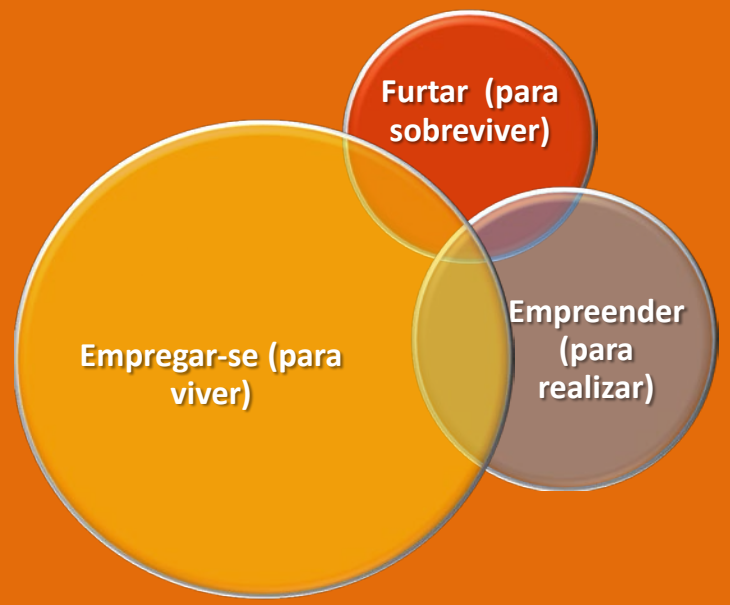


PARCADA'S  
para  
VENCER



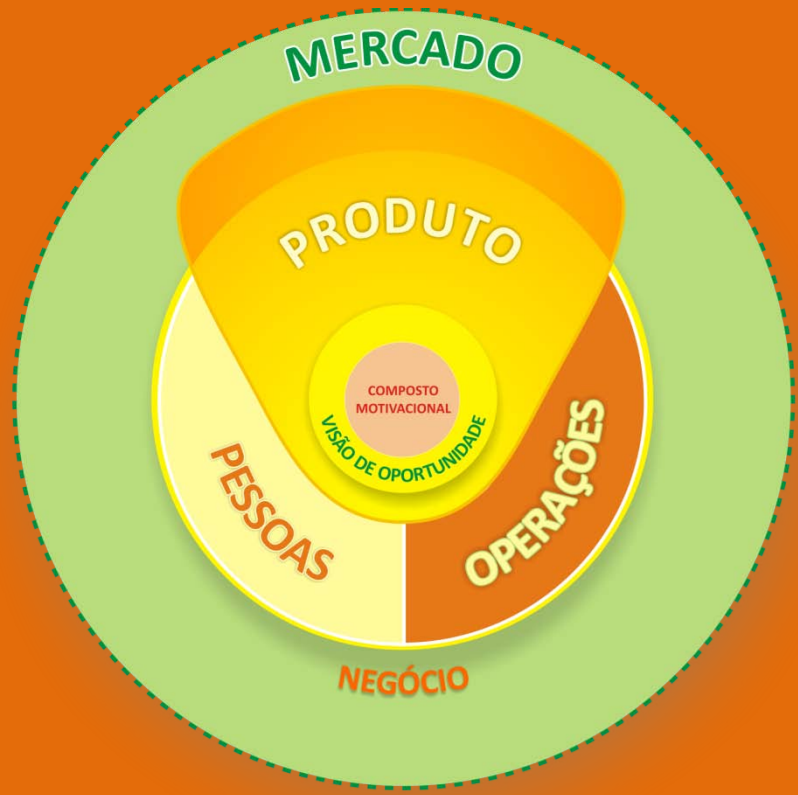
# As oportunidades são poucas



MARCADES  
para  
VENCER



# O QUE É UM NEGÓCIO?



# Receita rápida para um empreendimento de sucesso

Alinhamento entre motivação e capacidade dos empreendedores

10 MOTIVOS  
EMPREENDEDORES

Solução como fruto de um insight sobre problemas, necessidades ou desejos dos consumidores

OPORTUNIDADE DE  
GERAÇÃO DE VALOR

Pessoas que supram o conjunto de competências organizacionais básicas

MÁQUINA  
EMPREENDEDORA

Gestão da ação mercadológica: necessidade de consumidores, oferta de solução, avaliação de resultados

GESTÃO DA AÇÃO  
MERCADOLÓGICA

# 10 DISPARADORES DO EMPREENDEDORISMO



# SOLUÇÃO GERADORA DE VALOR (1-33-3)

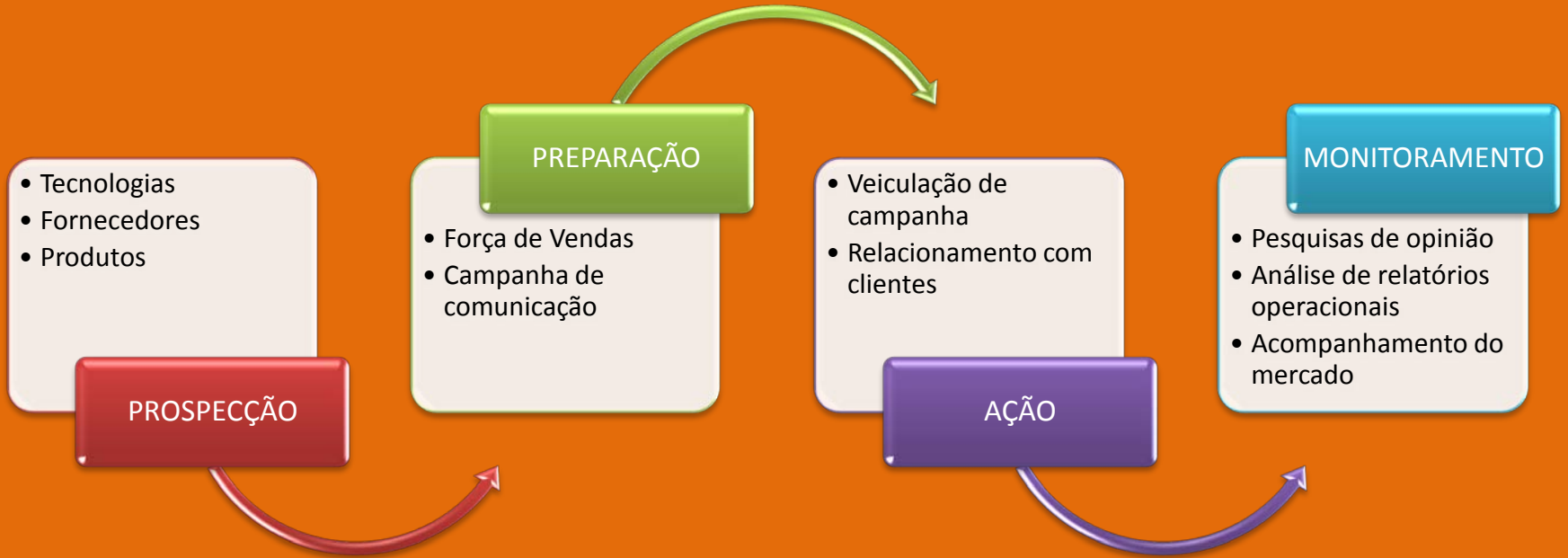


# MÁQUINA EMPREENDEDORA



Figura - Máquina Empreendedora (Marcos Nahuz)

# GAMEE



1

CONCEPÇÃO

# Concepção de empreendimentos



MARKADES  
PARA  
VENCER



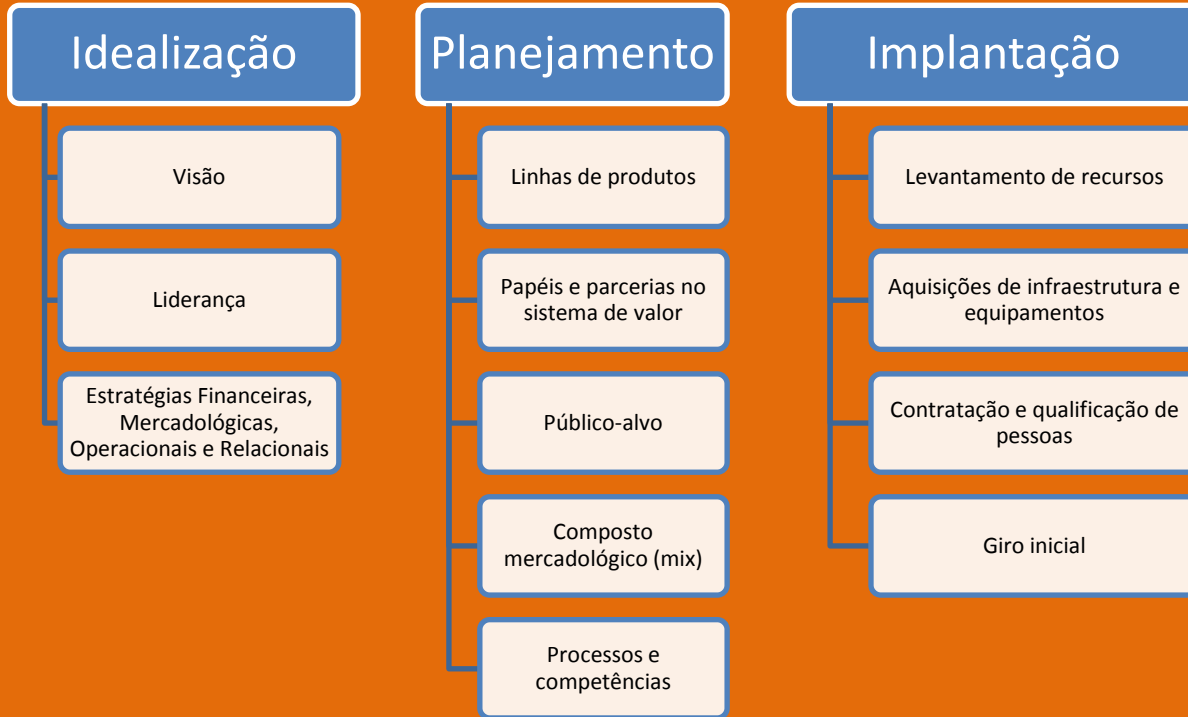
# VALOR E PREÇO

- 1 Projeção de valor (oportunidade)
- 2 Proposta de valor (produto)
- 3 Percepção de valor (escolha do cliente)
- 4 Preço caro (além do valor percebido)
- 5 Preço barato (abaixo do valor percebido)
- 6 Preço justo (dentro da faixa de valor percebido)

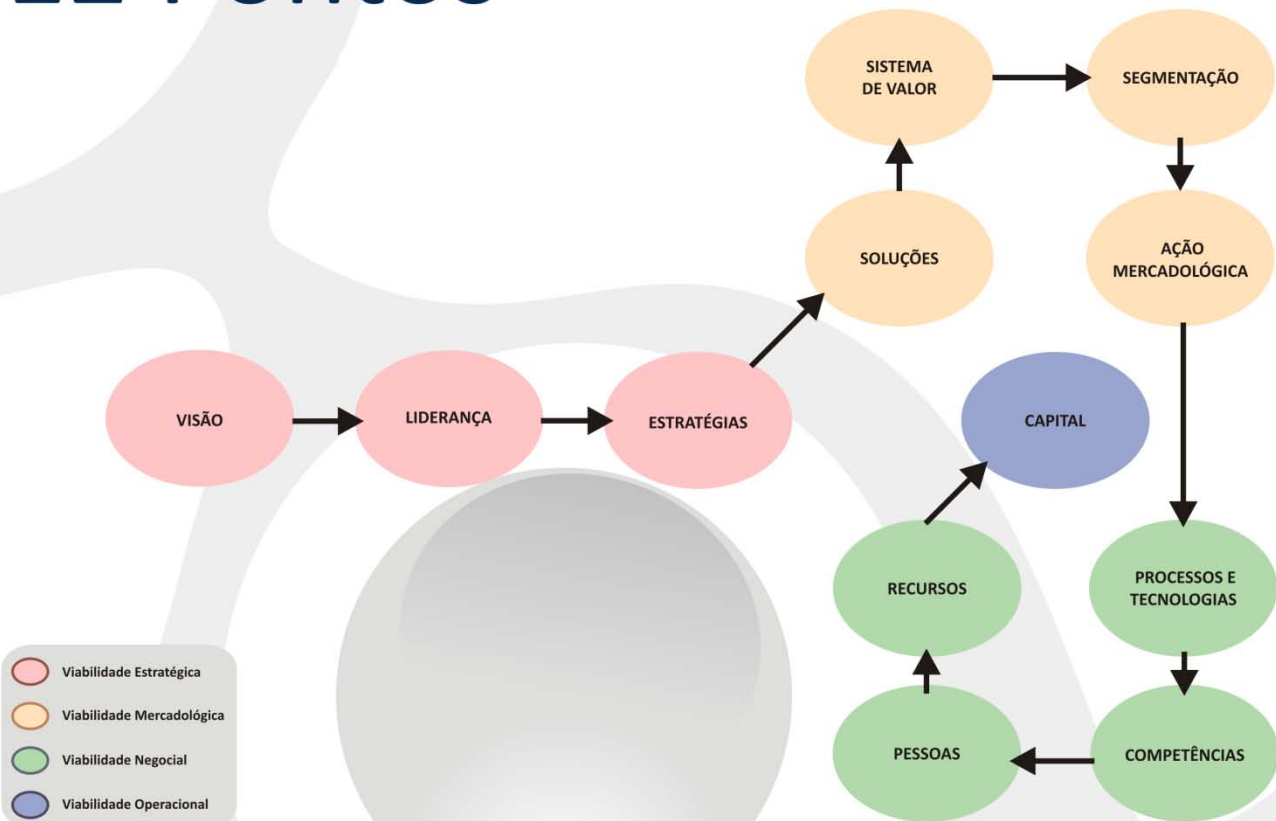
2

**DESENVOLVIMENTO**

# Desenvolvimento de empreendimentos



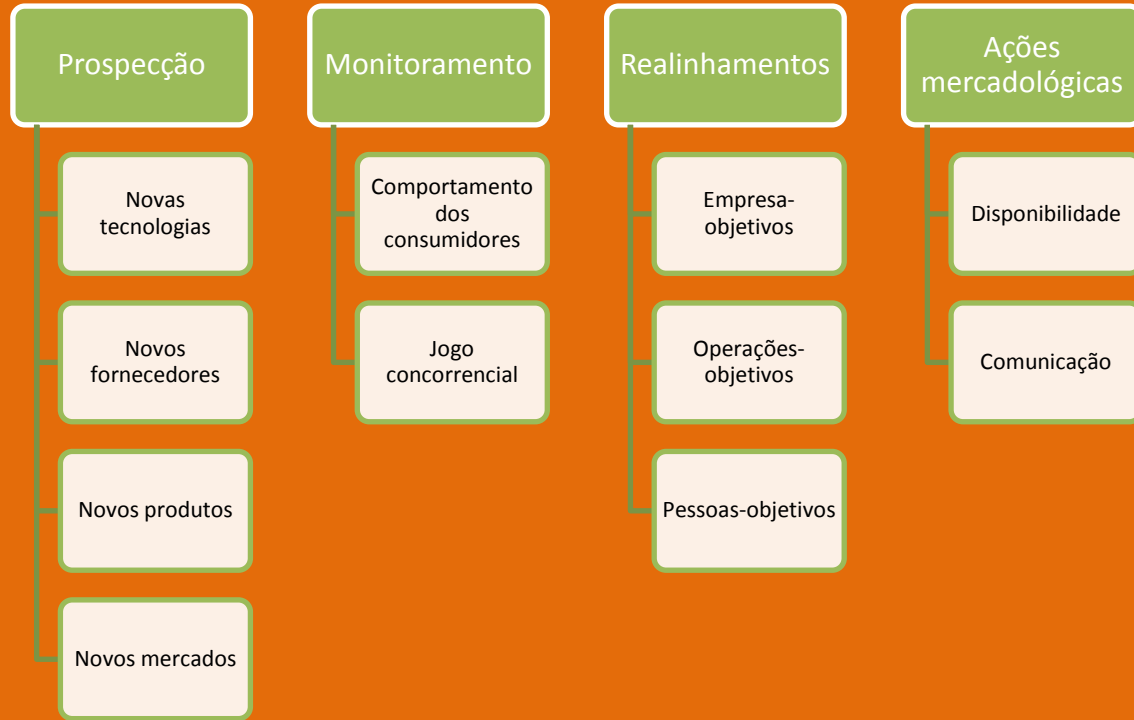
# 12 Pontos



3

**MONITORAMENTO**

# Acompanhamento de empreendimentos



# Realinhamentos

Um empreendimento é um esforço para realizar, não para ganhar. O ganho é decorrência do realizar.

Todos podem empreender. Só precisam saber como alinhar intenções com competências. Há vários caminhos para minimizar incertezas.



**Será que vocês já  
estão cansados?**



**Alguém gostaria  
de ter um desses?**



**MOVIMENTOS**

# 3 A inércia esteriliza as intenções

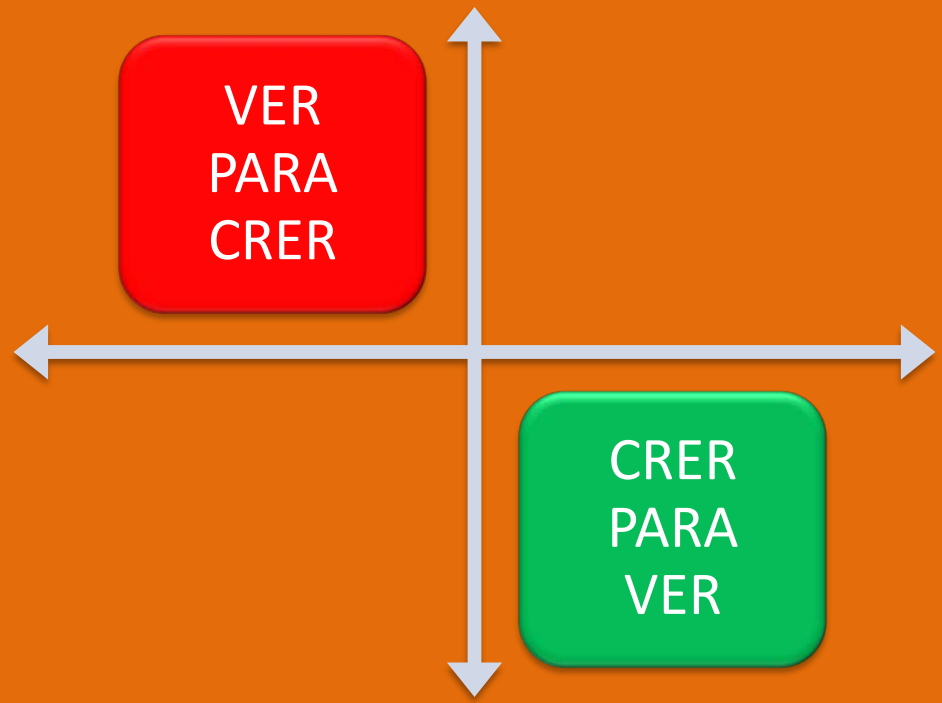
O MOVIMENTO DOS  
SERES HUMANOS



PARADOXOS  
PARA  
VENCER



# O PARADOXO CRENÇA X VISÃO

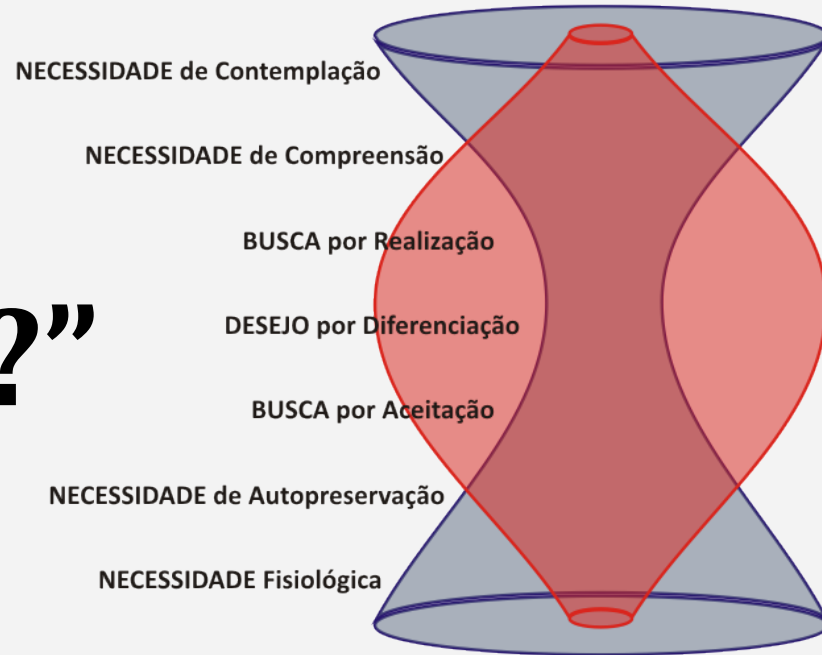


**As motivações (sentimentos) alteram  
as percepções (significações)**

**“O que eu quero?”**

MODELO DO COMPLEXO MOTIVACIONAL  
FIGURA-RESUMO

“O que  
eu quero?”





# MOTIVADORES HUMANOS

As principais  
razões que  
**disparam o**  
**movimento** do ser  
humano são...

- ...a sobrevivência;
- ...a aceitação;
- ...a diferenciação;
- ...um propósito na vida ou...
- ...a contemplação da existência.

**As percepções (significações)  
direcionam as intenções (objetivos)**

**“O que eu faço?”**

# As percepções (significações) direcionam as intenções (objetivos) “O que eu faço?”

Eu, um sobrevivente

- (mundo da guerra)
- FORÇA E PODER
- “Visão de baixo para cima”

EU, um inserido

Eu, um realizador

- (mundo do sucesso)
- SENTIMENTO DE CONTRIBUIÇÃO
- “Visão holística”

Eu, um contemplador

- (mundo da apreciação )
- SENSO ESTÉTICO
- “Visão atemporal”

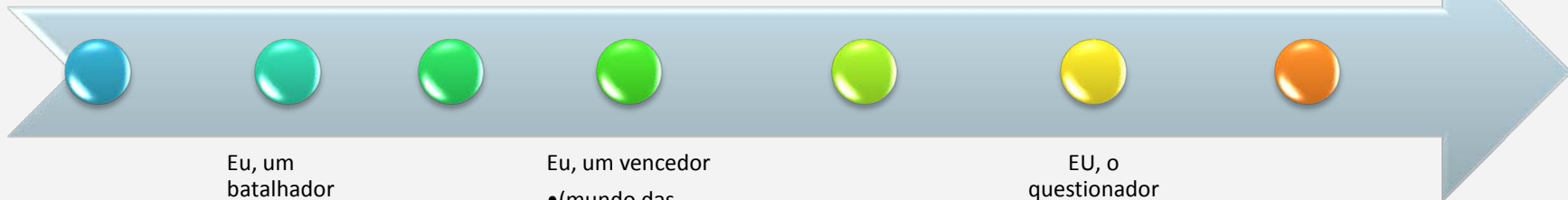
Eu, um batalhador

- (mundo da ordem)
- SENSO LÓGICO
- “Visão Horizontal”

Eu, um vencedor

- (mundo das oportunidades)
- INTERFERÊNCIA NO FUTURO
- “Visão de cima para baixo”

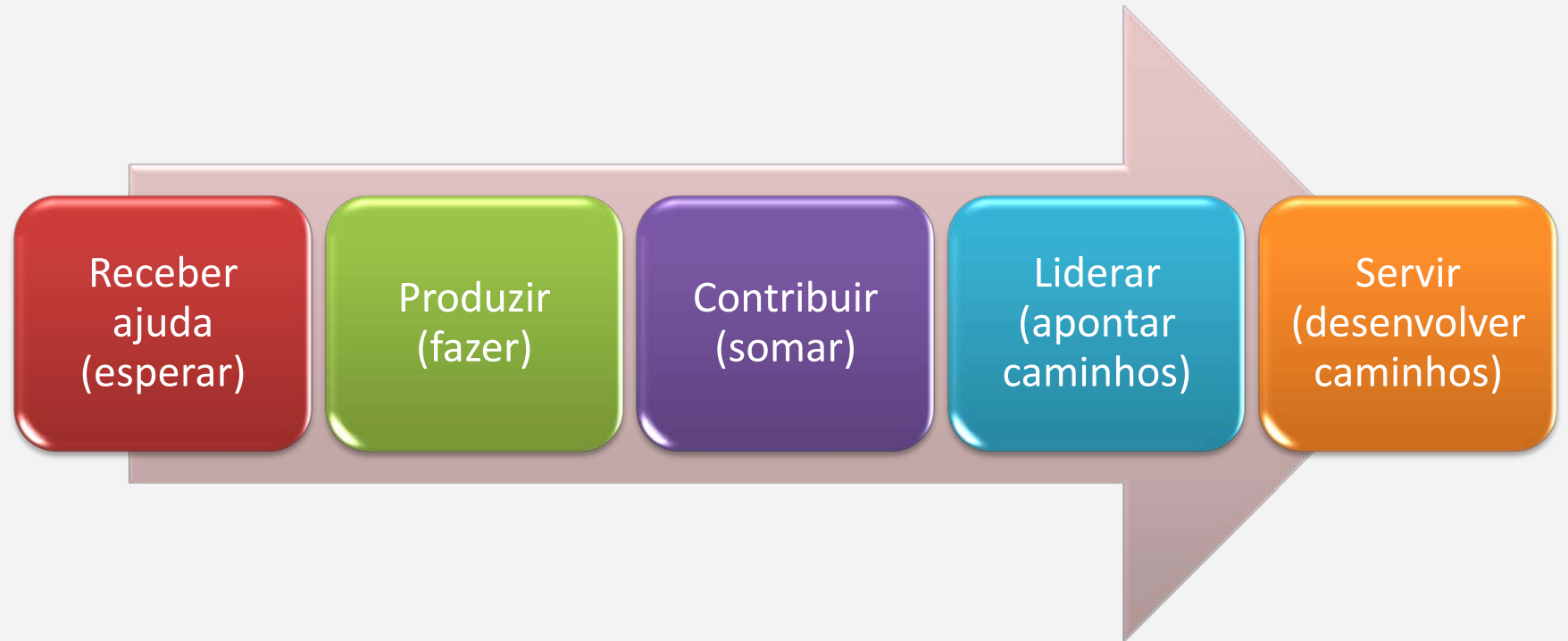
EU, o questionador



**As intenções (objetivos) disparam as  
ações (movimentos)**

**“Como eu faço?”**

# “Como eu faço?”



**O resultado das ações (movimentos)  
altera as percepções (motivações)**

**A derrota (a perda, o insucesso, o descrédito)**

**O “quase” conseguir (a luta, o esforço)**

**A vitória (o sentimento, os desdobramentos)**

# Vença a sua inércia!

Busque temas  
diferentes

- ASSUNTOS

Conheça  
outras pessoas

- RELAÇÕES

Explore novas  
situações

- ESPAÇOS



# RECEITA DE REMÉDIO AMARGO

# Paradoxo da segurança

**“Segurança é uma ilusão. Buscar a segurança é um comportamento egoísta. Tudo o que existe de bom ou de ruim no mundo é fruto de compartilhamento.”**

Obrigado por seu tempo e sua atenção.

**Marcos Nahuz**

**(98) 8814-8500**

**marcos.nahuz@cibernautas.com.br**

**Esta apresentação estará disponível para download  
no meu siteblog: [www.gestaonoalvo.com.br](http://www.gestaonoalvo.com.br)**



**PERGUNTAS?**