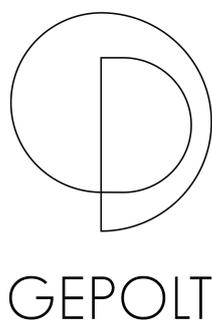


JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3

AULA 1 GERINDO UM NEGÓCIO



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - GERINDO UM NEGÓCIO

Bem-vindas à segunda aula do módulo 3!

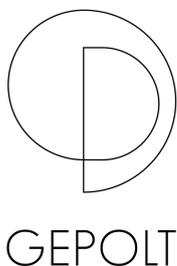
Na última aula falamos sobre a criação de um negócio para gerar renda extra e trouxemos os exemplos a partir do nosso empreendimento de sabonetes artesanais na comunidade Estrutural que foi financiado com o apoio do Banco Comunitário e suporte do Coletivo da Cidade.

Esse experimento teve um resultado muito lindo. Inclusive uma das participantes compartilhou conosco: “comprei o material escolar da minha filha com a renda extra dos sabonetes”.

Nós desejamos que vocês se apoiem e sigam com os empreendimentos para melhor a renda e a qualidade de vida das famílias de vocês.

Mas além de criar iniciativas, precisamos aprender a gerir.

Esse é o tema desta aula!



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - GERINDO UM NEGÓCIO

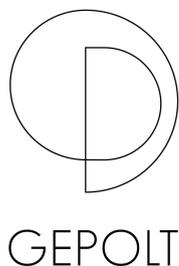
Para gerir negócios coletivos e individuais é preciso definir algumas coisas, fazer algumas listas e fichas.

Coisas que precisamos definir:

1. Decidir quais vão ser os meios de receber do cliente? Cartão, dinheiro?

2. Abrir de um fundo/envelope ou conta SÓ para o dinheiro dessa atividade. Pode ser aberta uma conta no banco comunitário só para cuidar das entradas dessa fonte de renda. Fica mais fácil e organizado usar um lugar seguro para guardar. Algumas pessoas com o perfil mais organizado e cuidadoso podem ficar a tarefa de cuidar dessa tarefa financeira.

3. Criar regrinhas para mexer no dinheiro do negócio. Por exemplo: definir os dias que vão ser retirados dinheiro do envelope/conta. Isso é o mais difícil. É verdade. Sabemos que na prática o que acontece é receber e logo já ter um gasto. Mas que tal se fizéssemos o experimento de juntar o máximo de dinheiro possível nesse lugar durante a semana e só retirar nas segundas (por exemplo) e sempre deixar um pouquinho, mesmo que sejam 5/10 reais.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - GERINDO UM NEGÓCIO

Listas que precisamos fazer:

1. A lista dos serviços ou produtos oferecidos (mix de serviços ou produtos).

Cada produto que você oferece tem um custo. Então é preciso montar uma fichinha com o produto, o custo dele e o fornecedor de quem você compra.

Aqui menos é mais.

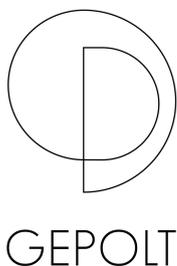
É melhor ter uma lista pequena de produtos que vocês CONHEÇAM bem, do que uma lista grande sem clareza dos custos.

Às vezes o cliente até se perde no meio muitas opções.

2. A lista das despesas do negócio

Tudo que você gastar relacionado ao empreendimento. Anote o que foi o gasto, quanto foi feita a despesa e para quem foi pago.

Exemplo: 21/09/2020 - 2m de malha de algodão no Armarinho Taguacenter - R\$ 20,00.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - GERINDO UM NEGÓCIO

3. Anotar as vendas

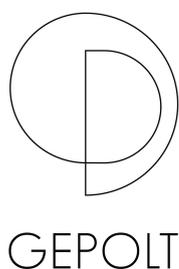
Anote quem comprou a data da compra e o que foi vendido.

Mas para quê esse monte de anotações?

Se vocês fizerem as anotações direitinho, em pouco tempo vocês conseguem saber qual o seu produto ou serviço que mais vende e quem mais compra de você; o que está gerando mais despesas, quanto realmente entrou e saiu no mês, entre outras informações importantes.

Todas essas informações nos ajudam a melhorar as decisões sobre o nosso negócio.

Por exemplo: você pode fazer uma oferta diferenciada para a sua melhor cliente ou pode parar de vender uma coisa que tem pouca procura.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - GERINDO UM NEGÓCIO

Missão do módulo:

Lembram-se do empreendimento que vocês decidiram criar no módulo anterior?

Pensando nele, agora é a hora de organizar a gestão! Inspiradas no exemplo desta aula, criem as regrinhas de como vocês vão cuidar do dinheiro do seu negócio.

Agora vamos nos despedir do tema finanças e gestão para dar boas vindas a outros temas que vão ajudar o empreendimento de vocês!

Até a próxima!

