



# Relatório Final

Realização



SEDEC  
Secretaria  
de Estado de  
Desenvolvimento  
Econômico



# Sumário

<b>03</b>	<b>0 Projeto</b>
<b>03</b>	<b>Público-alvo da turma</b>
<b>03</b>	<b>Metodologia By Necessity</b>
<b>04</b>	<b>Comunicação</b>
<b>04</b>	<b>Identidade visual do projeto</b>
<b>04</b>	<b>Peças de divulgação</b>
<b>06</b>	<b>Meios de divulgação</b>
<b>07</b>	<b>Material Pedagógico</b>
<b>07</b>	<b>Apostila</b>
<b>10</b>	<b>Matriz de negócios</b>
<b>11</b>	<b>Em sala de aula</b>
<b>11</b>	<b>Aplicação da(s) turma(s)</b>
<b>13</b>	<b>Perfil dos(as) alunos(as)</b>
<b>16</b>	<b>Certificação</b>
<b>17</b>	<b>Negócios criados/impulsionados</b>
<b>19</b>	<b>0 Impacto</b>

# O PROJETO

O Circuito Empreenda Mais CDL e SEDEC é uma iniciativa da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Mato Grosso (FCDL) e da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado de Mato Grosso (SEDEC/MT) em parceria com a Agência Besouro. O projeto oferece capacitações gratuitas em empreendedorismo para residentes de Mato Grosso que queiram empreender ou já possuam o seu negócio.

## Público-alvo da turma

Pessoas com 18 anos ou mais, residentes em 55 cidades de Mato Grosso, que já empreendem ou desejam empreender

## Metodologia By Necessity

As aulas do projeto seguem a metodologia By Necessity®, que consiste na formação para executar projetos de negócios a baixo ou zero custo a partir de 10 etapas e um plano de ação.

Ao final do curso, os alunos recebem uma logomarca exclusiva para o seu negócio, certificado de participação e passam, ainda, por um período de incubação de 90 dias, quando recebem mentorias e consultorias de especialistas para solucionar dúvidas e/ou pedirem orientações sobre a condução de seus empreendimentos.

**A By Necessity está registrada no Ministério da Cultura, na Biblioteca Nacional, no Escritório de Direitos Autorais, através do registro EDA/DLLL/BSB nº 174/17.**

# COMUNICAÇÃO

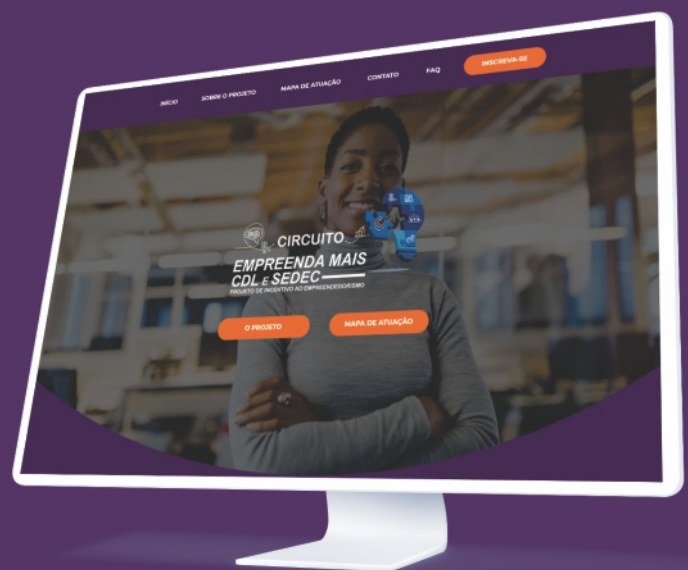
## Identidade visual do projeto

A identidade visual foi desenvolvida visando valorizar o nome do projeto, utilizando a cor azul e elementos gráficos associados à inovação e negócios



## Peças de divulgação

Com o objetivo de divulgar o projeto, foi desenvolvido um site sobre a iniciativa, com informações sobre as turmas e link para inscrições. Também foram produzidos cards digitais utilizando a identidade visual do projeto, com chamada para as aulas e reforço dos encontros de consultoria. Ainda, elaborou-se um release voltado à comunicação com a imprensa.



[Acesse](#)

Site do projeto: ([www.circuitoempreendamaiscdl-sedec.com](http://www.circuitoempreendamaiscdl-sedec.com))

# Peças de divulgação



Cards de divulgação



**Curso gratuito de empreendedorismo tem mais de 2.500 vagas abertas em 55 cidades do Mato Grosso**

*Círculo Emprenda Mais CDL e Sedec oferece capacitação e mentoria para empreendedores aprimorarem seus negócios; aulas começam em 11 de dezembro*

Estão abertas as inscrições para a segunda edição do projeto Circuito Emprenda Mais CDL e SEDEC, que oferece curso gratuito de capacitação em empreendedorismo em 55 municípios do Mato Grosso. Ao todo, são 2.590 oportunidades destinadas para empreendedores que querem qualificar ainda mais o seu negócio, ou aqueles quem tem o sonho de empreender e abrir seu negócio próprio.

Iniciativa da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas e da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do estado (Sedec), as aulas são presenciais e se iniciam em 11 de dezembro. As inscrições já podem ser feitas pelo site [www.circuloemprendamaiscdl-sedec.com](http://www.circuloemprendamaiscdl-sedec.com).

O objetivo do projeto é colaborar para a transformação social e econômica por meio do empreendedorismo, empoderando os participantes e fornecendo novas ferramentas e habilidades estratégicas para garantir o sucesso do negócio e o desenvolvimento de cada comunidade.

Por meio da metodologia "By Necessity", desenvolvida por Vinícius Mendes Lima, o Circuito Emprenda Mais CDL e Sedec oferece os princípios básicos de administração. As aulas abordam temas como criação de marca, desenvolvimento do produto, projeção de vendas, pesquisa de mercado, levantamento de custos, divulgação do negócio e conceitos financeiros.

Após as 30 horas de curso, dividido em cinco dias, os alunos têm um plano de ação pronto para ser executado e ainda passam por um período de incubação com mentorias e consultorias durante 90 dias. Neste período, será possível solucionar dúvidas com consultores especializados, a fim de garantir a sustentabilidade de cada negócio.

"Os participantes dessa jornada saem muito mais preparados para empreender e gerar sua própria renda, com mais conhecimentos para iniciação e gestão de seus negócios", afirma Vinícius Mendes Lima, idealizador da metodologia By Necessity e CEO da Agência Besouro.

Na primeira edição do Circuito Emprenda Mais CDL, realizada no primeiro semestre deste ano, foram desenvolvidas 10 turmas em sete municípios mato-grossenses, totalizando 265 pessoas capacitadas. Nesta segunda temporada, estão previstas 74 novas turmas.

**SERVIÇO**

**O que:** Projeto Circuito Emprenda Mais CDL e Sedec

**Quem:** empreendedores que querem qualificar ainda mais seu negócio ou aqueles que tem o sonho de empreender e abrir o negócio próprio

**Quando:** de 11 a 15 de dezembro

**Onze:** gratuito

**Onde:** CDL Cuiabá (R. Cândido Mariano, 775-801, Centro Norte, Cuiabá/MT), das 19h às 22h (hora local)

**Inscrições:** <https://www.circuloemprendamaiscdl-sedec.com/>

**tem mais de 2.500 vagas em 55 cidades do Mato Grosso**

ção e mentoria para empreendedores em em 11 de dezembro

to Circuito Emprenda Mais CDL e empreendedorismo em 55 municípios do para empreendedores que querem sonho de empreender e abrir seu

e da Secretaria de Desenvolvimento e iniciam em 11 de dezembro. [www.circuloemprendamaiscdl-sedec.com](http://www.circuloemprendamaiscdl-sedec.com)

é e econômica por meio do ando novas ferramentas e habilidades vimento de cada comunidade.

por Vinícius Mendes Lima, o Circuito cos de administração. As aulas abordam duto, projeção de vendas, pesquisa de conceitos financeiros.

s têm um plano de ação pronto para ser m mentorias e consultorias durante 90 onultores especializados, a fim de

is para empreender e gerar sua própria seus negócios", afirma Vinícius Mendes yncia Besouro.

ada no primeiro semestre deste ano, osesinas, totalizando 265 pessoas novas turmas.

seu negócio ou aqueles que tem o sonho

Norte, Cuiabá/MT), das 19h às 22h (hora

2021/

**Acesse**

# Meios de divulgação

A fim de ampliar a visibilidade do projeto e fomentar as inscrições de alunos, foi realizada a divulgação do lançamento do Circuito Empreenda Mais CDL e Sedec para a imprensa local e estadual. Como resultado, conquistou-se espaços relevantes da mídia, incluindo matérias no telejornal Bom Dia MT (TV Centro América, afiliada da Globo em Mato Grosso) e portais como Primeira Página, Mídia News e Gazeta da Semana.



**Acesse**

**primeirapágina**

EMPREENDEDORISMO

## Sonha abrir um negócio? Tem curso com mais de 2,5 mil vagas em 55 cidades de MT

Aulas oferecem capacitação e mentoria; aulas começam em 11 de dezembro

Por: Redação PP  
2 min de leitura  
04/12/2023 16:04 - Atualizada em 04/12/2023 16:04  
0 Comentários

Um curso gratuito de capacitação está com as inscrições abertas em 55 cidades de Mato Grosso. Se você sonha em abrir seu próprio negócio, ou quer melhorar seu conhecimento para ampliar o trabalho, se inscreva [AQUI](#).

Esta é a 2ª edição do projeto Circuito Empreenda Mais CDL e SEDEC. Ao todo, são 2.590 vagas, e as aulas são presenciais de 11 de dezembro a 15 de dezembro.

**Acesse**

**GS Gazeta da Semana**

## Curso gratuito de empreendedorismo tem mais de 2.500 vagas abertas em 55 cidades do Mato Grosso

Em Cuiabá, as aulas presenciais começam em 11 de dezembro; inscrições já estão abertas

Comentar

OverCam

**Márcio Silvestrini**

Estão abertas as inscrições para a segunda edição do projeto Circuito Empreenda Mais CDL e SEDEC, que oferece curso gratuito de capacitação em empreendedorismo em 55 municípios do Mato Grosso. Ao todo, são 2.590 oportunidades destinadas para empreendedores que buscam qualificar suas estratégias ou aqueles que sonham em abrir o próprio negócio.

**Acesse**

## Material Pedagógico

O material pedagógico do projeto incluiu apostila e matriz de negócios. A capacitação em empreendedorismo baseou-se na metodologia By Necessity, que compreende 10 etapas e um Plano de Ação para formulação do plano de negócios. A linguagem e ferramentas utilizadas ofereceram conteúdo teórico e atividades práticas, proporcionando ao aluno, ao final das aulas, o conhecimento necessário para a elaboração de um plano de ação para o seu negócio.

Após os encontros, o(a) participante passa ainda por um período de incubação, que tem como finalidade possibilitar o desenvolvimento e a execução do negócio, além de oferecer suporte para possíveis obstáculos que serão enfrentados no dia a dia do empreendimento.

## Apostila

A apostila foi disponibilizada em versão impressa e também digital, via portal do aluno, com opção de download no formato pdf. O material contempla conteúdo relativo às seguintes etapas previstas na metodologia By Necessity:

### Etapa 1

Aborda o conceito e a importância do networking para o sucesso de micro e pequenas empresas e sua relevância no contexto econômico brasileiro. O exercício desta etapa consiste na escrita do sonho do(a) aluno(a), instigando-o(a) a sonhar alto;

### Etapa 2

Discute as características essenciais dos empreendedores para abrir e manter um negócio, assim como as vantagens e os desafios do empreendedorismo. A atividade proposta é a análise individual das próprias qualidades (a serem reforçadas) e defeitos (a serem trabalhados), para que se chegue à descrição de um perfil profissional;

### **Etapa 3**

Explora a diferença entre inovação e invenção, destacando o papel da criatividade do brainstorming na geração de ideias de negócios e na tomada de decisões. A tarefa proposta é descrever ao menos três ideias de negócios que o(a) aluno(a) gostaria de ter;

### **Etapa 4**

Foca no planejamento estratégico de uma empresa, incluindo a definição de objetivos a curto, médio e longo prazo e pesquisa de referências. O(a) futuro(a) empreendedor(a) também é levado(a) a expressar como deseja ser visto pelos clientes e qual é a sua maior motivação para abrir o negócio;

### **Etapa 5**

Apresenta conceitos de comunicação e branding, fundamentais para o posicionamento do negócio no mercado. Como exercício, os(as) alunos(as) realizam uma pesquisa por referências de identidades visuais de concorrentes e projetam como será sua logomarca (cores, tipografia, slogan etc.);

### **Etapa 6**

Aborda características de mercado, público-alvo, produto/serviço e concorrência e estratégias de precificação, localização e divulgação. A aula discute ainda a Matriz FOFA e convida os(as) alunos(as) a realizarem uma análise geral do ramo do empreendedorismo a partir de uma pesquisa de mercado realizada por eles;

### **Etapa 7**

Explora o processo de venda, mapeamento de clientes, segmentação de mercado, projeções de vendas e sazonalidade. A partir de operações matemáticas simples, o(a) aluno(a) preenche formulários de venda, estimando cenários pessimistas, realistas e otimistas;

## Etapa 8

Apresenta funções principais de recursos humanos e discute os prós e contras de trabalhar em sociedade, incentivando os alunos a imaginar perfis de funcionários para compor seus times quando o negócio crescer;

## Etapa 9

Introduz conceitos fundamentais de gestão financeira, como receita, despesa, lucro, ROI, entre outros. Para colocar em prática, o(a) aluno(a) realiza uma análise financeira básica;

## Etapa 10

Aborda o desenvolvimento pessoal dos(as) participantes, identificando os desafios que já superou, sua realidade atual e os desejos para o futuro. Destaca-se a importância da resiliência e de se estar aberto a mudanças para o sucesso no empreendedorismo. Como exercício, cada aluno(a) aponta o que fará para melhorar seu desempenho em três áreas: corpo, mente e conhecimento.

Ao final das dez etapas, o(a) aluno(a) elabora um plano de ação que possa ser executado já no dia seguinte, detalhando aspectos que vão desde a escolha do ponto de venda até o lançamento oficial do empreendimento. Nas versões online do curso, os(as) empreendedores(as) preenchem o plano de negócios de forma virtual.



## Matriz de negócios

Além da apostila, o curso disponibiliza aos(as) participantes cartões (cards) que correspondem a cada etapa do curso. Esses cartões são preenchidos ao longo das aulas, como atividade prática de cada módulo, e depois são colados na matriz de negócios, permitindo a visualização do negócio por completo. Ao final desta etapa, deve-se expressar a viabilidade do plano de ação, para o lançamento e/ou desenvolvimento eficaz do negócio.

A ferramenta é inspirada no Modelo Canvas, uma metodologia para modelagem de negócios, idealizada pelo teórico suíço Alexander Osterwalder em meados dos anos 2000. Trata-se de um recurso que auxilia na análise dos elementos imprescindíveis para descrever, prospectar, avaliar cenários e criar soluções e estratégias para um empreendimento. O método é adaptável a qualquer modelo de negócio e é uma das bases da área da Administração.



# EM SALA DE AULA

## Aplicação da(s) turma(s)

O projeto foi desenvolvido em 03 cidades do estado de Mato Grosso, no mês de junho de 2024, certificando 51 alunos(a).

### Turma

## 73 - Poconé

10/06/24

CDL POCONÉ



**Turma****74 - Rosário Oeste**

30/09 a 04/10/24

Juara – Mato Grosso

**Alunos  
certificados****9****Já tinham  
um negócio****4****Turma****76 - Várzea Grande**

10/06/2024

Várzea Grande

(Extra - Mãe de Autista)

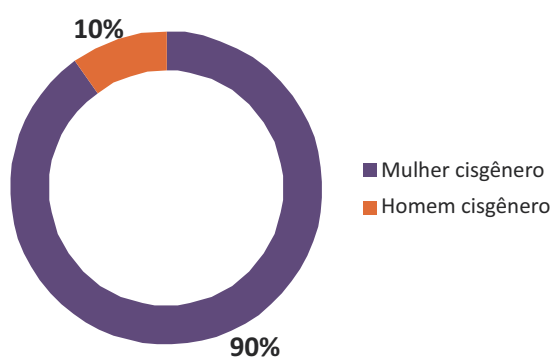
**Alunos  
certificados****21****Já tinham  
um negócio****10**

## Perfil dos(as) alunos(as)

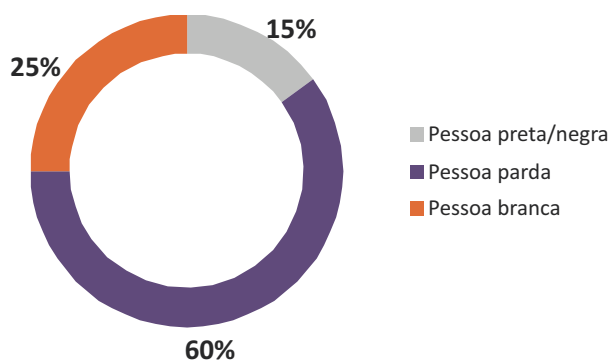
Os gráficos apresentados na sequência indicam o perfil dos(as) alunos(as) em relação ao gênero, raça e escolaridade.

### Turma 73 - Poconé

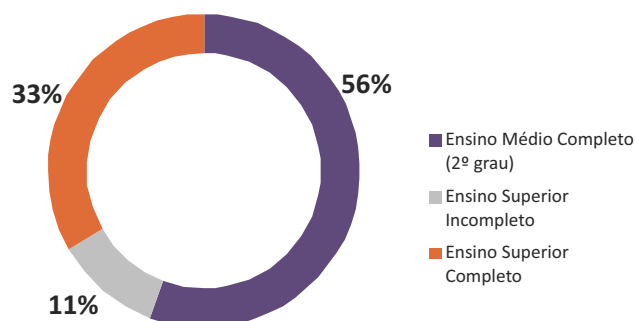
Quanto a gênero, como você se autodeclara?



Como você se autodeclara em relação a etnia/raça?

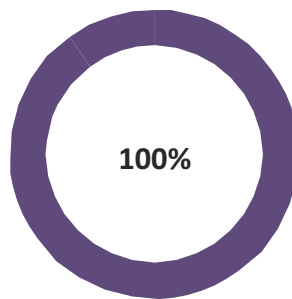


Escolaridade



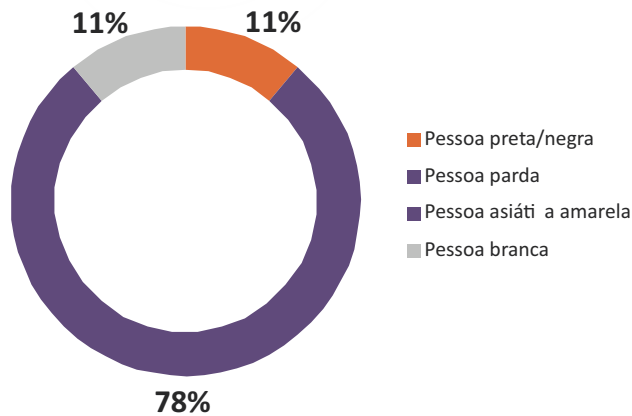
## Turma 74 - Rosário Oeste

Quanto a gênero, como você se autodeclara?



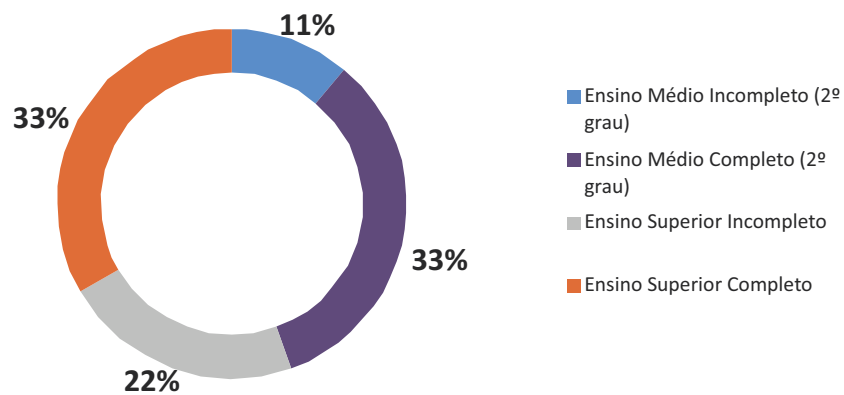
■ Mulher cisgênero

Como você se autodeclara em relação a etnia/raça?



- Pessoa preta/negra
- Pessoa parda
- Pessoa asiática amarela
- Pessoa branca

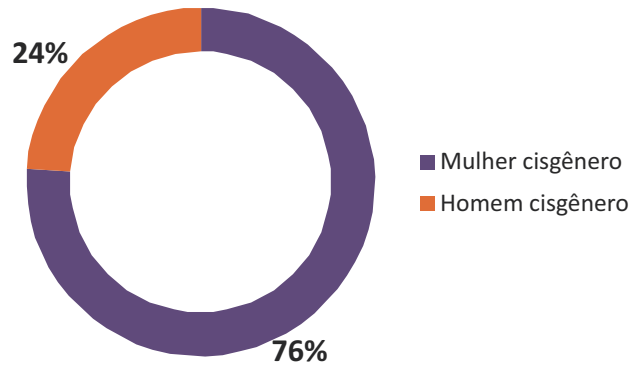
Escolaridade



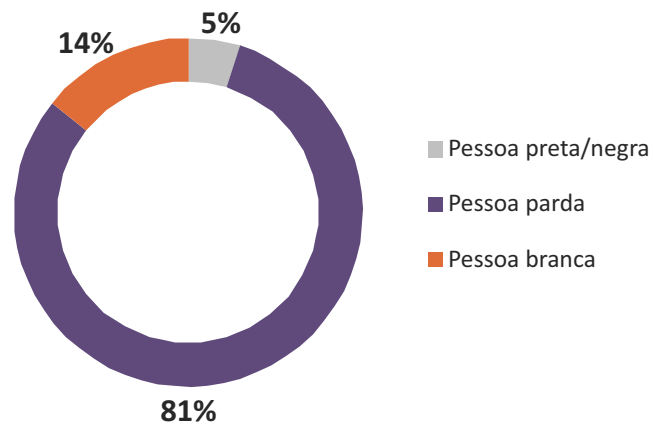
- Ensino Médio Incompleto (2º grau)
- Ensino Médio Completo (2º grau)
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo

## Turma 76 - Várzea Grande

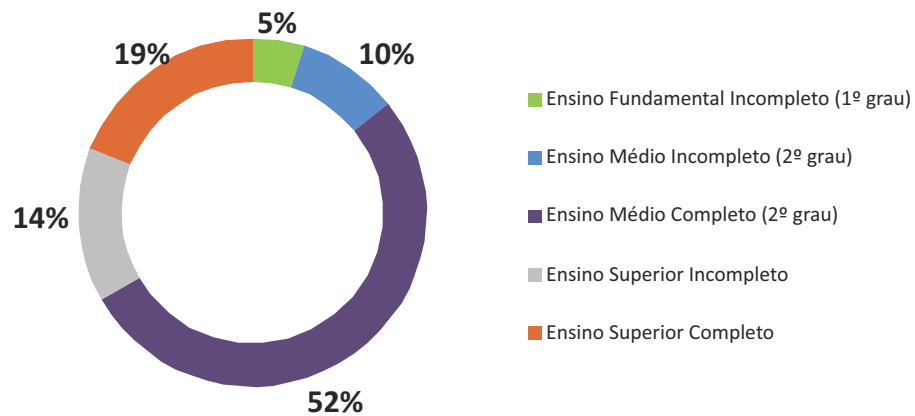
Quanto a gênero, como você se autodeclara?



Como você se autodeclara em relação a etnia/raça?



Escolaridade



## Certificação

Os(as) alunos que concluíram as aulas com 60% de frequência ou mais, receberam certificado de participação, entregue presencialmente durante o encerramento das aulas e enviado virtualmente por e-mail.



# Negócios criados/impulsionados



Cuidar de você não é custo é investimento



## Negócios criados/impulsionados



# O IMPACTO

A Besouro conduz pesquisas socioeconômicas com o objetivo de analisar o impacto de seus programas e projetos nos diversos públicos-alvo com os quais trabalha. O intuito é entender de que maneira e em quais aspectos essas iniciativas têm modificado a vida das pessoas envolvidas. Para isso, utilizamos os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da Organização das Nações Unidas (ONU) como base para construir indicadores socioeconômicos, os quais são empregados para mensurar e avaliar o impacto social.

A ONU estabeleceu, por meio da Agenda 2030, 17 objetivos para o Desenvolvimento Sustentável, acompanhados de 169 metas. Esses objetivos têm como propósito destacar os problemas globais e fomentar discussões sobre essas questões. Os ODS representam um plano de ação que busca soluções de médio prazo para desafios do século XXI, abrangendo os pilares econômico, social e ambiental. Eles desempenham um papel crucial na formulação de políticas sociais empresariais, pois oferecem uma visão abrangente das áreas do desenvolvimento sustentável que devem ser promovidas.

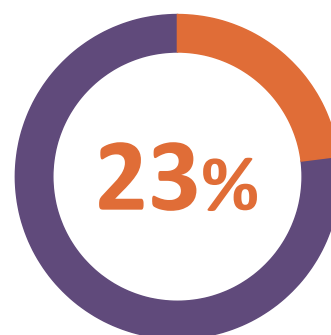
A avaliação do impacto socioeconômico de cada projeto é realizada por meio de um questionário aplicado em dois momentos: no ato da inscrição e após a conclusão do processo de incubação. As mesmas perguntas são feitas em ambos os momentos, possibilitando a mensuração do impacto ao longo do período de incubação. Ao final desse período, é feita uma análise do impacto gerado. Na sequência, são apresentados gráficos relativos às respostas dos(as) alunos(as) no primeiro momento da avaliação

## Turma 73 - Mato Grosso

**110** FAMÍLIAS IMPACTADAS

**1%** AUMENTO DA RENDA

**R\$ 9.600** RENDA TOTAL ACUMULADA



De acordo com os dados informados pelos alunos, não houve geração de emprego.

Alunos empreendendo

## Turma 74 - Mato Grosso

**77** FAMÍLIAS  
IMPACTADAS

**-11%** AUMENTO  
DA RENDA

**R\$ 27.050** RENDA TOTAL  
ACUMULADA

De acordo com os dados informados pelos alunos, não houve geração de emprego e alunos empreendendo.

## Turma 75 - Mato Grosso

**105** FAMÍLIAS  
IMPACTADAS

De acordo com os dados informados pelos alunos, não houve geração de emprego, aumento da renda, renda acumulada e nem alunos empreendendo.



Realização



SEDEC  
Secretaria  
de Estado de  
Desenvolvimento  
Econômico



MT.GOV.BR