



Oportunidade, Passo Para O Sucesso

Gislaine Aparecida Borsari



Nascida em Laje do Muriaé, no interior do Estado do Rio de Janeiro, Maria Carolina Goulart, cresceu vendo a sua mãe fazer bolos e doces caseiros para ajudar o esposo nas despesas da casa. Observava todo o processo de produção dos doces e o carinho e cuidado com que a mãe fazia aquelas delícias. Enquanto observava a mãe, Maria Carolina, também conhecida por Carol, foi aprendendo com a ela o ofício de doceira. Elas aproveitavam momentos e conversavam sobre a vida e memórias de quando a mãe era criança. Ficavam comparando os dias de hoje e o passado, quando durante essas conversas descontraídas e cheias de emoção a mãe relatou o sonho de um dia abrir seu próprio negócio, uma doceria artesanal. A mãe contou que adorava ornamentar festas de aniversário dos sobrinhos, fazia bolos, doces e ouvir os elogios sobre suas guloseimas e que ela mesma produzia os enfeites para a festa. Carol conseguia imaginar o momento pela alegria e contentamento da fala da mãe!

Então em 2020, Carol resolveu pôr em prática o sonho da mãe de ter seu próprio negócio, a doceria. Ela pesquisou os tipos de doces, público a ser atendido e quais as demandas precisava para montar o novo negócio. Também investigou os

fornecedores e preços de custo dos ingredientes para a produção. E só depois revelou para a mãe a sua intenção de ajudá-la e participar como sócia.

As duas abraçaram com a ideia, mas esbarraram nos recursos para o investimento e compra do material. Carol havia economizado uma quantia razoável e ofereceu à mãe para começar o negócio. Juntas, decidiram quais doces, bolos e chocolates a pequena doceria iriam ofertar aos clientes.

Como estava em tempo de Páscoa, decidiram produzir ovos e outras delícias de chocolate. Carol tratou logo de criar uma conta nas redes sociais Instagram para anunciar os doces e ovos de Páscoa caseiros. Fizeram testes e criaram um cardápio de ovos com tamanhos e sabores variados. Agora só faltava um nome para a doceria. E por tratar de uma história que trazia lembranças boas e cheias de emoção, decidiram batizá-la de “Doce Amor”. Criaram um slogan e começaram a postar fotos de ovos e kits de chocolates produzidos por elas. A ideia foi um sucesso!

Após as vendas, as duas fizeram o primeiro caixa da doceria. Em um caderno, anotaram todos os pedidos e registraram o valor (capital) que tinham para iniciar o negócio, as despesas que tiveram na produção dos ovos e o lucro.

Carol cuidava do marketing da doceria e do movimento do caixa. Então decidiram

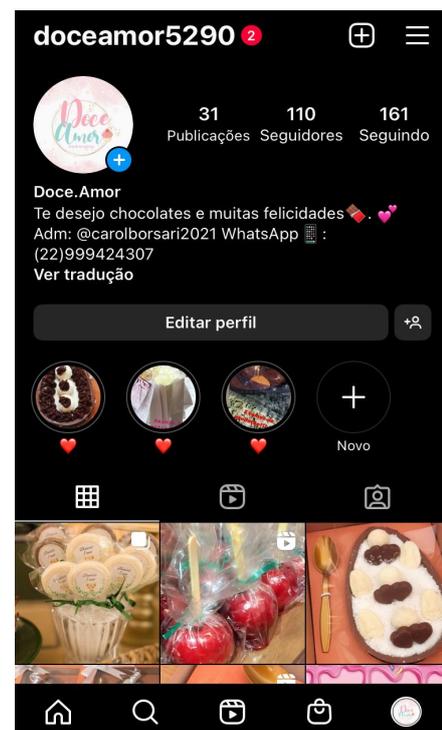
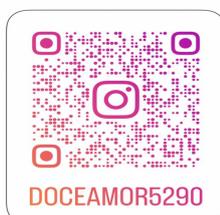
Caso de Ensino

investir 30% do lucro, para a compra de mais ingredientes para a produção de doces e bolos.

Infelizmente em 2020, o mundo enfrentou uma pandemia e as vendas diminuíram, mas Carol e sua mãe não se deixaram abater. Inovaram e começaram a fotografar a produção dos doces, mostrando para os clientes que a produção dos doces estava de acordo com as normas da Vigilância Sanitária e passaram a vender online demonstrando o cardápio de doces e bolos no Instagram **@doceamor5290**, assim os clientes escolhiam seus produtos e as entregas eram feitas em domicílio.

Mesmo com todo esforço e dedicação de Carol e sua mãe, a doceria Doce Amor estava atendendo poucos clientes. O movimento caiu devido à pandemia e o aumento de custo dos ingredientes que afetam diretamente nos preços dos produtos.

Vamos ajudá-las a recuperar o movimento de vendas da doceria? Os desafios que a família precisa superar para aumentar as vendas e não precisar fechar o negócio. Podemos usar todo conhecimento de empreendedorismo e modelagem de negócios que construímos e ajudar a pensar em novas possibilidades para aumentar e fortalecer o movimento de vendas da doceria Doce Amor.





Notas de Ensino

- **Resumo:**

Pretende-se, por meio desse estudo de caso, oferecer espaço para que os estudantes reflitam sobre experiências reais, desenvolvendo, atitudes estratégicas, aprendendo gerir emoções, interações e produzir em grupo. Espera-se que por meio das interações das atividades propostas, os discentes possam vivenciar todo ciclo de interação da ação, reflexão, experiência e conceito na proposta na abordagem da aprendizagem vivencial.
- **Palavras-chave:**

Identificação de oportunidade; modelagem de negócios; plano de negócio; gestão de processos; práticas e processos de gestão;
- **Objetivo de aprendizagem:**

Aplicar conceitos de Empreendedorismo e Gestão para desenhar, avaliar e discutir modelos de negócios de projetos empreendedores, identificando, a partir das necessidades dos clientes, maneiras de gerar valor para o segmento de mercado pretendido e promover uma discussão sobre o caso e fazer uma imersão no contexto empreendedor explorando os problemas, a relação destes com a situação atual social e econômica,
- **Utilização recomendada:**

Recomendado o desenvolvimento da Unidade Temática Modelagem de Negócios proposta na Matriz Curricular do Componente Empreendedorismo, durante o segundo bimestre nas turmas de 3ºanos/EM.
- **Fontes de obtenção dos dados do caso:**

Relatos e vivência de uma empreendedora local
<https://instagram.com/doceamor5290>
<https://rac.anpad.org.br/index.php/rac/article/view/609>
- **Relevância dos tópicos:**

O aluno deixa de ser um mero receptor de informações para participar ativamente da formação do conhecimento. É um exemplo interessante de como é possível reestruturar as salas de aula tanto fisicamente quanto nos processos de aprendizagem.
Deve-se que as atividades a partir do estudo de casos estão correlacionadas aos tópicos de aprendizagens na matriz Curricular do componente Empreendedorismo podendo ser utilizadas em qualquer rede de ensino, com as devidas adaptações às realidades e recursos de cada escola, utilizando a



metodologia de aprendizagem ativa, do Design Thinking tendo como foco o Componente Curricular de Educação para e por meio do Empreendedorismo.

- **Questões para discussão:** Retomamos aqui as provocações deixadas no próprio caso, refletindo sobre o conceito de empreendedorismo, podemos concluir que este é um caso de modelagem de negócios?

Quando o assunto é modelagem de negócios, qual solução você acha que seria importante para a doceria? Muitas vezes, o processo de criação de novos negócios é feito de forma intuitiva e começa com uma ideia, que o empreendedor, apaixonado por ela, se move para buscar recursos, e tirar do papel. Será preciso uma formulação de um modelo de negócio para reverter a situação em que se encontra a doceria Doce Amor?

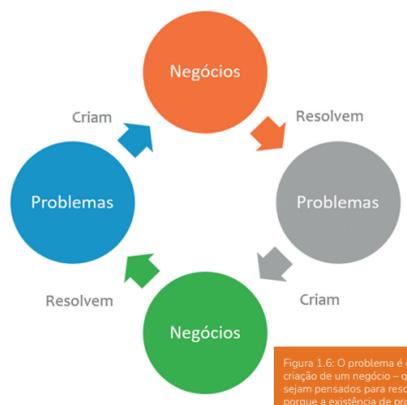


Figura 1.6: O problema é a criação de um negócio - ou sejam pensados para resolver porque a existência de prof

A partir do que vimos sobre a relação entre a resolução de problemas, a criação de valor e os negócios, faça uma reflexão e pontue o que você avalia ter sido a principal causa para o fracasso do empreendimento e o que poderia ter sido feito diferente?

O que você faria se tivesse a frente do negócio da doceria Doce Amor? Que as soluções serão possíveis para aumentar as vendas da doceria?

REFERÊNCIAS

BERGMANN, J.; SAMS A. (2016). **Sala de Aula Invertida:** Uma metodologia ativa de aprendizagem. Tradução Afonso Celso da Cunha Serra. 1edição- Rio de Janeiro: LTC, 2016.<https://gestao.quero.com/blog/entenda-o-que-e-metodologia-ativa-e-saiba-como-aplicar-na-suaie>

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)

GRAHAM, A. **Como escrever e usar estudos de caso para o ensino e aprendizagem no setor público.** Brasília: Escola Nacional de Administração Pública - ENAP, 2010.

LÜDKE, Menga; ANDRÉ, Marli E. D. A. **Pesquisa em Educação: Abordagens Qualitativas.** São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária – EPU, 1986.



OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y.
Business model generation: a handbook
for visionaires, game changers, and
challengers. Nova York: Wiley, 2010.

YIN, Roberto K. **Estudo de caso:**
planejamento e métodos. 2.ed. Porto
Alegre: Bookmam. 2001.