

TRANSFORMANDO IDEIAS EM NEGÓCIOS

TURNING IDEAS INTO BUSINESS

¹VIEIRA, Carolina Nogueira; ¹CARCAGNI, Manoela Storti; ¹ARAÚJO, Renan Piccioni de; ¹SALOMÃO, Rayssa; ²SILVA, Jacqueline C. de Oliveira.

¹Discentes do Curso de Administração

²Docente do Curso de Administração

Centro Universitário das Faculdades Integradas de Ourinhos – Unifio/FEMM

RESUMO

Este relato destaca a importância da orientação e estratégia para empreender, especialmente nos primeiros passos para transformar uma ideia em negócio. A pesquisa envolveu estudantes e interessados no tema, por meio de um formulário online, que indicou o empreendedorismo como assunto principal. O objetivo foi apresentar, via podcast, dicas práticas para tirar ideias do papel e enfrentar os desafios atuais de iniciar um negócio. A metodologia consistiu na gravação de um episódio com perguntas organizadas, abordando planejamento, validação de ideias, captação de investimentos, liderança e inovação. Os resultados indicaram boa recepção do conteúdo, gerando reflexões relevantes sobre a realidade do empreendedorismo. A experiência foi enriquecedora tanto para participantes quanto para ouvintes, unindo teoria e prática de forma clara e objetiva. O trabalho reforça que empreender demanda preparo, foco, estratégia, planejamento e dedicação constante.

Palavras chaves: empreendedorismo; estratégia; planejamento.

ABSTRACT

This report highlights the importance of guidance and strategy when starting a business, especially in the early stages of turning an idea into a real venture. The research was conducted through an online survey with students and people interested in entrepreneurship, with entrepreneurship being the most chosen topic. The objective was to share practical tips through a podcast on how to bring ideas to life and face the challenges of launching a business today. The methodology involved recording an episode with structured questions covering topics such as planning, idea validation, funding options, leadership, and innovation. The results showed that the content was well-received and encouraged meaningful reflections on the entrepreneurial journey. The experience was valuable for both participants and listeners, combining theory and practice in a clear and direct way. The project reinforces that entrepreneurship requires preparation, focus, strategy, planning and strong dedication.

Keywords: entrepreneurship; strategy; planning.

INTRODUÇÃO

Empreender é um caminho repleto de desafios, e muitos estudantes e jovens empreendedores possuem ótimas ideias, mas não sabem como transformá-las em negócios viáveis. O desconhecimento sobre planejamento, liderança e inovação pode fazer com que muitos desistam antes mesmo de começar.

O conceito de empreendedorismo tem sido muito difundido no Brasil nos últimos anos, intensificando-se no final da década de 1990, mas cujo início, como marco na consolidação do tema e de sua relevância para o país, ocorreu a partir do ano 2000. Existem vários fatores que talvez, expliquem esse interesse pelo assunto, já que, principalmente nos Estados Unidos, país no qual o capitalismo tem sua principal caracterização, o termo "entrepreneurship" é conhecido e referenciado há muitos anos, não sendo, portanto, novo ou desconhecido. (DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 6. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.)

Diante desse cenário, o conhecimento sobre empreendedorismo se torna essencial para aqueles que desejam transformar uma ideia em um negócio sustentável e lucrativo. Compreender as etapas do processo, desde a validação da ideia até a implementação de estratégias de crescimento, é fundamental para minimizar riscos e aumentar as chances de sucesso. O apoio de uma rede de mentores e especialistas pode facilitar a identificação de pontos críticos e oportunidades, contribuindo para a construção de um modelo de negócio sólido e adaptável, capaz de se sustentar em ambientes competitivos.

Nesse sentido, a questão central que o trabalho busca responder é: como transformar uma ideia em um negócio lucrativo? Para isso, exige-se planejamento, estratégia e claro, paciência, resiliência e muito trabalho. Transformar uma ideia em um negócio lucrativo envolve mais do que apenas ter uma boa ideia. É preciso observar se aquilo realmente faz sentido para outras pessoas, se enxergam valor e estariam dispostas a pagar por isso. Muitas vezes, o mercado já oferece algo semelhante, e o que diferencia um negócio de sucesso é a forma como ele se apresenta ou resolve um problema de maneira mais prática ou atrativa.

O objetivo geral é apresentar direcionamento para que novos empreendedores possam transformar suas ideias em negócios sustentáveis e lucrativos.

*A administração significa a inteligência organizacional, isto é, a maneira pela qual a organização se articula, planeja, organiza, lidera e controla suas operações no sentido de alcançar objetivos e conseguir resultados esplêndidos. (CHI-AVENATO, Idalberto. **Administração**: teoria, processo e prática. 5. ed. Barueri, SP: Manole, 2020)*

Para isso, cada etapa é fundamental no processo empreendedor, desde a identificação de oportunidades no mercado, planejamento estratégico, validação da ideia com recursos limitados, criação de protótipo e implementação em escala reduzida no

mercado, até a estruturação de um modelo de negócio viável.

Esse tema é muito importante principalmente para gestores e estudantes de cursos de gestão, pois permite que compreendam os desafios e aproveitem a oportunidade de empreender com uma visão mais ampla e certa. O impacto de novos negócios vai muito além do crescimento pessoal do empreendedor, tem um papel muito importante no desenvolvimento econômico e social, pois gera emprego, renda e fortalece um ecossistema empreendedor mais dinâmico, que estimula a inovação.

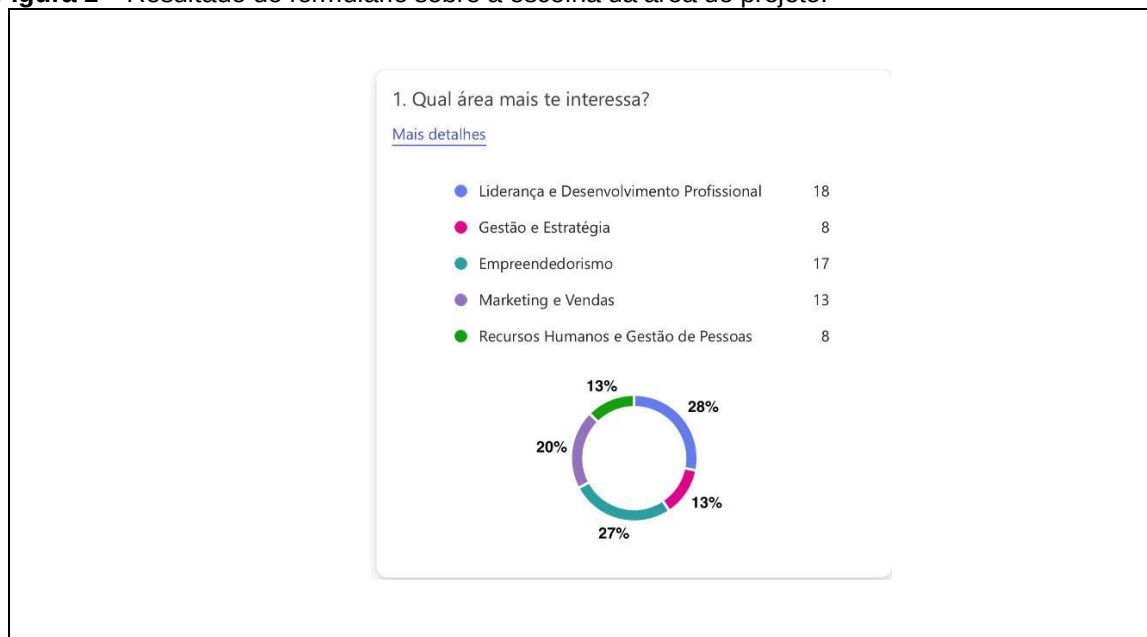
METODOLOGIA

O projeto foi criado no contexto da disciplina “Tópicos de Pesquisa em Administração I”, que tem como objetivo proporcionar aos alunos uma vivência prática de construção de conhecimento e desenvolvimento de projetos aplicados, integrando teoria e prática. A disciplina também visa estimular o trabalho em equipe e a aplicação de metodologias de pesquisa em contextos reais. Os grupos foram formados entre os próprios alunos da turma, considerando afinidades e interesses comuns.

Para a definição do tema do *podcast*, foi realizada uma pesquisa por meio de um formulário *online*, direcionado ao público-alvo composto por estudantes e pessoas com interesse em empreender. O formulário foi aplicado nas comunidades dos próprios alunos envolvidos no projeto, abrangendo contatos pessoais e acadêmicos.

No questionário, foram apresentadas diversas áreas e temas relevantes para a escolha, como liderança e desenvolvimento profissional, gestão e estratégia, empreendedorismo, *marketing* e vendas, recursos humanos e gestão de pessoas. O objetivo da pesquisa foi identificar quais temas despertavam maior interesse entre o público para nortear o conteúdo do episódio. Como resultado, a área “empreendedorismo” foi a mais votada, definindo assim o foco principal do *podcast*, e o tema do segmento.

Figura 1 – Resultado do formulário sobre a escolha da área do projeto.



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados do Google Forms (2025).

A partir dos dados apresentados na Figura 1, observa-se que a área de “Empreendedorismo” foi a mais votada entre os respondentes, demonstrando maior interesse por parte do público-alvo nesse campo específico. Com base nesse resultado, a pesquisa avançou para identificar, dentro dessa área, o tema mais relevante para o desenvolvimento do episódio do podcast. Conforme ilustrado na Figura 2, o tópico “Como transformar uma ideia em um negócio lucrativo” destacou-se como o mais votado, evidenciando o interesse dos participantes em compreender os caminhos práticos para empreender de forma eficaz. Esse resultado foi determinante para a definição do conteúdo do episódio, garantindo que o tema abordado estivesse diretamente alinhado às expectativas do público-alvo.

Figura 2 – Resultado do formulário sobre a escolha do tema do projeto.



Fonte: Elaborado pelos autores a partir de dados do Google Forms (2025).

Com o apoio da professora orientadora, a equipe obteve diretrizes eficazes e claras sobre a metodologia e o objetivo do trabalho, o que possibilitou uma organização eficiente de todas as etapas. A partir das respostas obtidas, foi selecionado o tema mais votado: Empreendedorismo. A definição do tema foi seguida pela seleção da convidada para a entrevista, apta para compartilhar seu conhecimento. A escolha recaiu sobre uma profissional da área de negócios, que trabalha diretamente com uma das alunas do grupo. Foi, então, convidada a consultora do Sebrae Ourinhos, Natália Mitiko, profissional com ampla experiência nas áreas de empreendedorismo e gestão, apta a compartilhar orientações estratégicas e práticas sobre o assunto. Sua experiência e vivência prática no ambiente empreendedor a tornaram uma fonte valiosa de conhecimento para o desenvolvimento do conteúdo.

Após o aceite da convidada, a equipe passou a elaboração do roteiro da entrevista. As perguntas foram cuidadosamente formuladas com o objetivo de abordar os principais aspectos da transformação de ideias em empreendimentos reais, incluindo planejamento, execução, desafios enfrentados e estratégias de sucesso. Essa etapa foi fundamental para garantir que o conteúdo do *podcast* fosse coerente, informativo e alinhado com o propósito do projeto. Durante o processo, foram realizadas algumas conversas com a professora responsável, nas quais o grupo apresentou os avanços do projeto e recebeu *feedbacks* para garantir o aprimoramento da estrutura e da abordagem adotada. Esse acompanhamento foi essencial para manter a qualidade e a coerência do trabalho.

Em uma reunião com a convidada, foram apresentadas as questões que compõem o roteiro da entrevista, juntamente com o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

(TCLE). Esse termo tem como objetivo assegurar que a participação da convidada ocorra de forma voluntária, consciente e informada, garantindo a transparência quanto aos objetivos da gravação, à utilização do conteúdo e aos direitos da participante. A convidada analisou e concordou com os pontos abordados, assinando o TCLE e demonstrando estar de acordo com as questões que seriam tratadas durante a gravação.

Neste roteiro, ficou estabelecido trabalhar as seguintes questões:

- 1) O que você percebe como os maiores desafios para quem deseja empreender hoje em dia?
- 2) Muitos jovens têm boas ideias, mas encontram dificuldades para dar o primeiro passo. Qual você acha que é o principal motivo para isso?
- 3) Você se lembra de alguma ideia inovadora que acompanhou desde o início? O que fez essa ideia se tornar um negócio de sucesso?
- 4) Quais são os primeiros passos que um jovem empreendedor deve tomar para validar uma ideia?
- 5) Como saber se uma ideia tem potencial de mercado? Existem ferramentas ou metodologias para isso?
- 6) Muitas vezes, a falta de recursos financeiros é um problema. Como um empreendedor iniciante pode buscar alternativas para financiar sua ideia?
- 7) Você acredita que um bom *networking* pode ser mais importante para o capital inicial? Por quê?
- 8) Qual é o papel de liderança no sucesso de um novo negócio?
- 9) Como desenvolver uma mentalidade inovadora e resiliente para enfrentar desafios no início da jornada empreendedora?

A gravação do *podcast* foi realizada de forma prática e estruturada, com o objetivo de proporcionar uma experiência informativa e ao mesmo tempo leve para todos. O episódio foi gravado no estúdio Mr. Audio Cast, localizado em Ourinhos/SP, no dia 09 de maio de 2025. Foram utilizados os equipamentos profissionais disponibilizados pelo próprio estúdio, garantindo a qualidade do áudio e da produção como um todo.

Participaram da gravação três integrantes do grupo: Carolina, Manoela e Renan. Infelizmente, a aluna Rayssa não pôde comparecer, uma vez que reside em outra cidade e não foi possível seu deslocamento até o local da gravação. Durante o processo, houve o acompanhamento do Marcos, proprietário do estúdio, que esteve a equipe e prestou suporte técnico durante toda a gravação.

O *podcast* foi conduzido de maneira desconstruída, buscando promover um ambiente confortável para a entrevistada e para os alunos, facilitando a compreensão e o engajamento com o tema abordado.

Dessa forma, o *podcast* propõe-se não apenas a inspirar, mas, sobretudo, a capacitar os ouvintes, oferecendo conteúdos práticos e alinhados às demandas do mercado, com foco na construção de negócios sustentáveis e lucrativos. Este presente trabalho foi protocolado na Plataforma Brasil e aprovado pelo CEP com o número do protocolo CAAE: 86205625.6.0000.0332.

DESENVOLVIMENTO

Desde o início do projeto, foi definido pela orientadora do projeto que seria um *podcast*. Com base na pesquisa realizada, o tema escolhido para o episódio foi: "Transformando ideais em negócios", considerando sua relevância no cenário contemporâneo e o crescente interesse por caminhos empreendedores.

A preparação para a gravação envolveu a definição de um local adequado, o que se mostrou um dos maiores desafios enfrentados pela equipe. Diante dessa dificuldade, o grupo se mobilizou intensamente em busca de alternativas até encontrar o estúdio Mr. Audio Cast, que disponibilizou seu espaço para a gravação do episódio.

Após a definição do local, foi marcado o dia da entrevista, e a equipe, ainda que tomada por certa tensão e nervosismo, se reuniu para executar o projeto. Durante a gravação, foi necessário reiniciar o processo uma vez, devido a um erro técnico e ao nervosismo de uma das alunas participantes. No entanto, após esse contratempo inicial, a entrevista transcorreu de forma natural e produtiva, permitindo a abordagem clara e completa do tema proposto, além de proporcionar uma experiência significativa para todos os envolvidos.

Durante a gravação do *podcast*, que teve duração aproximada de uma hora, a convidada Natalia compartilhou seu amplo conhecimento sobre empreendedorismo, planejamento e desenvolvimento de negócios, abordando diversos aspectos essenciais para o sucesso na área. Ela ressaltou a importância da busca contínua por melhorias práticas no cotidiano do empreendedor, destacando que estabelecer uma rotina de aprendizado e aperfeiçoamento constantes é fundamental para o desenvolvimento do negócio. Mesmo diante da limitação de recursos financeiros, Natália enfatizou que a iniciativa de persistir e buscar se destacar é indispensável para o crescimento da

empresa.

No que diz respeito às ideias de inovação, a convidada afirmou que a chave para o sucesso está na identificação de um problema real e na elaboração de soluções criativas que possam beneficiar a empresa. Para exemplificar esse processo, ela mencionou o caso de um empreendedor que acompanhou desde a criação de uma startup, destacando as etapas de planejamento, desenvolvimento de protótipo e inserção gradual no mercado. Natalia também compartilhou sua própria experiência como empreendedora, o que lhe conferiu um olhar prático e fundamentado sobre os desafios enfrentados pelo caminho.

No âmbito do aprendizado, Natalia enfatizou o papel do Sebrae, instituição na qual atua. Ela destacou que o Sebrae está sempre disponível para apoiar os empreendedores, oferecendo orientações, cursos e ferramentas que auxiliam no desenvolvimento e na sustentabilidade dos negócios. A convidada reforçou a importância de buscar esse tipo de apoio para maximizar as chances de sucesso.

Além disso, ressaltou a importância de manter um diálogo claro, honesto e aberto no ambiente empresarial. Ela afirmou que escuta ativa e a demonstração de empatia são elementos essenciais para estabelecer relações de confiança, as quais contribuem para o fortalecimento das parcerias e para o sucesso do empreendimento. Por fim, Natalia destacou o papel crucial dos feedbacks no ambiente de negócios, afirmou que receber e buscar avaliações é essencial para o aprimoramento do projeto e do empreendedor, o reconhecimento sincero das boas práticas contribui para o aumento da motivação, o que, consequentemente, promove um ambiente mais produtivo e colaborativo.

Figura 3 – Gravação do Podcast



Fonte: Arquivo Pessoal

Com a gravação encerrada, foram feitos agradecimentos mais uma vez a convidada e ao proprietário do espaço, houve um momento de descontração e despedimento. Assim, concluímos a gravação com êxito e satisfeitos com todo o processo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O foco principal do projeto é apoiar quem uma ideia de negócio a tirar do papel e transformar em algo real, mostrando caminhos para iniciar, organizar e crescer com mais segurança, minimizar riscos, encarar desafios e buscar boas soluções para qualquer adversidade que vier. O *podcast* foi criado para ser uma ferramenta de apoio, com dicas e caminhos eficazes de quem entende do tema, acredita-se que ao fornecer todas essas orientações e troca de experiência, os interessados sintam-se capacitados a dar o pontapé inicial e buscar a melhor maneira de transformar suas ideias em negócios de sucesso. A experiência de gravar o primeiro *podcast* foi marcada por muita tensão e nervosismo nos momentos que antecederam a gravação, por se tratar de algo novo e desafiador. No entanto, assim que o processo foi iniciado, a sensação foi extremamente positiva. O ambiente descontraído e a condução leve da conversa permitiram que o conhecimento fosse absorvido com mais naturalidade, tornando o momento enriquecedor e inspirador. A realização de um *podcast* foi uma experiência enriquecedora, que proporcionou aprendizado prático, e maior compreensão sobre os desafios e possibilidades do empreendedorismo.

A transformação de uma ideia em um negócio viável depende não apenas da criatividade, mas da capacidade de planejamento, análise do mercado, identificação de oportunidades e disposição para enfrentar riscos. O conteúdo desenvolvido reforça que, com orientação adequada e estratégias bem estruturadas, é possível converter iniciativas individuais em empreendimentos sustentáveis e de impacto.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração**: teoria, processo e prática. 5. ed. Barueri, SP: Manole, 2020.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 6. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018.