COMPETITIVIDADE +1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

CASO: EMPRESAS QUE FALHARAM

> Você conhece alguma empresa que era enorme e simplesmente desapareceu? Por que será?



empreendedorismo.guru

PENSE ASSIM

A PLACA DE "CUIDADO"



Quem caiu num buraco pode avisar os próximos. Estudar empresas que falharam é ler as placas de "cuidado" no caminho.

PERGUNTA PARA A TURMA

O que vocês já aprenderam com um erro?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

APRENDER COM OS ERROS DE QUEM NÃO DEU CERTO

Um estudo de caso é a análise de uma história real. Empresas que fecharam ensinam muito sobre o que não fazer.

POR QUE FAZER ISSO?



EVITAR ERROS

Não repetir o que derrubou outros.



PENSAMENTO CRÍTICO

Entender causas, não só o fim.



HUMILDADE

Até gigantes podem cair.

NA VIDA REAL

BLOCKBUSTER

Maior rede de locadoras de vídeo do mundo, a Blockbuster teve a chance de comprar a Netflix em 2000 e recusou. Não acompanhou a mudança para a internet e pediu falência em 2010.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Quem ignora as mudanças do mercado pode ser ultrapassado, mesmo sendo grande.

CASO REAL

US$ 50 milhões

preço da Netflix, recusado em 2000

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Escolham uma empresa que fechou ou perdeu muito espaço.
2. Pesquisem a história: o que fazia, como cresceu e o que deu errado.
3. Listem as principais causas do fracasso.
4. Digam quais erros a Startup de vocês precisa evitar.

Tempo sugerido: pesquisa em casa + 20 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.

A EMPRESA

Empresa: *uma grande rede de locadoras de filmes*

O que fazia: *alugava filmes em DVD nas lojas*

Quando fechou: *anos 2010*

A HISTÓRIA EM POUCAS LINHAS

Foi a maior do mundo, com milhares de lojas.

Recusou comprar uma empresa de streaming quando ela ainda era pequena.

POR QUE FRACASSOU?

Não se adaptou ao streaming.

Cobrava multas que irritavam os clientes.

ERROS QUE NOSSA STARTUP PRECISA EVITAR

Ignorar o que o cliente reclama.

Achar que a forma de vender de hoje vai durar para sempre.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Errar faz parte. O importante é não repetir o erro dos outros.

✕ EVITE

- Contar só o final da história.
- Não buscar as causas.
- Não citar as fontes.
- Esquecer as lições para a própria Startup.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

A apresentação do caso e as lições.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

SLIDES | FICHA DE APOIO | CARTAZ

VALE

+1 ponto em Competitividade

FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru