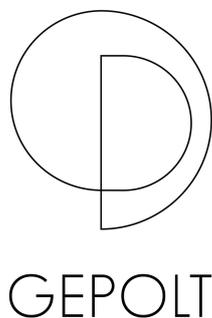


JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3

AULA 1 CRIANDO UM NEGÓCIO



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

Bem-vindas ao Módulo 3!

No último módulo falamos um pouco sobre endividamento e mentalidade de poupança.

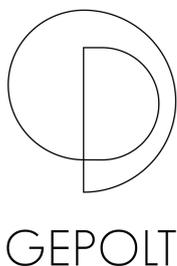
Este módulo, com o tema empreendedorismo e renda extra, será dividido em duas partes: criar e gerir.

Hoje vamos trabalhar como **criar um negócio** usando o exemplo do nosso projeto de empreendedorismo do ano passado, a produção artesanal de sabonetes aqui na comunidade Estrutural.

Os princípios que vamos utilizar aqui também funcionam para negócios individuais. Mas acreditamos que a união faz a força e que podemos chegar mais longe e mais rápido coletivamente.

Bom, vamos lá!

No último módulo entendemos que poupar é possível, mas ainda é um desafio quanto temos um orçamento tão apertado. E é por isso que as iniciativas para gerar renda extra são tão importantes.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

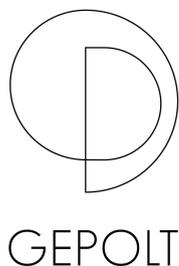
HÁBITO DE POUPAR
(mesmo que pouco)
+
GERAR RENDA EXTRA
= **SUCESSO**

Mas o que é a renda extra?

Pode ser que você tenha um trabalho ou faça alguns bicos. A renda extra é o dinheiro que entra de uma atividade que não precisa ser necessariamente a sua principal, mas que ajuda a complementar a renda.

Muitas pessoas entram no caminho do empreendedorismo justamente pela necessidade de aumentar essa renda da família.

Empreender é unir uma ideia que resolva o problema de outra pessoa ou de um grupo de pessoas e tornar essa ideia um negócio.



JORNADA EMPREENDEDORA

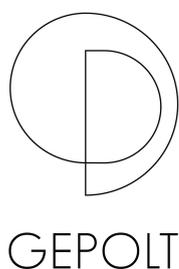
MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

Um exemplo: digamos que vocês tenham a habilidade de fazer doces. Doces fazem parte da vida das pessoas em vários momentos. Vocês podem transformar suas habilidades em um negócio que pode ser vender doces para pessoas individualmente, mas também para festas, fornecer para alguma lojinha ou quiosque.

As possibilidades do que pode ser oferecido e para quem oferecer são muito diversas.

Vocês também podem começar **vendendo a ideia do seu empreendimento** para pessoas **que confiem em vocês** e cobrar pelo menos metade do valor antecipado. Assim, poderão comprar os materiais e executar a ideia. A outra metade é a parte que fica para vocês depois de tirarem esse custo com os insumos e materiais.

Muitas vezes não começamos porque achamos que **SÓ** com um dinheiro inicial é possível. Às vezes a confiança das pessoas em nos pagar primeiro é um recurso tão importante quanto ter um capital inicial próprio (capital é aquele dinheiro para investir em algo que vai gerar mais dinheiro).



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

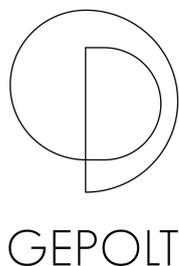
Agora, veja um passo a passo simplificado da criação do negócio.

Passo 1. Decidir o que vai ser o negócio? Que produto ou serviço pode ser oferecido para resolver o problema de outra pessoa?

No nosso projeto escolhemos fazer os sabonetes artesanais. Esse tipo de sabonete ajuda pessoas que não querem usar os produtos industrializados que fazem mal à saúde e ao meio ambiente.

Passo 2. Definir para quem vocês vão vender. Quem é o público mais direcionado para os serviços ou produtos?

Nas vendas dos nossos sabonetes decidimos que o produto seria desenvolvido na comunidade, mas vendido fora dela, para um público que pudesse pagar mais caro pelo produto. E esse público seria de pessoas que valorizam cuidar do meio ambiente e causas sociais. Além disso, familiares e pessoas próximas ao grupo que quisessem divulgar a ideia.



JORNADA EMPREENDEDORA

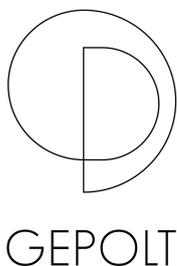
MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

Passo 3. Onde o cliente vai me achar e como vai ser o relacionamento com o cliente?

No nosso negócio de sabonetes o cliente nos encontrava pelo Instagram. Além disso participamos de uma feira e fizemos divulgação boca a boca.

Vocês podem usar a mesma estratégia, nessa época que estamos vivendo quanto mais aproveitarmos a internet, melhor!

Os próximos passos são mais técnicos.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

Passo 5. O que eu preciso para começar?

Para começar a nossa produção o primeiro passo foi entender qual era a “receita” do produto. Hoje, encontramos boa parte das receitas e as quantidades de matérias primas na internet.

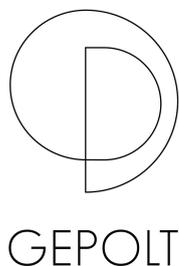
Caso tenha dificuldades, peça ajuda para alguém que saiba usar bem o celular. Assim você pode descobrir muitas ideias interessantes, pesquisando no Google ou no YouTube.

No nosso projeto tivemos a ajuda da Afrogaia Cosméticos para definir as quantidades de materiais e a técnica da produção.

A nossa receita de processo produtivo foi a seguinte:

1. Cortar a barra glicerizada e distribuir no recipiente de maneira que tenha o máximo de superfície de contato com o fundo.
2. Colocar a água para ferver na panela e, quando borbulhar, colocar o recipiente em banho-maria.
3. Quando a glicerina estiver prestes a se liquidificar por completo, adicionar os outros ingredientes e mexer.
4. Enformar e esperar secar (cerca de 2h)

Se for um serviço, vai ser mais simples, pois você já possui a técnica e também pode aperfeiçoar assistindo vídeos gratuitos no YouTube.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

Passo 6. Quanto vai custar e como vou cobrar?

Essa parte é desafiadora, por isso é muito legal ter um grupo para contar.

Para calcular os custos precisamos da lista das matérias primas e os preços delas. E quanto rende esse material. Vamos dar o exemplo da nossa produção.

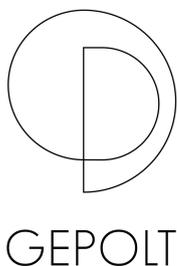
A lista dos insumos que utilizamos para produção do sabonete:

Barra glicerizada vegetal: 1kg custa em média R\$19,90 e rende 16 sabonetes de 62g

Essência/óleo essencial: o preço varia muito de acordo com a planta aromática, mas escolhemos de laranja doce que custou R\$17 cada 10ml; este é um dos mais baratos e rende 13 sabonetes

Óleo/extratos oleosos: custam em média R\$ 6,90 cada 100g; o uso é bem pequeno e rende cerca de 20 a 30

Para encontrar o custo do produto basta dividir o total que gastamos com os materiais pela quantidade que você conseguiu produzir.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

E o preço?

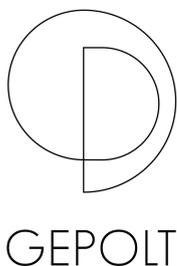
O nosso preço deve cobrir nossos custos, deixar uma sobra para repor o material e um lucro para nós.

Por isso é tão importante registrar tudo que se gasta com material e ter uma ficha com o custo de cada produto. Porque se não, podemos colocar um preço que não cubra isso e estaremos pagando para vender.

Além disso, precisamos lembrar-nos do PÚBLICO para quem decidimos vender.

O custo do nosso sabonete artesanal com a embalagem foi 5,00. Vendendo por 10,00 tiraria o custo do produto e daria para repor. Mas como o produto tinha muito valor, pelo trabalho artesanal e o nosso público tinha mais recursos decidimos vender por 20,00 reais.

Uma dica de ouro é conseguir agregar valor no serviço ou no produto para ele valer mais aos olhos do cliente e vocês poderem ganhar mais lucro no preço de venda.



JORNADA EMPREENDEDORA

MÓDULO 3 - CRIANDO UM NEGÓCIO

Passo 7. Quem pode me ajudar / parcerias

Um último passo na parte de criar o negócio é listar possíveis parcerias que podem ajudar na divulgação e venda do seu serviço ou produto.

No nosso projeto buscamos suporte de amigos e colegas que acreditam na mesma causa.

Missão do módulo:

Coloquem no grupo uma ideia para gerar renda extra que foi pensada pela sua equipe de 5 pessoas. Algo que vocês poderiam fazer juntas e, quem sabe, financiadas pela poupança coletiva criada na missão do módulo anterior.

