

PROJETO



Sabores do Rio

REALIZAÇÃO



PARCERIA



Relatório Janeiro a Dezembro - 2019

Colaboradores deste Projeto

Coordenação do Projeto

Dayse Maria Valença Ferreira

Financeiro

Elizabeth Lima de Almeida

Assessoria

Paulo Sérgio Borges de Almeida

Design

Anna Paula Rodrigues

Luiza Quentel

Web Design

Vicente Bastos

Professoras

Sara Dantas

Andrheya Dória

Maristela Sodré

Betina Lauritsen

Projeto



Realização:



Parceria:



Estagiárias

Agueda Vargas
Alice Bastos
Claudia Lorenzo
Jihen Jessy
Paula Aberturas

Mentoria Identidade Visual

Anna Paula Rodrigues

Mentoria Administrativa Financeira

Paulo Sérgio Borges de Almeida
Andrheya Dória

Contabilidade

Jarbas Luiz de Carvalho

Sumário

1. Introdução	6
1.1 Asplande.....	6
1.2 Projeto Sabores do Rio.....	6
2. Desenvolvimento do Projeto	8
2.1 Instrumentos de Monitoramento do Projeto.....	8
2.2 Caracterização das Empreendedoras.....	8
2.3 Metodologia.....	15
2.4 Atividades Desenvolvidas.....	16
2.4.1 Primeiro Ciclo do Projeto.....	18
I Oficinas.....	18
I.1 Plano de Negócios.....	18
I.2 Formação de Preço e Ponto de Equilíbrio.....	19
I.3 Gerenciamento Administrativo-Financeiro.....	20
I.4 Criação de Novos Produtos e Serviços.....	21
I.5 Histórias de Valor.....	22
II Encerramento do Primeiro Ciclo.....	23
2.4.2 Segundo Ciclo do Projeto - Maio à Julho.....	27
I Oficinas.....	27
I.1 Plano de Negócios.....	27
I.2 Formação de Preço e Ponto de Equilíbrio.....	28
I.3 Gerenciamento Administrativo-Financeiro.....	29
I.4 Criação de Novos Produtos e Serviços.....	30
I.5 Histórias de Valor.....	31
II Encerramento do Segundo Ciclo.....	32
2.4.3 Avaliação das Oficinas.....	37
2.5 Comunicação do Projeto.....	42
2.5.1 Design do Logo Sabores do Rio.....	42
2.5.2 Design do Site.....	42

Projeto



Realização:



Parceria:



2.5.3 Design dos Banners.....	44
2.5.4 Design do Avental.....	45
2.5.5 Design da Camisa.....	46
2.6 Participação em Eventos.....	47
2.6.1 Dia das Boas Ações dos Atados.....	47
2.6.2 Dia das Boas Ações na Empresa Deloitte.....	49
2.6.3 Armazém Unacoop.....	51
2.7 Depoimentos.....	52
3. Mentorias	58
3.1 Criação de Identidade Visual.....	58
4. Apoiadores	65
5. Anexos	66
5.1 Instrumentos de Monitoramento	66
5.1.1 Formulário de Inscrição das Participantes	66
5.1.2 Ficha de Inscrição do Mentor	71
5.1.3 Fichas de Avaliação da Mentoria e das Aulas	73
5.1.4 Atividades da Casa	82
5.2 Material das Aulas	85
5.2.1 Plano de Negócio	85
5.2.2 Gestão Administrativa	90
5.2.3 Formação de Preço	93
5.2.4 Novos Produtos e Serviços	97
5.3 Grupo Focal	103

1. Introdução

1.1 Asplande

Fundada em 1992, a Asplande é uma ONG que tem como compromisso contribuir com a construção de um país mais justo através da universalização dos direitos humanos e uma educação que promova a inclusão socioeconômica de mulheres de favelas e periferias.

Como organização comprometida com a inclusão social, participa da ABONG (Associação Brasileira de Organizações Não Governamentais); é cofundadora do Fórum Estadual de Cooperativismo Popular, e participa do Movimento de Economia Solidária do Estado; além de fazer parte da Rede Ashoka e da Rede de Educação Popular entre Mulheres da América Latina.

www.asplande.org.br / dayse@asplande.org.br

1.2 Projeto Sabores do Rio

Objetivo geral do projeto:

Contribuir para qualificar e promover a atuação empreendedora da área gastronômica em regiões marginalizadas, nas quais a ASPLANDE desenvolve seu trabalho.

Objetivo 1:

O Sabores do Rio tem como finalidade contribuir para qualificar e promover a atuação empreendedora da área gastronômica em regiões marginalizadas, nas quais a ASPLANDE desenvolve seu trabalho.

São 60 mulheres contempladas pelo projeto com acesso a conhecimentos, informações e novas habilidades nas áreas de planejamento do negócio, formação de preço, gestão administrativa e financeira, desenvolvimento de novos produtos e serviços, bem como a Elaboração do Plano de Negócio e Comunicação.

Além da formação as participantes tem apoio para:

- Criação identidade visual e de mídias sociais;
- Produção de material de divulgação coletivo – site com a vitrine virtual de cada

Projeto



Realização:



Parceria:



participante, cardápio com serviço de delivery colaborativo, mural virtual com os principais eventos de gastronomia do estado, boletim eletrônico;

- Apoio para a compra de insumos, pequenos equipamentos e material impresso para divulgação;
- Acesso a mentorias (coletivas e individuais);
- Encontros mensais da Rede Sabores do Rio;
- Participar de encontros de trocas entre empreendimentos que atuam no âmbito da Economia Solidária, Gênero e Direitos Humanos.

2. Desenvolvimento do Projeto

2.1 Instrumentos de Monitoramento do Projeto

O projeto possui diferentes instrumentos para o seu bom funcionamento, que estão presentes no Anexo 5.1. Entre eles encontramos:

- a) O formulário de inscrição para as participantes Sabores do Rio: Todos os dados pessoais e comerciais dos participantes são coletados neste formulário.
- b) Ficha de inscrição do mentor: Onde todas as informações necessárias dos mentores são coletadas.
- c) Fichas de avaliação sobre as mentorias e as aulas: Aqui as empreendedoras darão sua opinião sobre o desenvolvimento do curso.
- d) Atividades de casa: Onde elas preenchem os exercícios propostos para cada curso.
- e) Questionário sobre Identidade Visual: Aqui as empreendedoras que não tinham identidade visual responderam algumas perguntas para que pudesse haver o desenvolvimento de seus logos pela mentoria de identidade visual.

2.2 Caracterização das Empreendedoras

I. Caracterização das Participantes do Projeto

As sessenta participantes do projeto "Sabores do Rio" se caracterizam pela sua diversidade, como o mostram os gráficos a seguir.

Projeto



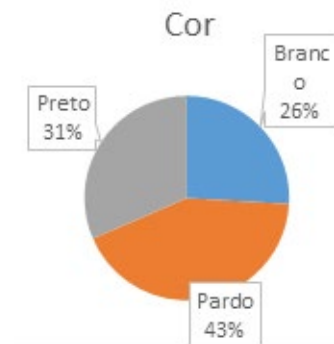
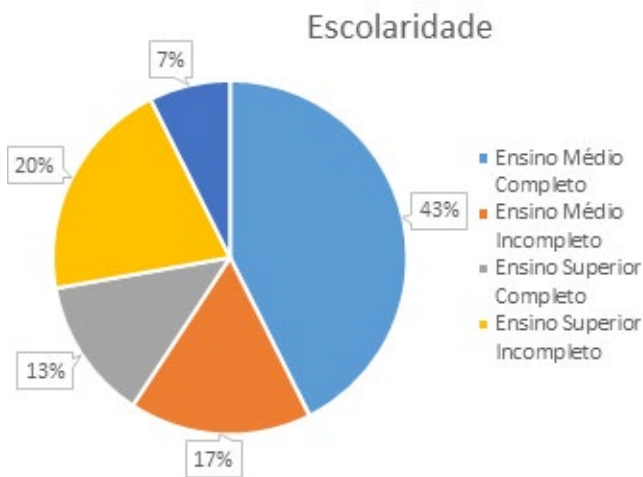
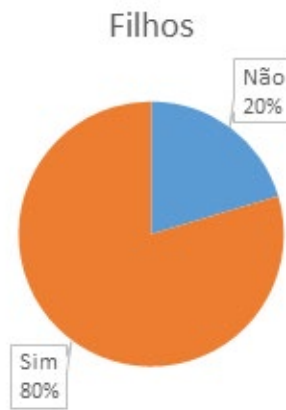
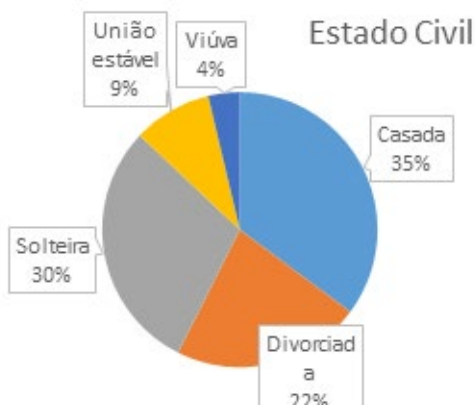
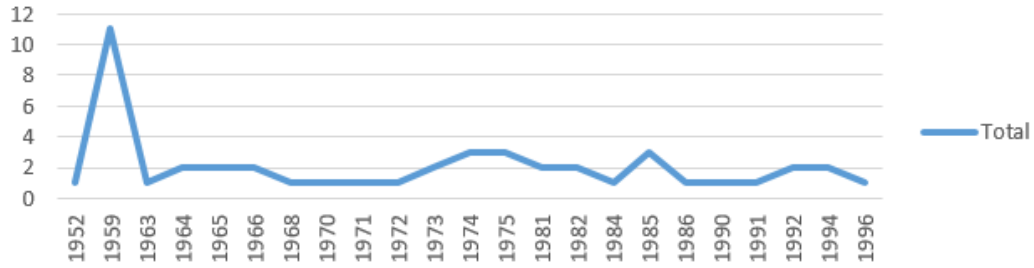
Realização:



Parceria:



Ano de Nascimento



Projeto



Realização:



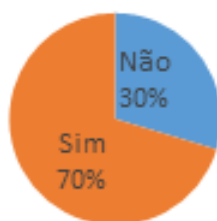
Parceria:



II. Caracterização dos Negócios

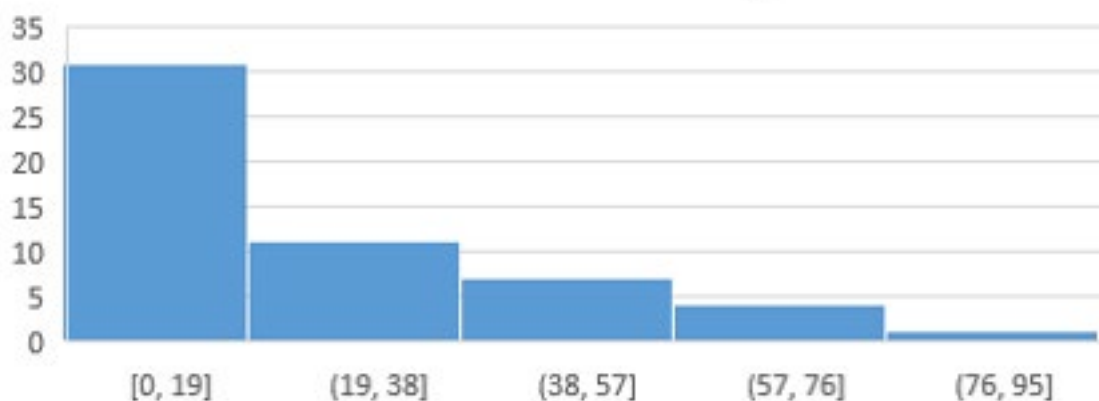
Os negócios das participantes do projeto são muitas vezes imprescindíveis nas suas vidas. Cerca da metade das participantes informaram que seus rendimentos são menores do que 500 reais/mês. Em 70% dos casos, o negócio é a principal fonte de renda das empreendedoras.

O negócio é a sua principal fonte de renda



No entanto, mais da metade delas dedica apenas um tempo parcial a esse negócio, e procura outras fontes de renda. Ainda, 80% tem um filho ou mais, mas apenas 44% tem uma relação estável ou marido, o que significa que uma grande parte destas mulheres são mães solteiras. Os tempos parciais podem se explicar pela necessidade de tomar conta dos filhos e ao mesmo tempo ter que desenvolver todo o trabalho de maneira individual, já que a maior parte das participantes são as únicas proprietárias dos seus negócios.

Horas de trabalho no negócio



Projeto



Realização:



Parceria:



Estas razões ressaltam o caráter vital do acompanhamento das participantes no desenvolvimento dos seus negócios. O projeto "Sabores do Rio" oferece oportunidades de crescimento e expansão através das oficinas, das mentorias em grupo e individuais ofertadas pelo projeto, bem como de fomento e de abertura para novos mercados.

III. Identificação de Necessidades de Formação e Acompanhamento

Necessidades de Espaço Físico:

O primeiro tipo de necessidades identificadas são de espaços físicos: 90% das participantes usam a sua casa para desenvolver os seus negócios. Sem investimento inicial, a maioria das empreendedoras vão investindo à medida que vai sendo necessário, e segundo o aumento dos seus rendimentos. Por conseguinte, tendo em vista que o local do trabalho é em casa, todas as empreendedoras conseguem acessar a Internet. Não obstante, a maioria confirma ter acessibilidade à rede através do celular, frente a um número mais reduzido de empreendedoras que podem acessar através do computador.

Dessa forma sabemos que Sabores do Rio poderá usar as novas tecnologias para o desenvolvimento do projeto, desde a inscrição online através do preenchimento de formulários via WhatsApp, até o envio de documentos de trabalho, material útil, e a comunicação constante por e-mail.



Necessidades Técnicas

O estudo de caracterização das participantes do projeto identificou necessidades técnicas em relação aos seus negócios. Os primeiros conhecimentos necessários são a realização de um plano de negócios, de um plano de comunicação, e a formação de preços.

Projeto



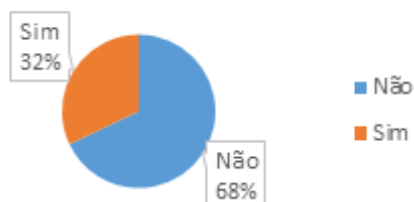
Realização:



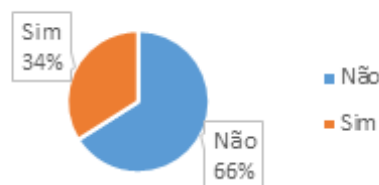
Parceria:



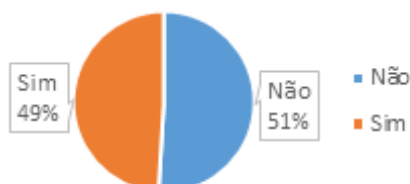
Plano de Negócio



Plano de comunicação

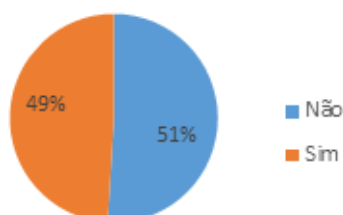


Sabe fazer preço do seu produto

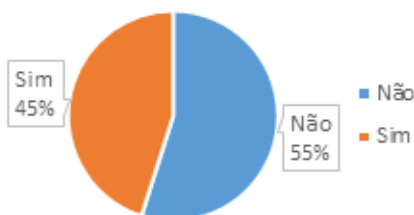


A maior parte das empreendedoras utilizam métodos de divulgação tradicionais impressos como o cartão de visita (31%), o clássico folheto (9%), ou formas mais convencionais, como o boca-a-boca ou a divulgação através de amigos e conhecidos. O projeto Sabores do Rio pretende transmitir às empreendedoras a importância de aproveitar as novas tecnologias para divulgar seus negócios com Marketing Digital: o uso de mídias sociais, assim como a criação de identidade visual para impulsionar os negócios (51% das empreendedoras ainda não tem identidade visual).

Identidade Visual



Pesquisa de Mercado



Projeto



Realização:

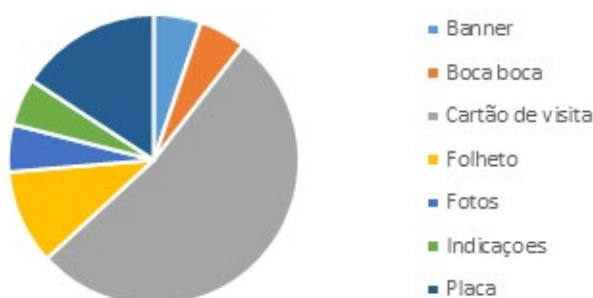


Parceria:



Além disso, os professores e mentores irão ensinar sobre a necessidade de diferenciar o negócio: venda pela internet, personalização do produto/serviço, embalagem e valor agregado através das aulas sobre os instrumentos pragmáticos do mundo dos negócios.

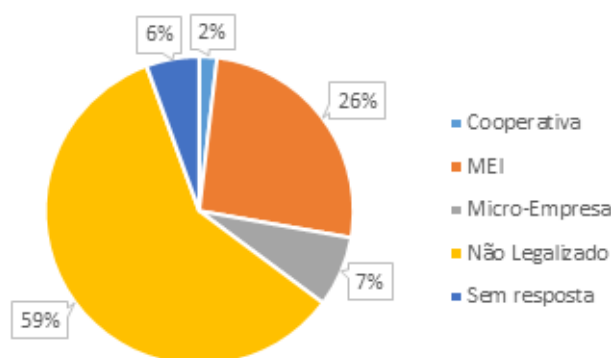
Peça de divulgação



Necessidades Administrativas

Um dos objetivos a longo-prazo é que todos os negócios sejam registrados e legalizados, na medida do possível. Durante a implementação do projeto Sabores do Rio serão disponibilizadas as informações apropriadas para que cada empreendedora possa escolher a forma de registro que melhor se adapte às suas necessidades e preferências.

Legalização



Oficinas de Elaboração de Plano de Negócio; Oficinas Formação de Preço e Ponto de Equilíbrio; Oficina de Gerenciamento Administrativo-Financeiro; e Oficinas de Criação de Novos Produtos e Serviços

Projeto



Realização:



Parceria:



A participação das integrantes na Rede Cooperativa de Mulheres Empreendedoras é um elemento considerável para o desenvolvimento dos seus negócios, impulsionando positivamente as suas atividades. Por isso, além da participação contínua na Rede Cooperativa de Mulheres Empreendedoras da Região Metropolitana do Rio de Janeiro, algumas mulheres confirmaram a sua participação ativa em outras redes de contato, como o Circuito Carioca de Economia Solidária, o Fórum Municipal de Economia Solidária, o SEBRAE, e diferentes eventos e feiras. Isto demonstra que uma boa parte entende sobre a importância de conectar em rede para se fortalecer. Além disso, participar de conexões, pode ampliar o mercado consumidor, expandindo-se através de diferentes redes de contatos para novas metas.

A criação de parcerias como estratégia comercial, a partilha dos pontos fortes, aumenta o poder de alcance do negócio, reduz os custos e otimiza as tarefas e processos operacionais. Possibilita oferecer melhores preços para o cliente e atrai novos. O projeto Sabores do Rio aposta que após a realização dos cursos, as empreendedoras entendam as principais vantagens em estabelecer parceria empresarial, e talvez decidam colaborar em sinergia com outras empreendedoras.

2.3 Metodologia

A Metodologia de ensino e acompanhamento da ASPLANDE está referenciada no princípio da aprendizagem significativa, que abrange aspectos intelectuais e subjetivos – visceral, envolvendo o organismo como um todo, mas que, principalmente, é um processo que ocorre entre pessoas. Este tipo de aprendizagem torna o indivíduo mais aberto à experiência, capacitando-o para enfrentar melhor as dificuldades inerentes ao seu processo de desenvolvimento. O uso dessa abordagem resulta numa maior aproximação entre teoria e prática.

Por isso, para nós é importantíssimo assegurar que durante o processo de capacitação e assessoria:

- O trabalho coletivo seja valorizado como estratégia de superar as dificuldades pessoais.
- As maiores beneficiadas do resultado do trabalho dos grupos sejam as mulheres envolvidas no projeto;
- A participação das mulheres se dê durante todas as fases do processo de pensar, montar e gerir o empreendimento;
- A valorização e o respeito à diversidade nas questões de gênero, etnia, opção sexual, origem geográfica, direitos humanos, e que a cidadania esteja presente em todas as ações.

A defesa do meio ambiente, que é direito e responsabilidade de cada um, só se tornará possível quando a preservação e o uso sustentável dos recursos naturais seja uma prática cotidiana.



Projeto



Realização:



Parceria:



2.4 Atividades Desenvolvidas

Aqui elas relacionam os seus interesses e as suas necessidades com os conhecimentos novos que precisam para se capacitarem nos negócios e na gestão dos seus empreendimentos, desenvolvendo principalmente suas capacidades de solucionar problemas.

Cada aula tem um material específico para cada tópico, desde cadernos e canetas até ingredientes para as receitas. Serão 20 participantes por oficina e cada oficina durará 6 horas. A Realização das mentorias será via Whatsapp, e-mail, etc. No início de cada oficina é colocado um desafio para as mulheres, que deve terminar com a criação de um produto.

Uma vez por mês, são realizadas reuniões mensais com as empreendedoras para discutir questões relacionadas ao projeto Sabores do Rio e para viabilizar as conexões em rede entre as empreendedoras. O tema de cada encontro será escolhido com base nas demandas das participantes do projeto. Antes de cada encontro será feita uma mobilização através das redes sociais e contato direto com cada uma para divulgar o encontro.

Além disso, desde o início, para cada turma, duas aulas são ministradas por mês. No primeiro mês há aulas de plano de negócio e formação de preço. No segundo mês, oficina de gestão e criação de novos produtos e serviços. Após esta última aula, há uma reunião final, no qual um grupo focal é designado para a avaliação do curso e para ver o que foi aprendido.

Adicionalmente, serão organizados encontros de orientação com uma nutricionista para definição dos itens que irão compor os cardápios. Além disso, depois da definição dos critérios dos cardápios, serão organizados encontros de degustação teste dos itens e elaboração do cardápio para o serviço de Delivery.

Todo o processo será construído em conjunto com as participantes do projeto. As atividades principais serão: a elaboração do Plano de Negócio, Elaboração do Cardápio que irá compor o sistema de Delivery, a criação de identidade visual dos empreendimentos, a criação do site com a vitrine virtual de cada participante, etc.

Também realizam-se 2 encontros de trocas entre empreendimentos que atuam nos âmbitos da Economia Solidária, Gênero e Direitos Humanos, e uma realização de 2 encontros de Design Thinking. Serão realizados a partir do modelo roda de conversas, onde serão apresentadas histórias inspiradoras e de superação, seguidas de debates.

Projeto



Realização:



Parceria:



Oficina Plano de Negócios

Conteúdos abordados durante a oficina: missão, visão, estudo de mercado (clientes e concorrentes), análise FOFA, investimentos e legalização como MEI.

Oficina Formação de Preço e Ponto de Equilíbrio

Conteúdos abordados durante a oficina: custos fixos e variáveis, ponto de equilíbrio, lucro e prejuízo.

Oficina Gerenciamento Administrativo Financeiro

Conteúdos abordados durante a oficina: planejamento administrativo de empreendimentos, gerenciamento de contas a pagar e receber, controle de estoque, gerenciamento de clientes.

Oficina Criação de Novos Produtos e Serviços

Conteúdos: catering e organização de cafés da manhã, lanches e coquetéis para eventos.

Oficina Histórias de Valor

Objetivo: estimular uma reflexão sobre o que é valor – em relação ao próprio valor e ao valor do seu produto - criando um círculo virtuoso, não só para o mercado, mas para si mesmas.

Encerramento do Ciclo

Conteúdos abordados durante a oficina: missão, visão, estudo de mercado (clientes e concorrentes), análise FOFA, investimentos e legalização como MEI. Foi realizada também uma degustação dos produtos que irão compor o serviço de delivery.

Projeto



Realização:



Parceria:



2.4.1 Primeiro Ciclo do Projeto

I Oficinas

I.1 Plano de Negócios



Projeto



Realização:



Parceria:



I.2 Formação de Preço e Ponto de Equilíbrio



Projeto



Realização:



Parceria:



I.3 Gerenciamento Administrativo-Financeiro



Projeto



Realização:



Parceria:



I.4 Criação de Novos Produtos e Serviços



Projeto



Realização:



Parceria:



I.5 Histórias de Valor



Projeto



Realização:



Parceria:



III Encerramento do Primeiro Ciclo



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



2.4.2 Segundo Ciclo do Projeto

I Oficinas

I.1 Plano de Negócios



Projeto



Realização:



Parceria:



I.2 Formação de Preço e Ponto de Equilíbrio



Projeto



Realização:



Parceria:



I.3 Gerenciamento Administrativo-Financeiro



I.4 Criação de Novos Produtos e Serviços



Projeto



Realização:



Parceria:



I.5 Histórias de Valor



Projeto



Realização:



Parceria:



III Encerramento do Segundo Ciclo



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



2.4.3 Avaliação das Oficinas

Os dois ciclos do projeto Sabores do Rio contaram cada um com quatro oficinas de seis horas. Estas oficinas tinham como objetivo de fornecer conhecimentos específicos a criação e gestão de empresas gastronômicas. Assim, a primeira oficina apresentou o Plano de Negócios, a segunda a Formação de Preços, a terceira a Gestão de Empresas e a última a Criação de Novos Produtos e Serviços. Para avaliar os resultados destas oficinas, a ASPLANDE disponibilizou um questionário a todas as participantes, onde elas puderam dar a sua opinião sobre a forma e conteúdo das oficinas, o lugar onde elas ocorreram, os professores e professoras, assim como uma autoavaliação. Os resultados desta avaliação são sistematizados e permitem à equipe do projeto aperfeiçoar as oficinas de ciclo em ciclo. Três grupos de perguntas compõem o questionário: avaliação da oficina, avaliação dos professores e autoavaliação.

Avaliação da Oficina:

- O conteúdo apresentado estava relacionado com os objetivos colocados?
- Os objetivos foram colocados claramente?
- Os objetivos foram alcançados?
- As técnicas utilizadas durante a atividade ajudaram no entendimento dos conteúdos?
- As atividades, exercícios e dinâmicas realizados estavam de acordo com os conteúdos?
- O material de apoio era de fácil acesso?
- O material de apoio era de boa qualidade?
- As instalações onde a atividade foi realizada eram adequadas?
- Suas expectativas foram atendidas?
- O conteúdo trabalhado vai ser usado no dia a dia do seu negócio?

Avaliação da Professora:

- Mostrou domínio do conteúdo?
- Mostrou clareza e objetividade nas explicações?
- Criou um ambiente de discussão e participação?
- Utilizou bem o tempo?

Autoavaliação:

- Participou intensamente das dinâmicas sugeridas?
- Sentiu alguma dificuldade durante a atividade?

Projeto



Realização:



Parceria:

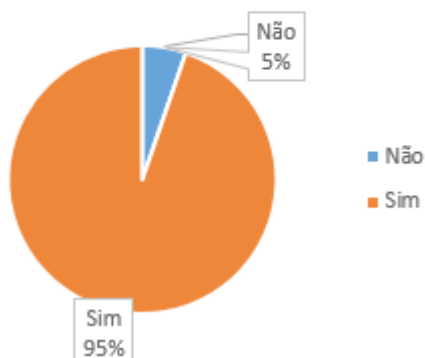


Oficina de Planos de Negócios

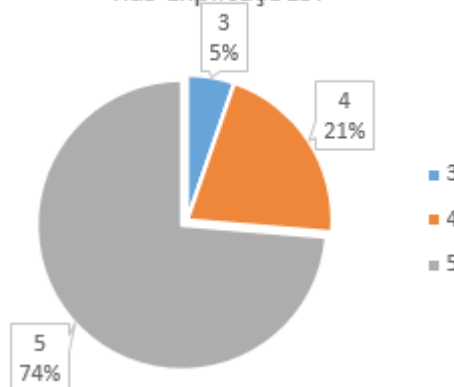
Os ciclos de formação começaram com a oficina de Plano de Negócios, na qual as participantes acharam todas que os objetivos foram colocados claramente e logo alcançados, e que o conteúdo apresentado estava de acordo com aqueles objetivos. Também 100% delas disseram que as técnicas utilizadas nas atividades ajudaram na compreensão dos conteúdos, e que o material de apoio era acessível e de boa qualidade. O fato da Biblioteca ter tido um problema no ar condicionado no dia da oficina do primeiro ciclo pode explicar o porquê de 17% das participantes acharem as instalações inadequadas. No segundo ciclo, todas elas disseram que as instalações onde a atividade foi realizada eram adequadas. As respostas vão numa escala de 1 a 5 na qual 1 é pouco e 5 é muito.

Na avaliação da professora de Plano de Negócios, as empreendedoras responderam acima de 90% que a professora utilizou bem o tempo, criou um ambiente de discussão e participação, mostrou clareza, objetividade nas explicações e domínio no conteúdo. Também receberam essa percentagem de respostas positivas as perguntas relativas às atividades, exercícios e dinâmicas e a sua relação com os conteúdos.

As atividades, exercícios e dinâmicas realizados estavam de acordo com os conteúdos?



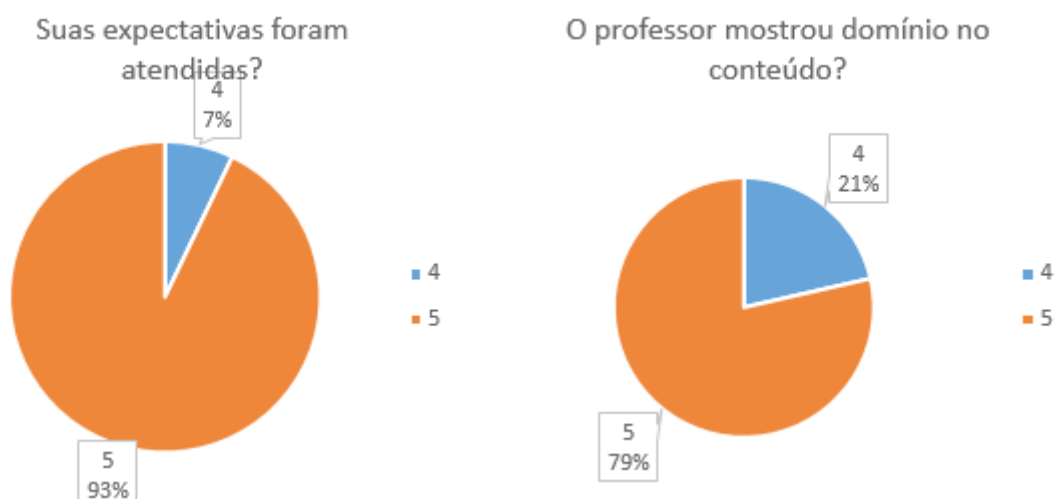
Mostrou clareza e objetividade nas explicações?



O que foi menos bem avaliado foi a própria participação de cada empreendedora, na autoavaliação. Apenas 76,5% das participantes declararam ter participado intensamente das dinâmicas sugeridas no primeiro ciclo e 68% no segundo. Mesmo assim, mais de dois terços das participantes achou que as suas expectativas foram muito atendidas, e que o conteúdo trabalhado vai ser usado no dia a dia nos seus negócios.

Oficina de Formação de Preço

Todas as empreendedoras que participaram da oficina de Formação de Preço acharam que o conteúdo trabalhado irá ser usado no dia a dia do seu negócio, que as técnicas utilizadas durante a atividade ajudaram no entendimento dos conteúdos, e que o material de apoio era de fácil acesso. Também sentiram unanimemente que os locais eram adequados para a atividade. Também a grande maioria das participantes do segundo ciclo do projeto Sabores do Rio afirmou que os objetivos foram colocados claramente e alcançados, e que o conteúdo apresentado estava relacionado com esses objetivos em ambos os ciclos.



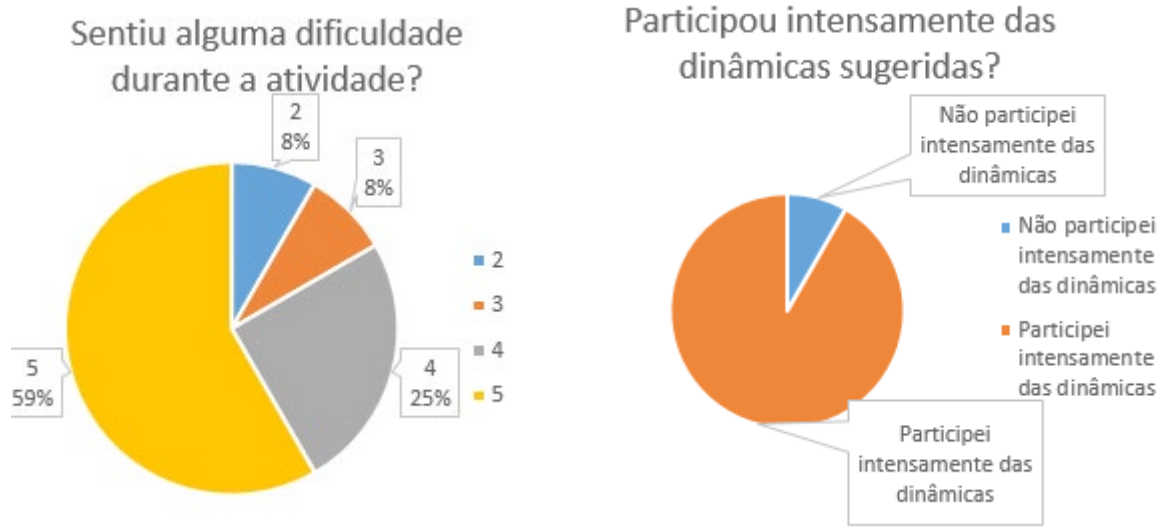
Além disso, acima de 90% das empreendedoras achou que o material de apoio era de boa qualidade e que as atividades, exercícios e dinâmicas realizados estavam de acordo com os conteúdos. A mesma proporção de participantes disse ter participado intensamente das dinâmicas sugeridas e que as suas expectativas foram atendidas ou muito atendidas.

É interessante notar que no segundo ciclo 79% das participantes acharam que a professora mostrou muito domínio do conteúdo e 71% que ela mostrou muita clareza e objetividade nas explicações, contra 100% no primeiro ciclo para ambas as perguntas. Do mesmo jeito, acima de 90% das participantes consideraram que a professora criou um ambiente de muita discussão e participação que a professora utilizou muito bem o tempo. Devemos notar, no entanto, que mais da metade das alunas disseram ter sentido alguma dificuldade ou muita dificuldade durante a atividade.

Oficina de Gestão

Na oficina de gestão, a totalidade das participantes achou que os objetivos foram colocados claramente. Também que eles estavam relacionados com o conteúdo apresentado e que foram alcançados no final da oficina. Todas as empreendedoras sentiram que o professor utilizou muito bem o tempo, que as atividades, exercícios e dinâmicas realizados estavam de acordo com os conteúdos, e que as técnicas utilizadas durante a atividade ajudaram no seu entendimento.

Do mesmo modo, mais de 90% das empreendedoras considerou que o material de apoio era de fácil acesso e de boa qualidade, que as suas expectativas foram atendidas e que participou intensamente das dinâmicas sugeridas. A mesma quantidade das participantes da oficina sentiram que o professor mostrou muito domínio no conteúdo e que criou um ambiente de muita discussão e participação, e que ele mostrou muita clareza e objetividade nas explicações.



Oficina de Novos Produtos e Serviços

Para a oficina de "Novos produtos e serviços", acima de 95% das empreendedoras acharam que os objetivos foram colocados claramente e posteriormente alcançados. Também acharam o material de apoio de fácil acesso e de boa qualidade, e as instalações adequadas para a atividade realizada. No que diz respeito às atividades, exercícios e dinâmicas realizadas, as participantes disseram unanimemente que estavam de acordo com os conteúdos e que as técnicas utilizadas ajudaram no entendimento dos conteúdos.

Projeto



Realização:

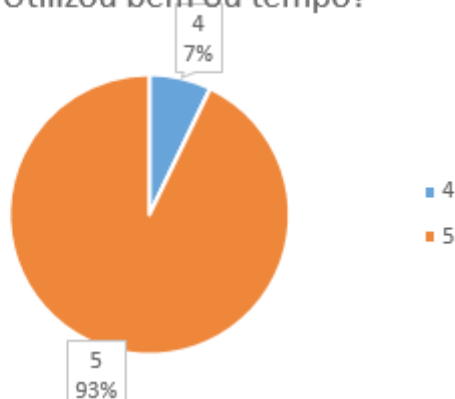


Parceria:

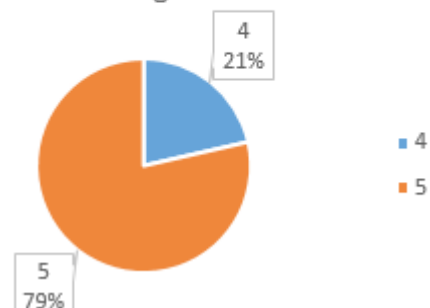


Para mais de 80% das empreendedoras, o conteúdo trabalhado vai ser utilizado ou bastante utilizado no dia a dia do seu negócio. Essa mesma quantidade de participantes achou que as professoras mostraram muita clareza e objetividade nas explicações, que mostraram muito domínio do conteúdo, que elas utilizaram muito bem o tempo e que criaram um ambiente de muita discussão e participação.

Utilizou bem o tempo?



O conteúdo trabalhado vai ser usado no dia a dia do seu negócio?



Acima de três quartos das empreendedoras participaram ativamente nas atividades e disseram que o conteúdo trabalhado vai ser usado no dia a dia do seu negócio, mesmo se mais da metade delas sentiram alguma dificuldade durante a atividade. Finalmente 100% das empreendedoras disseram que as suas expectativas foram atendidas no primeiro ciclo e 93% no segundo.

Projeto



Realização:



Parceria:



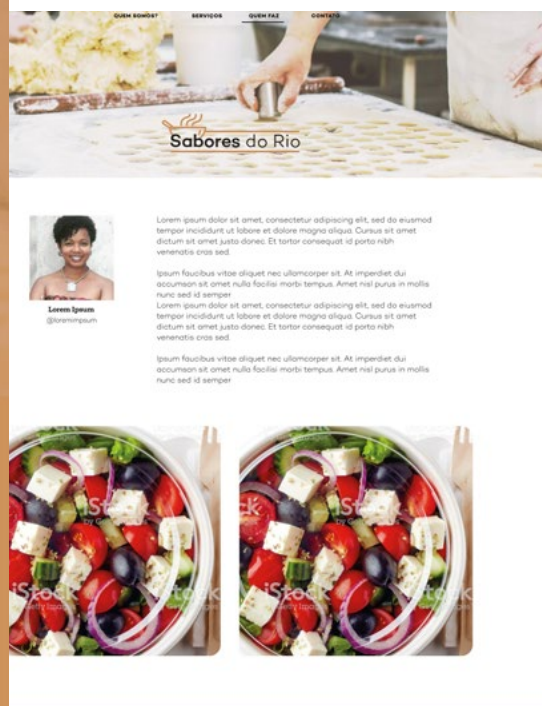
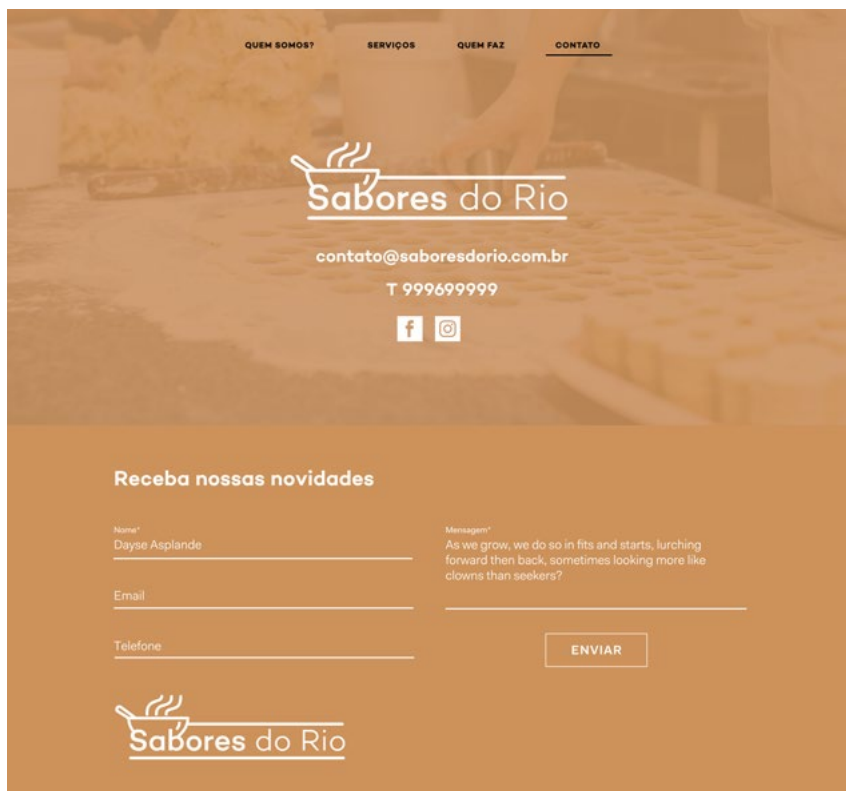
2.5 Comunicação do Projeto

Para o desenvolvimento e prática do projeto Sabores do Rio, foram criados alguns materiais de comunicação.

2.5.1 Design do Logo Sabores do Rio



2.5.2 Design do Site



Projeto



Realização:



Parceria:



Quem somos?

Projeto criado em 2013 é direcionado para as empreendedoras atendidas pelo Aspland, que tem restaurantes, lanchonetes, fornos e quentinhos, produzem e comercializam doces, tortas, bolos e salgados. São mulheres oriundas da Zona Oeste e Norte do Rio de Janeiro e do Baixado Fluminense.

Serviços



Carrinho Solidário

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Cursus sit amet dictum sit amet justo donec. Et tortor consequat id porta nibh venenatis cras sed.

Ipsum faucibus vitae aliquet nec ullamcorper sit. At imperdiet du accumsan sit amet nullo facilis morbi tempus. Amet nisl purus in mollis nunc sed id semper.

Ipsum faucibus vitae aliquet nec ullamcorper sit. At imperdiet du accumsan sit amet nullo facilis morbi tempus. Amet nisl purus in mollis nunc sed id semper.



Conheça Quem Faz

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Cursus sit amet dictum sit amet justo donec. Et tortor consequat id porta nibh venenatis cras sed.

Ipsum faucibus vitae aliquet nec ullamcorper sit. At imperdiet du accumsan sit amet nullo facilis morbi tempus. Amet nisl purus in mollis nunc sed id semper.



Delivery Colaborativo

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Cursus sit amet dictum sit amet justo donec. Et tortor consequat id porta nibh venenatis cras sed.

Ipsum faucibus vitae aliquet nec ullamcorper sit. At imperdiet du accumsan sit amet nullo facilis morbi tempus. Amet nisl purus in mollis nunc sed id semper.

Ipsum faucibus vitae aliquet nec ullamcorper sit. At imperdiet du accumsan sit amet nullo facilis morbi tempus. Amet nisl purus in mollis nunc sed id semper.



Receba nossas novidades. Form with fields for Name, Email, Telephone, and a button labeled ENVIAR. Includes Sabores do Rio logo.

Receba nossas novidades. Form with fields for Name, Email, Telephone, and a button labeled ENVIAR. Includes Sabores do Rio logo.

Projeto



Realização:



Parceria:



2.5.3 Design dos Banners



PROJETO

PARCERIA



Empreendedoras da Asplande que tem restaurantes, lanchonetes, fornecem quentinhas, produzem e comercializam doces, tortas, bolos e salgados.



Sabores do Rio é formada por mulheres oriundas da Zona Oeste e Norte do Rio de Janeiro e da Baixada Fluminense.

www.mulheresnarede.org.br

www.asplande.org.br

(21) 2210-1922



PROJETO ASPLANDE



PARCERIA



Objetivo

Contribuir para qualificar e promover a atuação empreendedora de quititeiras que moram nas áreas de abrangência onde a ASPLANDE desenvolve seu trabalho.

DIET :)
EU SOU UM FOLDER!
TIRA UMA FOTO MINHA
E ME LEVA COM VOCÊ!

Apoiadores

Apoia com espaço



Apoia com espaço para gravação de vídeos



Contato



(21) 2210-1922

www.asplande.org.br

www.mulheresnarede.org.br

asplande@asplande.org.br

[facebook/asplande](https://facebook.com/asplande)

[@asplandeorg](https://twitter.com/asplandeorg)

Saiba Mais

www.saboresdorio.org.br



Projeto



Realização:



Parceria:



2.5.4 Design do Avental



Projeto



Realização:



Parceria:



2.5.5 Design da Camisa

PROJETO



REALIZAÇÃO



PARCERIA



Projeto



Realização:



Parceria:



2.6 Participação em Eventos

2.6.1 Dia das Boas Ações dos Atados

Evento anual realizado em abril pelo Atados, instituição que faz a ponte entre as organizações que demandam voluntários e pessoas interessadas em dedicar parte do seu tempo às causas sociais.



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



2.6.2 Dia das Boas Ações na Empresa Deloitte

Participação da Asplande no Dia das Boas Ações na Deloitte com o Raízes do Rio e Sabores do Rio.



Projeto



Realização:



Parceria:



Projeto



Realização:



Parceria:



2.6.3 Armazém Unacoop

Participação da Asplande no Armazém Unacoop, no Pavilhão 30 da Ceasa, todas as sextas, de 12 de julho até o mês de outubro, como uma primeira experiência.



Projeto



Realização:



Parceria:



2.7 Depoimentos

"Não tenho nenhuma objeção, só agradecer a vocês pela oportunidade de ouro que estão me dando, vocês estão de parabéns, se melhorar estraga!"

"Apenas elogios, a equipe foi muito boa, cada um dentro da sua função."

"Eu quero agradecer a oportunidade que vcs estão dando, pois eu mesma já tinha pensado em parar com o meu negócio. Mas a oficina de ontem me deu forças para continuar e pensar alto, que se correremos atrás dos nossos objetivos, com ajuda de Deus um dia chegamos lá. A professora Sara é uma pessoa que conheci ontem e já achei uma pessoa maravilhosa, e sua aula está de parabéns!!"

"Querida mais praticidade nas apostilas, em entender o que preciso preencher. E não ficar perdida."

"Poderia aumentar mais os dias de aula, pois é muita informação ao mesmo tempo e isso confunde um pouco."

"Eu precisava muito desse curso. Achei maravilhoso. Estou adorando e animada, louca para ver os resultados."

"Super satisfeita com o nível da atividade. Parabéns aos responsáveis e à especialista que conduziu muito bem toda a atividade."

"Sugestões: gostaria que tivesse uma aula explicando mais sobre o MEI, para tirar todas as nossas dúvidas. Para saber tudo o que o MEI nos trás de bom para o nosso empreendimento "

"Sugestão é ter um curso de excel para as pessoas que tem dificuldade de fazer as planilhas, como eu."

"Conteúdo totalmente aproveitável, com professores participativos e prontos para lhe auxiliar, mesmo fora do horário"

"Mais exercícios procurando usar mais a realidade de cada empreendimento."

"Muito obrigada pela oportunidade, estou muito feliz. Vocês são incríveis!"

"Continuar com esse trabalho lindo."

Projeto



Realização:



Parceria:



"Adorei! Ficou acima de minhas expectativas! A oficina foi muito esclarecedora e de grande necessidade para nós que estamos preparando nosso plano de negócios. Valeu!"

"A Educadora se empenhou para que todos entendessem todo o conteúdo, para melhor execução das tarefas."

"Ter mais oficinas de precificação, é um assunto que temos que dominar melhor. Igual como saber fazer é saber cobrar."

"O curso está superando minhas expectativas. Estou adorando!"

"Professora 10"

"Equipe atenciosa e preocupados se foi bem explicado a materia"

"Cada vez mais, agradeço a oportunidade de estar aprendendo a fazer a gestão do meu negócio. A cada oficina, sinto que estou no caminho certo e assessorada por profissionais competentes e comprometidos com este projeto."

"Achei muito esclarecedor o conteúdo para o meu empreendimento."

"Que Deus abençoe muito vocês e que possa alcançar muitas pessoas, obrigada pela oportunidade."

"Sobre o ar condicionado que fez muita falta."

"Agradecer a todos e especial a Dayse ,que se prontificou em resolver outro lugar com ar, para melhor desenvolvimento do curso."

"Que seja reavaliado o local das aulas. É de facil acesso, mas o ar tem apresentado muitos problemas."

"As oficinas tem me ajudado muito. Seria bom se tivéssemos outras. A crítica é somente quando o ar não funciona, como os conteúdos exigem muito da gente, com o calor acaba ficando cansativo. Mas eu estou aprendendo muito e as pessoas que estão dando as oficinas são ótimas, tem muito conhecimento, e sabem passar com muita clareza."

"Vocês são 10!"

"Amei a oficina."

Projeto



Realização:



Parceria:



"Sugestão: praticar mais em receitas saudáveis."

"As professoras são muito simpáticas, nos deixam super a vontade para tirar as nossas dúvidas, respondendo cada pergunta com clareza e objetividade."

"Sugestão de ser ampliado para aprendermos mais, e ter mais segurança em trabalhar com nossos produtos e nas nossas realidades. Por exemplo a parte de comunicação."

"Gostaria de receitas novas, e que me ensinasse a trocar os produtos que uso por outros mais saudáveis."

"Foi maravilhoso, poderia ter mais tempo para aprender mais."

"É um assunto que não dá para aprender em tão pouco tempo, por serem produtos diferenciados."

"Equipe atenciosa."

Depoimentos de Encerramento do Ciclo

"Tenho certeza de que não encontrarei palavras que traduzam toda a alegria que senti ao finalizar este primeiro ciclo do Projeto Sabores do Rio juntamente com as demais companheiras. Pra mim, este projeto patrocinado pela ASPLANDE, Instituto GPA e Assaí representa uma oportunidade única que esta Rede de Mulheres habilidosas, guerreiras e comprometidas está tendo para transformar suas vidas de uma vez por todas. Cada uma carrega uma história de superação...de vitórias! E chegar até aqui já é um grande desafio que vai se juntar a outros tantos. Estou maravilhada por estar fazendo parte deste grupo de mulheres tão especiais...não esquecendo do nosso incansável Paulinho! Um show de companheirismo! A emoção tomou conta do meu coração que hoje é só gratidão...e me faz sentir uma grande coragem para transformar todas as circunstâncias negativas em verdadeiros trampolins para alcançar mais e mais VITÓRIAS! Muito muito muito obrigada!

Voltei para casa com o coração transbordando de felicidade por ter vivido intensamente o dia de hoje! Mais do que nunca, agradecida pela oportunidade de fazer parte deste projeto e conhecer pessoas tão comprometidas com o que fazem. O dia de hoje representou o fechamento ao nível de todas as oficinas pelas quais passamos. Que maravilha!

Obrigada a todas as envolvidas sem esquecer de ninguém... que especialistas/profissionais são estas, gente? Já estou com saudades! Afinal, quando o momento é tão gostoso e intenso assim, não queremos que termine nunca!

Obrigada Dayse, pelo mimo... sua salada está aprovadíssima! Já está contratada

Projeto



Realização:



Parceria:



pela Salada NO POTE!

Renata, saiba que nunca mais as minhas andanças pelo Centro serão as mesmas! Meu olhar agora é outro! Aprendi muito com você!"

Maria Serrate

"Se tem uma coisa que ninguém pode me tirar é CONHECIMENTO, essa é a fortuna mais preciosa que o ser humano pode ter, e nesse projeto todos fomos presenteados com essa fortuna, seja dos gestores, seja das participantes. Cada palavra, cada idéia compartilhada, não tem dinheiro que pague tudo isso. Obrigada a todos por me tornar um pouco mais RICA."

Alessandra Figueira

"Hoje para mim foi maravilhoso, conheci parte da história do Rio de Janeiro que não conhecia, e com uma professora que dava gosto de ver o entusiasmo que ela falava da história, e ainda com essas meninas guerreiras e com histórias de superação, fechou nosso curso com chave de ouro. E para completar ainda almoçamos uma salada deliciosa que Dayse fez para nós. Eu só tenho a agradecer a Asplande e todos que a representam por nos proporcionar esses momentos inesquecíveis. Dayse, não esqueça de mandar a receita da salada!"

Lecy Brandão

Projeto



Realização:



Parceria:



Evento de degustação da Primeira Turma

Projeto



Realização:



Parceria:



Evento de degustação da Segunda Turma

3. Mentorias

3.1 Criação de Identidade Visual

Das 20 participantes do Primeiro Ciclo, 8 ainda não possuíam identidade visual para seus empreendimentos. Com a ajuda de uma mentoria, estas 8 empreendedoras conseguiram desenvolver suas identidades visuais.

Ainda estão em construção identidades para 3 empreendedoras.

3.1.1 Identidade Visual - Primeiro Ciclo

CakePot por Alessandra Filgueira



Duo Geleias



Duo Geleias

Projeto



Realização:



Parceria:



Ker Meu Sabor - Dena Catarino - Culinária



Líli - Sabores e Requisites



Salgados da Carla



Projeto



Realização:



Parceria:



Delícias da Vilma



Açaí Santa Teresa - Refrescância e Sabor



Maria Teresa - Doces Artesanais



Projeto



Realização:



Parceria:



3.1.2 Identidade Visual - Segundo Ciclo

D'Ícias da Lu



Da nany



Amanda Calisto - Bolos e Salgados



Projeto



Realização:



Parceria:



Delícias da Flor



Hand Bolos e Tortas - Com sabor, com amor, para você



Naturales



Projeto



Realização:



Parceria:



For Nutri



Cantinho da Vania



Cantinho da Thata



Sabor Cozinha Produtiva



Projeto



Realização:



Parceria:



Delícias da Beta



Delícias da CrisBel - morango c/ chocolate



Denginhos de Vó



4. Apoiaadores

Apoia com espaço



Apoia com microcrédito



Apoia com espaço para gravação de vídeos



5. Anexos

5.1 Instrumentos de Monitoramento

5.1.1 Formulário de Inscrição das Participantes

FORMULÁRIO INSCRIÇÃO PARTICIPANTES SABORES DO RIO

O objetivo visa apoiar empreendedoras das favelas e periferias do Rio de Janeiro a se tornarem embaixadoras e modelos para empreendimentos sociais e criativos em suas comunidades. Através de diversas atividades, a Incubadora vai apoiar suas participantes para estimular e melhorar seu impacto social além de aumentar sua capacidade de conduzir seus negócios.

*Obrigatório

1. Endereço de e-mail *

Realização:



Parceria:



DADOS GERAIS SOBRE A EMPREENDEDORA

2. 1. Nome da empreendedora *

3. 2. Data de nascimento *

Exemplo: 15 de dezembro de 2012

4. CPF

5. 3. Cor

Marcar apenas uma oval.

- Branco
 Preto
 Pardo
 Amarelo

6. 4. Telefone Celular (WhatsApp) *

7. 5. Estado Civil *

Marcar apenas uma oval.

- Solteira
 Casada
 Divorciada
 Viúva
 União estável

8. 6. Tem filhos *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

9. Quantos?

10. 7. Escolaridade

Marcar apenas uma oval.

- Ensino Superior Incompleto
 Ensino Superior Completo
 Ensino Médio Incompleto
 Ensino Médio Completo
 Fundamental

Projeto



Realização:



Parceria:



DADOS GERAIS SOBRE O EMPREENDIMENTO

11. 8. Nome do empreendimento

12. 9. WebSite

13. 10. Fan Page

14. 11. Instagram

15. 12. Horas semanais dedicadas ao negócio *

16. 13. O negócio é a sua principal fonte de renda? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

17. 14. Legalização

Marcar apenas uma oval.

Não Legalizado

MEI

Micro-Empresa

Cooperativa

Associação

18. 15. Tem Sócios

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

19. Quantos?

PLANEJAMENTO

20. 16. Tem Plano de Negócio?

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

21. 17. Tem Plano de Comunicação?

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

22. 18. Sabe fazer Pitch do Seu Negócio?

O Pitch é uma apresentação de 1 a 4 minutos em que os principais pontos do seu negócio são apresentados, como ferramenta essencial para empreendedores conseguirem investimento para seu negócio

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

GESTÃO FINANCEIRA

23. 19. Qual é o faturamento mensal do seu negócio?

24. 20. Sabe fazer preço de venda do produto/serviço?

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

Projeto



Realização:



Parceria:



INFRA ESTRUTURA

25. 21. Local de Funcionamento

Marque todas que se aplicam.

- Em casa
- Escritório
- Coworking

26. 22. Informatizado

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

27. Informatizado com

Marque todas que se aplicam.

- Computador
- Celular

28. 23. Acesso à Internet

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

29. 24. Venda pela Internet

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

MARKETING E COMUNICAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

30. 25. Identidade Visual

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

31. Adicione Identidade Visual

Arquivos enviados:

32. 26. Uso de Mídias Sociais

Marque todas que se aplicam.

- Twitter
- Instagram
- Youtube
- WhatsApp
- Facebook
- Outro: _____

33. 27. Peça de divulgação

Marque todas que se aplicam.

- Placa
- Cartão de visita
- Folheto
- Banner
- Outro: _____

34. 28. Embalagem e etiquetas personalizadas

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

35. 29. Cadastro de Clientes

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

Projeto



Realização:



Parceria:



INVESTIMENTOS

36. 30. Desenvolvimento de Novos Produtos/Serviços

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

37. 31. Cursos de Aperfeiçoamento

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

38. 32. Pesquisa de Mercado

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

39. 33. Investimento em Infra-Estrutura

(por exemplo: computadores, impressoras, etc.)

Marcar apenas uma oval.

- De forma planejada
 De acordo com a necessidade
 Não

40. 34. Funcionários

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

ARTICULAÇÃO EM REDE

41. 35. Participação Contínua em Redes

Entendendo 'Participação Contínua em Redes' como um sistema de colaboração no qual os projetos de empreendedorismo são planejados e implementados cooperativamente em rede.
Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

42. Se participa, qual(is)?

43. 36. Costuma Trabalhar em parceria

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

44. Cite os nomes dos seus parceiros

Projeto



Realização:



Parceria:



NECESSIDADES/DEMANDAS

45. 37. Numa escala entre 0 a 5, confirme sua experiência com marketing digital

Marcar apenas uma oval.

0 1 2 3 4 5

Nenhuma experiência com MD Muita experiência com MD

46. 38. Numa escala entre 0 a 5, confirme sua experiência com o gerenciamento de negócios

Marcar apenas uma oval.

0 1 2 3 4 5

Nenhuma experiência com gerenciamento de negócios Muita experiência com gerenciamento de negócios

47. 39. Numa escala entre 0 a 5, confirme seu entendimento de conceito de negocio de impacto

Marcar apenas uma oval.

0 1 2 3 4 5

Não entendo o conceito de negocio de impacto Entendo o conceito de negocio de impacto

48. 40. Tem alguma necessidade/demanda?

Atividade de trabalho

49. Adicione fotos de você em atividade de trabalho

Arquivos enviados:

Uma cópia das suas respostas será enviada para o endereço de e-mail fornecido

Projeto



Realização:



Parceria:



5.1.2 Ficha de Inscrição do Mentor

Ficha de Inscrição de Mentor

Ferramenta que visa facilitar o desenvolvimento de uma empreendedora através do atendimento de demandas com suporte de especialistas ou por empreendedores experientes em orientação no planejamento ou re-direcionamento do negócio, formação de preço, planejamento de estratégias de marketing, uso de mídias sociais, entre outros.

***Obrigatório**

1. Endereço de e-mail *

2. Nome do Mentor *

3. CPF *

4. WhatsApp *

5. Cor *

Marcar apenas uma oval.

- Branco
- Preto
- Pardo
- Amarelo
- Indígena
- Prefiro não informar

6. Identidade de gênero *

Cisgênero (Cis) é o termo utilizado para se referir ao indivíduo que se identifica, em todos os aspectos, com o seu "gênero de nascença". Exemplo: aquela pessoa que nasceu como mulher (com órgão sexual feminino), e na atualidade se reconhece como um mulher, é Cisgênero. Cisgênero é a oposição do transgênero, pois este último se identifica com um gênero diferente daquele que lhe foi atribuído quando nasceu.

Marcar apenas uma oval.

- Cisgenero
- Transgênero
- Prefiro não informar

7. Você é empreendedor, e tem negocio próprio? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

Projeto



Realização:



Parceria:



8. Área(s) da Mentoria *

Marque todas que se aplicam.

- Modelagem de Negócio
- Estratégias de Comunicação
- Estratégia de Venda
- Identidade Visual
- Formação de Preço
- Mídias Sociais (Instagram, Fan Page, Facebook, etc.)
- Outro: _____

9. Você pode realizar as mentorias de forma: *

Marcar apenas uma oval.

- Presencial
- Online
- Ambas

10. Você se compromete a realizar as mentorias durante um período continuado de 6 meses? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

11. Concordo e declaro estar ciente da legislação sobre Serviço Voluntário (Lei nº9.608 de 18/02/98) e aceito atuar como voluntário Mentor da ASPLANDE *

Marcar apenas uma oval.

- SIM

Projeto



Realização:



Parceria:



5.1.3 Fichas de Avaliação da Mentoria e das Aulas

Ficha de Avaliação da Mentoria

Ferramenta que visa facilitar o desenvolvimento de uma empreendedora através do atendimento de demandas com suporte de especialistas ou por empreendedores experientes em orientação no planejamento ou redirecionamento do negócio, apoiando a empreendedora no aprendizado organizacional, tomada de decisões e soluções de problemas como: formação de preço, planejamento de estratégias de marketing, uso de mídias sociais, entre outros.

*Obrigatório

1. Endereço de e-mail *

2. Nome do Mentor *

3. Nome da Empreendedora *

4. Área(s) de Mentoria Realizada(s) *

Marque todas que se aplicam.

- Modelagem de Negócio
- Estratégias de Comunicação
- Estratégia de Venda
- Identidade Visual
- Formação de Preço
- Mídias Sociais (Instagram, Fan Page, Facebook, etc.)
- Outro: _____

5. Os objetivos da mentoria foram identificados claramente? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

6. Comente

Projeto



Realização:



Parceria:



7. Os objetivos da mentoria foram alcançados? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

8. Comente

9. As técnicas utilizadas durante a mentoria ajudaram no entendimento do conteúdo e resolveram as possíveis dúvidas? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

10. Comente

11. O material de apoio era de fácil acesso? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

12. Comente

Projeto



Realização:



Parceria:



13. O material de apoio era de boa qualidade? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

14. O mentor mostrou domínio do conteúdo? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Demonstrou pouco domínio do conteúdo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Demonstrou muito domínio do conteúdo

15. Comente

16. O mentor mostrou clareza e objetividade nas explicações? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Pouca clareza e objetividade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muita clareza e objetividade

17. Comente

18. O mentor utilizou bem o tempo? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Não utilizou bem o tempo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Utilizou muito bem o tempo

Projeto



Realização:



Parceria:



19. Comente

20. RECOMENDAÇÕES

Avaliação do Curso

Essa atividade é uma avaliação das oficinas do Programa Sabores do Rio, que visa apoiar empreendedoras das favelas e periferias do Rio de Janeiro a se tornarem embaixadoras e modelos para empreendimentos gastronômicos e criativos em suas comunidades

*Obrigatório

1. Endereço de e-mail *

Realização:



Projeto



Realização:



Parceria:



Parceria:



2. CURSO: *

Marcar apenas uma oval.

- Oficina Plano de Negócio
- Oficina de Gestão
- Oficina de Novos Produtos e Serviços
- Oficina de Formação de Preço

1 - AVALIAÇÃO CONTEUDO , MATERIAL E INFRA-ESTRUTURA

3. Os objetivos foram colocados claramente ? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

4. Comente

5. Os objetivos foram alcançados? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
- Não

6. Comente

Projeto



Realização:



Parceria:



7. O conteúdo apresentado estava relacionado com os objetivos colocados? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

8. Comente

9. As técnicas utilizadas durante a atividade ajudaram no entendimento dos conteúdos? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

10. Comente

11. As atividades, exercícios e dinâmicas realizados estavam de acordo com os conteúdos? *

Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

12. Comente

Projeto



Realização:



Parceria:



13. O material de apoio era de fácil acesso? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

14. Comente

15. O material de apoio era de boa qualidade? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

16. Comente

17. Instalações onde a atividade foi realizada eram adequadas? *

Marcar apenas uma oval.

Sim

Não

18. Comente

Projeto



Realização:



Parceria:



2 – O (A) EDUCADOR(A)

19. Mostrou domínio do conteúdo? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Demonstrou pouco domínio do conteúdo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Demonstrou muito domínio do conteúdo

20. Mostrou clareza e objetividade nas explicações? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Pouca clareza e objetividade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muita clareza e objetividade

21. Criou um ambiente de discussão e participação? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Ambiente pouco participativo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Ambiente muito participativo

22. Utilizou bem o tempo? *

Marcar apenas uma oval.

	1	2	3	4	5	
Não utilizou bem o tempo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Utilizou muito bem o tempo

3 – AUTO-AVALIAÇÃO DA PARTICIPANTE

23. Participou intensamente das dinâmicas sugeridas? *

Marcar apenas uma oval.

- Não participei intensamente das dinâmicas
- Participei intensamente das dinâmicas

Projeto



Realização:



Parceria:



24. **Sentiu alguma dificuldade durante a atividade? ***

Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Senti muitas dificuldades
durante a atividade

Não senti nenhuma
dificuldade durante a
atividade

25. **Se sentiu, qual foi?**

26. **O conteúdo trabalhado vai ser usado no dia a dia do seu negócios? ***

Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Não vai ser usado nunca no
dia a dia

Vai ser usado
habitualmente no dia a
dia

27. **Suas expectativas foram atendidas? ***

Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Não foram atendidas

Foram muito bem atendidas

4- OBSERVAÇÕES, CRÍTICAS, COMENTÁRIOS E SUGESTÕES

28. **Tem alguma observação, critica, comentario ou sugestão ?**

Projeto



Realização:



Parceria:



5.1.4 Atividades da Casa

Atividade Casa - Formação de Preços

Bora lá realizar? Vai lá e arrasa! Acredite, você pode tudo!

***Obrigatório**

1. Endereço de e-mail *

Atividade 1 - Levantamento dos custos Fixos do seu Negócio.

Os custos fixos são gastos cujos valores serão os mesmos independentemente do volume de produção e vendas, necessários para o empreendimento funcionar. Escreve os custos do:

2. 1) Pagamento do Mei; *

3. 2) Telefone; *

4. 3) Internet. *

Projeto



Realização:



Parceria:



Atividade 2 – Calcular preço de custo do produto.

Custo Variável: São gastos cujos valores se alteram em função da quantidade produzida ou do volume de vendas do empreendimento. Atenção! No preço de custo entra os valores com embalagem e todos os adereços que utiliza para agregar valor ao seu produto.

5. Produto 1. Especifique a quantidade, descrição, e valor. *

6. Produto 2. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

7. Produto 3. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

8. Produto 4. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

9. Produto 5. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

10. Produto 6. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

11. Produto 7. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

12. Produto 8. Especifique a quantidade, descrição, e valor.

Projeto



Realização:



Parceria:



Atividade 3

Faça uma pesquisa de mercado de preços de produtos similares aos seus junto aos seus concorrentes.

13. Concorrentes *

14. Preços *

Atividade 4

15. Preenchimento da planilha Excel, lançando os custos variáveis, definindo o preço que vai praticar nos seus produtos, ou seja, qual o percentual de lucro que ganhar, encontrar o ponto de equilíbrio esse com a venda dos seus produtos no preço estimado terá lucro/prejuízo.

Arquivos enviados:

Projeto



Realização:



Parceria:



5.2 Material das Aulas - Primeiro Ciclo

5.2.1 Plano de Negócio



OFICINA DE PLANO DE NEGÓCIOS

- Modelagem de Negócios
- Análise Estratégica
- Análise do Mercado
- Plano de Marketing
- Pitch

Mão na Massa

O Negócio Ideal

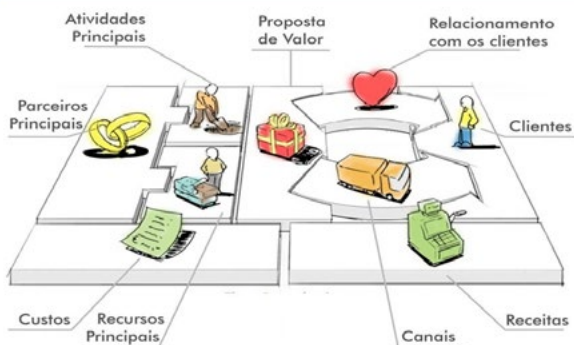
Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

- MISSÃO
 - O Por quê
- VISÃO
 - Futuro
- VALORES
 - Princípios

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

MODELAGEM DE NEGÓCIOS



SEGMENTO DE CLIENTES

- Quais clientes você atende?
- Quais suas principais características?
- Que tipos de "problemas" precisam resolver?
- Para quem estamos criando valor?
- Quem são nossos clientes mais importantes?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

PROPOSTA DE VALOR

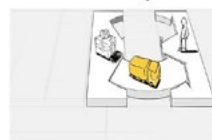
- Quais problemas do cliente estamos ajudando a resolver?
- Quais necessidades de nossos clientes estamos satisfazendo?
- Quais os valores e benefícios que agregamos para o cliente?
- Quais produtos e serviços oferecemos para cada segmento de clientes?
- Seus clientes percebem esse valor?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

CANAIS

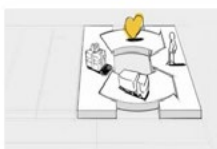
- Como você comunica e entrega valor ao cliente?
- Quais canais os segmentos de clientes podem ser atingidos?
- Como os clientes ficam sabendo da sua oferta?
- Quais os pontos de interação com os clientes?
- Como os clientes efetivamente compram?
- Como os canais se integram à rotina do cliente?
- Qual o canal que funciona melhor?
- Quais apresentam melhor custo/benefício?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Como criar vínculos emocionais com os clientes?
- Que tipos de relacionamento cada um dos segmentos de clientes espera que tenhamos e mantenhamos?
- Como estes relacionamentos se integram com nosso negócio?
- Como nos relacionamos para:
 - Captura de clientes
 - Retenção de clientes
 - Incremento de vendas
 - Fortalecimento da marca



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

FONTES DE RECEITA

- Como o cliente pagará pelos benefícios recebidos?
- Pelo que os clientes estão dispostos a pagar?
- Como eles preferem pagar?
- Qual valor estão dispostos a pagar?
- Por quais serviços/produtos os clientes pagam?
- As receitas são de uma vez só ou recorrentes?
- Pelo que eles pagam atualmente?
- Como eles pagam atualmente?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

RECURSOS CHAVE

- Quais recursos são essenciais para o funcionamento do seu modelo?
 - Físicos
 - Financeiros
 - Intelectuais
 - Humano
- Quais recursos são exigidos pelos seus canais ?
- Pelo relacionamento com os clientes?
- Para dar origem a suas fontes de receita?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

ATIVIDADES CHAVE

- Quais atividades são exigidas para entregar a proposta de valor aos clientes?
 - Canais de distribuição
 - Relacionamento com cliente
 - Fontes de receita
 - Produção
 - Resolução de problemas



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Projeto



Realização:

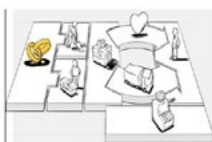


Parceria:



PARCEIROS CHAVE

- Quem são seus principais parceiros?
- Quem são os nossos principais fornecedores?
- Quais os recursos-chave que estamos adquirindo de parceiros?
- Quais atividades principais os parceiros vão executar?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

ESTRUTURA DE CUSTO

- Quais são os custos mais representativos em nosso modelo de negócios?
- Quais os principais custos que afetam o resultado?
- Como é possível terceirizar os custos?
- Origem dos Custos:
 - Recursos
 - Atividades
 - Parcerias
 - Canais
 - Relacionamento



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Exemplo

Parceiros Chave	Atividades Chave	Proposta de Valor	Relação com o Cliente	Segmentos de Mercado
Cervejas locais	Gestão de pessoas	Concerto contemporâneo de Churrasco (refeição)	Experiência local, comida, bebida e atendimento	Homens (entre 25 e 45 anos) classes A e B
"Galinho e Pimenta" (uniformes e souvenirs)	Gerenciamento de Fornecedores	Produtos selecionados (segundo premium)	Fidelização	Mulheres (entre 25 e 45 anos) classes A e B
Escolas (gastronomia e cerveja)	Atendimento ao cliente	Produtos tradicionais do RS feitos de forma artesanal (pães)	Atendimento	Turistas em busca de absorver a cultura gaúcha
Agências de turismo	Recursos Chave	Proporcionar uma experiência sensorial ao cliente através da gastronomia	Canais	
Distribuidores	Sistemas informatizados e integrados	Diffusão da cultura	Loja Física	
Casa de carnes especializada (cortes nobres)	Espaço Físico		Blogs especializados	
	Infraestrutura de cozinha		Redes sociais	
Estrutura de Custos	Fontes de Renda			
Locação do espaço físico	Folha de pagamento (pessoal)	Revenda de produtos ("mini-loja" de souvenirs)	Venda Petiscos e Lanches	
Insumos (matéria prima)	Terceirizados		Venda Bebidas	
Serviços básicos: luz, telefonia, internet, água, gás, taxa de prefeitura (licença)	Marketing	Locação de espaço para cursos e eventos	Venda Pratos	
	Reforma, adequações e			

Mão na Massa

Estruturando Meu Negócio

Grupo de 3
Tempo: 45 min

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Roteiro básico PLANO DE NEGÓCIOS

PROPOSTA DE VALOR

- Quais problemas do cliente estamos ajudando a resolver?
- Quais necessidades de nossos clientes estamos satisfazendo?
- Quais os valores e benefícios que agregamos para o cliente?
- Quais produtos e serviços oferecemos para cada segmento de clientes?
- Seus clientes percebem esse valor?



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Projeto



Realização:



Parceria:



A ESTRATÉGIA

FORÇA	OPORTUNIDADE
Atributos Internos que <u>auxiliam</u> na execução da Proposta de Valor.	Condições Externas que <u>possivelmente auxiliam</u> na Proposta de Valor.
10 anos de experiência do empreendedor na área	Mercado vegano em alta (Tx de crescimento 15%)
FRAQUEZA	AMEAÇA
Atributos Internos que <u>prejudicam</u> na Proposta de Valor.	Condições Externas que <u>possivelmente prejudicam</u> na Proposta de Valor.
Acesso, preço, quant. dos produtos orgânicos	Grandes marcas entrando no mercado orgânicos

Impacto

Riscos

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Mão na Massa

F.O.F.A do meu Negócio

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

PERFIL DO PÚBLICO ALVO

PERFIL	VALOR
SEXO (% masculino feminino %)	
FAIXA ETÁRIA (crianças, adolescentes, adultos, idoso)	
ASPECTOS CULTURAIS (religião, família, profissão, escolaridade)	
RENDA (quanto ganha ou dispõe para gastar):	
LOCALIZAÇÃO (Onde mora e/ou trabalha)	
DORES/NECESSIDADES	
SONHOS/DESEJOS	

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócio

CONCORRENTES

Critério	Meu Negócio	Empresa A	Empresa B	Empresa C
Proposta de Valor				
Segmento de Clientes				
Relacionamento				
Canais				
Receitas				
Parcerias				
Atividades				
Recursos				
Custos				

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

FORNECEDORES

MATÉRIA-PRIMA MERCADORIA	FORNECEDOR	PRAZO		PREÇO
		PAGAMENTO	ENTREGA	
Secos	Assai	cartão	imediate	sem desconto
Hortifrutis	Feira	a vista	imediate	com desconto
Especiarias	Feira Casas Pedro			

Pesquisa/Cotação
Compra Compartilhada
Ciclo do Estoque

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

LEGALIZAÇÃO DA EMPRESA

MEI

- ▣ Fatura até R\$ 81 mil/ano
- ▣ Máximo um empregado
- ▣ Previdência e Benefícios

MEIs - Atividade	INSS - R\$	ICMS ISS - R\$	Total - R\$
Comércio e Indústria - ICMS	49,90	1,00	50,90
Serviços - ISS	49,90	5,00	54,90
Comércio e Serviços - ICMS e ISS	49,90	6,00	55,90

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Projeto



Realização:



Parceria:



Investimento Inicial

Obras Civis				Móveis			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
1 Reforma do imóvel				Balcão de atendimento			
2 Pintura				Prateleiras			
Obras Civis TOTAL				Móveis e Utensílios TOTAL			
-				-			
Instalações				Veículos			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
1 Instalação Elétrica							
2 Vitrine / Fachada							
Instalações TOTAL				Veículos TOTAL			
-				-			
Equipamentos				Despesas Pré-Operacionais			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
1 Impressora e Cupom				Abrertura da Empresa	00		
2 Microcomputador				Despesas Pré-Operacionais TOTAL			
3 FREEZER				-			
4 FORNO FOGÃO				Outros			
5 Ar Condicionado				Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total
Equipamentos TOTAL							
-							
Utensílios				TOTAL DOS INVESTIMENTOS INICIAIS			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Sub Total	Projeção Capital Giro			
1 PANELAS	00			-			
Utensílios TOTAL				TOTAL DOS INVESTIMENTOS INICIAIS			
-				-			

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

PLANO DE MARKETING

O QUE - Produto	COMO - Propaganda	QUEM - Cliente	ONDE e QUANDO - Praça	QUANTO - Preço	
Empadão Vegano	Fotos nas redes sociais Conteúdo sobre benefícios nutricionais Folder	Veganos Pessoas em dieta	Instagram	6 ^{as} a 15h	PV R\$ 55,00
			Academias Consultórios de Nutricionistas Feiras Orgânicas	2 ^o Sab e dom	PC R\$ 30,00 Entrega R\$ 5,00

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

O Pitch

Apresentar como sua empresa funciona, cria valor e faz a entrega para o mercado:

- Qual é a oportunidade/problema.
- O Mercado que irá atuar.
- Qual é a sua solução/seus diferenciais.
- Fonte(s) de renda(s), quanto e como cobra
- Como se comunica e entrega para o cliente

Mão na Massa

Meu Negócio de Sucesso

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Projeto



Realização:



Parceria:



5.2.2 Gestão Administrativa



OFICINA DE GESTÃO

- Gestão Administrativa
 - CRM
 - Estoque
- Gestão Financeira
 - Fluxo de Caixa
 - Contas a Pagar e Receber

GESTÃO ADMINISTRATIVA

- Ações e estratégias para desenvolver o seu negócio:
 - Criar o plano de negócio e planejamento estratégico, bem como alterá-lo de acordo com a necessidade;
 - Visão do negócio como um todo, com foco na criação de valor para a empresa;
 - Conhecimentos técnicos e habilidades para aplicar a teoria na prática;
 - Raciocínio analítico e capacidade de trabalhar em equipe e tomar decisões;
 - Habilidades pessoais de comunicação e planejamento.

GESTÃO ADMINISTRATIVA

- Controle, administração e estruturação dos processos, setores o funcionamento de seu negócio;
- Fazer a gestão de funcionários;
- Fiscalizar o marketing e exposição da marca;
- **Controlar os fornecedores e compras;**
- **Administração dos clientes.**

Gestão dos Clientes

Cadastro de Clientes - CRM

- **Gestão de Relacionamento com o Cliente** objetiva criar e manter um bom relacionamento com seus clientes através das informações sobre suas atividades e interações com o seu negócio.
- A estratégia está em focar no relacionamento e acompanhamento do cliente.
- Conquistar clientes novos custa entre 5 a 7 vezes mais caro do que manter os clientes que já possui.

Cadastro de Clientes - CRM

- O sistema é a ferramenta usada para colocar a estratégia em prática:
 - ▣ Whatsapp – lista de transmissão / grupo
 - ▣ Instagram – divulgação de campanhas e promoções
 - ▣ Email – relacionamento

CLIENTES					
CLIENTE	DATA DE NASCIMENTO	FIXO	CELULAR/ WHATSAPP	E-MAIL	FACEBOOK / INSTAGRAM

Gestão de Estoque

Gestão de Estoque

- Preços de venda mais competitivos ao se ter uma estrutura de custos mais enxuta por controlar o estoque.
 - ▣ Planejamento e organização de estoque.
 - ▣ Garantir que o estoque esteja sempre atualizado e correto;
 - ▣ Reduzir perdas de produtos;
 - ▣ Melhorar o fluxo de caixa da empresa através de compras mais corretas.
- Aumentar a satisfação de clientes e vendas tendo sempre estoques disponíveis.

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

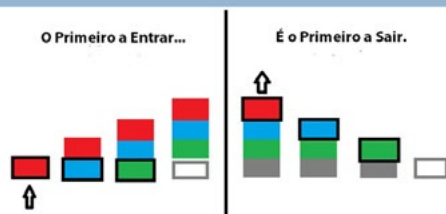
Gestão de Estoque na Prática

- Estoque de matérias-primas e insumos
 - ▣ Quanto preciso para manter a produção?
- Estoque de mercadorias
 - ▣ Quais são os produtos com maior e menor saída?
- Princípios
 - ▣ Previsão da demanda
 - ▣ Monitoramento
 - ▣ Qualidade do armazenamento

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Gestão de Estoque na Prática

- PEPS



CONTROLE DE ESTOQUE				
ESTOQUE	DESCRIÇÃO	SÁIDA(UND)	SALDO(UND)	ESTOQUE MÍNIMO

Gestão Financeira

GESTÃO FINANCEIRA

- Análise e o controle das atividades financeiras do seu negócio.
 - ▣ Tomar decisões cada vez mais acertadas
 - ▣ Melhorar os resultados financeiros.

LIVRO CAIXA		
PONTO DE EQUILIBRIO MENSAL:		
PONTO DE EQUILIBRIO DIÁRIO:		
SALDO DO MÊS ANTERIOR: R\$		
DIA	ENTRADA	SAÍDA
1		
2		

Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Fluxo de Caixa



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

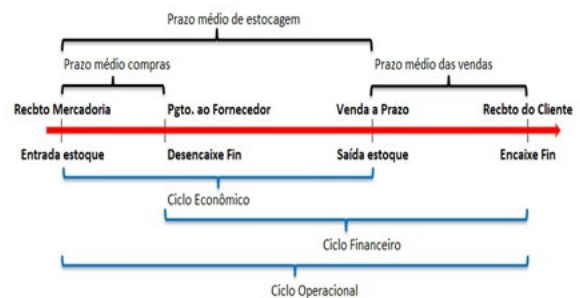
Contas a Pagar e a Rceber

<http://www.sabores.com.br/sites/PontoDeEquilibrio>



Sara Dantas_Coach e Mentora de Negócios

Gestão Adm e Financeira



Vamos tirar as dúvidas?

Projeto



Realização:



Parceria:



Obrigada!

@saradantas.official
(21)96725.7275

5.2.3 Formação de Preço



Oficina Formação de Preço

GESTÃO DE CUSTOS

Por Andrheya Dória



Gestão de Custos

Gastos: Se refere aos desembolsos necessários para se adquirir um bem ou serviço, ou até mesmo realizar investimento. Toda saída de dinheiro do "bolso" da empresa se caracteriza como gasto. Assim quando houver o termo gasto, a referência em linhas gerais será para investimento, desembolsos, despesas, perdas e custos.

Desembolsos: Se refere ao pagamento propriamente dito da aquisição do bem ou serviço.

Gestão de Custos

Investimentos: São gastos destinados para a estruturação da empresa.

Exemplos:

- ✓ Aquisição de Móveis e Utensílios;
- ✓ Aquisição de Imóveis;
- ✓ Aquisição de Equipamentos;
- ✓ Aquisição de Matéria-prima (Estoque)



Gestão de Custos

Despesas: São gastos destinados as áreas de apoio das empresas, impactam nos resultados de forma indireta, dando um suporte operacional.

Exemplos:

- ✓ Salários e encargos sociais do pessoal de vendas e administrativo;
- ✓ Energia elétrica consumida na sede administrativa;
- ✓ Gastos com combustível e refeições do pessoal de vendas;
- ✓ Conta telefônica da administração e de vendas;
- ✓ Aluguel e seguros da sede administrativa;

Projeto



Realização:



Parceria:



Gestão de Custos

Perda: Gasto não intencional decorrente de fatores externos fortuitos ou da atividade produtiva normal da empresa.

Exemplos:

- ✓ Incêndio;
- ✓ Furto/roubo;
- ✓ Enchente;
- ✓ Validade do produto (estoque)



Custos



Se caracteriza como um gasto necessário para se produzir um produto ou serviço, ou seja, são gastos que estão envolvidos diretamente na concepção do produto.

Os custos podem ter as seguintes classificações, veremos a seguir.

Bora lá?

Custos Diretos

São gastos que podem ser apropriados diretamente aos produtos fabricados. São exemplos:

- ✓ Matéria-prima
- ✓ Mão-de-obra direta
- ✓ Material para embalagem
- ✓ Depreciação de equipamento (quando é utilizado para produzir apenas um tipo de produto)
- ✓ Energia elétrica das máquinas (quando é possível saber quanto foi consumido na produção de cada produto)

Custos Indiretos

São gastos não associados a elaboração do produto em si, sendo, no entanto, parte do processo de elaboração. São exemplos:

- ✓ Salários dos chefes de supervisão de equipes de produção;
- ✓ Aluguel da fábrica;
- ✓ Gastos com limpeza da fábrica;

Custos Fixos

São gastos cujos valores serão os mesmos independentemente do volume de produção e vendas da empresa. São exemplos:

- ✓ Aluguel da fábrica;
- ✓ Imposto predial;
- ✓ Salários de vigias e porteiros das fábricas;
- ✓ Prêmios de seguro



Custos Variáveis

São gastos cujos valores se alteram em função da quantidade produzida ou do volume de vendas da empresa. São exemplos:

- ✓ Materiais diretos consumidos (matéria-prima);
- ✓ Gastos com horas extras na produção;
- ✓ Comissão sobre Vendas;
- ✓ Descontos concedidos.



Projeto



Realização:



Parceria:



Atividade 1

IDENTIFICAÇÃO DOS CUSTOS

Formação de Preço

Preço

✓ Para a empresa: É a quantidade de dinheiro que ela está disposta a aceitar como permuta dos produtos ou serviços.

✓ Para os consumidores: Preço é algo que eles estão dispostos a pagar em troca de um bem ou serviço.



PREÇO É O QUE VOCÊ PAGA,
VALOR É O QUE VOCÊ LEVA.

Mas...



Formação de Preço

Atividade 2

FORMAÇÃO DE PREÇO

Qual é o preço?

Projeto



Realização:



Parceria:



Ferramentas para Gestão de Custos



Margem de Contribuição

Se refere ao quanto cada produto ou serviço contribui para o negócio da empresa, com a finalidade de cobrir os custos fixos e propiciar lucro.

Fórmula:

	R\$	%
(+) Receitas Totais	3.000,00	100%
(-) Custos Variáveis	166,40	5,55%
(=) Margem de Contribuição	2.833,60	94,45%

Ponto de Equilíbrio

Ponto de Equilíbrio: Quantidade a ser produzida, ou quanto você precisa vender, para cobrir todos os seus custos.

Fórmula: $Q = CF + CV / PV$

Quanto vender para não ter prejuízo?

Margem de Segurança

Corresponde ao volume de vendas ou à receita que foi planejada acima do ponto de equilíbrio. Trata-se do percentual máximo de redução de vendas ou o quanto as vendas podem cair sem que haja prejuízo para o empreendimento.

Fórmula:

Margem de Segurança = $\frac{Venda Total - Venda Ponto de Equilíbrio}{Venda total}$

Demonstração Resultado do exercício

DRE - é uma demonstração contábil que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido em um exercício, através do confronto das receitas, custos e despesas.

(+)	Receitas Totais
(-)	Custos Variáveis
(-)	Margem de Contribuição
(-)	Custos Fixos
(-)	Investimentos
(+)	Lucros Antes do Imposto
(-)	Imposto MEI - DAS
(+)	Lucro/Prejuízo

Lucro/Prejuízo

Lucro: Quando se ganha mais do que gasta

Prejuízo: Quando se gasta mais do que ganha



Projeto



Realização:



Parceria:



Margem de Lucro

A margem de lucro é um indicativo do quanto a empresa tem lucratividade nas atividades que realiza, em valores percentuais.

Fórmula: $\text{Receita Bruta de Vendas} / \text{Lucro Líquido} * 100$

Atividade 3

Ferramentas de Gestão de Custos



Por Andrheya Dória
Educatora e Planejadora Financeira/
Mentora de Negócios

@andrheyadoria @capitaldobem

21-97398-7398

andrheyadoria@yahoo.com.br

O SUCESSO É A SOMA DE PEQUENOS ESFORÇOS REPETIDOS DIA APÓS DIA! GRATIDÃO!

5.2.3 Novos Produtos e Serviços



Projeto



Realização:



Parceria:



A Organização Mundial de Saúde (OMS)

“Um estado de completo bem-estar físico, mental e social e não somente ausência de afecções e enfermidades”

... Tirando completo!



Guia Alimentar para a População Brasileira 10 simples passos para uma alimentação saudável

- 1) Prefira sempre alimentos in natura ou minimamente processados.
- 2) Utilize óleos, gorduras, sal e açúcar em pequenas quantidades.
- 3) Limite o consumo de alimentos processados.
- 4) Evite alimentos ultraprocessados, que são aqueles que sofrem muitas alterações em seu preparo e contêm ingredientes que você não conhece.
- 5) Coma regularmente e com atenção. Prefira alimentar-se em lugares tranquilos e limpos e na companhia de outras pessoas.
- 6) Faça suas compras em locais que tenham uma grande variedade de alimentos in natura. Quando possível, prefira os alimentos orgânicos e agroecológicos.
- 7) Desenvolva suas habilidades culinárias. Coloque a mão na massa, aprenda e compartilhe receitas.
- 8) Planeje seu tempo. Distribua as responsabilidades com a alimentação na sua casa. Comer bem é tarefa de todos.
- 9) Ao comer fora, prefira locais que façam a comida na hora.
- 10) Seja crítico. Existem muitos mitos e publicidade enganosa em torno da alimentação. Avalie as informações que chegam até você e aconselhe seus amigos e familiares a fazerem o mesmo.

<https://www.youtube.com/guiaalimentarparaapopulacaobrasileira>

Macro e micronutrientes

- MACRO
Proteína, carboidratos e lipídios
- MICRO
Vitaminas e minerais

Projeto



Realização:



Parceria:



Carboidratos 45-60%

- Principais fontes:
 - Frutas, pães e bolos, massas, arroz, batatas e outros tuberculos, cereais, legumes, bebidas doces.
 - Pouco em leite e derivados.
- Complexos: Amido e fibra
- Simples: Açúcares (max 10%):
 - Natural: frutas, leite e produtos lácteos
 - Adicional: açúcar, açúcar mascavo, mel, melado, xarope...

Proteína 10-20%

- Animal:
 - Carnes, peixe, ovo, leite e derivados como iogurte e queijos
- Vegetal:
 - Leguminosas: feijão, lentilha, grão de bico, amendoim
 - E seus produtos como tofu, soja, tempeh
 - Oleaginosas: castanha, noz, avelã, amêndoa, macadãmia
 - Grãos e sementes: Os comuns como linhaça, gergelim e tal e os mais especiais como amaranto, quinoa e trigo sarraceno.
 - Cogumelos

Lipídios (Gorduras e óleos) 25-40%

- Saturadas (max 10%)
 - Encontrada principalmente em alimentos de origem animal como derivadas de leite, manteiga e carnes. Mais também vegetal como por exemplo óleo de coco.
- Insaturadas; Mono e poli
 - Encontrada principalmente em alimentos de origem vegetal como óleos, nozes/castanhas e peixes gordurosos.

Montagem de prato saudável



Modificação de produtos

Mais saúde nos produtos

- Integral/fibra
- Mais legumes/frutas
- Menos açúcar e sal
- Mais especiarias
- Sem fritura e com gorduras saudáveis
- Fermentação natural

Cinnamon roll original	Cinnamon roll mais saudável
Massa:	
50 g fermento biológico	10 g fermento biológico em pó
1/2 l de leite integral	1/2 l leite semidesnatado
150 g manteiga	75 g manteiga/margarina
1 kg farinha de trigo	900 g farinha de trigo; metade Integral
10 g sal	10g sal
150 g açúcar	50 g açúcar
1 ovo	2 ovos
	15 g cardamomo
	1 cenoura ralada fina
Recheio:	Recheio:
200 g manteiga	500 g cenouras
200 g açúcar	50 g açúcar
20 g canela	20 canela
	1 colher de sopa maizena
	100 amendoa triturada

Projeto



Realização:



Parceria:



Os sabores basicos

- Doce
- Salgado
- Azedo
- Amargo
- Umami

Pão de queijo original	Pão de queijo
500 g polvilho doce	250 g polvilho azedo
1-2 ovos	150 g polvilho doce
250 ml leite integral	250 ml água
½ copo de óleo	1 colher de sopa óleo
1 colher de sopa sal	1 colher de sopa rasa de sal
1 pacote de queijo parmesão	3 colheres de sopa bem cheias de purê de mandioquinha
350 g queijo musarela	

Produtos especiais

- Sem açúcar
- Sem lactose
- Sem gluten
- Vegano/vegetariano/peixetariano
- Diabética
- Sustentabilidade e sem desperdício (uso 100 % do alimento)
- LCHF (Low carb High fat)

Higiene e Segurança alimentar

- Segurança Alimentar - O conjunto de normas de produção, transporte e armazenamento de alimentos considerando características físico-químicas, microbiológicas e sensoriais padronizadas, segundo as quais os alimentos seriam adequados ao consumo refere-se a Alimento Seguro ou Alimento Adequado ao Consumo.

DTA (Doenças transmitidas por alimentos, contaminados com microorganismos)



MICROORGANISMOS QUE NÃO VEMOS:



Projeto



Realização:



Parceria:



Higienização de hortifrutigranjeiros

Hortifrutigranjeiros que sofrerão tratamento térmico.	Hortifrutigranjeiros que não sofrerão tratamento térmico.
<p>1. Realizar pré-seleção dos produtos que serão utilizados, desprezando as partes ruins;</p> <p>2. Lavar em água corrente, um a um, cuidando para que todos os resíduos sólidos sejam retirados;</p> <p>3. Realizar tratamento térmico.</p>	<p>1. Realizar pré-seleção dos produtos que serão utilizados, desprezando as partes ruins;</p> <p>2. Lavar em água corrente, um a um, cuidando para que todos os resíduos sólidos sejam retirados;</p> <p>3. Recolher diretamente do abatedor automático a solução colorida pronta para uso a 200 ppm, colocando-a em um recipiente previamente lavado. Deixar os alimentos em imersão durante 20 minutos;</p> <p>4. Enxaguar em água corrente todos os alimentos sanitizados.</p>

HIGIENE PESSOAL

- manter as unhas curtas, limpas e sem esmalte;
- usar pouca ou nenhuma maquiagem;
- manter boa aparência pessoal geral: uniforme e calçados;
- manter cabelos bem cobertos e barba bem feita (homens);
- não utilizar adornos como relógio, bijuterias, piercings aparentes etc.;
- usar corretamente panos, sem haver cruzamentos ou riscos;
- cumprir os procedimentos gerais de higiene: evitar falar, tossir, espirrar sobre alimentos, não mascar gomas, etc.

PROCEDIMENTO DE LAVAGEM DE MÃOS



QUANDO LAVAR AS MÃOS?

A lavagem das mãos é realizada nas seguintes situações, conforme orientado nos treinamentos:

- na chegada ao trabalho;
- depois de usar esfregões, panos e materiais de limpeza;
- depois de fumar;
- antes de manipular diretamente alimentos;
- antes de tocar alimentos já preparados;
- depois de utilizar os sanitários;
- depois de recolher o lixo ou outros resíduos;
- cada vez que as mãos estiverem sujas;
- após tocar em dinheiro;

Montagem de café de manhã



Montagem dos pratos

Projeto



Realização:



Parceria:



Meu novo produto

- Como modificar meu produto?

Contato

Maristella Sodré
maristellamsodre@yahoo.com.br
Instagram: Maristella Sodré Chef
Facebook: Maristella Sodré
Whatsapp 98122-7442

Betina Lauritsen
bangalodabeti@gmail.com
Instagram: bangalodabeti
Facebook: Bangalô da Beti / Betina Lauritsen
Whatsapp 96980-8254

Projeto



Realização:



Parceria:



5.3 Grupo Focal

O impacto da Asplande nas vidas das mulheres do Sabores do Rio – Resultado do Grupo Focal

A ASPLANDE nasceu da vontade de criar vínculos entre as pessoas para aprender um com os outros, compartilhar o conhecimento, e criar uma rede de relações e de apoio. Hoje a ASPLANDE apoia as mulheres das comunidades e das periferias do Rio de Janeiro a viabilizar os negócios delas. Desde a sua criação em 1992, a ONG apoiou mais de 6.000 mulheres, fortalecendo as iniciativas empreendedoras. Com efeito a ASPLANDE tem um público alvo bem específico que enfrenta dois “problemas” na área do empreendimento: ser mulher e ser da periferia.

1° SER MULHER: O estudo da RAIS (relação anual de informações sociais) sobre trabalho e gênero no Brasil entre 1996-2006, revela que desde o final do século 21, as mulheres são mais e mais ativas no mercado do trabalho. As mulheres jovens obtêm mais diplomas universitários que os homens, e elas ocupam mais empregos que precisam de um curso completo (elas eram 164.900 contra 73.400 homens em 2006). Contudo elas ganham somente 56,5% do salário dos homens apesar de ter a mesma qualificação. Com efeito, o simples fato de ser mulher cria uma tripla barreira, que os sociólogos identificaram pelos conceitos de “glass ceiling”, “sticky floor” e “glass wall”. O “teto de vidro” (glass ceiling) as impedem de assumir responsabilidades dentro das empresas por conta da falta de confiança em suas competências e habilidades, o “piso pegajoso” (sticky floor) restringem as suas opções a empregos que necessitam de uma qualificação menor que obtiveram, e finalmente a “parede de vidro” (glass wall) limita o nível de responsabilidade a qual elas podem chegar, ficando restritas aos setores de menor importância na empresa (administração, comunicação). No entanto apesar desta discriminação de gênero, as mulheres apostam cada vez mais na criação de novos negócios: elas são 48% dos empreendedores (segundo as pesquisas da SEBRAE e da GEM, 2018).

2° MORAR NA PERIFERIA: “Como se não bastasse” ser mulher, as participantes do projeto também são das periferias e das comunidades do Rio de Janeiro. Essas mulheres frequentemente necessitam de uma renda extra e o empreendedorismo permite que elas liguem necessidade, paixão e talento, bem como uma liberdade maior para estabelecer os seus próprios horários, seus lugares de trabalho (o que pode facilitar a gestão do tempo profissional e doméstico) e uma independência financeira. Porém, a localização geográfica longe dos pontos-chaves da economia é pouco atraente para os investidores e limita o acesso às formações de qualidade a estruturas avançadas. Os recursos financeiros limitados que elas têm deixam ainda mais difícil o alto investimento necessário a todo início de negócio. Essas dificuldades,

Projeto



Realização:



Parceria:



junto com a conjuntura difícil fazem com que 57% delas parem as suas atividades no primeiro ano. Diante dessas desigualdades, a ASPLANDE com o apoio do Grupo Assaí e o instituto GPA criaram o projeto do Sabores do Rio. Os dois ciclos do projeto Sabores do Rio contaram cada um com quatro oficinas de seis horas. Estas oficinas tinham como objetivo de fornecer conhecimentos específicos a criação e gestão de empresas gastronômicas. Com efeito a particularidade da área de trabalho de gastronomia necessitava um programa apropriado para elas, que seja mais específico que o programa mais geral propus às artesãs. Tiveram assim oficinas de plano de negócios, de formação de preços, de gestão de empresas e de criação novos produtos e serviços.

Tomamos um tempo mais aprofundado com algumas das mulheres do projeto para saber mais sobre as suas experiências na ASPLANDE. Este artigo é o resultado de uma entrevista coletiva com 5 mulheres dos 2 primeiros ciclos de Sabores do Rio. O grupo focal foi organizado nos seguintes 7 tópicos: 1° uma breve apresentação pessoal e profissional, 2° o primeiro encontro com a ASPLANDE e o processo de participação mais ativo na ONG até entrar no projeto do Sabores do Rio, 3° as expectativas e as necessidades delas antes de entrar no programa, 4° o programa em si, 5° os pontos positivos e marcantes, 6° os pontos a melhorar, e finalmente uma palavra que resume as experiências delas com a ASPLANDE.

De idades e formações diferentes, as cinco mulheres que participaram da conversa se pareciam na paixão que elas têm pela gastronomia. A área culinária é bem diversificada e cada uma tem a sua preferência : doces, bolos, salgados, pães ... Mas é difícil sair da visão de simples cozinheira, da quituteira sem pretensão. O maior desafio para elas foi de pensar a atividade delas como um negócio de verdade e se organizar consequentemente. Conseguiram graças ao programa em qual elas encontraram mulheres inspiradoras que, através de histórias diferentes, deram a elas exemplos. A ASPLANDE é um lugar onde acharam coisas positivas e, enquanto chegavam às vezes desanimadas nas reuniões, elas sempre saíam com gás, com vontade de fazer as coisas. No encontro com outras mulheres na mesma situação que elas, elas acharam amigas, força, inspiração e confiança.

A maioria delas já tinham começado o negócio delas mas estavam no escuro, sem estrutura. O programa propôs um suporte para se organizar melhor e padronizar as coisas: foram muitas novidades para elas, tanto no conhecimento em si quando na importância de botá-lo em prática. Aprenderam a montar um preço (a maioria delas não incluíam gás, luz e nem tempo dos preços delas), tiveram a oportunidade de confrontar os produtos com um público específico no evento organizado pela ASPLANDE, foram incentivadas a buscar ser mais que quituteiras... A visão delas mesmas e dos seus negócios mudou muito: de cozinheiras elas passaram a se ver como empreendedoras, capazes de inovar e montar um negócio viável. O conhecimento deu-lhes asas para

Projeto



Realização:



Parceria:



voar livremente e com confiança no mercado do empreendedorismo. Elas gostaram muito das matérias ensinadas, na estrutura disponibilizada. Elas exprimiram uma curiosidade sobre a história da gastronomia e dos pratos para que elas possam entender melhor as regras e as origens das receitas e para finalmente poder inovar sempre mais. Para concluir, elas deixaram algumas palavras que resumiam a experiência delas: satisfação, crescimento, conhecimento e oportunidade, fortalecimento e criatividade, esperança e renovação.



<http://www.asplande.org.br>

<http://www.mulheresnarede.org.br>

Instagram: @asplandeong

Facebook: facebook.com/asplande

E-mail: asplande@asplande.org.br

Tel.: (21) 2210-1922

End.: Rua Álvaro Alvim 48, sala 806 - Cinelândia

CEP 20031-010 Rio de Janeiro/RJ