

GUIA DE APLICAÇÃO



BÚSSOLA DO EMPREENDEDOR

O que compõe a Bússola e como ela é medida

A Bússola (e o Formulário de Percepções) está dividida em 3 partes, que avaliam as características e habilidades recomendadas para qualquer empreendedor:

- **Quem sou:** Competências empreendedoras,
- **O que sei:** Conhecimentos gerenciais, e
- **Quem conheço:** Rede de contatos.

Conheça a seguir quais são os pontos que compõe cada uma das áreas e como eles são medidos na Bússola¹.

	O QUE COMPÕE	COMO É MEDIDO
Quem sou	Avalia as competências empreendedoras , através dos princípios do Effectuation: <ul style="list-style-type: none">• Pássaro na mão• Colcha de Retalhos• Perdas Toleráveis• Do limão uma limonada• Piloto no Avião	Os empreendedores vivem uma aventura, na qual assumem o papel de comandantes de um navio, para chegar a uma nova ilha descoberta recentemente. Durante a aventura, acontecem 15 situações diferentes que exigem uma tomada de decisão. Com base nas decisões, as competências são avaliadas dentro dos princípios do Effectuation, gerando o perfil do empreendedor.
O que sei	Avalia os conhecimentos gerenciais dos empreendedores. São eles: <ul style="list-style-type: none">• Gestão financeira• Formação de preço• Gestão do tempo• Inovação• Conhecimento técnico• Formalização• Divulgação• Vendas	São apresentados esses 8 conhecimentos e o empreendedor reflete sobre qual o nível de domínio que possui em relação a ele.
Quem conheço	Avalia a rede de contatos do empreendedor, em relação ao quanto ele aproveita seus contatos e suas redes em favor do seu negócio. Os públicos avaliados são: <ul style="list-style-type: none">• Clientes• Outros empreendedores• Parceiros• Fornecedores• Financiadores• Participação em redes e eventos online e presencial	O empreendedor preenche um termômetro de como é sua relação a cada um desses públicos, de acordo com o público potencial que ele tem na sua rede e o público que ele realmente ativa. E assim diz se sua rede é quente, morna ou fria nessas relações.

¹ O Formulário de Percepções contempla os mesmos componentes que a Bússola, porém se resume em um formulário de autopercepção dos empreendedores mais direto (questionário corrido) e rápido (20min em média).

Instruções iniciais

- É importante que todos os empreendedores que irão participar das capacitações estejam presentes nos primeiro e último encontros da capacitação, quando a Bússola e o Formulário de Percepções são aplicados. Portanto, diga a eles que esses encontros são obrigatórios e que só podem faltar em casos extremamente necessários.
- Caso algum empreendedor falte o encontro, você deverá marcar um encontro-extra com ele para aplicação da Bússola, o mais próximo possível do início da capacitação.
- As informações levantadas com a Bússola não são tratadas individualmente, mas sim no grupo. Deixe isso claro para os empreendedores e incentive-os a todo momento a serem sinceros nas respostas, uma vez que a ferramenta irá auxiliá-los no seu crescimento como empreendedores.
- Depois de aplicar a Bússola e lançar os resultados no formulário comunicado pela coordenação do projeto, a Bússola irá gerar um índice (Índice de Inclusão Empreendedora) que servirá como diagnóstico da turma para te apoiar na preparação dos encontros. Com ele, você pode descobrir quais são os pontos que precisam ser mais ou menos trabalhados na turma que está assessorando. Portanto, não esqueça de pedir esses resultados logo depois do primeiro encontro.

Materiais necessários para a Bússola (um kit por empreendedor)

- Folha de respostas
- Folheto do empreendedor
- Adesivo de cada público (Quem conheço)
- Lápis de cor ou adesivos de bolinha (verdes, amarelas e vermelhas)
- Caneta



Tempo de aplicação

2h²

² * O tempo de aplicação varia bastante conforme o tamanho do grupo/turma e o nível de escolaridade dos empreendedores.

INTRODUÇÃO

Tempo

10 minutos

Recursos Necessários

Sem recurso

Procedimentos

- Inicie a atividade, explicando aos participantes que uma pesquisadora indiana descobriu, após realizar um estudo com os maiores empreendedores dos Estados Unidos, os 3 pontos que fazem com que um empreendedor tenha maiores chances de alcançar o sucesso: suas competências empreendedoras, seus conhecimentos e sua rede de contatos.
- Tendo em vista isso, a Aliança Empreendedora desenvolveu a Bússola, uma ferramenta que permite ao empreendedor e também à organização medir o desenvolvimento dos empreendedores apoiados em relação a essas 3 áreas, que irão refletir no crescimento do negócio e da sua renda.
- A Bússola consiste em 3 atividades que serão realizadas a seguir. Essa ferramenta tem o objetivo, mais do que tudo, de ser uma forma do empreendedor se auto avaliar em relação a essas áreas. Por isso, é fundamental que eles sejam sinceros nas respostas. Reforce que isso não é uma avaliação e que não há resposta certa ou errada.

QUEM SOU

Tempo

40 minutos

Recursos Necessários

- Folha de respostas
- Folheto do Empreendedor
- Canetas

Procedimentos

- Diga aos empreendedores que a primeira atividade está relacionada ao “Quem sou” e que, para que eles possam avaliar suas competências empreendedoras, irão viver uma aventura como comandantes de um navio, enfrentando algumas situações e tomando decisões sobre o que fazer em relação a elas.
- Entregue para cada empreendedor uma cópia do “Uma folha de respostas” e uma caneta.
- Diga que ao longo desta “aventura”, eles irão passar por 15 diferentes situações que precisam ser solucionadas e nas quais deverão escolher entre 3 opções, com base naquilo que eles mesmos fariam se estivessem no lugar do comandante.
- As decisões deverão ser tomadas em 5 segundos (você deverá controlar esse tempo) e os participantes irão assinalar somente UMA alternativa para cada situação. Não poderão deixar nenhuma em branco.
- Para auxiliá-los nesse processo, é importante que eles vivenciem verdadeiramente as situações que estão sendo apresentadas e tomem as decisões com base no que eles realmente fariam no lugar do comandante do navio.

- Lembre ainda aos empreendedores que é fundamental que eles sejam sinceros nas respostas. Não existe uma resposta certa ou errada, mas sim diferentes formas de se agir em determinada situação. Caso não sejam sinceros, estarão enganando eles mesmos.
- Por fim, diga aos empreendedores que você iniciará a leitura da história, e irá segui-la até o fim, dando o tempo de 5 segundos entre cada situação, para que eles possam tomar sua decisão. A ideia é ler a história do início ao fim, sem interrupções. Mas diga que, caso eles não entendam alguma coisa e isso os esteja impedindo de tomar uma decisão, que peçam esclarecimentos para você.
- Inicie a atividade lendo a história até a primeira situação (1), e as 3 opções de resposta (A, B e C). Aguarde 5 segundos e depois, passe para a próxima, e assim sucessivamente até o final da história.

História – “Uma missão no mar”

Agora, vocês vão responder a um questionário que vai fazê-los viajar numa missão de navegação. Vocês serão comandantes de um navio e viverão uma grande aventura, enfrentando várias situações e tendo que tomar decisões em relação a elas.

A história é fictícia, mas é importante que vocês pensem no que realmente fariam se enfrentassem cada uma das situações apresentadas. Olhem para dentro de si mesmos e decidam quais seriam suas escolhas, baseado em quem vocês são na vida real.

Lembrem-se: esta não é uma avaliação e sim uma ferramenta para que vocês se conheçam melhor. Portanto, não há resposta certa e errada, nem padrão de resposta (tudo “a” ou tudo “c”).

Vamos lá?

Hoje pela manhã você recebeu a ligação de um representante do governo, convocando-o para uma missão. Recentemente, o governo descobriu a existência de uma nova ilha no oceano, bem afastada da costa, até hoje nunca visitada. Só é possível chegar lá de barco e repararam em você o potencial de um grande navegador.

Eles querem que você seja comandante desta viagem exploratória, liderando o grupo que, pela primeira vez, irá pisar naquela ilha.

1) Eles te convocam para uma conversa. A primeira pergunta que te fazem é "Quais são suas 2 principais qualidades e seus 2 principais defeitos?" Você tem poucos segundos para pensar e responder. Você pensa quais são agora... (pedir para os empreendedores pensarem em suas qualidades e defeitos nos próximos 5 segundos). Você consegue responder?

- a) Não conseguiu. Ou conseguiu pensar em uma qualidade ou em um defeito.
- b) Conseguiu pensar em um defeito e uma qualidade.
- c) Conseguiu pensar nas 2 qualidades e nos 2 defeitos.

2) A próxima pergunta que eles te fazem é: “Para assumir essa missão, do que você precisa?” Qual a sua resposta?

- a) Uma equipe experiente, que já tenha feito aventuras como esta.
- b) Uma equipe que complemente suas habilidades, que com ou sem experiência esteja disposta a se arriscar com você.

c) Investimento alto para comprar equipamentos de última geração.

3) Após a conversa, o governo diz que você, definitivamente, será comandante do barco, porém diz que não tem todos os recursos disponíveis para a missão e conta com você para consegui-lo. Você pensa que essa é uma oportunidade única na sua vida. O que você fala para eles?

- a) Estou disposto a arriscar tudo, acredito que essa missão não tem como dar errado.
- b) Essa é uma missão arriscada, estou disposto a oferecer meu tempo e meu conhecimento para realizá-la.
- c) Essa missão é arriscada, posso colocar disposição meus recursos que não farão tanta falta caso a missão dê errada.

4) O governo te liga para falar que conseguiu os patrocínios necessários. Você conta para ele o que você fez sobre esse assunto:

- a) Ah eu já tinha falado sobre a missão com várias pessoas diferentes, algumas até estavam dispostas a patrocinar também.
- b) Ah que bom que conseguiram, eu não tinha falado com ninguém ainda sobre a missão.
- c) Bom que já conseguiram, eu tinha falado com alguns amigos e pessoas próximas que ficaram de me indicar outros contatos.

5) Durante esse tempo de espera para o início da missão, você recebe uma ligação dizendo que o governo desistiu de realizá-la e não vai mais se envolver com ela. O que você faz?

- a) Acha que é um sinal, já que era uma missão arriscada e também desiste de realizá-la.
- b) Pensa em formas de adaptá-la para os recursos que você tem disponíveis e diz que irá mesmo assim.
- c) Tenta convencer o governo a voltar atrás e continuar patrocinando a missão que tem um grande potencial de dar certo.

Antes mesmo de você tomar uma atitude o governo volta atrás na decisão e decide manter toda a estrutura e patrocínio para a aventura.

6) Chegou o dia! Você e a tripulação embarcam e iniciam a viagem. Depois de alguns dias em alto-mar, você descobre que um dos tripulantes mexeu nas suas coisas e encontrou seu diário de bordo, onde se anotam as informações a respeito da viagem. O que está escrito nele?

- a) Alguns rabiscos, com uma ideia geral das etapas da aventura e algumas rotas que podem te levar a ilha, além das ações que você tem para fazer.
- b) Pouca coisa. Em um mar como este, o ideal é decidir o rumo com base no que vai acontecendo.
- c) A explicação detalhada do itinerário principal em várias páginas, além de um planejamento diário das atividades rotineiras do barco.

7) Depois de uma semana em alto-mar, vocês enfrentam uma tempestade com ventos muito fortes, que destroem a vela do barco. Vocês ficam à deriva, sem controle do barco, e não tem nada que possam fazer a respeito. O que você faz?

- a) Fica sem ação, pois as coisas saíram completamente do planejado e você precisa de um tempo para saber por onde começar a resolvê-las.
- b) Mantem a calma e decide esperar a tempestade passar para buscar uma solução.
- c) Como você não sabe sair dessa situação, você junta toda a tripulação e começa a pedir e listar ideias do que pode ser feito para tirar vocês dessa situação.

As correntes marítimas estão levando o barco para uma ilha aparentemente deserta. Quando o navio atraca na praia desta ilha, a tripulação desembarca.

8) Já é tarde, o sol está se pondo e você lembra que precisa fazer o levantamento da comida que ainda resta no navio, para planejar as refeições. O que você faz?

- a) Decide usar 30 minutos para fazer um levantamento global e ter uma ideia geral da situação, e somente então ir dormir.
- b) Você chama um dos membros da tripulação e sobe no barco para fazer o levantamento detalhado, mesmo que isso signifique dormir pouco naquela noite.
- c) Prefere ir dormir agora e levantar cedo de manhã, pra fazer isso com mais calma e tendo a luz do dia a seu favor.

9) Quando acorda no dia seguinte, você começa a pensar sobre tudo o que tem acontecido desde que embarcou no navio. Quando na sua vida, você enfrenta situações como essa, qual o principal tipo de pensamento que vem à sua mente?

- a) Mesmo que seja uma situação difícil, sei que tenho o que preciso para sair dessa.
- b) Se pudesse voltar atrás, teria feito as coisas de outra forma.
- c) Me pergunto se vou mesmo conseguir resolver essa situação.

10) Você encontra um dos tripulantes que conta que esteve revendo os mapas e acredita ter localizado a ilha em que vocês estão. Ele diz que há uma ilha próxima e sugere que você e alguns tripulantes peguem um barco a remo e vão até lá para ver se há alguém que possa ajudá-los. Como o mar da região é agitado, você sabe que existe o risco de não conseguirem chegar até esta ilha. O que você decide fazer?

- a) Decide arriscar, pois você tem experiência em navegação e essa pode ser uma das únicas chances de salvação.
- b) Devido aos grandes riscos, você recusa a ideia e prefere que todos fiquem a salvo.
- c) Diz que vai pensar melhor sobre o assunto pra avaliar se vale mesmo a pena.

11) De repente, vários nativos da ilha aparecem no acampamento. A liderança deles se aproxima e diz que pode ajudar você e os tripulantes a voltarem para casa, mas que, em troca, quer que você dê a eles metade da comida que possuem, que poderia alimentá-los por uma semana na ilha. Você e os outros tripulantes decidem aceitar a oferta. O que você pensa depois?

- a) Metade da comida é muita coisa. Talvez teríamos saído sozinhos dessa.

- b) Metade da comida é muita coisa, mas valeu a pena ter dado a eles, pela possibilidade de voltar pra casa.
- c) Teria dado até toda a comida pela possibilidade de voltar pra casa.

Você entrega a comida e eles levam você e a tripulação para sua comunidade no meio da ilha.

12) Chegando na comunidade, você percebe que muitas pessoas vivem ali e fazem muitas coisas diferentes. Como vocês terão que ficar por alguns dias o que você faz?

- a) Aproveita esses dias para descansar e relaxar, afinal a viagem de volta pode te exigir muito.
- b) Se voluntaria para ajudar no concerto do barco, assim da próxima vez já irá saber o que fazer.
- c) Decide conversar com várias pessoas da tribo, trocar experiências, compartilhar seus conhecimentos e aprender sobre a cultura e a forma de vida deles dentro da ilha, afinal isso pode ser fundamental para você um dia.

Conforme prometido, os nativos ajudam no concerto do barco. Vocês se despedem de todos e tomam o rumo de volta para casa. Apesar de não ter alcançado seu objetivo, sua aventura ficou conhecida no mundo todo e todos o admiram por ter trazido a tripulação de volta a salvo.

13) O governador o convida para um jantar em sua casa, durante o jantar um dos convidados se aproxima de você e pergunta: "Como você se sente tendo fracassado nessa missão?" Qual a sua resposta?

- a) Não acho que foi um fracasso, afinal voltamos todos bem para casa.
- b) Não acho que foi um fracasso, essa missão me ensinou muito e me sinto bem mais preparado para continuar fazendo missões como essa.
- c) Não acho que foi um fracasso, mas foi uma experiência muito ruim e a lição foi aprendida, nunca mais quero me envolver em missões como essa.

14) Ainda no jantar, alguns convidados querem conhecê-lo pessoalmente e saber mais da sua história. Como você reagiria?

- a) Conversa com as pessoas que falam com você e conta das principais dificuldades enfrentadas, e escuta também as opiniões e sugestões delas para ter um outro ponto de vista em caso de outras missões.
- b) Conversa com as pessoas que vem falar com você e compartilha seus principais aprendizados, caso alguém queira fazer algo parecido é importante conhecer isso.
- c) Aproveita o jantar e fala com o maior número de pessoas possíveis, pede dicas, sugestões, contatos, pois você continua com o objetivo de concretizar essa missão e vai precisar de novos parceiros.

15) Chegando em casa depois do jantar, você deita na cama e pensa sobre tudo o que aconteceu desde aquela primeira ligação que recebeu do governo. Qual conclusão você chega?

- a) Que você está pronto para uma nova missão. Pois ela te ensinou muito, você agora está com mais conhecimento, novos contatos, inclusive até alguns patrocinadores.
- b) Que você é realmente um ótimo navegador, porém missões de exploração não são para você e você prefere navegar por locais conhecidos.

c) Que foi uma grande aventura, você aprendeu muito, mas precisaria de mais tempo para saber se toparia ou não participar novamente de uma missão como essa.

Fechamento

E assim fechamos esse capítulo. Ser empreendedor e gerenciar um negócio também é ser aventureiro. Muito mais do que os tesouros no fim da viagem, o que importa realmente é quem você é.

- Entregue para cada participante uma cópia da “Folha de respostas”.
- Peça que eles coloquem seu nome completo.
- Diga que nestas folhas, eles irão descobrir a pontuação de cada um dos 5 princípios do Effectuation, teoria que falamos no início e que foram avaliadas ao longo da “aventura”.
- Diga que a Saras fala que esses princípios são fundamentais para um empreendedor tocar o seu negócio, desde o início, e que cada princípio tem a ver com competências empreendedoras que cada um apresenta. E que eles saberão um pouco mais de cada um deles depois de fazerem essa parte.
- Passe as seguintes instruções:
 - Cada princípio é avaliado por meio de 3 situações.
 - Eles irão localizar a situação na folha de respostas o que marcaram, fazer um X ao lado da pontuação correspondente a opção que assinalaram (A, B ou C) e depois irão somar a pontuação das 3 situações, para chegar à pontuação de cada competência. Ex.:

PASSÁRO NA MÃO									Total
Situação 1			Situação 2			Situação 15			6
a	b	c	a	b	c	a	b	c	
1	2	3	2	3	1	3	1	2	

- O procedimento é repetido para cada um dos princípios.
- Confira com os participantes se eles possuem alguma dúvida e esclareça as que surgirem.
- Convide-os então a iniciar a transcrição.
- Se houver alguma pessoa no grupo que seja analfabeta ou tenha dificuldade com números, procure auxiliá-la. Se houver uma grande quantidade de pessoas com esse problema, forme duplas ou trios, para que os participantes possam se ajudar.
- Quando todos tiverem finalizado, entregue a folha dos perfis.
- Diga que nessa folha eles encontrarão uma descrição do seu perfil para cada um dos princípios. A descrição não é necessariamente uma verdade absoluta, mas se aproxima das possíveis características que possuem em relação a ele.
- Peça que os empreendedores confirmem sua pontuação em cada princípio, e marquem um “X” no perfil ao qual correspondem. Depois, poderão ler seu perfil.
- Dê alguns minutos para que eles façam isso.
- Se houver alguma pessoa que seja analfabeta ou tenha dificuldade para ler, você pode optar por fazer a leitura em voz alta com todo o grupo.

- Por fim, pergunte o que os participantes acharam da atividade e se os perfis correspondem à forma como eles também se enxergam em relação aos princípios.
- Aguarde as respostas e passe então para a próxima atividade.

O QUE SEI

Tempo

25 minutos

Recursos Necessários

- Folha de respostas
- Folheto do empreendedor
- Adesivos coloridos ou lápis de cor
- Canetas

Procedimentos

- Diga que nesta atividade de agora, os participantes terão a oportunidade de refletir sobre seus conhecimentos em gestão, o segundo ponto importante para o sucesso de todo empreendedor.
- Peça que eles peguem a “Folha de respostas” e na parte do “O que sei”
- Explique como essa atividade irá funcionar:
 - Na folha estão listados 8 conhecimentos que são importantes para todo empreendedor.
 - Para cada conhecimento, eles deverão marcar com um “X” o nível de domínio que possuem em relação a ele (em breve você irá explicar quais são).
 - Você irá explicar do que se trata cada um desses conhecimentos, para que então, eles possam escolher o nível que melhor reflete seu domínio em relação a ele.
 - Vocês farão essa atividade juntos, um conhecimento de cada vez.
- Explique o que significa cada um dos desenhos da primeira linha:

Não sei o que é.

Nunca fiz nem estudei nada sobre isso.

Entendo um pouco sobre esse assunto

Já tive algum contato com esse assunto, estudando ou aplicando.

Entendo bem. Utilizo ou já tive que utilizar.

Já tive um contato maior com esse assunto, li, estudei ou precisei utilizar.

Entendo bastante sobre isso. Poderia ajudar alguém a respeito.

Entendo bem sobre isso. Inclusive, poderia ajudar/explicar sobre isso para outras pessoas.

- Certifique-se de que todos entenderam o funcionamento da atividade e esclareça possíveis dúvidas que os empreendedores tenham.
- Inicie a atividade, explicando sobre o primeiro conhecimento, “Gestão Financeira”, leia a descrição do que é esse conhecimento conforme apresentado a seguir e tire dúvidas caso haja.

- Depois da explicação, peça que eles marquem o nível de conhecimento que tem em relação a ele. Eles poderão marcar somente uma opção, e não podem deixar nenhuma em branco.
- Quando todos tiverem marcado, passe para o próximo conhecimento, e assim sucessivamente, até que todos tenham sido abordados.

CONHECIMENTOS

GESTÃO FINANCEIRA

É o controle financeiro do negócio. Saber organizar as entradas e saídas e fazer fechamentos. Utilizar livro caixa, fluxo de caixa e se planejar para os próximos meses.

FORMAÇÃO DE PREÇO

Saber formar preço para cada produto/serviço, incluindo todos os seus custos, mão de obra, impostos, taxas e lucro.

GESTÃO DO TEMPO

É a organização do tempo. Saber organizar o seu dia de trabalho, priorizar tarefas cumprindo tudo o que previu e tornar o seu dia de trabalho o mais produtivo possível.

INOVAÇÃO

É pegar algo que já existe e fazer uma transformação, modificar trazendo elementos novos que não foram usados por você ainda, podendo ser inclusive algo que já existe em outros locais. É melhorar a forma de fazer algo que você já faz no seu negócio, pode ser no seu produto ou serviço, nos procedimentos internos, no atendimento ao cliente.

CONHECIMENTO TÉCNICO

Ter o conhecimento e as técnicas necessários para fazer os produtos ou executar os serviços que você presta.

FORMALIZAÇÃO

Ter consciência da importância da formalização para o crescimento do negócio. Conhecer os formatos e caminhos para formalizar, além da legislação e os impostos que envolvem o seu negócio.

DIVULGAÇÃO

Conhecer diferentes formas de divulgação que você pode usar e saber qual melhor se adapta para o seu negócio. Saber quais informações são mais importantes e que tipo de linguagem usar em divulgação física e online.

VENDAS

Saber vender o seu produto/serviço, apresentar o seu negócio, além de conquistar e fidelizar seus clientes.

- Após passar por todos os conhecimentos, peça que eles peguem o “Folheto do empreendedor”. Caso tenha disponível, entregue os adesivos ou os lápis de cor, senão peça que eles desenhem as carinhas com caneta nas bolinhas.
- Diga que agora eles irão refletir, com a ajuda de um semáforo, sobre:
 - quais desses conhecimentos apresentados estão em um bom nível (sinal verde/ carinha feliz);

- quais ainda precisam ser incrementados, mas sem urgência (sinal amarelo/ carinha séria); e
- quais precisam aprender mais com certa urgência (sinal vermelho/ carinha triste).
- Convide-os a refletir e dar uma cor para cada um dos conhecimentos listados, conforme o semáforo, pintando a bolinha ou colando o adesivo ou desenhando a carinha (como a do semáforo) no local indicado.
- Quando todos tiverem finalizado, faça um processamento da atividade utilizando o CAV – Ciclo de Aprendizagem Vivencial. Você pode utilizar o seguinte roteiro de perguntas:
 - O que vocês acharam da atividade?
 - Quais são os conhecimentos que estão mais próximos do “sinal verde/ carinha feliz”? E quais estão mais próximos do “sinal vermelho/ carinha triste”?
 - O que vocês pretendem fazer para que estes últimos passem para o “sinal verde/ carinha feliz”?
 - De que forma as capacitações da Aliança Empreendedora / Organização Aliada poderão auxiliá-los nisso?
 - E de que forma vocês podem contribuir uns com os outros nesse sentido?
- Por fim passe então para a próxima atividade.

QUEM CONHEÇO

Tempo

30 minutos

Recursos Necessários

- Folheto do empreendedor
- Folha de respostas
- Adesivos dos públicos
- Canetas

Procedimentos

- Diga aos participantes que agora eles terão a oportunidade de refletir sobre o terceiro ponto que contribui para o sucesso de todo empreendedor: a rede de contatos.
- Entregue para os participantes o “Adesivos dos públicos” (1 adesivos de cada público) e peça para eles pegarem o “Folha de Respostas” e irem para o verso “Quem conheço”.
- Diga aos empreendedores que eles irão representar nessa parte da folha sua rede de contatos, avaliando 5 públicos com os quais todo empreendedor se relaciona (clientes, parceiros, fornecedores, outros empreendedores e financiadores) e também irão avaliar sua participação em redes e eventos, uma das principais formas para se fazer novos contatos e negócios.
- Essa avaliação será feita com base no aproveitamento das redes e contatos que o empreendedor tem para o seu negócio.
- Explique aos empreendedores que eles representarão a rede de contatos deles no termômetro colando o adesivo correspondente ao público na temperatura correspondente ao uso da rede. Diga que fria é pouco usada, morna tem um uso razoável e quente eles aproveitam bastante seus contatos.
- Fale que vocês farão a atividade juntos, passando por cada um dos públicos, pois você irá explicar o que cada um significa. Após a explicação, os empreendedores deverão colar o adesivo na parte do termômetro correspondente ao uso da rede.

- Certifique-se de que os empreendedores possuem uma cópia dos 6 públicos ou vá entregando os adesivos a medida que for lendo sobre os públicos, o que achar melhor para a turma.
- Confira se os participantes possuem alguma dúvida e esclareça as que surgirem.

PÚBLICOS

- Inicie a atividade falando sobre “Clientes”, explicando quem são e o que cada adesivo significa (conforme apresentado nos textos e tabela a seguir). Dê um tempo para que os empreendedores preencham e cole no termômetro. Quando todos tiverem finalizado, passe para o próximo público, até que todos tenham sido abordados.

Cientes: São as pessoas para quem você vende seus produtos e/ou serviços.



Pense em todas as pessoas que você conhece e grupos que você participa, locais que você frequenta. Quantas pessoas desses locais poderiam ser seus clientes e quantos realmente são?

Fria: Aproveito pouco minha rede para ter clientes, a maioria que poderia não compra comigo.

Morna: Aproveito minha rede para ter clientes, tenho vários clientes da minha rede.

Quente: Aproveito muito minha rede para ter clientes, a maioria que poderia compra comigo.

Parceiros: São as pessoas e organizações com quem você tem ou pode ter uma parceria para realizar trocas, trabalho em conjunto, criar novas oportunidades de negócio.



Pense em todas as pessoas que você conhece e grupos que você participa, locais que você frequenta. Com quantos você poderia fazer parcerias e com quantos você realmente tem parceria?

Fria: Aproveito pouco minha rede para parcerias e novos negócios

Morna: Aproveito minha rede para parcerias e novos negócios

Quente: Aproveito muito minha rede para parcerias e novos negócios.

Financiadores: São as pessoas e organizações a quem você recorre ou pode recorrer se precisar de ajuda financeira. Ex.: familiares, instituições bancárias, amigos, organizações sociais.



Se você precisar de dinheiro para pagar algo do seu negócio ou para começar uma nova frente, com quantas pessoas/instituições você poderia contar?

Fria: Conheço pouquíssimas pessoas/instituições a quem poderia recorrer.

Morna: Conheço algumas pessoas/instituições a quem poderia recorrer.

Quente: Conheço várias pessoas/instituições a quem poderia recorrer.

Outros Empreendedores: São as pessoas que, assim como você, possuem seu próprio negócio e com quem você pode conversar, tirar dúvidas, trocar experiências.



Pense em todos(as) empreendedores(as) que você conhece e que frequentam grupos ou locais que você participa. Com quantos você poderia trocar ideias, pedir ajuda, conversar e com quantos você realmente faz isso?

Fria: Aproveito pouco minha rede para falar com outros empreendedores

Morna: Aproveito minha rede para falar com outros empreendedores

Quente: Aproveito muito minha rede para falar com outros empreendedores.

Fornecedores: São as pessoas ou empresas de quem você compra o produto que vai revender ou a matéria-prima e insumos para fazer o seu produto ou prestar o seu serviço. Ex.: a empresa que vende o shampoo que um empreendedor usa no seu salão de beleza.



Pense em todas as pessoas que você conhece e que frequentam grupos ou locais que você participa. Quantas poderiam ser ou te indicar fornecedores e quantos realmente são ou fazem isso?

Fria: Aproveito pouco minha rede conseguir fornecedores

Morna: Aproveito minha rede para conseguir fornecedores

Quente: Aproveito muito minha rede conseguir fornecedores.

Redes e Eventos: São os eventos relacionados ao seu negócio ou redes que você usa para manter contato com seus parceiros e clientes e divulgar seu produto e/ou serviço, seja online ou presencial. Ex: grupos no Facebook, grupos no Whatsapp, grupos em Associação Comercial ou outros grupos de discussão sobre empreendedorismo.



Quantas redes e eventos ligados ao seu ramo de negócios ou a empreendedorismo em geral você conhece e quantas você realmente participa e usa a favor do seu negócio?

Fria: Aproveito pouco as redes e eventos para o meu negócio

Morna: Aproveito as redes e eventos para o meu negócio

Quente: Aproveito muito as redes e eventos para o meu negócio.

- Peça então que os empreendedores peguem a “Folha de respostas”. E passe para lá as respostas que deram no termômetro. Para cada público, eles deverão marcar um “X” como está o uso da sua rede em favor do negócio.
- Confira se os empreendedores têm alguma dúvida e esclareça as que surgirem.
- Dê um tempo para que eles façam a transcrição, e vá recolhendo o gabarito à medida que eles forem finalizando, verificando se estão preenchidos e com nome.
- Quando todos estiverem prontos, faça um processamento da atividade utilizando o CAV – Ciclo de Aprendizagem Vivencial. Você pode utilizar o seguinte roteiro de perguntas:
 - O que vocês acharam da atividade?
 - Como está o relacionamento de vocês com os diferentes públicos?
 - O que pode mudar nesse termômetro e o que vocês pretendem fazer para que isso aconteça?
 - De que forma as capacitações da Aliança Empreendedora / Organização Aliada podem ajudá-los nesse sentido?
 - E de que forma vocês podem contribuir uns com os outros para ampliar e aproveitar melhor sua rede de contatos?
- Agradeça aos participantes pelo empenho não somente nesta atividade, mas em todas as demais. Lembre-os que as capacitações e o apoio oferecido é uma forma para que eles possam melhorar seu desempenho nestas 3 áreas, aumentando sua chance de sucesso no mercado e trazendo crescimento para o negócio e para sua renda.

RESULTADOS

Após aplicar a Bússola do Empreendedor, lance as respostas do(a) empreendedor(a) no formulário online. Para receber os gráficos e dados do Índice de Inclusão Empreendedora, entre em contato com Florian Paysan através do e-mail: florian@aliancaempreendedora.org.br

FORMULÁRIO DE PERCEPÇÕES

O Formulário de Percepções é aplicado no último encontro da turma.

Tempo

20 minutos

Recursos Necessários

- Formulário impresso
- Canetas

Procedimentos

- Avise os empreendedores que a capacitação está chegando ao seu fim e que irá entregar agora um questionário de avaliação da capacitação
- Relembre para eles da importância de ser sinceros nas respostas pois elas servem de base para melhorar as metodologias da Aliança Empreendedora.
- Entregue então um formulário e uma caneta por pessoa.
- Depois de aplicar, recolhe as fichas preenchidas, verificando que todas as informações de identificação foram completadas.

RESULTADOS

Após aplicar o Formulário de Percepções, lance as respostas do(a) empreendedor(a) no cadastro online. Para receber os gráficos e resultados, entre em contato com Florian Paysan através do e-mail: florian@aliancaempreendedora.org.br