



Jornada Inovadora de Turismo

EMPREENDEDORISMO

Capacitação Empreendedora

por Luís Filipe Costa/ Fagulha

 INSTITUTO
AUPABA



Como a **única Organização Não Governamental brasileira especializada em desenvolvimento territorial para o turismo e a primeira com CADASTUR**, o **Instituto Aupaba** aplica **design regenerativo** para **transformar realidades**.

Acreditamos no potencial natural dos territórios e atuamos na regeneração comunitária promovendo uma educação transformadora, visão empreendedora e consciência ambiental.

Este projeto, a **Jornada Inovadora do Turismo**, materializa nossa crença no **turismo consciente** como força catalisadora. Nas comunidades do **Rio de Janeiro**, unimos **saber local e inovação** para valorizar raízes culturais, gerar renda sustentável e preservar ecossistemas – sempre com as comunidades liderando sua própria transformação.

COORDENAÇÃO GERAL

Jane Ferreira Lima Sampaio e Luciana De Lamare

COORDENAÇÃO TÉCNICA

Silvio Reis Moraes Junior e Tânia Maria de Araújo Caldas

PESQUISA E TEXTO

Luís Filipe Costa

PROJETO EDITORIAL

Gabriela Dias e Alberto Garcia

EQUIPE DE APOIO

Anna Beatriz Nunes, Flávia Martins e

Claudiene Esteves Pereira

COORDENAÇÃO FINANCEIRA

Fernanda Lima e Jessica Lima

O material a seguir tem como objetivo entregar uma visão rápida e objetiva dos principais pontos tratados durante os vídeos de capacitação empreendedora gravados em parceria **Fagulha e Instituto Aupaba**.

O conteúdo deverá ser utilizado para compor um material de leitura complementar em junção com outros parceiros do projeto e disponibilizado pelo Instituto Aupaba.

Acendendo sonhos

Facilitando a vida do empreendedor iniciante

Todo mundo já teve alguma ideia de solução para um problema real e pensou em algum momento sobre começar algo próprio.

No Brasil, cerca de **47 milhões de pessoas** se apresentam como conectadas ao tema de empreendedorismo, segundo o Monitor Global do Empreendedorismo (2024), consolidando o país como **segundo lugar** no ranking de potencial empreendedor.

Mesmo com todo esse tamanho, sabemos que ainda há muito o que melhorar para fazer da vida de quem deseja construir um negócio um pouco mais fácil e aumentar suas chances de sucesso. Nosso objetivo é trazer pontos fundamentais para você dar um primeiro passo com inteligência e maximizar as possibilidades de sua ideia dar certo.

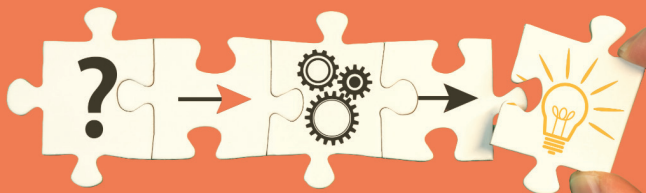
Empreender é um movimento de realização de uma tarefa árdua, custosa e desafiadora.

Todo empreendedor precisa ter, antes de mais nada, **capacidade de execução, disciplina e perseverança**.

Se você acredita que se encaixa nessa descrição, é para **você** que estamos aqui.



1



Qual problema você quer resolver?

Identificando uma oportunidade

Usualmente, a **chama empreendedora** acende quando nos deparamos com duas situações:

Vácuo

“

**Se alguém fizer,
vai ganhar muito
dinheiro”**

Identificamos que há ausência de um determinado produto ou serviço em alguma localidade ou para um dado grupo de pessoas.

Diferencial

“

**O que existe é ruim.
Consigo fazer melhor.”**

Percebemos problemas na experiência oferecida pelas atuais empresas no mercado e consideramos a possibilidade de ofertar aquele produto ou serviço com melhorias - fazer mais rápido, mais barato, mais simples, mais divertido ou qualquer outro atributo que possa gerar valor para os clientes.



NÃO SEJA ARROGANTE! Empreender consiste em uma ação pautada na incerteza e talvez essa perspectiva de oportunidade já tenha sido testada por outros antes de você. É muito importante iniciar a jornada com disposição para ouvir, aprender e assim, evitar cometer equívocos que podem ter levado ao insucesso de quem já passou por aquilo.

“Apaixone-se pelo problema, não pela solução.”

Um dos grandes fatores de fracasso para as empresas é criar produtos que ninguém precisa ou não estão dispostos a pagar.

Para minimizar esse risco, o primeiro passo que todo empreendedor precisa fazer é uma jornada de pesquisa e compreensão do mercado, para então, com base nos aprendizados, começar a ter ideias de produtos ou serviços que possam atender às demandas dos seus clientes e fazê-los migrar da concorrência.



Aplicando Design Thinking

Para essa primeira etapa, recomendamos a realização da abordagem do Duplo Diamante, composta de 4 momentos:

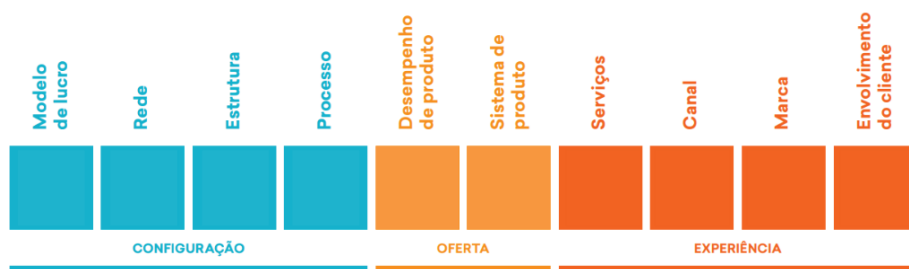


- 1. Fase Imersão** - Realize entrevistas, pesquisa e entenda ao máximo a relação das pessoas com o problema que você quer resolver. Desconsidere tudo que você “acha” que sabe e adote empatia máxima.
- 2. Fase Análise** - Organize todas as informações coletadas, identifique padrões e consolide quais são as maiores dores apontadas pelas pessoas. Com base nesse processo, crie uma declaração com um desafio menor e mais direcionado.
- 3. Fase Ideação** - Chegou a hora de ter ideias. Pense, crie, inove e construa mecanismos capazes de apresentar para as pessoas uma solução, serviço ou produto que seja tecnicamente viável e financeiramente interessante.
- 4. Fase prototipagem** - Encontre um caminho que te permita validar a sua ideia de forma mais rápida e barata possível. Lembre-se que está tudo bem errar, desde que seja depressa e com baixo custo.

Como inovar?

Reforçamos a importância de iniciar tendo clareza de qual é seu diferencial competitivo e portanto, busque inovar continuamente não apenas no seu produto, mas no funcionamento da sua empresa como um todo.

Deixamos aqui os blocos de inovação apresentados na obra Dez tipos de Inovação, de Larry Kelley, desenhando os pilares de onde é possível pensar estratégias de transformação e aprimoramento do negócio.



Configuração

Pense de que maneira é possível desenhar modelos de lucratividade fora do convencional, se conectar com parceiros para criar novas ofertas ou propor mecanismos internos de funcionamento que te tornem mais eficiente.

Oferta

De que forma construir um produto que entregue um diferencial indiscutível? Modele sua solução para ter o melhor alcance e aumente a barreira competitiva da sua empresa.

Experiência

Idealize os melhores caminhos de contato e conexão com seus clientes e usuário, construa uma marca forte associada à propósito e vínculo emocional com as pessoas.

2



Como você vai ganhar dinheiro?

Modelo de negócio

Uma vez concluídas as etapas de pesquisa, ideação e planejamento, chegou a hora de pensar no funcionamento completo do negócio.



Recomendamos que preencha o Canvas de Modelo de Negócio (Business Model Canvas) e garanta que realmente não está deixando para trás nenhum detalhe acerca do que pretende construir, para quem, como vai funcionar e como vai fazer dinheiro.

O painel é constituído de 9 blocos que integram toda a visão operacional, financeira e estratégica de qualquer empresa. É possível encontrar com facilidade para download ou mesmo desenhar esses quadrantes em uma cartolina e preenchê-los usando post its.



PARCEIROS CHAVES	ATIVIDADES CHAVES	PREPOSIÇÕES DE VALORES	RELACIONAMENTO COM CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	RECURSOS CHAVES		CANAIS	
CUSTOS	RECEITAS			

3



Mãos à obra

Se já temos clareza da nossa proposta de valor, do funcionamento da solução, da estratégia de monetização e do diferencial de mercado, chegou o grande momento de partir para a execução.

Pontos fundamentais para que sua ideia ganhe vida do jeito certo:

Pensando um nome

Pense em um nome que possibilita que você seja lembrado com alguma facilidade, levando em conta o perfil de público que você gostaria de se relacionar - **pensar em um nome em inglês ou outro idioma pode ser uma barreira para determinadas pessoas te acharem.**

Você pode realizar processos criativos - como a **Árvore de Palavras** - e alcançar várias opções de identidade.

Deixamos aqui dicas fundamentais que envolvem essa etapa:



1. Valide se o nome é registrável no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial)

Não adianta pensar em um nome incrível, mas que já está registrado por outra empresa que atua no mesmo segmento. Se for válido, entre com o pedido de registro imediatamente ou o mais rápido possível.



2. Compre um domínio digital

.com.br

Se o nome que você escolheu estiver disponível para registro, na sequência busque um domínio **.com.br** ou equivalente para garantir sua presença digital ou evitar que outro ocupe esse lugar e acabe sendo achado nas pesquisas online ao invés de você.

3- Crie um nome que não restrinja seu negócio

Muitas vezes encontramos novas oportunidades de produto durante a interação com o mercado e com os clientes. Se o seu nome declarar especificamente o seu produto, pode ser mais difícil inserir novas ofertas ou mesmo mudar os rumos da empresa sem precisar trocar a identidade da marca.



Crie sua Identidade Visual

Uma vez que você decidiu pelo nome e garantiu a propriedade dessa nomenclatura, o próximo passo é **estabelecer sua identidade de marca**, que são o conjunto de **elementos gráficos** que representam sua **essência, valores e personalidade**.

Usualmente, é composta de:

- **Logotipo** - símbolo visual que vai representar sua empresa;
- **Paleta de cores** - universo cromático de três a cinco cores pensadas para manter harmônica suas entregas visuais;
- **Tipografia** - fontes que devem ser utilizadas para suas comunicação digitais ou impressas.
- **Slogan** - frase curta que vai representar a essência do seu negócio;



Uma identidade visual bem pensada possibilita que sua marca tenha maiores chances de reconhecimento e identificação pelo público.



Recomendamos que seja contratado um designer para auxiliar nesse processo, mas caso não seja possível de imediato, está tudo bem começar com algo mais simples para a fase de validação e primeiras vendas e, assim que houver disponibilidade financeira, fazer esse aprimoramento.

Abra seu CNPJ

Nem sempre é necessário abrir o CNPJ imediatamente. Dependendo da sua solução, a prospecção de clientes pode levar alguns meses - e faz parte - então pode ser indicado aguardar a formalização do negócio para o momento em que houve a validação do produto e uma primeira entrada significativa de dinheiro.

Quando esse momento chegar: **Contrate uma contabilidade!**



Não é brincadeira. Muitas empresas passam por perrengues sérios por questões tributárias que podem culminar em falência.

Faça a contratação de um serviço contábil que irá apoiar na elaboração do contrato social, definição das atividades econômicas corretas (CNAEs) e realização da abertura do Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ).



Se você seguir esses passos, nós garantimos que sua jornada empreendedora será bem menos difícil e suas chances de sucesso serão aumentadas consideravelmente. Estamos na torcida e conte com a gente para apoiarmos seu sonho.

Quer saber mais?



Faça o seu cadastro no link:
jornadainovadoradoturismo.com.br

E assista o curso “Como tirar seu negócio do papel”

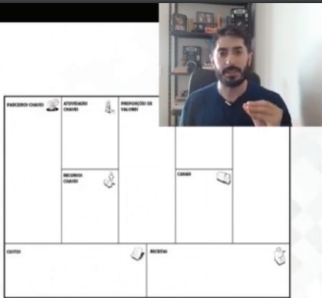
Jornada do Turismo

Você está assistindo:
Curso Como tirar seu negócio do papel

\ Canvas de Modelo de Negócio

Criado em 2010 pelo teórico de negócios suíço, Alexander Osterwalder, o **Business Model Canvas** é uma ferramenta com objetivo de ajudar empreendedores a visualizarem e avaliarem rapidamente sua estratégia.

Ele é composto por **9 campos** que estruturam a lógica do modelo de negócio proposto.



parei pensar em tudo? Será que tá claro como vai funcionar?



<https://jornadainovadoradoturismo.com.br/os-cursos/curso-como-tirar-seu-negocio-do-papel/>

Acesse agora a plataforma do
projeto Jornada Inovadora do Turismo



jornadainovadoradoturismo.com.br

e mergulhe em cursos sobre
negócios, economia, sustentabilidade,
comunidade e muito mais!



INSTITUTO
AUPABA



institutoaupaba.org



[institutoaupaba](https://www.instagram.com/institutoaupaba)



[institutoaupaba](https://www.linkedin.com/company/institutoaupaba)