

GUIA DO ALUNO

Cartilha ON - 2ª Fase



on OFICINA DE
NEGÓCIOS



Este caderno está licenciado com uma Licença Creative Commons Atribuição-Não-Comercial-SemDerivações 4.0 Internacional. (CC BY-NC-ND 4.0).

Isso significa que você deve dar o crédito apropriado, prover um link para a licença e indicar se mudanças foram feitas. Você deve fazê-lo em qualquer circunstância razoável, mas de nenhuma maneira que sugira que o licenciante apoia você ou o seu uso.

Você não pode usar o material para fins comerciais.

Se você transformar ou criar a partir do material, você não pode distribuir o material modificado.

Aracaju: THP, 2ª edição, 2024.



COORDENAÇÃO DO PROJETO Raí Thales da Silva Gomes

COCRIADORA Raiana Silva Santos

**PROJETO GRÁFICO E
DIAGRAMAÇÃO** Jéssica Oliveira Sá
Vítor Lima Bahia

Realização:



Patrocínio:



FMDCA

Apoio:

XP inc.

Guia do aluno

Pequeno, mas pode engrandecer, só basta você querer. Isso é empreender.

É como uma folha que pode virar chá, tem que semear, pra começar.

Todo caminho é uma história... Minha mãe, mulher batalhadora, sua família queria ajudar fazendo cocada mundinha para poder sua vida financeira melhorar... tem que começar! Nem sempre ela tinha alguém pra apoiar... e isso nunca foi motivo pra abaixar a cabeça. Ela queria e continuava a lutar. E como ela costuma dizer para mudar só basta você empreender.

Não se esconda, se mostre agora. Não tenha vergonha da sua história, não é o seu lugar, mas sim a vontade de chegar lá que vai te levar pra frente.

Segue firme, vem empreender com a gente!

Texto de Sofia Cléo (reaplicadora do ON)

Na foto: dona Ita (mãe de Sofia e doceira do povoado Crasto) e Sofia Cléo (reaplicadora do ON).

Sumário

Mundo Espelho	7
1. SWOT PESSOAL	8
2. PROPOSTA DE VALOR.....	10
3. CANVAS	14
Mundo Meu Lugar.....	16
4. IDENTIDADE	17
5. DESCRVENDO MEU LUGAR	19
6. NOME DO MEU NEGÓCIO	21
Mundo Inspira	23
7. PESQUISANDO REFERÊNCIAS	24
8. VISITANDO QUEM FAZ	26
9. NEGÓCIO SOCIAL?	27
Mundo Descoberta	28
10. COMO É HOJE E COMO PODERIA SER?.....	29
11. SWOT ADAPTADA.....	31
12. MINHA RECEITA.....	34
Mundo Faz Negócio	36
13. GAME ON	37
14. RAIOS-X DO CLIENTE.....	38
15. JORNADA DO CLIENTE	41

Mundo Na Jornada	43
16. CATALOGANDO	44
17. PRECIFICANDO	46
18. PREÇO NA PRÁTICA	48
Mundo Minha História	50
19. MINHA HISTÓRIA E MEU NEGÓCIO	51
20. VENDA SE PUDER	53
21. MINHA NARRATIVA	54
Mundo Na Prática	56
22. PLANO DE AÇÃO (MVP)	57
23. TESTE.....	59
24. ANÁLISE DOS RESULTADOS	60
Mundo Próxima Parada	62
25. CAMINHOS PARA A FORMALIZAÇÃO	63
26. PENSANDO NO FUTURO	66

Mundo Espelho

1. SWOT PESSOAL

A matriz SWOT (ou FOFA, de acordo com tradução brasileira) é utilizada no planejamento estratégico no âmbito dos negócios, pois permite de forma simplificada analisar o ambiente interno e externo por meio das perspectivas: Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças. No contexto pessoal, a SWOT também pode ser utilizada, sendo conectada nesta formação ao tópico “Meta de Satisfação” que está presente na construção do seu perfil empreendedor. Vamos ao desafio?

ATIVIDADE

Objetivo: *(escolha um objetivo inicial e pare para olhar para você e em como vai conseguir alcançá-lo)*

Forças: *(Em você, quais as qualidades e características que podem te ajudar no alcance do seu objetivo?)*

Fraquezas: *(Em você, quais as qualidades e características que podem te atrapalhar no alcance do seu objetivo?)*

Oportunidades: *(Além de você, externamente, o que pode te ajudar no alcance do seu objetivo?)*

Ameaças: *(Além de você, externamente, o que pode te atrapalhar no alcance do seu objetivo?)*

2. PROPOSTA DE VALOR

Por que o seu produto ou serviço é importante para alguém? Essa é a pergunta fundamental que deve ser respondida por uma “Proposta de Valor”. Aqui, entende-se como valor, não aquilo que se paga por um produto (isso seria o preço), mas sim, aquilo que o cliente acredita ou por qual motivo ele se conecta com uma marca. Seu produto/serviço representa uma marca, uma história, representa valores em que você também acredita e a “Proposta de Valor” é justamente aquilo que você quer transmitir.

ATIVIDADE





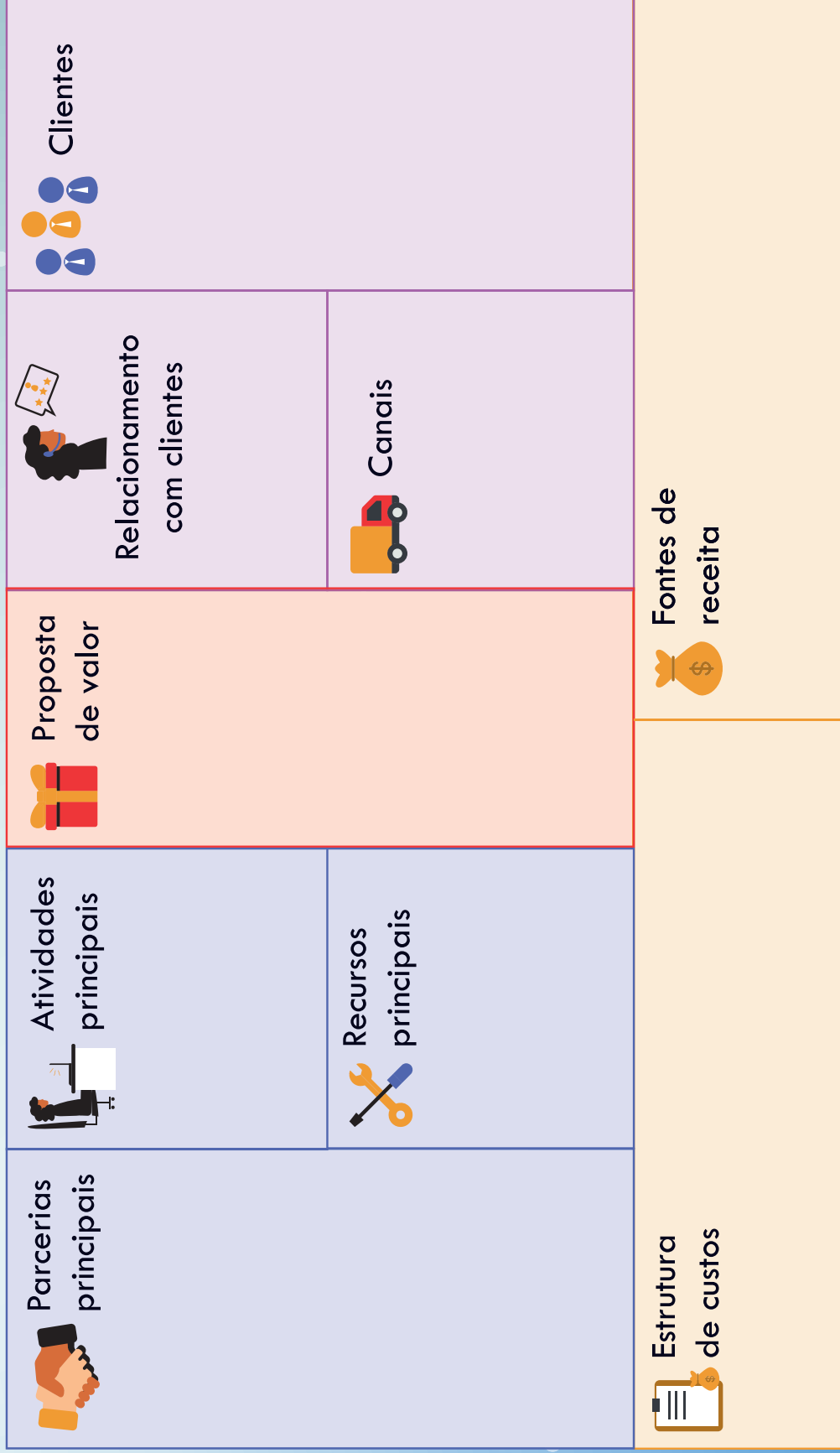


3. CANVAS

O Canvas é um método de criação de modelo de negócio de forma estratégica e com informações resumidas em uma única página. Esta ferramenta possibilita a reflexão sobre aspectos inerentes ao negócio, tais como a proposta de valor, suas principais atividades e recursos e definição de cliente. Você já fez o Canvas do seu negócio? Se ainda não fez, podemos fazer agora! Se já fez, que tal dar uma revisada?



ATIVIDADE



Mundo Meu Lugar

4. IDENTIDADE

Você já se perguntou por que faz seu produto/serviço? Por que escolheu essa forma de fazer? Por que seu produto tem determinadas características? Ou “Por que seu produto/serviço tem características diferentes?”. A resposta pode estar na identidade. Identidade é tudo aquilo que pode tornar algo único, seja pela sua composição de características ou pelo seu posicionamento no mercado. A identidade está presente tanto na pessoa que realiza a atividade empreendedora quanto na própria atividade, portanto, é parte muito importante de um negócio.

ATIVIDADE

O que costuma lhe trazer satisfação no dia a dia?
(fale seus gostos pessoais, aquilo que gosta de fazer nas horas vagas e o que mais gosta de fazer no dia a dia)

Por que você resolveu fazer seu produto/serviço?

Como o seu produto/serviço é feito?

Como as atividades se conectam com o seu negócio? Você consegue perceber essa relação?

Quais são as principais características do seu produto?

O que o seu produto/serviço tem diferente dos demais?

Como você deseja que os clientes reconheçam seu trabalho?

Qual a identidade do seu produto?

5. DESCREVENDO MEU LUGAR

O lugar em que você mora ou vende seus produtos/serviços pode ser um importante diferencial, ainda mais se ele é representado nas características daquilo que você entrega para o cliente, seja na divulgação, na usabilidade ou até mesmo na composição dos seus produtos/serviços. Entender que seu lugar é único e especial pode ser um caminho para a confiança e isso vai diferenciar aquilo que você oferece dos demais negócios.

ATIVIDADE

Local escolhido:

Pontos positivos:

Pontos negativos:

O que só tem nesse local:

6. NOME DO MEU NEGÓCIO

O seu nome é sua marca. Cercado de sentido, o nome de um negócio deve representar também a sua proposta de valor, muitas vezes é a primeira informação que chega até o cliente, é o que desperta atenção, é o que faz o cliente buscar conhecer o produto/serviço. Você está satisfeito com o nome do seu negócio? Acha que esse nome representa aquilo que você gostaria de transmitir?

ATIVIDADE

Você está satisfeito/a com o nome do seu negócio?

Sim Não Não tenho um nome.

Quais são os seus
produtos/serviços?

Para onde você vende os seus
produtos/serviços?

Quem são os seus clientes?

Se você já tiver um nome marque um "x" nos itens que estão de acordo o mesmo.

- Possui um significado
- Fácil pronúncia e grafia
- É um nome criativo
- É um nome que traz satisfação
- Concorrente com nome semelhante
- Não possui dupla interpretação
- Fácil localização nas redes sociais



Mundo Inspira

7. PESQUISANDO REFERÊNCIAS

Você que faz algo inovador já deve ter se perguntado se o que faz é único ou se ninguém faz igual, não é mesmo? A resposta é: o que você faz é único, sim, no entanto, provavelmente alguém também já fez ou está fazendo algo semelhante ou que você possa se inspirar. É importante reconhecer que há outras pessoas no mercado ou na sua mesma área de atuação, e que ter mais iniciativas semelhantes à disposição do cliente é uma forma de fortalecer seu ramo e ampliar as possibilidades. Ah! Não tem problema em observar o trabalho de outras pessoas, seja em iniciativas parecidas com a sua ou àquelas que você tem admiração, afinal, vale à pena se inspirar. No entanto, você não deve copiar o que outras pessoas fazem, pois é possível trilhar seu próprio caminho e essa formação tem a finalidade de lhe ajudar.

ATIVIDADE



8. VISITANDO QUEM FAZ

Na prática tudo é diferente. Você já deve ter ouvido essa frase ou algo semelhante, não é mesmo? É por esse motivo que é interessante você também conhecer pessoalmente pessoas ou iniciativas que tem feito os seus produtos/serviços. Para isso, o/a replicador/a deverá lhe ajudar nessa missão de identificar um local ou pessoa que realize alguma atividade que pode servir de inspiração para o seu negócio.

9. NEGÓCIO SOCIAL?

● Você sabe o que é Negócio de Impacto Social? Os Negócios de Impacto Social, como o próprio nome revela, tem como objetivo atuar na busca de uma demanda ou problema social, buscando causar um impacto positivo. Normalmente, a atividade busca beneficiar públicos com menores faixas de renda, no entanto, são iniciativas que também possuem a sustentabilidade financeira como objetivo.



Mundo Descoberta

10. COMO É HOJE E COMO PODERIA SER?

Você já pensou em fazer melhorias na sua ideia de negócio? Imagino que sim! Essa atividade possibilita justamente isso: refletir sobre como é a sua atuação hoje e sobre como você gostaria de atuar. É importante fazer um diagnóstico atual da sua ideia de negócio assim como pensar em caminhos e traçar perspectivas para o futuro!

ATIVIDADE

Como é hoje:

Como poderia ser:

○ que eu posso fazer agora?

11. SWOT ADAPTADA

Você sabe quais são as forças e fraquezas do seu negócio? Consegue identificar as oportunidades e ameaças que o cercam? A Swot adaptada é uma atividade que irá te ajudar a avaliar todos esses pontos. Ter consciência sobre tudo que há de positivo e negativo no seu negócio te permite identificar quando cada um deles podem ser usados contra ou a favor da sua empresa.

ATIVIDADE

Quais são as vantagens que sua empresa possui com relação a outras empresas já existentes?

1.

2.

3.

Quais são os fatores que interferem e prejudicam o andamento do seu negócio?

1.

2.

3.

Em qual situação os pontos negativos podem se tornar positivos?

1.

2.

3.

Em qual situação os pontos positivos da sua empresa podem se tornar os pontos negativos?

1.

2.

3.

Quais são as forças externas que influenciam positivamente o seu negócio?

1.

2.

3.

Quais são as forças externas que ameaçam o seu negócio?

1.

2.

3.

Em qual situação as forças que influenciam positivamente o seu negócio pode se tornar uma ameaça?

1.

2.

3.

Em qual situação as forças externas que ameaçam seu negócio pode se tornar uma oportunidade?

1.

2.

3.

12. MINHA RECEITA

- Aposto que você tem algum prato preferido, mas que nem todas as pessoas sabem fazer da mesma forma. Ou que quase sempre você escolhe comer em algum lugar por gostar mais do tempero de uma determinada pessoa ou local. Afinal, receita acaba sendo única e depende dos seus ingredientes, da forma como é realizada, do processo e da atenção depositada nela... os cheiros, os temperos, o sabor, a forma como é servida, tudo é para ser considerado e contribuir para a experiência. Bateu aquela fome? Calma, precisamos falar da sua “receita”! Isso mesmo, de todos os ingredientes que fazem parte do seu produto ou serviço. O que tem de especial? Qual é o ingrediente secreto? Você considera todos os “ingredientes” como custos para compor o preço dos seus produtos ou serviços? Vamos fazer essa reflexão juntos!?

ATIVIDADE



Mundo Faz Negócio

13. GAME ON

Você já tem sua ideia de negócio e tem trabalhado na sua melhoria..., mas imagina se por acaso você tivesse que conduzir uma outra iniciativa e tivesse que tomar decisões de acordo com características ou personalidade diferente da sua? Não entendeu nada? A gente explica! Neste jogo, você será colocado em situações que podem ser vivenciadas por qualquer negócio, e precisará de muita sabedoria para fazer escolhas! No Game ON, você tomará todas as decisões de acordo com o personagem sorteado. Boa sorte nessa jornada e divirta-se!

14. RAIO-X DO CLIENTE

Você sabia que é importante conhecer o perfil do cliente que irá usar seus produtos/serviços? Essa atividade irá te auxiliar a traçar o perfil do seu cliente ideal. Assim, você conseguirá se conectar melhor com ele e terá mais facilidade na hora de pensar em estratégias para atrair mais clientes com o perfil do seu negócio.

ATIVIDADE

Nome:

Sexo:

Idade:

Onde mora:

Qual a dor que ele/a tem para procurar seu produto/serviço?

Como a informação sobre o meu produto chegaria até ele/a?

Como meu produto/serviços poderá ajudar meu cliente?

O que ele/a pensa sobre o meu produto?

O que faz ele/a querer comprar meu produto?

Como meu produto chegaria até a casa do meu cliente?

Com qual frequência ele/a compraria o meu produto/serviço?

Como ele/a gostaria de ser tratado?

15. JORNADA DO CLIENTE

A maior felicidade de um negócio é quando o cliente chega até você, mas você já imaginou qual o caminho percorrido pelo seu cliente até efetivar uma compra? É pensando nisso que existe a Jornada do Cliente, atividade que fará você refletir sobre o passo a passo do seu cliente até chegar ao seu negócio. É preciso pensar no que será feito antes da compra, durante a compra e após a compra, por exemplo, refletindo sobre a experiência como um todo, afinal, é isso que possibilitará a satisfação do cliente e um eventual retorno ao seu negócio. Os negócios existem para resolver o problema, a dor ou a demanda de um cliente, guarde essa informação.

ATIVIDADE

Antes

Durante

Depois

Como a tecnologia pode ser utilizada na minha ideia de negócio?



Mundo Na Jornada

16. CATALOGANDO

É preciso lembrar que um catálogo não é um cardápio, tem uma finalidade mais específica e pode ajudar bastante o negócio a se organizar, calcular o preço adequadamente e entender as suas possibilidades de atuação. No catálogo podem ser inseridas informações sobre cor, tamanho, tipo de material usado, possíveis aplicações, para produtos; sabor, tamanho, ingredientes, quantas pessoas servem, acompanhamentos, para itens alimentares; duração, formato, quantidade de pessoas, informações específicas, para serviços. Além disso, podem ser agregadas as informações de entrega, preço, pagamento, dentre outras. Por isso, essa atividade é importante para o seu desenvolvimento!

ATIVIDADE



17. PRECIFICANDO

Uma das principais dificuldades relatadas por pequenos empreendedores ou por quem está iniciando seu negócio é descobrir o preço certo. Como saber se o preço cobrado é justo ou se há algum lucro na sua atividade? É por isso que atividade “Precificando” existe e vai trazer duas formas simples de chegar a esse cálculo. Em caso de dúvida, não deixe de contar com o apoio do/a replicador/a!

ATIVIDADE



18. PREÇO NA PRÁTICA

Você viu na atividade “Minha Receita” que tem muitos itens por trás do seu produto ou serviço. Acredito que nem sempre esses itens são considerados no preço do seu produto. Na atividade “Precificando”, você percebeu que precisa identificar os custos envolvidos para poder calcular melhor o seu preço. Nessa atividade, você vai descobrir duas formas de calcular o preço e assim poder escolher qual mais se adequa à sua necessidade.

ATIVIDADE



Acesse a calculadora de preço

Mundo Minha História

19. MINHA HISTÓRIA E MEU NEGÓCIO

O que a sua história tem a ver com o seu negócio? Por que você escolheu fazer o que faz? Por que essa informação é importante? Perguntas como essa serão respondidas nessa atividade. E a partir daqui iniciaremos a jornada para construção de uma comunicação objetiva, envolvente e que dialogue diretamente com seu público, com o seu cliente.

ATIVIDADE

Como você começou a fazer o que faz?

Quando começou a fazer?

Por que você começou a fazer?

Descreva seu negócio em uma frase.

O que você deseja que seus clientes sintam ao consumir seu produto/serviço?

Descreva em poucas palavras quem era você antes da sua ideia de negócio e quem é você agora.

20. VENDA SE PUDER

Assim como o preço, a venda também é um desafio para os pequenos empreendedores. Esse processo não precisa ser complexo ou pesado. É por isso que existe o jogo “Venda se puder”, em uma dinâmica divertida, você vai conseguir perder a vergonha de vender e ainda vai sair vendendo tudo que ver pela frente. Preparado para o desafio? Então, Venda se puder!

21. MINHA NARRATIVA

Uma boa narrativa é composta por enredo, narrador, personagem, tempo e espaço, por exemplo. Na vida real, não é diferente. Uma história incrível precisa ser organizada de forma lógica e que faça sentido, criando as conexões necessárias para transmitir sua informação. Para isso, será necessário apoio para que você organize as informações e construa sua narrativa.



Mundo Na Prática

22. PLANO DE AÇÃO (MVP)

Depois de todo o trabalho de construção, chegou a hora de você se preparar para colocar seu produto ou serviço no “mundo”. Mesmo que você já venda seu produto ou serviço, com as informações que você teve acesso, com certeza, vai querer aperfeiçoar aquilo que você já oferta. Por esse motivo, a atividade “Plano de Ação” vai poder lhe apoiar nesse planejamento!

ATIVIDADE

O que será feito?

Por que será feito?

Onde será feito?

Quando será feito?

Por quem será feito?

Como será feito?

Quanto custará fazer?

Como terá investimento?

Para quem será feito?

23. TESTE

Depois de construir o Plano de Ação, chegou a hora de testar. Nessa etapa, você deve colocar seu produto “à prova”. Antes de partir para a realização da atividade, lembre-se de revisar conteúdos que você aprendeu por aqui tais como a definição do cliente, a estratégia de vendas e até mesmo a precificação. Com base nessas informações, você conseguirá testar o seu produto ou serviço no mercado com mais segurança!

24. ANÁLISE DOS RESULTADOS

O teste foi realizado? Chegou o momento de analisar a experiência. É preciso observar de forma transparente e enxergar os ajustes que precisam ser realizados. Para isso, utilize a ferramenta a seguir como estratégia para analisar os seus resultados com o teste.

ATIVIDADE

ITEM	GOSTEI	PRECISA MELHORAR	VOU REPETIR	OBSERVAÇÕES
Estratégia de venda				
Definição do resultado esperado				
Definição do Local da venda				
Definição do cliente para o teste				
Estratégia de coleta do feedback do cliente				
Estratégia de coleta do feedback do cliente				
Tempo gasto para a realização do teste				
Preço cobrado pelo teste				

Mundo Próxima Parada

Se você ainda não tem um CNPJ,
deverá ler o item 25.

Se você já tem CNPJ,
deverá ler o item 26.

25. CAMINHOS PARA A FORMALIZAÇÃO

Se você trabalha sozinho ou quer ter um pequeno negócio formalizado, seguindo como profissional autônomo, você pode se formalizar como Micro Empreendedor Individual (MEI) e obter o seu Certificado Nacional de Pessoa Jurídica, o CNPJ. Agora, se você pensa em ter uma empresa maior, com funcionários, maior faturamento, espaço físico, dentre outros, você pode buscar o apoio de um/a profissional da Contabilidade.

MEI

O MEI é possível ser aberto por meio da internet, em site do próprio governo federal. Apesar de ser um processo simplificado, também requer algumas responsabilidades, tais como as declarações anuais e o DAS MEI (pagamento efetuado mensalmente). A formalização, de modo geral, permite algumas facilidades, como conta bancária PJ, acesso a linhas de crédito específicas, assim como é possível emitir notas fiscais, participar de editais de pessoa jurídica e prestar serviços para instituições que exigem a prestação de serviços por meio de PJ, caso sua atividade seja compatível com a necessidade.

Fonte: Sebrae

ME

Para a abertura de uma Micro Empresa (ME), é interessante contar com o apoio de um/a contador/a, por trazer novas obrigações e necessidades. A ME, tem suas vantagens em relação às empresas maiores, desde a menor burocracia entorno da sua abertura, até o

acesso ao Simples Nacional, que permite que haja de forma mais direta a cobrança de tributos, uma vez que 8 tributos federais previstos são arrecadados de uma única vez, o que facilita o processo de gestão. Em relação à previdência e encargos trabalhistas, nessa condição também existe a simplificação. As ME também podem participar de licitações públicas em critérios de paridade com empresas de grande porte.

● Fonte: Sebrae

É preciso considerar que na sua jornada de crescimento, um dos próximos passos pode ser a formalização. Avalie com cuidado as informações e busque sempre melhorias. Ser um/a empreendedor/a de sucesso é também ser formalizado para poder acessar novos mercados e possibilidades de vendas.

PASSO A PASSO PARA ABERTURA DO MEI

PARA QUEM NÃO TEM CONTA NO GOV

1. Baixe o aplicativo **GOV.BR**
2. Faça seu cadastro e crie uma senha

ABRA SEU MEI

1. Digite **GOV.BR/MEI**
2. Selecione **QUERO SER MEI**
3. Clique em **FORMALIZE-SE**
4. Você será levado para a página de acesso do governo.
5. Faça o login usando seu **CPF e senha** que foi criada no aplicativo GOV.BR
6. Você será levado para uma tela onde alguns dados já estarão preenchidos, é importante que você confira se está tudo certo.
7. Preencha Todos os campos que estiverem vazios com os seus dados.
8. Em **CAPITAL SOCIAL** coloque o valor que você tem para abrir sua empresa. Caso você não tenha nenhum capital para isso, digite R\$ 100,00.
9. Em Atividade você verá diversas opções disponíveis. Selecione a

que mais se enquadra no seu tipo de atividade. (Aqui você pode colocar 1 atividade principal e até 15 secundárias)

10. Em forma de atuação selecione todas as formas que o seu negócio irá atuar.

11. Preencha o endereço do seu negócio, se não tiver um espaço físico você pode usar o seu endereço residencial.

12. Com tudo preenchido, **leia e aceite todos os termos** de responsabilidade.

13. Clique em continuar. Você será levado para uma tela com os seus dados.

14. Se todos os dados estiverem corretos **CLIQUE EM CONFIRMAR.**

15. Você verá uma tela que te permite baixar o **CCMEI** onde tem o número do seu CNPJ.

OBSERVAÇÕES:

1. Se a tua conta Gov não for nível ouro, você será levado para uma página com as opções disponíveis para subir o nível.

2. No momento em que estiver preenchendo seus dados (tópico 7) você poderá criar um nome fantasia para sua empresa ou usar teu próprio nome.

3. Esse passo a passo corresponde ao ano de 2023. Destacamos que o processo pode ser modificado, caso ocorram alterações nas plataformas do governo.

26. PENSANDO NO FUTURO

Se você já é formalizado, tem seu CNPJ, certifique-se sempre que está dentro da regularidade, com os pagamentos dos impostos em dia e com os documentos sempre atualizados, afinal, sempre pode surgir uma nova oportunidade. Se no seu percurso, a formalização já é uma etapa superada e seu negócio está organizado, que tal pensar sobre o futuro? Abaixo, uma ferramenta especial para você planejar os próximos passos:

PARTE 1: ANALISANDO O CENÁRIO

Onde eu quero chegar com a minha empresa?

Como eu posso expandir minhas atividades?

Quais clientes eu gostaria de alcançar?

Para quais clientes eu gostaria de vender?

Qual estratégia posso usar para o crescimento?

Como você gostaria de ampliar sua empresa? (tecnologia, novas unidades, novos produtos/serviços, novos clientes etc.)

Quanto você precisa para ampliar o seu negócio?

Para descobrir se está no caminho certo:

PARTE 2: ESTUDO DE MERCADO

Quem são seus potenciais clientes?

Quais as características dos potenciais clientes? (idade, sexo, gostos pessoais, etc.)

Onde estão seus potenciais clientes? (local)

Como alcançar os potenciais clientes?

Quais são as dores dos potenciais clientes?

Como você pode solucionar as dores dos potenciais clientes?

Quem são as empresas que atuam para solucionar as dores dos seus clientes e que podem ser potenciais concorrentes?

Como sua empresa deve ser vista pelos potenciais clientes?

Quanto tempo será necessário para alcançar os novos clientes?

MENSAGEM FINAL

Estamos chegando ao final da nossa jornada e que bom que você chegou até aqui. Seu caminho está só começando... e aí, já sabe qual será sua Próxima Parada? As últimas atividades dessa fase, buscam apontar caminhos. Agora, com mais confiança, você poderá trilhar novas possibilidades e aproveitar ainda mais essa condição de empreender. Siga firme! Ah, e não deixe de passar na lojinha do ON e trocar seus selos!

Realização:



Patrocínio:



FMDCA

Apoio:

XP inc.