

Equipe



Contexto

Olá! Bem-vindo(a) de volta à formação Pense Grande.

Até o tema anterior, cada jovem estava desenvolvendo seu empreendimento de maneira individual, olhando para sua realidade e seu contexto de vida. Revisitou sua história, seus saberes, interesses e aquilo que já sabe fazer.

Ao mergulhar em sua comunidade, encontrou nos desafios locais grandes oportunidades para solucioná-los, e isso é fundamental para quem quer ter uma atitude empreendedora. Sabe aquela história de com um limão fazer uma limonada?

Se no tema “Oportunidade” os(as) jovens encontraram desafios em seu entorno e os relacionaram a uma agenda global como os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), no tema “Modelo de Negócios” definiram soluções a fim de superá-los, organizando essas ideias no formato de um modelo de negócio, lembrando sempre de seu propósito para empreender.

No tema “Equipe”, eles(as) dão continuidade a seus modelos de negócio a fim de que se tornem empreendimentos reais. Mas, para que os sonhos saiam do papel, é necessário formar uma equipe. Afinal, como já dizia uma canção de Raul Seixas, “sonho que se sonha só é só um sonho, mas sonho que se sonha junto é realidade”.

É possível empreender sozinho? Sim, mas é muito mais difícil. Possivelmente, o(a) empreendedor(a) não dará conta de tudo para sempre, afinal, para um negócio realmente acontecer – e se manter – são necessárias muitas frentes.

Queremos desmistificar a ideia do “faz-tudo” no empreendimento.

O objetivo central do tema “Equipe” é como o(a) jovem pode se cercar de outras pessoas que tenham conhecimentos e habilidades complementares para criar uma equipe e desenvolver o negócio.

É um tema mais “leve” e rápido, mas não menos importante do que os demais. É uma tomada de fôlego para os próximos assuntos que virão. Neste tema, há uma importante mudança: o negócio deixará de ser “eu” e passará a ser “nós”.

Na jornada de um(a) empreendedor(a), o que normalmente acontece é ele(a) se unir a outras pessoas a partir de uma ideia, de uma vontade em comum, de um propósito. Isso também acontece em muitos outros momentos da vida. Por exemplo, na escola, na faculdade, com amigos(as) do bairro, em uma banda, um grupo de teatro, uma equipe de esporte, um grupo religioso, entre outros.

É importante refletir, neste momento do empreendimento, quem está apoiando ou pode apoiar o(a) jovem nessa ideia? Que competências e conhecimentos são necessários ter na equipe para levar o empreendimento adiante, concretizando-o?

Propomos neste tema maneiras de encontrar pessoas com as competências primordiais para cada empreendimento ou, ainda, encontrar “consultores(as)” que auxiliem a equipe em seus desafios e tarefas. O que se espera é a formação de equipes consistentes com clareza sobre como cada integrante vai contribuir, quais habilidades cada um(a) pode oferecer para o empreendimento.

Temos muito a fazer. Vem!

.....

O QUE ESTE CAPÍTULO PROPÕE:

- _Identificar as necessidades e competências de uma equipe para o empreendimento;
- _Pensar e formar uma equipe com habilidades complementares para desenvolver um empreendimento;
- _Desenvolver habilidades para trabalhar em equipe, tendo clareza dos papéis e responsabilidades de cada componente;
- _Alinhar a equipe sobre o modelo de negócio proposto.

.....

Atividade 1:

De quem você precisa?

IDENTIFICAR QUAIS SÃO OS PERFIS DE PESSOAS NECESSÁRIOS PARA CONCRETIZAR O EMPREENDIMENTO DO(A) JOVEM.



TEMPO ESTIMADO:
2h



MATERIAIS NECESSÁRIOS:

_Folhas de papel sulfite;
_Canetas;
_Modelo de Canvas preenchido da atividade "Organizando o negócio (Canvas)" (Atividade 4 – tema "Modelo de Negócios").

#comofazer:

A_ Peça aos(às) jovens para analisarem o que listaram na seção "Atividades-chave" em "Organizando o negócio (Canvas)" (Atividade 4 – tema "Modelo de Negócios") e, a partir das anotações, fazerem duas listas: uma com as atividades que eles(as) têm capacidade e conhecimento para executar, e outra com as ações que demandam pessoas com outros perfis e conhecimentos para se responsabilizarem por sua execução.

B_ Pensando nas outras pessoas com perfis complementares, os(as) jovens devem responder às seguintes perguntas:

"Quem eu preciso, junto comigo, para colocar essa ideia em pé?"
"Quais características essas pessoas devem ter?"

Você pode dar exemplos de perfil: o(a) outro(a) integrante deve ser mais extrovertido(a) e gostar de conversar com outras pessoas, possuir um perfil interessante para se relacionar com futuros clientes? Ou precisa ser alguém mais "nerd", que conhece muito de tecnologia? Ou ainda alguém mais "popular", que conheça todos(as) da região e possa ajudar a chegar melhor no cliente?

Aqui não estamos falando de fornecedores e parceiros, mas sim de pessoas que formam uma mesma equipe que colocará a mão na massa: os(as) cofundadores(as) do empreendimento.

C_ Os(as) jovens encerram o exercício tendo em mãos duas listas de atividades necessárias para seu empreendimento e um mapeamento dos perfis que precisam buscar. É importante que esteja claro quais habilidades e conhecimentos são necessários e quantas pessoas precisam ser incorporadas à equipe para responder às demandas levantadas.

Atividade 2: Vamô, time!

FACILITAR A FORMAÇÃO DAS EQUIPES DOS EMPREENDEMENTOS, COMBINANDO PESSOAS COM TEMAS DE INTERESSE EM COMUM, AFINIDADES E COMPETÊNCIAS COMPLEMENTARES COM AS NECESSIDADES DOS NEGÓCIOS.



TEMPO ESTIMADO:
2h



MATERIAIS NECESSÁRIOS:
_Papel sulfite;
_Canetas.

Chegou a hora de formar os times de empreendedores(as)! Até aqui, os(as) jovens caminharam individualmente em suas jornadas empreendedoras, agora vão compor equipes que, em conjunto, atenderão a um desafio único.

Cada jovem tem uma decisão a fazer: permanecer com sua solução inicial e convidar outras pessoas para seu empreendimento OU se incorporar ao time de outro empreendimento que lhe pareceu mais interessante, factível e/ou alinhado com seus interesses.

#comofazer:

A_ Peça para os(as) jovens formarem duplas. Cada jovem apresenta seu empreendimento para sua dupla, focando nos seguintes pontos:

- a_ O desafio escolhido (a oportunidade encontrada);
- b_ A solução proposta que responderá ao desafio (O quê?);
- c_ O segmento de cliente ou público-alvo da solução (Para quem?);
- d_ Ações necessárias para o negócio acontecer (Atividades-chave);
- e_ Os perfis de pessoas que necessita para apoiá-lo(a) e colocar seu empreendimento na rua

B_ Depois que a primeira pessoa se apresentar, ela vai escutar a apresentação de sua dupla.

C_ Quando ambas já tiverem apresentado, os(as) jovens devem buscar outra pessoa para uma nova dupla e repetirem suas falas, até que todos(as) se apresentem e escutem os(as) demais.

.....

DICAS PARA MELHOR APROVEITAR A ATIVIDADE:

A_Sugerimos cinco minutos para a apresentação, pois é o tempo médio de um pitch que, resumidamente, é a maneira como um(a) empreendedor(a) apresenta seu negócio para possíveis investidores. É o famoso “vender seu peixe”. Falaremos com maior profundidade sobre esse assunto no Tema 9 da formação. Fique ligado(a)!

B_As falas precisam ser objetivas e claras: é uma arte conseguir comunicar aquilo que desejamos dizer ao outro em pouco tempo. Para isso, vale usar palavras simples, ser direto(a) nas ideias e explicitar as justificativas.

C_É importante que você, multiplicador(a), faça o papel de “cuidador(a) do tempo”. Todos(as) devem ter a mesma oportunidade de expor suas ideias, sem privilégios. Avise o grupo quando faltar um minuto para terminar o tempo estipulado para cada fala. Pode usar um celular, por exemplo, para cronometrar o tempo.

D_Incentive os(as) jovens a tomarem notas das apresentações dos(as) outros(as) colegas, coletando o que mais chamou a atenção deles(as).

.....

D_Com as apresentações feitas, comunique a turma o desafio que tem de formar as equipes, preferencialmente, com duas a quatro pessoas, para continuar desenvolvendo os empreendimentos. Cada pessoa tem três opções nesse momento:

- 1_Conversar com os(as) colegas para convidar pessoas para sua equipe – de acordo com os perfis e necessidades levantadas;
- 2_Abrir mão de sua solução e se juntar à equipe de outro empreendimento;
- 3_Continuar empreendendo sozinho(a) – caso não consiga ninguém para sua equipe.

Os(as) jovens podem se juntar em equipes a partir de vários critérios, como:

- _Afinidade com o desafio escolhido;
- _O mesmo tema ou ODS;
- _O mesmo público-alvo ou cliente;
- _Habilidades que possuem e que são necessárias em outro empreendimento (“eu sei algo que aquela outra pessoa precisa”);
- _Afinidade com algumas pessoas do grupo.



DICAS PARA MELHOR APROVEITAR A ATIVIDADE:

A_É possível me juntar a um grupo pela amizade? Sim, os(as) jovens podem se juntar com aqueles(as) que consideram amigos(as) ou colegas mais próximos(as). Isso é importante, mas lembre-se que empreender não é como fazer um trabalho de escola ou faculdade. É algo que exige um comprometimento muito maior e que todos(as) precisam, igualmente, colocar a mão na massa. Só alerte o grupo para não deixar de lado a parte técnica, isto é, as necessidades do empreendimento ou as habilidades e competências de seus(uas) integrantes.

B_Cada equipe deve ter de dois a quatro integrantes no máximo. Equipes menores, até quatro pessoas, funcionam melhor do que as muito numerosas, pois nas equipes grandes fica difícil manter o mesmo comprometimento e volume de trabalho entre todos(as) seus(uas) integrantes. Estamos criando uma startup e todos(as) agora são cofundadores(as). Não faz sentido começar um empreendimento com muitos(as) sócios(as).

C_Pode ser que alguém queira continuar sozinho(a) ou que não consiga recrutar ninguém. Tudo bem se isso acontecer, mas sempre incentive a formação das equipes: é muito mais rico tanto para o empreendedor quanto para o empreendimento!

D_A composição das equipes pode ainda se alterar durante os próximos encontros. É comum isso acontecer, na medida em que os empreendimentos vão tomando corpo. Há a possibilidade de outras pessoas comporem o time durante o processo.

E_Procure acolher todo o grupo nas equipes. Caso algum(a) jovem não encontre um tema de seu interesse, procure compreender suas habilidades e ajude-o(a) a se encaixar em algum time.

F_As equipes devem analisar se conseguiram todas as competências necessárias para fazer o empreendimento acontecer. Caso contrário, devem pensar em pessoas de fora do grupo para agregar as competências que faltam para completar os times.

G_Em geral, as pessoas de fora, se não puderem participar da formação Pense Grande, transformam-se em uma espécie de “consultores(as)” para as equipes, auxiliando os(as) jovens em todos desafios do empreendimento.

H_Caso essa formação aconteça em um ambiente em que, por exemplo, não seja permitida a participação de pessoas de fora, será preciso encontrar soluções para lidar com as limitações. Uma estratégia é propor que a pessoa externa participe online ou que a equipe encontre a ajuda necessária nas pessoas de outros grupos.

.....

Atividade 3:

O meu, o seu, o nosso Canvas

INTEGRAR A NOVA EQUIPE DO EMPREENDIMENTO E REFORMULAR O MODELO DE NEGÓCIO A PARTIR DAS CONTRIBUIÇÕES DE CADA MEMBRO.



TEMPO ESTIMADO:
2h



MATERIAIS NECESSÁRIOS:

- _Blocos adesivos (post-it);
- _Cartolinas ou flipchart;
- _Canetas;
- _Folhas sulfite;
- _Folha-modelo "Canvas".

#comofazer:

A_Cada pessoa das novas equipes formadas se apresenta para seus(suas) parceiros(as) de caminhada empreendedora. Incentive que cada um(a) fale brevemente sobre si e o porquê decidiu se juntar a esse empreendimento.

B_Cada equipe revisa a solução e refina o modelo de negócio proposto. A ideia é passar pelos nove blocos do Canvas para que os(as) novos(as) integrantes contribuam com pontos para melhorar o modelo de negócio da equipe. Não é necessário que todos os blocos sejam um consenso geral da equipe, mas é importante que todos(as) integrantes contribuam e se sintam confortáveis com as decisões tomadas.

Se a equipe chegar à conclusão de que vale a pena iniciar uma nova ideia, ela pode visitar seus Canvas individuais e extrair o que há de melhor em cada um deles. Não se trata de montar um Frankenstein, mas sim de compor uma proposta com o que de melhor pensaram até ali.

C_(1 hora e 30 minutos) Com o Canvas de cada equipe definido e revisado, cada equipe deve apresentá-lo aos demais. Ao final de cada apresentação, as demais equipes podem fazer perguntas que ajudarão a refinar o modelo de negócio de quem está apresentando. Dessa forma, todos saberão as propostas de empreendimento de todas as equipes.

Atividade 4: Análise F.O.F.A. do seu negócio

REALIZAR UMA ANÁLISE INTERNA E EXTERNA DO NOVO EMPREENDIMENTO, IDENTIFICANDO SEUS PONTOS FORTES E FRACOS.



TEMPO ESTIMADO:

1h



MATERIAIS NECESSÁRIOS:

- _Cartolinas ou flipchart;
- _Canetões;
- _Blocos adesivos (post-it).

A **análise F.O.F.A.** (também conhecida como SWOT, em inglês) permite que empreendedores(as) mapeiem fatores internos e externos que podem interferir no sucesso do empreendimento: Forças e Fraquezas são características internas do projeto, enquanto que Ameaças e Oportunidades são características do ambiente em que o empreendimento está inserido.

#comofazer:

A_Peça para os(as) jovens continuarem em suas equipes de empreendimento e distribua uma cartolina ou folha de flipchart por equipe.

B_Os(as) jovens deverão dividi-la em quatro quadrantes:

- 1_ No quadrante superior esquerdo, escreverão "Principais FORÇAS";
- 2_ No quadrante superior direito, escreverão "Principais FRAQUEZAS";
- 3_ No quadrante inferior direito, escreverão "Principais AMEAÇAS";
- 4_ No quadrante inferior esquerdo, escreverão "Principais OPORTUNIDADES".

C_A partir daqui, eles(as) deverão preencher cada um dos quadrantes de acordo com as orientações abaixo. Para facilitar, podem utilizar post-its, pois as anotações podem mudar rapidamente de acordo com a discussão nas equipes.

Forças

São os recursos que cada equipe tem a seu alcance. Exemplos:

- _Pessoas com diferentes habilidades e conhecimentos;
- _Recursos financeiros;
- _Recursos físicos (um local para se reunir, equipamentos e ferramentas, etc.);
- _Capacidade do empreendimento – suas vantagens, em relação aos concorrentes, que geram competitividade e destacam o negócio do restante da multidão.

Algumas perguntas podem ajudar nessa definição:

- _“O que vocês fazem de melhor em suas atividades? Quais são as melhores coisas que seu empreendimento faz?”
- _“Quais recursos vocês já têm à disposição que fortalecem o negócio?”
- _“O que destaca o seu empreendimento dos demais concorrentes?”
- _“Que valores vocês têm que os outros não têm (ou não conseguem ter)?”

Incentive as equipes a buscar outras fortalezas de seu empreendimento. Podem retomar aqui a atividade “Círculo Dourado” (Atividade 2 – tema “Modelo de Negócios”), já que o “porquê” e o “como” podem ser grandes fortalezas do empreendimento.

Oportunidades

Vimos que podemos transformar um problema em uma oportunidade para solucioná-lo por meio de um negócio. Oportunidade é a capacidade de enxergar além do que temos em nossa frente; é identificar e aproveitar

situações que podem ser muito positivas para o negócio. É tudo que influencia positivamente o empreendimento. É algo que não controlamos, que está “fora”, mas pode ser aproveitado a favor do empreendimento. Por meio de pesquisas, observação e planejamento, é possível enxergar o que as outras pessoas não veem. Questões econômicas, políticas, novas tecnologias criadas, modismos e outras mudanças (até meteorológicas) podem abrir brechas e novos rumos para o empreendimento.

Fraquezas

Aqui identificamos os pontos mais vulneráveis do negócio (ou organização) em comparação a seus concorrentes (atuais e em potencial). A grande pergunta é: o que pode prejudicar seu negócio? Sem #mimimis, é necessário reconhecer aqui o que é preciso fortalecer, em que precisa investir, melhorar. De nada adianta olhar para um problema e sentar em cima dele... ele continuará existindo e sem resolução.

Algumas perguntas podem ajudar na reflexão desse quadrante:

- _ “Por que seu público-alvo escolhe (ou poderia escolher) a concorrência e não o seu negócio?”*
- _ “A equipe está qualificada para tocar o empreendimento? Todos dominam o que fazem (ou precisam fazer)?”*
- _ “Em que pontos o negócio pode melhorar?”*

Ameaças

São eventos externos que também não conseguimos controlar, mas é preciso ficar sempre atento(a). É tudo aquilo que pode prejudicar o empreendimento, afetá-lo de maneira negativa e comprometer seu presente e futuro. As ameaças podem ser também medos de seus(uas) empreendedores(as). É preciso pensar quais são os obstáculos que poderão ou não ser evitados. Essa é uma questão central aqui.

Outras perguntas que podem ajudar na reflexão:

- _ “O que os outros (concorrentes) andam fazendo?”*
- _ “Quais obstáculos vocês têm neste momento na vida?”*

Questões pessoais, financeiras, de trabalho?"

_ "As novas tecnologias são um problema para você e para o empreendimento?"

D_ Com a F.O.F.A. consolidada, cada equipe tem até três minutos para apresentar suas análises ao grupo. Quem for apresentar, precisa ser objetivo(a) e claro(a) na fala, pois, dessa maneira, as demais equipes podem ajudá-lo(a) a refinar a análise ou ter novas ideias para seus empreendimentos.

E_ Para encerrar a atividade, faça algumas perguntas e depois deixe o espaço aberto para quem quiser respondê-las:

_ "Esta análise trouxe novidades para o negócio? Se sim, quais?"

_ "O que a equipe pode fazer para, desde já, diminuir suas fraquezas e os riscos para o negócio?"

saiba mais



1

“5 passos para fazer o trabalho em equipe funcionar”. Leia esse artigo no portal Vagas Profissões:

<https://goo.gl/7iJQAn>

2

O que NÃO fazer num trabalho em equipe. Acesse a matéria do site da Revista Exame “10 atitudes proibidas no trabalho em equipe”:

<https://goo.gl/woZwKS>

3

Colaboração, liderança, organização na equipe e outros assuntos. Assista ao vídeo “Equipes e Colaboração”, do canal Afferro Lab, no YouTube:

<https://goo.gl/Ly7ZQA>

4

“11 apps para trabalhar em equipe”. Leia a matéria no site da Revista Exame:

<https://goo.gl/vzPYYy>

5

A análise F.O.F.A é uma ferramenta bem conhecida, principalmente na Administração de Empresas e no Marketing. Confira dois artigos para entender um pouco mais sobre essa ferramenta:

Site do Sebrae

<https://goo.gl/vgBs5d>

Site da Endeavor Brasil

<https://goo.gl/swcCZT>