



Comportamento Empreendedor

Khin Borges





Sobre mim



- Meu nome é Khin Borges
- Casada, 31 anos
- Formação em Tecnologia de Alimentos e Bacharelado em Ciências e Humanidades
- 9 anos de experiência como assessora de empreendimentos
- Amo ensinar e aprender coisas novas
- Amo desenhar e fazer *lettering* e tocar violão



Quando você tomou a decisão de começar a empreender...

Começou com o que tinha em mãos.
Baixo investimento e foi crescendo aos poucos.

Fez um suuuper planejamento, juntou dinheiro suficiente e então colocou sua ideia em prática?

Mas, e aí, qual é o caminho certo?

Os dois caminhos estão corretos e são possíveis!



O empreendedor na **Abordagem Causal** decide a "pizza" que irá preparar antecipadamente, analisa o cardápio, escolhe uma receita e compra ingredientes de primeira qualidade.



O empreendedor da **Abordagem do Fazer** produz a melhor "pizza" com o que tem na geladeira e com o que pede dos vizinhos, sem buscar a receita mais valorizada ou ir até o mercado.

EFFECTUATION



TEORIA DO FAZER



EFFECTUATION



TEORIA DO FAZER



SARAS SARASVATHY

Especialista em empreendedorismo e Ph.D. em Sistemas de Informação pela Universidade Carnegie Mellon, nos Estados Unidos.

É professora da Universidade de Virgínia Darden School of Business e autora do livro "Effectuation: Elements of Entrepreneurial Expertise."



Teoria do Fazer

Princípios



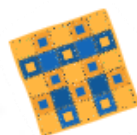
Pássaro na mão



Do limão uma limonada



Aposte o que pode perder



Colcha de retalhos



Piloto no Avião



Teoria do Fazer

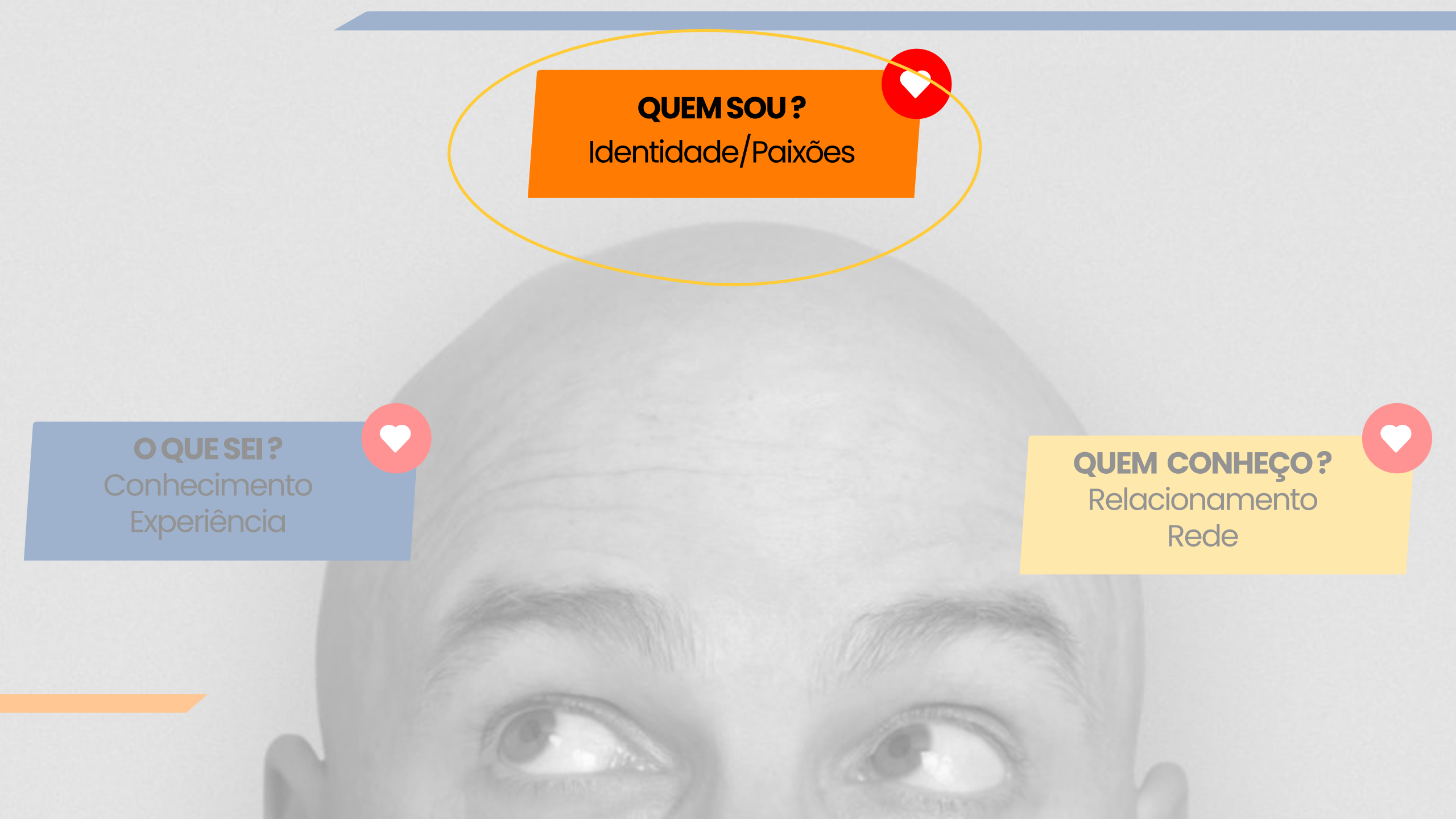
Pássaro na mão



COMECE A PARTIR DAQUILO QUE VOCÊ TEM EM MÃOS...



... Coisas que gosta de fazer, conhece bem ou conhece alguém que faça bem, e a partir da rede de contatos que você possui! Tudo isso investindo o mínimo possível e pegando emprestado o máximo possível.



QUEM SOU?
Identidade/Paixões

O QUE SEI?
Conhecimento
Experiência

QUEM CONHEÇO?
Relacionamento
Rede

Quem sou



Identidade



Sua história, suas características, seus valores e princípios.



Sonhos



Pontos fracos ou fortes

Paixões



O que te inspira



O que te move



O que te emociona e impulsiona



O que vocês gosta muito de fazer

Quem sou



Todos temos habilidades que nos diferenciam uns dos outros. Somos únicos.

Coisas que você faz espontaneamente, que flui de você e que as pessoas reconhecem.

Utilize dessas características, habilidades para introduzir algo único em seu negócio.

Quem sou

Competências
importantes



Quem sou

Competências importantes

Mão na Massa

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, normalmente não tem medo de arregaçar as mangas e partir pra ação.

Consegue fazer muitas coisas ao mesmo tempo e tem a incrível capacidade de utilizar os recursos que tem à disposição para solucionar problemas!



Risco: se concentrar tanto nas tarefas do dia a dia e esquecer de pensar e planejar o futuro. É preciso estar atento(a)!



Quem sou

Competências importantes



Autoconhecimento e autoconfiança

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, gosta de enfrentar desafios e assumir riscos quando necessário. Normalmente não gosta da zona de conforto.

São pessoas que procuram ter mais consciência dos seus pontos fortes e fracos e sabem que são capazes de conseguir o que querem.

Risco: é preciso tomar cuidado para que a autoconfiança não cegue e leve a cometer erros e a dar passos maiores do que as pernas.



Quem sou

Competências importantes



Visão de futuro

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, costuma ter objetivos claros, que deseja alcançar em pouco tempo e também em um futuro mais distante.

Tem clareza dos passos que precisa dar para conseguir alcançá-los, mantendo seu foco.

Risco: esquecer que pra chegar onde se quer, precisa arregaçar as mangas e trabalhar. De nada adianta sonhar e planejar, se não partir para ação!



Quem sou

Competências importantes



Capacidade de correr riscos

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, sabe lidar bem com o risco, fazendo uma análise do quanto estão dispostas a perder ao investir em uma inovação ou iniciativa.

Ter essa capacidade é fundamental para todo(a) e qualquer empreendedor(a) e pode trazer benefícios para o negócio.

Importante!
Ter um equilíbrio entre confiança na intuição e planejamento. Evite tender somente para um desses lados!



Quem sou

Competências importantes



Relacionamento interpessoal

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, provavelmente tem uma capacidade muito grande de lidar com pessoas, resolvendo conflitos e gerenciando situações delicadas.

Além disso, é uma pessoa extrovertida, que tem habilidade para negociar e fazer os olhos das pessoas brilharem com suas ideias!





Quem sou

Competências importantes

Vontade de aprender coisas novas

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, tem a tendência a ser uma pessoa curiosa, que está indo sempre atrás de informações e coisas interessantes para o seu negócio e para sua vida.

Além disso, tem uma consciência grande das coisas que ainda precisa aprender e sabe onde encontrar o que precisa.



Cuidado:

Não focar demais em uma única coisa.

Conhecimentos diferentes podem aflorar mais a sua criatividade.



Quem sou

Competências importantes



Persistência

Se você reconhece essa competência como uma fortaleza, possivelmente tem uma noção clara de para onde está indo e consegue se adaptar a diferentes situações, pensando em soluções diferentes que te ajudam a alcançar seus objetivos

Normalmente não desistem facilmente das coisas e não se deixam influenciar por opiniões negativas dos outros.

Cuidado:
Não se torne teimoso(a)! É importante saber ouvir críticas construtivas e não insistir demais em uma estratégia.



Teoria do Fazer

Do limão uma limonada



ERRAR FAZ PARTE DO EMPREENDER!

Você só vai saber fazendo...

E só vai acertar errando!



Teoria do Fazer

Aposte o que pode perder



Saiba o que pode perder

E se arrisque!

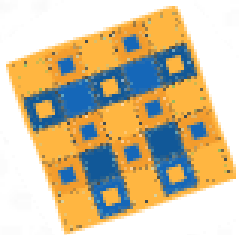


Ariane Santos



A Badu Design surgiu em um momento de muita dificuldade em sua vida.

Com apenas R\$ 30,00, Ariane decidiu comprar material e fazer o que em sua época de faculdade era um hobby, cadernos e agendas estilizados.



Teoria do Fazer

Colcha de retalhos

- Compartilhe suas ideias com outras pessoas
- Faça parcerias
- Abra a mente e seja flexível às oportunidades
- Envolver as pessoas no seu negócio





Teoria do Fazer

Piloto no avião



É impossível prever o futuro e o que ele trará!

SE PLANEJE E ESTEJA ATENTO AO TRAJETO!

- Esteja preparado(a) para mudar de rota se for preciso.
- FOQUE no presente, porque é no presente que você tem controle.
- O inesperado pode acontecer... Assuma o controle das decisões!

Reflita

Que competências empreendedoras preciso desenvolver?



Pássaro na mão

Quem sou

Competências importantes

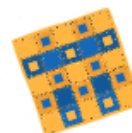
Mão na massa
Autoconhecimento e autoconfiança
Visão de futuro
Capacidade de correr riscos
Vontade de aprender coisas novas
Persistência
Relacionamento Interpessoal



Do limão uma limonada



Aposte o que pode perder



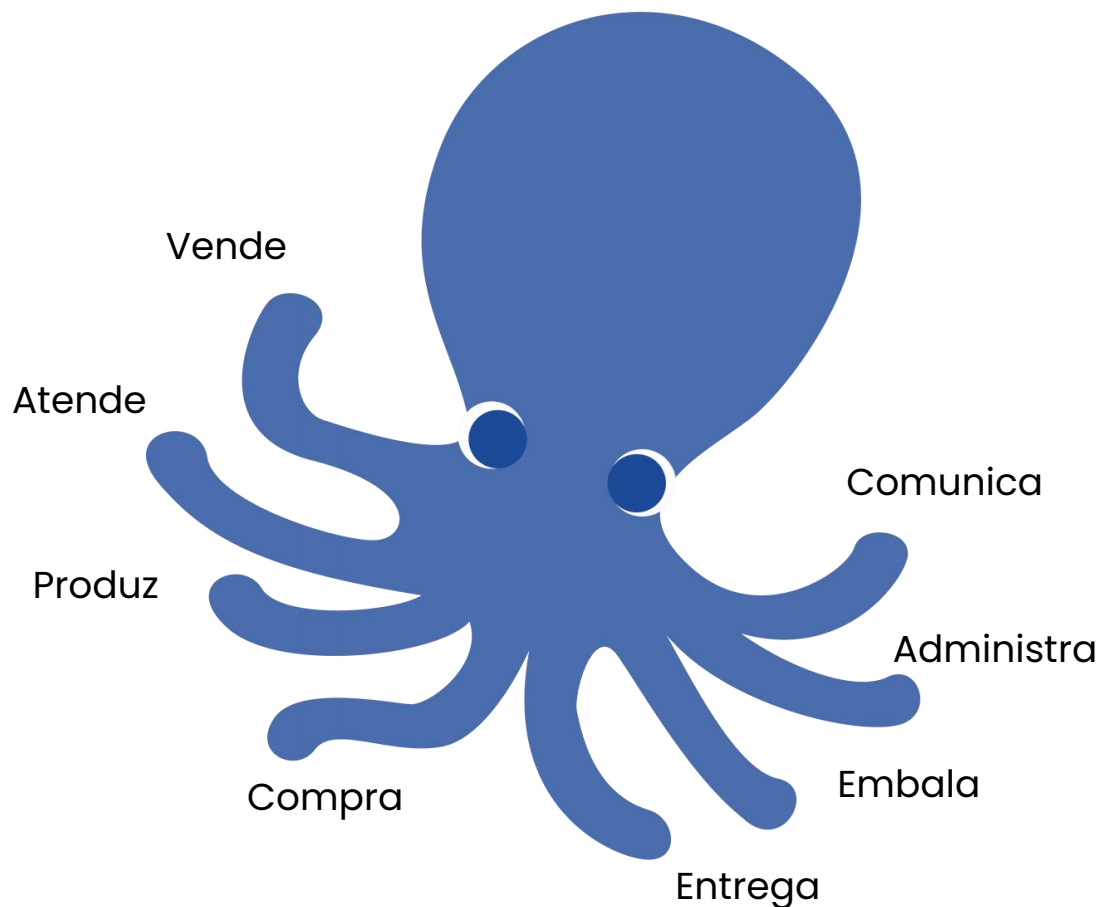
Colcha de retalhos



Piloto no Avião

Se cuide!

Autocuidado e gestão do tempo

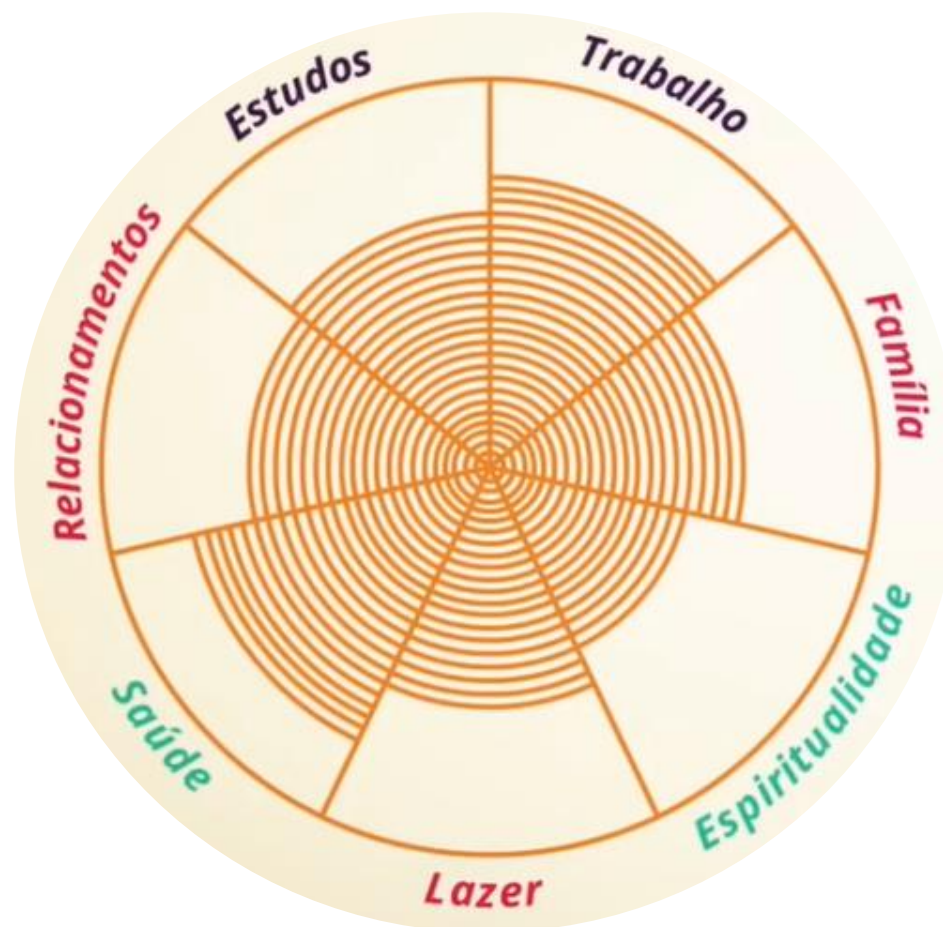


**E o tempo
para você,
como fica?**



Autocuidado e gestão do tempo

no
á a
rod
vida





Julles

Vencedor do Prêmio
Academia Assaí Bons
Negócios de 2018
(Ponto de venda)

**Valorize
sua jornada**





Abrace sua história

Francislene

Vencedora do Prêmio Academia Assaí de 2018
(Ambulante)

Meu nome é Francislene,
e sou lá do Ceará.



A woman with dark hair, wearing a pink hairnet and a pink apron over a white t-shirt, stands behind a white countertop in a kitchen. She is smiling at the camera. On the counter in front of her are two pink plastic bowls. The background features a large window with horizontal blinds, through which some greenery and a building are visible. To the left, a gas stove is partially visible. On the right, there is a dark-colored oven or range hood. The overall lighting is bright and even.

Meu nome é Francislene,
e sou lá do Ceará.

Eliane Simionatto

Vencendo a timidez e o medo de vender



- Acredite e confie na solução que você quer vender
- Descubra seus pontos fortes e se apoie neles
- Evite se comparar demais aos seus colegas
- Identifique seus gatilhos
- Prepare sua argumentação antes de encontrar com o cliente
- Opte por uma abordagem mais simples
- Converse com o seu espelho

Refleta sobre QUEM VOCÊ É.
A partir do que você viu na live e seguindo o roteiro de perguntas do card no WhatsApp, faça uma reflexão sobre sua história, características, paixões, pontos fortes e coisas que as pessoas identificam em você.



Empreender a partir de quem você é

"QUEM SOU?"
Difícilmente somos convidados a fazer esta pergunta a nós mesmos. Ela se refere a identidade de cada um de nós: nossa história, o que gostamos de fazer, nossos valores e por aí vai, tudo o que tem a ver com o quem somos.

Quem você é? Aqui vão algumas perguntas que podem te ajudar a refletir:

- Quais são suas características?
- Que coisas você gosta muito de fazer?
- Quais são os comportamentos que normalmente as pessoas percebem em você?
- Quais os seus gostos pessoais? E as suas paixões?
- Quais são seus pontos fortes e os seus pontos fracos?

Prêmio ACADEMIA ASSAI 2022

aliança empreendedora

ACADEMIA ASSAI BONS NEGÓCIOS

INSTITUTO ASSAI

ASSAI

card enviado no WhatsApp

Após a reflexão, responda:

- 1) Você consegue identificar seus diferenciais como empreendedor em seu negócio? O que você identifica que já fez ou que pode ser feito?**
- 2) A partir de hoje, qual(is) competência(s) deseja desenvolver em você e o que vai fazer para isso?**

... Obrigada! ...