



Laços da Fê

Eli Carlos Cavalcante Rodrigues

Fernanda Gonçalves, moradora do subúrbio do Rio de Janeiro, desde a adolescência trabalhava para ajudar no sustento da casa. Quando adolescente, vendia produtos de catálogo. Seus maiores clientes, mulheres na grande maioria, eram as colegas de classe do curso de Formação de Professoras. Sempre foi muito extrovertida e com muitos amigos, características essas que facilitavam na hora das vendas. Terminou o Curso de Formação de Professores e foi trabalhar em uma escola perto de casa, mas sempre arrumava algo para vender que pudesse complementar a renda.

Os anos foram passando, Fernanda se casou, trocou de emprego algumas vezes, mas sempre trabalhando na área educacional, engravidou e deu à luz a uma menina. Logo após ao nascimento da filha, o marido de Fernanda, que era militar, foi transferido para São Gabriel da Cachoeira, uma cidade localizada no Amazonas que faz fronteira com a Venezuela e a Colômbia, e teria que ficar lá por dois anos. Desse modo, Fernanda teve que sair do emprego. Como só ficariam dois anos nessa cidade, não se preocupou em procurar emprego e aproveitou o tempo livre para cuidar da sua filha, que mal tinha completado 1 ano.

Foram dois anos diferentes para Fernanda, nunca havia ficado tanto tempo sem trabalhar. Terminado esses dois anos, o marido de Fernanda foi novamente

transferido, mas agora ele iria para cidade que eles tinham escolhido passar o resto da vida, Novo Hamburgo no Rio Grande do Sul. Assim que se instalou na nova cidade, Fernanda começou a colocar currículo, mas não era chamada para entrevistas.

Fernanda, por ter feito curso de Formação de Professoras, era muito habilidosa, adorava trabalhos manuais e um dia vendo um vídeo no Youtube de como fazer laços para crianças, pois queria fazer um para o aniversário da filha, resolveu que investiria nessa área. Trabalharia em casa, usaria o Instagram e o WhatsApp como ferramentas de venda. Estava decida. Usou como recurso inicial o dinheiro que tinha recebido meses atrás de uma indenização trabalhista. Comprou um curso online de como fazer laços e vendê-los, comprou material, fez logo do seu novo empreendimento “Laços da Fê”, comprou embalagens, etiquetas personalizadas e montou um Instagram somente para divulgar seu trabalho.

Suas modelos eram a filha e a sobrinha que serviam como divulgadoras dos laços. No começo, Fernanda usava a propaganda “boca a boca” para que os potenciais clientes conhecessem seu trabalho, fez propaganda no grupo de WhatsApp do condomínio em que morava, colocou cartões de visita em algumas lojas próximas e ela mesma distribuiu panfletos nos principais pontos da cidade. Aos poucos as pessoas foram conhecendo o trabalho de



Fernanda e os clientes começaram a aumentar.

Fernanda era responsável por todas as etapas do seu novo empreendimento. Era ela que ficava responsável pela divulgação, pela compra do material, pesquisava tendências e novos modelos, confeccionava, embalava e entregava cada modelo. A entrega era na casa da cliente (por uma taxa extra), a cliente pegava na casa da Fernanda ou como tinha muitos clientes que moravam em outros estados, ela entregava por meio dos Correios ou transportadora, com o frete pago pela cliente.

Fernanda foi ganhando muitos seguidores nas redes sociais e foi diversificando os trabalhos. Como a cidade dela é muito fria, começou a fazer touca e luvas para bebês. Todas as peças de Fernanda eram personalizadas, a mãe escolhia como queria o produto. Escolhia a cor, o modelo, se seria bordado, se teria aplique o que agregava valor as peças, já que cada modelo era único.

Durante um ano, o negócio de Fernanda só crescia. Chegou à marca de 10000 seguidores no Instagram, tinha muitas recomendações, seus *posts* ganhavam muitos *likes*, fez parcerias com algumas crianças que eram blogueiras da região. A parceria era feita da seguinte forma: Fernanda dava um número de laços para a criança, ela usava e postava no próprio Instagram, fazendo a propaganda para Fernanda. Essa estratégia fez o número de pedidos triplicarem.

Seu empreendimento estava em ascensão, mas ela percebia que existiam lacunas na gestão do negócio. Como o trabalho era

personalizado, perdia muito tempo com cada cliente e com o aumento da demanda, isso virou um grande problema, pois muitas vezes atrasava a entrega do produto. Outro problema verificado por Fernanda era a falta de organização da receita gerada pelos laços, ela não conseguia separar o dinheiro da compra de material, o dinheiro para investimento futuro e o lucro. Todo dinheiro recebido dos laços era gasto com despesas pessoais, por isso não sobrava dinheiro para investir em estoque de material, gastava muito no ir e vir nas lojas de material e acabava comprando mais caro. Muitas vezes o que Fernanda cobrava em um laço era o mesmo valor que gastava para produzi-lo, não sabendo precificar o produto.

Sem rede de apoio, longe da família, com uma filha pequena e sem apoio do marido, que tratava o seu negócio como um hobby, Fernanda não conseguia organizar seu negócio para que efetivamente desse lucro. Com a pandemia, tudo ficou mais complicado, não conseguia comprar material, pois as lojas estavam fechadas, houve o aumento do desemprego e comprar laços virou algo supérfluo. As vendas caíram consideravelmente e Fernanda foi ficando cada vez mais desanimada com o seu negócio.

Com a volta, aos poucos, da normalidade, Fernanda continua vendendo laços de forma esporádica, mas percebeu que se tivesse gerido seu negócio de forma diferente, “Laços da Fê” poderia ter dado o lucro que ela esperava.



Notas de Ensino

- **Resumo:**

De maneira geral, busca-se por meio deste estudo de caso, possibilitar aos discentes a teoria e prática que os façam refletir na hora de validar um determinado empreendimento. Este estudo de caso, abordará inicialmente a modelagem de negócio construindo assim uma base para abordar o conceito de validação, sua aplicação e sua importância no sucesso de um empreendimento.

- **Palavras-chave:**

Modelagem de negócios; Validação de modelos de negócios; planejamento de novos negócios.

- **Objetivo de aprendizagem:**

- √ Fazer com que os estudantes compreendam o conceito de modelo de negócio.
- √ Apresentar as principais ferramentas de representação de modelos de negócios.
- √ Apresentar as etapas do processo de validação, como elas se relacionam e como interferem no planejamento de novos empreendimentos.
- √ Apresentar aos estudantes quais são as principais premissas a serem validadas em um modelo de negócio.
- √ Fazer com que os estudantes identifiquem os elementos de

maior risco, como ponto de partida para o processo de validação.

- **Utilização recomendada:**

Recomendado para desenvolvimento da unidade temática de Validação do Modelo de Negócio que compõe a proposta na matriz curricular do componente de Empreendedorismo, durante o segundo bimestre letivo, nas turmas de 3º ano do Ensino Médio.

Detalhamento da atividade:

Atividade em dupla

√ Aula 1

- 1ª etapa: Após o professor realizar uma breve introdução sobre Modelagem de Negócio, os alunos irão realizar uma pesquisa através do celular/computador buscando informações e componentes do Lean Canvas e realizarão ajustes por meio de uma roda de conversa. Por fim, farão a elaboração de uma nuvem de palavras com base na pesquisa.

- 2ª etapa: Após a leitura do texto principal, os discentes irão identificar os componentes do Lean Canvas que estão presentes no texto.

- 3ª etapa: Após as etapas acima, os questionamentos abaixo serão respondidos professor/aluno:

- a. O conteúdo apresentado é relevante na criação de negócio?
- b. É relevante saber identificar os componentes do Lean Canvas na elaboração de um modelo de negócio?



√ Aula 2

- 1ª etapa: Em um primeiro momento, o professor perguntará o que os alunos entendem como validação do modelo de negócio.
- 2ª etapa: Os alunos irão realizar uma pesquisa sobre o tema de Validação de Modelo de Negócio.
- 3ª etapa: Os alunos irão realizar uma dissertação sobre seu entendimento do conteúdo.
- 4ª etapa: No final da aula os alunos terão que responder quais as vantagens de validar um modelo de negócios.

√ Aula 3

Atividade em grupo

- 1ª etapa: Os discentes farão a releitura do texto principal
- 2ª etapa: Identificarão os elementos da validação do modelo de negócio.

√ Aula 4

Atividade em grupo

- 1ª etapa 1: Serão sorteadas algumas perguntas para os grupos:
A validação do modelo foi realizada? Justifique a sua resposta. Com as informações apresentadas no texto, como o grupo validaria o modelo de negócio?
Qual a importância de validar um modelo de negócio?
Buscando realizar um ajuste na validação no modelo de negócio, qual etapa você teria que ajustar primeiro? Justifique.

- 2ª etapa: Considerações finais sobre os tópicos abordados professor/alunos.

- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Relatos e vivências de empreendedores próximos e materiais da disciplina de Modelagem de Negócios do Curso de Especialização em Formação de Professores em Empreendedorismo e Gestão para o Ensino Médio

- **Relevância dos tópicos:**

A implementação do Componente de Empreendedorismo já é uma realidade nas unidades escolares de ensino. Em virtude disto, essa atividade foi pensada para desenvolver a unidade de Validação do Modelo de Negócio, tópico essencial na elaboração e efetivação de um empreendimento. As atividades foram desenvolvidas a partir do modelo de Estudo do Caso, realizando uma conexão com os tópicos de aprendizagens propostos na Matriz Curricular do Componente Empreendedorismo. Essas atividades podem ser utilizadas nas escolas da rede de ensino, adequando a realidade e aos recursos disponíveis na unidade que será desenvolvida. Buscou-se fazer uso das metodologias de aprendizagem ativa com o objetivo de desenvolver nos discentes o protagonismo na aprendizagem,



uma característica fundamental para uma educação empreendedora.

- **Questões para discussão:**

1) De acordo com as informações presentes no caso, a empreendedora possui informações suficientes para montar uma primeira versão completa do Lean Canvas?

Resposta: Não. É importante que os estudantes reparem que alguns blocos do Lean Canvas ou não são tratados ou são tratados de maneira muito superficial. Isto indica que a empreendedora precisa fazer alguns levantamentos prévios sobre o mercado e seus clientes para que tenha mais insumos para montar o seu Plano A (primeira versão do Lean Canvas)

2) Sabemos que o processo de validação envolve interação com potenciais clientes, como isto poderia ser feito pela empreendedora do caso?

Após documentar o Plano A, o primeiro passo é identificar as partes mais arriscadas do plano. Isto envolve ter clareza das premissas a serem testadas em interações com potenciais clientes. Para a primeira fase do processo de validação é importante que a empreendedora explicita o seu entendimento em relação: a) ao segmento que considera o principal para o seu negócio; b) aos problemas enfrentados por este segmento

(problema como oportunidade a ser explorada); e c) aos meios como os clientes resolvem o problema hoje (alternativas existentes).

A partir desta reflexão inicial, os estudantes podem ser provocados a pensarem em possíveis perguntas a serem feitas durante entrevistas com o público-alvo. É recomendado que elaborem um roteiro que poderá ser apresentado em sala e discutido com o professor.

REFERÊNCIAS

CAVALLO, C.; LUCK, E. H. O método de caso de ensino. In: **Design e ofícios artesanais na educação**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 9).

CUNHA, R. M.; MANCEBO, R. C. **Modelagem de negócio**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 5)

CUNHA, Robson; MARIANO, Sandra; MORAES, Joysi (org.). **Projeto Empreendedorismo em Escolas de Ensino Médio - Detalhamento da Proposta do Currículo do Empreendedorismo**. Niterói: Universidade Federal Fluminense. 2021

ROCHA, S. B.; CUNHA, R. M. **Elaboração de Produto Tecnológico Educacional**. Niterói: Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, 2022. (Coleção Empreendedorismo e Gestão para Professores do Ensino Médio, 8)