta de Valor

Volume 4 - Implantação

Guia Essencial para Empreendedores



Gosta do cheiro de papel? Adquira a versão impressa em nossos pontos de atendimento. Ou faça download gratuitamente da versão digital no site

www.sebraemg.com.br/atendimento



Kit de Ferramentas do Bootcamper

Quer ter acesso aos canvases, formulários, roteiros do Bootcamp? Preparamos para você um kit com todas essas ferramentas.

Faça o download no site

www.sebraemg.com.br/atendimento

FASE 2



FASE 3



Websérie Novos Empreendedores

Série de 12 vídeos com um olhar bem-humorado para as dúvidas que surgem no dia a dia de quem está empreendendo.

Acesse nosso canal e divirta-se:

www.youtube.com/AtendimentoSebraeMG

A ESTRADA NÃO PERCORRIDA

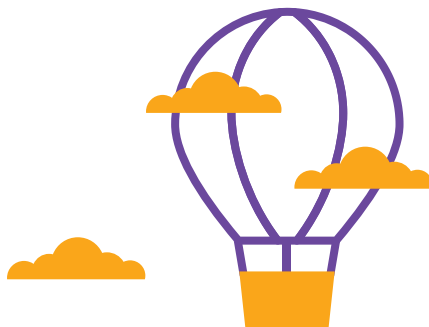
EMPREENDEDORES SÃO PESSOAS COMUNS REALIZANDO COISAS EXTRAORDINÁRIAS.



Mais que criar ou melhorar um negócio, empreender é um propósito de vida. É uma escolha que fará você percorrer caminhos que poderão levá-lo a lugares onde nunca pensou que pudesse chegar.

Esse modo de vida tem sido adotado por pessoas que buscam fazer aquilo que amam. Um dos sonhos grandes do brasileiro é empreender. Esse fato, que por sinal é surpreendente, demonstra toda nossa capacidade. Se você também tem esse sonho, conte conosco. Vamos ajudar a torná-lo realidade.

**NESTE PRIMEIRO GUIA VOCÊ
CONHECERÁ MAIS SOBRE
SI E IRÁ EXPLORAR TODO O
SEU POTENCIAL.**



Vamos aprender conceitos, exemplos e ferramentas que demonstrarão a importância de adotar uma mentalidade voltada para o crescimento. Novas formas de empreender irão motivá-lo a realizar projetos, você entenderá que encontrar um propósito em tudo o que faz é algo poderoso e aprenderá como usar sua rede de contatos para crescer.



Que este guia seja um passaporte para que você viaje pelo incrível mundo dos empreendedores.

BOA LEITURA E
BOM USO!



NOTA



O SUBTÍTULO DO GUIA 1 FOI EXTRAÍDO DO POEMA
THE ROAD NOT TAKEN - A ESTRADA NÃO PERCORRIDA*,
DE ROBERT FROST.

Robert Frost (1874-1963) foi um dos mais importantes poetas dos Estados Unidos do século XX. Ficou conhecido ainda jovem, ganhou quatro prêmios Pulitzer e apesar da fama, preferiu continuar como professor universitário.

Diz o poeta que duas estradas divergentes surgiram em um bosque e ele não poderia caminhar ao mesmo tempo pelas duas. Eram duas trilhas, e ele, uma só pessoa. Estendeu os olhos sobre a primeira tão longe quanto podia até que ela se perdesse na folhagem. No entanto, tomou a outra via, que tinha uma vegetação que dificultava o caminho.

Entre duas possibilidades, qual caminho tomar? Pode ser entre dois amores, duas profissões, duas cidades. Fazer escolhas significa, ao mesmo tempo, ganhar e perder algo. Em nossas vidas, muitas vezes, escolher a estrada mais difícil, menos usada, pode fazer toda a diferença.

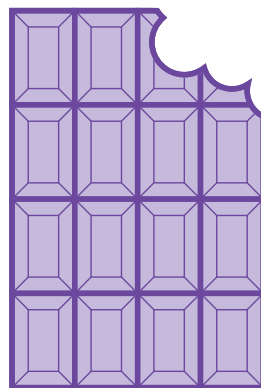
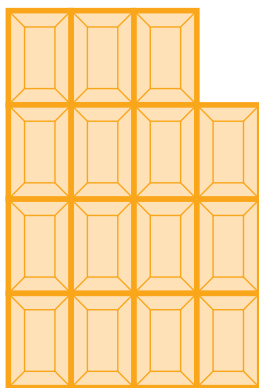
***Leia a tradução do poema no fim do guia.**



1

O NOVO MINDSET EMPREENDEDOR

NO MUNDO, EXISTEM DOIS TIPOS DE PESSOAS...



Mindset é um termo em alta e que você ouvirá muito em palestras ou em rodas de conversa.



**MIND = MENTE +
SET = CONFIGURAÇÃO**

Configuração da mente, ou como sua mente está “programada”. Em uma tradução mais coloquial e livre significa: **modelo mental**.

O **MINDSET**
REPRESENTA
A FORMA
COMO VEMOS E
COMPREENDEMOS
O MUNDO
À NOSSA VOLTA.



É ele que determina nosso comportamento, direciona nossas ações e o modo como tomamos decisões.

**MESMO COM VÁRIOS
SIGNIFICADOS
UMA PALAVRA DEFINE
MINDSET:**

**ATI
TU—
DE!**

O DESAFIO DE QUEM BUSCA MELHORES RESULTADOS É MUDAR O *MINDSET*, PENSAR DE FORMA DIFERENTE. ▶



Para identificar o quanto um *mindset* pode estar ajudando ou prejudicando, preste atenção no que as pessoas dizem no dia-a-dia, o quanto defendem certas ideias, criam produtos e serviços, resolvem problemas e como isso impacta em sua colaboração, motivação e criatividade.



ESTA É UMA HISTÓRIA SOBRE DOIS AMIGOS...

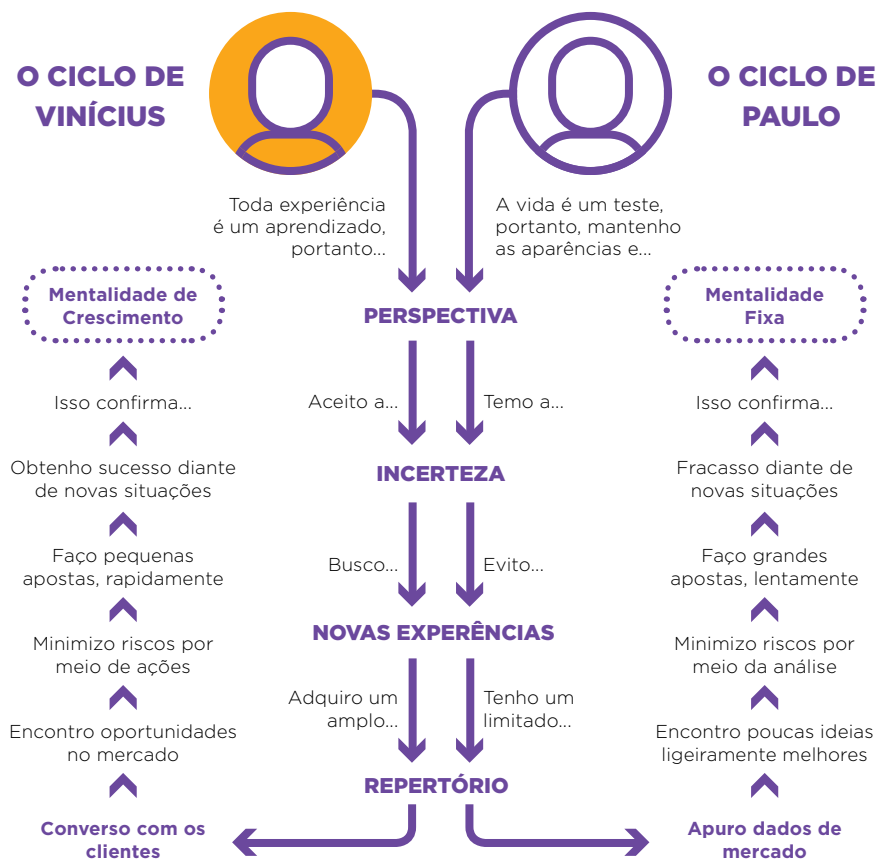
PAULO E VINÍCIUS SÃO AMIGOS. ESTUDARAM E SE FORMARAM JUNTOS. RECENTEMENTE, OS DOIS PERDERAM O EMPREGO E DECIDIRAM EMPREENDER. APESAR DAS SEMELHANÇAS, ELES ENXERGAM O MUNDO DE FORMA DIFERENTE.

Paulo acredita que para crescer é preciso sorte. Já Vinícius acredita que o sucesso é fruto de muito trabalho. Paulo gosta de viver em sua zona de conforto e evita experiências novas: as pessoas o consideram um homem de baixo repertório. Vinícius não se acomoda, lida bem com a incerteza e gosta de novidades.

Para começar a empreender, Paulo estuda o mercado a fim de se sentir mais seguro. Acredita que analisar números vai ajudá-lo.

Não conversa com outras pessoas porque tem receio de que roubem sua ideia. Ele teme o fracasso e tem dificuldade para arriscar. Paulo faz grandes planos e leva muito tempo para executá-los. Se erra, não tem ânimo para recomeçar. Vinícius começou de um jeito diferente. Conversou com amigos

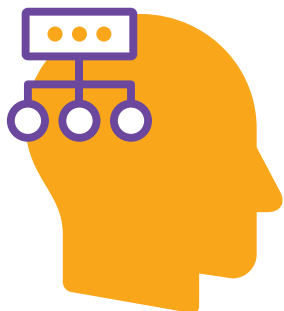
e desconhecidos para encontrar oportunidades. A partir dessas conversas, identificou coisas que faltavam no mercado. Ele acredita que para diminuir riscos é necessário agir. Vinícius faz pequenas apostas e, quando fracassa, encara os erros como aprendizado e fica motivado a recomeçar.



O que faz com que pessoas como Vinícius deem certo e pessoas como Paulo deem errado?

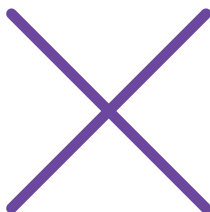
NOVAMENTE O MODELO MENTAL

Modelo Mental é a nossa forma de pensar e enxergar o mundo e, conseqüentemente, nossa forma de agir. Carol S. Dweck, Ph.D em Psicologia e professora da Universidade de Stanford, apresenta dois tipos de Modelo Mental: fixo e de crescimento.



MODELO MENTAL FIXO

Quem tem a forma de pensar fixa, acredita que, ao nascer, as pessoas recebem (ou não) habilidades e talentos, e que estes não podem ser desenvolvidos. Pensa que sucesso é uma questão de sorte. É o tipo de pessoa que tem medo de errar e não arrisca.



MODELO MENTAL DE CRESCIMENTO

Quem possui o modelo mental de crescimento, acredita que talento é um ponto de partida. Enxerga críticas como aprendizado e procura desenvolver suas habilidades. Não tem medo de falhar e um bom trabalho é sinônimo de esforço.

Retornando à história dos dois amigos, Paulo possui o modelo mental fixo, e Vinícius, o modelo mental de crescimento. Empreendedores bem-sucedidos costumam adotar o modelo mental de crescimento.

E A SUA MENTALIDADE? É FIXA OU ESTÁ VOLTADA PARA O CRESCIMENTO?



DICAS RÁPIDAS PARA DESENVOLVER UMA FORMA DIFERENTE DE PENSAR



1. LIMPE SUA MENTE

Livre-se dos rótulos que carregou ao longo da vida e seja você mesmo. Elimine pensamentos negativos; pensamentos e palavras têm poder, enxergue o lado positivo em todas as situações.

2. SAIA DO PAPEL DE VÍTIMA

Momentos difíceis são oportunidades para você desenvolver seu potencial. Não importa se você vencer, perder ou empatar: a vida continua. Se você se esforçar, será capaz de realizar seus sonhos.

3. LEIA GRANDES BIOGRAFIAS

Você irá ver que a caminhada de grandes líderes foi repleta de medos, e que eles fizeram a diferença por superá-los e por transformarem erros em oportunidades para crescer.

4. NÃO SE PREOCUPE COM O QUE OS OUTROS PENSAM

Eles também têm medos e procuram escondê-los de você.

5. NÃO TEMA O DESCONHECIDO

A vida é uma eterna desconhecida. É preciso lidar todo o tempo com situações novas. Supere seus medos e parta para a ação! Será mais fácil você se arrepender pelas coisas que não fez do que por aquelas que fez.

6. NÃO SEJA VÍTIMA DA SUA MELHOR IDEIA

Se esperar pela melhor ideia, talvez ela nunca apareça e seus projetos não sairão do papel. O segredo é executar ideias pequenas rapidamente.

7. LIDE COM ERROS E FRAQUEZAS

A expressão “Eu fracassei” não pode se transformar em “Eu sou um fracassado”. Treine sua mente para interpretar o mundo de forma diferente e enxergar os erros como uma experiência de aprendizado.



2



ATITUDE EMPREENDEDORA

BIEL BAUM, JOÃO NAVES, THIAGO ALVES E LAYLA FANUCCI: O QUE ELES TÊM EM COMUM?



BIEL BAUM: UM JOVEM DE 12 ANOS QUE QUER MUDAR O MUNDO

Com apenas quatro anos de idade Biel Baum aprendeu a cozinhar. Sua mãe trabalhava em projetos sociais e ele passou a ajudá-la. A partir daí, começou a manifestar sua vontade de fazer algo e agregar valor à sociedade, principalmente às crianças.

Decidiu empreender através

da sua paixão: cozinhar. Biel tem uma força de vontade incrível e quer transmitir seus valores e conhecimentos para muitas pessoas. Escreveu um livro e criou um projeto educacional para conscientizar famílias sobre alimentação saudável. Ele não se acomoda e quer transformar o mundo por meio de suas ideias.



JOÃO NAVES: DE VENDEDOR DE PASSAGENS DE ÔNIBUS A EMPREENDEDOR

João Braz Naves nasceu em uma família de sete filhos e começou a trabalhar cedo.

Por dez anos, foi vendedor de bilhetes na rodoviária de Ribeirão Preto, onde aperfeiçoou sua

capacidade de atender bem o cliente e entender o sistema de encomendas do local.

Devido a uma onda de demissões, viu-se desempregado e com uma família para sustentar. Enxergou uma oportunidade para empreender. Em um pequeno box na rodoviária, abriu um negócio que consistia em levar encomen-

das das empresas para serem transportadas pelos ônibus. No começo, carregava as caixas nos ombros; depois, em uma bicicleta e então adquiriu sua primeira Kombi. Com muito trabalho, fez o empreendimento crescer, mesmo em meio a problemas com sócios e até uma catástrofe natural. Hoje, João é dono de uma das maiores transportadoras do país.



THIAGO ALVES: COM R\$ 24,00 ELE CRIOU SEU PRIMEIRO NEGÓCIO

Thiago se desligou da loja de brindes onde trabalhava. Já havia percebido seu potencial para empreender e enxergou essa situação como oportunidade. Com os R\$ 24,00 que sobraram do acerto, comprou duas canecas de porcelana e uma canetinha. Com a canetinha, fazia desenhos nas canecas,

fotografava, apagava e criava novos modelos. Publicou 30 fotos na internet e, com as vendas que realizou e o feedback das pessoas que viam seu trabalho, aperfeiçoou suas técnicas e investiu o seu potencial para consolidar o negócio. Hoje, Thiago fundou a Barril Criativo, uma empresa de canecas personalizadas.



LAYLA FANUCCI: A EX-PROFESSORA QUE ACREDITOU EM SEU SONHO

Layla Fanucci sempre admirou obras de arte. Trabalhava

como professora de música e gostava da profissão, porém o sonho

de fazer suas próprias obras falou mais alto.

Sem nunca ter feito algo do tipo, pintou seu primeiro quadro e o resultado foi brilhante. Passou a receber encomendas de amigos, saiu do emprego e decidiu empreender. Devido à dificuldade de viver da arte, estabeleceu uma meta: se em

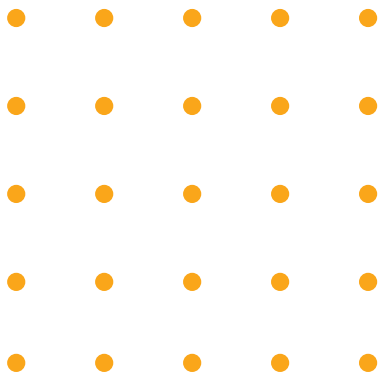
dois anos não tivesse sucesso na profissão, voltaria a ser professora.

Trabalhando até 12 horas por dia, produziu mais de 200 quadros. Descobriu seu estilo, começou a receber encomendas e ter retorno financeiro. Mais que um negócio bem-sucedido, Layla tem o privilégio de fazer o que ama e compartilhar essa paixão.

Apesar de diferentes, as histórias desses empreendedores têm algo em comum e que pode ser traduzido em quatro palavras.

PAIXÃO PROPÓSITO IDEIA SUCESSO

Empreender consiste em seguir aquilo que você ama, transformar seu propósito em ideias e alcançar o sucesso. Essencialmente é criar e entregar valor a outras pessoas.



**TODOS
SOMOS
EMPREEN-
DEDORES!**

TODOS SOMOS EMPREENDEDORES

Começamos a empreender desde cedo, pois a vida é um caminho cheio de incertezas, apostas e desafios. Somos empreendedores em diversas áreas: ao começar um projeto ou negócio, educar uma criança, planejar uma viagem importante ou em nossos relacionamentos.

**QUANDO SE
DESCOBRE O EM-
PREENDEDORISMO,
O CAMINHO NATURAL
É FICAR INSPIRADO,
E DA INSPIRAÇÃO
SURGE A ►**

CURI OSI — DADE.

Essa curiosidade dará impulso para você começar um novo projeto ou um novo negócio. Quando você decide seguir adiante, você sai da curiosidade e tem uma

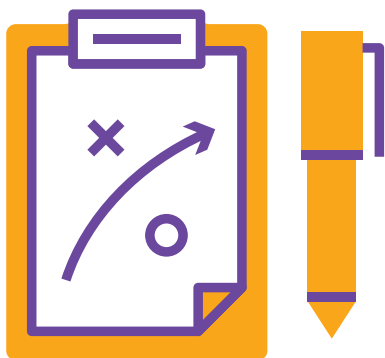
IDEIA.



É possível que você se apaixone por sua ideia e fique com medo de contá-la aos outros. E se alguém a roubar? Como esta, você vai ter muitas outras dúvidas.

O PRÓXIMO DESAFIO É FAZER A IDEIA VIRAR UM PROTÓTIPO.

**PROTÓTIPO É UM TIPO DE EXPERIMENTO EM QUE
VOCÊ MATERIALIZA SUA IDEIA E A TESTA.**



SE ESTIVER DISPOSTO A APRENDER, VAI ENTENDER O QUE PRECISA MUDAR E FAZER AJUSTES.

Mas só quando começa a dar resultado é que seu projeto vira um negócio.

Empreendedores querem impactar positivamente o mundo e não aceitam de forma indiferente a realidade como ela é. Mais que abrir um negócio, empreender é uma atitude. É ter uma perspectiva diferente da vida. É ter autonomia, buscar inovação e, acima de tudo,

PROPÓSITO.

Podemos ser empreendedores nos negócios, trabalhando em uma empresa, na família ou em nossos projetos pessoais. Não é fácil tirar planos do papel ou traduzir nossas ideias em ações concretas, no entanto, é preciso persistir.

Um empreendedor pode ser um pai ou mãe de família, um jovem, um diretor de uma empresa, um professor, um engenheiro, um músico, qualquer pessoa que tenha um sonho grande e deseje com-

partilhá-lo com o mundo. Mais que gerenciar pessoas, finanças, expandir um negócio, superar metas, gerar relatórios e fazer apresentações, empreender é pensar em novas maneiras de entregar valor aos clientes, fazendo aquilo que ama.



E A NOVA MEDIDA PARA O SUCESSO NÃO É APENAS RETORNO FINANCEIRO, MAS A OPORTUNIDADE DE DESENVOLVER UM TRABALHO COM PROPÓSITO E QUE FAÇA A DIFERENÇA NA VIDA DAS PESSOAS.



Parece difícil, mas, quando você se identifica com uma atividade pela qual tem paixão nada fica tão difícil.

PARA MOSTRAR QUE O EMPREENDEDORISMO PODE SER APRENDIDO POR MEIO DE ATITUDES, SELECIONAMOS DICAS PARA VOCÊ:

1. SEJA PERSISTENTE

Enxergue os erros como parte do processo e como uma ferramenta para aprender e melhorar. Tenha propósito e, assim, estará motivado a não desistir.

2. TENHA A MENTE ABERTA

Agir é fundamental, mas ter uma base teórica também é importante. Aprenda com livros, revistas, sites e pessoas. Assim, você estará dando passos importantes para realizar seus objetivos.



3. BUSQUE CONSELHOS

Os conselhos de pessoas mais experientes fazem toda a diferença. Tenha um mentor, alguém de confiança para orientá-lo e permitir que você sinta mais segurança em suas decisões. Procure as pessoas certas, aquelas que realmente poderão (e querem) ajudá-lo.



4. FIQUE ATENTO A SUA REDE DE CONTATOS

Ninguém consegue algo importante sozinho. Desenvolva habilidades para se conectar com as pessoas, participe de eventos, troque cartões de visita. A pessoa fundamental para tirar seus planos do papel pode estar ao seu lado.



5. SEJA AUTOCONFIANTE

Dê prioridade a seus pontos fortes. Confie em si mesmo e não deixe que a falta de dinheiro, contatos ou experiências o impeça de empreender. Afinal, para começar, o importante é o que você já possui e não o que ainda falta.



3

PROPÓSITO

QUATRO PERSPECTIVAS DO TRABALHO

1

ELISABETE trabalha em um escritório de contabilidade. Nos 8 anos em que está empregada, cumpre sua rotina de segunda a sexta-feira, de 8h às 18h, e nunca leva trabalho para casa. Vive bem com suas

atividades e não pensa em mudar de empresa porque a renda do emprego atual mantém o seu estilo de vida. Para se distrair, costuma viajar com o marido e os filhos.

2

ANDRÉ trabalha em uma grande empresa. Começou como estagiário e, hoje, é gerente de vendas. Seu dia começa às 9h, mas não tem previsão de terminar. Trabalha 10h por dia, inclusive aos finais de semana. Não vê problemas em levar trabalho para casa, viaja

com frequência para reuniões e está satisfeito com seu ritmo. Mora sozinho e visita os pais no interior. Conquistou amigos na empresa e é reconhecido por sua competência. Sua maior realização é ver o quanto cresceu e, um dia, quer se tornar diretor.

3

JULIANA desde criança identificou sua vocação para cantar. Começou cantando na igreja. Tem paixão pelo que faz e acredita que seu talento precisa ser compartilhado com outras pessoas. Hoje, é professora de música e canta em eventos. Vive satisfeita por fazer o que gosta e ainda obter renda suficiente para viver com a filha, ajudar os pais e a irmã.

4

GEOVANI é dentista. Formou-se em uma faculdade importante, atuou em clínicas e como professor universitário. Apesar de ser bem-sucedido, sentia falta de um propósito. Ao atender um cliente, que pediu mais prazo para pagar o tratamento do filho por estar desempregado, ficou comovido e não cobrou pelo serviço. Teve a ideia de adaptar um veículo e criar uma unidade odontológica móvel para atender comunidades carentes gratuitamente. Diminuiu o número de atendimentos e voltou a ser professor. Para ajudar no projeto, levava os alunos às comunidades. Com esse trabalho, encontrou um novo sentido para sua vida.

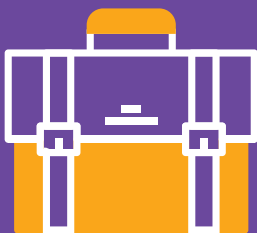
Quatro histórias, diferentes perspectivas do trabalho.

ELISABETE encara o trabalho como **EMPREGO**.

ANDRÉ vê o trabalho como **CARREIRA**.

JULIANA trabalha por **VOCAÇÃO**.

GEOVANI encara o trabalho como forma de **REALIZAÇÃO**.



TRABALHO COMO EMPREGO

Pessoas que enxergam o trabalho como emprego fazem seu expediente de 8h às 18h e o trabalho é apenas uma fonte de renda e sua realização acontece fora da sua atividade ou profissão.

TRABALHO COMO CARREIRA

Pessoas que enxergam o trabalho como carreira trabalham de manhã, à tarde e à noite em uma empresa e querem crescimento profissional rápido.

TRABALHO COMO VOCAÇÃO

Pessoas que nascem com dons e aptidões notáveis e conseguem aplicá-las como meio de trabalho.

TRABALHO COMO REALIZAÇÃO


Pessoas que querem que seu trabalho tenha sentido e que represente um propósito maior em suas vidas.

No fim, não há certo ou errado. Para ser feliz o importante é identificar qual desses momentos você está vivendo.




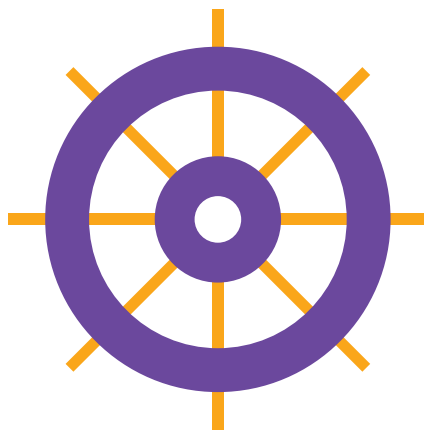

APRENDENDO COM O DOCUMENTÁRIO “EU MAIOR”

O documentário “EU MAIOR”, lançado em 2011 e disponível no YouTube, é uma narrativa brasileira que reúne as experiências de líderes espirituais, atletas, pensadores e artistas que falam sobre autoconhecimento e felicidade. O “EU MAIOR” nasceu de uma iniciativa da Associação Dobem, ONG cuja missão é disseminar conhecimento voltado para um desenvolvimento humano integral.

O filme mostra entrevistas com pessoas como a atriz Letícia Sabatella; a ambientalista e política Marina Silva; o filósofo e doutor em Educação Mario Sérgio Cortella; e o Doutor em Engenharia Nuclear Ari Raynford. **Apesar de tantas diferenças, todos têm um objetivo em comum: compartilhar perguntas, respostas e experiências que ampliaram suas percepções do mundo.**



EMPREENDER É UMA JORNADA DE AUTO-CONHECIMENTO, EM QUE VOCÊ COMEÇA A ENTENDER MELHOR QUEM VOCÊ É: NO QUE É BOM, NO QUE É RUIM.



ALGUNS PONTOS DO FILME RETRATAM A IMPORTÂNCIA DE **CONHECER A SI MESMO PARA ALCANÇAR A FELICIDADE:**

1

O ser humano é um projeto infinito, e, portanto, o autoconhecimento, é um dos seus maiores desafios. Quanto mais você se conhece, mais se expandem as possibilidades do que podemos ser.

2

A felicidade é diferente para cada um, porque cada um é único.

3

A busca do homem por ele mesmo deveria ser ensinada nas escolas.

4

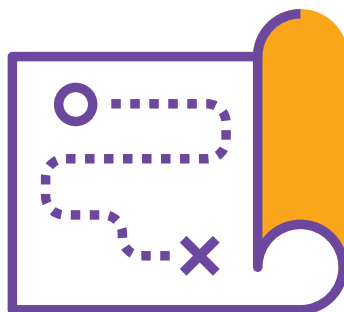
A vida é muito curta para ser pequena.

5

As pessoas dizem “Quando eu fizer isso, eu serei feliz...”. A felicidade não é uma estação de parada, só há o caminho, portanto, não abra mão do caminho.

A felicidade não é um estado que se alcança permanentemente, em certa fase da vida. Felicidade é ter um propósito, e quem tem um propósito valoriza cada experiência vivida e não para de sonhar.

**PROPÓSITO
É O CAMINHO
E NÃO A
CHEGADA.**



Mais que começar um negócio, empreender é uma atitude para a vida!
Quando tiver cumprido seu tempo no planeta, qual gostaria que fosse o seu legado?

LEGADO

É o que você deixa para o mundo.

É o resultado da sua missão.

Está conectado ao mundo exterior e às heranças que você deixa.

É o que motiva você a deixar esse legado.

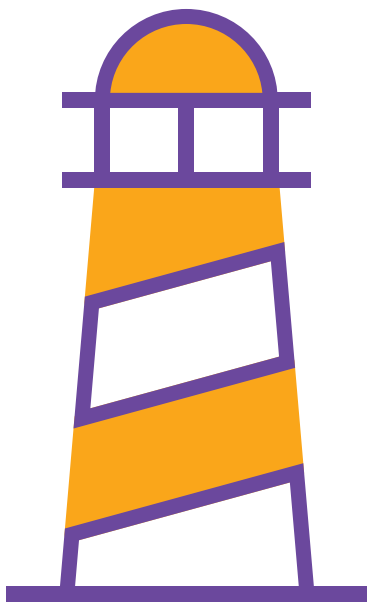
É a sua missão como pessoa.

Está associado ao mundo interior: é um diálogo com você mesmo.

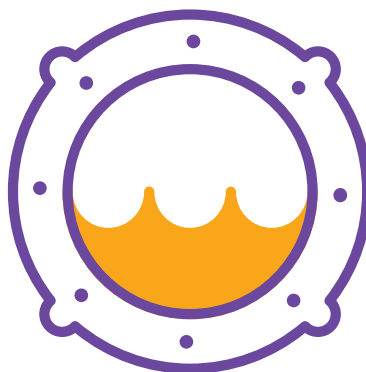
PROPÓSITO

PROPÓSITO E LEGADO PRECISAM ESTAR ALINHADOS E ENCONTRÁ-LOS SEMPRE É UM DESAFIO.

A maioria das pessoas não pensa sobre isso. O propósito vem do autoconhecimento e há vários caminhos para saber mais sobre si: palestras, terapias, viagens, conversar com pessoas experientes, autoanálise, meditação, leituras de histórias inspiradoras.



Porém, não há receita. Descobrir o propósito é como resolver um enigma. Você pode levar algum tempo, mas, depois que se encontra a resposta, não há como ignorá-lo.



O PROPÓSITO NÃO É UMA META: ALGO QUE SE MEÇA E TENHA PRAZO DEFINIDO.

SE VOCÊ CONSEGUE MEDIR, VOCÊ NÃO TEM UM PROPÓSITO, TEM UMA META [JÁ QUE APÓS ALCANÇÁ-LA SUA VIDA PERDERIA O SENTIDO].

Estudar fora do país não é um propósito. Ficar rico não é um propósito. Ajudar a diminuir a desigualdade na sua cidade ou melhorar a autoestima das pessoas, sim.

E só há sentido na vida profissional quando você dedica oito horas por dia, cinco dias por semana, onze meses por ano, se essa atividade responder ao seu propósito.

PROPÓSITO EM CINCO PERGUNTAS

PARA ESTABELECEER UM PROPÓSITO PARA SUA VIDA, PARA UM PROJETO OU UM NEGÓCIO, VOCÊ PRECISA RESPONDER COM CLAREZA A CINCO PERGUNTAS.





1

QUEM É VOCÊ?

Escreva em poucas palavras quem você é. Destaque seu ponto forte, aquilo que você acredita ser sua contribuição principal para o sucesso de seu projeto.

2

O QUE VOCÊ FAZ?

Descreva suas experiências e o que sabe fazer bem.

3

PARA QUEM VOCÊ FAZ?

Liste as pessoas que você quer atender através da entrega de seus produtos ou serviços.

4

QUAL A DOR OU NECESSIDADE DAS PESSOAS PARA QUEM VOCÊ FAZ?

Quando falamos em dores, nos referimos às maiores dificuldades que as pessoas enfrentam. Pense nas principais dificuldades ou necessidades que seus clientes enfrentam e que você poderia ajudar a resolver.

5

QUAL TRANSFORMAÇÃO VOCÊ GERA NESSAS PESSOAS?

Indique de que forma seu projeto ou negócio pode ajudar as pessoas a minimizarem suas dores.

CONHEÇA UM EXEMPLO QUE DEFINE O PROPÓSITO DE ADAM L., UM ESCRITOR DE LIVROS INFANTIS.

1. QUEM É VOCÊ?

Sou Adam L. Tenho paixão por livros e sou escritor.

2. O QUE VOCÊ FAZ?

Escrevo histórias para crianças.

3. PARA QUEM VOCÊ FAZ?

Para pais que querem ler para as crianças, antes de dormirem.

4. QUAL A DOR OU NECESSIDADE DAS PESSOAS PARA QUEM VOCÊ FAZ?

Colocar as crianças para dormir e ter um momento agradável entre pais e filhos.

5. QUAL TRANSFORMAÇÃO VOCÊ GERA NESSAS PESSOAS?

Ajudo as crianças a terem sonhos melhores.

O propósito de Adam está na última pergunta: ajudar as crianças a terem melhores sonhos. Logo, para começarmos um projeto, é melhor colocar o propósito em primeiro lugar.

1. QUAL TRANSFORMAÇÃO VOCÊ GERA NESSAS PESSOAS?

Ajudo as crianças a terem sonhos melhores.

2. QUAL A DOR OU NECESSIDADE DAS PESSOAS PARA QUEM VOCÊ FAZ?

Colocar as crianças para dormir e ter um momento agradável entre pais e filhos.

3. PARA QUEM VOCÊ FAZ?

Para pais que querem ler para as crianças, antes de dormirem.

4. O QUE VOCÊ FAZ?

Escrevo histórias para crianças.

5. QUEM É VOCÊ?

Sou Adam L. Tenho paixão por livros e sou escritor.



EFFECTUATION



CONHEÇA A HISTÓRIA DE ZICA ASSIS E DO INSTITUTO BELEZA NATURAL

HELOÍSA HELENA ASSIS, OU SIMPLEMENTE ZICA, NASCEU EM UMA FAMÍLIA SIMPLES. OS PAIS TINHAM A MISSÃO DE CRIAR 13 FILHOS.

Apesar das dificuldades, em seu lar reinava o amor e a união. Desde os nove anos, atuou como babá, faxineira e doméstica e, para aumentar a renda, trabalhava com vendas. Zica, que tinha o empreendedorismo em sua essência, visitava as fábricas dos produtos que vendia para saber mais sobre sua qualidade e origem e, assim, atender melhor os clientes.

Quando jovem, enfrentou o preconceito por ter cabelos crespos, rebeldes e volumosos. Para ser aceita no mercado de trabalho, alisou os cabelos, mas vivia triste: ter cabelos naturalmente bonitos era seu maior sonho.

Aos 21 anos, fez um curso de cabeleireiro e se apaixonou pela profissão. Foi quando decidiu criar um produto para resolver o problema dos seus cabelos. Combinou várias substâncias químicas [que ela chamava de “pozinhos”], realizou experiências nos próprios cabelos e nos familiares. Foram anos de provas sem sucesso, queda de cabelos, reclamações do marido e, ainda assim, ela se mantinha determinada.

Após dez anos de testes, Zica caminhava pela comunidade onde morava, quando uma prima elogiou seus cabelos. Então, percebeu que havia acertado. Entusiasmada, aperfeiçoou o produto, chamado “Super Relaxante”, registrou a patente e partiu para uma nova etapa: abrir um salão de beleza e compartilhar essa descoberta. Para abrir o negócio, precisou da ajuda de pessoas próximas, entre elas, o marido. Zica

o convenceu a vender o único bem da família, um Fusca, por R\$ 3.000. Essa quantia foi investida na empresa, e ela convidou mais dois sócios: Rogério Assis, irmão de Zica, e sua amiga Leila Velez.

Em três meses, já às 5 horas da manhã, formavam-se filas na porta do pequeno salão. As pessoas buscavam, além de um cabelo natural e bonito, oportunidades e a realização de planos pessoais. Hoje, Zica é uma mulher bem-sucedida e considerada uma empresária de destaque.

Zica Assis, uma das fundadoras do Instituto Beleza Natural, superou várias barreiras para conquistar seus sonhos e ajudar a resgatar a autoestima de suas clientes, especialmente mulheres de classes sociais menos favorecidas.

Assim como Zica, a história de muitos empreendedores começou a partir de três perguntas.

QUEM VOCÊ É?
O QUE VOCÊ SABE FAZER?
QUEM VOCÊ CONHECE?

Elas traduzem um conceito chamado **Effectuation** (lê-se “Efectueixon”) ou **Abordagem Efetiva ou Effectual**. Esse modelo foi desenvolvido pela indiana Saras Sarasvathy, professora da Universidade de Virgínia e uma das principais referências no campo de empreendedorismo.

Saras Sarasvathy apresentou, em seu livro *Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise*, a diferença entre o pensamento dos empreendedores e o dos não empreendedores. Ela deu nome para esses dois modelos mentais.



Enquanto o Pensamento Causal cria um plano com a lógica do “onde estamos e onde queremos chegar”, **o Pensamento Efetual só se preocupa com o ponto inicial. O fim não é claro. É um tabuleiro em que, quanto mais você avança, mais “casas” surgem.** O que não está no campo de visão do empreendedor pode mudar e alterar o plano no meio do caminho e isso é normal. Ele não sabe o que vai acontecer daqui a cinco anos, daqui a cinco meses ou daqui a cinco semanas.

EM UM MUNDO IMPREVISÍVEL, O PENSAMENTO EFFECTUAL FAZ MAIS SENTIDO.

OS 5 PRINCÍPIOS DO EFFECTUATION



A aplicação do Pensamento Effectual é baseada em cinco princípios. Eles permitem que você comece a visualizar os recursos que poderá perder, suas metas, listar o que já possui, possibilidades e parceiros.

1. COMECE COM O QUE SE TEM

Se você já tentou empreender, pode ter parado porque não tinha dinheiro suficiente, faltava conhecimento técnico ou clientes. É assim que um não empreendedor pensa. Se esperar o momento ideal, correrá o risco de manter suas ideias presas no papel. Empreender pede que você execute logo seus projetos, a partir do que já tem. Lembre-se: comece listando quem você é, o que você sabe e quem você conhece.

2. DEFINA AS PERDAS ACEITÁVEIS

Estabeleça seus limites [até quanto e até quando?]. Pense e enumere quais perdas você conseguiria suportar. De que você estaria disposto a abrir mão para empreender?

3. EXPLORE AS POSSIBILIDADES

Imagine as inúmeras possibilidades que seu negócio poderia ter, seja para seus clientes ou para você. Listar possibilidades permite que você sempre tenha “cartas na manga” caso algo não funcione.

4. CRESÇA POR MEIO DE PARCERIAS

Ninguém cresce sozinho. Pense nas pessoas que você conhece e que estariam dispostas a colaborar com você. Ter bons parceiros é fundamental para empreender.

5. O FUTURO É IMPREVISÍVEL

Um dos achados mais incríveis de Sarasvathy é como uma pessoa Causal e uma Effectual veem o futuro. O Causal pensa: como sou eu quem decide o caminho para o futuro, eu posso prevê-lo. O Effectual pensa: como sou eu quem constrói o futuro, então, eu não preciso prevê-lo. Achar que é possível controlar o futuro é ilusão. Estabeleça metas de curto e médio prazo para dar pequenos passos na construção de um futuro de sucesso.

Há várias maneiras para descobrir se o seu modelo mental é causal ou efetual. Um método simples é pedir **feedback** e ver o que dizem sobre você. Outro jeito é **autoco-nhecimento**. Quando seu plano inicial precisa ser alterado, você discute, tem apego ao que pensou no início? Ou não se incomo-

da tanto – até fica animado – com a chance de fazer algo novo? Um terceiro jeito é **listar seus últimos projetos que, no meio do caminho, passaram por mudanças**. Quando isso ocorreu, você parou tudo, voltou ao início e criou outro plano? Ou foi flexível e mudou o rumo do projeto?

O CANVAS DO EFFECTUATION



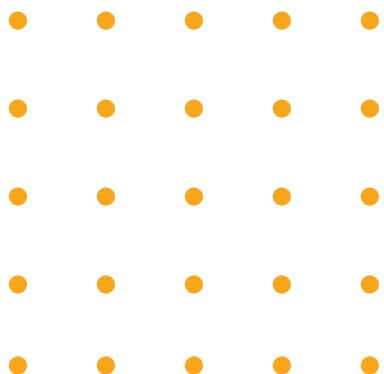
CANVAS

A PALAVRA CANVAS TRADUZIDA QUER DIZER “TELA” E APRESENTA IDEIAS, INFORMAÇÕES E RESULTADOS DE MANEIRA VISUAL, EM UMA ÚNICA FOLHA.



O **CANVAS DO EFFECTUATION** PERMITE VISUALIZAR COMO USAR CADA **RECURSO** QUE VOCÊ POSSUI E, ASSIM, COMEÇAR OU **ORGANIZAR O SEU PROJETO OU NEGÓCIO** COM MAIS ASSERTIVIDADE.

Através dessa atividade, que com a prática se tornará um hábito, você poderá tomar decisões com mais confiança, ter uma visão ampla dos recursos disponíveis e traçar objetivos.








É A FORMA MAIS RÁPIDA DE COMEÇAR UM PROJETO OU NEGÓCIO A PARTIR DOS RECURSOS QUE VOCÊ JÁ POSSUI E PODE NEM MESMO SABER.

Conheça o exemplo do Canvas Effectuation de Zica Assis do Instituto Beleza Natural:

“EFFECTUE-SE”

Preencha o canvas (quadro) abaixo com os 5 princípios do effectuation. Use post-its para começar a transformar seu propósito e suas ideias em práticas!

<p>Comece com o que se tem</p> <p>Não sabe por onde começar? A resposta pode estar na sua mão! Descreva o que você tem: Competências, recursos e experiências.</p>  <p>1</p>	<p>Explore as possibilidades</p> <p>Quais possibilidades você pode explorar a partir de agora? Como usar o que você tem na mão e criar valor para as pessoas? Escreva como dar os primeiros passos e comece a exploração.</p>  <p>2</p>	<p>O futuro é imprevisível</p> <p>O futuro é imprevisível mas você pode criá-lo. Anote todas as metas que você precisa alcançar no curto e médio prazo, para construir seu futuro.</p>  <p>3</p>	<p>Cresça por meio de parcerias</p> <p>Quem pode ajudá-lo a dar os primeiros passos? Liste as pessoas e empresas que podem ajudar você a viabilizar suas ideias e projetos e a entregar sua proposta de valor.</p>  <p>4</p>	<p>Defina perdas aceitáveis</p> <p>Até onde você consegue ir sem desistir? Anote tudo aquilo que está disposto a abrir mão até obter resultados: dinheiro, tempo e o período máximo até obter retorno.</p>  <p>5</p>
---	--	---	---	---

“EFFECTUE-SE”

Preencha o canvas (quadro) abaixo com os 5 princípios do effectuation. Use post-its para começar a transformar seu propósito e suas ideias em práticas!

Comece com o que se tem

Não sabe por onde começar?
A resposta pode estar na sua mão!
Descreva o que você tem:
Competências, recursos e experiências.



Zica tinha habilidades para atuar como cabeleireira. Era boa vendedora. Tinha disposição para trabalhar.

1

Explore as possibilidades

Quais possibilidades você pode explorar a partir de agora? Como usar o que você tem na mão e criar valor para as pessoas? Escreva como dar os primeiros passos e comece a exploração.



Desenvolver e patentear um produto para cuidar de cabelos crespos.
Abrir um salão de beleza.
Montar uma indústria de produtos.
Montar uma franquia de salões de beleza. Receber royalties.

2

O futuro é imprevisível

O futuro é imprevisível mas você pode criá-lo. Anote todas as metas que você precisa alcançar no curto e médio prazo, para construir seu futuro.



Produzir o “Super Relaxante” em grande escala.
Expandir o salão de beleza para o Brasil e o mundo.
Agregar valor a todos os serviços prestados aos clientes.

3

Cresça por meio de parcerias

Quem pode ajudá-lo a dar os primeiros passos? Liste as pessoas e empresas que podem ajudar você a viabilizar suas ideias e projetos e a entregar sua proposta de valor.



O marido, que poderia ajudá-la com o investimento inicial.
O irmão, que entraria como sócio.
A amiga, que entraria como sócia.

4

Defina perdas aceitáveis

Até onde você consegue ir sem desistir? Anote tudo aquilo que está disposto a abrir mão até obter resultados: dinheiro, tempo e o período máximo até obter retorno.



Matérias primas (“pozinhos”).
O Fusca do marido (R\$ 3.000,00).
Seus cabelos e os dos familiares.

5

CONFIRA AS DICAS DO PROFESSOR DE EMPREENDEDORISMO MARCELO NAKAGAWA.

99,9% DAS EMPRESAS DO MUNDO COMEÇARAM COM EFFECTUATION.

A maioria dos negócios surgiu sem planos e o empreendedor começou fazendo aquilo que sabia e vendendo para quem já conhecia. Não havia sofisticação e a empresa começava com poucos recursos.



DÊ UM PASSO DE CADA VEZ (e não planeje toda a viagem)!

Vários empreendedores não tinham a mínima ideia de onde chegariam. Taciana Kalili, fundadora da Brigaderia, não tinha ideia de que seu negócio de brigadeiros gourmet iria sair da cozinha do seu apartamento e crescer para várias lojas em shoppings.

TODA GRANDE CAMINHADA COMEÇA PELO PRIMEIRO PASSO!

A frase já é conhecida e o seu projeto ou negócio começa com o primeiro cliente. Continue rodando o ciclo do Effectuation até ganhar confiança, conhecimento e uma rede para alçar voos maiores.

INVISTA O QUE PODE PERDER (e não fique buscando o negócio mais rentável da Terra)!

Uma das premissas mais importantes do Effectuation é a perda aceitável. Comece seu negócio de forma barata. Se der certo, invista um pouco mais.

FAÇA O QUE SABE FAZER (e não espere a melhor oportunidade do mundo)! Como o investimento é menor no início, teste várias coisas. Você pode ganhar dinheiro com o que sabe fazer e, a partir de atividades simples, como ser motorista para pais atarefados, profissionais com boa formação e experiência podem atuar como consultores, e donas de casa que cozinham bem podem iniciar um negócio de entrega de refeições.

Como o investimento é menor no início, teste várias coisas. Você pode ganhar dinheiro com o que sabe fazer e, a partir de atividades simples, como ser motorista para pais atarefados, profissionais com boa formação e experiência podem atuar como consultores, e donas de casa que cozinham bem podem iniciar um negócio de entrega de refeições.



PENSAR GRANDE E PEQUENO DÁ O MESMO TRABALHO!

Quando o ciclo do Effectuation começa a funcionar e os pedidos aumentam, muitos empreendedores se acomodam. Fique atento às armadilhas do sucesso aparente, por exemplo, concorrentes que copiarão você. Em algum momento, será preciso definir novos objetivos para crescer.



INSPIRE-SE NA TRAJETÓRIA DE GRANDES EMPREENDEDORES!

Leia a trajetória de grandes empreendedores no Brasil e no exterior e perceberá que muitos começaram com a abordagem do Effectuation: Walt Disney, Henry Ford, Samuel Klein (Casas Bahia), Miguel Krigsner (O Boticário). E é provável que tinham, proporcionalmente, menos acesso a conhecimento ou recursos do que você agora.



5



MENTORIA

Hoje, a mentoria está cada vez mais presente no mundo dos empreendedores. Porém, desde os tempos antigos, as pessoas sempre contavam com alguém de confiança para pedir conselhos.

ALÉM DE SER
UMA PESSOA DE
CONFIANÇA, UM
MENTOR É UM GUIA
OU CONSELHEIRO.

Seu objetivo é provocar, questionar, contribuir com novas visões, além de compartilhar informações sobre o mercado e evitar que empreendedores menos experientes cometam os mesmos erros, cometidos por eles no passado.

Toda mentoria é voluntária: envolve troca, sintonia e só funciona se o mentor e você se beneficiarem da relação. Como empreendedor, você estará sob pressão e precisará tomar decisões.

**O MENTOR PODE
AUXILIÁ-LO,
DIVIDINDO A
PRÓPRIA VIVÊNCIA
OU COM UM OLHAR
EXTERNO.**

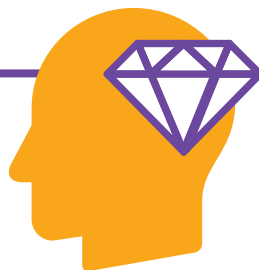




Mentoria é importante para qualquer pessoa, especialmente para empreendedores. Na trajetória de um empreendedor não há uma rota única para o sucesso, por isso, **compartilhar experiências com pessoas que venceram desafios semelhantes contribui para que você tome decisões melhores.**

Apesar de não possuir todo o conhecimento do mundo, o mentor terá o papel de encorajá-lo e orientá-lo, compartilhar experiências e conhecimento e, assim, desenvolver sua autoconfiança.

CONHEÇA 5 DICAS VALIOSAS PARA ESCOLHER UM BOM MENTOR



1. DISPOSIÇÃO PARA AJUDAR

Escolha alguém que seja generoso e que esteja disposto a ajudá-lo.

2. BOAS EXPERIÊNCIAS

Quem fez bem feito e viveu boas experiências é, seguramente, um bom mentor e pode dar conselhos interessantes.

3. BOA REPUTAÇÃO

Uma boa reputação significa muito. Se há um histórico positivo, essa pessoa sabe como aplicar cada aprendizado.

4. TENHA TEMPO E ENERGIA

Talvez um dos pontos fundamentais para escolher o seu mentor. Não adianta escolher o melhor se ele não dispõe de tempo ou energia para guiá-lo.

5. SEJA ATUALIZADO

Ter conhecimento atualizado é vital para um bom mentor. Assim, você não correrá o risco de aprender conceitos ultrapassados.

6. CAPACIDADE PARA APRENDER

Alguém que esteja disposto também a aprender com você pode incentivá-lo e até construir novos projetos com você.


ATIVIDADE



Você viu que ter os conselhos certos das pessoas certas pode ser decisivo para sua ideia, projeto ou negócio. Um mentor é aquele que dá suporte e o encoraja a desenvolver seu potencial. São pessoas que nos passam ideais, lições, atitudes e sabedoria. Pode ser seu pai, um professor, um ex-chefe, um colega, seu avô ou qualquer pessoa que inspire você.

EMPREENDEDOR INSPIRADOR Entre os seus amigos ou profissionais da região, escolha uma pessoa que você admira profissionalmente. Não precisa ser alguém famoso, mas alguém que tenha obtido sucesso em alguma área e que seja de fácil acesso.

QUALIDADES Escreva as qualidades que você admira nessa pessoa e como essas qualidades podem ajudá-lo a conquistar seus objetivos.



PERGUNTAS Estructure perguntas e dúvidas para uma primeira conversa com essa pessoa. Assim, você aproveita, ao máximo, o tempo ao lado dela e tira proveito da mentoria.



CONTINUIDADE Faça acontecer! Siga alguns dos pontos da conversa com o seu mentor e volte para um acompanhamento com ele. As pessoas se sentem valorizadas quando têm retorno de uma conversa. Quem sabe você não ganha um mentor para ajudá-lo em todo o processo?



Confira o exemplo de um empreendedor do ramo da moda. Ele pensou em pedir conselhos a seu primeiro chefe, pessoa com quem sempre tem contato e que o ajudou a crescer como pessoa e profissional.

EMPREENDEDOR INSPIRADOR

José Carlos, meu primeiro chefe.

QUALIDADES

Admiro seu esforço para alcançar objetivos, o que pode me incentivar e me ajudar a não desistir. Ele conhece muitas pessoas e pode me indicar para futuros clientes. É um profissional experiente e pode me aconselhar perante situações difíceis.

PERGUNTAS

Você acha interessante voltar meus esforços para atingir esse público?


Preciso contratar meu primeiro funcionário. Tem alguma dica de como posso selecionar a pessoa certa?

Pensei em fazer um investimento maior em vendas. Será que este é o momento certo?

CONTINUIDADE

Realmente valeu a pena a dica sobre continuar com esse tipo de público.

Pensei melhor, devido à nossa conversa e percebi que ainda não era o momento de contratar um funcionário ou de investir em vendas.



**DIANTE
DE MIM
HAVIA DUAS
ESTRADAS,
EU ESCOLHI
A ESTRADA
MENOS
PERCORRIDA,
E ISSO FEZ
TODA A
DIFERENÇA.**

Robert Frost



A ESTRADA MENOS PERCORRIDA

Duas trilhas divergiam sob árvores amarelas
E eu, triste por não poder percorrer ambas
E permanecer um, detive-me em longa espera
E olhei tão abaixo quanto pude uma delas
Até onde se dobrava entre as plantas;

Então tomei a outra, tão bela quanto correta,
E talvez por ser a mais atraente
Por seu gramado almejar o passeio como meta,
Embora passassem por ali de forma reta
E usassem ambas de maneira semelhante,

E ambas igualmente deitassem naquela manhã
Em folhas que nenhum passo tornara pretas.
Ah, eu guardei a primeira para o amanhã!
Ainda que soubesse como a seguinte leva uma direção
Duvidei se um dia deveria voltar atrás.

Eu contarei isso enquanto expiro
Em algum lugar, em tempos e tempos:
Pois duas trilhas em um bosque divergiram, e eu,
Eu tomei aquela que menos percorreram,
E isso fez toda a diferença.

Fonte: <http://zagaiaemrevista.com.br/a-trilha-que-nao-tomei-poema-de-robert-frost/#sthash.x6UbFZSL.dpuf>

FICHA TÉCNICA

© 2016. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais - SEBRAE

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE
Unidade de Educação, Empreendedorismo e Cooperativismo
Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada, CEP 30.341-285, Belo Horizonte - MG
Telefone (31) 3379-9337 – Fax (31) 3379-9343 www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE MINAS

Presidente do Conselho Deliberativo | Olavo Machado Junior
Diretor-Superintendente | Afonso Maria Rocha
Diretor Técnico I Anderson Costa Cabido
Diretor de Operações I Marden Márcio Magalhães

Unidade de Educação, Empreendedorismo e Cooperativismo SEBRAE MINAS

Gerente | Fabiana Ribeiro de Pinho
Equipe Técnica | Cláudio Afrânio Rosa – Coordenação

Assessoria de Comunicação SEBRAE MINAS

Gerente | Maria Teresa Goulart Paradis
Equipe Técnica | Márcia de Paula da Fonseca | Gustavo Guimarães de Almeida

Autoria | Cláudio Afrânio Rosa | Gustavo Marques Couto

Tratamento de Linguagem e Revisão | EASYTS ASSESSORIA LINGUISTICA LTDA-ME

Editoração | New360

R788g Rosa, Cláudio Afrânio

Guia do Bootcamper: Mindset Empreendedor / Cláudio Afrânio Rosa; Gustavo Marques Couto. - Belo Horizonte: Sebrae Minas, 2016.
54 p.: il.

Nota de conteúdo: obra composta por seis volumes

Vol. I - Mindset Empreendedor

Vol. II - Cliente e Mercado

Vol. III - Problema e Solução

Vol. IV - Prototipagem e Mínimo Produto Viável

Vol. V - Canais, Vendas e Modelos Financeiros

Vol. VI - Lean Canvas, Storytelling e Pitch

1. Perfil empreendedor. 2. Comportamento empreendedor. I. Couto, Gustavo Marques. II. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. IV. Título.

CDU: 005.342

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GARY BLANK, Steven. *Do sonho à realização em 4 passos: estratégias para a criação de empresas de sucesso*. Ed. Evora, 2012. 368 p.

GRAY, Dave; BROWN, Sunni; MACANUFO, James. *Game Storming: jogos corporativos para mudar, inovar e quebrar regras*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2012. 284 p. : Il.

KELLEY, Tom; KELLEY, David. *Confiança Criativa: libere sua criatividade e implemente suas ideias*. São Paulo: HSM do Brasil, 2014. 264 p.

KIM, W. Chan; MAUBORGNE, Renée. *A estratégia do oceano azul: como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante*. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005. 258 p.

MATTOS, Tiago. E-book. VLEF - Vai lá e faz. Disponível no site <http://www.vlef.me/> em jun/2016.

NAKAGAWA, Marcelo. *Empreendedorismo: elabore seu plano de negócio e faça a diferença!*. São Paulo: Editora Senac São Paulo, 2013. 248 p.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. *Business model generation - Inovação em Modelos de Negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011. 300 p.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. *Value Proposition Design - Como Construir Propostas de Valor Inovadoras* Rio de Janeiro: Alta Books, 2014. 320 p.

ROSA, Cláudio Afrânio. *Modelo de Negócios: manual do principiante*. Belo Horizonte: Sebrae Minas, 2013. 60 p

SUN TZU. *A arte da guerra*. Editora Martim Claret: São Paulo, 2003. 260 p.





www.sebrae.com.br/minasgerais
0800 570 0800