

GUIA PARA ESTUDANTES



Iniciando o seu projeto de
empreendedorismo

@DREAMSHAPER

Instruções antes de acessar a ferramenta



Para que este tutorial seja eficaz, é fundamental que você já tenha criado seu projeto. Recomendamos que você consulte o tutorial "Como criar seu projeto".



SEDUC - ENSINO MÉDIO - EMPREENDEDORISMO - 2025N

Dashboard

Os Meus Projetos




Filtrar   Mais Recentes 

0% Escola Padre Alfredo Osório - 3ª série C Padaria Pet


Empreendedorismo 3ª série - 2025 - N 14 1

Editado a 3 de fev. de 2025, 15:12

Após a criação do seu projeto, você poderá dar início às atividades sugeridas em sua trilha de aprendizagem. Para isso, clique no nome do seu projeto.




SEDUC - ENSINO MÉDIO - EMPREENDEDORISMO - 2025N



0%
concluído

A seguir...
Apresentação do componente curricular



Você será direcionado à tela de Resultados do Projeto, onde deverá clicar em "Começar".

Apresentação do componente curricular



Atitudes Empreendedoras

Olá! É com muita alegria que damos início a essa jornada de aprendizado e descobertas no componente curricular **Empreendedorismo**. Aqui, vamos explorar juntos o mundo das ideias inovadoras, aprender a transformar sonhos em projetos e entender como o empreendedorismo pode abrir portas para o futuro.

No universo do empreendedorismo, escolher entre **comércio** e **serviço** é uma das primeiras decisões importantes. Empreender no comércio significa lidar com a venda de produtos, sejam eles fabricados por vocês ou adquiridos de fornecedores. Por outro lado, empreender em serviços envolve oferecer algo intangível, como consultoria, reparos, aulas, ou até mesmo atividades criativas, como fotografia ou design.

Para ajudar a compreender melhor as diferenças, aqui estão alguns pontos importantes:



+ Comércio

Foco na gestão de estoque e na apresentação dos produtos.
Importância de manter uma boa relação com fornecedores.
Oferta de produtos alinhados às necessidades do cliente, considerando logística e preços competitivos.



+ Serviço

Prioridade na qualidade da experiência entregue ao cliente.
Construção de uma boa reputação como elemento-chave.
Satisfação do cliente e indicações/ divulgações como fatores fundamentais.

Embora diferentes, ambos os tipos de negócio exigem pesquisa de mercado, identificação do público-alvo e clareza sobre como atender às necessidades dos clientes de forma única.

Para fazer a sua escolha, vejam os temas disponíveis para cada opção:

Comércio

1. Alimentação →
2. Comércio de bens essenciais →
3. Produtos para animais →

Serviço

1. Saúde e bem-estar →
2. Consultoria Financeira →
3. Decoração e Arquitetura →

Ao acessar a trilha, você encontrará conteúdos que orientarão sua aprendizagem.
Este é o caminho para acessar informações sobre empreendedorismo.

Selecione os riscos mais críticos e desenvolvam um plano de mitigação para cada um, detalhando as ações que podem ser tomadas para reduzir a probabilidade de ocorrência ou minimizar os impactos caso se concretizem. Estruturem esses planos de forma clara e objetiva em um documento de texto (PDF) e enviem-no no campo a seguir.

Agora, assinalem a opção que apresenta o tipo de projeto empreendedor e o tema que querem desenvolver.

- ☒ Comércio - Alimentação
- ☒ Comércio - Comércio de bens essenciais
- ☒ Comércio - Produtos para animais
- ☐ Serviço - Saúde e bem-estar
- ☒ Serviço - Consultoria financeira
- ☒ Serviço - Decoração e arquitetura

Adicionar risco

Descrição do risco

Probabilidade de ocorrer (Alta, Média ou Baixa)

Impacto no negócio caso o risco se concretize (Alto, Médio ou Baixo)

Cancelar

Adicionar

Durante a trilha, você encontrará diversas atividades que exigem suas respostas, bem como o compartilhamento de documentos e pesquisas. É fundamental que você participe ativamente, respondendo, para que possa avançar nas atividades subsequentes.



O que nós aprendemos hoje?

Descobrimos a importância do Modelo de Negócios, ao executar as seguintes ações:

- Indicamos para quem o negócio está voltado, definindo com clareza o público-alvo.
- Estabelecemos uma proposta de valor adequada para o público-alvo.
- Mapeamos como as receitas serão geradas para o negócio, analisando se essas fontes são financeiramente sustentáveis.
- Mapeamos os recursos-chave e atividades-chave de forma articulada com a proposta de valor.
- Indicamos as funções que os parceiros vão desempenhar.
- Mapeamos as fontes de custo.


[Seguinte](#)

Ao finalizar as atividades listadas na página, você pode prosseguir para a próxima página clicando em [Seguinte](#) ou em [Terminar](#) se for a última atividade da etapa.

GUIA PARA ESTUDANTES



Como criar o seu projeto

@DREAMSHAPER