

YALI ENTREPRENEURS

CADERNO DE

TRABALHO UM:

Descobrir o empresário dentro de si



Create. Innovate. Prosper.

YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



O QUE É A YALIENTREPRENEURS?

A YALIENTREPRENEURS é uma iniciativa para o ajudar a transformar a sua ideia num negócio. Após concluir cada um dos três cadernos de trabalho da YALIENTREPRENEURS, estará apto a identificar as competências, interesses e grandes ideias de que precisa para tornar o seu negócio numa realidade. Passará pelo processo de planeamento do seu negócio — explorando as principais secções de que cada negócio precisa para nascer e crescer. Também precisa de aperfeiçoar o seu plano de negócio para o ajudar a apresentar a sua ideia a potenciais investidores, parceiros e outros interessados.

YALIENTREPRENEURS- CADERNO DE TRABALHO UM | DESCOBRIR O EMPRESÁRIO DENTRO DE SI

Bem-vindo ao Caderno de Trabalho Um da YALIENTREPRENEURS | Descobrir o Empresário dentro de si. Neste manual, descobrirá recursos e informações que o ajudarão a criar oportunidades económicas de sucesso para si e a sua comunidade. Este manual visa ajudá-lo a descobrir o empresário dentro de si, identificando soluções, competências e interesses que valem a pena. Está pronto?

DESCOBRIR O EMPRESÁRIO DENTRO DE SI

Muita gente pensa que os empresários nascem assim, não se fazem. Não acredite nisso! Não é preciso nascer com um espírito empresarial para se ter um negócio bem-sucedido. Pode adquirir os conhecimentos e competências para transformar a sua ideia num negócio que sustente a sua família. Os seguintes passos vão ajudá-lo a adquirir a mentalidade e competências necessárias para tornar numa realidade a sua ideia de negócio.

1. Escolhesse uma competência ou interesse que gostaria de usar para criar oportunidades económicas na sua comunidade. Indique quatro das suas competências ou interesses que valham a pena explorar. (Ex. Agricultura e Culinária)

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

2. Indique quatro desafios da sua comunidade que gostaria de esolver. (Ex. Falta de apoio para os agricultores locais.)

- a. _____
- b. _____
- c. _____
- d. _____

Como é que pode tirar proveito destas competências e interesses para oferecer uma solução para um desafio que identificou na sua comunidade?

- a. A minha ideia de negócios, usando _____ (sua competência/
interesse), para resolver _____ (desafio mais
importante que identificou) é _____. (sua ideia de
negócio)
- b. A minha ideia de negócios, usando _____ (sua competência/
interesse), para resolver _____ (desafio mais
importante que identificou) é _____. (sua ideia de
negócio)
- c. A minha ideia de negócios, usando _____ (sua competência/
interesse), para resolver _____ (desafio mais
importante que identificou) é _____. (sua ideia de
negócio)
- d. A minha ideia de negócios, usando _____ (sua competência/
interesse), para resolver _____ (desafio mais
importante que identificou) é _____. (sua ideia de
negócio)

3. Destas quatro ideias, qual é a que o atrai mais? Porquê?

PRÓXIMOS PASSO:

Agora que já se concentrou nas suas competências, interesses e potenciais ideias que valem a pena tentar concretizar, há cinco perguntas que todos os empresários se devem fazer a si próprios antes de comprometerem com uma ideia e concretizar esse negócio.

DICA:

Ao ler estas perguntas se vir que não sabe a resposta para todas, não se preocupe. Tome algum tempo para investigar e reflectir. Estas perguntas destinam-se a prepará-lo para a segunda fase da YALIEntrepreneurs, que se concentra apenas em usar uma das suas ideias de negócio e criar um plano empresarial estratégico.

1. Que problema está a resolver?

É importante poder responder a esta pergunta com confiança. A sua capacidade comercial para solucionar um desafio ou para oferecer um serviço é o que vai determinar o valor do seu negócio.

O meu negócio é uma solução para...

2. Que fundos ou recursos são impreteríveis para começar o seu negócio?

Por exemplo, se o seu sonho é abrir uma loja que venda o seu famoso arroz jollof, vai precisar de muito dinheiro de entrada, especialmente se o conceito não foi testado. Em vez disso, talvez seja melhor vender o seu arroz jollof em mercados ou servi-lo em eventos locais. Deve conceber um plano inicial que use o mínimo de fundos possível, ao mesmo tempo que pensa no que é absolutamente necessário para começar, não o que seria ideal ter no banco. O valor necessário para começar pode ser inferior ao que você pensa!

É absolutamente necessário...

3. Quem são os seus maiores concorrentes?

É difícil jogar um jogo quando não conhece os jogadores! Uma simples busca no Google ou um pequeno grupo de discussão com amigos pode ajudá-lo a saber quem é que está a fazer o mesmo que você, mas lembre-se que, não é pelo facto de alguém já estar a vender jollof no mercado que você também não o possa fazer. O truque é saber o que é que a concorrência está a fazer e fazer melhor!

Os meus maiores concorrentes são...

4. O que é que o diferencia da concorrência?

Determine o que é o seu “molho especial” ou o que dá à sua ideia de negócio uma vantagem competitiva, porque isso dar-lhe-á uma vantagem enquanto trabalha para conquistar sustentabilidade e longevidade. Mark Cuban, um dos participantes no programa da televisão americana Shark Tank, define o “molho especial” como o que faz a sua empresa se destacar das outras. Lembre-se, o seu molho especial pode ser onde o seu produto é feito, como é feito ou até onde o obtém. Por exemplo, se os ingredientes do seu famoso arroz jollof são de proveniência local de alunos de agronegócio, isso pode ser um incentivo adicional para os seus clientes uma vez que o seu dinheiro também está a apoiar alunos.

Uma coisa que me diferencia dos meus concorrentes é...

5. Que recursos tem para começar agora?

Não perca tempo a pensar no que não tem — em vez disso, avalie o que tem e como o pode utilizar a seu favor. Faça uma lista de tudo o que o poderia ajudar nesta jornada: pessoas que conhece, recursos financeiros que tem ou pode obter e competências que pode adquirir facilmente. Ficará surpreendido com os recursos que tem!

Estes são os cinco recursos que tenho ao meu dispor para começar o meu negócio agora:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

PRÓXIMOS PASSO:

É a altura de criar objectivos SMART (da sigla em inglês) para a sua ideia de negócio que o ajudarão a prosperar. Siga o quadro abaixo para criar os seus objectivos SMART que o vão ajudar a ser um empresário de sucesso.

SUGESTÃO:

A **SMART** goal is defined as a goal that's:

- **ESPECÍFICO:** Defina os seus objectivos em detalhe. Um objectivo vago é difícil de concretizar!
- **MENSURÁVEL:** Identifique as métricas que vai usar para determinar se está a concretizar os seus objectivos.
- **ALCANÇÁVEL:** Certifique-se que o seu objectivo é realisticamente alcançável. Acabar com a pobreza pode não ser possível por si só mas criar oportunidades de emprego para jovens desprivilegiados na sua comunidade pode ser.
- **RELEVANTE:** Os seus objectivos devem alinhar-se com a orientação que quer para o seu negócio e, se aplicável, com as necessidades da sua comunidade.
- **TEMPORAL:** Ter um prazo definido para os seus objectivos mais importantes ajuda a sua motivação.

Enquanto escreve os seus objectivos, teste-os — são específicos, mensuráveis, alcançáveis, relevantes e temporais? Se sim, sabe que o seu objectivo é viável.

DEFINA OS SEUS OBJECTIVOS A LONGO PRAZO

Os objectivos comerciais a longo prazo são os maiores que definiu para si próprio como abrir uma loja, beneficiar do acordo comercial da AGOA e exportar os seus produtos para os EUA ou dar trabalho a cinco funcionários. Quando estabelece os seus objectivos, é importante definir como é que vai avaliar o sucesso. Por exemplo, se o seu objectivo é abrir uma loja para vender arroz jollof, uma métrica relevante seria se o negócio ainda está aberto ao fim de um ano.

DEFINA OS SEUS OBJECTIVOS A CURTO PRAZO

Os objectivos a curto prazo mantêm-no no caminho certo para cumprir os objectivos a longo prazo. Se o seu objectivo a longo prazo é abrir uma loja, os seus objectivos a curto prazo poderão ser realizar um estudo de mercado, fazer um plano de negócios, encontrar-se com um mentor, etc.

Com base nos resultados dos objectivos a curto prazo, poderá ter de reavaliar os seus objectivos a longo prazo. Pode acontecer que, ao desenvolver o seu plano de negócio,

descubra que o custo de abrir uma loja é maior do que esperava. Isto poderá mudar os seus objectivos a longo prazo ou fazer com que tenha de adicionar mais objectivos a curto prazo. À medida que vai realizando cada um dos seus objectivos a curto prazo é muito importante reavaliar os seus objectivos a longo prazo para nada falhar! E lembre-se de que os objectivos a curto prazo não têm de ser tão ambiciosos como os objectivos a longo prazo.

IDENTIFIQUE OS RECURSOS DE QUE NECESSITA PARA REALIZAR OS SEUS OBJECTIVOS

Depois de definir os seus objectivos, faça uma lista dos recursos de que necessita para cumprir cada um dos objectivos. Os recursos podem incluir pesquisa e informação, dinheiro ou apoio financeiro ou ajuda de outros como família, amigos ou membros da comunidade. Ter uma lista do que necessita ajuda-o a saber onde deve procurar ajuda quando dela precisar. Depois de definir os seus objectivos e o que precisa para os concretizar, reveja-os para ter a certeza que não se esquece de nada. A melhor forma de o fazer é escrever tudo.

DEFINA O SEU OBJECTIVO A LONGO PRAZO:

(Ex. Ter uma loja que venda arroz jollof com diferentes infusões culturais e oferecer serviços de catering para eventos locais em Abuja, na Nigéria, até Outubro)

COMO É QUE VAI “MEDIR” O SUCESSO DESTES OBJECTIVOS?

(Ex. Avaliarei o sucesso deste objectivo verificando se fui ou não capaz de manter uma loja lucrativa durante pelo menos um ano até Dezembro)

O SEU OBJECTIVO É SMART?

Preencha a tabela para ter a certeza que o seu objectivo é SMART. Ofereça detalhes adicionais para cada categoria. Por exemplo, se o seu objectivo é começar um negócio, pode identificar o tipo de negócio na secção “específica” e listar as suas competências relevantes na secção “alcançável”. Se tiver dificuldades em preencher alguns detalhes, reavale o seu objectivo e pense se há alguns ajustamentos que pode fazer para garantir que o seu objectivo é SMART.

Categoria SMART	Detalhes
<p>Específico</p> <p><i>(Ex. Ter uma loja que venda jollof com diferentes infusões culturais e oferecer serviços de catering)</i></p>	
<p>Mensurável</p> <p><i>(Ex. Obter lucro e ter capacidade para ter a loja durante um ano)</i></p>	
<p>Alcançável</p> <p><i>(Ex. Dinheiro de Crowdsourcing para abrir uma loja. Fazer alguns cursos online sobre negócios da rede YALI)</i></p>	
<p>Realista</p> <p><i>(Ex. Eu faço um jollof muito bom e já obtenho lucro vendendo em igrejas, no mercado e servindo a reunião mensal de senhoras)</i></p>	
<p>Temporal</p> <p><i>(Ex. A loja estará em pleno funcionamento em Outubro)</i></p>	

Quais são os objectivos de curto prazo que o ajudarão a alcançar o seu objectivo de longo prazo? Inclua uma lista de recursos necessários para atingir cada objectivo. Se um tipo de recurso não se aplicar, salte a caixa ou escreva N/A para “não aplicável.”

OBJECTIVO 1	OBJECTIVO 2
Nome do objectivo <i>(Ex: Poupar \$1.000)</i>	
1-2 Frases que descrevem o objectivo <i>(Ex: Poupar para a entrada da loja)</i>	
Recursos necessários: Pessoas <i>(Ex: Encontrar um potencial parceiro disposto a investir metade dos fundos iniciais)</i>	
Recursos necessários: Financeiros <i>(Ex: Poupe 80% dos objectivos de vender no mercado)</i>	
Recursos necessários: Informação ou pesquisa <i>(Ex: Pesquise 2-3 potenciais fontes de capital (empréstimos bancários, investidores, etc))</i>	
Recursos necessários: Outros <i>(Ex: N/A)</i>	
Tempo estimado para conclusão <i>(Ex: 7 meses)</i>	
Progresso <i>(Ex: Fase inicial)</i>	

OBJECTIVO 3**OBJECTIVO 4****Nome do objectivo**

(Ex: Poupar \$1.000)

1-2 Frases que descrevem o objectivo

(Ex: Poupar para a entrada da loja)

Recursos necessários:**Pessoas**

(Ex: Encontrar um potencial parceiro disposto a investir metade dos fundos iniciais)

Recursos necessários:**Financeiros**

(Ex: Poupe 80% dos objectivos de vender no mercado)

Recursos necessários:**Informação ou pesquisa**

(Ex: Pesquise 2-3 potenciais fontes de capital (empréstimos bancários, investidores, etc))

Recursos necessários:**Outros**

(Ex: N/A)

Tempo estimado para conclusão

(Ex: 7 meses)

Progresso

(Ex: Fase inicial)

PRÓXIMOS PASSOS:

Talvez se tenha apercebido que não lhe pedimos que reflectisse na pergunta “Será a altura certa para lançar o meu negócio?” Isso foi intencional. A verdade é que nenhuma altura parece ser a ideal. Todos sabemos que quando se quer muito uma coisa, arranja-se tempo para ela, seja de que maneira for. Começar um negócio não significa que tudo está certo e que confia a 100 por cento nas suas capacidades. Para começar um negócio a sua paixão e entusiasmo têm de se sobrepor aos seus medos e dúvidas.

Parabéns, terminou o Caderno de Trabalho Um! Consulte yali.state.gov/entrepreneurs para os cadernos dois e três! Lembre-se que não está sozinho. Se tem um sonho, pode concretizá-lo! Partilhe as suas experiências nas redes sociais usando a hashtag **#YALIEntrepreneurs!**