



Componente Curricular: exclusivo de curso ()		Eixo Comum ()	Eixo Universal (X)
Curso: Arquitetura e Urbanismo		Núcleo Temático:	
Nome do Componente Curricular: Projetos Empreendedores		Código do Componente Curricular: ENUN51121	
Carga horária: 2 horas aula	() Sala de aula () Laboratório () EaD	Etapa: 1ª	
Ementa: O componente oportuniza o desenvolvimento de um projeto empreendedor iniciando na dimensão de ideação, validação do modelo de negócios e finaliza com a construção do projeto. Permitirá aos alunos a vivência de construção de um projeto inovador a partir da análise e reflexão sobre oportunidades e problemas do ambiente político, cultural, econômico e socioambiental, resultando em uma apresentação em formato de "Pitch" de uma proposta de solução ou endereçamento da problemática com o seu empreendimento.			
Objetivos Conceituais Pensar criticamente sobre problemas e dilemas do ambiente político, cultural, econômico e socioambiental e possíveis projetos de intervenção por meio do empreendedorismo. Desenvolver competências para identificação das oportunidades observadas, de proposição e validação de soluções via ação empreendedora.	Objetivos Procedimentais e Habilidades Gerar, selecionar e validar ideias para solução de um problema ou de uma oportunidade identificada. Desenvolver habilidades de comunicação, organização e trabalho em equipe. Integrar o repertório de conhecimentos para o desenvolvimento do projeto empreendedor. Desenvolver soluções para a criação de uma nova ação, projeto ou processo empreendedor a partir de uma ideia inovadora.	Objetivos Atitudinais e Valores Valorizar a livre iniciativa e o pensamento empreendedor. Atuar com ética e respeito às visões divergentes no trabalho em equipe. Refletir criticamente sobre valores subjacentes ao projeto e sua pertinência numa sociedade ética e socioambientalmente sustentável.	
Conteúdo Programático 1 - Identificação da oportunidade e modelo de negócios (social e/ou de negócios) 1.1 Pesquisando o setor escolhido 1.2 Identificando claramente a oportunidade 1.2.1 Inovação ou diferenciação em relação aos concorrentes 1.2.2 Nicho de atuação/ Segmento Alvo			



- 1.3 Construindo o Business Model Canvas do seu projeto
- 2 – Validação do Modelo de Negócios (social e/ou de negócios)**
 - 2.1 Premissas do modelo de negócios
 - 2.2 Técnicas de Validação - persona / mvp
- 3 - Plano de Negócios (social e/ou de negócios) – parte 1**
 - 3.1 Objetivo e etapas de desenvolvimento de um Plano de Negócios
 - 3.2 Análise de Mercado e Posicionamento
 - 3.3 Plano de Marketing (ênfase em Marketing Digital)
 - 3.4 Plano de Operações: Equipe, Instalações, Parceiros Críticos
- 4 - Plano de Negócios (social e/ou de negócios) – parte 2**
 - 4.1 Plano Financeiro: Potencial do Projeto e Análise de Riscos

Metodologia

Equipes de estudantes trabalharão em um projeto real, para a solução de um problema ou implementação de oportunidade ou na criação de um novo negócio. A contextualização das temáticas será feita pelo professor de forma que os conceitos teóricos sirvam de base para a realização dos projetos.

Como as turmas poderão ser compostas por alunos de diferentes cursos, o professor deve privilegiar a formação de equipes multidisciplinares.

A metodologia para execução dos projetos deverá incluir as seguintes ferramentas: pensamento visual (design thinking), mapas mentais para empreendedores, modelagem de negócios (business model Canvas), plano de ação para empreendedores e plano de negócios simplificado (business plan).

Critério de Avaliação

Por ser uma disciplina projetual, a avaliação segue o que determina o regimento, ou seja duas avaliações intermediárias e uma avaliação final, por meio de relatórios e/ou apresentações orais a serem entregues nas etapas de desenvolvimento do projeto.

Bibliografia Básica

GHOBRI, Alexandre N. **Oportunidades, Modelos e Planos de Negócio**. São Paulo: Editora Mackenzie, 2017.

GONÇALVES, Silvia Carolina Afonso. **Da ideia ao Plano de Negócios**. Contentus, 2021

RIES, E. **A startup enxuta: como empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas**. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

SALIM, Cesar Simões; SILVA, Nelson Caldas **Introdução ao empreendedorismo : despertando a atitude empreendedora**. Rio de Janeiro Atlas 2009



Bibliografia Complementar

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. Atlas, 2021

DORNELAS, José. **Empreendedorismo para visionários : desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação**. Rio de Janeiro LTC 2019

HASHIMOTO, Marcos.; BORGES, Candido. **Empreendedorismo: plano de negócios em 40 lições**. São Paulo Saraiva, 2019

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business model generation: inovação em modelos de negócios**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.

OSTERWALDER, A.; BERNARDA, G. **Value proposition design: business model generation: como construir propostas de valor inovadoras**. São Paulo: HSM Editora, 2014.

NARDES, Felipe.B.Souza; MIRANDA, Roberto Campos.R. **Lean Startup e Canvas: uma proposta de metodologia para startups**. Revista Brasileira de Administração Científica, vol 5, n 3 , 2014

Bibliografia Adicional

Exame PME
Época Negócios
HSM Management
Pequenas Empresas e Grandes Negócios

Portais WEB

www.sebrae.com.br
www.endeavor.org.br

Coordenador do Curso:
Nome:

Assinatura

Diretor da Unidade:
Nome:

Assinatura