

YALI ENTREPRENEURS

CADERNO TRÊS: Apresentar a sua Ideia de Negócio



Create. Innovate. Prosper.

YALI.STATE.GOV/ENTREPRENEURS

#YALIENTREPRENEURS



U.S. DEPARTMENT *of* STATE



O QUE É A YALIENTREPRENEURS?

A YALIENTREPRENEURS é uma iniciativa que o pode ajudar a traduzir a sua ideia de negócio da teoria para a prática. Após completar os três Cadernos YALIENTREPRENEURS, ficará apto a identificar as competências, interesses e ideias abrangentes de que necessita para transformar o seu negócio numa realidade. Irá percorrer o processo de planeamento empresarial e explorar acções-chave de que qualquer negócio necessita para poder ser lançado e crescer. Também irá aperfeiçoar o seu plano de negócios, o que o ajudará a apresentar a sua ideia a potenciais investidores, parceiros e outras partes interessadas.

CADERNO TRÊS YALIENTREPRENEURS | APRESENTAR A SUA IDEIA DE NEGÓCIO

Bem-vindo ao Caderno Três da YALIENTREPRENEURS | Apresentar o Seu Conceito de Negócio, um recurso concebido para o ajudar a comercializar o seu negócio criando a sua própria apresentação! Uma apresentação tem como finalidade informar alguém sobre os objectivos que o seu negócio ou iniciativa empresarial pretendem atingir, normalmente com a finalidade de formar uma parceria ou assegurar um investimento. Pode ser formal ou informal, e pode ser apresentada a diferentes tipos de públicos. Já criou uma apresentação? Não se preocupe; este caderno ajudá-lo-á a melhorar o progresso que já fez e a tornar a sua apresentação mais forte.

Complete as actividades que se encontram neste caderno para o ajudar a dominar a arte de apresentar o seu negócio a potenciais investidores, parceiros, funcionários ou outros. Partilhe a sua experiência nas redes sociais utilizando o hashtag #YALIENTREPRENEURS para que outros membros da Rede YALI saibam que está pronto a pôr a sua criatividade em prática!

SUGESTÃO:

Rever estes recursos da Rede YALI para aprender mais sobre como fazer apresentações antes de completar este caderno:

- Série de Vinhetas de Vídeo da Rede YALI [Aperfeiçoar a Apresentação](#)
- Lição do Curso Online da rede YALI [Apresentar o seu Conceito de Negócio para Investimento](#)

ETAPA UM: CONTAR A SUA HISTÓRIA EMPRESARIAL

A primeira etapa de uma apresentação perfeita começa muito antes de fazer uma apresentação ou mesmo de falar com outra pessoa. Primeiro, deve reflectir sobre os seus objectivos, nomeadamente identificar a sua história e decidir como a vai contar. Esta secção dar-lhe-á orientações sobre como contar a sua história empresarial.

DETERMINAR O QUE TEM PARA DIZER

Antes de poder contar a sua história empresarial, tem de decidir o que quer que as pessoas saibam. As instruções que se seguem ajudá-lo-ão a identificar a informação importante para a sua história. O objectivo deste exercício é responder a cada pergunta tão concisamente quanto possível; portanto, demore o tempo que for preciso e coloque-se a si mesmo o desafio de **limitar as suas respostas a algumas frases por secção.**

QUEM É VOCÊ?

Exemplo: O meu nome é Kofi e sou oriundo de Tema, no Gana. Quando era jovem aprendi a utilizar a agricultura para produzir comida para a minha família e comunidade. Sou agricultor e cozinheiro num restaurante local.

QUAL É O SEU NEGÓCIO?

Exemplo: Kofi's Jollof Infusion é um negócio de restauração e culinária que vende arroz jollof culturalmente rico, produzido com ingredientes cultivados por estudantes de agricultura.

QUANDO É QUE ALGUÉM PRECISARIA DOS SERVIÇOS DA SUA EMPRESA?

Exemplo: Os nossos clientes dirigem-se à Kofi's Jollof Infusion quando procuram um fornecedor de restauração de preço acessível para eventos de pequena ou média dimensão. Também vendemos o nosso jollof no mercado durante a semana.

ONDE É QUE AS PESSOAS SE DIRIGEM PARA ENCONTRAR O VOSSO NEGÓCIO?

Exemplo: Podemos ser contactados directamente via WhatsApp, no mercado ou por informação de boca a boca. Temos sido assunto de agências noticiosas locais, que nos deram o prémio do melhor jollof da região pelo quarto ano consecutivo.

O QUE TEM O SEU NEGÓCIO QUE O TORNA ESPECIAL?

Exemplo: Kofi's Jollof Infusion não é apenas o melhor arroz jollof de todo o Gana. Os nossos ingredientes são cultivados eticamente e, desse modo, damos apoio a jovens empreendedores agrícolas. O nosso arroz jollof também inclui a diversidade de várias culturas, o que torna as nossas receitas únicas.

COMO É QUE O SEU NEGÓCIO FORNECE OS SEUS BENS/SERVIÇOS?

Exemplo: Kofi's Jollof Infusion adquire 80% de todos os ingredientes directamente de jovens agricultores locais. Vendemos o nosso arroz jollof feito na altura directamente ao cliente e oferecemos serviços de restauração excelentes e eficientes até uma distância de 50 milhas de Tema, no Gana.

DESCREVA A PAIXÃO QUE SENTE PELO SEU NEGÓCIO.

Exemplo: Enquanto crescia, passava imenso tempo a trabalhar no campo com o meu pai e a aprender segredos culinários com a minha mãe. O desafio foi dimensionar a propriedade para poder vender no mercado, e a minha mãe não tinha capacidade de oferecer serviços de restauração em eventos. Kofi's Jollof Infusion resultou do meu amor pela agricultura e pela culinária.

ETAPA DOIS: ESCREVER O SEU “DISCURSO DE ELEVADOR”

Agora que já pensou mais sobre a sua história empresarial, é altura de criar o que pode ser a parte mais importante da sua história: o seu “discurso de elevador”.

Uma apresentação de elevador é um resumo sucinto da sua história. Se as pessoas não se lembrarem de mais nada da sua história para além do “discurso de elevador”, terão, ainda assim, um claro entendimento sobre o seu negócio e a razão pela qual ele merece ser apoiado.

Reflicta sobre as respostas que deu na secção acima, focando-se especificamente naquilo que diferencia o seu negócio de outros. Se encontrasse um potencial investidor e tivesse apenas 30 segundos para lhe explicar o que é o seu negócio e por que é importante, o que diria? Esse é o seu “discurso de elevador”!

LEMBRE-SE DE QUE AS MELHORES APRESENTAÇÕES DE ELEVADOR:

- **São claras e concisas.** Não utilize mais do que uma ou duas frases.
- **Diferencie o seu negócio de outros.** Inspire-se nas caixas designadas “Porque é que o seu negócio é especial?” e “Qual é o seu negócio?”.
- **Dê detalhes sobre a importância do seu negócio.** Inspire-se na caixa designada “Descreva a sua paixão pelo seu negócio.” Explique como é que o seu negócio pode ajudar outros.

Chegou a sua vez! Escreva a sua apresentação de elevador utilizando as linhas em baixo:

Parabéns por ter escrito a sua primeira apresentação de elevador! O que escreveu acima deve explicar claramente o que é o seu negócio e por que razão é importante. Este “discurso de elevador” é a história que vai contar para vender a sua ideia a potenciais investidores. Na próxima secção, aprenda como pode apresentar a sua ideia da melhor forma!

ETAPA TRÊS: MELHORAR A CAPACIDADE DE FALAR EM PÚBLICO

Quando tiver compreendido a sua história empresarial e escrito o seu “discurso de elevador”, deve certificar-se de que consegue fazer a apresentação de forma eficaz, e é aqui que a capacidade de falar em público se torna importante. Esta secção ajudá-lo-á a entender como prender a atenção de quem o ouve ao apresentar o seu negócio.

SUGESTÃO:

Aprenda mais sobre como falar em público na lição [A Arte de Falar em Público](#) do curso online da Rede YALI.

UTILIZE TÉCNICAS EFICAZES DE COMUNICAÇÃO VERBAIS E NÃO VERBAIS

Tendo captado a atenção dos seus ouvintes, muito do sucesso de falar em público depende de uma comunicação eficaz verbal e não verbal. A lista que se segue oferece sugestões e técnicas que deve praticar quando discursar. Se, quando discursar, conseguir cumprir todas as sugestões, a sua história terá mais probabilidades de atrair quem o ouve.

COMMUNICAÇÃO VERBAL

<input type="checkbox"/> Evite usar palavras que apenas servem para encher espaço	<p>Se, quando falar, usar interjeições ou palavras para encher, como “ãa” ou “pois”, pode dificultar a compreensão do que está a dizer e os ouvintes podem deixar de lhe prestar atenção.</p> <p>Experimente isto: Quando precisar de se concentrar, faça uma pausa e respire fundo. Uma pausa soa melhor do que “ãa” ou “pois”.</p>
<input type="checkbox"/> Varie o tom da sua voz	<p>Manter o mesmo tom — velocidade, tom e nível de entusiasmo da sua voz— pode ser maçador para quem o ouve e pode ter como resultado que deixem de lhe prestar atenção.</p> <p>Experimente isto: Use o mesmo tipo de voz que usaria se estivesse a falar com o seu pai ou a sua mãe, ou um amigo próximo. Deve mostrar respeito, mas pode entusiasmar-se ao falar do seu negócio.</p>
<input type="checkbox"/> Dê ênfase às coisas importantes	<p>Dar ênfase a informação que é importante, como a sua frase memorável, é uma boa forma de garantir que quem o ouve se vai lembrar do que disse quando terminar o discurso.</p> <p>Experimente isto: Quando disser a sua frase memorável, abrande a velocidade do seu discurso e fale com paixão—torne a sua apresentação dramática, e ela terá impacto.</p>

COMMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

<input type="checkbox"/> Mantenha-se de pé e de costas direitas	<p>A postura física é um dos elementos mais importantes quando se fala em público. O cérebro humano tem tendência a interpretar uma má postura como sinal de que o orador não está confiante.</p> <p>Experimente isto: Fale do peito — mantenha-se de pé e de costas direitas e faça de conta que a sua voz vem do peito. Se se curvar para a frente, o seu peito estará na direção do chão e ninguém o vai ouvir. Mantenha-se de pé e de costas direitas, e faça com que as pessoas o ouçam!</p>
<input type="checkbox"/> Mexa as mãos	<p>Ao falar, deve mostrar-se animado — andar ou fazer gestos com as mãos—para atrair a atenção da assistência para o que está a dizer.</p> <p>Experimente isto: Não cruze os braços nem entrelace as mãos. Estes gestos não são convidativos para a sua assistência. Em vez disso, faça gestos com as mãos e os antebraços de modo a abrir-se para as pessoas; assim sentir-se-ão incluídos naquilo que está a dizer.</p>
<input type="checkbox"/> Olhe as pessoas nos olhos	<p>O ideal é que o seu discurso ou apresentação seja sentida como uma conversa individual com cada membro do público. Olhar as pessoas nos olhos pode ajudar a que isto aconteça.</p> <p>Experimente isto: Enquanto fala, passe os olhos pelo público e olhe directamente para os olhos de algumas pessoas. Olhe directamente durante 4 a 5 segundos por pessoa e depois passe a outra.</p>

ETAPA QUATRO: FAZER UM “DISCURSO DE ELEVADOR”

Agora que compreende a sua história e a forma como a deve contar, é altura de praticar o “discurso de elevador” num contexto rápido ou informal. Um “discurso de elevador” pode acontecer em qualquer lugar e qualquer altura, por isso é importante estar sempre preparado.

O seu público para um “discurso de elevador” pode ser um potencial investidor, num café, ou um potencial empregador, num avião. Nestes ambientes informais, é particularmente importante fazer passar a mensagem rapidamente, pois a pessoa a quem se dirige está provavelmente ocupada e não tem tempo a perder.

PRATIQUE! Pratique o seu “discurso de elevador” em frente ao espelho, ou com amigos, família ou colegas. Embora um texto escrito seja útil para exprimir o que quer dizer, nem sempre o terá à sua frente, pelo que deve sentir-se confortável com a sua apresentação e pronto a fazê-la a qualquer momento.

PRÓXIMAS ETAPAS:

Parabéns por ter completado o Caderno Três! Convidamo-lo a visitar a [página YALIEntrepreneurs](#) para aceder a mais cadernos, podcasts, textos de blogue e outras plataformas que incidem sobre como prosseguir com o seu negócio para o próximo nível!