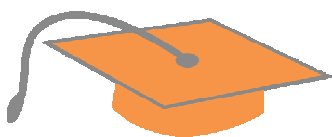




Empreendedorismo
na prática

NEGÓCIOS ENCERRADOS





Ensino Secundário / Profissional

	Breve descrição A atividade pretende refletir e analisar os negócios realizados pelos grupos. Numa primeira fase, os alunos irão contar a sua vivência, abordando diversos aspetos e numa segunda fase far-se-á o levantamento financeiro dos números do negócio (investimento, vendas e lucro).
	Competências a desenvolver Capacidade de análise e avaliação de situações, Capacidade de comunicação, Capacidade de expressão, Capacidade de reflexão, Compreensão de conceitos financeiros
	Duração 70 minutos
	Complexidade ● ● ● ● ●

Direitos de Autor

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste guião pode ser reproduzida ou utilizada para fins comerciais, por qualquer modo ou por qualquer meio – eletrónico, mecânico (incluindo fotocópia), de gravação ou qualquer outra forma copiada – sem autorização prévia, por escrito, do Editor.

É concedida permissão aos participantes do Projeto *Empreendedorismo nas Escolas da CIM do Ave* (ano letivo 2014/2015) para reproduzirem páginas deste guião apenas para fins não comerciais.

Qualquer solicitação para fotocópia, gravação, transmissão e/ou reprodução de qualquer parte deste trabalho deve ser dirigida por escrito à GesEntrepreneur – Empreendedorismo Sustentável, Lda. (Rua 7 de Junho de 1759, Nº 1, Lagoal, 2760-110 Caxias).

GUIA DA ATIVIDADE



MATERIAL:

- Nenhum



OBJETIVOS:

- ▶ Conhecer a forma como cada grupo vivenciou a experiência de implementar um negócio.
- ▶ Analisar os aspetos financeiros do negócio realizado na atividade “Empreendedor por um dia”.
- ▶ Perceber se o negócio foi bem-sucedido no que diz respeito ao lucro obtido face ao investimento realizado e aos custos incorridos.



PREPARAÇÃO:

- ▶ Recorde os negócios implementados pelos alunos na atividade “Empreendedor por um dia”, para poder contribuir para a análise dos mesmos.
- ▶ Desenhe a seguinte tabela no quadro (a tabela deverá ter tantas linhas quanto o número de negócios existentes na turma):

NEGÓCIO	INVESTIMENTO	VENDAS	LUCRO
TOTAL			



IMPLEMENTAÇÃO:

- Agora que os negócios desenvolvidos estão encerrados, é tempo de refletir sobre os mesmos, tentando perceber os aspetos que levaram ao sucesso ou insucesso destes.

Neste sentido, peça a cada grupo para partilhar em cerca de 5 minutos a experiência que tiveram (é importante que todos os elementos do grupo falem).

Podem falar de vários aspetos, desde a escolha e preparação do negócio até à própria implementação, podendo partilhar sentimentos, medos e receios, curiosidades, momentos caricatos e engraçados, funcionamento do grupo, entre outros. Em suma, cada grupo deve contar a sua história de negócio.

Além disso, cada grupo deve preencher uma linha da tabela presente no quadro, indicando:

- O nome do negócio
 - O montante do investimento realizado
 - O montante obtido com as vendas
 - O lucro obtido (VENDAS – INVESTIMENTO)
- ▶ Contabilize a duração de cada apresentação, não deixando que os alunos se estendam muito no tempo, como poderá acontecer a alguns grupos mais entusiasmados.
- ▶ No final de todas as apresentações, conclua o preenchimento da tabela, somando:
- O total do investimento da turma
 - O total do montante das vendas da turma
 - O total do lucro obtido na turma
- ▶ Peça aos alunos para tecerem alguns comentários sobre os negócios realizados, recordando as histórias de cada grupo e observando a tabela presente no quadro.

Assim, se algum grupo obteve prejuízo (o montante das vendas não foi suficiente para cobrir o investimento realizado), tente perceber, em conjunto com os alunos, porque é que esse negócio não terá funcionado.

Algumas das hipóteses para que tal tenha acontecido são:

- Local mal escolhido
- Produto inadequado
- Quantidade de produto exagerada
- Muita variedade de produtos
- Produto pouco trabalhado / preparado
- Inexistência de publicidade / divulgação do negócio
- Apresentação do negócio pouco atrativa

Se, pelo contrário, um grupo conseguiu obter uma quantia de lucro bastante elevada, procure perceber qual o principal motivo.

De seguida apresentam-se algumas opções para esta situação:

- Produto / serviço inovador
- Local bem escolhido
- Muita quantidade de produto
- Adequada publicidade e divulgação do produto / negócio
- Perfil empreendedor dos elementos do grupo para abordarem o cliente

- ▶ Pergunte aos alunos o que fizeram com o dinheiro que conseguiram ganhar e se o destino do mesmo foi decidido antes ou depois de o terem ganho.



INSTRUÇÕES PARA REFLEXÃO:

- ▶ Faça uma análise global da atividade, podendo referir algumas das sugestões que se seguem:
 - Aspectos interessantes que observou durante a atividade prática, como por exemplo: apresentação do produto, apresentação da banca, apresentação dos elementos do grupo, abordagem ao cliente, estratégias de venda, publicidade, promoções/ofertas, preços, local escolhido, entre outros;
 - Casos que mais lhe chamaram à atenção, como por exemplo grupos que investiram pouco e lucraram muito;
 - Análise global da tabela, concluindo se a maioria dos grupos obteve lucro ou prejuízo ao realizar esta atividade, apontando os principais motivos para essa situação.
- ▶ Pergunte aos alunos o que fariam de diferente se voltassem a repetir esta experiência de implementar um mini-negócio.
- ▶ Pergunte-lhes o que aprenderam com esta atividade, a dois níveis: o que aprenderam sobre si mesmos e o que aprenderam sobre negócios.
- ▶ Por fim, questione os alunos sobre quais os aspetos que se deve ter em atenção quando se monta um negócio real, partindo das conclusões que tiraram dos seus mini-negócios.

Algumas das conclusões que podem referir são: apresentação e qualidade do produto, preço dos produtos, competências dos elementos da equipa, localização, definição do público-alvo, concorrência, entre outros.



NOTAS:

- ▶ Quando os alunos estiverem a contar as suas histórias, deixe que o façam da forma que entenderem, sendo eles a decidir que aspetos consideram interessantes partilhar com a turma.
- ▶ No caso de ter grupos mais introvertidos, que estejam com dificuldades em encontrar aspetos para contar à turma, procure ajudá-los, sugerindo alguns tópicos. A lista que se segue apresenta algumas ideias para poder auxiliar os grupos:
 - Descrição do negócio, referindo em concreto os produtos à venda ou os serviços prestados;
 - Razão de escolha da ideia de negócio;
 - Tarefas desempenhados por cada elemento do grupo (na preparação e na implementação do negócio);
 - Razões pelas quais acham que o negócio correu bem/mal;
 - Dificuldades sentidas;

- Descrição da primeira venda efetuada;
 - Melhor cliente;
 - Situações engraçadas / caricatas;
 - Reação aos “nãos” dos clientes;
 - Concorrência dos colegas;
 - ...
- ▶ No final da atividade poderá projetar as fotografias tiradas aos negócios da turma (caso existam e se as tiver disponíveis).