

Jovens
Empreendedores
Primeiros Passos

7º ANO
LIVRO DO ALUNO

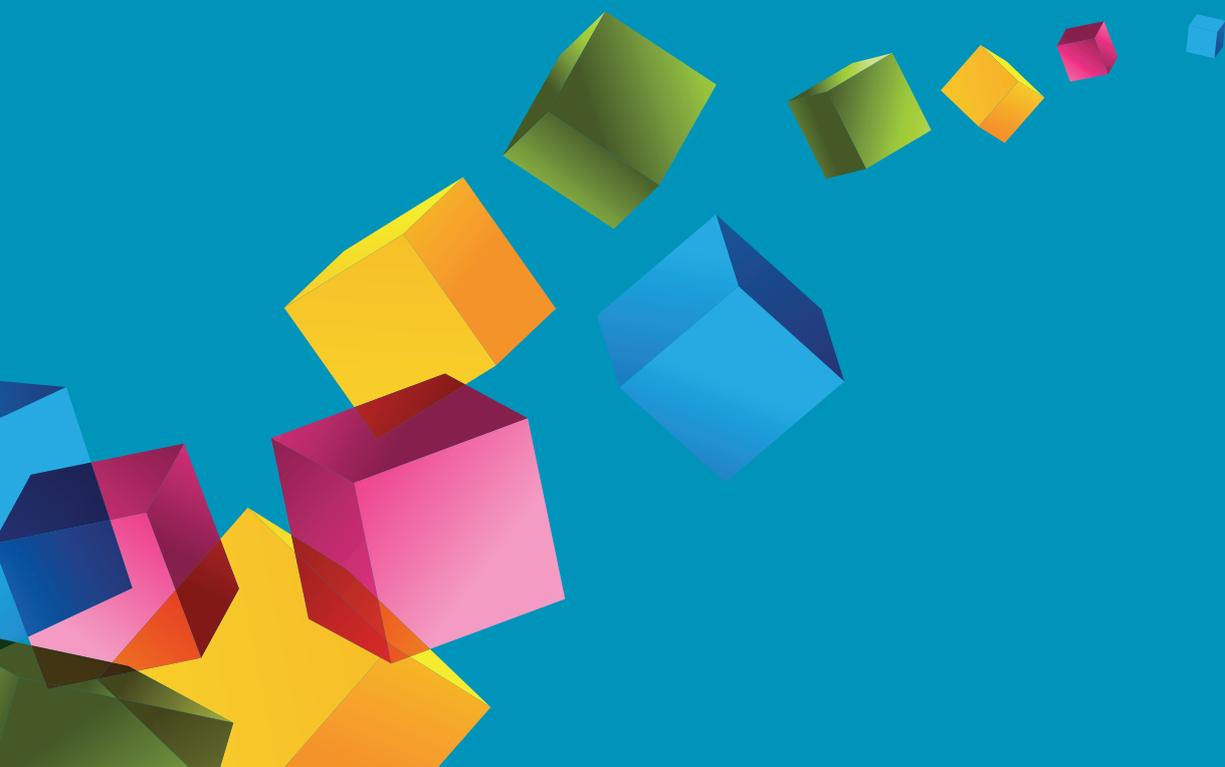


ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Aprender, sempre é um bom negócio

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas



Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Unidade de Capacitação Empresarial

ARTESANATO SUSTENTÁVEL

7º ANO – LIVRO DO ALUNO

BRASÍLIA-DF

2012

© 2012. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE.

Todos os direitos reservados.

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610).

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial – UCE
SGAS 605 – Conj. A – Asa Sul – 70.200-645 – Brasília / DF
Telefone: (61) 3348-7168
Site: www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Barretto Pereira Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial

Mirela Malvestiti

Coordenação Nacional

Flávia Azevedo Fernandes

Coordenação Estadual Sebrae SP

Ana Maria de Araújo Brasília
Ana Paula Sefton
Rejane Leatrice de Marco

Consultores Conteudistas

Eliana Sabará Teixeira Silva – C&T Cooperativa de Trabalho
Maria Estela Lacerda Ferreira – C&T Cooperativa de Trabalho

Revisão de Conteúdo

Elimara Clélia Rufino – R&R Associados Ltda.

Consultor Educacional

Adilson César de Araujo – Viva Educação Consultoria Ltda.

Revisão Ortográfica

Grupo Informe Comunicação Integrada

Editoração Eletrônica

Grupo Informe Comunicação Integrada

ARTESANATO SUSTENTÁVEL

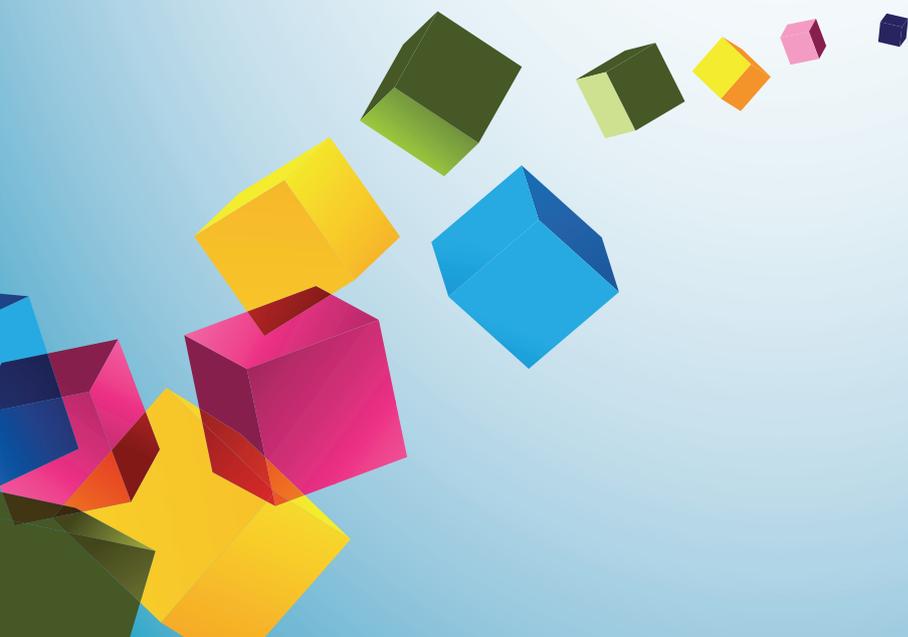
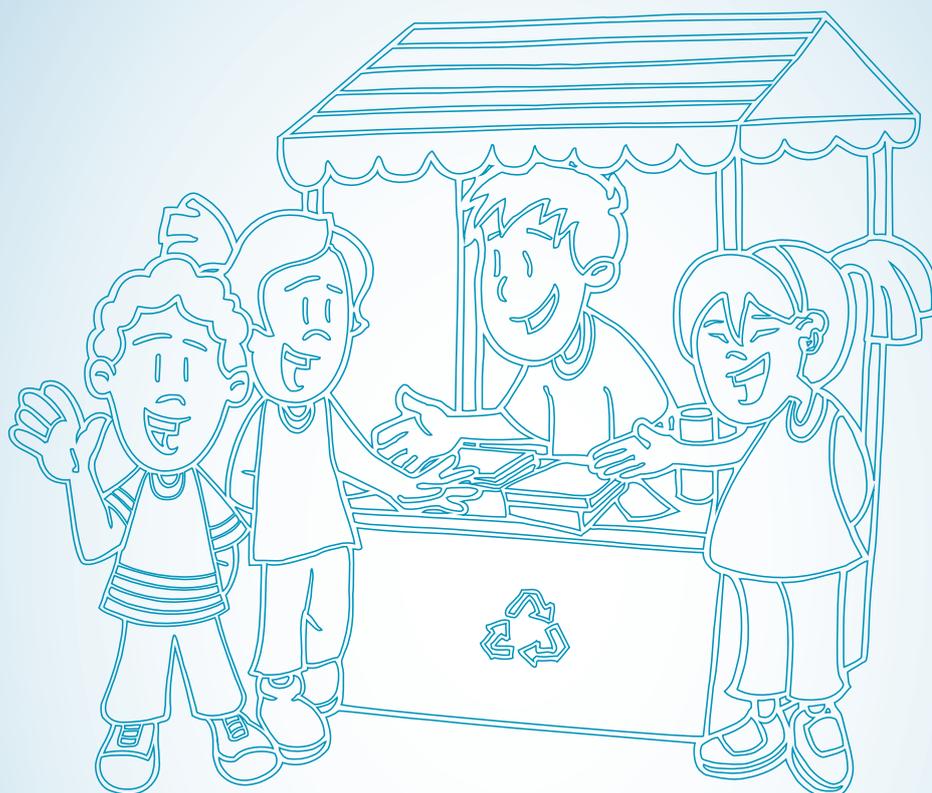
7º ANO LIVRO DO ALUNO

Nome: _____ Turma: _____

Escola: _____

7º Ano

Livro do Aluno



Sumário



8	Introdução		A TURMA DOS JOVENS EMPREENDEDORES
10	Encontro	1	O PRIMEIRO DOS PRIMEIROS PASSOS
18	Encontro	2	A OPORTUNIDADE MORA AO LADO
28	Encontro	3	CONHECENDO MAIS SOBRE ARTESANATO
40	Encontro	4	COMO SERÁ NOSSO PRODUTO?
52	Encontro	5	UM ESPAÇO ORGANIZADO PARA O TRABALHO
60	Encontro	6	PRODUZINDO E APRENDENDO MAIS SOBRE SUSTENTABILIDADE
64	Encontro	7	PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS
70	Encontro	8	CONTAS, MUITAS CONTAS PARA VENDER NOSSOS PRODUTOS
84	Encontro	9	QUALIDADE HOJE E SEMPRE
90	Encontro	10	CONVERSANDO COM NOSSOS CLIENTES
98	Encontro	11	PRODUZINDO AINDA MAIS
102	Encontro	12	A RESPONSABILIDADE DE TODOS
110	Encontro	13	RETA FINAL
120	Encontro	14	INAUGURANDO A LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL
122	Encontro	15	AVALIAR E RECOMEÇAR
132			REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Uma turma de jovens empreendedores



Pâmela, Mieko, Maurício e Leonardo estudam juntos na turma do 7º ano de uma cidade brasileira.

Os quatro amigos estão aprendendo sobre empreendedorismo e pensando em como contribuir com a sustentabilidade do planeta.

VOCÊ JÁ OUVIU FALAR EM “EMPREENDEDOR”?

O que é um jovem empreendedor?

Empreendedores são pessoas que sonham, definam suas metas e planejam como alcançá-las.

SERÁ POSSÍVEL EMPREENDER E AINDA CONTRIBUIR COM A SUSTENTABILIDADE DO PLANETA?

Você e seus colegas de turma perceberão que sim! E o melhor, aprenderão sobre empreendedorismo e sustentabilidade na prática.

Você está iniciando o curso Jovens empreendedores Primeiros Passos e com ele terá a oportunidade de aprender como é ser um empreendedor. Para que isso aconteça vamos desenvolver diversas atividades, e uma em especial que é a montagem de uma loja de artesanato sustentável.

PREPARE-SE E PARTICIPE! EXERCITE COMO É SER UM JOVEM EMPREENDEDOR!

**SEJA BEM-VINDO
AO GRUPO DOS JOVENS
EMPREENDEDORES DO 7º ANO!**



O primeiro dos primeiros passos



Começando nossas atividades no curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos, convidamos você a pensar no mundo a sua volta e como as diversas coisas que fazem parte deste mundo interagem. Como as pessoas relacionam-se com o mundo, com as outras pessoas, com a natureza? Pense e guarde sua resposta para muitas conversas que teremos sobre este assunto durante o curso.

O fato é que o mundo passa constantemente por muitas mudanças. Por incrível que pareça, tudo aquilo que fazemos interfere no mundo a nossa volta. Sim, mesmo o mundo sempre tão grande quanto é, aquilo que cada um de nós faz deixa uma marca no mundo e interfere no equilíbrio entre tudo que nele existe.

Durante o curso estudaremos um pouco mais sobre como podemos contribuir para que o mundo mantenha-se em equilíbrio. Colocaremos em prática ideias que mostrarão que estaremos agindo como jovens conscientes!

Nossos grandes objetivos durante o curso serão: valorizar a cultura da nossa região e desenvolver ações que contribuam para uma relação mais equilibrada com o meio ambiente, e também favoreçam uma relação amigável e justa entre as pessoas.

Estes objetivos serão alcançados com a criação de um negócio. E atenção: não ficaremos só no bate-papo, montaremos um negócio na prática.

Para isso estaremos sempre ligados em dois assuntos que nos acompanharão nos encontros do curso: os comportamentos empreendedores e o plano de negócios.

Aprenderemos como comporta-se um empreendedor e planejaremos para colocar nossas ideias em prática.

ATIVIDADES

I. NÓS E A SUSTENTABILIDADE

1.1. A SUSTENTABILIDADE

O QUE VOCÊ ENTENDE POR SUSTENTABILIDADE?



De uma maneira bem simples podemos dizer que sustentabilidade significa buscar formas para melhorar a vida de todos nós pensando em não prejudicar a vida das pessoas que ainda vão nascer. É cuidar do mundo como ele é hoje, viver bem nele e com tudo o que ele oferece, e lembrar que novas pessoas virão e precisam também ter essa condição de viver bem no mundo que elas encontrarem.

Se procurarmos no dicionário o significado da palavra 'sustentar', que relaciona-se com a palavra sustentabilidade, encontraremos alguns significados como: segurar para que não caia, conservar a mesma posição, impedir a ruína ou queda.

Estamos falando de sustentabilidade, algo que refere-se ao mundo como um todo. Assim, vamos pensar em sustentabilidade como a forma de preservar tudo de bom que nele há, buscando formas de viver que não prejudiquem as pessoas e o meio ambiente, por exemplo.



Se lembrarmos um pouco da história da humanidade, dá para a gente perceber como o mundo mudou e vem mudando constantemente:

- Houve uma época em que não existia fogo;
- Houve uma época em que não existia energia elétrica;
- Houve uma época em que não existia telefone;
- Houve uma época em que não existia televisão;
- Houve uma época em que não existia internet.

Além de todas as mudanças e evoluções pelas quais o mundo enfrentou, enfrenta e certamente enfrentará, temos que lembrar que com o passar do tempo mais e mais pessoas passaram a viver no mundo e a usufruir de tudo que ele oferece: água, solo, natureza, tecnologia etc.

Infelizmente nem todas as pessoas preocupam-se com a sustentabilidade, ou seja, em viver bem e também pensando no seu próprio futuro e nas gerações futuras. Ações como polir o meio ambiente, jogar lixo em qualquer lugar, explorar injustamente outras pessoas, desperdiçar água e energia, comprar coisas desnecessárias e em excesso, entre outras, são ações que não mostram preocupação com a sustentabilidade, são ações de quem somente pensa em si e não pensa em todos.

Sustentabilidade não é somente cuidar do meio ambiente e preservar a natureza como podemos perceber. É isso também, claro, e envolve ainda pensar no bem estar das pessoas e na melhor forma de utilizar e distribuir os recursos que temos disponíveis no mundo, por exemplo.

Sustentabilidade é algo que deve-se praticar todo dia e todas as pessoas podem colaborar!

Sustentabilidade é algo para agora e para o futuro!

1.2. NOSSA COLABORAÇÃO PARA A SUSTENTABILIDADE

Muitas ações podem ser colocadas em prática para promover a sustentabilidade, por exemplo, economizar água e não explorar injustamente o trabalho de outras pessoas.

COLOCAREMOS EM PRÁTICA UMA IDEIA QUE SE TRANSFORMARÁ EM UM NEGÓCIO QUE CONTRIBUIRÁ PARA A SUSTENTABILIDADE: MONTAREMOS UMA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL COM PRODUTOS QUE NÓS MESMOS CRIAREMOS!

Artesanato, de forma simplificada, é todo produto resultante de um trabalho manual. Nós faremos os produtos que serão vendidos na loja de artesanato sustentável.

O artesanato que faremos será sustentável porque utilizaremos materiais que seriam normalmente jogados no lixo, como por exemplo, garrafas plásticas e retalhos de tecido. Faremos nossa produção evitando qualquer tipo de desperdício e valorizando as pessoas e a cultura da nossa região.

A loja de artesanato sustentável é uma oportunidade para colaborarmos com a sustentabilidade.

Além disso, com a montagem da loja de artesanato sustentável aprenderemos como é ser um jovem empreendedor.

Respire fundo e participe com animação! Contribua para a sustentabilidade!

2. COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

Montaremos uma loja de artesanato sustentável. Com esta atividade contribuiremos para a sustentabilidade e divulgaremos esta ideia para outras pessoas também.

Para que tudo isso aconteça não adianta ficarmos só pensando, pensando, pensando no assunto, não é mesmo? É preciso agir, é preciso fazer acontecer.

Os empreendedores são pessoas que dedicam-se a transformar seus sonhos ou ideias em realidade. Eles definem o que querem alcançar, pensam no que é preciso fazer para chegar lá e agem, ou seja, buscam alcançar aquilo que definiram como objetivo.

Costuma-se dizer que empreendedores são pessoas que fazem acontecer!

Falando assim até parece coisa de super-herói, mas não é, tranquilize-se. Conheça comportamentos que caracterizam um empreendedor e perceba que todos nós podemos praticá-los:

BUSCA DE INFORMAÇÕES

Buscar aprender, estudar e pesquisar mais informações para saber melhor sobre algum assunto. Manter-se sempre atualizado.

BUSCA DE OPORTUNIDADES E INICIATIVA

Aproveitar oportunidades e colocar ideias em prática antes de ser forçado por qualquer situação.



ESTABELECIMENTO DE METAS
Definir o que pretende alcançar, para ter uma direção a seguir.
PLANEJAMENTO E MONITORAMENTO SISTEMÁTICOS
Pensar, definir, se organizar e realizar as etapas que precisam ser seguidas para alcançar as metas estabelecidas. Conforme realiza as etapas planejadas, acompanhar se algo precisa ser alterado.
PERSISTÊNCIA
Perseverar diante de obstáculos e problemas, e buscar diferentes soluções caso a situação não resolva-se numa primeira tentativa.
COMPROMETIMENTO
Demonstrar responsabilidade e dedicar-se na busca do melhor resultado possível para a atividade que estiver realizando.
CORRER RISCOS CALCULADOS
Pensar sobre um determinado assunto ou situação e analisar informações para tomar decisões, avaliando os riscos envolvidos.
EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA
Determinar-se a fazer bem feito, com qualidade e no tempo esperado aquilo que é preciso realizar.
PERSUASÃO E REDE DE CONTATOS
Preparar e utilizar bons argumentos para convencer as pessoas sobre um determinado assunto/ideia, e manter contato com pessoas que podem colaborar na conquista de seus objetivos.
INDEPENDÊNCIA E AUTOCONFIANÇA
Defender seus pontos de vista sobre um determinado assunto, sendo flexível a mudanças. Confiar no seu potencial e na sua capacidade, tendo consciência da necessidade de conviver e contar com outras pessoas para alcançar seus objetivos.

EXERCITAREMOS OS COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES DURANTE OS ENCONTROS DO CURSO JOVENS EMPREENDEDORES PRIMEIROS PASSOS E COM A MONTAGEM DA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL!

RESUMINDO



Aprendemos o que é um empreendedor e quais seus principais comportamentos. Conversamos sobre sustentabilidade e sua importância para todos nós. Nós vamos montar uma loja de artesanato sustentável. Os produtos da loja serão criados por nós. O artesanato que faremos será sustentável porque utilizaremos materiais que seriam normalmente jogados no lixo. Faremos nossa produção evitando qualquer tipo de desperdício e valorizando as pessoas e a cultura da nossa região. A loja de artesanato sustentável é uma oportunidade para colaborarmos com a sustentabilidade e para aprendermos como é ser um jovem empreendedor na prática. Nos próximos encontros do curso nós vamos aprender mais sobre comportamentos empreendedores e também sobre plano de negócios.

A oportunidade mora ao lado



Sabemos que montaremos uma loja de artesanato sustentável. O que precisaremos fazer para que isso aconteça? Teremos as respostas do que precisamos fazer para montar a loja de artesanato sustentável ao iniciar o plano de negócio.

Uma das coisas que precisamos fazer é conhecer mais sobre artesanato sustentável, afinal este será nosso negócio nesta atividade empreendedora.

Sendo assim, vamos continuar nossas atividades neste segundo encontro do curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos.

ATIVIDADES

I. PLANO DE NEGÓCIOS

A loja de artesanato sustentável será o negócio que montaremos.

Negócio? Mas, afinal, que negócio é esse?

- Olha lá, que negócio é aquele?
- Sei lá, está tão escuro que eu nem consigo enxergar.
- Credo, que negócio estranho! Vai lá ver o que é.
- Eu não, vai você!

Às vezes usamos a palavra negócio quando não sabemos ou não lembramos o nome de alguma coisa ou mesmo quando não temos certeza do que seja, como no diálogo acima.

O negócio, que é um dos temas centrais no nosso curso, começará sendo quase como neste diálogo, algo que no início não sabemos bem o que é, e que, a cada encontro, teremos mais informações e segurança para agir como empreendedores, pois a nossa visão ampliar-se-á. Hoje não sabemos falar muita coisa sobre a loja de artesanato sustentável. Com a realização dos encontros do curso passaremos a conhecer mais e mais sobre nosso negócio. Para isso utilizaremos o plano de negócios.



Conheça os passos que seguiremos no plano de negócios da nossa loja de artesanato sustentável:

PASSOS PARA UM PLANO DE NEGÓCIOS – LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Identificar a oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio.

Definir um nome para o negócio.

Definir os produtos e serviços.

Definir os clientes do negócio.

Identificar os concorrentes.

Definir o local de funcionamento do negócio.

Estabelecer as ações de produção e para o desenvolvimento dos produtos e serviços.

Definir recursos materiais necessários e parcerias para implantação do plano de negócios.

Definir recursos financeiros necessários para o desenvolvimento do negócio.

Definir ações de marketing para divulgação do negócio.

Organizar e distribuir as tarefas entre os responsáveis pelo negócio.

Avaliar resultados do negócio e desenvolver o sistema de pós-venda, visando à manutenção dos clientes.

REALIZAREMOS ESTES PASSOS DO PLANO DE NEGÓCIOS DURANTE OS ENCONTROS DO CURSO!

VAMOS PLANEJAR TUDO PARA QUE A NOSSA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL SEJA UM SUCESSO E ATINJA NOSSOS OBJETIVOS DE VALORIZAR A CULTURA DA NOSSA REGIÃO E DESENVOLVER AÇÕES QUE CONTRIBUAM PARA UMA RELAÇÃO MAIS EQUILIBRADA COM O MEIO AMBIENTE, E TAMBÉM FAVOREÇAM UMA RELAÇÃO AMIGÁVEL E JUSTA ENTRE AS PESSOAS.

1.1. A FESTA DE PÂMELA

Para aprender mais sobre os passos do plano de negócios, vamos imaginar uma situação comum no dia a dia: o acontecimento de uma festa.

Pâmela tem 12 anos, é muito simpática, gosta de dançar, de passear e, é claro, tem muitos amigos.

Como ela adora estar entre os amigos, resolveu receber a turma em sua casa para fazer uma festa e ela tem certeza que ninguém vai faltar. Agora é só pensar nos detalhes.

Para que tudo dê certo, ajudaremos nossa amiga Pâmela a fazer desta festa um sucesso.

Podemos então imaginar como seria um plano de negócios aplicado a esta boa ideia da Pâmela.

Com a colaboração do professor e dos seus colegas de turma, vamos aos preparativos da festa! Relacione o planejamento de uma festa com o plano de negócios e complete o passo a passo, pensando na festa de Pâmela:

DICA:

PENSEM QUE NA FESTA DE PÂMELA MUITAS COISAS PODEM CONTRIBUIR PARA A SUSTENTABILIDADE!



Identificar a oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio.

Definir um nome para o negócio.

Definir os produtos e serviços.

Definir os clientes do negócio.

Identificar os concorrentes.

Definir o local de funcionamento do negócio.

Estabelecer as ações de produção e para o desenvolvimento dos produtos e serviços.

Definir recursos materiais necessários e parcerias para implantação do plano de negócios.

Definir recursos financeiros necessários para desenvolvimento do negócio.

Definir ações de marketing para divulgação do negócio.

Organizar e distribuir as tarefas entre os responsáveis pelo negócio.

Avaliar resultados do negócio e desenvolver o sistema de pós-venda, visando à manutenção dos clientes.

PLANEJAR É PENSAR E RELACIONAR TUDO QUE PRECISA SER FEITO PARA ALCANÇAR UM DETERMINADO OBJETIVO.

PLANEJAR É IMPORTANTE, POIS ORGANIZA O QUE PRECISA SER FEITO E AJUDA A ANALISAR SE NÃO ESTAMOS ESQUECENDO DE FAZER ALGO.

DEPOIS DE AJUDAR PÂMELA A PLANEJAR SUA FESTA, VAMOS SEGUIR O PASSO A PASSO DO PLANO DE NEGÓCIOS PARA A LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL. OS PASSOS DO PLANO SERÃO REALIZADOS DURANTE OS ENCONTROS DO CURSO.

2. PRATICANDO OS PASSOS DO PLANO DE NEGÓCIO

Estudaremos um pouco mais algumas informações relativas ao mundo dos negócios, afinal precisamos montar nossa loja de artesanato sustentável e queremos que tudo dê certo.

Um dos primeiros passos do plano de negócios é identificar a oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio.

Não estamos falando aqui de mercado como um estabelecimento comercial, como aquele no qual você ou seus pais costumam comprar alimentos e outros produtos para sua casa. Aqui, mercado significa o conjunto de situações de compra e venda de produtos ou serviços. O mercado não é um lugar específico, mas sim o resultado do “encontro” daqueles que vendem e daqueles que compram, como um todo.

Às vezes ouvimos falar: “o mercado está aquecido!”. Isso quer dizer que as vendas vão bem, ou seja, quem vende está tendo procura por seus produtos ou serviços, e tem gente querendo comprar - as compras e as vendas estão acontecendo até além do que esperava-se.

Falando de mercado, de quem compra e quem vende, vamos conhecer mais alguns conceitos importantes relacionados aos negócios:



PRODUTOS SÃO OBJETOS PALPÁVEIS QUE PODEM SER PRODUZIDOS E VENDIDOS. POR EXEMPLO, CONSEGUIMOS PEGAR COM A MÃO UM PORTA-RETRATO, QUE É UM PRODUTO.

SERVIÇOS SÃO ATIVIDADES OU TRABALHOS REALIZADOS PARA OUTRAS PESSOAS. POR EXEMPLO, AO FAZER UM CURSO DE INGLÊS, VOCÊ ESTÁ RECEBENDO UM SERVIÇO PRESTADO PELO PROFESSOR RESPONSÁVEL. VOCÊ ATÉ PODE PEGAR COM AS MÃOS AS APOSTILAS DO CURSO, MAS A AULA DE INGLÊS PROPRIAMENTE DITA NÃO É PAUPÁVEL, POIS É UM SERVIÇO PRESTADO PELO PROFESSOR DE INGLÊS.

CLIENTE É QUEM COMPRA OS PRODUTOS OU SERVIÇOS OFERECIDOS PARA VENDA PELAS OUTRAS PESSOAS OU EMPRESAS. COSTUMA-SE, TAMBÉM, USAR O TERMO CONSUMIDOR PARA DESIGNAR QUEM ESTÁ COMPRANDO ALGO.

MERCADO CONSUMIDOR, PORTANTO, É PARTE DO MERCADO FORMADO PELAS PESSOAS QUE PODEM OU DESEJAM COMPRAR DETERMINADO PRODUTO OU SERVIÇO.

FORNECEDOR É QUEM VENDE OS PRODUTOS OU SERVIÇOS AOS CLIENTES.

MERCADO FORNECEDOR, PORTANTO, É A PARTE DO MERCADO FORMADO PELOS PROFISSIONAIS E PELAS EMPRESAS QUE PRODUZEM E VENDEM PRODUTOS OU PRESTAM SERVIÇOS.

OUTROS PROFISSIONAIS OU EMPRESAS QUE ESPERAM VENDER PRODUTOS OU SERVIÇOS IGUAIS OU SIMILARES AOS MESMOS CLIENTES SÃO IDENTIFICADOS COMO CONCORRENTES.

MERCADO CONCORRENTE, PORTANTO, É A PARTE DO MERCADO FORMADO POR OUTROS PROFISSIONAIS E EMPRESAS QUE DESEJAM VENDER PRODUTOS OU SERVIÇOS IGUAIS OU SIMILARES AOS DE UM DETERMINADO FORNECEDOR, PARA OS MESMOS CLIENTES.

TODA VEZ QUE ACONTECEM MOMENTOS DE COMPRA E VENDA DE PRODUTOS OU SERVIÇOS, DIZEMOS QUE OCORRE UMA RELAÇÃO DE MERCADO, OU SEJA, OS MERCADOS CONSUMIDOR, FORNECEDOR E CONCORRENTE INTERAGEM.

Para identificar uma oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio é preciso, entre outras coisas, pensar no mercado consumidor, fornecedor e concorrente sobre a ideia que teve-se.

Quando ajudamos a Pâmela a organizar sua festa, pensamos em quem seriam os convidados para a festa (mercado consumidor da festa), o que seria preciso providenciar e comprar (mercado fornecedor) e também pensamos se não haveria nenhum outro evento no mesmo dia e horário que pudesse fazer com que os convidados deixassem de ir à sua festa (mercado concorrente).

Às vezes temos uma boa ideia, pensamos em algo que gostaríamos de fazer, mas será que esta ideia é uma oportunidade, ou seja, será que esta ideia é interessante de ser colocada em prática naquele momento e situação? Quando falamos de negócios a relação é a mesma: será que toda boa ideia é uma oportunidade de mercado para montar um negócio?

Para obter-se a resposta, precisamos analisar alguns fatores, entre eles as necessidades e as expectativas do mercado e pensar na disposição pessoal para desenvolver tal atividade.

A necessidade de mercado está relacionada a saber se existem pessoas interessadas em comprar aquele produto ou serviço que pretendo vender e quais são as expectativas destas pessoas com relação a tais produtos e serviços.

Também envolve verificar se existem fornecedores para aquilo que eu pretendo fazer e quantos concorrentes já vendem algo igual ou parecido.

Pensar na disposição pessoal para realizar tal atividade envolve refletir sobre o quanto gosta-se de tal trabalho. Gostar do que faz é algo que pode ser um diferencial num negócio, pois normalmente as pessoas dedicam-se mais àquilo que gostam de fazer do que em situações contrárias. Mas não é só isso, também envolve pensar no quanto já tem-se de conhecimento e experiência naquela atividade e o quanto precisará aprender para melhor realizar tal trabalho.

Podemos dizer que situações em que, de um lado existem pessoas que necessitam ou querem algo e de outro lado profissionais ou empresas que propõem-se e tem condições de produzir e vender o que os clientes procuram, existe um sinal de que a ideia imaginada representa uma oportunidade de mercado.

Para montar nossa loja de artesanato sustentável precisamos estudar mais sobre nossa oportunidade de mercado para conhecer melhor sobre o assunto e definir que produtos faremos.

2.1. COMPLETE AS PALAVRAS QUE FALTAM NO SEGUINTE TEXTO, PARA QUE ELE FIQUE CORRETO EM SUAS INFORMAÇÕES:

Maurício foi com seus pais ao centro da cidade onde mora para comprar um novo caderno.

Existem quatro papelarias no centro da cidade: Papelaria A, Papelaria B, Papelaria C e Papelaria D.

Todas as papelarias vendem cadernos. Assim elas são _____ deste tipo de produto.

Certamente todas as papelarias também ficariam felizes em vender um caderno para o Maurício. Como elas vendem produtos iguais ou similares, estão localizadas numa mesma região e esperam atender os clientes que vão ao centro da cidade, podemos dizer que as quatro papelarias são _____ entre si.

Após pesquisar as opções, Maurício resolveu comprar seu caderno na Papelaria B. Neste momento ele assumiu o papel de _____ da Papelaria B e esta, por sua vez, o papel de _____ do caderno de Maurício.



Situações como essa acontecem diariamente e mostram que o mercado está em movimento, ou seja, consumidores, fornecedores e concorrentes estão interagindo e estabelecendo relações de mercado.

Vale lembrar que a relação de mercado entre concorrentes deve ter como base a cooperação. Este será um assunto sobre o qual conversaremos nos próximos encontros.

PARA MONTAR NOSSA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL PRECISAMOS ESTUDAR MAIS SOBRE NOSSA OPORTUNIDADE DE MERCADO PARA CONHECER MELHOR SOBRE O ASSUNTO E DEFINIR QUE PRODUTOS FAREMOS.

VAMOS ESTUDAR MAIS SOBRE ARTESANATO SUSTENTÁVEL, QUE É A NOSSA OPORTUNIDADE DE MERCADO!

3. ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Identificar a origem do artesanato é tão difícil quanto localizar quando e onde foi inventada a roda. No Brasil, pesquisas identificam a fabricação de cerâmica no sudeste do Estado do Piauí há 6000 a.c.

A antropologia, que é a ciência que estuda os seres humanos e tudo que é característico, lhes identifica no Período Paleolítico (6.000 a.c.) os primeiros objetos artesanais. Foi nesse período da história humana que o homem aprendeu a polir a pedra, a fabricar a cerâmica como utensílio para armazenar e preparar alimentos, e descobriu a técnica de tecer.

O artesanato resulta do trabalho manual de um artesão e é expressão de uma comunidade, de uma região e da cultura popular.

O artesanato brasileiro compreende diversos processos de criação e utiliza as mais variadas matérias-primas. São produções em cerâmica, tecelagem, madeira, fibras vegetais, frutos secos, penas, pedra-sabão, entre outras. É justamente essa diversidade de conhecimento dos artesãos brasileiros, das cores e da composição dos materiais que faz o artesanato brasileiro tão rico e apreciado pelo público, colecionadores, e pesquisadores em todo o mundo.

Também, a preocupação com a sustentabilidade tem se tornado um traço marcante na atuação de muitos artesãos. É muito comum nas cidades brasileiras o trabalho de grupos que reúnem-se para desenvolver alguma atividade artesanal.

Pela própria característica do artesanato de relacionar-se com aspectos culturais, por exemplo, com as cores e costumes da região, pode-se dizer que existe uma relação também com a sustentabilidade.

O artesanato sustentável é, então, aquele que é desenvolvido de forma que não agrida o meio ambiente, que valorize aspectos culturais e que contribua para ampliar a qualidade de vida das pessoas envolvidas.

3.1. CONHECEREMOS EXEMPLOS DE PESSOAS QUE TRABALHAM COM ARTESANATO.

Reúna-se com seu grupo para esta atividade e, conforme a orientação do professor, leia o texto recebido e responda as seguintes questões.

Pelo exemplo estudado, trabalhar com o artesanato foi bom para as pessoas envolvidas? Por quê?

Pelas informações do exemplo é possível dizer que o artesanato realizado apresenta elementos que contribuem com a sustentabilidade? Quais seriam estes elementos?

Escolham um representante do grupo para apresentar as respostas para os demais colegas da turma!

3.2. TAMBÉM PRECISAMOS ESTUDAR SOBRE O ARTESANATO DA NOSSA CIDADE OU REGIÃO E, PARA ISSO, FAREMOS UMA PESQUISA.

Nesta pesquisa precisamos levantar dados sobre o artesanato na região em que moramos.

Ideias de informações a serem pesquisadas:

- Existe algum artesanato característico da cidade ou região?
- Existem muitos artesãos na cidade ou região?
- Quais materiais são utilizados para produção do artesanato?
- Quais são as técnicas e produtos mais feitos?
- Como é vendido o artesanato produzido?



Listem outras informações a serem pesquisadas:



4. MEU COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

A cada encontro do curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos estaremos exercitando os comportamentos empreendedores. Também durante os encontros, vamos falar um pouco mais sobre cada um deles.

Hoje o destaque é para o comportamento de buscar oportunidades e ter iniciativa. Este é um comportamento marcante na conduta dos empreendedores.

O que isso significa na prática? Que as pessoas empreendedoras não esperam as situações chegarem aos seus limites críticos para tomar decisões, ou seja, não esperam “a corda apertar o pescoço”. Também quer dizer que os empreendedores sempre buscam formas de melhorar aquilo que estão fazendo, procurando ser criativos e colocando em prática novas ideias.

Nós estamos diante de uma oportunidade interessante, que é a loja de artesanato sustentável. Precisamos ter iniciativa para que esta oportunidade concretize-se, isto é, precisamos agir para que a nossa loja de artesanato sustentável aconteça da melhor forma possível! Se ficarmos parados nada acontecerá!

Por isso é que a cada encontro do curso vamos trabalhar em equipe para montar nossa loja de artesanato sustentável!

4.1. PENSANDO NO SEU JEITO DE SER, REFLITA E RESPONDA:

	NUNCA	MAIS OU MENOS	SEMPRE
Esforço-me para colocar em prática novas ideias que possam melhorar alguma atividade que eu tenha que realizar.			
Costumo ter iniciativa de não deixar minhas atividades para fazer na última hora.			
Procuro sempre aprender coisas novas e realizar atividades diferentes da rotina do dia a dia.			

De que forma você acredita que exercitar o comportamento de buscar oportunidades e ter iniciativa pode ser útil para você em sua vida? Por quê?

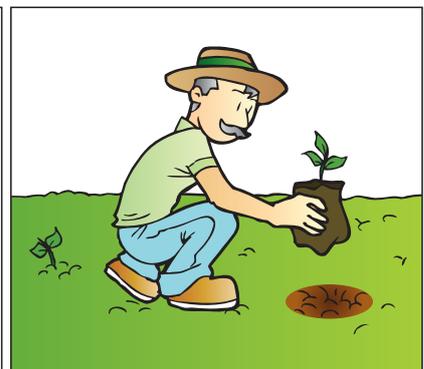
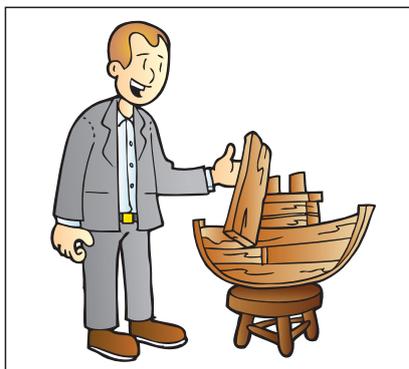
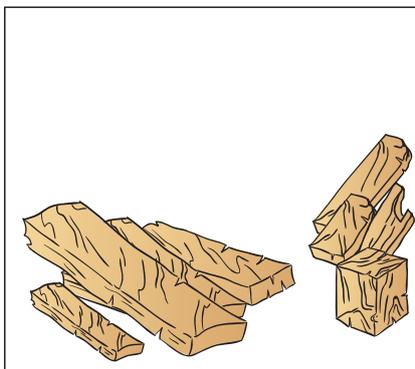


RESUMINDO



Conhecemos o que é um plano de negócios e os passos que devem ser seguidos para sua realização. Também conhecemos alguns conceitos comuns no mundo dos negócios, como os conceitos de mercado, produto, serviço, cliente, fornecedor e concorrente. Durante os encontros do curso realizaremos os passos do plano de negócios para nossa loja de artesanato sustentável. Trabalhamos neste encontro com um dos primeiros passos do plano de negócios, identificar a oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio. Para isso estudamos sobre artesanato no Brasil e realizaremos uma pesquisa sobre o artesanato da nossa cidade e região.

Conhecendo mais sobre artesanato



Já começamos a realizar o plano de negócios para nossa loja de artesanato sustentável e continuaremos este importante trabalho, afinal estamos determinados a contribuir para a sustentabilidade com o artesanato que produziremos.

Conhecer melhor sobre nossa oportunidade de mercado e o artesanato sustentável, é algo que devemos buscar a todo momento. O que será que vamos aprender com as pesquisas que os grupos realizaram sobre o artesanato da cidade e região?

Vamos conferir!

E prepare-se, neste encontro também faremos nossa primeira atividade produtiva de artesanato sustentável!

ATIVIDADES

1. Informações da pesquisa sobre artesanato

1.1. ASSISTIREMOS AS APRESENTAÇÕES DAS INFORMAÇÕES PESQUISADAS PELOS GRUPOS SOBRE O ARTESANATO NA NOSSA CIDADE E REGIÃO.

Após a apresentação dos grupos, responda:

> Quais tipos de artesanato encontramos na nossa cidade e região?

> Existem muitos artesãos na cidade ou região? Onde e como eles desenvolvem seu trabalho?

> Quais materiais são utilizados para produção do artesanato?

> Quais são as técnicas e produtos mais feitos?

> Como é vendido o artesanato produzido?



DICAS:

- UTILIZAR MATERIAL QUE SERIA JOGADO NO LIXO, POR EXEMPLO, GARRAFAS PLÁSTICAS E EMBALAGENS LONGA VIDA.
- VALORIZAR ALGUM ELEMENTO TÍPICO DA CULTURA DA NOSSA CIDADE E REGIÃO.
- PODEMOS PEDIR COLABORAÇÃO PARA QUE UM ARTESÃO NOS ENSINE ALGUMA TÉCNICA DE ARTESANATO.

- > A partir das informações pesquisadas, que tipo de artesanato podem produzir, lembrando da preocupação com a sustentabilidade? Listar algumas ideias.



- > Identifique duas das ideias que vocês acham mais interessantes para produzir como artesanato sustentável considerando materiais disponíveis (aqueles que seriam descartados como lixo) e características culturais da cidade e região.

Ideia 1:

Ideia 2:

- 1.2. EM CONJUNTO COM SEUS COLEGAS DE TURMA E COM O PROFESSOR, ANALISE ALGUMAS INFORMAÇÕES SOBRE AS DUAS IDEIAS QUE A TURMA ESCOLHEU COMO AS MAIS INTERESSANTES PARA SEREM PRODUZIDAS COMO ARTESANATO.**

Lista de verificação de informações sobre ideias de artesanatos a ser produzido

Aspectos a analisar	Ideia 1:		Ideia 2:	
	Sim	Não	Sim	Não
Vocês acham que as pessoas comprariam produtos de artesanato deste tipo?				
Qual desses dois tipos de artesanato ou produtos vocês acham que seria o preferido para as pessoas comprarem? Por quê?				
Quanto vocês pensam que poderiam cobrar e que as pessoas pagariam pelos produtos?	R\$		R\$	
Temos ou conseguimos facilmente os materiais necessários?				
Fica muito caro para fazer tais produtos artesanais?				
É fácil fazer?				
Alguém do nosso grupo sabe fazer?				
Conhecemos alguém que sabe fazer e pode nos ensinar e ajudar?				
Tem perigo de acidente na hora de fazer este produto artesanal?				
É um produto artesanal sustentável?				



Opinião do grupo	Ideia 1		Ideia 2	
	Sim	Não	Sim	Não
Trata-se de uma boa oportunidade de negócio como artesanato sustentável (pense se é interessante produzir tal artesanato, se ele é sustentável e quais as condições que temos de elaborá-lo)?				
Na opinião do grupo a melhor oportunidade de negócio como artesanato sustentável é (marque X):				
Argumentem a opinião do grupo com comentários:				
Comentários sobre a ideia 1:	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>			
Comentários sobre a ideia 2:	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>			
Observações:				
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>				

2. Praticando os passos do plano de negócios

Como é bom agir como um jovem empreendedor não é mesmo? Já prestou atenção quanta coisa nova você e seus colegas estão aprendendo?

Pois bem, continuando nosso aprendizado empreendedor seguiremos praticando os passos do plano de negócios para montar nossa loja de artesanato sustentável. Como estamos buscando aprender mais sobre artesanato, continuamos praticando o passo de **identificar a oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio**.

Na atividade anterior tivemos algumas ideias sobre os produtos que podemos fazer como artesanato sustentável. No próximo encontro do curso concluiremos o trabalho de definir os produtos que faremos.

Para tomar esta decisão vamos contar com um apoio fundamental: vamos ouvir a opinião dos clientes sobre os produtos que pretendemos fazer como artesanato sustentável.

Estaremos praticando mais um dos passos do plano de negócios da nossa loja de artesanato sustentável, a **definição de clientes**, que envolve pensar em quem serão os clientes que esperamos atender com nossos produtos, e também buscar conhecer o que eles esperam do nosso artesanato sustentável.

2.1. DEFINIÇÃO DE CLIENTES.

Definir os clientes para nossa loja de artesanato sustentável, num primeiro momento, é relacionar para que grupos de pessoas esperamos vender nossos produtos.

De acordo com as ideias de produtos de artesanato sustentável que pensamos em fazer, que pessoas esperamos que sejam nossos clientes e que comprem nossos produtos?

A nossa loja de artesanato sustentável buscará ter como clientes:

2.2. CONHECER A OPINIÃO E A PREFERÊNCIA DOS CLIENTES.

A relação entre a definição dos clientes e os produtos que serão oferecidos sempre deve ser observada pelos empreendedores.

Por exemplo, se o que espera-se é atender como clientes jovens de 12 a 15 anos, é preciso pensar em produtos de artesanato sustentável que sejam interessantes para este público jovem.



Tendo ideias de produtos já relacionadas, é preciso analisar se tais produtos atendem ao que os clientes definidos para o negócio esperam. Por isso a importância de pesquisar as opiniões e preferências dos clientes.

Para a pesquisa com os clientes utilizaremos um roteiro de perguntas. Definiremos a quantidade de pessoas que cada um vai pesquisar.

Ao iniciar a conversa para a pesquisa, explique sobre a loja de artesanato sustentável da turma do 7º ano. Explique que você e seus colegas de turma estão montando uma loja de artesanato sustentável para vender produtos que contribuam para a sustentabilidade: serão produtos artesanais que não agredem o meio ambiente, valorizam a cultura da cidade e região, e também contribuem de alguma forma para ampliar a qualidade de vidas das pessoas envolvidas, afinal estes são elementos que caracterizam a sustentabilidade.

Terminada a pesquisa, agradeça a colaboração da pessoa. Lembre-se de informar que a pessoa também será avisada sobre a inauguração da loja de artesanato sustentável para que possa participar desta iniciativa importante para nosso planeta!

BOA PESQUISA!

CADA ALUNO DA TURMA DEVERÁ PESQUISAR _____ PESSOAS.

SE NECESSÁRIO, DEVEM SER PROVIDENCIADAS CÓPIAS DO ROTEIRO DA PESQUISA. FALE COM O PROFESSOR SOBRE ISSO.

Loja de Artesanato Sustentável

Roteiro de pesquisa da preferência dos clientes

Dados sobre a pessoa pesquisada: Jovem Adulto Parente, vizinho, familiar Funcionário da escola Aluno de outra turma Outro: _____**1. Você já ouvir falar sobre a importância da sustentabilidade?****(Se necessário, faça uma breve explicação sobre o que é sustentabilidade para a pessoa entrevistada)** Sim Não**1.1. Você compraria produtos de artesanato que contribuam para a sustentabilidade? Por quê?** Sim Não

Por que? _____

2. Entre as seguintes opções de produtos de artesanato sustentável, qual você mais gostaria de comprar? Por quê? Opção 1: _____ Opção 2: _____

Por que? _____

3. Quanto você pagaria pelas opções de produtos de artesanato sustentável apresentadas? Opção 1: R\$ _____ Opção 2: R\$ _____**4. Entre as opções de produtos de artesanato sustentável apresentadas você não compraria alguma delas de jeito nenhum? Qual e por quê?** Opção 1 Opção 2

Por que? _____

5. Você tem alguma sugestão de produto, além das opções apresentadas, que pode ser feito como artesanato sustentável? Qual é a sugestão?



3. Meu comportamento empreendedor

Hoje o nosso destaque é para dois comportamentos dos empreendedores: estabelecer metas e planejar e monitorar sistematicamente o planejamento realizado para alcançar os objetivos estabelecidos.

FÁBULA DO CAVALO-MARINHO

CERTA VEZ UM CAVALO-MARINHO PEGOU SUAS ECONOMIAS E SAIU EM BUSCA DE FORTUNA. NÃO HAVIA ANDADO MUITO, QUANDO ENCONTROU UMA ÁGUIA QUE LHE DISSE:

— BOM DIA AMIGO. PARA ONDE VAI?

— VOU EM BUSCA DE FORTUNA! - RESPONDEU O CAVALO-MARINHO COM MUITO ORGULHO, AO QUE A ÁGUIA RESPONDEU-LHE:

— ESTÁ COM SORTE. PELA METADE DO SEU DINHEIRO DEIXO QUE LEVE UMA ASA PARA QUE POSSA CHEGAR MAIS RÁPIDO.

— QUE BOM! - DISSE O CAVALO-MARINHO. PAGOU A ÁGUIA, COLOCOU A ASA E SAIU COMO UM RAIOS! LOGO ENCONTROU UMA ESPONJA, QUE DISSE-LHE:

— BOM DIA AMIGO. PARA ONDE VAI COM TANTA PRESSA?

— VOU EM BUSCA DA FORTUNA! - RESPONDEU O CAVALO-MARINHO, AO QUE A ESPONJA RESPONDEU:

— ESTÁ COM SORTE. VENDO-LHE ESTE SCOOTER DE PROPULSÃO POR MUITO POUCO DINHEIRO, PARA QUE CHEGUE MAIS RÁPIDO.

FOI ASSIM QUE O CAVALO-MARINHO PAGOU O RESTO DO SEU DINHEIRO PELO SCOOTER E SULCOU OS MARES COM VELOCIDADE QUINTUPLICADA. DE REPENTE, ELE ENCONTROU UM TUBARÃO QUE DISSE-LHE:

— PARA ONDE VOCÊ VAI, MEU BOM AMIGO?

— VOU EM BUSCA DA FORTUNA! - RESPONDEU FELIZ O CAVALO-MARINHO. O TUBARÃO CONTINUOU A CONVERSA:

— ESTÁ COM SORTE! SE TOMAR ESTE ATALHO - DISSE O TUBARÃO, APONTANDO PARA A SUA IMENSA BOCA - “GANHARÁ MUITO TEMPO”.

— ESTÁ BEM, EU AGRADEÇO-LHE MUITO! - DISSE O CAVALO-MARINHO, QUE LANÇOU-SE AO INTERIOR DO TUBARÃO, SENDO DEVORADO E NÃO CHEGANDO ATÉ A FORTUNA QUE ESPERAVA ALCANÇAR.

(ROBERT MAGER)

PARA REFLETIR SOBRE A FÁBULA DO CAVALO-MARINHO:

- O cavalo-marinho sabia exatamente o que queria?
- Estava claro para ele o que era a fortuna que ele buscava?
- Por não ter essa clareza, ele conseguiu planejar adequadamente como chegar até lá?

Estabelecer metas é definir com clareza objetivos que espera-se alcançar. A partir disso é necessário planejar quais são as etapas necessárias para chegar-se à meta estabelecida. Colocando o planejamento em prática, é necessário monitorar sistematicamente, ou seja, acompanhar constantemente e de forma organizada se o planejamento elaborado está dando certo ou se algo precisa ser corrigido.

As metas de um empreendedor normalmente são impulsionadas pelos seus sonhos, por aquilo que deseja alcançar e realizar em sua vida.

3.1. VOCÊ TEM ALGUM SONHO OU META QUE DESEJA ALCANÇAR? QUAL?

	NUNCA	MAIS OU MENOS	SEMPRE
Conseguo organizar e planejar a realização das minhas atividades para que tudo dê certo			
Sempre penso nos meus sonhos e defino metas que quero alcançar em minha vida e no dia a dia			

3.2. PENSANDO NO SEU JEITO DE SER, REFLITA E RESPONDA:

De que forma você acredita que exercitar os comportamentos de estabelecer metas e planejar e monitorar sistematicamente o planejamento realizado pode ser útil para você em sua vida? Por quê?



4. Momento de produção

Faremos nossa primeira atividade de produção de artesanato sustentável.

Os momentos de produção repetirão-se em outros encontros do curso. Nesta atividade exercitaremos comportamentos empreendedores e ela também envolve um dos passos do plano de negócios, a **estabelecer ações de produção e desenvolvimento dos produtos e serviços**, que começamos a fazer neste momento e que seguirá sendo realizada a cada momento de produção.

Para melhor controle e organização do nosso trabalho, a cada momento de produção ao longo dos encontros do curso, vamos registrar um histórico de tudo que produzirmos.

Os momentos de produção são momentos de trabalho em equipe!

Participe, solte sua criatividade, colabore com seus colegas de turma e mãos à obra!

Acompanhe as orientações do professor e bom trabalho!

A CADA MOMENTO DE PRODUÇÃO É IMPORTANTE LEMBRARMOS DO NOSSO OBJETIVO DE CONTRIBUIR PARA A SUSTENTABILIDADE.

NOSSO ARTESANATO SUSTENTÁVEL NÃO DEVE AGREDIR O MEIO AMBIENTE, DEVE VALORIZAR A CULTURA DA NOSSA CIDADE E REGIÃO, E AINDA DEVE SER UMA ATIVIDADE DESENVOLVIDA DE FORMA ORGANIZADA E JUSTA, PARA QUE TODOS OS ENVOLVIDOS POSSAM AMPLIAR SUA QUALIDADE DE VIDA.

VAMOS PRODUZIR EVITANDO DESPERDÍCIO DE MATERIAIS!

LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL – HISTÓRICO DE PRODUÇÃO

Data: _____

Quais produtos serão feitos: _____

Material necessário: _____

Quantos produtos faremos: Como faremos e como nos organizaremos para esta produção:

Espaço para anotações:

RESUMINDO

Apresentamos o resultado da pesquisa realizada sobre o artesanato na cidade e região. Definimos algumas ideias do que podemos fazer como artesanato sustentável. Analisamos algumas informações importantes sobre as duas ideias que achamos as mais interessantes, como por exemplo, se é fácil de fazer e quem poderia nos ajudar. Definimos quem esperamos que sejam os clientes da nossa loja e vamos pesquisar a opinião deles sobre a preferência entre as duas ideias de artesanato sustentável que escolhemos. Estudamos um pouco mais sobre a importância dos comportamentos empreendedores estabelecimento de metas e planejamento e monitoramento sistemáticos e iniciamos nossos momentos de produção de artesanato sustentável. Teremos momentos de produção em vários encontros do curso para que possamos aprender e produzir as peças para nossa loja. Assim, estaremos exercitando ainda mais os comportamentos empreendedores e contribuindo para a sustentabilidade.

Como será nosso produto?



Neste quarto encontro do curso temos muitas decisões a tomar: vamos definir os produtos que faremos como artesanato sustentável e definiremos também um nome para nossa loja de artesanato sustentável.

Muitas atividades empreendedoras nos aguardam, então vamos lá!

ATIVIDADES

1. Informações da pesquisa de preferência dos clientes

Para avaliar as informações conseguidas com a pesquisa sobre preferência dos nossos clientes, precisamos reunir cada pesquisa realizada e avaliar as informações como um todo. Inicialmente faremos a tabulação dos dados da pesquisa, para depois analisar as informações.

TABULAÇÃO REFERE-SE À ORGANIZAÇÃO DE TODOS OS DADOS COLETADOS COM UMA PESQUISA REALIZADA, OU SEJA, REUNIR CADA PESQUISA E ORGANIZAR AS RESPOSTAS OBTIDAS PARA QUE AS INFORMAÇÕES POSSAM SER ANALISADAS, EM CONJUNTO.

1.1. TABULAÇÃO DOS DADOS DA PESQUISA DE PREFERÊNCIA DOS CLIENTES.

Loja de Artesanato Sustentável Roteiro de pesquisa da preferência dos clientes

Total de pessoas pesquisadas: _____

Quantas são:

() Jovens () Adultos

Quantas são:

() Parente, vizinho, familiar

() Funcionário da escola

() Aluno de outra turma

() Outro: _____

1. Quantas pessoas disseram já terem ouvido falar sobre a importância da sustentabilidade?

() Sim () Não

1.1. Quantas pessoas disseram que comprariam ou não produtos de artesanato que contribuíam para a sustentabilidade? Quais os motivos citados?

() Sim () Não

Motivos citados: _____



2. Quantas pessoas responderam sobre a preferência para cada uma das opções de produtos de artesanato sustentável apresentadas? Quais os motivos citados?

() Opção 1

Motivos citados para a escolha da opção 1: _____

() Opção 2

Motivos citados para a escolha da opção 2: _____

3. Quanto ao valor que as pessoas pagariam pelas opções de produtos de artesanato sustentável apresentadas, qual o maior e menor valor citados para cada uma delas?

() Opção 1:

Maior valor: R\$_____ Menor valor: R\$_____

() Opção 2:

Maior valor: R\$_____ Menor valor: R\$_____

4. Quantas pessoas citaram que não comprariam de forma alguma uma das opções de produtos de artesanato sustentável apresentadas? Quais os motivos citados?

() Opção 1

Motivos citados para a escolha da opção 1: _____

() Opção 2

Motivos citados para a escolha da opção 2: _____

5. Quais sugestões de produtos de artesanato sustentável foram apresentadas?

1.2. DESTACANDO ALGUMAS INFORMAÇÕES DA PESQUISA:**Total de pessoas pesquisadas:** _____

OPINIÃO DOS CLIENTES	OPÇÃO 1	OPÇÃO 2
Quantos preferem cada uma das opções de artesanato sustentável?		
Quantos disseram que não comprariam de forma alguma uma das opções de artesanato sustentável?		
SUGESTÕES DE OUTROS PRODUTOS DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL:		

Quais os três motivos mais citados pelos clientes que afirmaram que comprariam produtos de artesanato que contribuíam com a sustentabilidade?		

2. Praticando os passos do plano de negócios

Seguindo nosso trabalho no plano de negócios da nossa loja de artesanato sustentável, vamos definir os produtos que faremos e também definiremos um nome para nossa loja.

2.1. DEFINIÇÃO DE PRODUTOS DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL QUE FAREMOS

Já temos informações sobre o artesanato de nossa cidade e região, já pensamos em algumas ideias do que produzir como artesanato sustentável e já pesquisamos nossos prováveis clientes sobre a preferência deles entre duas opções de produtos.



LEMBRETE!

PARA TOMAR ESTA DECISÃO VALE A PENA PENSAR TAMBÉM SOBRE:

- O QUE JÁ SE SABE FAZER COMO ARTESANATO SUSTENTÁVEL;
- PESSOAS QUE PODERÃO ENSINAR MAIS SOBRE COMO PRODUIR ARTESANATO SUSTENTÁVEL;
- DISPONIBILIDADE DE MATERIAL NECESSÁRIO;
- PESQUISA DE PREFERÊNCIA DOS CLIENTES.

Analisando todas essas informações, defina junto com seus colegas de turma o que será produzido como artesanato sustentável para a loja que estamos montando:

2.2. DEFINIÇÃO DO NOME DA NOSSA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Faça uma pesquisa em revistas ou jornais, recorte e cole no espaço abaixo duas imagens que mostrem nomes de empresas.

Pense e responda: qual é a importância do nome que escolhe-se para uma empresa?

Se você falou que o nome de uma empresa é importante por que afinal todas as pessoas e os clientes conhecerão a empresa por esse nome, acertou!

O nome que coloca-se em uma empresa deve ser bem pensado para que seja um nome interessante e que os clientes guardem na memória.

Algumas dicas para a escolha do nome de uma empresa:

- O nome da empresa pode ser formado por uma ou mais palavras.
- Pense em um nome que seja único, diferente e que descreva o produto e os propósitos da empresa.
- Não copie nomes de empresas que já existem, pois além de sabermos que o nome de uma empresa deve servir como algo que a diferencia das outras, existem muitas previstas para quem copia marcas.
- Use, de preferência, palavras em português.
- Procure um nome fácil de falar e de memorizar. Existem nomes que as pessoas não conseguem pronunciar.
- Gírias e trocadilhos dificilmente dão certo. A gíria sai de moda e nem todas as pessoas a aceitam ou compreendem. Trocadilhos podem ser considerados sem graça pelas pessoas, embora existam muitos casos que deram certo.
- Cuidado com palavras e expressões que estão na moda, como nomes de novela, de filme e outros. Estes nomes têm prazo de validade muito curto.
- O nome tem que estar de acordo com os clientes que pretende-se atender. Espera-se que os clientes identifiquem-se com o nome da empresa e, inclusive, recomendem a mesma para outras pessoas.
- Evite juntar nomes próprios, pois esta mistura pode ficar esquisita, indecifrável e você pode acabar criando um "Frankenstein".



CURIOSIDADE!

QUANDO UMA EMPRESA É ABERTA OFICIALMENTE, É DEFINIDA SUA RAZÃO SOCIAL, QUE É O NOME QUE APARECERÁ NOS DOCUMENTOS OFICIAIS DA EMPRESA, COMO NO CONTRATO QUE É FEITO ENTRE OS SÓCIOS E EM OUTROS DOCUMENTOS DE REGISTRO JUNTO AO GOVERNO. MUITAS VEZES, OS EMPREENDEDORES COLOCAM SEUS NOMES OU SOBRENOMES NA RAZÃO SOCIAL DE SEUS EMPREENDIMENTOS.

- POR EXEMPLO: IRMÃOS ALBERNOZOVISKY COMÉRCIO DE ARTIGOS DE DECORAÇÃO LTDA.

A EMPRESA PODE, AINDA, DEFINIR OUTRO NOME, O CHAMADO NOME FANTASIA, QUE É O NOME PELO QUAL A EMPRESA BUSCARÁ SER CONHECIDA NO MERCADO. SE A EMPRESA QUISER E ACHAR ADEQUADO, PODE ADOTAR A PRÓPRIA RAZÃO SOCIAL PARA FAZER TODA SUA DIVULGAÇÃO.

- POR EXEMPLO: LOJA DECORAVIDA

SE A EMPRESA QUISER E ACHAR ADEQUADO, PODE ADOTAR A PRÓPRIA RAZÃO SOCIAL PARA FAZER SUA DIVULGAÇÃO.

Qual será o nome da nossa loja de artesanato sustentável?

Além do nome para nossa loja de artesanato sustentável, vamos também pensar na forma como este nome deve ser apresentado, ou seja, como a marca da empresa deve ser mostrada.

A marca é o nome da empresa utilizado para divulgação, ou seja, para que todos conheçam.

Precisamos pensar na forma como apresentar o nome da nossa loja de artesanato sustentável: como o nome da marca será escrito, com que tipo de letra, que cores serão usadas e se vamos acrescentar algum símbolo ou desenho junto ao nome.

É importante pensar nisso desde já, pois como vamos continuar nossa produção de artesanato sustentável, deveremos identificar as peças produtivas, colocando etiquetas com o nome da nossa loja.

COMO PODEMOS REPRESENTAR O NOME DA NOSSA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL?

Pense sobre isso e traga ideias escritas e desenhadas em folhas extras de papel. Decidiremos sobre isso no próximo encontro do curso!

2.3. IDENTIFICAÇÃO DE CONCORRENTES

A concorrência acontece quando duas ou mais pessoas ou empresas produzem ou vendem produtos e serviços parecidos para os mesmos clientes.

Como é comum acontecer, outras pessoas e empresas também poderão produzir e vender produtos semelhantes aos nossos e não há problema algum nisso. Concorrentes podem ser grandes parceiros!

Imagine, por exemplo, que as papelarias de uma cidade unam-se para visitar uma Feira de Negócios onde empresas fabricantes de cadernos, livros e material de escritório vão apresentar seus produtos. As papelarias são concorrentes e formaram uma parceria.

É bom lembrar que não somos os primeiros a produzir artesanato em nossa cidade e região. Quando pesquisamos sobre o artesanato da nossa cidade e região identificamos pessoas que fazem alguns tipos de artesanato. Nós também vamos formar uma parceria com estas pessoas, pois afinal temos muito a aprender com quem já produz artesanato para vender.

Como podemos descrever a concorrência para nossa loja de artesanato sustentável?

IDEIAS:

- AGENDAR UMA VISITA COM A PESSOA E SOLICITAR QUE NOS EXPLIQUE SOBRE OS TIPOS DE ARTESANATO QUE PRODUZ;
- CONVIDAR UMA OU MAIS PESSOAS PARA NOS VISITAR NA ESCOLA, CONTAR SOBRE SUA EXPERIÊNCIA E OS TIPOS DE ARTESANATO QUE PRODUZ, NOS ENSINANDO COMO FAZER ALGUM PRODUTO, POR EXEMPLO.



Agora, converse com seu professor e seus colegas de turma para determinar como estabelecer parceria com a concorrência:

3. Atitudes ecológicas para contribuir com a sustentabilidade ambiental

A sustentabilidade ambiental envolve desenvolver práticas que colaborem com a preservação do meio ambiente.

Um dos grandes problemas enfrentados em quase todos os lugares do mundo é a quantidade de lixo gerada todos os dias pelas pessoas.

No Brasil, alguns estudos mostram que cada pessoa produz de 500g a 1 kg de lixo por dia, em média.

Se você acha que é pouco, pense na quantidade de pessoas que moram no mesmo bairro ou cidade que você e faça a conta de quanto lixo produzimos.

Um detalhe interessante nesta história é que nem tudo que vai para o lixo, de fato lixo é! Alguns materiais podem ser reutilizados ou reciclados. Reciclagem é o processo no qual alguns materiais que seriam descartados como lixo passam a ser considerados matéria-prima para fazer-se novos produtos. A reutilização e a reciclagem trazem vantagens como a diminuição da quantidade de lixo jogada nos lixões ou aterros, menor poluição e, além disso, promove a geração de trabalho e renda para muitas pessoas.

Para que a reciclagem aconteça é necessário um passo anterior a ela, que é a coleta seletiva.

Coleta seletiva é uma forma de recolhimento de materiais recicláveis como papéis, plásticos, vidros, metais e orgânicos, considerando que eles serão previamente separados. Isso facilita a destinação dos materiais para reutilização ou reciclagem. E também para facilitar esta coleta seletiva, existe um padrão de cores para os recipientes de coleta de materiais:

- AZUL - PAPEL/PAPELÃO
- VERMELHO - PLÁSTICO
- AMARELO - METAL
- VERDE - VIDRO
- MARROM - MATERIAL ORGÂNICO
- LARANJA - RESÍDUOS PERIGOSOS
- PRETO - MADEIRA
- CINZA - RESÍDUOS GERAIS NÃO RECICLÁVEIS OU MISTURADOS, OU AINDA CONTAMINADOS NÃO PASSÍVEIS DE SEPARAÇÃO
- ROXO - RESÍDUOS RADIOATIVOS
- BRANCO - RESÍDUOS AMBULATORIAIS E DE SERVIÇO DE SAÚDE





Reciclar é uma atitude ecológica que contribui para a sustentabilidade.

Além disso, podemos ter outras atitudes ecológicas para contribuir com a sustentabilidade. São os chamados 3 "Rs" da atitude ecológica, que podemos entender como passos para ter uma atitude mais ecológica no dia a dia:

PASSO 1: PRATIQUE O "R" DE REDUZIR

A ideia é pensar na real necessidade daquilo que estamos comprando, evitando comprar coisas que não precisamos. Muitas vezes compramos coisas das quais não precisamos ou compramos produtos que tem uma embalagem muito grande, não reciclável ou desnecessária.

PASSO 2: PRATIQUE O "R" DE REUTILIZAR

Uma vez que o passo de reduzir já foi dado, podemos pensar em reutilizar as coisas antes de jogá-las fora. Imagine que bom se conseguíssemos utilizar pelo menos mais uma vez boa parte daquilo que normalmente jogamos fora, como embalagens plásticas, retalhos de tecido, entre outros materiais.

PASSO 3: PRATIQUE O "R" DE RECICLAR

Muitos materiais podem ser reciclados e isso pode acontecer de diferentes formas. Plásticos, metais, papéis, entre outros materiais podem ser coletados de forma separada para que sejam destinados para a reciclagem.

PRATIQUE ESSAS ATITUDES ECOLÓGICAS E CONTRIBUA PARA A SUSTENTABILIDADE AMBIENTAL!

4. Meu comportamento empreendedor

Vamos relembrar as atividades que fizemos neste encontro do curso. Começamos organizando os dados da pesquisa que fizemos sobre a preferência dos nossos clientes. A partir disso, analisamos as informações para tomar a decisão de que produtos poderemos fazer como artesanato sustentável. Ainda decidimos também sobre o nome da nossa loja de artesanato sustentável. Conhecemos um pouco mais sobre atitudes que podemos adotar para contribuir com a sustentabilidade ambiental. Quanta coisa! Quanto trabalho empreendedor!

Isso mesmo, agimos como empreendedores para realizar estas atividades: buscamos informações ao fazer a pesquisa com nossos clientes e, após organizar e analisar os dados, tomamos decisões importantes para nosso negócio, para nossa loja de artesanato sustentável.

Buscar informações é um comportamento praticado constantemente pelos empreendedores. As pessoas empreendedoras dedicam-se a pesquisar, conhecer, aprender mais e manter-se sempre informadas e atualizadas.

Manter-se atualizado e ter informações sobre um determinado assunto é importante para colaborar na tomada de decisão. As informações nos ajudam a entender melhor sobre um assunto ou conhecer mais detalhes sobre uma determinada situação, ajudando a tomar decisões mais conscientes e seguras.

Assim, estamos falando de outro comportamento comum aos empreendedores, correr riscos calculados. Na prática, correr riscos calculados significa pensar e analisar informações antes de decidir sobre um determinado assunto ou situação, sabendo que toda decisão envolve uma dose de risco, pois, afinal, nem tudo pode sair como esperado.

4.1. PENSE NO SEU COMPORTAMENTO NO DIA A DIA E AVALIE MARCANDO COM X SUAS RESPOSTAS:

COMPORTAMENTO	NUNCA	DE VEZ EM QUANDO	SEMPRE
Gosto e sempre busco novos aprendizados			
Procuro tomar decisões após pensar sobre o assunto ou situação			
Gosto de desafios, pois sei que posso aprender com eles			

4.2. DE QUE MANEIRA VOCÊ ACREDITA QUE DESENVOLVER E PRATICAR O COMPORTAMENTO DE BUSCAR INFORMAÇÕES E CORRER RISCOS CALCULADOS PODE AJUDÁ-LO EM SEU DIA A DIA?

RESUMINDO



Organizamos os dados da pesquisa que fizemos sobre a preferência dos nossos clientes e, a partir disso, analisamos as informações. Decidimos sobre quais produtos faremos como artesanato sustentável. Ainda, decidimos sobre o nome da nossa loja. Formaremos uma parceria com outras pessoas que produzem artesanato na cidade e região, para buscar informações e aprender mais sobre nosso negócio. Conhecemos um pouco mais sobre atitudes que podemos adotar para contribuir com a sustentabilidade ambiental e refletimos sobre nosso comportamento de buscar informações e correr riscos calculados.

Um espaço organizado para o trabalho



Estamos no momento de continuar nossa produção. Para isso vamos organizar nosso espaço de trabalho para que as atividades aconteçam da melhor forma possível.

Nossa loja de artesanato contribuirá para a sustentabilidade, pois produziremos peças que não agridam o meio ambiente, valorizem nossa cultura e colaborem para ampliar a qualidade de vida das pessoas!

ATIVIDADES

1. Aprendendo com quem tem mais experiência

- 1.1. REGISTRE SUAS CONCLUSÕES SOBRE A EXPERIÊNCIA DE APRENDER COM PESSOAS QUE TAMBÉM PRODUZEM ARTESANATO NA CIDADE E NA REGIÃO:



- 1.2. VAMOS PENSAR NOVAMENTE SOBRE OS PRODUTOS QUE FAREMOS COMO ARTESANATO SUSTENTÁVEL. A PARTIR DAS INFORMAÇÕES ADQUIRIDAS COM O APRENDIZADO COM AS PESSOAS QUE JÁ FAZEM E VENDEM ARTESANATO, MUDAREMOS ALGO NA RELAÇÃO DE PRODUTOS QUE FAREMOS NA NOSSA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL? QUAIS SERÃO AS MUDANÇAS?





2. Praticando os passos do plano de negócios

Quando cuidamos bem do nosso espaço de trabalho trazemos harmonia, alegria, espírito de equipe, concentração e qualidade naquilo que fazemos, evitando erros e desperdício.

Assim como o produto do nosso trabalho (o artesanato sustentável), o local onde trabalhamos também deve ser aperfeiçoado e constantemente renovado para que este não interfira negativamente em nossa energia e criatividade para produzir.

Quando falamos em definição do local de funcionamento da empresa, um dos passos do nosso plano de negócios, precisamos considerar dois lugares distintos: nosso espaço de produção do artesanato sustentável e o espaço onde montaremos a loja para vender os produtos aos clientes.

Também vamos nos dedicar a outros dois passos do plano de negócios:

Definição dos recursos materiais que precisamos para organizar nosso espaço de produção e de venda de artesanato sustentável e identificar parcerias possíveis.

Estabelecer ações de produção para o desenvolvimento dos produtos – a cada momento de produção nos dedicamos a esta etapa e, agora, vamos organizar nossa produção daqui em diante.

2.1. IDENTIFICAR O LOCAL DE FUNCIONAMENTO DA EMPRESA E DEFINIR OS MATERIAIS NECESSÁRIOS

Converse com o professor e com seus colegas de turma para registrar as respostas para as seguintes questões:

O que precisamos ter no local de produção do artesanato sustentável que estamos fazendo?

Equipamentos específicos: _____

Móveis (mesa, cadeira, prateleiras, etc.): _____

Material de uso geral (tesouras, réguas, colas, etc.): _____

Material de limpeza: _____

Material para elaboração dos produtos: _____

Outros: _____

Já temos tudo que precisamos no local de produção? Caso falte algo, liste e identifique como será possível conseguir tal recurso necessário.

Como podemos descrever o espaço que utilizamos para a produção do nosso artesanato sustentável (organizado, agradável, confortável, bom espaço, com boa iluminação, bem ventilado etc.)?

Como é feita a organização do material que utilizaremos? É possível organizar de outra forma que fique melhor para nosso trabalho? Como?



Que ideias podemos descrever para tornar nosso espaço de produção do artesanato sustentável mais agradável e prático?

Onde montaremos o espaço de venda da nossa loja de artesanato sustentável?

Vamos imaginar o momento das vendas da nossa loja de artesanato sustentável! O que precisaremos ter no nosso local de venda dos produtos? Já temos tudo que precisaremos para o local de venda? Caso falte algo, liste e identifique como será possível conseguir tal recurso necessário.

2.2. ESTABELECEMOS AÇÕES DE PRODUÇÃO PARA O DESENVOLVIMENTO DOS PRODUTOS

Podemos pensar num passo a passo para a produção do artesanato sustentável que decidimos fazer.

É como pensar na elaboração de uma receita de bolo, ou seja, listar o que precisa ser feito em primeiro lugar, qual a próxima etapa e assim por diante.

Para exercitar, escolha um dos produtos de artesanato sustentável que foram decididos para produção e elabore a descrição das etapas de como fazê-lo.

ARTESANATO SUSTENTÁVEL:	
Passo a passo de produção	
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

É importante elaborar a descrição do passo a passo de produção para todos os produtos definidos para a loja de artesanato sustentável. Assim, a produção ficará organizada. Lembre-se que um ingrediente será sempre fundamental nos momentos de produção: sua criatividade!

O passo a passo de produção pode ser feito por uma única pessoa ou o trabalho pode ser dividido, por exemplo, alguém cola, outra pessoa pinta e decora a peça, e assim por diante.

3. Momento de produção

A produção de artesanato sustentável para nossa loja continua e nós também continuaremos a fazer o registro do histórico de produção.

PRODUZIREMOS NOSSO ARTESANATO SUSTENTÁVEL!



LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL – HISTÓRICO DE PRODUÇÃO

Data: _____

Quais produtos serão feitos: _____

Material necessário: _____

Quantos produtos faremos: _____

Como faremos e como nos organizaremos para esta produção: _____

Espaço para anotações: _____

RESUMINDO



Neste encontro cuidamos da organização do espaço que utilizaremos para a produção de artesanato sustentável. E também pensamos na organização do espaço para venda dos produtos. Definimos como devem ser estes locais, os materiais que precisamos e também elaboramos o passo a passo de como produzir um dos produtos que faremos. Continuamos nossa produção e exercitamos nossa criatividade empreendedora!

Produzindo e aprendendo mais sobre sustentabilidade



Empreendedores em ação, continuaremos nossa produção de artesanato sustentável!

Criatividade e trabalho em equipe estarão presentes nas nossas atividades de hoje!

ATIVIDADES

1. Momento de produção

Continuaremos produzindo nosso artesanato sustentável e, como sempre, devemos manter um registro do nosso trabalho!

LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL – HISTÓRICO DE PRODUÇÃO

Data: _____

Quais produtos serão feitos: _____

Material necessário: _____

Quantos produtos faremos: _____

Como faremos e como nos organizaremos para esta produção (lembrem-se de tomar como base as descrições de passo a passo para elaboração dos produtos feitos no encontro anterior): _____

Espaço para anotações: _____

2. Práticas sustentáveis

Você e seu grupo farão uma pesquisa sobre práticas sustentáveis, ou seja, o que as pessoas podem fazer para contribuir para a sustentabilidade.

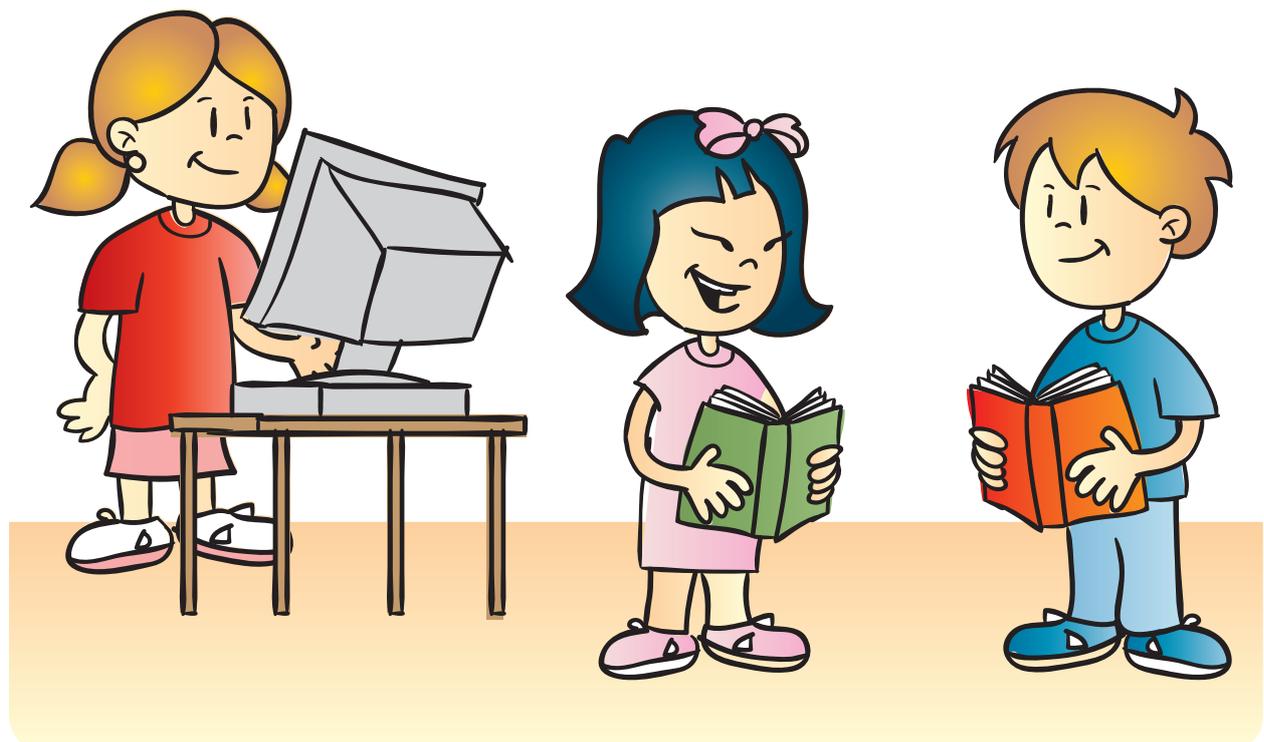
ESTA PESQUISA DEVERÁ SER APRESENTADA NO PRÓXIMO ENCONTRO DO CURSO, CONFORME ORIENTAÇÃO DO PROFESSOR!

NOVAMENTE SERÁ PRECISO TRABALHAR EM EQUIPE E USAR A CRIATIVIDADE DE TODOS PARA ESSA PESQUISA.

RESUMINDO



Este encontro foi dedicado à nossa produção de artesanato sustentável. Mantivemos organização, trabalhamos em equipe e exercitamos nossa criatividade para criar produtos que serão vendidos em nossa loja de artesanato sustentável. Faremos uma pesquisa sobre práticas sustentáveis para apresentar no próximo encontro do curso. Práticas sustentáveis são ações que as pessoas podem fazer para contribuir com a sustentabilidade.



Práticas sustentáveis



Hoje é um dia especial durante o curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos! Vamos conhecer o resultado da pesquisa dos grupos sobre práticas sustentáveis!

Como está o andamento do trabalho no plano de negócios para montagem da nossa loja de artesanato sustentável? Faremos uma atividade para registrar o que já fizemos e o que ainda falta fazer.

ATIVIDADES

1. Pesquisa sobre práticas sustentáveis

Após a apresentação dos grupos, registre qual é a prática sustentável que você vai começar a praticar desde já. Justifique.



2. Meu comportamento empreendedor

Hoje vamos falar sobre dois comportamentos empreendedores que andam sempre juntos, ser persistente e ter comprometimento.

Pense um pouco sobre a atividade que você e seu grupo desenvolveram ao pesquisar sobre práticas sustentáveis. Existiram dificuldades? Surgiram ideias diferentes? Como resolveram as situações?

Quando enfrentamos uma dificuldade ou problema e buscamos soluções, sendo firmes mesmo que numa primeira tentativa não dê certo, estamos sendo persistentes. Podemos dizer que, em situações assim, estamos sendo também comprometidos. Ter comprometimento com alguma coisa é acreditar naquilo e dedicar-se, assumindo compromisso pessoal e sendo responsável com o que está sendo feito.

No dia a dia, para exercitar práticas sustentáveis como as que estudamos com nossa pesquisa, certamente também precisamos ser persistentes e ter comprometimento com esse assunto. Quem não achar que este assunto é importante e não reconhecer a necessidade de favorecer a sustentabilidade, possivelmente não compromete-se a adotar tais práticas. Da mesma forma, sem comprometimento a persistência não aparecerá, ou seja, numa primeira dificuldade ou problema, deixa-se de lado o assunto.



Persistência e comprometimento são comportamentos sempre presentes no dia a dia dos empreendedores. Eles funcionam como combustível para que as pessoas empreendedoras ajam com determinação na busca de seus objetivos. E o melhor de tudo, são combustíveis que não poluem e nem custam nada, a não ser a disposição de cada um!

Como temos o objetivo de montar nossa loja de artesanato sustentável, também precisamos exercitar nossa persistência e nosso comprometimento, mantendo nossa disposição e dedicação para que tudo dê certo.

2.1. PENSE NO SEU COMPORTAMENTO NO DIA A DIA E AVALIE MARCANDO COM X SUAS RESPOSTAS:

COMPORTAMENTO	NUNCA	DE VEZ EM QUANDO	SEMPRE
Tenho responsabilidade e disciplina para realizar minhas atividades			
Sou persistente diante de dificuldades ou problemas que aparecem			
Busco e colaboro com soluções para determinada situação, em vez de ficar só reclamando			

2.2. DE QUE MANEIRA VOCÊ ACREDITA QUE PRATICAR OS COMPORTAMENTOS EMPREENDEDORES COMPROMETIMENTO E PERSISTÊNCIA PODE AJUDÁ-LO EM SEU DIA A DIA?

3. Para saber mais

JEITOS DE MUDAR O MUNDO

Em 2000, a ONU – Organização das Nações Unidas, ao analisar os maiores problemas mundiais, estabeleceu Oito Objetivos do Milênio – ODM, que no Brasil são também chamados de Oito Jeitos de Mudar o Mundo.

1. Erradicar a extrema pobreza e a fome: muitas pessoas passam fome no mundo todo, mais de um bilhão de pessoas aproximadamente. Atingir essa meta significa dar condições de vida a inúmeras pessoas que morrem sem ter o que comer, todos os anos, sendo que muitas são crianças.

2. Atingir a educação básica de qualidade para todos: no mundo todo muitas crianças não frequentam escolas. Investir em educação é investir em desenvolvimento humano e social, pois todos saem ganhando, tanto as pessoas que passam a ter garantido o seu direito à educação, quanto o país em que vivem.

3. Promover a igualdade entre os sexos e a autonomia da mulher: a história do mundo nos mostra que durante muito tempo os homens e as mulheres não tinham os mesmos direitos e deveres. Em alguns países isso ainda acontece. Em outros, as mulheres conquistaram direitos que antes lhes eram negados.

4. Reduzir a mortalidade infantil: 11 milhões de bebês morrem todos os anos vítimas da falta de atendimento especializado, saneamento básico, acesso à água potável e alimentos, e também pela falta de acompanhamento pré-natal.

5. Melhorar a saúde materna: é preciso reduzir o número de mortes de mães durante os partos, por falta de assistência.

6. Combater a AIDS, a malária e outras doenças: saúde é coisa mais do que séria. Algumas doenças matam milhares de pessoas todos os anos no mundo todo. Para melhorar esta situação é preciso informar as pessoas sobre essas doenças e como preveni-las.

7. Garantir a sustentabilidade ambiental: quanto mais o ambiente for degradado e ficar sem cuidados, mais dificuldades teremos no futuro para conviver com a falta de recursos naturais, como a água, por exemplo.

8. Estabelecer uma parceria mundial para o desenvolvimento: buscar que os países cooperem entre si para que o mundo seja melhor, como um todo, diminuindo-se as desigualdades e injustiças.

4. Praticando os passos do plano de negócios

Hoje não vamos praticar nenhum dos passos do plano de negócios em específico. Vamos exercitar ainda mais o comportamento de planejar e monitorar sistematicamente, fazendo o acompanhamento das nossas atividades do plano de negócios até aqui. Marque os passos já realizados, assinalando com um X.

	Identificar a oportunidade de mercado e definir o tipo de negócio.
	Definir um nome para o negócio.
	Definir os produtos e serviços.
	Definir os clientes do negócio.
	Identificar os concorrentes.
	Definir o local de funcionamento do negócio.
	Estabelecer as ações de produção e para o desenvolvimento dos produtos e serviços.
	Definir recursos materiais necessários e parcerias para implantação do plano de negócios.
	Definir recursos financeiros necessários para o desenvolvimento do negócio.
	Definir ações de marketing para divulgação do negócio.
	Organizar e distribuir as tarefas entre os responsáveis pelo negócio.
	Avaliar resultados do negócio e desenvolver o sistema de pós-venda, visando à manutenção dos clientes.

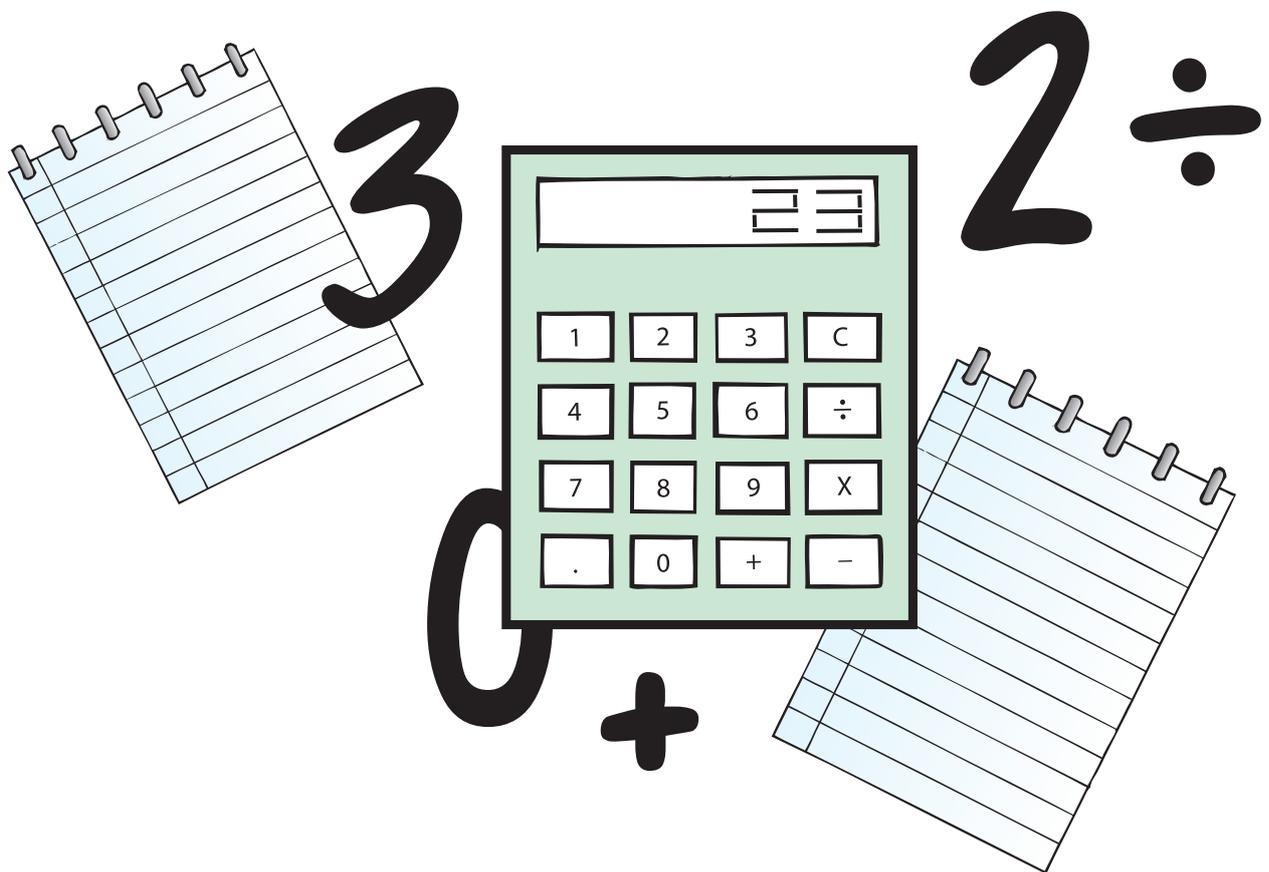
ESTAMOS MONITORANDO NOSSO PLANEJAMENTO E NOS PRÓXIMOS ENCONTROS NOS DEDICAREMOS AOS PASSOS DO PLANO DE NEGÓCIOS QUE FALTAM SER REALIZADOS!

RESUMINDO



Conhecemos práticas sustentáveis que podemos adotar no nosso dia a dia e contribuir com a sustentabilidade. Como empreendedores precisamos praticar a persistência e o comprometimento para seguir adiante na busca de nossos objetivos, como, por exemplo, ter ações que contribuirão com a sustentabilidade do planeta e também para fazer da loja de artesanato sustentável um acontecimento especial.

Contas, muitas contas para vender nossos produtos



A preparação para nossa loja de artesanato sustentável continua a todo vapor! Estamos produzindo e organizando os produtos para venda aos clientes.

Você certamente já comprou algum produto e pagou por ele. Como será que quem vendeu o produto a você chegou ao valor cobrado?

Continuando nosso exercício dos comportamentos empreendedores e a realização dos passos do plano de negócios, hoje conversaremos sobre essa “mágica” conta para chegar-se ao preço de um produto!

ATIVIDADES

1. Praticando os passos do plano de negócios

Parece até mágica: encontramos quase tudo que precisamos para comprar. Chegamos numa loja ou num supermercado e lá está o produto que queremos ou de que precisamos.

VOCÊ JÁ PAROU PARA PENSAR NO TRABALHO QUE GERA OS PRODUTOS QUE COMPRAMOS?

Quem produziu uma camiseta ou a calça, disponíveis para venda numa loja, por exemplo, teve um trabalho interessante: precisou comprar tecidos, cortar os tecidos no modelo da camiseta e da calça, precisou comprar linha, botões, etiquetas, embalagens, enfim, precisou reunir um conjunto de materiais necessários para fazer esses produtos. Além disso, certamente usou equipamentos como máquina de costura e ferro de passar. E, claro, essa produção levou um tempo para acontecer e pode ter envolvido várias pessoas. Assim, foi preciso pensar sobre todos estes fatores, entre outros, para definir o preço de venda da camiseta e da calça.

PERCEBEU QUANTOS ASPECTOS DIFERENTES ESTÃO ENVOLVIDOS NA PRODUÇÃO E NA VENDA DE UM PRODUTO? QUEM PRODUZ ALGO PARA VENDA PRECISA FICAR ATENTO NO MOMENTO DE DEFINIR OS PREÇOS DOS PRODUTOS.

Como nós definiremos os preços dos produtos da nossa loja de artesanato sustentável?

Vamos trabalhar no passo do plano de negócios que vai nos ajudar a resolver esta questão: **definir os recursos financeiros necessários para o desenvolvimento do negócio.**

Primeiro precisamos conhecer alguns conceitos sobre a parte financeira dos negócios e vamos tomar como exemplo nossa atividade empreendedora de montar uma loja de artesanato sustentável.

Estamos produzindo artesanato sustentável e empregando diferentes materiais. Precisamos saber tudo que usamos para nossa produção e o valor que tais materiais representam. Desta forma estaremos estimando os custos que tivemos para elaborar os produtos.



CUSTO É TODO VALOR NECESSÁRIO PARA FAZER O NEGÓCIO FUNCIONAR E PARA A PRODUÇÃO, NO NOSSO CASO, DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL.

Conhecer os custos é importante para que se possa planejar o uso dos recursos disponíveis, evitar desperdícios e, especialmente, para calcular um preço de venda justo e que os clientes possam pagar.

Imagine, por exemplo, que um dos produtos que estamos fazendo é um vaso feito a partir de garrafa plástica.

Para fazer esse vaso, usamos garrafa plástica, retalhos de tecido, cola, retalhos de fita e botões usados para decorar. Quanto mais vasos decidirmos fazer, mais desses materiais precisaremos. Eles representam custos variáveis para a produção desse vaso.

CUSTO VARIÁVEL É O TIPO DE CUSTO QUE AUMENTA OU DIMINUI DEPENDENDO DA PRODUÇÃO E VENDA DE UM PRODUTO. SÃO OS CUSTOS COMO MATÉRIA-PRIMA, EMBALAGENS E OUTROS.

Continuando nosso exemplo, imagine que pagássemos um aluguel pelo espaço que usamos para produzir nosso artesanato sustentável. O valor do aluguel representaria um custo fixo para nossa loja de artesanato sustentável.

CUSTO FIXO É O TIPO DE CUSTO QUE NÃO AUMENTA OU DIMINUI DEPENDENDO DIRETAMENTE DA PRODUÇÃO E VENDA DO PRODUTO. SÃO CUSTOS COMO ALUGUEL, ENERGIA ELÉTRICA, ÁGUA E OUTROS

Para calcular o preço de venda de um produto é importante conhecer os custos.

Ao receber o dinheiro pelas vendas do vaso e de outros produtos, estaremos tendo uma receita em nosso negócio.

RECEITA, QUANDO FALAMOS DE NEGÓCIOS, É O DINHEIRO RECEBIDO PELAS VENDAS DE PRODUTOS OU SERVIÇOS PRESTADOS.

Este dinheiro recebido deverá ser usado para pagar os custos e continuar a produção.

PREJUÍZO É UM RESULTADO NEGATIVO E OCORRE QUANDO A RECEITA, OU SEJA, O DINHEIRO RECEBIDO PELAS VENDAS, NÃO É SUFICIENTE PARA PAGAR TODOS OS CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS. SIGNIFICA DIZER QUE FALTOU DINHEIRO PARA PAGAR TODAS AS CONTAS.

1.1. UM EXEMPLO COMPLETO

Nós conheceremos um exemplo com um passo a passo de como usar esses conceitos na prática e veremos como calcular os custos e preços de venda para os produtos de artesanato sustentável.

Este cálculo é importante, pois para cada modelo de artesanato que faremos, definiremos o seu respectivo preço de venda.

Imaginemos, só para exemplificar, que estivéssemos produzindo artesanato sustentável usando retalhos de tecido feltro: sacolas decoradas em feltro, agendas com capa forrada de feltro, camisetas com aplicação em feltro, entre outros produtos.

Acompanhe o exemplo de cálculo para um desses tipos de produto!

EXEMPLO

Produto: camiseta com aplicação em feltro – desenho de flor.

Para formar o preço de venda da camiseta com aplicação em feltro é necessário registrar tudo que é empregado para sua produção.



Camiseta com aplicação em feltro – desenho de flor

MATERIAIS	QUANTIDADE	UNIDADE DE MEDIDA	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
Camiseta	1 unidade	unidade	R\$ 3,00	R\$ 3,00
Linha de bordado verde	3 m	m	R\$ 0,03	R\$ 0,09
Retalhos de feltro (cores variadas)	30 cm	m	R\$ 2,00	R\$ 0,60
Folha de revista usada	1 unidade	unidade	R\$ 0,01	R\$ 0,01
Total com custo de material por unidade do produto				R\$ 3,70

Neste exemplo:

- O desenho da flor foi transferido numa folha de revista usada para servir de molde. O molde é composto de quatro partes: caule, folha, pétalas e miolo da flor.
- O molde foi recortado no papel e afixado no feltro.
- Com o molde de papel nos retalhos de feltro, conforme as cores disponíveis, as partes para formar a flor foram cortadas.
- A flor foi montada sobre a camiseta e costurada à mão com linha de bordado verde.
- E a camiseta ficou pronta.
- Assim, temos que o custo de material para a camiseta é de R\$ 3,70.

É chegado o momento de pensar no preço de venda. Agora temos que calcular também os custos fixos. Devemos lembrar que cada peça de artesanato produzida deve contribuir com uma parcela do seu valor de venda para cobrir os custos fixos.

No nosso caso não temos uma empresa juridicamente aberta e instalada. Assim, para efeito de simplificação do cálculo podemos calcular, por exemplo, que o custo fixo será de R\$ 6,00, sendo um valor que representará

uma contribuição que faremos à escola. Considerando uma meta de produção de 20 camisetas, o custo fixo será equivalente, neste exemplo, ao valor R\$ 0,30 por produto (R\$ 6,00 divididos por 20 camisetas = R\$ 0,30).

Calculando dessa forma, cada uma das 20 camisetas vendidas contribuirá com o valor de R\$ 0,30 para a contribuição de R\$ 6,00 que se pretende fazer à escola, simbolizando nossos custos fixos.

Para formar o preço de venda ainda precisamos pensar em algumas informações importantes, além dos custos:

- **O preço que os clientes estão dispostos a pagar, conforme pesquisa de preferência dos clientes.**
- **Os preço cobrado pela concorrência, conforme pesquisa sobre artesanato da cidade e região.**

Como calcular o preço de venda para a camiseta:

1. CALCULAR O CUSTO COM MATERIAL:

Valor já calculado = R\$ 3,70

2. SOMAR AO CUSTO COM O MATERIAL O CUSTO FIXO:

Custo material + Custo fixo

R\$ 3,70 + R\$ 0,30 = R\$ 4,00

3. ANALISAR EM CONJUNTO AS INFORMAÇÕES:

- Custo do produto;
- O preço que os clientes estão dispostos a pagar, conforme pesquisa de preferência dos clientes;
- O preço cobrado pela concorrência, conforme pesquisa sobre artesanato da cidade e região.



4. DECIDIR O PREÇO DE VENDA:

CAMISETA COM APLICAÇÃO EM FELTRO – DESENHO DE FLOR	
Preço de venda por unidade (por produto)	R\$ 5,00

DESAFIO! VAMOS CALCULAR A PORCENTAGEM DO LUCRO NOS PRODUTOS!

Se a camiseta for vendida ao valor de R\$ 5,00 será possível pagar todos os custos para produzi-la e ainda ter lucro? Vamos calcular:

CAMISETA COM APLICAÇÃO EM FELTRO – DESENHO DE FLOR	
PREÇO DE VENDA POR UNIDADE (POR PRODUTO)	R\$ 5,00
	-
CUSTO DO PRODUTO	R\$
	=
RESULTADO	R\$

O resultado positivo desta subtração mostra que se a camiseta for vendida a R\$ 5,00, este valor cobrirá o custo informado do produto e também será obtido lucro de R\$ _____ para cada camiseta vendida.

Para calcular a porcentagem do lucro no produto precisamos pensar na relação entre o valor do lucro e o preço de venda. Desta forma é possível saber qual percentual de lucro representa em relação ao preço de venda.

- Calculamos da seguinte forma:

$$\text{Percentual de lucro por produto} = \frac{\text{Lucro}}{\text{Preço de venda}} \times 100$$

- Para a camiseta com aplicação em feltro:

$$\text{Percentual de lucro por produto} = \frac{\text{R\$}}{\text{R\$}} \times 100$$

Percentual de lucro por produto = _____ %

Complete a frase:

Isso significa dizer que do preço de venda da camiseta, que foi definido em R\$ _____, o lucro calculado de R\$ _____ representa _____ % de lucro sobre o preço de venda.

Ainda pensando na questão financeira do negócio, é importante controlar todos os gastos que possam acontecer. É possível usar, por exemplo, uma tabela como a seguinte:

DATA	DESCRIÇÃO DO GASTO	VALOR DO GASTO
		R\$
		R\$
	Total	R\$

1.2. CÁLCULO DE CUSTOS E DECISÃO SOBRE O PREÇO DOS PRODUTOS DA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Calcule os preços dos produtos de artesanato sustentável que estão produzindo, usando o mesmo passo a passo do exemplo apresentado.



Acompanhe as orientações do professor.

CUSTOS COM MATERIAL:

Produto 1: _____

MATERIAIS	QUANTIDADE	UNIDADE DE MEDIDA	VALOR UNI-TÁRIO	VALOR TOTAL
			R\$	R\$
			Total	R\$

Produto 2: _____

MATERIAIS	QUANTIDADE	UNIDADE DE MEDIDA	VALOR UNI-TÁRIO	VALOR TOTAL
			R\$	R\$
			Total	R\$

Produto 3: _____

MATERIAIS	QUANTIDADE	UNIDADE DE MEDIDA	VALOR UNI-TÁRIO	VALOR TOTAL
			R\$	R\$
			Total	R\$

DECISÃO SOBRE O PREÇO DE VENDA

	PRODUTO 1	PRODUTO 2	PRODUTO 3
Preço de venda	R\$	R\$	R\$

IMPORTANTE LEMBRAR!

NO MOMENTO DA DECISÃO SOBRE OS PREÇOS É IMPORTANTE AVALIAR:

- O CUSTO DOS PRODUTOS;
- O PREÇO QUE OS CLIENTES ESTÃO DISPOSTOS A PAGAR;
- CONSULTE SOBRE A PESQUISA DE PREFERÊNCIA DO CLIENTE - ENCONTRO 4!
- O PREÇO PRATICADO PELA CONCORRÊNCIA.
- CONSULTE SOBRE A PESQUISA DE CONCORRÊNCIA - ENCONTRO 5!

TAMBÉM É PRECISO DECIDIR SOBRE A QUANTIDADE A SER PRODUZIDA, QUE PASSARÁ A REPRESENTAR A META DE VENDA DOS PRODUTOS NA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL

	PRODUTO 1	PRODUTO 2	PRODUTO 3
Quantidade			

TABELA PARA RELACIONAR OUTROS GASTOS:

DATA	DESCRIÇÃO DE GASTOS	VALOR
		R\$
		R\$
	Total	R\$



ATENÇÃO ATENÇÃO!

No cotidiano das empresas é necessário calcular com precisão todos os valores que compõe o seu custo fixo, uma vez que existirá uma estrutura de empresa instalada e que precisa ser mantida.

Além disso, deverão ser calculadas outras despesas variáveis não consideradas em nosso exemplo, como impostos sobre vendas, fretes, comissões, entre outros.

Da mesma forma, a estimativa e o preço de venda precisam ser calculados com atenção para que se consiga cobrir os custos, propiciar o retorno financeiro esperado pelo empreendedor, e para que os preços de venda representem um valor justo para os clientes da empresa.

PARA SABER MAIS

Leve esta ideia para sua casa!

Da mesma forma que os empreendedores devem controlar seus recursos financeiros e pensar em tudo que gastam, também podemos fazer isso em nossas casas – é o chamado orçamento familiar.

O orçamento familiar pode ser controlado com uma tabela como esta, por exemplo:

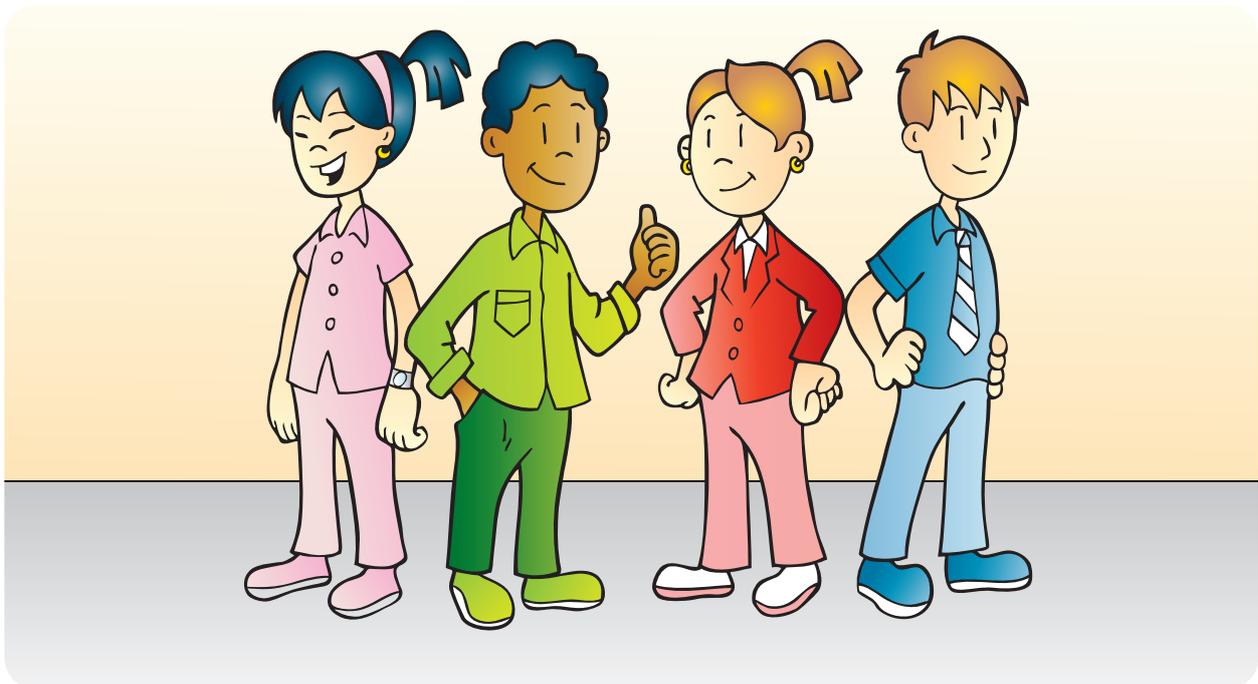
	JANEIRO	FEVEREIRO
Receita (registrar o dinheiro que a família tem disponível para o mês)		
Salários		
Outras receitas		
Total de receitas (total das entradas de dinheiro)		
Despesas (registrar tudo que é pago e gasto no mês)		
Aluguel/prestação imóvel		
Condomínio		
Água		
Energia elétrica		
Gás		
Telefones		
Prestações (móveis, eletrodomésticos, roupas, outros)		
Transporte		
Combustível		
Alimentação (supermercado, feira, padaria, outros)		
Educação (mensalidade escolar, materiais, livros, cursos, outros)		
Plano de saúde		
Internet/TV a cabo		
Refeições (restaurante, lanchonete, outros)		
Cuidados pessoais (cabeleireiro, outros)		
Festas, aniversários, presentes		
Passeios e viagens		
Vestuário (roupas, sapatos, uniformes, outros)		
Manutenção (consertos diversos da moradia, veículo, equipamentos, outros)		
Despesas extras com médicos, dentistas ou outros tratamentos de saúde		

Compras na farmácia		
Total das despesas (total de saídas de dinheiro)		
Compromisso de poupar (valor destinado para a poupança)		
Saldo (total das receitas – total das despesas – compromisso de poupar)		

RESUMINDO



Neste encontro conversamos sobre a importância de planejar adequadamente o uso dos recursos financeiros ao se desenvolver uma atividade empreendedora. Também vamos controlar adequadamente os recursos financeiros envolvidos na nossa loja de artesanato sustentável, pois calcularemos os custos de produção para definição dos preços de venda, dos produtos.



ENCONTRO

8

CONTAS, MUITAS
CONTAS PARA VENDER
NOSSOS PRODUTOS

Qualidade hoje e sempre



Durante as atividades no encontro de hoje vamos manter a atenção e a dedicação em tudo que faremos.

Manteremos nosso olhar voltado para a qualidade dos produtos e do trabalho que estamos desenvolvendo para montar nossa loja de artesanato sustentável.

ATIVIDADES

1. Meu comportamento empreendedor

Estamos montando uma loja de artesanato sustentável e elaborando produtos que esperamos que os clientes gostem.

Vamos mudar um pouco nosso lado de participação neste negócio e nos imaginar no lugar dos clientes. Imagine que você chega à loja de artesanato sustentável para comprar produtos. Como você espera que sejam e estejam esses produtos?



Quando somos clientes certamente esperamos que os produtos que formos comprar tenham a qualidade que desejamos.

Exigência de qualidade e eficiência é um comportamento empreendedor que mostra a atenção constante em fazer bem feito, com dedicação, no tempo correto e de forma organizada aquilo que pretende-se.

- Qualidade – fazer bem feito, da melhor forma possível, dentro de critérios e padrões estabelecidos.
- Eficiência – fazer no tempo esperado, com organização, evitando desperdícios.

Voltando a nos imaginar no papel de jovens empreendedores montando uma loja de artesanato sustentável temos que cuidar para que nossos produtos e nosso trabalho como um todo mostrem qualidade e eficiência.

Praticar o comportamento de exigência de qualidade e eficiência também tem tudo a ver com nosso objetivo de contribuir para a sustentabilidade do planeta.



1.1. PENSE NO SEU COMPORTAMENTO NO DIA A DIA E AVALIE MARCANDO COM X SUAS RESPOSTAS:

COMPORTAMENTO	NUNCA	DE VEZ EM QUANDO	SEMPRE
Dedico-me para fazer bem feitas todas as minhas atividades.			
Evito desperdício de material ao elaborar algum trabalho.			
Empenho-me para realizar minhas atividades da maneira mais organizada possível e para cumprir prazos.			

1.2. DE QUE MANEIRA VOCÊ ACREDITA QUE O COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR DE EXIGÊNCIA DE QUALIDADE E EFICIÊNCIA PODE AJUDÁ-LO EM SEU DIA A DIA?

2. Momento de produção

Para continuar a produção de artesanato sustentável, vamos analisar como está a qualidade do que já produzimos até o momento.

Seguiremos as seguintes etapas para analisar os produtos já prontos e investigar como está a qualidade:

2.1. DEFINIR OS CRITÉRIOS QUE ANALISAREMOS:

CRITÉRIO	O QUE OBSERVAR
Aparência	Observar se o produto está limpo, bem acabado, agradável para visualização do cliente (cores, formato, tamanho).
Colagem	Caso tenha colagem – observar se está bem colado ou não.
Utilidade	Observar se o produto atende ao que se propõe. Por exemplo, se o produto for um vaso, analisar se ele está pronto para funcionar como tal.
Sustentabilidade	Observar se o produto atende ao nosso objetivo de contribuir com a sustentabilidade do planeta: não agredir a natureza, valorizar a cultura da cidade e região e ampliar a qualidade de vida para as pessoas envolvidas na sua produção.

Se necessário, defina outros critérios de análise da qualidade nos produtos já feitos:

CRITÉRIO	O QUE OBSERVAR

TODOS OS CRITÉRIOS DEFINIDOS DEVEM TAMBÉM SER OBSERVADOS E ADOTADOS PARA MANTER A QUALIDADE DOS PRODUTOS NOS PRÓXIMOS MOMENTOS DE PRODUÇÃO.

2.2. SEPARAREMOS OS PRODUTOS PRONTOS E ANALISADOS EM TRÊS GRUPOS:

PRODUTOS APROVADOS	PRODUTOS QUE PRECISAM DE RETOQUES	PRODUTOS QUE PRECISAM SER REFEITOS
<p>Separe os produtos que atendem aos critérios de qualidade estabelecidos e já estão prontos para venda.</p>	<p>Separe os produtos que precisam de retoques, aqueles que necessitam de alguma pequena mudança ou correção.</p>	<p>Separe os produtos que precisam ser refeitos, aqueles que não atendem à qualidade que se espera oferecer aos clientes e, por isso, precisam ser refeitos.</p>

2.3. VAMOS NOS ORGANIZAR E CONTINUAR A PRODUÇÃO DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL!

Continuamos a fazer o registro no histórico de produção.

ACOMPANHE AS ORIENTAÇÕES DO PROFESSOR E BOM TRABALHO!



LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL – HISTÓRICO DE PRODUÇÃO

Data: _____

Quais produtos serão feitos: _____

Material necessário: _____

Quantos produtos faremos: _____

Como faremos e como nos organizaremos para esta produção: _____

Espaço para anotações: _____

RESUMINDO



No encontro de hoje conversamos e exercitamos o comportamento exigência de qualidade e eficiência. Avaliamos a qualidade dos produtos que já elaboramos e continuaremos nossa produção sempre fazendo o melhor.

ENCONTRO

10

**CONVERSANDO COM
NOSSOS CLIENTES**

Conversando com nossos clientes



Precisamos nos preparar para convidar os clientes a conhecerem nossa loja de artesanato. Isso quer dizer que vamos preparar a divulgação da loja de artesanato sustentável.

Como bons empreendedores, também aproveitaremos para divulgar a importância da sustentabilidade para o planeta terra e para todos nós que nele vivemos.

ATIVIDADES

1. Meu comportamento empreendedor

Faremos um debate para trocar ideias e conversar um pouco mais sobre o comportamento empreendedor persuasão e rede de contatos.

Primeiro, registre suas respostas para as seguintes perguntas:

O que você entende por persuadir?

O que você entende por rede de contatos?

PERSUADIR É PREPARAR E UTILIZAR ARGUMENTOS PARA COMUNICAR-SE E CONVENCER AS PESSOAS A ADERIREM A UMA IDEIA OU PROPOSTA.

UMA REDE DE CONTATOS É FORMADA PELAS PESSOAS QUE CONHECEMOS E QUE PODEM NOS AJUDAR A ATINGIR NOSSOS OBJETIVOS.

O comportamento empreendedor de ter persuasão e manter uma rede de contatos aparecem quando os empreendedores preocupam-se em praticar a melhor comunicação possível, usando bons argumentos, e para manter um bom contato com as pessoas.



1.1. PENSE NO SEU COMPORTAMENTO NO DIA A DIA E AVALIE MARCANDO COM X SUAS RESPOSTAS:

COMPORTAMENTO	NUNCA	DE VEZ EM QUANDO	SEMPRE
Tenho boa comunicação e costumo conseguir convencer as pessoas			
Costumo me relacionar bem com as pessoas, sem criar inimizades			
Sei a quem recorrer quando preciso de uma ajuda ou favor para alcançar determinado objetivo ou realizar determinada atividade			

1.2. QUAIS SÃO OS PONTOS FORTES EM SUA COMUNICAÇÃO?

1.3. EM QUE ASPECTOS VOCÊ ACREDITA QUE PRECISA MELHORAR SUA COMUNICAÇÃO?

1.4. DE QUE FORMA PRATICAR A PERSUASÃO E MANTER UMA BOA REDE DE CONTATOS PODE SER IMPORTANTE PARA VOCÊ NO SEU DIA A DIA E PARA SEU FUTURO?

2. Praticando os passos do plano de negócios

Seguindo os passos do plano de negócios, vamos definir as ações de marketing para divulgação da nossa loja de artesanato sustentável.

2.1. JOGO – O QUE A CAIXA CONTÉM?

Acompanhe as orientações do professor e reúna-se com seus colegas de turma para participar deste jogo e descobrir: o que será que a caixa contém?



2.2. MARKETING E SEUS 4 PS

Responda:

O que é marketing para você?



Você conhece algum exemplo de marketing? Descreva-o.

Podemos entender que marketing é o conjunto de ações e estratégias que as empresas utilizam para comunicar-se com o mercado, divulgar seus produtos e conquistar a atenção dos clientes.

Para fazer isso, os empreendedores usam um conjunto de estratégias que auxiliam a definição de como fazer o marketing. É o chamado composto de marketing, também conhecido como os quatro Ps do marketing: Produto, Preço, Ponto e Promoção.

PRODUTO

Este já é nosso conhecido. É tudo aquilo que é oferecido para a satisfação de desejos e necessidades do consumidor, ou seja, é planejar o produto para que ele atenda o que o cliente espera: a qualidade do produto, seu *design*, o que ele traz de novidade, de diferencial, suas características, sua embalagem, entre outros aspectos.

Aqui podemos analisar a respeito do produto que estamos produzindo:

- Os nossos clientes notarão que nosso artesanato tem qualidade e é feito pensando em contribuir com a sustentabilidade?
- A sua forma é prática para usar? O produto é bonito?
- Traz alguma novidade?
- Suas características foram projetadas para atender que necessidades ou desejos dos clientes?
- Qual e como será a embalagem para os diferentes produtos?

PREÇO

Como já sabemos, o preço é obtido com o estudo dos custos e do preço de mercado. É o valor justo atribuído ao produto. Aqui podemos analisar a respeito do preço dos produtos que estamos fazendo:

- As pessoas (clientes) estarão dispostas a pagar o preço que determinamos para o produtos? Elas podem pagar esse preço?
- O preço será considerado justo?

PONTO

Quando falamos em ponto, referimo-nos ao local de venda do produto.

É aqui que analisamos:

- Onde venderemos os produtos?
- Como será a organização e apresentação desse local? Planejar e organizar para que o local seja agradável, acolhedor, de fácil acesso, com boa iluminação, etc.

PROMOÇÃO

Aqui vamos estudar como apresentar o produto aos clientes.

- Como comunicar-se com os clientes e despertar o interesse para que eles venham até nossa loja de artesanato sustentável?
- Como faremos a apresentação dos produtos aos clientes?



2.3. CONVERSE COM SEU PROFESSOR E COM SEUS COLEGAS DE TURMA PARA DEFINIR AS AÇÕES DE MARKETING PARA A LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL.

O que faremos para divulgar nossa loja de artesanato sustentável e a importância da sustentabilidade para o planeta?

IDEIAS:

- FAZER CARTAZES COM O NOME DA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL.
- FAZER CARTAZES PARA DIVULGAR A IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE PARA O PLANETA.
- FAZER MÚSICAS QUE DIVULGUEM OS PRODUTOS E TAMBÉM A SUSTENTABILIDADE.
- FAZER UM TEATRO QUE MOSTRE A IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE.

AGORA, TRABALHO EM EQUIPE E MÃOS À OBRA!

Vamos elaborar a campanha de divulgação para nossa loja de artesanato sustentável.

CAPRICHE E BOM TRABALHO!

IMPORTANTE LEMBRAR E RELEMBRAR:

- Trabalharemos em equipe e com organização;
- Evitaremos desperdício de materiais para elaborar campanha de divulgação.
- Usaremos papéis e outros materiais que possam ser reaproveitados para a elaboração dos cartazes, convites e outras coisas que faremos para divulgação da nossa loja de artesanato sustentável;
- Vamos exercitar nossa criatividade!

RESUMINDO

Conversamos sobre o comportamento empreendedor persuasão e rede de contatos e sobre a importância de melhorar nossa comunicação. No plano de negócios para montar a loja de artesanato sustentável definimos as ações de marketing para divulgação dos produtos e a importância da sustentabilidade para o planeta.

Produzindo ainda mais



Produzir artesanato sustentável é o nosso negócio. Estamos trabalhando em equipe na produção e temos um importante objetivo que é contribuir para a sustentabilidade do planeta.

Hoje continuaremos a produção e também exercitaremos nossa criatividade criando uma mensagem especial sobre sustentabilidade.

ATIVIDADES

1. Sustentabilidade em forma de arte

Além do artesanato sustentável que estamos produzindo, vamos também nos dedicar a desenvolver outra forma de arte tendo como tema a sustentabilidade.

Criaremos poesias que abordem o tema sustentabilidade, que mostrem como é bom viver no planeta terra e como podemos contribuir para que ele seja cada vez melhor!



ESTA ATIVIDADE CONTINUARÁ NO PRÓXIMO ENCONTRO:

- As poesias da turma poderão formar um painel na loja de artesanato sustentável ou também podem ser entregues com os produtos que forem vendidos!
- Também podem ser feitas músicas, desenhos, colagens que mostrem a importância da sustentabilidade do planeta.
- Que tal prepararmos um teatro ou um “show de talentos” para o dia da inauguração da loja de artesanato sustentável?

PENSE SOBRE ESSAS IDEIAS!



2. Momento de produção

VAMOS NOS ORGANIZAR E CONTINUAR A PRODUÇÃO DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL!

Como sempre, continuaremos a fazer o registro no histórico de produção.

LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL – HISTÓRICO DE PRODUÇÃO

Data: _____

Quais produtos serão feitos: _____

Material necessário: _____

Quantos produtos faremos: _____

Como faremos e como nos organizaremos para esta produção: _____

Espaço para anotações: _____

RESUMINDO



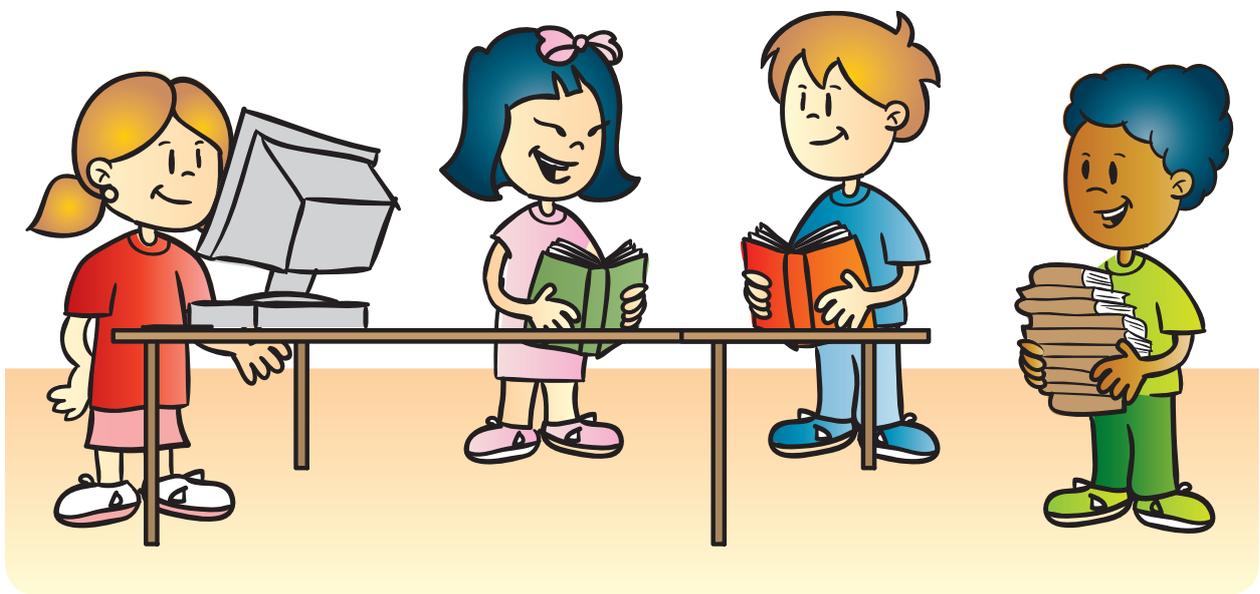
Continuamos nossa reflexão sobre o tema sustentabilidade e a produção de artesanato sustentável. Estamos cada vez mais próximos do dia da inauguração da loja de artesanato sustentável da turma do 7º ano!

ENCONTRO

12

**A RESPONSABILIDADE
DE TODOS**

A responsabilidade de todos



Somar esforços é uma das grandes vantagens de trabalhar-se em equipe. Temos percebido isso acontecer ao longo dos encontros do curso que estamos realizando.

Como estamos próximos da data de inauguração da loja de artesanato sustentável vamos organizar nosso trabalho em equipe para que tudo continue dando certo.

ATIVIDADES

1. Trabalhar em equipe

1.1. JOGO

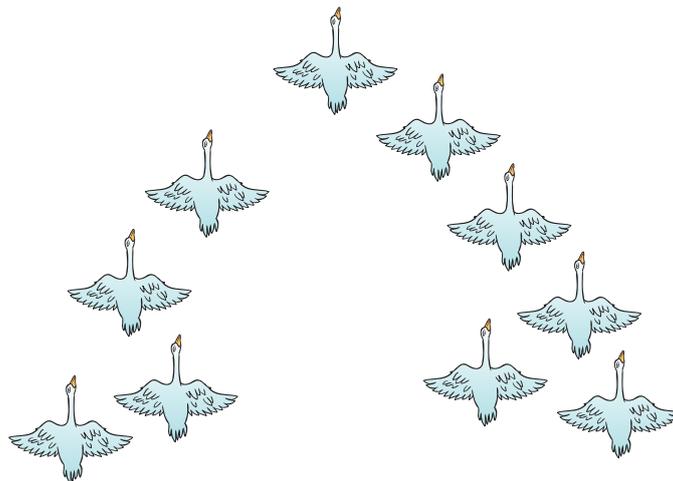
PARTICIPE COM SEUS COLEGAS DE TURMA DE UMA ATIVIDADE EM EQUIPE! PREPARE-SE PARA RESOLVER UM DESAFIO QUE VEM POR AÍ!



Converse com seus colegas de turma e com o professor sobre a importância de trabalhar em equipe para se alcançar um objetivo. Registre suas conclusões:

PARA LEMBRAR E REFLETIR

O que podemos aprender com os gansos selvagens



Podemos aprender muito com os gansos selvagens. Quando um ganso bate as asas, por exemplo, voando numa formação em V, cria um vácuo para a ave seguinte passar, e o bando inteiro tem um desempenho 71% melhor do que se voasse sozinho.

Sempre que um ganso sai da formação, sente subitamente a resistência do ar por tentar voar sozinho e, rapidamente, volta para a formação, aproveitando o vácuo da ave imediatamente à frente.

Quando um ganso líder cansa-se, ele passa para trás e imediatamente outro assume seu lugar, voando para a posição da ponta.

Na formação, os gansos que estão atrás grasnam para encorajar os da frente a aumentar a velocidade.

Se um deles adocece, dois gansos abandonam a formação e seguem o companheiro doente, para ajudá-lo e protegê-lo. Ficam com ele até que esteja apto a voar de novo ou venha a morrer. Só depois disso eles voltam ao procedimento normal com outra formação ou vão atrás de outro bando.

2. Meu comportamento empreendedor

Confiar no nosso potencial e na nossa capacidade de realizar diferentes atividades e alcançar objetivos é fundamental. Da mesma forma precisamos buscar o apoio de outras pessoas, reconhecendo e respeitando a todos num trabalho em equipe. Assim também fazem os empreendedores.

A busca da independência e autoconfiança ajuda o empreendedor a acreditar na sua capacidade, defender suas ideias e ser consciente da necessidade de conviver e contar com outras pessoas para alcançar seus objetivos.

2.1. PENSE NO SEU COMPORTAMENTO NO DIA A DIA E AVALIE MARCANDO COM X SUAS RESPOSTAS:

COMPORTAMENTO	NUNCA	DE VEZ EM QUANDO	SEMPRE
Confio no meu potencial para realizar minhas atividades e buscar meus objetivos			
Acredito que trabalhar em equipe é importante para que uma pessoa ajude a outra			
Gosto de trabalhar em equipe			

2.2. DE QUE FORMA ESTE COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR PODE SER IMPORTANTE PARA VOCÊ NO SEU DIA A DIA E PARA SEU FUTURO?



3. PRATICANDO OS PASSOS DO PLANO DE NEGÓCIOS

Pensaremos em tudo que precisa ser feito até o momento de inauguração da loja de artesanato sustentável. Como já estamos trabalhando em equipe, definiremos as responsabilidades e organizaremos o trabalho da equipe nesta reta final.

Estaremos, assim, realizando mais um dos passos do plano de negócios: definir as responsabilidades entre as pessoas da equipe, que são as responsáveis pelo negócio.

Conforme o que ainda precisa ser feito, poderemos formar as equipes para diferentes atividades, como por exemplo:

- > Equipes para arrumar e organizar o espaço de venda na loja de artesanato sustentável;
- > Equipes para atender aos clientes e vender os produtos;
- > Equipes para a produção nesta reta final;
- > Equipes para ajudar no controle de caixa da loja de artesanato sustentável.

3.1. ORGANIZEM AS EQUIPES DE TRABALHO E AS RESPONSABILIDADES DE CADA UMA DELAS:

OBJETIVO DA EQUIPE:		
PESSOAS	RESPONSABILIDADES	PRAZO DE REALIZAÇÃO

OBJETIVO DA EQUIPE:		
PESSOAS	RESPONSABILIDADES	PRAZO DE REALIZAÇÃO

OBJETIVO DA EQUIPE:		
PESSOAS	RESPONSABILIDADES	PRAZO DE REALIZAÇÃO

OBJETIVO DA EQUIPE:		
PESSOAS	RESPONSABILIDADES	PRAZO DE REALIZAÇÃO

OBJETIVO DA EQUIPE:		
PESSOAS	RESPONSABILIDADES	PRAZO DE REALIZAÇÃO

IMPORTANTE:

AS ATIVIDADES DURANTE O CURSO JOVENS EMPREENDEDORES PRIMEIROS PASSOS DEVEM SER REALIZADAS COM O ACOMPANHAMENTO DO PROFESSOR OU OUTRO RESPONSÁVEL DA ESCOLA.

4. Sustentabilidade em forma de arte

Além do artesanato sustentável que estamos produzindo, continuaremos a nos dedicar a outras formas de arte tendo como tema a sustentabilidade.

Converse com seu professor e com seus colegas de turma e continuem em conjunto a atividade **sustentabilidade em forma de arte**.



Que outras ideias para falar da importância da sustentabilidade colocaremos em prática?

Poesias

Músicas

Teatro

Show de talentos

Desenhos

Painel de colagens

RESUMINDO



Falamos sobre o comportamento empreendedor independência e autoconfiança. Conversamos sobre a importância de confiarmos em nós e também de trabalhar em equipe para alcançar objetivos. Definimos equipes de trabalho e responsabilidades para fazer tudo que é preciso para a inauguração da nossa loja de artesanato sustentável.

ENCONTRO

12

**A RESPONSABILIDADE
DE TODOS**

Reta final



Hoje é dia de cuidarmos dos últimos ajustes para a inauguração da nossa loja de artesanato sustentável.

Faremos os últimos ajustes e deixaremos tudo organizado para que os clientes se sintam bem recebidos na loja e, além de gostar dos produtos, "comprem a ideia da importância da sustentabilidade.

ATIVIDADES

1. Organizando os últimos detalhes

Organizaremos os últimos detalhes de tudo que planejamos para a inauguração da nossa loja de artesanato sustentável!

Ainda, se for preciso produzir algo mais, nos dedicaremos a isso.

1.1. PARA CONTROLAR A VENDA DE PRODUTOS NA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Precisamos definir como controlar as vendas dos produtos na loja de artesanato sustentável. Para isso utilizaremos dois controles administrativos.

CONTROLES ADMINISTRATIVOS SÃO FORMAS DE REGISTRAR INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS PARA QUE CONSIGA-SE SABER COMO O NEGÓCIO ESTÁ ORGANIZADO E SOBRE SEU ANDAMENTO. POR EXEMPLO, CONTROLE DE VENDAS REALIZADAS, CONTROLE DOS VALORES RECEBIDOS PELOS CLIENTES, ENTRE OUTROS.

Na loja de artesanato sustentável teremos dois controles administrativos: controlaremos o estoque e a movimentação financeira que acontecerá com a venda dos produtos.

TUDO QUE FOR VENDIDO OU GASTO PRECISA SER DEVIDAMENTE REGISTRADO!

CONTROLE DE CAIXA

- Preencha os dados da loja de artesanato sustentável (nome, data da inauguração etc.).
- A cada venda realizada, relacione as informações solicitadas.
- Caso ocorram gastos, anotar o valor e a que eles se referem (descrição do gasto).



LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL:

	DATA	HORÁRIO	LOCAL
INAUGURAÇÃO E VENDAS:			

VENDAS REALIZADAS

NOME DO PRODUTO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			



GASTOS			
DESCRIÇÃO DO GASTO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
TOTAL			

1.2. ÚLTIMOS DETALHES

Vamos fazer uma verificação analisando algumas questões que nos ajudarão revisar se falta fazermos algo para a inauguração da nossa loja de artesanato sustentável.

No encontro 9 avaliamos a qualidade dos produtos que elaboramos e neste momento faremos uma atividade semelhante. Observem os produtos, e caso algum deles não encontre-se em condição de venda aos clientes, vamos separá-lo dos demais, sendo que podemos vendê-lo com um preço menor, usar na decoração da loja de artesanato sustentável ou ainda fazer algum ajuste no mesmo.

PRODUTOS

- Os produtos já estão etiquetados com preços e com o nome da loja de artesanato sustentável?
- Falta organizar algo com relação aos produtos? O que e como faremos?

DIVULGAÇÃO

- Os cartazes já foram afixados e os convites distribuídos?
- Falta fazer algo para a divulgação? O que e como faremos?
- Colocaremos painéis com poesias, desenhos, colagens sobre sustentabilidade? Faremos algum teatro ou cantaremos alguma música que criamos ou adaptamos? Já está tudo pronto para que isso aconteça?

MATERIAL E EQUIPAMENTOS NECESSÁRIOS

- Todo o material e equipamentos necessários já foram providenciados (exemplo: mesas, cadeiras, etc.)?
- Falta algo? O que e como providenciaremos?



EQUIPES DE TRABALHO

- Falta organizar algo com as equipes de trabalho? O que e como faremos?

PRODUÇÃO

LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL – HISTÓRICO DE PRODUÇÃO

- Caso seja necessário produzir algo mais para a loja de artesanato sustentável, realizar o registro das informações.

Data: _____

Quais produtos serão feitos: _____

Material necessário: _____

Quantos produtos faremos: _____

Como faremos e como nos organizaremos para esta produção: _____

Espaço para anotações: _____

OUTRAS PROVIDÊNCIAS QUE PRECISAM SER TOMADAS:

2. Preparando-se para atender aos clientes

Atenderemos nossos clientes para apresentar e vender produtos e ainda para divulgar a importância da sustentabilidade para o planeta.

Precisamos nos preparar para atender aos diferentes clientes que podem aparecer: alguns clientes podem ser mais sérios, outros podem ser mais engraçados; alguns podem perguntar bastante sobre nossos produtos e nossa atividade empreendedora e outros podem ser mais quietos.

Como jovens empreendedores, atenderemos a todos os nossos clientes com respeito, gentileza e educação. Atenderemos bem a todos os nossos clientes!





DICAS PARA UM BOM ATENDIMENTO

- SER EDUCADO – CUMPRIMENTAR O CLIENTE, SEMPRE DIZER POR FAVOR AO SOLICITAR ALGUMA INFORMAÇÃO AO CLIENTE.
 - SER ÁGIL – NADA DE CORRERIA, MAS TAMBÉM NADA DE ENROLAÇÃO.
- DEMONSTRAR CONHECIMENTO DO QUE ESTIVER FALANDO – PREPARAR-SE PARA APRESENTAR OS PRODUTOS, A LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL E A IMPORTÂNCIA DA SUSTENTABILIDADE.
 - MANTER BOA APARÊNCIA – MANTER ROUPAS E UNHAS LIMPAS, CABELOS ARRUMADOS E UM SORRISO DE DISPOSIÇÃO.
 - MANTER BOA ORGANIZAÇÃO DO LOCAL E DOS PRODUTOS – DEIXAR TUDO ORGANIZADO ANTECIPAMENTE.
- DEMONSTRAR ALEGRIA E SIMPATIA – TER BOA VONTADE PARA ATENDER AO CLIENTE, INTERESSAR-SEEM OUVIR O QUE ELE DIZ.
 - COMUNICAR-SE CLARAMENTE – FALAR CLARAMENTE, SEM GRITAR, SEM FALAR MUITO BAIXO, NÃO FALAR MUITO DEVAGAR NEM MUITO RÁPIDO, OU SEJA, ARTICULAR BEM AS PALAVRAS E DIALOGAR COM OS CLIENTES.

Prepare-se para atender muito bem aos clientes da nossa loja de artesanato sustentável no dia da inauguração e das vendas dos produtos!

E O GRANDE MOMENTO ESTÁ CHEGANDO!

No próximo encontro inauguraremos a loja de artesanato sustentável!

RESUMINDO



Elaboramos os controles administrativos que usaremos na loja de artesanato sustentável e também cuidamos dos últimos detalhes para o grande momento da inauguração e das vendas. Conversamos sobre a importância de atender bem aos clientes na nossa loja de artesanato sustentável.

Inaugurando a loja de artesanato sustentável



QUE MOMENTO IMPORTANTE!

QUE MOMENTO ESPERADO!

COMO JOVENS EMPREENDEDORES, VAMOS ATENDER MUITO BEM AOS CLIENTES E TRABALHAR EM EQUIPE PARA QUE TENHAMOS SUCESSO EM NOSSA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL!

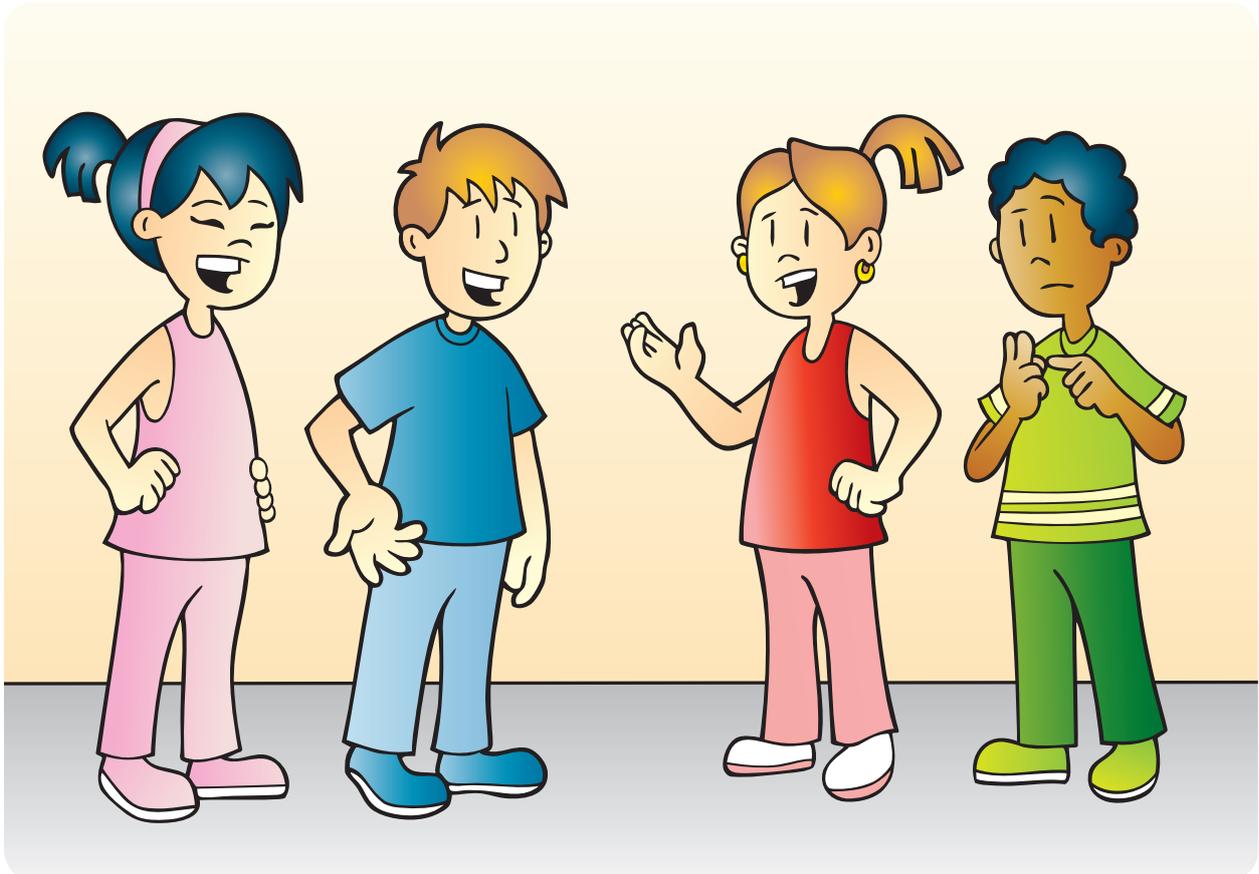
SUCESSO A TODOS NÓS!

INAUGURANDO A
LOJA DE ARTESANATO
SUSTENTÁVEL

REGISTRE O MOMENTO DA INAUGURAÇÃO E DAS VENDAS DA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL. PODE SER COM UMA FOTOGRAFIA, COM UM DESENHO, COM A ELABORAÇÃO DE UM TEXTO, ENFIM, COMO ACHAR MELHOR!



Avaliar e recomeçar



MISSÃO CUMPRIDA!

Sonhamos, planejamos e realizamos! Inauguramos nossa loja de artesanato sustentável e vendemos os produtos que elaboramos.

Como foi essa experiência? O que aprendemos nessa trajetória empreendedora durante o curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos?

Hoje, no último encontro do curso, avaliaremos o resultado da nossa atividade empreendedora e também nossa aprendizagem durante o curso.

ATIVIDADES

1. Praticando os passos do plano de negócios

É o momento de avaliar os resultados do nosso trabalho empreendedor na loja de artesanato sustentável.

Também conheceremos algumas informações sobre como os empreendedores desenvolvem o sistema de pós-venda, visando à manutenção dos clientes.

Com essas atividades praticaremos o último passo do plano de negócios: avaliar resultados do negócio e desenvolver o sistema de pós-venda.

1.1. AVALIAR O RESULTADO FINAL DA LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL

Calcular o total arrecadado com a venda dos produtos:

PRODUTO	QUANTIDADE VENDIDA	PREÇO DE VENDA			TOTAL POR PRODUTO
		X	R\$	=	R\$
		X	R\$	=	R\$
		X	R\$	=	R\$
		X	R\$	=	R\$
		X	R\$	=	R\$
				TOTAL	R\$

Decisões:

O QUE FAREMOS A PARTIR DOS RESULTADOS FINANCEIROS QUE ALCANÇAMOS?

O QUE FAREMOS COM PRODUTOS EM ESTOQUE? (CASO SEJA ESTA A SITUAÇÃO)

1.2. DESENVOLVER O SISTEMA DE PÓS-VENDA, VISANDO À MANUTENÇÃO DE CLIENTES

Converse com seus colegas e responda:

Caso fôssemos desenvolver ações de pós-venda para os clientes da nossa loja de artesanato sustentável, o que faríamos como ações de pós-venda? Por quê?



2. Fazendo a avaliação

PARA SABER MAIS

Pós-venda

Os empreendedores dedicam grande esforço ao momento de planejamento quando dispõem-se a montar seus próprios negócios.

A partir do momento em que o negócio começa a funcionar, uma preocupação constante deve ser a de manter os clientes conquistados. Manter um cliente hoje em dia exige muito jogo de cintura. A qualidade, o bom atendimento e o cumprimento de prazos são requisitos imprescindíveis para que isso aconteça.

Um dos fatores bastante valorizados pelos clientes é o chamado pós-venda.

Pós-venda consiste em manter contato com o cliente para verificar se ele está satisfeito com a compra realizada, para ouvir suas sugestões e opiniões sobre o produto, o serviço e o atendimento recebido, por exemplo. Enfim, é manter o canal de comunicação sempre aberto com o cliente para favorecer um bom relacionamento e para valorizar suas contribuições.

Ligar, enviar e-mails ou cartas aos clientes para manter contato após os momentos de venda, investigar sua satisfação e convidá-lo a voltar ao estabelecimento são exemplos de ações pós-venda.

Quando nos dispomos a desenvolver alguma atividade é muito importante avaliarmos o que aprendemos com seus resultados e com a experiência vivida.

Como estamos no último encontro do curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos, faremos uma avaliação da experiência e do aprendizado durante a caminhada empreendedora que percorremos.

Relembrem as atividades realizadas durante o curso e respondam as seguintes questões com seus colegas de turma!

2.1. TODOS DA TURMA PUDERAM DAR SUAS OPINIÕES DURANTE A REALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES DO CURSO? SE NÃO PUDERAM, POR QUE ISSO ACONTECEU?

2.2. COMO FORAM RESOLVIDAS SITUAÇÕES DE CONFLITO OU DISCORDÂNCIAS?

2.3. COMO FOI O AMBIENTE DE TRABALHO DA EQUIPE: DESCONTRAÍDO, AMIGÁVEL, RESPEITOSO, ORGANIZADO OU O CONTRÁRIO? POR QUÊ?

2.4. HOUVE PARTICIPAÇÃO DE TODOS DA EQUIPE NA REALIZAÇÃO DAS ATIVIDADES? POR QUÊ?



2.5. VOCÊS CONSIDERAM QUE ALCANÇARAM OS OBJETIVOS PROPOSTOS NO INÍCIO DO CURSO: MONTAR A LOJA DE ARTESANATO SUSTENTÁVEL E CONTRIBUIR PARA A SUSTENTABILIDADE DO PLANETA? JUSTIFIQUEM.

2.6. QUAL FOI O MELHOR MOMENTO DO CURSO? POR QUÊ?

2.7. ALGO PODERIA TER OCORRIDO DE OUTRA FORMA DURANTE O CURSO? O QUE E POR QUÊ?

2.8. COMO ESTA EXPERIÊNCIA DE REALIZAR O CURSO JOVENS EMPREENDEDORES PRIMEIROS PASSOS PODERÁ SER ÚTIL PARA O DIA A DIA E PARA O FUTURO DE VOCÊS?

2.9. RESPONDA INDIVIDUALMENTE:

- Imagine que você vai incentivar um amigo a participar do curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos.

Cite cinco razões para que ele se anime a participar do curso.

Qual seu maior aprendizado com o curso, com a montagem da loja de artesanato sustentável e com o estudo sobre sustentabilidade?

3. Jogo – nossa criação

PARA REALIZAR NOSSA ATIVIDADE DE ENCERRAMENTO TRABALHAREMOS EM EQUIPE, ASSIM COMO FIZEMOS DURANTE TODO O CURSO!

Acompanhe as orientações do professor e participe dessa atividade de encerramento do curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos!



Foi uma honra contar com sua participação nos 15 encontros do curso Jovens Empreendedores Primeiros Passos!

PARABÉNS E SIGA EM FRENTE NA BUSCA DOS SEUS SONHOS!

BOA CAMINHADA EMPREENDEDORA PELA VIDA AFORA!

ENCONTRO

15

**AVALIAR E
RECOMEÇAR**



Referências bibliográficas

ANTUNES, Celso. Jogos para estimulação das inteligências múltiplas. 12ª Ed. Petrópolis: Vozes, 1998.

BROTTO, Fábio Otuzi. Jogos cooperativos. Santos: Projeto Cooperação, 1997.

DOLABELA, Fernando. Oficina do empreendedor. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

----- . Quero construir a minha história. Rio de Janeiro: Sextante, 2009.

DRUCKER, Peter. Inovação e espírito empreendedor: entrepreneurship. Prática e princípios. 6ª Ed. São Paulo: Pioneira, 2006.

GADOTTI, Moacir. Boniteza de um sonho: ensinar – e – aprender com sentido. São Paulo: Inst. Paulo Freire, 2008.

LOPES, Rose (org.). Educação empreendedora: conceitos, modelos e práticas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

MILES, Louella; MAZUR, Laura. Conversas com os mestres da sustentabilidade. São Paulo: Gente, 2010.

MORIN, Edgar. Os sete saberes necessários à educação do futuro. Tradução de Catarina Eleonora F. da Silva, Jeanne Sawaya; revisão técnica de Edgard de Assis Carvalho. 2ª ed. São Paulo: Cortez; Brasília-DF: UNESCO, 2000.

PELICIONI, Maria Cecília Focesi; PHILIPPI JR., Arlindo. Educação Ambiental e Sustentabilidade. São Paulo: Manole, 2005.

PERRENOUD, Philippe. Construir as competências desde a escola. Porto Alegre: Artmed, 1999.

RAMAL, Silvina Ana. Como transformar seu talento em um negócio de sucesso: gestão de negócio para pequenos empreendimentos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS



A series of horizontal blue lines for writing, starting from the top of the page and extending downwards. The lines are evenly spaced and cover most of the page's width.

Jovens
Empreendedores
Primeiros Passos



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

www.sebrae.com.br

0800 570 0800