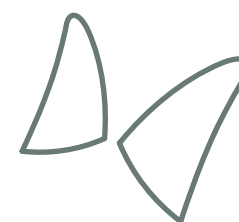


Agenda da Mulher Empreendedora





Agenda da Mulher Empreendedora



Boas-vindas

Olá, seja bem-vinda a sua **Agenda da Mulher Empreendedora**.

Se você recebeu essa Agenda é porque faz parte de um grupo incrível de mulheres empreendedoras que já está fazendo a diferença e quer seguir se desenvolvendo ainda mais.

Utilize ela como uma verdadeira companheira de jornada, onde você pode anotar ideias, traçar planos, escrever projetos e também aprofundar os conhecimentos apresentados durante nossos módulos.

Nela você vai encontrar:

- ▶ Exercícios práticos apresentados durante os workshops;
- ▶ Espaços para anotar ideias e aprendizados;
- ▶ Referências para seguir aprendendo.

Como utilizar esta Agenda?

Para que sua experiência seja ainda melhor, separamos abaixo algumas dicas para a utilização dessa Agenda:

- ▶ Lembre-se que a Agenda é sua, por isso escreva, desenhe ou rabisque da forma que você achar melhor;
- ▶ Utilize ela para anotar seus principais aprendizados e traçar metas futuras, a partir do que você viu em cada módulo;
- ▶ Faça os exercícios em conjunto com os *workshops* que você realizou e, sempre que necessário, revise-os e verifique se algo mudou;
- ▶ Explore as referências e recursos extras que separamos para você. Eles irão te ajudar a se aprofundar ainda mais nos temas.

Que sua jornada empreendedora seja de muito crescimento e sucesso.

Bons negócios!



Objetivos pessoais

Objetivos a longo prazo

.....

.....

.....

.....

.....

Objetivos a médio prazo

.....

.....

.....

.....

.....

Objetivos a curto prazo

.....

.....

.....

.....

.....

Anotações

Metas a alcançar nos próximos meses:

☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /
☐		data: / /



**Diferença entre
metas e objetivos**





Eu, empreendedora

01

Desmistificando o empreendedorismo	02
Olhar estratégico	18
Encontrando oportunidades de negócio	34
Gestão de pessoas e liderança	50

127

Modelos de negócio

Introdução aos tipos de modelos de negócio	128
Análise de mercado	146
Criando e testando rápido	166
Formalize-se e cresça	178

Sumário

Finanças

71

Finanças pessoais	72
Gestão financeira básica para negócios	86
Precificação e valor agregado	98
Cooperativismo	114

193

Comunicação

Construindo minha marca	194
Formas de comunicar e vender	208
Negociação	222
Apresentação e networking	236



01

Eu, empreendedora

Desmistificando o empreendedorismo



Olhar estratégico



Encontrando oportunidades de negócio



Gestão de pessoas e liderança





Eu, empreendedora

Desmistificando o Empreendedorismo

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo, vamos começar a dar os primeiros passos nesse tema tão importante – o empreendedorismo.

Você vai perceber que empreender vai além de montar um negócio, que existem diferentes formas de empreender, **que uma empreendedora é aquela que vê oportunidades onde os outros veem problemas** e explorar com a gente quais são as principais competências de uma empreendedora de sucesso.



Principais tópicos

- ▶ O que é empreendedorismo;
- ▶ Características de uma empreendedora;
- ▶ Tipos de empreendedorismo;
- ▶ 10 competências de uma empreendedora de sucesso.

Diagnóstico inicial

Desmistificando o empreendedorismo



- ▶ O que é ser empreendedora para você? Você se considera uma?

- ▶ Quais características você acredita que uma empreendedora de sucesso possui? Pense de 3 a 5 delas.

- ▶ Você sabe quais são suas principais características? Liste no mínimo 3 delas.

10 competências de uma empreendedora de sucesso



Busca de oportunidade e iniciativa

Uma empreendedora é aquela pessoa que age com **proatividade**, antecipando-se às situações. Ela faz algo sem precisar de estímulos ou alguém externo incentivando;

Busca a possibilidade de **expandir**, aumentar seus negócios; e

Aproveita **oportunidades** incomuns para progredir.



Persistência

Ela **não desiste** diante de obstáculos (contratempos, dificuldades, desafios...);

Planeja, faz, reavalia e insiste ou muda seus planos para **superar objetivos**;

E **esforça-se** além da média para atingir seus objetivos.



Correr riscos calculados

Ela procura e **avalia alternativas** para tomar decisões – este ponto tem a ver com estudar, analisar, considerar, estimar ou conhecer suas alternativas;

Busca **reduzir** as chances de erro;

Aceita **desafios moderados**, com boas chances de sucesso.



Exigência de qualidade e eficiência

Ela busca **melhorar continuamente** seu negócio ou seus produtos;

Satisfazer e **exceder, supera as expectativas** dos clientes;

E criar **procedimentos** para cumprir prazos e padrões de qualidade.



Comprometimento

Não basta acreditar em uma ideia, é necessário “**arregaçar as mangas**” e fazer a diferença;

Muitas empreendedoras desistem logo após o **primeiro desafio**;

É um compromisso que você assume com você mesma, com alguém ou com um grupo, para **chegar a um determinado objetivo**.

DICA: Para ter mais qualidade em sua entrega, cuide de sua organização, o compromisso, a concentração, a pontualidade, o respeito e de sua criatividade.

Busca de informação

Ela envolve-se pessoalmente na **avaliação do seu mercado ou área de atuação**;

Investiga sempre como oferecer **novos produtos e serviços**;

Busca a orientação de **especialistas** para decidir.

Estabelece metas

Persegue **objetivos** desafiantes e importantes para si;

Tem visão de **longo prazo**;

Cria **metas mensuráveis**, com indicadores de resultado;

Consegue medir seus **resultados**.



Diferença entre metas e objetivos



Planejamento e monitoramento

Planeja seus objetivos, enfrenta grandes desafios e age **por etapas**;

Adéqua rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado;

Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de **tomada de decisão**.



Persuasão e rede de contato

Sabe fazer o outro acreditar. É seu “poder” de **convencimento**;

Cria estratégias para conseguir **apoio para seus projetos**;

Obtém **apoio de pessoas-chave** para seus objetivos;

Desenvolve redes de contatos e constrói **bons relacionamentos comerciais**. Pode ser sua comunidade, grupo, associação, mundo ou família.



Independência e autoconfiança

Confia em **suas próprias opiniões** mais do que nas dos outros;

É **otimista e determinada**, mesmo diante da oposição;

Transmite confiança na sua **própria capacidade**.

Agora que você já conheceu as 10 competências que selecionamos, que tal colocar em prática e ver como você está em cada uma?



Exercício

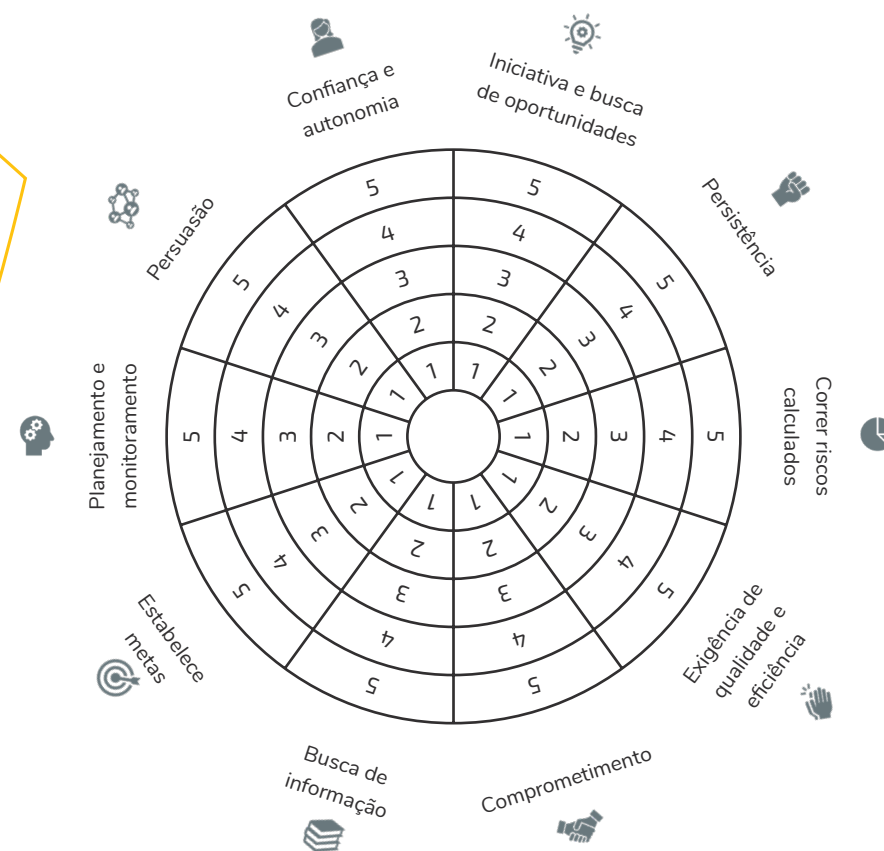
Roda da Empreendedora

A ideia é que você preencha a Roda da Empreendedora de acordo com o nível que você acredita ter em cada uma das competências. Sendo 5 - muito desenvolvido; e 1 - pouco desenvolvido.

Você pode preencher com o auxílio de um lápis ou caneta, pintando o nível que você tem em cada uma das competências.

Lembre-se, seja honesta com você, não precisa ter todas as características. A ideia é identificar onde você pode melhorar e onde você pode pedir ajuda a outra pessoa que possua um nível maior que o seu na competência específica.

Roda da Empreendedora



Recursos extras



Filme

Coco antes de Chanel
– A. Fontaine (2009).
Warner Bros.

Livro

Negócios: um assunto de mulheres – A. Fontes (2022). Jandaíra.



NEGÓCIOS
para
Elas

Podcast

Negócios para elas –
Observatório Luneta
(2019 - 2021).



Livro

Mulheres com poder de inspirar outras mulheres –
Várias autoras (2019). Gregory.



Podcast

Women creating – D. Milioni
e F. Zemel (2019 - 2020).



Sites de apoio

Rede Mulher Empreendedora: rme.net.br

Sebrae Delas: bit.ly/3WLP8Gj

Programa Mulheres Mil: bit.ly/3JrnbR8



Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 16.

Ruled lines for notes on page 17.



Eu, empreendedora

Olhar Estratégico

Vamos lá?

**Olá, seja muito
bem-vinda!**



Neste módulo vamos explorar a importância de desenvolvermos uma **mentalidade estratégica** e como podemos **priorizar** atividades de acordo com o seu nível de importância ou urgência.



Principais tópicos

- ▶ Olhar estratégico;
- ▶ Mentalidade estratégica;
- ▶ Gestão de Tempo;
- ▶ Como priorizar tarefas.

Diagnóstico inicial

Olhar estratégico



- ▶ Você sabe o que é pensar de forma estratégica?

- ▶ Você pensa no seu negócio de forma estratégica?

- ▶ Você sabe priorizar tarefas?

- ▶ Como você administra seu tempo?

- ▶ Você acredita ter um pensamento de empreendedora?

Exercício

Mentalidade Estratégica

Esse exercício tem como objetivo uma reflexão rápida, após ver alguns conceitos, sobre o que é para você uma Mentalidade Estratégica. A ideia aqui é escrever livremente respondendo à pergunta:

Quando eu penso em mentalidade empreendedora, penso em...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Exercício Extra

Gestão do tempo

Esse exercício extra tem como objetivo uma reflexão rápida, após ver alguns conceitos. Reflita e responda as seguintes perguntas:

Perguntas

Suas respostas

Como você organiza suas atividades hoje?

.....

Você sabe como priorizar suas metas, decidir o que deve ser feito e quando?

.....

Como o seu trabalho anda influenciando o trabalho da sua equipe ou das pessoas ao seu redor?

.....

Como líder, você consegue delegar tarefas e confiar no trabalho das pessoas que trabalham com você?

Exercício

Matriz de Prioridades

A Matriz de Prioridades foi criada pelo ex-presidente dos Estados Unidos Dwight Eisenhower. A principal ideia dela é ser uma forma de categorizar as atividades que precisam ser feitas de acordo com dois critérios básicos, urgência e importância, que ao se cruzarem criam 4 quadrantes. Dessa forma, devemos pensar em nossas atividades da seguinte forma:

- Se algo é importante, mas não é urgente: você deve decidir quando vai fazer;
- Se algo é importante e também urgente: neste caso, faça imediatamente;
- Se algo não é importante, mas é urgente: peça para outra pessoa fazer;
- Se algo não é importante nem urgente: faça mais tarde.

Com a matriz completa é possível ter uma visão clara das tarefas que precisam ser priorizadas, das que podem ficar para depois e em quais você pode pedir ajuda.

Aprendendo a priorizar tarefas

01 O primeiro passo é pensar nas **atividades que você tem que fazer durante a sua próxima semana** de trabalho. **Liste todas** elas abaixo. Não se preocupe em classificá-las como mais ou menos importantes ainda. Apenas liste todas, uma seguida da outra.

.....

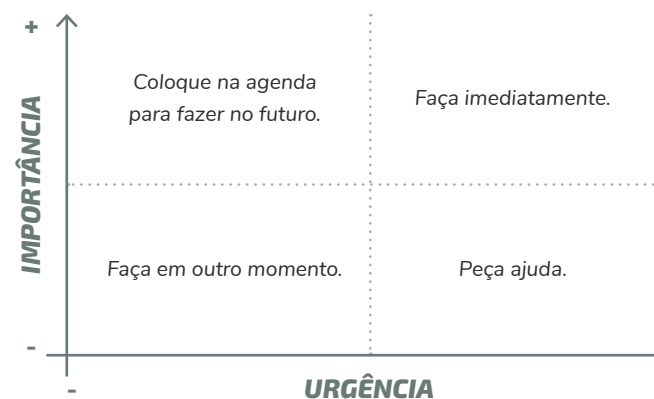
.....

.....

.....

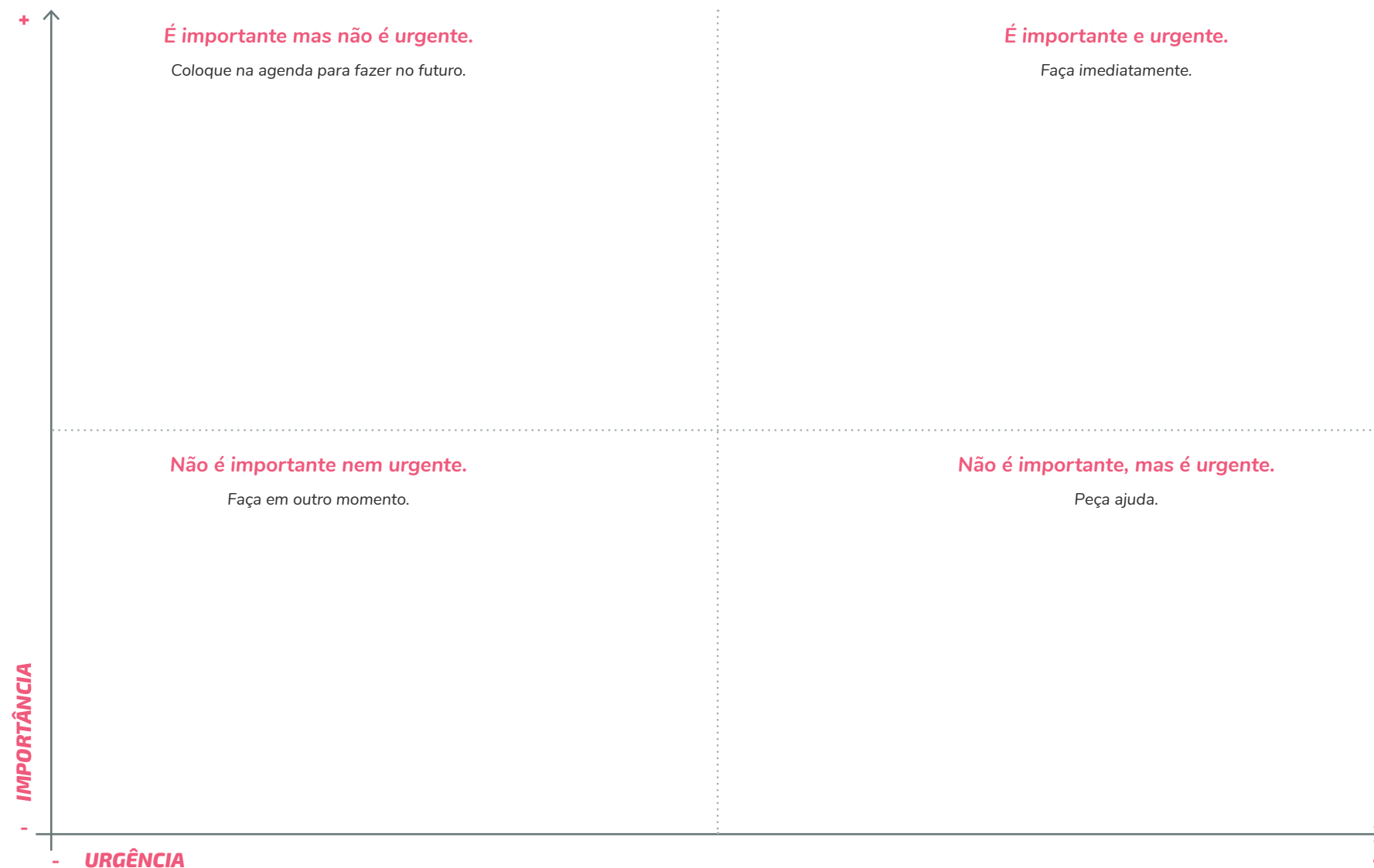
02 Com todas as atividades listadas, coloque-as na Matriz Eisenhower.

03 Agora que você já tem todas as tarefas classificadas na matriz, repare e realize as ações indicadas para cada quadrante:

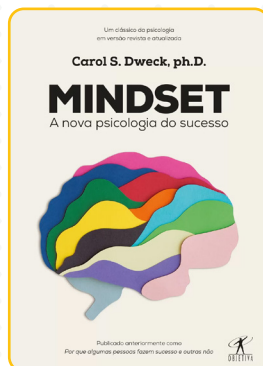




Matriz de Prioridades



Recursos extras



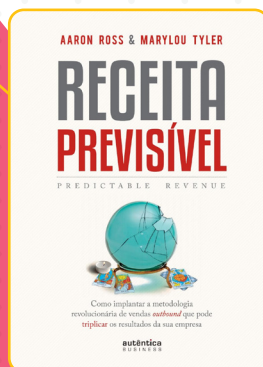
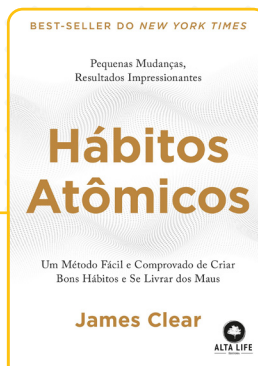
Livro

Mindset: a nova psicologia do sucesso – C. S. Dweck (2017). Objetiva.



Hábitos atômicos: um método fácil e comprovado de criar bons hábitos – J. Clear (2019). Alta Life.

Livro



Livro

Receita previsível – A. Ross e M. Tyler (2020). Autêntica Business.



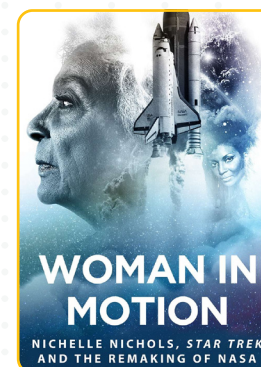
Filme

Estrelas além do tempo (Hidden figures) – T. Melfi (2016). 20th Century Fox.



Filme

Woman in motion – T. Thompson (2019). Paramount.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 32.

Ruled lines for notes on page 33.



Eu, empreendedora

Encontrando oportunidades de negócio

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos entender como podemos **encontrar oportunidades de negócio** ao conhecer alguns conceitos e técnicas que podem nos ajudar a explorar novos mercados.

Você vai encontrar uma introdução ao tema e conhecer como, de forma prática, pode desenvolver nichos diferenciados de atuação.



Principais tópicos

- ▶ O que é uma oportunidade de negócio;
- ▶ Estratégia do Oceano Azul;
- ▶ Encontrando novas Oportunidades;
- ▶ Criando seu Farol de Oportunidades.

Diagnóstico inicial

Encontrando Oportunidades de Negócio



- ▶ Você costuma ter ideias de novos negócios com frequência?
.....
.....
.....
- ▶ Você sabe qual a diferença entre uma ideia de negócio e uma oportunidade de negócio? Ou acha que os dois são a mesma coisa?
.....
.....
.....
- ▶ Se você quisesse criar uma ideia totalmente inovadora e diferente do convencional, quais seriam seus primeiros passos?
.....
.....
.....
- ▶ Quando foi a última vez que você pesquisou sobre o que a sua concorrência tem feito?
.....
.....



Exercício

Farol de Oportunidades

O Farol de Oportunidades é uma ferramenta desenvolvida para você visualizar além do horizonte uma nova ideia, uma nova solução. Ele é dividido em 6 etapas, iniciando pela base do Farol e, em seguida, subindo de nível até chegar ao topo com uma ideia nova, ou melhor, uma nova solução.

Lembre-se que as possibilidades são inúmeras! Esteja sempre atenta e aproveite sempre que alguma delas surgir.

1 - Qual problema quero resolver?

No primeiro bloco, na base desse exercício, você deve pensar em qual será o problema que você quer resolver do seu cliente. Qual foi o problema observado?

2 - Qual tendência existente?

Aqui pense se existe alguma tendência no mercado que você quer atuar. Será que existe algum tipo de solução para o problema que você observou? Como elas atuam?

3 - Qual será minha ideia-base?

Nesse bloco você deverá pensar em qual é a primeira solução que vem a sua mente. Como você poderia solucionar o problema detectado?

4 - Como vou agregar valor ao meu cliente?

Nesse bloco pense em estratégias e benefícios que você pode oferecer na sua solução, para aumentar seu valor agregado. O que eu você pode trazer que aumentará a percepção positiva do seu cliente.

5 - O que eu posso fazer de diferente?

Chegou a hora de “pensar fora da caixa” e pensar em algumas inovações e diferenciações que você pode desenvolver na sua solução. Lembre-se de utilizar aqui a Estratégia do Oceano Azul.

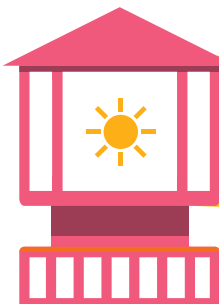
6 - Ideia nova

Por fim, chegou a hora de você detalhar sua ideia nova e pensar em como você pode dar os primeiros passos para executá-la. É importante você descrever sua ideia e pensar em formas de testá-la!



Farol de Oportunidades

6



Ideia Nova

Descreva abaixo, no maior nível de detalhes possíveis, qual é a sua nova ideia.

5

O que eu posso fazer de diferente?

Existe algo que eu posso fazer diferente em relação ao que já existe?

4

Como vou agregar valor ao meu cliente?

Quais serão os benefícios para o seu cliente?
Como ele irá perceber valor na sua solução?

3

Qual será minha ideia-base?

O que eu quero construir? Quais as principais características da minha ideia inicial?

2

Qual a tendência existente nesse mercado?

Existe alguma tendência nesse mercado?
Quais são as principais soluções existentes?

1

Qual problema quero resolver?

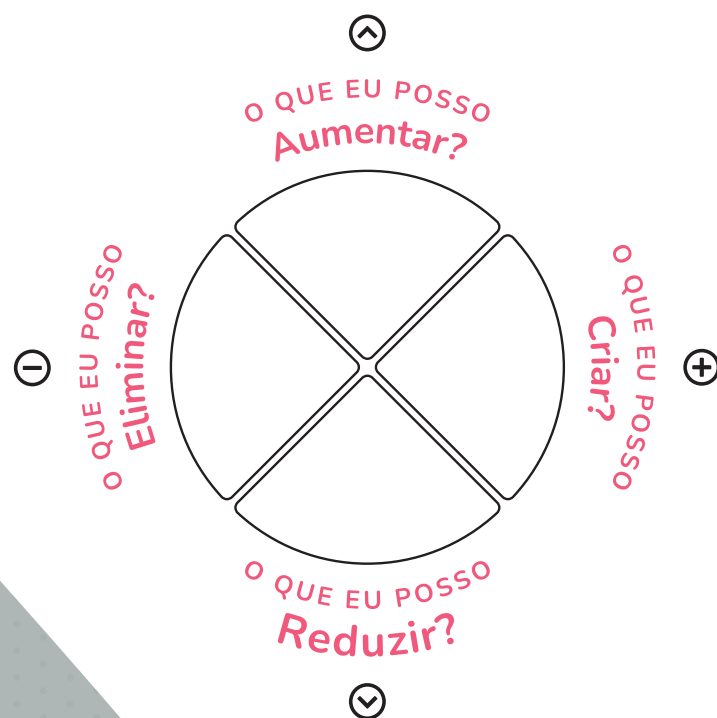
Qual dor quero resolver? Qual problema estou vendo acontecer?

Exercício Extra

Modelo das 4 Ações

Para conseguirmos desenvolver novas oportunidades de negócio e criarmos um verdadeiro “Oceano Azul”, uma das ferramentas práticas que podemos utilizar é o Modelo das 4 ações.

Basicamente ele é dividido em 4 estratégias (ações) que você pode adotar para criar um negócio diferenciado, são elas: Reduzir, Eliminar, Aumentar e Criar.



Reduzir:

Que elementos em meu negócio foram criados apenas para sobreviver à concorrência, mas que já não são necessários e podem ser reduzidos? O que faço hoje que posso fazer menos sem alterar a qualidade da minha entrega?

Aqui observamos produtos ou serviços que já existem e como podemos reduzir desperdícios neles.

Aumentar:

O que pode ser elevado acima do que é feito atualmente (como qualidade, preço, variedade, serviço) para agregar maior valor à minha solução? O que faço hoje que poderia fazer mais?

Muitos clientes buscam qualidade, bom atendimento, grande variedade de produtos e não se importam em pagar um pouco a mais por isso. Porém, a concorrência permanece apenas buscando baixar mais e mais os preços para sobreviver e esse público não é atendido. Aqui surge uma oportunidade.

Eliminar:

O que foi criado (porque todo mundo faz dessa forma) mas que poderia ser eliminado? O que faço hoje que devo deixar de fazer?

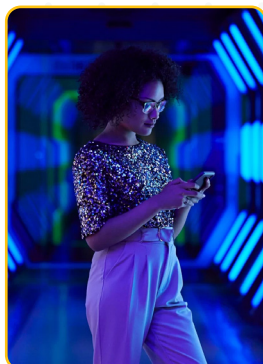
Esse é o momento de buscar todas as fontes de desperdício criadas pelos negócios para competirem entre si, mas que são dispensáveis. Assim sobra espaço e dinheiro para investir no que realmente é necessário para o público.

Criar:

O que nunca foi oferecido ao mercado, mas pode ser criado para gerar um mercado novo? O que não existe e pode ser adicionado à minha solução?

Para criar é muito importante observar as mudanças no mercado e quais “buracos” continuam sem ser atendidos por alguma empresa. Ouse ser diferente e testar ideias inovadoras.

Recursos extras



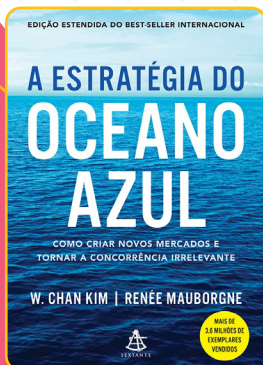
Artigo

Como transformar tendências do futuro em oportunidades – Future Dojo (29 set. 2022). Exame.



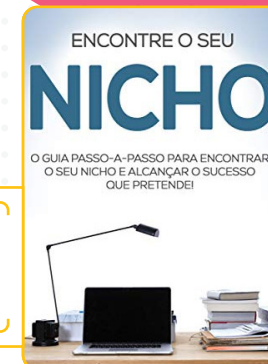
Livro

#GirlBoss – S. Amoroso (2015). Seoman.



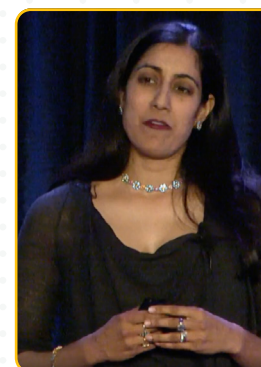
Livro

A Estratégia do Oceano Azul – W. C. Kim e R. Mauborgne (2019). Sextante.



Livro

Encontre seu nicho – C. Louro e A. Sousa (2020).



TED

O segredo para ótimas oportunidades – T. Menon (2015). TEDx Ohio.



Links de apoio

Análise de Mercado: como aplicar no seu negócio? – A. D. Lemos (14 jun. 2019). Empreender Dinheiro. bit.ly/3Ri7HRn

Análise de Mercado: passo a passo para fazer a sua – D. da Silva (30 dez. 2021). Blog da Zendesk. bit.ly/3DLV4J1

A importância da visão futura do negócio (18 nov. 2021). Portal do Instituto Brasileiro de Coach. bit.ly/3HD3yEm

Visão empreendedora: por que ela é importante? – R. Huback (13 jun. 2021). Blog IBND. bit.ly/3kTGhFu



Dica: Use post-its!

Fazendo**Feito**



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 48.

Ruled lines for notes on page 49.



Eu, empreendedora

Gestão de Pessoas e Liderança

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos falar sobre **Gestão de Pessoas e Liderança**, buscando desmitificar esse tema e te ajudar a lidar melhor com as pessoas. O mundo que vivemos hoje só existe devido às pessoas e é para elas que devemos estar sempre olhando quando vamos empreender.



Principais tópicos

- Gestão de pessoas;
- Como ser uma líder;
- Líder incompleta;
- Delegar tarefas ou responsabilidades.

Diagnóstico inicial

Gestão de Pessoas e Liderança



- O que significa “liderança” para você?

- Você se considera uma líder? Por quê?

- Como você costuma realizar a gestão da sua equipe ou parceiros de negócio?

Exercício

Modelo da líder incompleta

De acordo com o estudo de caso recebido, pare uns minutos e reflita: **Quais características mais me inspiram nessa líder? E quais características você acredita ter?**

Em seguida, **reflita sobre as características dessa líder e preencha a roda da líder incompleta de 0 a 5**. Sendo:

🔺 **0:** a inexistência daquele atributo;

🔺 **1:** a nota mais baixa; e

🔺 **5:** a nota mais alta.

Para isso se pergunte: como você vê a relação dessa líder a cada um dos atributos do modelo da líder incompleta?

Por exemplo, se ela parecer ser uma pessoa que consegue entender bem o contexto em que está, assinale “5” na escala. Se não é boa nisso, assinale uma nota mais baixa.

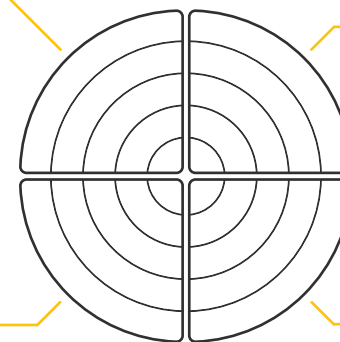
Veja maiores detalhes dos atributos ao lado:

Construção de sentido

Na liderança de um projeto qualquer é preciso que a gente consiga ler e entender o nosso contexto e a nossa realidade, e também as mudanças que afetam eles. Isso exige que a líder possa expandir sua própria perspectiva e ouvir os outros pontos de vista – entendendo melhor as variáveis externas, o clima interno e as oportunidades que podem surgir a partir disso.

Capacidade de se relacionar

Saber semear relações com base na confiança, conectar pessoas e criar vínculos com pessoas diferentes é outra capacidade importante da líder. Boas líderes conseguem achar um equilíbrio entre escutar e se posicionar. Encontrar esse equilíbrio entre escutar e se posicionar significa estabelecer uma cultura de abertura e diálogo, em que diferentes opiniões coexistem e são respeitadas, sem que isso paralise processos ou tomadas de decisão.



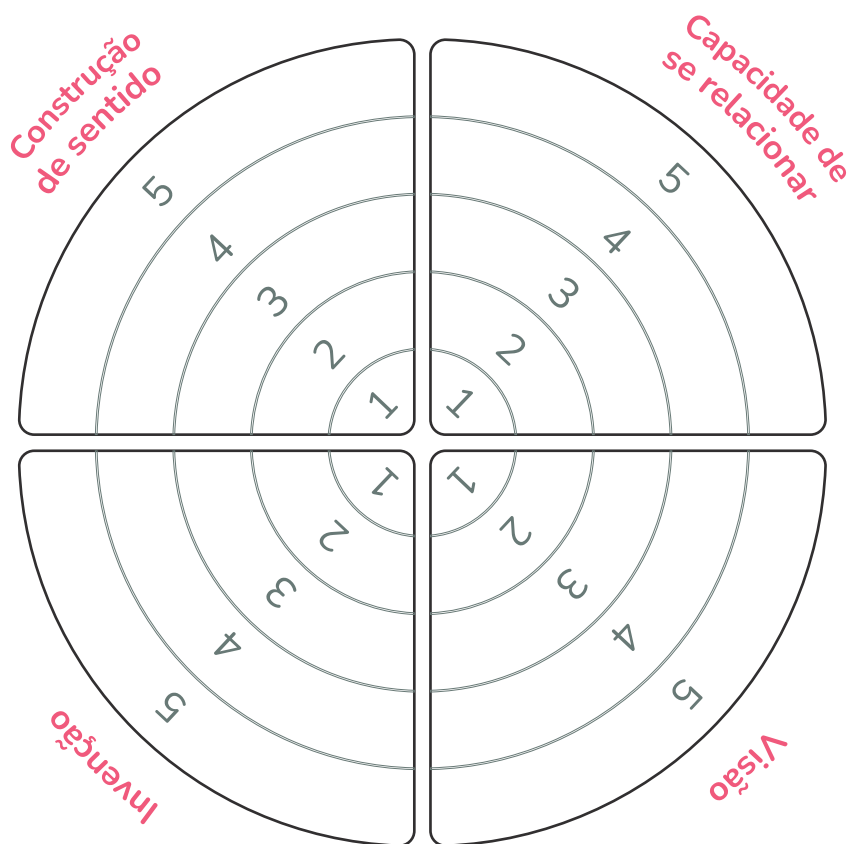
Invenção

É o processo de botar a mão na massa e implementar a visão na prática, de forma criativa e inovadora. Para isso, é preciso ter a capacidade de entender os processos e repensá-los para achar novas soluções. Essa parte da operacionalização requer muita criatividade.

Visão

É sobre ter a conseguir criar uma visão contundente do futuro, que inspire e engaje as pessoas para construir esse futuro em conjunto. É criar significado para as pessoas envolvidas, pensar além do momento atual e mapear caminhos para o futuro.

Modelo da líder incompleta



Características que me inspiram nessa líder

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Características que eu acredito ter também

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Exercício Extra

Modelo da líder incompleta pessoal

Após fazer o modelo da líder incompleta de outras líderes, **reflita sobre você mesma e preencha a roda ao lado de 0 a 5**. Sendo:

🔺 **0:** a inexistência daquele atributo em você;

🔺 **1:** a nota mais baixa; e

🔺 **5:** a nota mais alta.

Para isso se pergunte: como você se vê com relação a cada um dos atributos do modelo da líder incompleta?

Por exemplo, se você é uma pessoa que consegue entender bem o contexto em que está, assinale “5” na escala. Se você não é boa nisso, assinale uma nota mais baixa.

Em seguida, pense nas pessoas com quem você trabalha.

Comece listando as **pessoas com quem você colabora mais** e depois, progressivamente, as que você é mais distante.

Marque o que você enxerga que cada uma tem de habilidade segundo o Modelo da Líder incompleta. Siga a mesma lógica do exercício anterior e **preencha a roda de 0 a 5**.

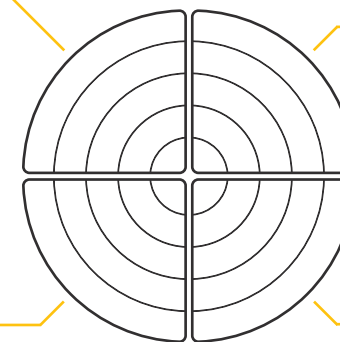
Construção de sentido

Na liderança de um projeto qualquer é preciso que a gente consiga ler e entender o nosso contexto e a nossa realidade, e também as mudanças que afetam eles. Isso exige que a líder possa expandir sua própria perspectiva e ouvir os outros pontos de vista – entendendo melhor as variáveis externas, o clima interno e as oportunidades que podem surgir a partir disso.

Capacidade de se relacionar

Saber semear relações com base na confiança, conectar pessoas e criar vínculos com pessoas diferentes é outra capacidade importante da líder.

Boas líderes conseguem achar um equilíbrio entre escutar e se posicionar. Encontrar esse equilíbrio entre escutar e se posicionar significa estabelecer uma cultura de abertura e diálogo, em que diferentes opiniões coexistem e são respeitadas, sem que isso paralise processos ou tomadas de decisão.



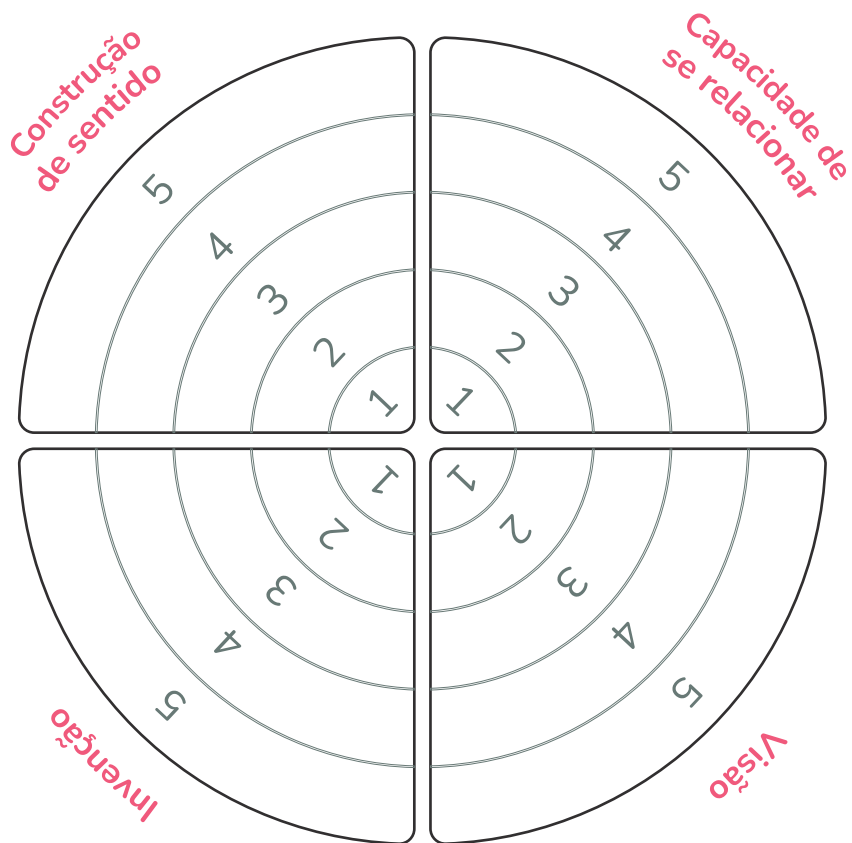
Invenção

É o processo de botar a mão na massa e implementar a visão na prática, de forma criativa e inovadora. Para isso, é preciso ter a capacidade de entender os processos e repensá-los para achar novas soluções. Essa parte da operacionalização requer muita criatividade.

Visão

É sobre ter a conseguir criar uma visão contundente do futuro, que inspire e engaje as pessoas para construir esse futuro em conjunto. É criar significado para as pessoas envolvidas, pensar além do momento atual e mapear caminhos para o futuro.

Modelo da líder incompleta



Características que me inspiram nessa líder

Características que eu acredito ter também



Exercício de autorreflexão

Tarefa ou responsabilidade

- 01** Reflita e liste ao lado os últimos 7 itens que você pediu ajuda para alguém;
- 02** Desses 7, em quantos você delegou tarefas? Em quantos você delegou responsabilidades?
- 03** Para os que você marcou “tarefa”, reescreva de forma a agora delegar uma “responsabilidade”.

Lembre-se

Delegar tarefas

Conhecimento superficial

Imposição da maneira de como fazer uma tarefa

Há pouco desenvolvimento de habilidades

Delegar responsabilidades

Conhecimento aprofundado

Dar o contexto do que precisa ser feito e confiar que a pessoa vai fazer da melhor forma possível

Há muito desenvolvimento de habilidades

Exercício de autorreflexão

Tarefa ou responsabilidade

01

Pedi ajuda para...

02

Deleguei...

03

Delegando responsabilidade

1	() tarefa	() responsabilidade
2	() tarefa	() responsabilidade
3	() tarefa	() responsabilidade
4	() tarefa	() responsabilidade
5	() tarefa	() responsabilidade
6	() tarefa	() responsabilidade
7	() tarefa	() responsabilidade

Recursos extras



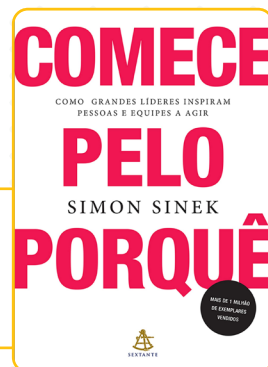
Filme

Nise: o coração da loucura
– R. Berliner (2016).



Livro

Comece pelo porquê – S.
Sinek (2018). Sextante.



Livro

A coragem para liderar – B.
Brown (2019). Best Seller.



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher
Empreendedora

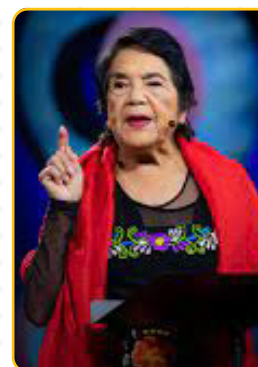
Livro

**Mulheres líderes e
empreendedoras** – S. A.
Ramal (2019). Alta Books.



TED

**Como superar a apatia e
encontrar seu poder** – D.
Huerta (2018). TEDWomen.



Cursos gratuitos

**Empreender e
liderar** – C. Farani
e C. Paiffer (2020).
FIA Online.



**Liderança: como
desenvolver
times de alta
performance**
– Sebrae.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 68.

Ruled lines for notes on page 69.



02

Finanças

Finanças pessoais



Gestão financeira básica para negócios



Precificação e valor agregado



Cooperativismo





Finanças

Finanças pessoais

Vamos lá?

**Olá, seja muito
bem-vinda!**



Neste módulo inicial de finanças, nós vamos abordar temas que causam desconforto em muitas pessoas e até mesmo conflitos familiares. Mas aqui queremos trazer de forma simples os primeiros passos para **ampliar sua visão sobre dinheiro e prosperidade na vida pessoal.**



Principais tópicos

- ▶ Conceitos iniciais;
- ▶ Mentalidade do consumo;
- ▶ Armadilhas limitantes;
- ▶ Hábitos financeiros saudáveis.

Diagnóstico inicial Finanças pessoais



- ▶ O que o dinheiro representa para você?
.....
.....
- ▶ Você controla suas finanças? Se sim, como você faz o controle delas?
.....
.....
- ▶ Você sabe quanto custa o seu dia ou mês?
.....
.....
- ▶ Quais seus maiores desafios hoje, fora financeiro? (Pessoais ou do negócio)
.....
.....

Exercício

Mapa das Armadilhas Financeiras

É um exercício que busca trazer reflexões sobre o assunto e é superimportante você escrever suas respostas sem julgar se estão certas ou erradas, ou se são “feias”. Esse é justamente o ponto importante deste exercício, enxergarmos quais pontos temos que mudar ou não, em nossos pensamentos.

O exercício é composto por quatro quadrantes, veja a seguir cada um deles:

1 Visões negativas

Liste pelo menos 5 visões negativas que você tem. Neste momento, pense em quais são suas visões negativas sobre o dinheiro e riqueza monetária. O que você pensa e que agora percebe que são negativas sobre a prosperidade financeira.

2 Visões positivas

Agora, neste segundo momento, liste pelo menos 5 visões positivas que você tem. Aquelas que você sente que te impulsionam e te levam no caminho da prosperidade.

3 Resignificar nossas visões

Agora, é o momento de ressignificar suas visões negativas. Para isso, reescreva as 5 ou mais visões negativas que você colocou na parte 1 do exercício.

4 Novas ações

Por fim, como você pode mudar suas relações com o dinheiro. Pense em como você pode melhorar e transformar sua vida mais próspera financeiramente.

2

Quais são as minhas visões positivas sobre dinheiro?

4

Como posso mudar minha relação com o dinheiro e torná-la mais próspera?

Mapa das
armadilhas
financeiras

1

Quais são as minhas visões negativas sobre dinheiro?

3

Como reescrever minhas visões negativas de forma positiva?



Plano financeiro

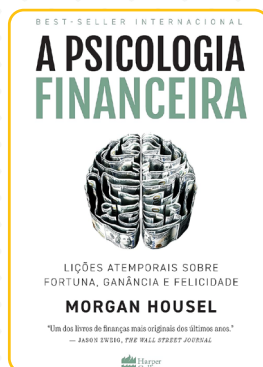
Plano dos Potes

Mês							
Total recebido no mês							
 30%	Despesas fixas						
 20%	Despesas variáveis						
 10%	Educação						
 5%	Lazer						
 5%	Saúde						
 5%	Doação / Presentes						
 5%	Meus mimos						
 10%	Reserva de tranquilidade						
 10%	Futuro						

Planejamento anual

Meta	Executado

Recursos extras



Áudiolivro

A psicologia financeira

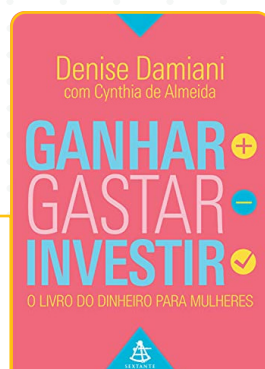
– M. Housel (2021). HarperCollins.



Livro

Ganhar + Gastar – Investir

– D. Damiani e C. Almeida
(2016). Sextante.



Vídeo

Criando hábitos para uma vida
financeira mais saudável – Sicredi
União RS/ES (2021). YouTube.



Podcast

Mulher nas finanças

– F. Araújo (2021 -). Spotify.



Minicurso

Vida financeira na prática
– Sicredi na Comunidade





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 84.

Ruled lines for notes on page 85.



Finanças

Gestão financeira básica para negócios

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos falar sobre **Gestão financeira básica para negócios**.

Nele você vai aprender alguns conceitos básicos do mundo das finanças empresariais, quais são os principais erros cometidos e como você pode dar os próximos passos para desenvolver uma melhor gestão financeira para o seu negócio.



Principais tópicos

- Principais erros cometidos na gestão financeira;
- Conceitos do mundo das finanças;
- Formas de financiar o crescimento;
- Dicas para uma boa gestão.

Diagnóstico inicial

Gestão financeira básica para negócios



- Você sabe quanto seu negócio lucra e quanto gasta?

- Você controla as finanças do seu empreendimento?
Se sim, como você faz o controle delas?

- Você realiza algum tipo de planejamento financeiro do seu negócio?



Exercício

Uma nova gestão financeira

São 4 passos para você seguir e mapear suas ações quando o assunto é se organizar minimamente para seu negócio prosperar.

01 - Faça um fluxo de caixa

Faça uma lista de todo o dinheiro que entra e sai do seu negócio nos próximos 3 meses. Veja se você tem dinheiro suficiente para pagar as contas e investir no crescimento do seu negócio. Ter um fluxo de caixa minimamente criado, nos ajuda a ter uma visão de como está nosso negócio atualmente.

02 - Revise suas dívidas

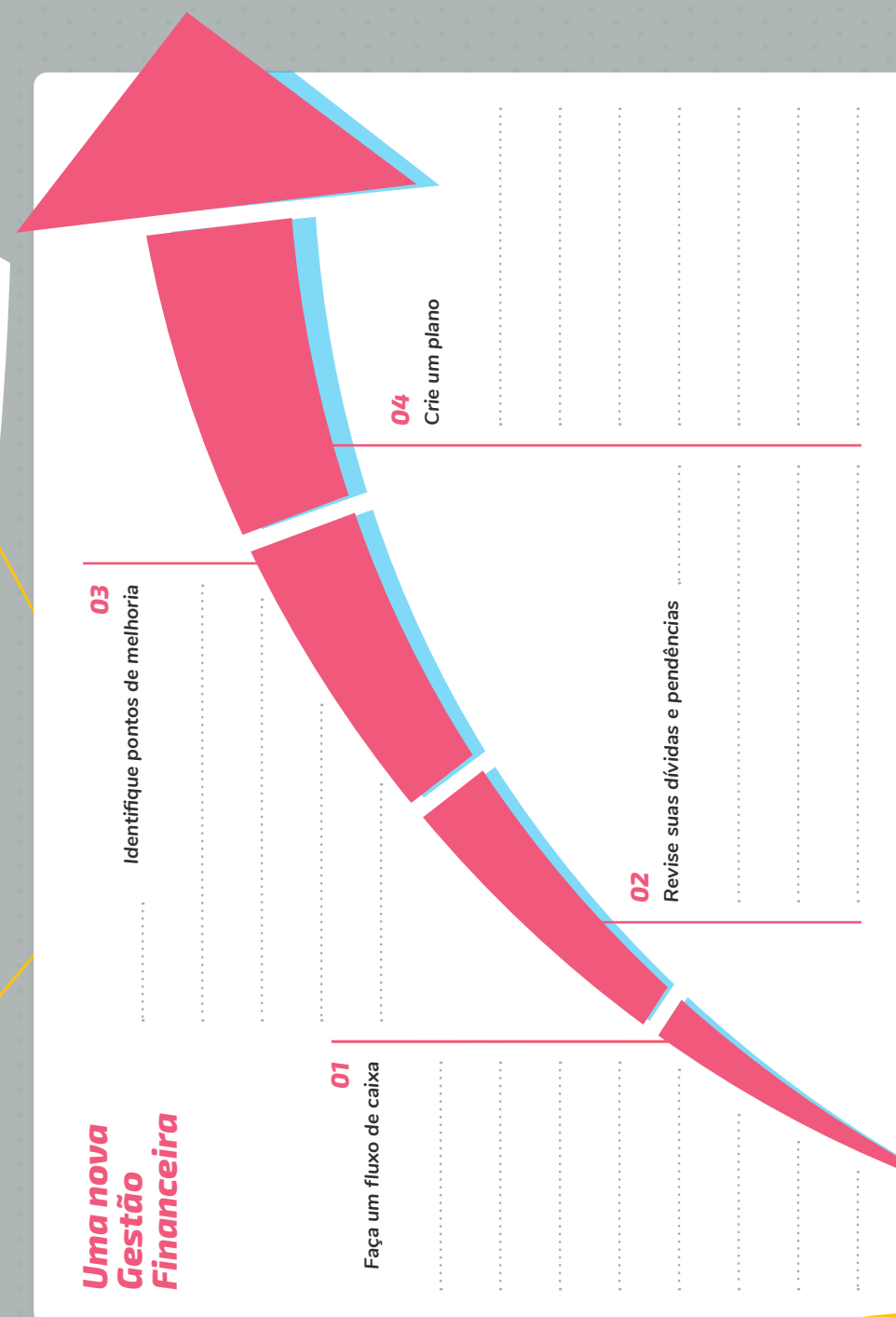
Olhe para as suas dívidas e pendências financeiras, tais como pagamento de fornecedores ou material. Veja se não está esquecendo de nada. Se for necessário, atualize seu fluxo de caixa. Verifique também se você está gastando mais dinheiro do que deveria. Se sim, veja como pode pagar as dívidas.

03 - Identifique pontos de melhoria

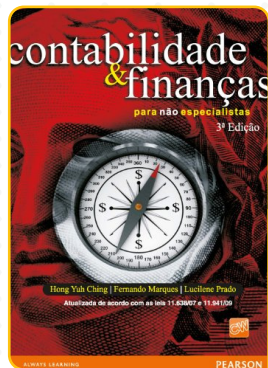
Identifique áreas onde é possível economizar dinheiro e reduzir despesas. Faça cortes onde for necessário e invista em novos projetos ou áreas de negócios que possam gerar receita adicional.

04 - Crie um plano

Por fim, trace um plano de melhoria para a gestão financeira do seu negócio. Faça um plano para o dinheiro do seu negócio para os próximos meses ou ano. Escreva as coisas que você precisa pagar e as coisas que você espera ganhar. Deixe suas metas financeiras visíveis para poderem servir como guia e inspiração para você.



Recursos extras



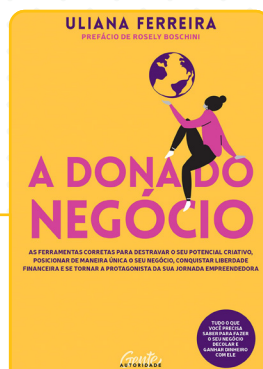
Livro

Contabilidade e finanças para não especialistas – H. Y. Ching, F. Marques e L. Prado (2010). Pearson.



Livro

A dona do negócio
– U. Ferreira (2022).
Gente Autoridade.



Artigo

Agricultura familiar: como melhorar a gestão financeira do negócio
(9 nov. 2022). Blog do Sicredi.



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher
Empreendedora

Site
Planilhas gratuitas de gestão financeira – Sebrae.



Podcast

Faço as Contas (A história da Dona)
– Pamela Margarida (2021 -). Spotify.



Curso gratuito
Gestão Financeira
– Sebrae.





Dica: Use post-its!

Fazendo**Feito**



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes and learnings.

Ruled lines for notes and learnings.



Finanças

Precificação e valor agregado

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos falar sobre **Precificação e Valor Agregado** e mostrar que saber o seu valor e como repassar isso em seu produto ou serviço é fundamental para seu sucesso financeiro do seu negócio.



Principais tópicos

-  Conceitos básicos;
-  Importância da precificação;
-  Tipos de precificação;
-  Percepção do cliente;
-  Valor agregado.

Diagnóstico inicial **Precificação e** **valor agregado**



-  Você já teve a sensação de mesmo vendendo bem não ver seu negócio prosperar?
-  Os preços dos concorrentes são tão baixos que você não sabe o que fazer?
-  Já teve a dúvida: “Abaixando os preços, será que as vendas vão subir mesmo?”
-  Já pensou em como aumentar os preços sem diminuir o volume de vendas? Você se considera uma vendedora?



Exercício

Guia base de precificação

Esses **pontos-base** devem ser incorporados na sua precificação. Você deve calcular um proporcional de cada um deles para cada tipo de produto ou serviço.

1 - Custos Diretos

Os custos diretos são os gastos com relação direta com o produto ou serviço. Exemplos: matéria-prima, aplicativos, dentre outros.

2 - Custos Indiretos

Já os custos indiretos estão associados às operações gerais do negócio ou projeto. Exemplos: conta de luz, aluguel do imóvel, contas de serviços.

3 - Mão de Obra

Refere-se ao valor da hora ou salário das pessoas envolvidas na produção daquele produto ou serviço.

Muitas empreendedoras não possuem o cálculo de sua hora de trabalho. Sim, você sabe quanto você custa por dia? No módulo de finanças pessoais te ajudamos com isso. Mas, voltando aqui, esse valor é importante para você não pagar para trabalhar e entender que seu tempo é o mais importante aqui.

4 - Lucro Desejável

Depois de todos os pontos essenciais serem levantados, é hora de calcular seu lucro desejado, quanto você irá receber após suas obrigações forem consideradas. É o que você deseja que sobre para reinvestir no seu negócio, ou para você.

É a partir dele que você pode olhar produto a produto, planejar promoções, definir descontos e estabelecer metas de vendas. Você não deve vender seus produtos ou serviços comprometendo a parte essencial da base da precificação.

Margem de Risco

Esse valor existe para possíveis erros, ou situações que não estávamos prevendo. É uma margem de segurança para você. É um valor que pode cobrir eventuais falhas no processo ou reposição de algo que não está funcionando bem. Quando não utilizado é convertido em lucro ou o valor pode ser reinvestido no negócio.

Concorrência

Você deve olhar a concorrência para ver se sua precificação está em um valor esperado ou fora das expectativas dos clientes. Esta análise é fundamental para você entender o mercado que está atuando e quais os valores praticados na entrega de seu produto ou serviço.

5 - Preço

Por fim, você chega no seu preço final, ou seja, o valor que será cobrado do seu produto ou serviço, para que você não saia no prejuízo e obtenha algum lucro na venda.

Preço de venda = Custos + Mão de Obra + Lucro



Guia base de precificação

1 Custos Diretos

2 Custos Indiretos

3 Mão de Obra

4 Lucro Desejável / Possível

Margem de Risco / Erro

Concorrência

5 Preço final



Exercício

Como superar expectativas

É um exercício dividido em 3 fases de análises, que necessitam ações paralelas para serem preenchidas:

- 1** Descreva com o maior número de detalhes o que você pretende oferecer aos seus clientes, seja ele um produto ou serviço. Quanto mais pontos colocar na descrição, mais fácil será o próximo passo.
- 2** Momento de analisar o mercado. O que meus concorrentes entregam de diferente do meu produto ou serviço que posso aprender, aplicar e melhorar a minha entrega?
- 3** Por fim, o que você vai fazer, após ter aprendido com seus concorrentes, o que pode agregar valor à sua entrega?

Como superar expectativas

- 1** Descreva qual produto ou serviço você quer oferecer.

.....							
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

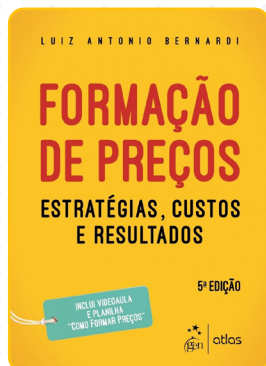
- 2** Analise seus concorrentes e identifique 3 pontos que eles estão entregando diferente de você.

.....							
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

- 3** Liste 3 coisas que você vai fazer para agregar valor ao seu produto ou serviço.

.....							
-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Recursos extras



Livro

Formação de preços – L. A. Bernardi (2017). Atlas.



O meu preço está correto? Um guia completo de formação de preço para produto e serviço – R. Bahia (2020). Amazon.

Livro



Artigo

Precificação de produtos: como definir preço em seus produtos e serviços (4 jan. 2022). Serasa Experian.



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher
Empreendedora

Vídeo/Planilha
Planilha de precificação grátis – N. Sousa (2020). YouTube.



Vídeo

Precificação de pratos do cardápio na prática – Chef Planet (2019). YouTube.



Artigo
Você sabe quem é o cliente ideal para sua empresa? – M. Schmitt (1 mar. 2019). Rede Mulher Empreendedora.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 112.

Ruled lines for notes on page 113.



Finanças

Cooperativismo

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos explorar mais a fundo esse **modelo que gera tanto impacto**, onde ele surgiu e quais são suas principais características!

Você vai encontrar uma introdução ao tema e conhecer como, de forma prática, pode utilizar o Cooperativismo e suas diferentes oportunidades.



Principais tópicos

-  Cooperativismo no mundo;
-  Principais ramos de atuação;
-  Apoio à empreendedora;
-  Cooperativa como modelo de negócio.

Diagnóstico inicial **Cooperativismo**



-  Você conhece outra cooperativa fora o Sicredi?

-  Você sabe quais oportunidades existentes ao utilizar o cooperativismo?

-  Você acredita que unindo forças podemos ir mais longe?



Canvas

Montando uma Cooperativa

Esse Canvas foi desenvolvido para te ajudar a **dar os primeiros passos para montar uma cooperativa**. Ele é dividido em 3 campos:

- 1** No primeiro campo, você vai pensar em **qual tipo de cooperativa você gostaria de abrir**. Qual será o ramo do seu negócio? Procure pensar de forma específica qual será a área de atuação do grupo.
- 2** Em seguida, **é hora de começar a pensar no grupo** que irá compor a cooperativa em um primeiro momento. Procure pensar em pessoas que você conhece e que poderiam se interessar em fazer parte dessa cooperativa.
- 3** Por fim, é hora de **colocar a mão na massa** e começar a dar os primeiros passos nessa jornada! Para isso, neste último campo, crie um pequeno Plano de Ação com os primeiros passos que você irá dar a partir de agora, como, por exemplo, reunir o grupo e definir os objetivos da cooperativa.

Montando uma Cooperativa

1 Qual será a área de atuação do meu negócio?
Qual tipo de cooperativa eu posso abrir?

3 Quais serão meus primeiros passos?

2 Quem são as pessoas que poderiam se interessar em fazer parte do grupo?

Recursos extras



Cartilha

Ramos do cooperativismo
– Sistema OCB.



Filme

Os pioneiros de Rochdale
– A. L. Hamilton e J. Montegrande (2012).



Site

Sistema OCB: Organização das Cooperativas Brasileiras.
somoscooperativismo.coop.br



Podcast

Café com Coop – Acredite no Cooperativismo (2020 - 2021).



Case

Histórias que fazem a diferença: Mari e Anegrid
– Sicredi (2019). YouTube.



Site

Programa Crescer – Sicredi.
cursos.sicredi.com.br





Minhas tarefas

A fazer

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Fazendo

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Em espera

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Feito

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dica: Use
post-its!



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 124.

Ruled lines for notes on page 125.



03

Modelos de negócio

Introdução aos tipos de modelos de negócio



Análise de mercado



Criando e testando rápido



Formalize-se e cresça





Modelos de negócio

Introdução aos Tipos de Modelos de Negócios

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos começar a dar os primeiros passos nesse tema tão importante, chamado **Modelos de Negócios**.

O foco do módulo é desmistificar o tema **apresentando os diferentes formatos que existem para você criar ou aperfeiçoar o seu negócio**.

Você vai perceber que não existe uma única forma de prosperar e que você pode combinar os formatos para criar algo inovador.



Principais tópicos

-  O que é Modelo de Negócio;
-  Qual a importância para meu negócio;
-  Tipos de Modelo de Negócio;
-  Canvas – Modelo de Negócio.

Diagnóstico inicial

Tipos de Modelos de Negócio



-  Eu já tenho um negócio estruturado ou apenas uma ideia?

-  O que é modelo de negócios para você e como você definiria o seu?

-  O que eu acredito que falta para a minha ideia ou projeto crescer mais?



Exercício

Canvas: Modelo de Negócio

O Canvas é uma ferramenta visual para ajudar a organizar ideias sobre um negócio. Assim é possível criar um modelo de negócio fácil de ser consultado e atualizado.

Um dos seus principais benefícios é a sua simplicidade. Ao todo são **9 blocos** que nos oferecem uma visão ampla do negócio.

Lembre-se o quadro Canvas é mutável, e é importante rever sempre e fazer as alterações quando necessárias.

1 - PROPOSTA DE VALOR

Qual produto ou serviço você vai oferecer ao seu cliente? Que benefícios pretende entregar e o que poderá levar as pessoas a se interessarem pela sua solução?

2 - SEGMENTO DE CLIENTES

Qual o público-alvo? Para que você tenha assertividade no seu negócio, outra coisa muito importante é conhecer o seu público-alvo. Quem é o seu cliente? Qual o perfil dele? Tem grupos específicos? Interesses em comum? Alguma localização específica? Faixa etária determinada.

3 - CANAIS

Pense em estratégia e custos destes canais: TV, rádio, mídia impressa, telefones, sites, redes sociais, WhatsApp, etc. Será de forma física ou virtual? Como garantir que o produto ou serviço será entregue com qualidade?

4 - RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Seu atendimento será físico, presencial, online, por telefone, ponto de venda? Pense em como o cliente mais gostaria de ser atendido, conforme o seu modelo de negócios.

5 - FONTE DE RECEITA

Relacione aqui todas as formas que sua empresa pode obter receita e quais as formas de pagamentos que oferecerá ao cliente.

6 - RECURSOS PRINCIPAIS

Pense tanto nos ativos físicos, como maquinário e equipamentos, quanto nos intelectuais, como recursos humanos e patentes.

7 - ATIVIDADES PRINCIPAIS

Nesta etapa você deve relacionar quais são as atividades principais que sua empresa realiza no dia a dia para conseguir entregar sua proposta de valor, ou seja, seus produtos/serviços aos seus clientes.

8 - PARCERIAS PRINCIPAIS

Quais são aquelas pessoas ou organizações essenciais para que meu negócio opere? Identifique aqui toda terceirização que será feita, com fornecedores e parceiros que apoiem a realização da sua proposta.

9 - ESTRUTURA DE CUSTOS

É hora de relacionar qual será o seu custo para iniciar o negócio e para mantê-lo funcionando. É importante relacionar tudo o que você considera custo para não haver surpresas no futuro.



Exercício
Canvas:
Modelo de
Negócio

Parcerias
principais



Atividades
principais



Recursos
principais



Estrutura de custos



Proposta
de valor



Relacionamento
com clientes



Segmento
de clientes



Canais



Fontes de receita



Dica: Use
post-its!

Exercício Extra

Definindo meu Modelo de Negócio

Nessa atividade você deverá responder às perguntas de cada um dos tipos de Modelos de Negócios, marcando se eles se encaixam no formato da sua empresa ou não. Cada pergunta possui a essência de um dos modelos apresentados anteriormente. Após responder todas as questões, você terá definido em quais tipos de Modelos de Negócios sua empresa se adequa. Em seguida, preencha na linha abaixo da tabela a sua resposta.

Após o exercício

Como você descreveria seu Modelo de Negócio?

Junte todas as respostas **SIM** e descreva o seu negócio. Após descrever, lembre dos modelos apresentados e tente identificar qual melhor se encaixa com seus objetivos.

Lembre-se que ele pode ser a combinação de mais de um modelo!

Competência

Sim Não

Minha empresa vende para o consumidor final?

☐ ☐

Minha empresa vende para outras empresas?

☐ ☐

Meus clientes pagam uma mensalidade e recebem produtos / serviços?

☐ ☐

Ofereço um serviço básico grátis e um completo pago?

☐ ☐

Meu cliente pode comprar a licença de uso da minha marca e forma de trabalho?

☐ ☐

Meu negócio conecta fornecedores e consumidores que interagem entre si e ganho um percentual?

☐ ☐

Meu negócio une impacto social e lucro?

☐ ☐

O meu negócio une diversas empreendedoras com o mesmo interesse para alcançar melhores vantagens?

☐ ☐

Sou uma empreendedora individual que revende uma marca diretamente para minhas clientes?

☐ ☐



Exercício Extra

Definindo meu Modelo de Negócio

Sabemos o quanto é importante estar se renovando o tempo todo, não ficar parado é o segredo. A dica final é para que você analise e reavalie seu Modelo de Negócios de tempos em tempos. Muitas vezes o mercado muda, se atualiza e nosso Modelo antigo já não atende mais.

Dica: Use post-its!

Meu negócio é...

1

O meu Modelo de Negócios está atendendo as demandas do meu público?

2

Existe algum tipo de Modelo de Negócios diferente do meu que posso adequar a minha empresa e gerar maior valor para o meu cliente?

3

No meu segmento, quais são os Modelos de Negócios que estão sendo mais utilizados por meus concorrentes?

Recursos extras



Série

Self Made: a vida e a história de Madam C. J. Walker – (2020). Netflix.



Filme

Minha história – N. Hallgren (2020). Netflix.



Filme

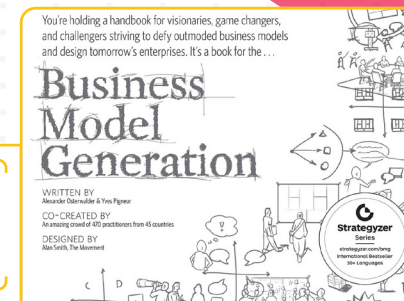
Uma nova chance – P. Segal (2019). STXfilms.



Livro

Business Model Generation

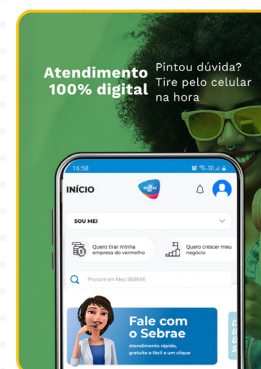
– A. Osterwalder e Y. Pigneur (2019). John Wiley and Sons.



Aplicativo

Meu Sebrae

– Sebrae.



Livro

O momento de voar – M. Gates (2019). Sextante.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 144.



Ruled lines for notes on page 145.





Modelos de negócio

Análise de mercado

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos entender como podemos avançar com nosso plano de negócio e dar os primeiros passos para **fazer uma análise de mercado e pensar em diferenciais frente aos concorrentes.**

Além disso, você vai perceber que, por meio de uma boa análise de mercado, podemos também encontrar **parceiras de negócio e oportunidades de colaboração.**



Principais tópicos

-  Análise de Mercado;
-  5 principais erros na construção de um plano de negócio;
-  4 passos para a análise de mercado.

Diagnóstico inicial **Análise de mercado**

-  Por que você acha que as empresas quebram?
.....
.....
.....
-  Você conhece o mercado em que atua ou quer atuar?
.....
.....
.....
-  Já parou para pensar que pode aprender com seus concorrentes?
.....
.....
.....
.....
.....



Exercício: análise do seu mercado

01 **Análise do negócio e seu setor**

Use a tabela abaixo para preencher os dados referentes ao seu negócio e mercado.



Forças

Coloque aqui as principais forças do seu negócio.



Oportunidades

Liste aqui todas as oportunidades que você observou nesse mercado.



3 Ações para diferenciar o meu negócio

Coloque aqui 3 ações:



Fraquezas

Coloque aqui as principais fraquezas do seu negócio.



Ameaças

Liste aqui todas as ameaças que você observou nesse mercado.

Exercício Extra

02 **Análise de clientes:** características

Use a tabela abaixo para preencher as pesquisas de Estudo de Clientes.



Pessoas Físicas

- **Faixa etária**
-
- **Percentual de gênero**
-
- **Tamanho da família**
-
- **Profissões**
-
- **Remuneração média**
-
- **Escolaridade**
-
-
-



Pessoas Jurídicas

- **Ramo de atuação**
-
- **Produtos/serviços**
-
- **Quantidade de empregados**
-
- **Tempo de mercado**
-
- **Quantidade de filiais**
-
- **Imagem no mercado**
-
-
-



Exercício Extra

03 **Análise de clientes:** interesses e comportamentos

Use a tabela abaixo para preencher as pesquisas de Estudo de Clientes.



Pessoas Físicas

➤ **O produto/serviço é essencial para ele?**

.....

.....

➤ **Quantidade de compra**

.....

.....

➤ **Onde compra**

.....

.....

➤ **Preço pago**

.....

.....



Pessoas Jurídicas

➤ **O produto/serviço é essencial para ele?**

.....

.....

➤ **Quantidade de compra**

.....

.....

➤ **Onde compra**

.....

.....

➤ **Preço pago**

.....

.....

Exercício Extra

04 **Análise de concorrentes**

Use a tabela abaixo para preencher as pesquisas de Estudo de Concorrentes.

 Pesquisa	Concorrente 1	Concorrente 2	Concorrente 3
 Forças			
 Fraquezas			
 O que faz			
 Como faz			
 Como oferta			
 Que valor entrega			

Exercício Extra

05 **Análise de Fornecedores / Parceiros**

Use a tabela abaixo para preencher as pesquisas de Estudo de Fornecedores/Parceiros.

 Pesquisa	Fornecedor 1	Fornecedor 2	Fornecedor 3
 Capacidade de entrega			
 Preço			
 Formas de pagamento			
 Prazos			
 Quantidade mínima			
 Localização			

Recursos extras



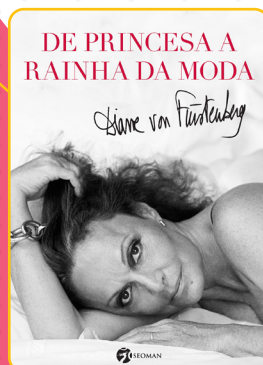
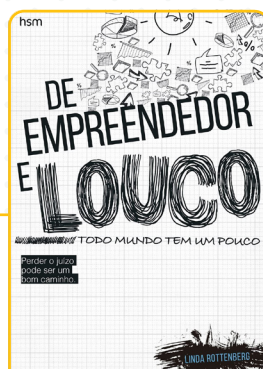
Livro

Marketing 5.0 – P. Kotler, H. Kartajaya e I. Setiawan (2021). Sextante.



Livro

De empreendedor e louco todo mundo tem um pouco – L. Rottenberg (2018). HSM.



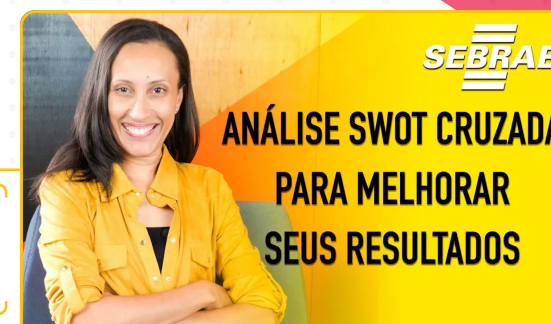
Livro

De princesa a rainha da moda – D. Von Fustenberg (2016). Seoman.



Vídeo

Análise SWOT – Sebrae Talks (2019). YouTube.



Podcast

Análise de mercado: por onde começar? – Repertório Marketing & Talks (2020). YouTube.



Podcast

Análise do dia – Sicredi (2020 -).





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 164.



Ruled lines for notes on page 165.





Modelos de negócio

Criando e testando rápido

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos entender como podemos **criar e testar novas ideias da forma mais rápida** possível e a importância disso para fazer nosso negócio crescer.

Você vai encontrar uma introdução ao tema e conhecer como, de forma prática, pode realizar um ciclo de testes e lançamento do seu produto ou serviço.



Principais tópicos

- ▶ Lançando algo novo;
- ▶ Ciclo do feedback;
- ▶ MVP;
- ▶ 5 dicas práticas de como começar.

Diagnóstico inicial Criando e testando rápido



- ▶ Quando você acha que é o momento ideal para começar um negócio ou lançar um novo produto?
.....
.....
.....
- ▶ Imagine que uma pessoa quer abrir uma loja de roupas femininas. O que ela precisaria para começar?
.....
.....
.....
- ▶ Você acha que para começar um novo negócio é necessário fazer todo o planejamento dele e seguir à risca?
.....
- ▶ Quando foi a última vez que você tentou algo novo (novo projeto, vender um novo produto, aprender uma nova habilidade)?
.....
.....

Exercício**Colocando em prática meu MVP**

De acordo com o seu negócio, preencha os quadros a seguir com as informações solicitadas para começar a testar suas ideias.

Este exercício vai servir como um guia na construção da sua primeira visão.

Meu MVP**Qual será a solução?**

Qual é o primeiro produto/serviço que você gostaria de oferecer?

Como ele vai agregar valor?

Que dor ele resolve? Quais necessidades ele atende?

Como fazer um MVP?

Qual o primeiro passo para testar, utilizando os recursos disponíveis?

Recursos extras



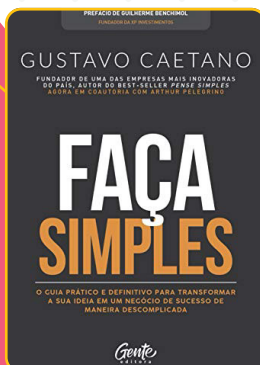
Vídeo

O que é um MVP? E qual a sua importância no desenvolvimento?
– Attekita Dev (2020). YouTube.



Livro

A startup enxuta – E. Ries (2019). Sextante.



Livro

Faça simples – G. Caetano (2020). Gente.



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher
Empreendedora



TED

Sonhe grande, comece pequeno – T. Lobato (2015). TEDx São Paulo.



Artigo

Mãe e filha transformam receita caseira de depilação em negócio de R\$ 100 milhões
– V. Batistoti (27 nov. 2017). PEGN.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Handwriting practice lines on page 176.



Handwriting practice lines on page 177.





Modelos de negócio

Formalize-se e cresça

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos falar sobre a importância de estar **formalizada para expandir seus negócios** e crescer.

Você vai encontrar uma introdução aos modelos de formalização e qual tipo de negócio cada um deles se enquadra.



Principais tópicos

- ▶ Porque é importante estar formalizada;
.....
- ▶ Quais os benefícios da formalização;
.....
- ▶ Principais tipo de pessoa jurídica no Brasil;
.....
- ▶ Mapa modelo.



Diagnóstico inicial Formalize-se e cresça



- ▶ Você sabe o que é pessoa jurídica?
.....
.....
- ▶ Você tem uma atividade formalizada?
.....
- ▶ O que você acha de pagar impostos?
Sabe os benefícios que tem?
.....
.....
.....
- ▶ Você gostaria de expandir seus negócios?
.....
.....
.....



Pessoa jurídica de direito privado?

Baseado no art. 44 do Código Civil Brasileiro, são constituídas as pessoas jurídicas de direito privado no Brasil:

- Associações e Cooperativas;
- Fundações;
- Organizações Religiosas;
- Partidos Políticos;
- Empresas Individuais de Responsabilidade Limitada;
- Sociedades.

Os 5 principais modelos com fins lucrativos

- **MEI:** Microempreendedor Individual;
- **EI:** Empresa Individual;
- **SLU:** Sociedade Limitada Unipessoal;
- **LTDA:** Sociedade de Responsabilidade Limitada;
- **S/A:** Sociedade Anônima.

Meu negócio formalizado

01

Você terá sócias?

Pense primeiro se você será uma **empreendedora individual** ou **possuirá mais sócias**. O primeiro passo na hora de pensar em qual formato de negócio constituir, é pensar se você está começando ele sozinho ou com mais pessoas envolvidas.

02

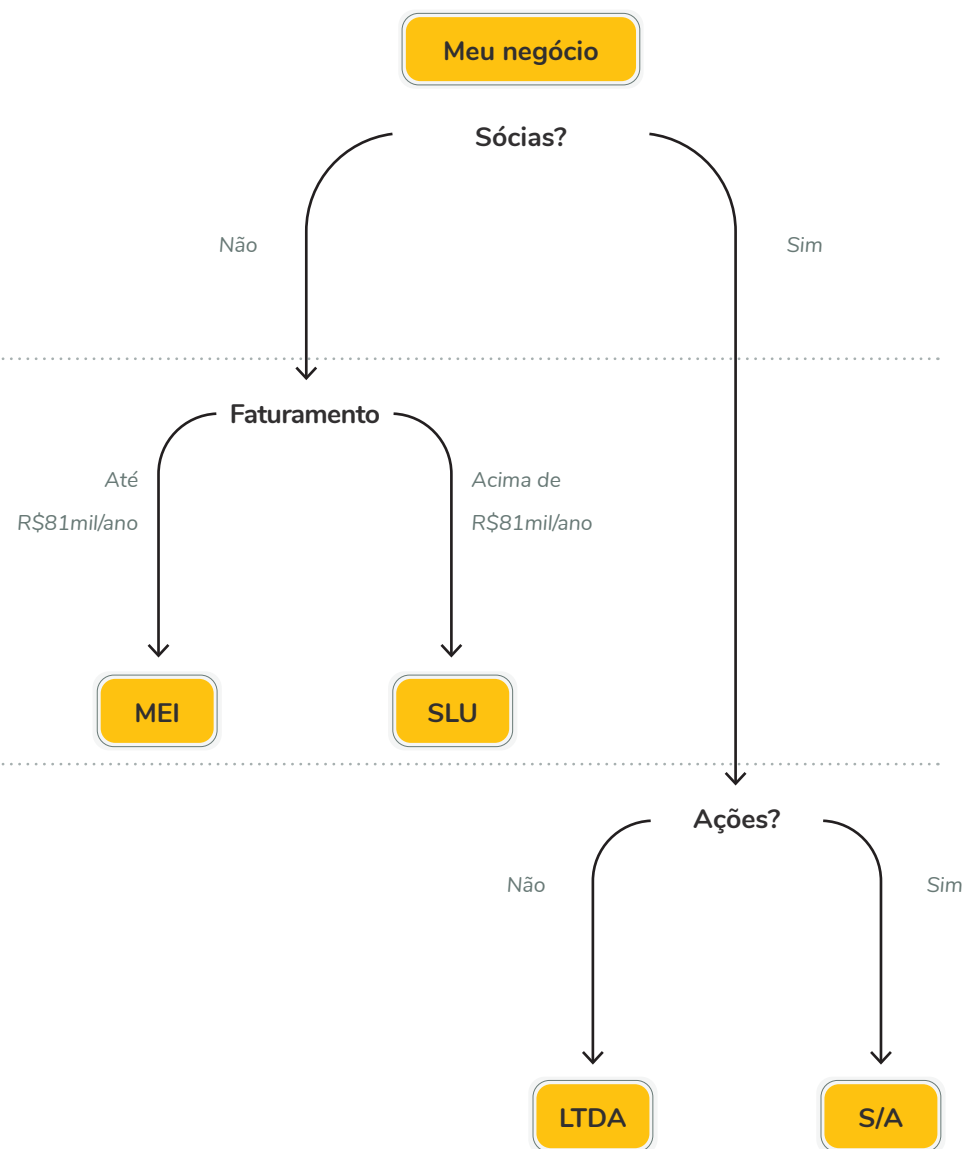
Qual faturamento esperado?

Nesse momento, qual o **faturamento esperado para o seu negócio**? O segundo passo é analisar qual será o faturamento esperado pela empresa. Se você estiver começando pequeno, com um faturamento até R\$ 81mil / ano você pode optar pela MEI. Caso seu negócio já tenha uma base mais consolidada e você acredita que irá passar de R\$81mil / ano, você pode optar pela SLU.

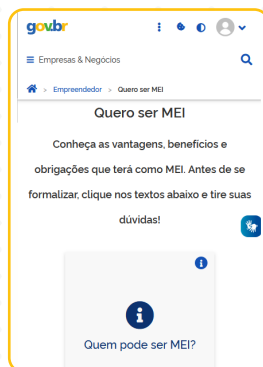
03

Você pretende disponibilizar ações para outras pessoas?

As **ações da empresa serão somente das sócias ou não**? Por fim, caso eu pretenda abrir um negócio com uma ou mais sócias, eu posso decidir se a empresa será de "capital fechado" como uma LTDA, ou no caso de negócios mais consolidados que pretendem abrir para mais investidoras, uma S.A.



Recursos extras



Site

Quero ser MEI –
Governo Federal.



Site
Cursos online – Sebrae.



Artigo

Do Brás para quebrada: o corre das minas
que são donas de comércio na periferia
– R. Moura (27 jan. 2021). Kondzilla.



Vídeo

Case de sucesso Sebrae
Ceará: Auricélia Soares, Damari
Patisserie (2017). YouTube.



Podcast

**Benefícios da
formalização** – Papo Sebrae
(23 maio 2020). YouTube.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 190.



Ruled lines for notes on page 191.





04

Comunicação

Construindo minha marca



Formas de comunicar e vender



Negociação



Apresentação e networking





Comunicação

Construindo minha marca

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos começar a dar os primeiros passos nesse tema tão importante – a **comunicação**.

Nele vamos abordar dicas práticas para você melhorar a comunicação da sua marca e negócios.

Queremos que você entenda a **importância de se comunicar bem** e que **comunicação vai muito além de fala e escrita**.



Principais tópicos

Processo de Comunicação;

Principais competências;

Minha marca;

Canais de Comunicação.

Diagnóstico inicial Construindo minha marca



O que é comunicação para você?

.....

.....

Como você comunica sua marca ou produtos hoje para seu cliente?

.....

.....

Quais formas de comunicação você teria interesse em ter? Por quê?

.....

.....

Você se considera uma pessoa comunicativa?

.....

.....

Como você apresentaria o seu negócio hoje?

.....

.....



Exercício



Comunicando meu negócio

De acordo com o seu negócio, preencha todos os 7 campos a seguir, visando criar ações de comunicação para o empreendimento.

01 O primeiro passo é você definir qual é o propósito da sua marca, o motivo pela qual ela nasceu. Se pergunte: Por que meu negócio existe? Qual o propósito da minha marca?

02 O segundo passo é você definir como gostaria que sua marca fosse lembrada, quais mensagens, elementos ou sinais gostaria que lembrassem ela. Faça perguntas como: Como e onde quero ser lembrado? Quais palavras ou temas gostaria que lembrassem minha marca?

03 O terceiro passo é você definir seu público-alvo. Faça perguntas como: Para quem eu entrego meu produto ou serviço? Quem sente a dor que quero resolver? Quem é meu cliente principal?

04 No quarto passo é hora de você definir seu canal de comunicação principal. Faça perguntas como: Onde vou divulgar primeiro meu negócio? Onde está meu cliente? Qual melhor forma de me comunicar com o meu público?

05 No quinto passo é hora de você iniciar a criação da sua identidade visual. Faça perguntas como: Quais elementos eu gostaria que tivessem minha marca? Como posso criar uma identidade visual que faça sentido com a mensagem que quero passar? Qual linguagem é acessível para o meu público?

06 No sexto passo chegou o momento de se planejar, e pensar em 10 dias de divulgação do seu produto. Liste 10 formas de divulgar seu produto durante o próximo mês. Esses serão seus primeiros testes, para você avaliar o que faz sentido ou não; e se são necessárias mudanças.

07 Por fim, chegou a hora de você avaliar suas primeiras ações. Para isso pense em parâmetros que possam te ajudar a mensurar o seu sucesso. Por exemplo: Quantos contatos conseguiu com as minhas divulgações? Quantas visualizações ou pessoas entraram em contato comigo? Use isso como um termômetro para avaliar se está no caminho certo e possíveis mudanças.



Exercício: Comunicando meu negócio

01 Definir meu propósito

02 Definir meu posicionamento

03 Definir meu público-alvo

07 Quais os parâmetros que vou usar para medir o sucesso da minha ação?

04 Definir meu canal de comunicação principal

05 Criar uma identidade visual

06 Planejar 10 dias de divulgação do seu produto para o próximo mês

Recursos extras



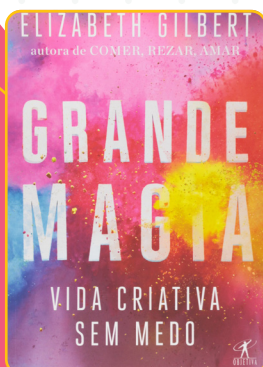
Documentário

Brené Brown: o chamado a coragem – S. Restrepo (2019). Netflix.



Livro

Faça acontecer – S. Sandberg (2013). Companhia das Letras.



Livro

Grande magia – E. Gilbert (2015). Objetiva.



Artigo

6 cursos online gratuitos sobre comunicação e marketing – G. Andrade (30 jul. 2021). Comunique-se.



Artigo

Entenda o que é Psicologia das Cores e descubra o significado de cada cor – M. Clemente (22 jul. 2020). Rockcontent.

Ferramentas de design

Adobe Color

Ferramenta online que permite criar paletas de cores utilizando o círculo cromático e harmonia de cores, dentre outras opções.

Canva

Crie posts, apresentações, cartões de visitas, infográficos e muito mais nessa ferramenta online de design gráfico.

ColorZilla

Extensão para o Firefox que identifica a cor utilizada num site e te dá o código para você utilizar a mesma cor no seu projeto.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 206.



Ruled lines for notes on page 207.





Comunicação

Formas de comunicar e vender

Vamos lá?

Olá, seja muito bem-vinda!



Neste módulo vamos explorar
“como comunicar e vender meu
produto ou serviço”.

Nele, você vai entender que existem
inúmeras formas de fazer isso e
diferentes canais de comunicação.



Principais tópicos

- Processo de venda;
- Decisão de compra;
- Formatos de venda;
- Formas de comunicar e vender.

Diagnóstico inicial Formas de comunicar e vender



- O que é vender?
.....
.....
.....
- Você tem claro para quem vende?
.....
.....
.....
- Quem é seu cliente ideal, seu público-alvo?
.....
.....
.....
- Onde você procura produtos ou serviços que necessita?
.....
.....
.....
- Você se considera uma vendedora?
.....
.....



Exercício

Minha estratégia de venda

Dividido em 6 etapas que você deverá preencher nas próximas páginas. Acompanhe agora o passo a passo do processo:

- 1 Meu cliente ideal:** nesse momento você já deve ter percebido a importância de definir bem o tipo de cliente que você quer atender, lembre-se que quem atender a todo mundo, não atende bem ninguém.

ASPECTOS EXTERNOS

- 2 Onde ele busca?** Tente identificar onde ele procura, qual plataforma ou canal de comunicação – físico ou digital – ele acessa. É lá que você precisa estar.
- 3 O que meus concorrentes têm feito de diferente?** Concorrente não é inimigo, ele é uma fonte de conhecimento e estudo de mercado incrível que você deve aproveitar. Estudar o que os outros têm feito, te ajuda a trazer diferenciais e aumentar seu valor agregado na hora de vender.

ASPECTOS INTERNOS

- 4 Qual mensagem quero passar para meus clientes?** Toda marca tem uma personalidade, ela pode ser cuidadora e moderna, ou alegre e tecnológica. Existem inúmeras combinações e mensagens que você pode transmitir em sua marca. Pense com carinho, como você quer ser lembrada?

- 5 A que formato de venda vou me dedicar nos próximos 30 dias?** Qual formato de venda você pode testar, que pode fazer seu cliente escolher estar com você? Entendendo seu cliente e aprendendo com sua concorrência você tem ferramentas incríveis para vender mais e melhor.

PÓS-VENDA

- 6 Como pretendo fidelizar meu cliente?** Qual será seu diferencial no pós-venda? O que você pode apresentar ao seu cliente que ele vai querer comprar novamente seu produto ou solicitar seus serviços?



Exercício

Minha estratégia de venda

Aspectos externos

1 Meu cliente ideal

2 Onde ele busca?

3 O que meus concorrentes têm feito de diferente?

Aspectos internos

4 Qual mensagem quero passar para meus clientes?

5 A que formato de venda vou me dedicar nos próximos 30 dias?

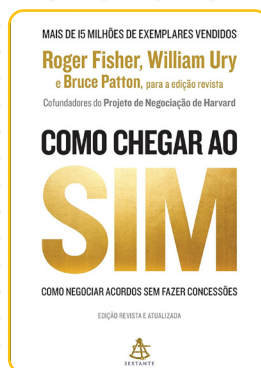
Pós-venda

6 Como pretendo fidelizar meu cliente?

Dica: Use post-its!



Recursos extras



Livro

Como chegar ao sim

– R. Fisher, W. Ury e B. Patton (2018). Sextante.



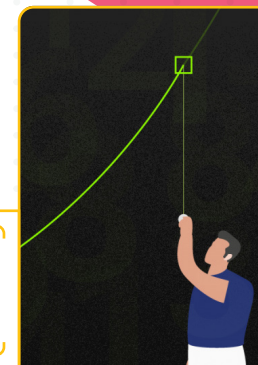
Livro

Alcançando excelência em vendas: *spin selling* – N. Rackham (2008). M. Books.



Artigo

Guia de vendas: tipos, ciclo de vendas, técnicas e tudo para vender mais – D. Romero (15 jul. 2019). RockContent.



Artigo

Cursos de vendas: 10 melhores treinamentos online e gratuitos – T. Cunha (14 jun. 2022). iDinheiro.



Artigo

Os 7 melhores podcasts de vendas para você aprender enquanto se dedica a outras atividades – J. Paulillo. Blog do Agendor.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 220.



Ruled lines for notes on page 221.





Comunicação

Negociação

Vamos lá?

**Olá, seja muito
bem-vinda!**

Neste módulo vamos falar sobre **Negociação**, buscando mostrar que existem inúmeras formas de nos prepararmos para uma boa negociação e que podemos desenvolver uma relação onde todos ganham.



Principais tópicos

- ▶ Habilidade de negociar;
- ▶ Mitos da negociação;
- ▶ Tipos de negociação;
- ▶ Tipos de negociadoras.

Diagnóstico inicial

Negociação



- ▶ O que significa “uma boa negociação” para você?

- ▶ Você se considera uma boa negociadora?

- ▶ Quando existe uma negociação em sua empresa, como você costuma agir?



Exercício Extra

Mitos da negociação

Afirmações

- Em uma negociação, acreditei que tudo o que a outra parte disse era verdade.
- Não achei que tudo era negociável.
- Coloquei todas as cartas na mesa logo no início da conversa.
- Pedi desculpas e pedi permissão para falar ou questionar algo.
- Não pedi o que eu queria.
- Fiquei agradecida por algo que me foi dado.
- Fiquei com medo de perder o relacionamento com a pessoa com a qual estava negociando.

Abaixo, você encontrará **7 afirmações**. Leia atentamente e reflita sobre situações que você pode ter vivido. As situações podem ter sido tanto em ambiente profissional, quanto pessoal. Lembre-se que negociamos o tempo inteiro, não apenas no trabalho!

Situações que já vivi



Exercício

Mapa de negociação

Para te ajudar na organização da sua próxima negociação profissional, preencha o mapa abaixo. Para cada item se prepare com suas melhores respostas.

.....			
.....			
.....			
.....	Qual o contexto dessa negociação?	O que eu tenho que a pessoa precisa?	
.....	O que vamos negociar?		
Com quem será a minha próxima negociação?	3	5	
1			Qual a minha ZAP para essa negociação?
.....	2		7
O que eu sei sobre com quem eu vou negociar? Qual é o estilo de negociadora dela?			
.....	4		6
.....	O que a pessoa tem que eu preciso?	Qual a minha MAANA para essa negociação?	8
.....			Qual o resultado ideal que desejo obter nessa negociação?
.....			
.....			
.....			

Recursos extras



Livro

Inteligência emocional

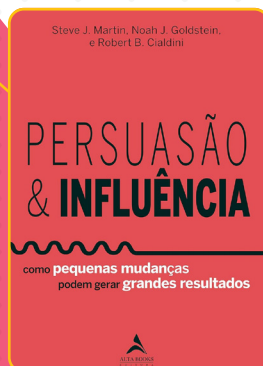
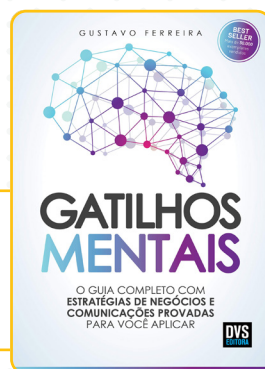
– D. Goleman (1996). Objetiva.



Livro

Gatilhos mentais

– G. Ferreira (2019). DVS.



Livro

Persuasão e influência

– S. J. Martin, N. J. Goldstein e R. B. Cialdini (2019). Alta Books.



Filme

Erin Brockovich: uma mulher de talento – S. Soderbergh (2000). Universal/Columbia.



TED

O poder transformador da escuta

– T. Brandão (2019). TEDx Pedra do Sal.



Artigo

Técnicas de negociação: guia definitivo para obter sucesso (14 nov. 2018). FIA.





Dica: Use post-its!

Fazendo

Em espera

Feito



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 234.



Ruled lines for notes on page 235.





Comunicação

Apresentação e networking

Vamos lá?

**Olá, seja muito
bem-vinda!**



Neste módulo vamos explorar mais a fundo dois conceitos essenciais para conseguirmos divulgar melhor nosso negócio: **Apresentação e Networking**.

Você vai entender porque esses dois temas são tão importantes e como você pode dar os primeiros passos para desenvolvê-los.



Principais tópicos

- Networking;
- Storytelling;
- Narrativa pública;
- Como se apresentar melhor.

Diagnóstico inicial

Apresentação e networking



- O que é networking para você?

- Você se considera uma pessoa com uma boa rede de relacionamentos?

- Se você tivesse poucos minutos para apresentar seu negócio, o quealaria sobre ele?



Ciclo do networking

O objetivo deste exercício é listar o que você deseja compartilhar com as pessoas e o que elas podem contribuir com você. Reflita sobre você e seu negócio e preencha o exercício com as coisas que você pode oferecer para outras pessoas e as coisas que você está precisando:

Recursos extras



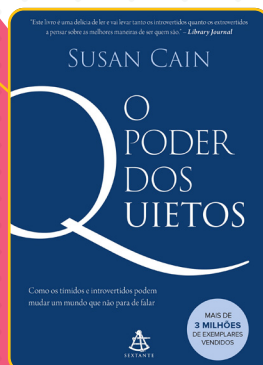
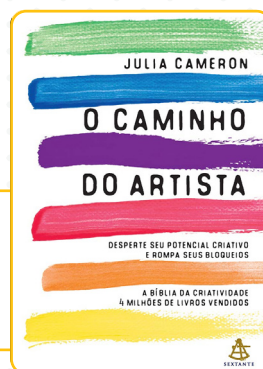
Documentário

Brené Brown: o chamado a coragem – S. Restrepo (2019). Netflix.



Livro

O caminho do artista – J. Cameron (2017). Sextante.



Livro

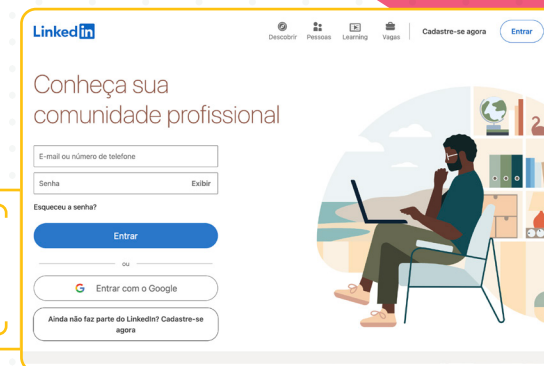
O poder dos quietos – S. Cain (2019). Sextante.



Ferramenta

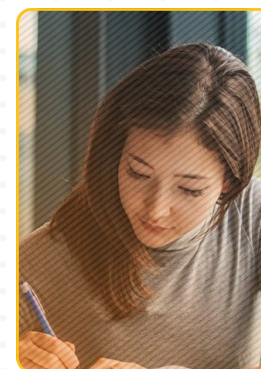
LinkedIn

linkedin.com



Artigo

Crie um roteiro de apresentação com essas 10 dicas estratégicas (7 mar. 2022). Smarttalk.



Filme

O discurso do rei – T. Hooper (2010). Momentum/Paris Filmes.





Dica: Use post-its!

Fazendo**Feito**



Anotações e aprendizados

Ruled lines for notes on page 248.



Ruled lines for notes on page 249.





Planner



Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

ANOTAÇÕES



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

b

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

c



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

d

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

e

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

h

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

i

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

j

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

k

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

ANOTAÇÕES



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

l

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

m

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐
.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐

r

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

S

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

t

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

u

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

ANOTAÇÕES



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

V

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

W



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

X

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Y

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

ab

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ac

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

ad

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ae

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

ANOTAÇÕES

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

af

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ag

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

ah

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ai



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

aj

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ak

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

al

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

am

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	



Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

ANOTAÇÕES



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

ap

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

aq



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

ar

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

as



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

at

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

au

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

ax

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ay

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

ANOTAÇÕES

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

az

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ba



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bb

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bc

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bd

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

be

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bf

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bg

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bh

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bi

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

ANOTAÇÕES



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

bj

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bk



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bl

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bm

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bn

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bo

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bp

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bq

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

br

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bs

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

ANOTAÇÕES

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

bt

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bu



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bv

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

bw

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bx

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

by

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

bz

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ca

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

cb

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

cc

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

ANOTAÇÕES

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

cd

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ce



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐
.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐

cf

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

cg

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐
.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐

ch

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ci

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

cj

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

ck

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

cl

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

cm

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

ANOTAÇÕES

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

cn

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

co



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

cp

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

cq

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

CR

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

CS

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

ct

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

CU

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐
.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐

CV

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

CW



Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

ANOTAÇÕES

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

CX

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

cy



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

CZ

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

da



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐
.....	☐	☐	☐	☐	☐	☐		☐	☐	☐	☐	☐	☐

db

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

dc

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

dd

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

de

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

df

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

dg

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Plano mensal

MÊS

DOM	SEG	TER	QUA
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐
☐	☐	☐	☐

NOTA PARA MEU MÊS ♥♥♥♥♥♥

QUI	SEX	SÁB
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐
☐	☐	☐

ANOTAÇÕES



LEGENDA PARA COLORIR



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....



.....

dh

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

di



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

dj

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

dk

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

dl

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

dm

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

dn

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

do

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora





Uma nova semana

FINANCEIRO	CHECKLIST
Ganhos \$ \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Renda extra \$	☐
	☐
	☐
Despesas \$ \$	☐
	☐
	☐
	☐
	☐
Investimentos \$ \$	☐



FRASE DA SEMANA

.....

.....

NOTA PARA MINHA SEMANA ♥♥♥♥♥	
SEG / /	TER / /
QUA / /	QUI / /
SEX / /	SÁB / /
	DOM / /



RÉGUA DE HÁBITOS

.....	
.....	

dp

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora

dq

Fundação Sicredi
Agenda da Mulher Empreendedora



Para acessar esse e outros cursos,
cadastre-se em nossa plataforma:



