

## Introdução

### Transcrição

Vamos começar nosso curso de empreendedorismo na Alura. Este não será um curso motivacional, ele vai dar ferramentas para empreender com o seu próprio negócio, com a sua ideia inovadora, mas para que você possa utilizar as mesmas ferramentas de empreendedorismo - de repente, dentro da sua organização para poder lidar com os desafios na empresa que você trabalha. Desenvolver a mentalidade tanto empreendedora como intraempreendedora. Se você quer perseguir uma ideia de negócio, se você quer ter uma mentalidade empreendedora, este curso serve para você.

Nós conheceremos ferramentas muito interessantes, que ajudarão a ter sucesso na sua empreitada. Sou o André Farias, sou CEO na Blue Soft, estou bem envolvido no movimento de Management 3.0, ministro treinamento sobre o assunto e já tive a oportunidade de publicar um livro sobre métodos ágeis na Casa do Código. Traduza o livro sobre "Gestão de Mudanças" do autor Jurgen Appelo, uma das maiores referências na área de gestão.

Eu tenho um [podcast \(http://podcast.andrefaria.com/\)](http://podcast.andrefaria.com/) e um [canal no Youtube \(https://www.youtube.com/channel/UCGTAC6agUfW6aIA9\\_ICf25g\)](https://www.youtube.com/channel/UCGTAC6agUfW6aIA9_ICf25g). Criei o curso de [Métodos Ágeis \(https://www.alura.com.br/curso-online-introducao-aos-metodos-ageis\)](https://www.alura.com.br/curso-online-introducao-aos-metodos-ageis) da Alura. Fiz um MBA na University of Pittsburgh e tenho bastante atuação entre as startups brasileiras, tanto como investidor na WOW - uma aceleradora de startups, como na Liga Ventures.

No curso, começaremos com uma introdução dos pilares do empreendedorismo, como é a mentalidade do empreendedor, como funciona o mindset, e depois, apresentaremos as três forças de um negócio (empreendedor, oportunidade e recursos).

Apresentaremos ainda a diferença entre ideia e oportunidade (que são bem mais raras), vendo como analisar se o mercado que queremos atuar é atrativo, se conseguimos efetivamente lucrar e como fazemos para diferenciar o nosso negócio para que ele tenha uma proposta única.

Vamos colocar tudo isso em um Modelo de Negócio, analisando como nossa proposta de valor vai funcionar, gerando valor para o nosso cliente. Vamos inserir tudo isso no Business Model Canvas apresentando uma empresa como exemplo.

Por fim, formalizaremos isso em um plano de negócio, que poderá ser utilizado em uma apresentação para os investidores ou para formalizar o que pensamos em fazer e qual é a nossa estratégia de execução. Podemos usá-lo inclusive na validação da nossa estratégia de execução e se a parte financeira vai funcionar.

Usaremos como exemplo o caso da Bytebank, um cartão 100% digital e inovador. Nós iremos criar juntos o modelo de negócios da empresa, isto tornará mais palpável todas as ideias que discutiremos.

Espero que você goste do curso. Vamos lá!