

<b>TÓPICOS ESPECIAIS EM NEGÓCIOS DE MODA: STARTUPS – COMO DESENVOLVER NEGÓCIOS INOVADORES</b>	<b>CÓDIGO:</b> GT05NDM001.1
-----------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------

**VALIDADE:** Início: 08/2023

Término: 12/2023

**Carga Horária:** Total: 30 horas/aula Semanal: 02 aulas Créditos: 02

**Modalidade:** Teórica

**Classificação do Conteúdo pelas DCN:** Básica

**Ementa:**

DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS INOVADORES – STARTUPS. CLIENTES E USO DOS PRODUTOS. PROCESSOS PARA IMPLANTAR A STARTUP ENXUTA. MODELAGEM DO NEGÓCIO.

Curso	Período	Eixo	Obrig.	Optativa
Design de Moda	-	Gestão e Comunicação em Moda		X

**Departamento/Coordenação:** Departamento de Informática, Gestão e Design

**INTERDISCIPLINARIDADES**

Pré-requisitos	Código
Não há.	
Co-requisitos	
Não há.	

**Objetivos:** *A disciplina devesse possibilitar ao estudante*

1	Realizar estudos sobre o desenvolvimento de negócios inovadores.
2	Analisar e desenvolver processos e métodos de identificação e reconhecimento de oportunidades de negócios de empreendedorismo de alto impacto.
3	Analisar os fatores que favorecem a proposição e validação de modelo de negócios de projetos inovadores.

**Avaliação**

	Valor
- Ideação: definição da ideia (problema e/ou oportunidade)	20
- Validação do Problema e da Ideia	20
- Validação da Solução - Mínimo Produto Viável (MVP)	20
- Elaboração do Business Model Canvas	20
- Elaboração do Pitch	20
<b>Total</b>	<b>100</b>

**Métodos Didáticos**

Aulas expositivas dialogadas (utilização dos recursos audiovisuais disponíveis). Debates e dinâmicas de grupos. Seminários e palestras
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Unidades de ensino		Carga-horária Horas/aula
1	<b>UNIDADE 1 – DESENVOLVENDO NEGÓCIOS INOVADORES: STARTUPS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Apresentação do curso</li> <li>✓ Conceito de empresa startup</li> <li>✓ Cultura da inovação e empreendedorismo</li> <li>✓ Ideação: liberando as amarras da imaginação</li> <li>✓ Identificando oportunidades valiosas</li> <li>✓ Comportamento empreendedor</li> <li>✓ Imersão no mercado</li> </ul>	06
2	<b>UNIDADE 2 – CLIENTES E USO DOS PRODUTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Público alvo, Persona e Mapa da Empatia</li> <li>✓ Obsessão pelo usuário</li> <li>✓ Validação da ideia e dos clientes</li> </ul>	06
3	<b>UNIDADE 3 – VALIDAÇÃO DA SOLUÇÃO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Validação e produto mínimo viável (MVP)</li> </ul>	06
4	<b>UNIDADE 4 – MODELAGEM DO NEGÓCIO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Modelos de negócios - <i>Business Model Canvas</i></li> <li>✓ Escalando o seu produto</li> </ul>	06
5	<b>UNIDADE 5 – PITCH</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ O que é um pitch</li> <li>✓ Tipos de pitch</li> <li>✓ Exemplos de pitch</li> <li>✓ Elaboração e apresentação do pitch</li> </ul>	06
<b>Total</b>		<b>30</b>

#### Bibliografia Básica

1	CHESBROUGH, H. <b>Modelos de negócios abertos</b> : como prosperar no novo cenário da inovação. Porto Alegre: Bookman, 2012.
2	GUILLEBEAU, C. <b>A Startup de \$100</b> : abra o negócio dos seus sonhos e reinvente sua forma de ganhar a vida. São Paulo: Saraiva, 2013.
3	RIES, E. <b>A startup enxuta</b> : como empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas. São Paulo: Lua de Papel, 2012.

#### Bibliografia Complementar

1	BESSANT, John. TIDD, Joe. <b>Inovação e Empreendedorismo</b> . 3. Ed. São Paulo: Bookman, 2019.
2	DEGEN, Ronald Jean. <b>O empreendedor</b> : empreender como opção de carreira. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2009.
3	DORNELAS, José Carlos Assis. <b>Empreendedorismo</b> : transformando ideias em negócios. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021.
4	DRUCKER, Peter Ferdinand. <b>Inovação e espírito empreendedor (entrepreneurship)</b> : prática e princípios. Tradução de Carlos J. Malferrari. São Paulo: Pioneira Thomson, 1986.
5	FREITAS, Jonathan Simões et al. <b>Roadmapping</b> : uma abordagem estratégica para o gerenciamento da inovação em produtos, serviços e tecnologias. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.
6	OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. <b>Business model generation</b> : inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.



Emitido em 26/09/2023

**PLANO DE ENSINO Nº 1683/2023 - DIGDDV (11.60.04)**

(Nº do Protocolo: NÃO PROTOCOLADO)

(Assinado digitalmente em 26/09/2023 11:58 )

ANTONIO GUIMARAES CAMPOS  
PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO  
DIGDDV (11.60.04)  
Matrícula: ###098#5

(Assinado digitalmente em 26/09/2023 12:54 )

EDILSON HELIO SANTANA  
COORDENADOR  
CDMODDV (11.51.25)  
Matrícula: ###507#3

Visualize o documento original em <https://sig.cefetmg.br/documentos/> informando seu número: **1683**, ano: **2023**, tipo: **PLANO DE ENSINO**, data de emissão: **26/09/2023** e o código de verificação: **886ce7ca44**