

REGISTRO DE ATIVIDADE ACADÊMICA

Oficina no Sebrae: Empreendedorismo, Plano de Negócio e Canvas

Data: 15 de setembro de 2026	Horário: 19h
Local: Sebrae Paraná - Foz do Iguaçu	Curso: Administração - CESUFOZ
Turma: 6º período	Disciplina: Empreendedorismo
Professor responsável: Prof. José Carlos Rolim de Moura	Sebrae: Camila, Consultora, e Felipe, Gerente

1 Objetivo da atividade

A atividade foi realizada no Sebrae com os alunos do 6º período do curso de Administração da CESUFOZ, como parte das atividades da disciplina de Empreendedorismo.

A oficina teve como objetivo aproximar os conteúdos estudados em sala de aula da prática de criação e estruturação de negócios, abordando especialmente identificação de problemas e oportunidades, proposta de valor, inovação, pesquisa de mercado, modelagem de negócios, Business Model Canvas e Plano de Negócio.

A atividade também possibilitou aos acadêmicos conhecerem melhor a atuação do Sebrae e os serviços de apoio disponibilizados aos empreendedores e às micro e pequenas empresas.

2 Desenvolvimento da oficina

A oficina iniciou com uma contextualização sobre o papel do Sebrae no apoio ao desenvolvimento dos pequenos negócios, destacando a oferta de capacitações, oficinas, cursos, consultorias, materiais e orientações nas áreas de gestão, finanças, marketing, planejamento e empreendedorismo.

Durante a conversa, foi enfatizado que empreender não se resume à abertura de uma empresa. O empreendedorismo foi apresentado como um comportamento relacionado à capacidade de perceber necessidades, identificar oportunidades e desenvolver soluções para problemas reais.

Também foi discutida a diferença entre empreendedor e empresário. Enquanto o empresário está relacionado à atividade empresarial formal, o comportamento empreendedor pode estar presente tanto na criação de novos negócios quanto dentro de organizações já existentes, por meio do intraempreendedorismo.

Foram ainda abordados o empreendedorismo por oportunidade e o empreendedorismo por necessidade.

3 Problema, necessidade e oportunidade de negócio

Um dos principais pontos trabalhados foi a importância de iniciar uma ideia de negócio pela identificação de um problema ou necessidade real.

A reflexão proposta aos alunos foi simples: se uma solução não resolve uma necessidade percebida pelo cliente, qual seria o motivo para alguém pagar por ela?

Antes de pensar no produto ou serviço, o empreendedor precisa compreender:

- qual problema pretende resolver;
- quem possui esse problema;
- como esse problema é resolvido atualmente;
- quais limitações existem nas soluções disponíveis;
- como uma nova proposta poderia oferecer maior valor ao cliente.

Essa abordagem reforçou a necessidade de evitar a criação de negócios baseados apenas em opiniões ou preferências pessoais, sem validação junto ao mercado.

4 Inovação aplicada aos negócios

A inovação foi apresentada de maneira prática, relacionada à criação de soluções que possam tornar determinada atividade mais simples, rápida, conveniente ou econômica.

O caso da Netflix foi utilizado para demonstrar como modelos de negócio podem evoluir ao longo do tempo. A empresa passou de um modelo baseado no aluguel e envio de filmes para um serviço de streaming, acompanhando mudanças tecnológicas e novos hábitos dos consumidores.

O exemplo permitiu discutir a necessidade de acompanhar o ambiente, compreender as mudanças no comportamento do cliente e adaptar continuamente o modelo de negócio.

5 Proposta de valor e foco no cliente

Outro ponto importante da oficina foi a compreensão de que o cliente não compra simplesmente um produto ou serviço. Ele busca benefícios e soluções para determinadas necessidades.

Por que o cliente escolheria essa solução?

Também foi abordada a importância do propósito do negócio e da compreensão dos motivos que levam o consumidor a escolher determinada empresa. Fatores como atendimento, facilidade, conveniência, experiência, confiança e relacionamento podem influenciar a decisão de compra, não sendo o preço o único elemento considerado pelo cliente.

6 Business Model Canvas

Um dos principais conteúdos da oficina foi o Business Model Canvas, ferramenta visual utilizada para estruturar e analisar modelos de negócio. O Canvas permite visualizar os principais componentes de um negócio em uma única estrutura, facilitando a discussão, o desenvolvimento e a validação das ideias antes da elaboração de um Plano de Negócio mais detalhado.

Foram apresentados os nove blocos do Business Model Canvas:

Bloco	Aplicação no modelo de negócio
1. Segmentos de Clientes	Quem a empresa pretende atender.

Bloco	Aplicação no modelo de negócio
2. Proposta de Valor	Benefícios e soluções oferecidos aos clientes.
3. Canais	Como a empresa se comunica e entrega valor.
4. Relacionamento com Clientes	Como ocorre a interação com cada segmento.
5. Fontes de Receita	Como o negócio gera receita.
6. Recursos-Chave	Pessoas, equipamentos, tecnologia, estrutura e capital.
7. Atividades-Chave	Ações essenciais para entregar a proposta de valor.
8. Parcerias-Chave	Fornecedores e parceiros críticos para a operação.
9. Estrutura de Custos	Principais custos envolvidos no funcionamento do negócio.

Foi ressaltada a importância de iniciar a construção do modelo com atenção especial ao cliente e à proposta de valor.

7 Modelos de geração de receita

Durante a explicação sobre fontes de receita, foram apresentados diferentes modelos que podem ser utilizados pelas empresas:

- modelos de assinatura e cobrança recorrente;
- clubes e boxes de produtos;
- venda recorrente de produtos complementares;
- modelo conhecido como "isca e anzol", no qual um produto facilita ou estimula a compra contínua de produtos associados.

Foram citados como exemplos sistemas que envolvem máquinas e cápsulas, impressoras e cartuchos e aparelhos com produtos de reposição. A discussão permitiu demonstrar que uma mesma ideia pode utilizar diferentes formas de geração de receita.

8 Canvas de Ideação

Além do Business Model Canvas, foi apresentado um modelo de Canvas de Ideação, utilizado em uma etapa anterior, quando ainda se está investigando o problema e construindo possíveis soluções.

1. Necessidade ou problema.
2. Análise do problema.
3. Quem possui ou está relacionado ao problema.
4. Como o problema é tratado atualmente.
5. Possibilidades de solução.
6. Diferenciais da proposta.

7. Definição clara da solução a ser oferecida.

Essa ferramenta permite organizar o processo de pensamento antes da elaboração do modelo de negócio.

Problema	Pesquisa	Ideação	Proposta de Valor	Canvas
----------	----------	---------	-------------------	--------

9 Pesquisa e validação de mercado

A oficina destacou que uma ideia aparentemente interessante precisa ser confrontada com a realidade do mercado. A pesquisa de mercado foi apresentada como instrumento para conhecer necessidades dos clientes, características do público-alvo, hábitos de consumo, concorrentes, soluções atualmente disponíveis, tendências e tamanho do mercado.

Também foi ressaltada a importância da definição adequada da amostra e do público pesquisado. Uma pesquisa realizada com pessoas que não representam o cliente potencial pode gerar conclusões equivocadas.

Foram comentadas diferentes possibilidades de obtenção de informações, desde pesquisas realizadas diretamente com potenciais clientes até a utilização de informações públicas, bases institucionais e estudos especializados.

10 Canvas e Plano de Negócio

Um ponto importante da atividade foi esclarecer que Canvas e Plano de Negócio não são ferramentas concorrentes. O Canvas permite organizar, visualizar, discutir e testar o modelo de negócio de maneira mais rápida. Depois que a proposta estiver mais estruturada e validada, pode-se avançar para a elaboração de um Plano de Negócio mais completo.

Entre os componentes básicos apresentados para um Plano de Negócio estão:

1. Caracterização do negócio.
2. Análise de mercado.
3. Estratégias de marketing e vendas.
4. Planejamento operacional.
5. Planejamento financeiro.

Foi ressaltado que o Plano de Negócio possui maior detalhamento e pode ser especialmente importante em situações que envolvam análise de viabilidade, busca por financiamento, investidores ou planejamento da implantação de uma empresa.

11 Outras ferramentas abordadas

Durante a oficina também foram mencionadas outras ferramentas que podem auxiliar o empreendedor na análise e no planejamento:

- Análise SWOT;
- Diagrama de Ishikawa;
- ferramentas de pesquisa de mercado;
- recursos digitais;
- ferramentas de Inteligência Artificial.

Foi reforçado que não existe uma única ferramenta adequada para todas as situações. A escolha depende do problema que se deseja analisar e da etapa em que se encontra o desenvolvimento do projeto.

12 Relação com a disciplina de Empreendedorismo

A oficina apresentou forte conexão com os conteúdos trabalhados na disciplina de Empreendedorismo do 6º período de Administração da CESUFOZ. A atividade contribuiu especialmente para consolidar conceitos de comportamento empreendedor, identificação de problemas e oportunidades, inovação, criação de valor, conhecimento do cliente, pesquisa de mercado, modelagem de negócios, fontes de receita, estrutura de custos, Canvas e Plano de Negócio.

O contato direto com profissionais do Sebrae possibilitou complementar os conteúdos acadêmicos com exemplos e situações observadas na prática.

13 Encaminhamentos para os alunos

Como continuidade da atividade, os conhecimentos apresentados poderão ser aplicados no desenvolvimento dos projetos da disciplina. Os alunos deverão avançar progressivamente da identificação de um problema para a construção de uma proposta de negócio, seguindo a sequência:

Problema > Pesquisa > Ideação > Proposta de Valor > Canvas > Validação > Plano de Negócio

Entre as atividades que podem ser desenvolvidas estão a utilização do Canvas de Ideação, elaboração do Business Model Canvas, pesquisa de mercado, identificação das fontes de receita e custos e, posteriormente, desenvolvimento do Plano de Negócio.

14 Avaliação da atividade

A oficina realizada no Sebrae proporcionou uma importante integração entre teoria e prática.

Os conteúdos apresentados por Camila, Consultora do Sebrae, e Felipe, Gerente, permitiram aos acadêmicos compreender que um negócio não deve começar simplesmente pela ideia de um produto, mas pela identificação de um problema, pelo conhecimento do cliente e pela construção de uma proposta de valor capaz de apresentar uma solução viável.

A atividade também reforçou um dos pontos centrais da disciplina de Empreendedorismo: antes de elaborar um Plano de Negócio detalhado, é necessário compreender, estruturar e validar o modelo de negócio.

A visita ao Sebrae ampliou o conhecimento dos estudantes sobre o ecossistema de apoio ao empreendedor e apresentou recursos que poderão ser utilizados tanto nos projetos acadêmicos quanto em futuras iniciativas profissionais e empresariais.

REGISTROS FOTOGRÁFICOS

Oficina no Sebrae Paraná - Foz do Iguaçu | 15 de setembro de 2026



Abertura da oficina e interação com os acadêmicos do 6º período de Administração.



Apresentação dos nove blocos do Business Model Canvas durante a atividade.

REGISTROS FOTOGRÁFICOS



Materiais utilizados na dinâmica de ideação e modelagem de negócios.



Acadêmicos durante a atividade prática desenvolvida no Sebrae Paraná - Foz do Iguaçu.

REGISTROS FOTOGRÁFICOS



Participação dos acadêmicos nas atividades de discussão, análise e construção do modelo de negócio.

Agradecimento institucional

A CESUFOZ agradece ao Sebrae Paraná, especialmente à consultora Camila e ao gerente Felipe, pela recepção, disponibilidade e contribuição para a formação acadêmica dos estudantes do curso de Administração.