

EMPREENDEDORISMO PARA MULHERES

Saiba como iniciar, gerenciar, liderar e expandir seus negócios.

O objetivo deste curso é ajudar você a alcançar independência financeira e ter sucesso na sua carreira profissional.



Você está visualizando uma amostra do Arquivo Digital:

Curso Empreendedorismo para Mulheres - PDF

Atenção: Esta amostra contém apenas uma parte do conteúdo do Curso. Se gostar do que encontrar aqui, não deixe de adquirir o curso completo.

Os material – Curso Empreendedorismo para Mulheres - disponibilizados no site www.flordaidade40.com.br tem como objetivo principal o aprimoramento e o crescimento pessoal. Ou seja, servem para contribuir com a expansão do conhecimento pessoal. Este curso não tem como objetivo a profissionalização, não serve portanto para fins de formação profissional.

MÓDULO 1 – INTRODUÇÃO AO EMPREENDEDORISMO

1. O que é Empreendedorismo
2. Porque o Empreendedorismo é Importante para Mulheres?
3. Superando Desafios e Preconceitos

MÓDULO 1 – INTRODUÇÃO AO EMPREENDEDORISMO

1. O que é Empreendedorismo

Empreendedorismo corporativo
Empreendedorismo social
Empreendedorismo digital
Empreendedorismo tradicional

2. Porque o Empreendedorismo é Importante para Mulheres?

Independência Financeira
Flexibilidade
Quebra de Barreiras
Soluções Inovadoras
Rede de apoio
Impacto social
Autonomia econômica
Confiança e autoestima
Quebra de paradigmas
Criação de comunidade de apoio

3. Superando Desafios e Preconceitos

Rede mulher empreendedora (RME)
Sebrae Mulher de Negócios
Grupos de Networking e Mentoria

1.1 O que é Empreendedorismo

Empreendedorismo é a capacidade de identificar oportunidades, desenvolver soluções criativas e inovadoras para problemas e transformá-las em negócios ou projetos de impacto.

Ele vai além da simples criação de empresas, sendo uma atitude que envolve visão, coragem e resiliência para enfrentar desafios e gerar valor em diversos contextos.

Os empreendedores são aqueles que assumem riscos calculados, mobilizam recursos e investem tempo e energia em projetos que acreditam.

Eles desempenham um papel crucial no desenvolvimento econômico e social, promovendo inovação, criando empregos e atendendo às necessidades da sociedade de maneira dinâmica e eficiente.

O empreendedorismo pode ser de diferentes formas:

1. **Empreendedorismo corporativo:** onde profissionais inovam dentro de empresas estabelecidas.
2. **Empreendedorismo social:** focado em resolver problemas sociais e ambientais.
3. **Empreendedorismo digital:** impulsionado pela tecnologia e pelo ambiente online.
4. **Empreendedorismo tradicional:** criação de negócios físicos ou pequenos comércios.

Adotar uma mentalidade empreendedora requer habilidades como criatividade, pensamento crítico, liderança, planejamento estratégico e capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças. Mais do que tudo, o empreendedorismo é uma jornada que une paixão e propósito.

2. Porque o Empreendedorismo é Importante para Mulheres?

O empreendedorismo é fundamental para mulheres porque oferece uma oportunidade poderosa de independência financeira, empoderamento pessoal e transformação social. Vejamos em detalhe:

Independência Financeira: Criar e gerir seu próprio negócio permite que as mulheres tenham controle sobre suas finanças e construam estabilidade econômica, muitas vezes superando barreiras de discriminação no mercado de trabalho tradicional.

Ao empreender, as mulheres têm a chance de gerar sua própria renda, o que diminui a dependência financeira e permite maior controle sobre suas vidas e decisões.

Confiança e Autoestima: Criar e liderar um negócio fortalece a autoconfiança, pois demonstra a capacidade de superar desafios, tomar decisões estratégicas e alcançar metas.

Flexibilidade: O empreendedorismo proporciona maior flexibilidade de horários, o que pode ser particularmente importante para mulheres que equilibram responsabilidades familiares e profissionais.

Quebra de Barreiras: Mulheres empreendedoras desafiam estereótipos de gênero e ajudam a criar um mercado de trabalho mais igualitário. Sua presença no mundo dos negócios inspira outras mulheres a seguirem o mesmo caminho.

O empreendedorismo desafia normas culturais e preconceitos, mostrando que as mulheres podem liderar com competência e inovação em qualquer setor.

Soluções Inovadoras: Mulheres frequentemente trazem perspectivas únicas para resolver problemas, muitas vezes focando em criar negócios que abordam questões sociais, ambientais ou que atendem necessidades específicas da comunidade.

Impacto Social: Muitas empreendedoras investem em causas sociais e em negócios que promovem igualdade de gênero, saúde e educação, criando um efeito cascata de empoderamento em suas comunidades, gerando impactos positivos que vão além do lucro financeiro.

Criação de Comunidades de Apoio: Mulheres empreendedoras frequentemente constroem redes de colaboração, onde trocam conhecimentos e experiências, promovendo um ambiente de crescimento mútuo, fortalecendo suas comunidades e criando espaços para colaboração e aprendizado coletivo.

Quando mulheres empreendem, não apenas transformam suas próprias vidas, mas também contribuem para o crescimento econômico e social de suas comunidades.

Exemplos para Novas Gerações: Ao assumirem papéis de liderança no empreendedorismo, as mulheres se tornam modelos de inspiração para jovens, incentivando-as a sonhar grande e acreditar em suas capacidades.

Esse impacto vai além do individual, gerando transformações profundas na sociedade como um todo.

3. Superando Desafios e Preconceitos

Superar desafios e preconceitos no empreendedorismo feminino é uma jornada que requer determinação, resiliência e estratégias eficazes para lidar com obstáculos específicos.

Muitas mulheres enfrentam preconceitos de gênero no mundo dos negócios. Para superar isso, é importante focar em demonstrar competência, construir uma rede de contatos sólida e celebrar conquistas, reforçando a confiança em suas habilidades.

Um dos maiores desafios para mulheres empreendedoras é conseguir acesso a financiamento. Por isso, buscar programas de crédito específicos para mulheres, participar de incubadoras de startups e criar **pitchs** bem estruturados são passos importantes.

A sobrecarga de responsabilidades profissionais e pessoais é comum. Delegar tarefas, buscar apoio familiar ou contratar ajuda pode aliviar essa carga, além de priorizar uma gestão eficiente do tempo.

✂ Pitch deck é uma apresentação concisa que resume os principais pontos da sua proposta de negócio.

Além disso, construir uma rede de networking é essencial. Participar de eventos, associações empresariais e grupos específicos para mulheres empreendedoras pode abrir portas e trazer oportunidades de crescimento.

A educação contínua em áreas como gestão, finanças e marketing é um diferencial. Investir em cursos, mentorias e atualizações no setor pode ajudar a superar desafios com mais segurança.

Manter a confiança em si mesma e a resiliência frente às adversidades são fatores essenciais. Cada obstáculo superado traz aprendizados valiosos e contribui para o crescimento.

O empreendedorismo feminino é uma força transformadora, e cada passo dado por mulheres nessa jornada ajuda a pavimentar o caminho para as próximas gerações.



MÓDULO 2 – ENCONTRANDO SUA IDEIA DE NEGÓCIO

2.1. Identificando sua Paixão e Habilidades

2.2 Pesquisa de Mercado e Análise

2.3 Validando sua Ideia de Negócio

MÓDULO 2 – ENCONTRANDO SUA IDEIA DE NEGÓCIO

2.1. Identificando sua Paixão e Habilidades

Descubra o que te move
Explore suas habilidades

2.2 Pesquisa de Mercado e Análise

O que é pesquisa de mercado
Quantitativa
Qualitativa
Conhecer seu público-alvo
Identificar oportunidades
Reduzir riscos
Analisar concorrência
Planejar melhor
Defina o objetivo
Escolha o método
Colete os dados
Organize e analise

3. Validando sua Ideia de Negócio

Processo de validação
Objetivo da validação
Identifique seu público alvo
Pesquise a demanda
Analise os concorrentes
Crie um MVP
Teste e obtenha feedback
Avalie os resultados
Ajuste suas ideias

Descobrir suas paixões e habilidades é essencial para encontrar satisfação e sucesso em sua vida pessoal e profissional. Fazer uma lista das coisas que te trazem alegria e entusiasmo pode te ajudar a visualizar atividades de seu interesse e do que você gosta.

Procure participar de cursos, workshops, eventos culturais e esportivos também pode te ajudar a descobrir novas paixões e interesses. Esteja aberta a novas experiências e sempre se permita explorar diferentes áreas.

Ao identificar o que te apaixona e explorar suas habilidades, você estará mais preparada para tomar decisões conscientes e alinhadas com seus objetivos e valores.

Pense nas atividades que você faria mesmo que não estivesse sendo pago por elas.

Procure também por momentos em que você se sentiu realizada e satisfeita, e analise os elementos em comum entre essas situações.

Lembre-se que o **autoconhecimento** é a chave para o sucesso e a felicidade. E pode te ajudar a definir seus objetivos e direcionar suas escolhas.

Aproveito para te convidar a visitar nosso site e ler o artigo [Ikigai: O Propósito que dá sentido à vida](http://www.flordaidade40.com.br/ikigai-o-proposito-que-da-sentido-a-vida/) - um conceito japonês que significa "razão de ser" ou "propósito de vida". Ele ajuda a encontrar equilíbrio entre o que você ama, no que você é boa, o que o mundo precisa e pelo que pode ser recompensada. O **modelo de Ikigai** pode te guiar nessa reflexão.

 www.flordaidade40.com.br/ikigai-o-proposito-que-da-sentido-a-vida/



DeboraVenancio.com.br

2.2 Pesquisa de Mercado e Análise

Pesquisa de mercado e análise são ferramentas essenciais no processo de planejamento e tomada de decisão para empreendedores. Elas ajudam a compreender o mercado, os clientes e a concorrência, permitindo que o negócio seja estruturado com base em informações concretas e relevantes.

O que é Pesquisa de Mercado?

É o processo de coleta, análise e interpretação de dados sobre um mercado-alvo. O objetivo é entender tendências, preferências dos consumidores, necessidades e comportamento de compra. Pode ser conduzida de diferentes formas:

Quantitativa: Usa dados numéricos, como pesquisas e questionários, para medir comportamentos e opiniões em larga escala.

Qualitativa: Explora percepções e sentimentos através de entrevistas, grupos focais ou observações.

O que é Análise de Mercado?

A análise de mercado consiste em examinar e interpretar os dados coletados na pesquisa de mercado. Isso inclui identificar oportunidades e ameaças, prever tendências e avaliar a viabilidade de um negócio ou produto.

Benefícios da Pesquisa e Análise de Mercado:

Conhecer seu público-alvo: Descobrir as necessidades, desejos e hábitos dos consumidores.

Identificar oportunidades: Enxergar lacunas no mercado que podem ser exploradas.

Reduzir riscos: Tomar decisões mais informadas para minimizar erros.

Analisar concorrência: Entender as estratégias dos concorrentes e como se diferenciar.

Planejar melhor: Desenvolver estratégias de marketing, vendas e posicionamento baseadas em dados.

Como fazer uma Pesquisa de Mercado?

Defina o objetivo: O que você quer descobrir? Ex.: Demanda por um produto específico.

Escolha o método: Opte por entrevistas, questionários, análise de dados online, etc.

Colete os dados: Utilize ferramentas como Google Forms, redes sociais ou fontes secundárias, como relatórios de mercado.

Organize e analise: Estruture os dados coletados e interprete os resultados para criar insights valiosos.

A pesquisa e análise de mercado são fundamentais para transformar ideias em negócios bem-sucedidos.

MÓDULO 3 – PLANO DE NEGÓCIO

3.1 Criando um Plano de Negócio

3.2 Definindo Público Alvo

3.3 Desenvolvendo sua Proposta de Valor

MÓDULO 3 – PLANO DE NEGÓCIO

3.1. Criando um Plano de Negócio

Resumo executivo
Análise de mercado
Pesquisa sobre público alvo e suas necessidades
Plano de marketing
Operações e gestão
Plano financeiro
Plano de crescimento
Modelo de resumos executivos eficazes
Resumo executivo formal e técnico
Resumo executivo criativo e inspirador
Resumo executivo enxuto e direto

3.2 Definindo Público Alvo

Características demográficas
Compreendendo aspectos psicográficos
Identificando a dor e a necessidade do cliente
Segmentação do público
Testando e validando a definição

3. Desenvolvendo sua Proposta de Valor

O que é uma proposta de valor
Elementos essenciais de uma proposta de valor
Estrutura prática para criar uma proposta de valor
Como testar e refinar sua proposta de valor
Clareza na solução de problemas
Benefícios tangíveis
Diferencial competitivo
Linguagem clara e objetiva

O Resumo Executivo deve ser claro, persuasivo e objetivo, destacando o propósito do negócio, seu diferencial e projeções financeiras.

O estilo do resumo executivo pode variar conforme o tipo de negócio, público-alvo e objetivo. Alguns estilos comuns para você considerar ao estruturar o seu:

1. Resumo Executivo Formal e Técnico

Melhor para: Apresentação para investidores e órgãos reguladores

Características: Estrutura detalhada, linguagem técnica e foco em números

Exemplo: A [Nome da Empresa] é uma plataforma de ensino focada em cursos online especializados. Com um mercado potencial de mais de 5 milhões de estudantes no Brasil, projetamos um crescimento de 25% ao ano, apoiado por uma estratégia de marketing digital e parcerias institucionais. Nosso plano financeiro prevê um retorno sobre investimento em 18 meses.

3.2 Definindo o Público Alvo

Como sabemos, definir o **público-alvo** é essencial para o sucesso do seu negócio. Nesta etapa você vai direcionar estratégias de marketing, comunicação e vendas de forma eficiente.

É importantes considerar ao definir seu público:

1. Características Demográficas

Comece identificando informações básicas do seu público como:

- ✓ Idade
- ✓ Gênero
- ✓ Localização geográfica
- ✓ Escolaridade
- ✓ Renda média

Esses fatores ajudam a entender **quem** são seus potenciais clientes.

MÓDULO 4 – FINANCIANDO SEU NEGÓCIO

4.1 Bootstrapping e Financiamento Próprio

4.2 Empréstimos e Subsídios para Mulheres Empreendedoras

4.3 Investidor Anjo e Capital de Risco

MÓDULO 4 – FINANCIANDO SEU NEGÓCIO

4.1 Bootstrapping e Financiamento Próprio

Bootstrapping: crescendo com recursos próprios
Recursos próprios sem investimento externo
Ajuste de custos
Financiamento próprio
Crowdfunding
Técnica para redução de custos
Automação de processos
Parcerias estratégicas
Terceirização inteligente
Produção enxuta

4.2 Empréstimos e Subsídios para Mulheres Empreendedoras

Subsídios e incentivos governamentais
Alternativa ao crédito tradicional
Conclusão e chamada para ação

4.3. Investidor Anjo e Capital de Risco

O que é um investidor anjo?
Como encontrar um investidor anjo
Benefícios do investidor anjo para a Startup
O que é capital de risco?
Diferenças entre investidor anjo e capital de risco
Fases do venture capital
Vantagens e desafios do capital de risco
Como conseguir capital de risco
Quem pode captar capital de risco

 Reflexão:

 Se você tivesse que iniciar seu negócio amanhã sem capital externo, como faria?

 Se seu negócio tivesse que sobreviver apenas com o dinheiro disponível hoje, quais estratégias adotaria?

4.3 Investidor Anjo e Capital de Risco

O **investidor anjo** é uma pessoa física ou grupo que investe **capital próprio** em startups e negócios inovadores. Normalmente, além do dinheiro, o investidor anjo **oferece mentoria, networking e suporte estratégico**.

É um **profissional experiente**, costuma conhecer o mercado de startups ou o segmento de atuação da empresa. Sendo que muitos investidores anjos atuam paralelamente em vários negócios.

Recebem esse nome por dedicarem parte do seu tempo e recursos com o propósito de desenvolverem os negócios em sua fase inicial.

Não assumem uma posição executiva na empresa, mas **apoiam o empreendedor** com conselhos, experiências, informações e conexões. Tudo isso para aumentar as chances de **sucesso do negócio**.

Contam com uma **ampla rede de relacionamento**, abrindo portas e fazendo **conexões estratégicas** para a startup.

De forma mais detalhada, um investidor anjo é geralmente um profissional com experiência em negócios, que busca investir em empresas inovadoras com alto potencial de crescimento. Um breve perfil do investidor anjo:

Por que investem:

Buscam não apenas o retorno financeiro, mas também o impacto positivo que a empresa pode gerar no mercado e na sociedade.

Como investem:

Investem seu próprio capital (normalmente entre 5% a 10% do seu patrimônio) em empresas que estão no início do seu desenvolvimento, como startups.

O que oferecem:

Além do capital, o investidor anjo pode trazer experiência, orientação, networking e apoio estratégico para a empresa.

MÓDULO 5 – MARKETING E VENDAS

5.1 Construindo sua Marca

5.2 Estratégias de Marketing Digital

5.3 Técnicas de Vendas e Atendimento ao Cliente



MÓDULO 5 – MARKETING E VENDAS

5.1 Construindo sua Marca

O que é uma marca forte

Autenticidade: o fator chave para o sucesso

Dicas práticas para empreendedoras

5.2 Estratégias de Marketing Digital

Presença digital estratégica

Marketing de conteúdo

SEO – Otimização para Motores de Busca

Presença nas redes sociais

Análise e mensuração de resultados

5.3. Técnicas de Vendas e Atendimento ao Cliente

Primeiro contato

Identificação das necessidades iniciais

Demonstração da disponibilidade e Interesse

Linguagem corporal positiva

Dicas Práticas para Empreendedoras

Seja Autêntica

- Sua marca deve refletir quem você é e seus valores genuínos.
- Não tente copiar outras marcas; encontre sua própria voz.

Mantenha a Consistência

- Desenvolva um manual de marca.
- Mantenha a mesma linguagem visual e verbal em todos os canais.
- Treine sua equipe para representar a marca adequadamente.

MÓDULO 6: OPERAÇÕES E ADMINISTRAÇÃO

6.1 Configurando suas Operações Comerciais

6.2 Gerenciando Finanças e Contabilidade

6.3 Construindo uma Equipe Forte

MÓDULO – OPERAÇÕES E ADMINISTRAÇÃO

6.1 Configurando suas Operações Comerciais

Definindo a estrutura operacional
Mapeamento e otimização de processos
Integração da tecnologia
Alinhamento ao planejamento estratégico
Gestão de pessoas e cultura organizacional
Adaptação e inovação

6.2 Gerenciando Finanças e Contabilidade

A importância do gerenciamento financeiro ao empreendedorismo
Planejamento financeiro e orçamentário
A contabilidade como ferramenta estratégica
Integração de tecnologia e automação
Desafios e boas práticas na gestão financeira e contábil

6.3. Construindo uma Equipe Forte

Seleção e recrutamento estratégico
Cultura organizacional vibrante
Gestão de conflitos e fortalecimento do espírito de equipe

MÓDULO 7: QUESTÕES LEGAIS E REGULATÓRIAS

7.1 Compreender as Leis e Regulamentos Empresariais

7.2 Protegendo sua Propriedade Intelectual

7.3 Garantir a Conformidade



MÓDULO 7 – QUESTÕES LEGAIS E REGULATÓRIAS

7.1 Compreender as Leis e Regulamentos Empresariais

Estrutura legal das empresas
Tributação e obrigações fiscais
Direitos e deveres trabalhistas
Normas de compliance e governança
Código de ética e conduta
Governança corporativa
Controles internos
Prevenção de fraudes e corrupção
Propriedade intelectual e registro de marca
Patentes e invenções
Direitos autorais

7.2 Protegendo sua Propriedade Intelectual

O que é propriedade intelectual e sua relevância
Principais ativos da propriedade intelectual
Processo e instrumentos legais para registros
Custos e incentivos
Estratégias de proteção interna e externa
Benefícios estratégicos da proteção da propriedade intelectual
Atração de investimentos e parcerias
Oportunidades de monetização

7.3. Garantir a Conformidade

Conceituação e importância da conformidade
Identificação das regulamentações e obrigações legais
Diagnóstico setorial
Avaliação de impacto
Desenvolvimento e implementação de políticas e procedimentos internos
Elaboração de manuais de códigos de conduta
Definição de responsabilidade e integração de processos
Treinamento, monitoramento e auditoria
Auditorias internas e externas
Cultura de inovação



MÓDULO 8: CRESCIMENTO E ESCALA

8.1 Estratégias para Expandir o seu Negócio

8.2 Gerir os Desafios do Crescimento

8.3 Expansão para Novos Mercados

MÓDULO 8 – CRESCIMENTO E ESCALA

8.1 Estratégias para Expandir o seu Negócio

Estabelecendo metas e objetivos claros
Análise de mercado e identificação de oportunidades
Planejamento estratégico e financeiro
Investimento em marketing e presença digital
Capacitação e desenvolvimento da equipe
Parcerias estratégicas e relacionamento com fornecedores
Monitoramento, medição e ajustes contínuos

8.2 Gerir os Desafios do Crescimento

Identificação dos sinais e dores do crescimento
Gestão financeira no crescimento
Gestão da equipe e cultura organizacional
Inovação e adaptação de processos
Desenvolvimento de resiliência e mindset de crescimento
Monitoramento e ajustes contínuos

8.3. Expansão para Novos Mercados

Diagnóstico do mercado alvo
Planejamento estratégico para expansão
Estratégias de marketing e comunicação
Ajustes operacionais e logísticos
Monitoramento e avaliação dos resultados

Estabelecendo Metas e Objetivos Claros

Definir com clareza a visão de expansão é o primeiro passo para o sucesso. Isso significa determinar onde e como se deseja chegar. Para isso, responda a questões estratégicas, como:

- ✓ **Qual a meta de crescimento?**
- ✓ **Quais mercados ou regiões são alvo para a expansão?**
- ✓ **Quais produtos ou serviços serão priorizados?**

Essas respostas ajudam a compor o planejamento estratégico e a estabelecer indicadores que servirão como bússola no processo de crescimento. Ao definir objetivos mensuráveis e prazos realistas, a empresa cria uma base sólida para direcionar esforços e recursos de maneira eficaz.

A clareza nas metas também facilita a comunicação interna, garantindo que toda a equipe compreenda e compartilhe a visão de futuro da empresa.

MÓDULO 9: NETWORKING E MENTORIA

9.1 A Importância do Networking

9.2 Encontrar Mentores e Conselheiros

9.3 Construir uma Comunidade de Apoio

MÓDULO 9 – NETWORKING E MENTORIA

9.1 A Importância do Networking

Conceito e importância do networking
Benefícios do networking para o empreendedor
Estratégias para construir uma rede de contatos de sucesso
Ferramentas e canais para potencializar o networking
Boas práticas para a manutenção de relacionamentos
Exemplos e casos inspiradores

9.2 Encontrar Mentores e Conselheiros

Compreendendo o papel dos mentores e conselheiros
O que é mentoria e conselho empresarial
Identificando suas necessidades e objetivos
Definindo objetivos da mentoria
Onde encontrar mentores e conselheiros
Estabelecendo a relação de mentoria e conselho
Dicas para uma mentoria eficaz

9.3. Construir uma Comunidade de Apoio

Compreendendo o valor de uma comunidade de apoio
Definindo os objetivos e o público-alvo da comunidade
Estratégias para convidar e engajar membros
Estruturando a liderança e a manutenção da comunidade
Monitoramento e avaliação da comunidade

MÓDULO 10: EQUILÍBRIO ENTRE VIDA PROFISSIONAL E PESSOAL

10. Estratégias para Gerir o Equilíbrio entre
vida Pessoal e Profissional
- Evitar o Esgotamento



MÓDULO 10 – EQUILÍBRIO ENTRE VIDA PROFISSIONAL E PESSOAL

10.1 Estratégias para Gerir o Equilíbrio entre vida Profissional e Pessoal

Reconhecendo a importância do equilíbrio
Planejamento e gestão do tempo
Estabelecendo limites e promovendo autocuidado
Ferramentas técnicas de produtividade
Criando uma cultura de equilíbrio
Estratégias para desconectar e manter o equilíbrio emocional

10.2 Priorizando o Autocuidado

Entendendo o autocuidado no empreendedorismo
Benefícios do autocuidado para desempenho e bem-estar
Estratégias práticas para incorporar o autocuidado na rotina
Ferramentas e técnicas para sustentar o autocuidado
Cultivando uma cultura de autocuidado na empresa

10.3. Evitar o Esgotamento

Compreender o esgotamento no contexto empresarial
Identificação dos sinais e sintomas do esgotamento
Estratégias para prevenir o esgotamento
Criação e um ambiente de trabalho saudável
Monitoramento e ajustes contínuos



MÓDULO BÔNUS – Inspiração & Ferramentas para Empreendedoras

Histórias inspiradoras de mulheres empreendedoras de sucesso

Sites e ferramentas úteis para empreendedores.

Livros e artigos para leitura adicional.

Organizações que apoiam mulheres empreendedoras.

Neste módulo apresentamos recursos que potencializam a sua jornada empreendedora! Neste módulo, você terá acesso a:

- ✓ **Histórias Inspiradoras:** Conheça trajetórias de mulheres que alcançaram o sucesso e transformaram desafios em oportunidades.
- ✓ **Sites & Ferramentas:** Explore plataformas e recursos essenciais para otimizar a sua gestão e expandir seu negócio.
- ✓ **Leitura Adicional:** Encontre livros e artigos que aprofundam conceitos e tendências do empreendedorismo.
- ✓ **Apoio & Networking:** Saiba mais sobre organizações que apoiam e fomentam o crescimento de mulheres empreendedoras.

Prepare-se para se inspirar e impulsionar seus projetos com conhecimento e conexões valiosas!

Referências

COUTO, Marcela. **27 livros para empreendedores que você precisa ler em 2025**. Publicado em 27/01/25. Disponível em: <https://www.nuvemshop.com.br/blog/livros-para-empreendedores/>. Acesso em maio de 2025.

PAULINO, Itamar. **O que é Ikigai?** Publicado em: 01/06/24. Disponível em: <https://ultimachance.net/ikigai/>. Acesso em: abril de 2025.

PEGN – Pequenas Empresas e Grandes Negócios. **As 6 histórias de mulheres empreendedoras mais lidas de 2024**. Publicado em: 26/12/2024. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/mulheres-empendedoras/noticia/2024/12/as-6-historias-de-mulheres-empendedoras-mais-lidas-de-2024.ghtml>. Acesso em: abril de 2025.

RIZZI, Maria Rita. **Descubra suas paixões e habilidades**. Disponível em: <https://www.psicologaritarizzi.com.br/gestao-de-carreira/descubra-suas-paixoes-e-habilidades/>. Acesso em: abril de 2025.

Redator Rock Content. **Conheça a história 13 mulheres empreendedoras de sucesso e se inspire!** Atualizado em 12/01/2021. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/mulheres-empendedoras/>. Acesso em março de 2025.

Gostou do conteúdo?

Adquira o curso completo Empreendedorismo para Mulheres por apenas **R\$99,00.**



Por gentileza, inserir o valor de R\$ 99,00 no momento do pagamento.

Pagamento via Pix para (Bárbara Lautert).

Envie comprovante de pagamento* no corpo do e-mail: contato@flordaidade40.com.br.

Você receberá o link em até 12 horas após confirmação de pagamento.

Você também pode enviar o comprovante de pagamento* no direct do instagram: [flordaidade40](https://www.instagram.com/flordaidade40).

Este Curso será disponibilizado em duas partes. Você receberá o links para download contendo os módulos 1,2,3 e 4 e após 7 (sete) dias úteis o link para os demais módulos (5,6,7,8,9,10 e Bônus). Em caso de arrependimento ou pedido de devolução do valor pago a segunda parte não será disponibilizada.

***Enviar a imagem no corpo do e-mail, anexos não serão abertos!**

Caso não receba o link no prazo, verifique sua caixa de spam.

Ou entre em contato pelo e-mail contato@flordaidade40.com.br e fale conosco.

O link será enviado o mais breve possível.

