



CONAJE

Confederação Nacional dos Jovens Empresários

APRESENTA

APOIO

MINISTÉRIO DA
CIDADANIA





maior
programa
DE TRANSFORMAÇÃO
EMPREENDEDORA
da história
do Brasil

PACTO DE

COOPERAÇÃO

POR UM BRASIL MAIS

EMPREENDEDOR





COOPERAÇÃO DE FORÇAS

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL BESOURO, responsável pela implantação do maior programa de empreendedorismo voltado aos jovens (15 a 29 anos) em situação de vulnerabilidade social, e criadora da metodologia **ByNecessity**, que utiliza do empírico, **O SABER DE CADA UM A PARTIR DA SUA VIVÊNCIA**, para desenvolver um negócio com baixo, ou zero investimento, une-se a Confederação Nacional de Jovens Empresários (Conaje) - com mais de 36 mil empresários vinculados, representante há quase duas décadas de práticas eficazes e

do desenvolvimento de cenários e políticas públicas que visem o empreendedorismo - e às cooperativas brasileiras, a fim de uma agenda compromissada nacional com o desenvolvimento econômico, para promover um pacto de cooperação por um Brasil mais empreendedor.

Utilizando-se de suas relações e inserções no meio, buscará subsídios de apoio e financeiros para a criação de uma rede de capacitação e incubação de novos empreendedores nas áreas mais vulneráveis brasileiras.



ATÉ AQUI

+ de **4 mil**

peças já passaram pelo método



+ de **170**

municípios atendidos



presente em

11

países do mundo



+ de **3.750**

negócios abertos



+ de **70%**

dos participantes abrem seus negócios em até três meses



100%

dos negócios gerando renda



18 meses



100 mil jovens



4 mil turmas



400%

de aumento na renda três meses após abertura do negócio



+ de **15 mil**

peças impactadas indiretamente



+ de **R\$ 60 milhões**

de renda acumulada pelos empreendedores em um ano



+ de **1 mil**

municípios brasileiros





OBJETIVO

Capacitar **100 MIL JOVENS** ao empreendedorismo para que, na contramão cultural, eles passem da busca por um emprego para o oferecimento de um.

METAS QUANTITATIVAS Imediata

Um plano de negócio por jovem

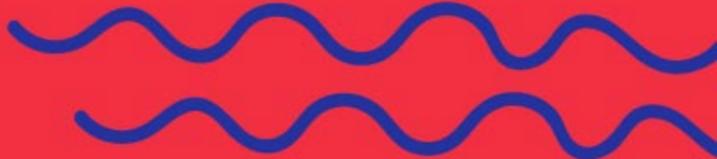
100 mil Jovens = **70** mil novos empreendedores

em **3 meses** de incubação:

- + **de 70%** de conversão de ideias de negócios a empreendedores reais e aumento da renda individual ou familiar
- + **de 10%** de aumento na geração de emprego
- + **de 30%** de aumento de circulação de capital na comunidade

METAS QUALITATIVAS Imediata

empoderamento e ruptura cultural de dependência do mercado de trabalho vigente

- 
- Iniciativa de retomada ou pretensão a **estudo/qualificação**
 - Aumento da **perspectiva pessoal e familiar**
 - Aumento do **acesso a bens e serviços**
 - Aumento do **acesso a alimentação** de qualidade
 - Facilitação de **acesso ao crédito**
 - **Diminuição da criminalidade** no entorno do negócio
 - **Afastamento de vícios e drogadição**

PÚBLICO

TODOS OS JOVENS

de 16 a 39 anos

**COM VONTADE
DE EMPREENDER**

HOMENS

MULHERES

BRANCOS

NEGROS

PARDOS

INDÍGENAS

QUILOMBOLAS

LGBTQI+

PESSOAS COM DEFICIÊNCIA

ESTUDANTES

IMIGRANTES

ACOMPANHAMENTO



Os novos empresários, capacitados a partir do **PROGRAMA BRASIL + EMPREENDEDOR**, farão parte da associação social da Conaje, sem nenhum custo, e serão acompanhados durante um ano. Nos três primeiros meses, quem fará o processo de incubação dos negócios será a Besouro Agência de Fomento Social, por meio de um call center ativo e passivo, para tirar dúvidas e auxiliar os empreendedores para o avanço de suas iniciativas. Após esse período, durante os outros nove meses, a Conaje é quem acompanha os empreendedores.

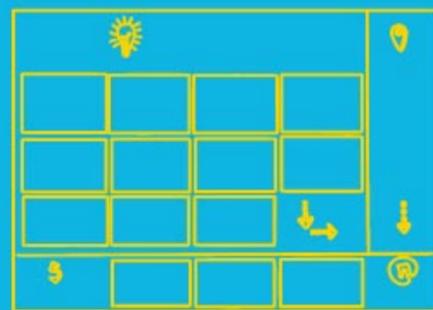
Com capacitações técnicas, experiências diferenciadas e práticas que fortalecem os novos negócios, a Conaje trabalhará com os jovens baseada nos pilares de gestão, representatividade, integração, desenvolvimento e inspiração.

FORMATO



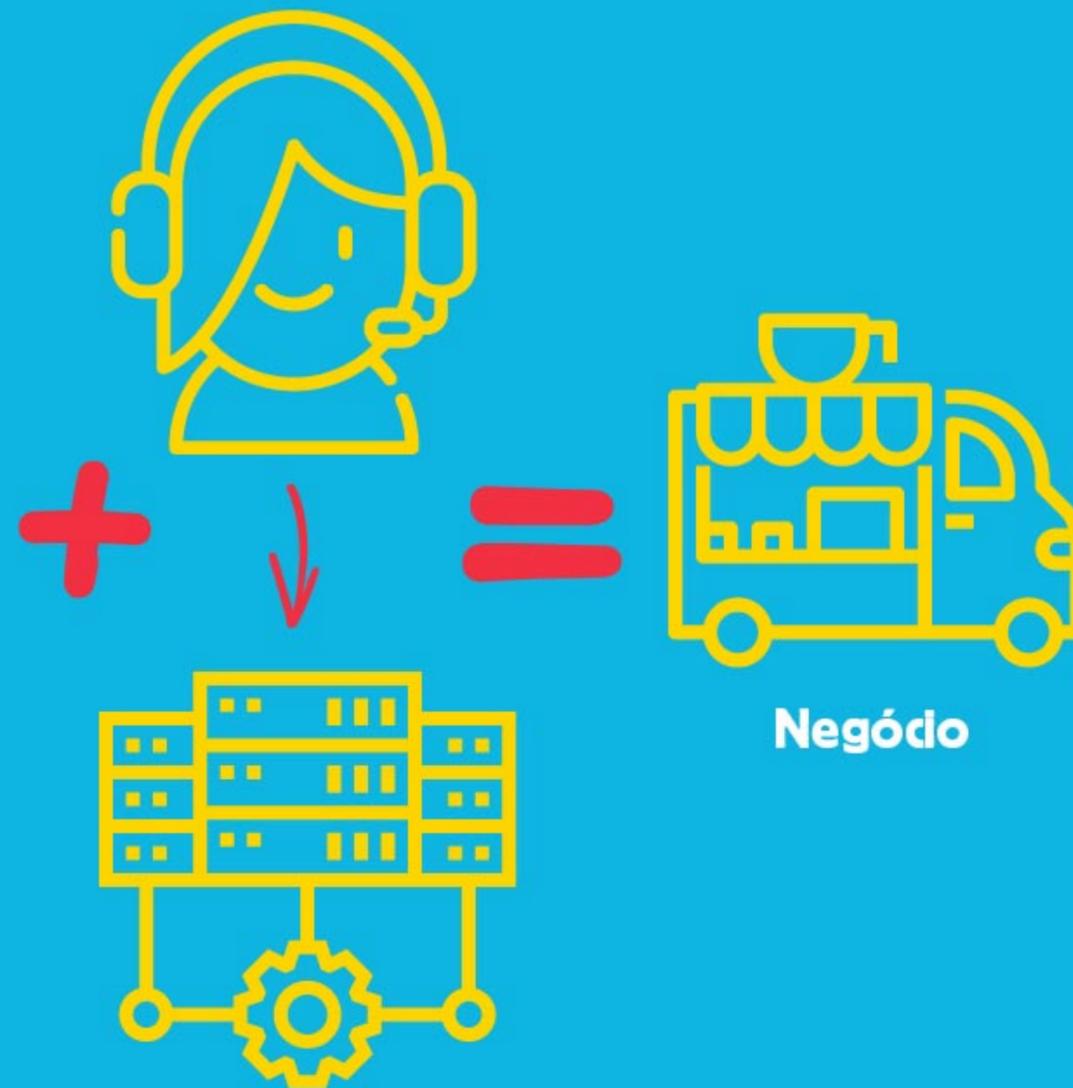
Locais nas comunidades cedidos por parceiros

- 5 dias
- 10 etapas
- Identidade visual
- Marketing digital
- Soft Skills
- Design Thinking
- Análise de cenários
- Desenho do produto



Plano de negócios

Incubação



Negócio



AMBIENTE INTERNO

preencha os cards de acordo com a apostila e coloque na ordem numérica

| | | | |
|----------------------------|-------------------------------|----------------------------|---------------------------------------|
| MEU SONHO PRODUTO 1 | MEU NEGÓCIO PRODUTO 4 | MEU PRODUTO PRODUTO 6.1 | DIVULGAÇÃO PRODUTO 6.4 |
| MEU PERFIL PRODUTO 2 | MINHA MARCA PRODUTO 5 | MEU PREÇO PRODUTO 6.2 | DESENVOLVIMENTO PESSOAL PRODUTO 10 |
| MINHAS IDEIAS PRODUTO 3 | MINHAS PESQUISAS PRODUTO 6 | MINHA PRAÇA PRODUTO 6.3 | ↓ → |



AMBIENTE EXTERNO

| |
|------------------------------------|
| MINHAS VENDAS PRODUTO 7 |
| MEUS RECURSOS HUMANOS PRODUTO 8 |




RESULTADO:

| | | |
|------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| MINHAS FINANÇAS PRODUTO 9 | ANÁLISE DAS FINANÇAS PRODUTO 9.1 | PLANO DE AÇÃO PRODUTO 11 |
|------------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|

ETAPA 1 PARTIU



Esse tal de network

Rede de relacionamento, rede de contatos ou, ainda, o famoso network. Tudo isso é a mesma rede que temos no WhatsApp - que, antigamente, tínhamos na agenda de casa.

Esta base é muito importante para todo e qualquer negócio. Em se tratando de um micro ou pequeno negócio, então, ela se torna essencial. É a partir dela que as primeiras vendas e as primeiras pesquisas de mercado vão acontecer. É dela que vai se originar o seu primeiro centavo - ou o primeiro milhão!

Além de estar estruturada, essa rede precisa estar organizada. Ou seja, segmentada por amigos da escola, faculdade, bairro, trabalho. Essa divisão facilita a sua empreitada, pois pode ser usada para divulgar, pesquisar e vender.

"Ter uma rede relacionamentos, o chamado network, é a capacidade de fazer conexões. A chave para o sucesso é uma extensa rede de contatos, pois quanto mais pessoas se conhece, maior é a possibilidade de encontrar as pessoas certas."

DORNELAS, José Carlos A. Empreendedorismo transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

NÃO É DIFÍCIL



Ter um negócio parece difícil, mas é muito simples, sim! Assim como na nossa vida, onde atuamos e cuidamos de diversas áreas, como educação, lazer, esporte, trabalho, em um negócio não é muito diferente. E nós precisamos nos resolver dentro de cada uma dessas áreas. Enquanto microempreendedores, temos que fazer de tudo, mas isso não é um processo difícil. Com planejamento e organização, é possível!

Apesar da conhecida crise, os pequenos negócios ainda são responsáveis por **52%** dos empregos formais do Brasil

e representam oportunidades de trabalho e desenvolvimento social.

Ainda segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), em 2011, os pequenos negócios representavam **27%** do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro. Mais impactante ainda é que, em 2015, eram **98,5%** do TOTAL de empresas privadas no país. Conforme a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), no mesmo ano, a massa de salários das empresas era de **44,1%** e o total de empregos com carteira representavam **54%**.

CONCEITO DE QUEM ENTENDE

"Curiosamente, o termo 'negócio' vem do latim negotium, da união das palavras neq, de negação, com otium, de ócio e prazer. No dicionário, a palavra pode ser utilizada em diversos contextos: 1. Comércio ou tráfico; 2. Relações comerciais, negociação, transação; 3. Empresa, ajuste, questão; entre outros."

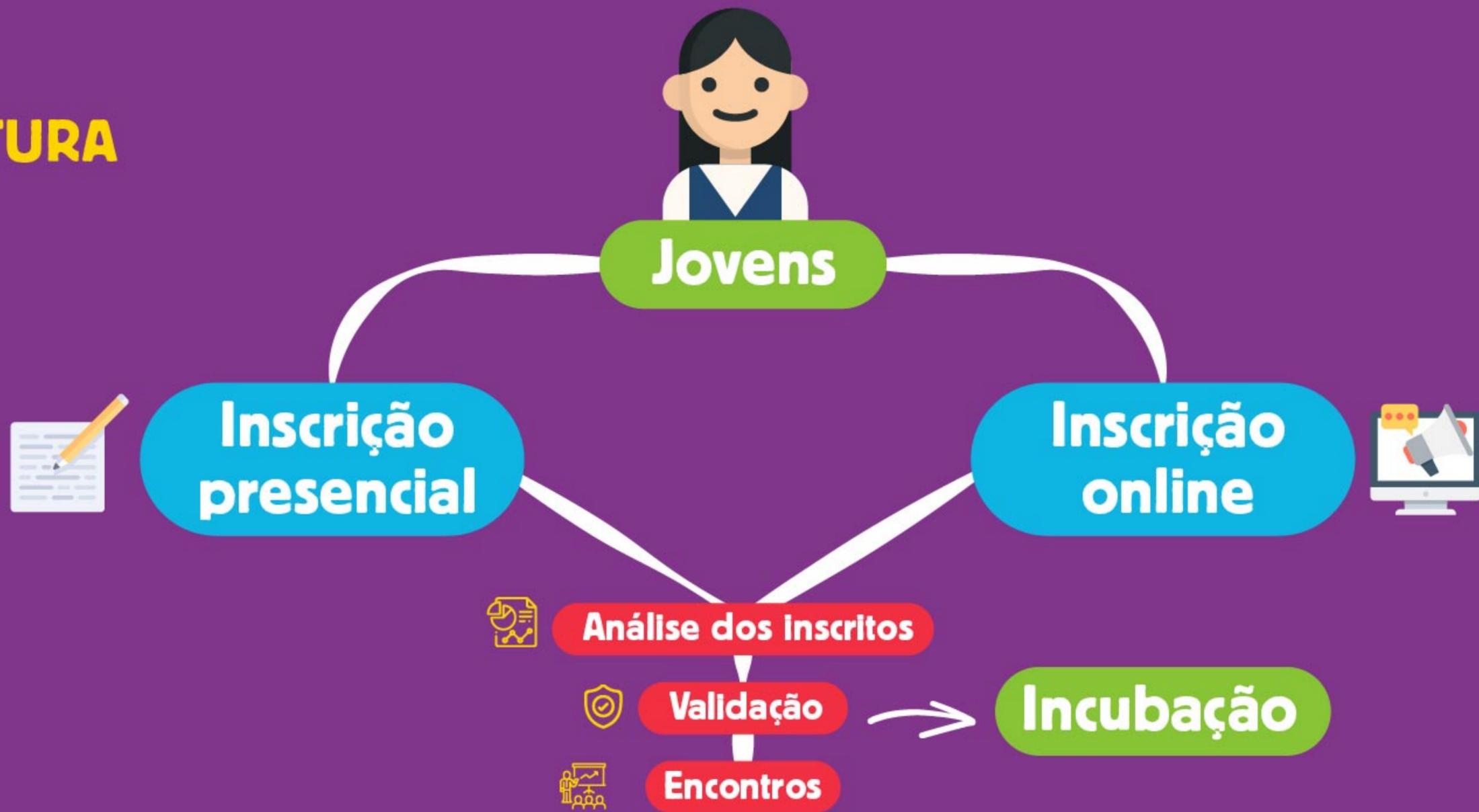
NAKAGAWA, Marcela. Plano de negócio: teoria geral. Barueri: Marrore, 2011.

PRODUTO 1 MEU SONHO

Estamos falando de sonhos. Ou seja, pensar grande ou pequeno custa a mesma coisa. Você não precisa querer ser apenas o dono do bairro, pode ser o dono do mundo! No cartão número 1, escreva dentro da nuvem qual é o seu sonho.

CONCEITO DE QUEM
ENTENDE

ESTRUTURA





COOPERAÇÃO DE RECURSOS

EMENDAS PARLAMENTARES



Movimento na Câmara e Senado Federal em busca de destinação de emendas dos parlamentares vinculados a temática do empreendedorismo e desenvolvimento econômico.

MOBILIZAÇÃO DAS COOPERATIVAS



Buscar junto à Organização das Cooperativas do Brasil (OCB) e Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop) a sensibilização das cooperativas de todo o Brasil para canalizarem seus investimentos educacionais e sociais no Programa Brasil + Empreendedor.

COTAS EMPRESARIAIS



A partir de definição de cotas relativas a número de jovens, recebimento de doações de empresas para aplicação de turmas em locais de sua preferência (comunidades que estão inseridas ou de sua escolha);



Dedução para a base de cálculo do IRPJ e CSLL de até 2% do lucro operacional para Organização da Sociedade Civil; art. 84-B, da Lei 13.019/2014;



Patrocinadores do maior programa de empreendedorismo brasileiro.

RESULTADOS ESPERADOS



RESULTADOS ESPERADOS



BRUNA DO BRECHÓ:
das ruas para o empreendedorismo

Una jovem resolve abrir a própria loja de roupas usadas. Conta o desafio de quem trabalha em uma grande empresa, que sempre de uma ideia sobre o negócio. A história vai à que Norma de Barros, de 28 anos, resolveu abrir a própria loja de roupas usadas em Porto Alegre.

A RUA É O Sr. Motivação

A história de um vendedor para o mercado imobiliário. "Meu objetivo é ser o melhor de quem vende o imóvel".

O CUIDADOR DOS ÓLEOS. O SEU NIVALDO

Sua história é inspiradora, com que o seu negócio desenvolvido por um profissional que atua no mercado de óleo de cozinha usado. Foi a partir desse momento que o seu negócio começou a crescer. Nivaldo, 45 anos, resolveu abrir a própria loja de óleo de cozinha usado em Porto Alegre.

BRINCADEIRA de criança - e de adulta COMO É BOM

Brirar um negócio de que mulher goste. Não é só para a mãe dos filhos, mas também para a criança. É assim que Brincadeira de Criança nasceu em Porto Alegre.

NERD, ARTISTA e empreendedor: TUDO JUNTO E MISTURADO

Falar e sempre em que um momento da vida que a história de uma mulher. O mundo mudou e ela resolveu abrir a própria loja de roupas usadas em Porto Alegre.

VOANDO ALTO. A HISTÓRIA DO REICLADOR SABIA

Reciclador Sabia, 45 anos, resolveu abrir a própria loja de roupas usadas em Porto Alegre.

POR UM BRASIL + EMPREENDEDOR

REALIZAÇÃO



APOIO

MINISTÉRIO DA
CIDADANIA



EXECUÇÃO



BESOURO
AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL



Manual de Execução

Programa Brasil Mais Empreendedor

O Programa Brasil Mais Empreendedor, uma realização da CONAJE - Confederação Nacional de Jovens Empresário com Execução da BESOURO – Agência de Fomento Social, muito além de ser apenas um projeto social, será o **MAIOR PROGRAMA DE TRANSFORMAÇÃO EMPREENDEDORA DA HISTÓRIA DO BRASIL!** Com a replicação da já validada Metodologia ByNecessity, que utiliza do empírico, o saber de cada um a partir da sua vivência, para desenvolver um negócio com baixo ou zero investimento.

O Programa tem como Objetivo:

Impactar mais de 100 mil jovens entre 16 a 39 anos, em situação de vulnerabilidade social, entre Abril de 2019 à Dezembro de 2020;

Criar mais de 70 mil novas empresas, por meio da aplicação da metodologia ByNecessity - BESOURO;

Atuar em todos os estados Brasileiros, através dos associados e parceiros da CONAJE;

Juntos vamos mais longe:

O **PACTO DE COOPERAÇÃO POR UM BRASIL MAIS EMPREENDEDOR** se trata de uma Cooperação de forças para viabilização do programa que objetiva não somente, impactar mais de 100 mil jovens em situação de vulnerabilidade social, inicialmente com 30h presenciais, mas também, incubar por mais três meses e acompanhar por um ano suas iniciativas empresariais ao associá-los à CONAJE, sem nenhum custo para o Jovem, garantindo a efetiva concretização de um novo negócio, levando estes jovens ao mercado de trabalho como microempreendedores, passando da busca de um emprego para o oferecimento de um.

Etapas:

- 1) **30 horas de imersão presencial** dos alunos - aplicadas em sua localidade;
- 2) **12 semanas de incubação** acompanhados pela equipe de Consultores da BESOURO, por 0800, mensagens, telefonemas ativos para **monitoramento do plano de ação** pré-definido nas aulas presenciais;
- 3) **01 ano associados à CONAJE**, com **acompanhamento de seus movimentos Jovens locais**, acesso à plataforma de geração de negócios e disponibilização de conteúdo empreendedor via CONAJE;



Todas as entidade parceiras dos movimentos Jovens de quaisquer municípios, que queiram apoiar financeira ou institucionalmente o Programa Brasil Mais Empreendedor, deverão assinar o **PACTO DE COOPERAÇÃO POR UM BRASIL MAIS EMPREENDEDOR**, se comprometendo a Cooperar com a CONAJE na sensibilização de toda sua rede de contatos, para somarem forças na efetiva aplicação do programa da melhor forma possível.

EXECUÇÃO

Para o impacto almejado de no mínimo **100 mil Jovens**, a Meta do Programa é executar **4.000 turmas em todo o Brasil**. Para tanto, o investimento total necessário – desde os eventos de sensibilização, efetivas reuniões de contratação, aplicação das turmas - após indicação dos pontos focais, incubação dos negócios por 3 meses, até o efetivo acompanhamento por um ano da CONAJE - será de R\$164.000.000,00 (Cento e sessenta e quatro milhões de reais).

Orçamento esse citado acima, necessário para impactar até 120.000 Jovens - considerando turmas completas, com 30 em cada turma - resultando em um custo de R\$ 1.366,67 por Jovem impactado e consequente **investimento de R\$ 1.953,38 na Abertura de um novo Negócio** para o Brasil! *(41mil divididos por 21 novos negócios – 70% de conversão dos 30 jovens impactados) .

Para viabilização desse recurso, os esforços deverão ser cooperados em 4 mil **cotas de R\$ 41.000,00 reais** – uma cota por turma. Cotas essas que terão como “retribuição direta” a imediata indicação para aplicação de uma turma. Ou seja, uma vez que um apoiador/patrocinador tenha viabilizado a partir de 41mil reais, sua contrapartida já será o direito de indicar o local/MUNICÍPIO para aplicação e impacto dessa turma. Além de toda veiculação de marca nos materiais, eventos de lançamento, formatura e que mais os envolvidos quiserem potencializar nessa associação de imagem por todo o Brasil.

Confederação Nacional dos Jovens Empresários

Requisitos Mínimos:

- Ponto focal / cidade de aplicação, ligado a um Movimento Jovem associado a CONAJE (mesmo que de uma cidade mais próxima);
- Cooperação de Recursos para subsidiar as cotas de R\$41.000,00 por turma (podendo fracionar inclusive em “sub cotas”, ex: 2 cotas de 20.500,00).
- Sala de aula (preferencialmente espaço público, na comunidade) que contemple até 30 alunos de segunda a sexta.
 - Fazer na Comunidade que os alunos se encontram para evitar custos de locomoção.
 - A sala deve conter cadeira e mesa para acomodar os 30 alunos.
 - Projetor multimídia e computador para acompanhamento das aulas.



Passo a Passo:

1. Sensibilização da Comunidade Local sobre o Projeto

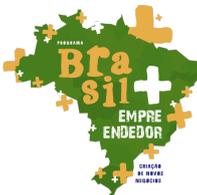
- Sugestão de Entidades: entidades “mãe” dos nossos movimentos - Associação Comercial, Federação de Indústria, CDL; Entidades empresariais parceiras; Poder Público – Assistência Social, Prefeitura, Câmara de Vereadores; Clubes de Rotary; Grupos religiosos / Filantrópicos. Entre outros.
- Sensibilização através das mídias locais;
- Visita a possíveis parceiros para aportarem recursos financeiros no programa: Cooperativas; Parlamentares; Rotary; Fundos sociais; Associação Comercial; Grupos de empresários em geral.

2. Cronograma de nova turma

- Solicitação de Nova turma, via Coordenador já indicado pelo movimento Associado, para Direção do Programa – CONAJE/BESOURO (plataformas online) - **30 dias de antecedência**.
- Contrato entre Parceiro financiador da Turma & Besouro/CONAJE;
- Reserva de Local para aula - 5 dias.
- Abertura das Inscrições - 2 semanas antes do 1º dia de aula.
- Até 3 dias antes do 1º dia de aula fechamento das inscrições.
- Período Matutino 8h as 13h ou Vespertino 13:30 às 18:30, de segunda à sexta.

3. Durante às aulas

- Presença de um representante do Movimento no início das aulas todos os dias.
- A metodologia não contempla qualquer tipo de alimentação nem transporte. Caso a entidade da ponta queira providenciar esse “plus”, fica a cargo de cada cidade.
- Momento de Formatura da Turma - Programar Coquetel ou Almoço/Jantar (sugestão) – financiado por parceiros locais.
- Evidenciar parceiro financeiro SEMPRE.



4. Incubação

Após o término das aulas presenciais, todos os alunos terão acesso a plataforma da BESOURO durante 12 semanas. Nesta plataforma terão acesso a versão digital dos materiais que já possuem e além disso, materiais adicionais que auxiliarão para concluir as metas estabelecidas para os próximos 3 meses, que foram definidas – PLANO DE AÇÃO - na semana de imersão.

A BESOURO fará o acompanhamento semana a semana com cada aluno através de consultoria remota. Além disso disponibilizará um Call Center - 0800, das 08 às 20 horas, para dar suporte aos alunos que precisarem de ajuda.

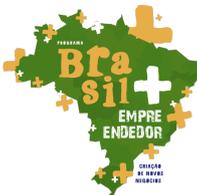
Resumo da Incubação

- 3 meses da Besouro (12 SEMANAS);
- 0800 disponível de segunda a sexta das 8 as 20h;
- Ligação ATIVA / Consultoria = Média de 20min por semana x 12 semanas = 4h de Consultoria Remota por JOVEM (Ativa! Fora que ele pode buscar quanto mais precisar);
- Mínimo 4h por Jovem = 120h por Turma
- Mais de **150h TRANSFORMAÇÃO - POR JOVEM.**

5. Associação CONAJE

Os alunos, a partir da formatura das 30 horas de imersão, farão parte do quadro de associados da CONAJE – Anuidade Social. Terão acesso à toda rede de benefícios de associados, bem como a plataforma CONAJE de geração de negócios, disponibilização de conteúdo empreendedor via CONAJE; onde encontrarão material de apoio, cursos e treinamentos para capacitação nas diversas áreas que um jovem empresário necessita para se desenvolver e desenvolver seu negócio.

Tudo isso sem custo para o Jovem!



6. Planilha Financeira

Conforme já citado no item “EXECUÇÃO”, o investimento total necessário de R\$164.000.000,00 – desde os eventos de sensibilização, efetivas reuniões de contratação, aplicação das turmas, incubação dos negócios por 3 meses + acompanhamento por um ano de todos os movimentos da CONAJE; Quando divididos proporcionalmente por cada turma que será aplicada, chegaremos na planilha abaixo.

| | |
|--|--------------|
| Material Didático / Criação de Marcas / Professor / Logística | R\$12.395,00 |
| Custos Administrativos e Sistemicos* | R\$13.055,00 |
| Incubação - EAD / Sistema / Equipe / 0800 | R\$4.750,00 |
| Networking + Rede/Plataforma | R\$10.800,00 |
| Total por Turma | R\$41.000,00 |

* **Custo administrativo e Sistêmico:** Este custo é variável, sendo diluído e provisionado um valor por turma.

Para tanto, importante termos a sensibilidade que os custos, por exemplo com logística de uma turma, nunca serão iguais; O esforço “comercial” com eventos e visitas necessárias para sensibilização e captação de recurso, sejam para 3 mil ou 4 mil turmas terão praticamente o mesmo custo global. Por isso a importância da **COOPERAÇÃO!** Para que, com esforços PROPORCIONAIS todos possamos atingir um resultado TRANSFORMADOR, Juntos!!!



BESOURO

AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL

**O EMPRE-
ENDEDORISMO
QUE RESGATA
VIDAS.**



você pode ser o agente

**TRANSFOR-
MADOR**

da periferia da sua região

como?



BYNECESSITY

INNOVATION BUSINESS PLAN

Uma metodologia que utiliza do empírico, **O SABER DE CADA UM, A PARTIR DE SUA VIVÊNCIA,** para desenvolver um negócio com baixo ou zero investimento.



entrega

UM
NEGÓCIO



por
aluno



quem?



Nós, a Agência

BESOURO

Em busca de suprir a demanda da incapacidade política ou financeira do Estado em atender às questões sociais, as empresas passaram a ter parte na responsabilidade com esse aspecto. No vácuo entre as ações e investimentos sociais que as empresas de terceiro setor promovem e os projetos de responsabilidade social que as de segundo desenvolvem, é que surge a Besouro, **UMA AGÊNCIA DE FOMENTO SOCIAL, CUJO CAPITAL ENTREGUE É O INTELECTUAL.** Pautada pelos

princípios de cidadania de inclusão e bem estar, a Besouro vê nas parcerias público-privadas um caminho para o atendimento das exigências sociais.

O objeto social da Besouro é o **DESENVOLVIMENTO DE PROGRAMAS E CAPACITAÇÕES** que zelem os direitos básicos do cidadão, como a educação, saúde, desenvolvimento protagonista pessoal e de sua comunidade, além do interesse e empoderamento do cidadão com a capacidade de gerar oportunidades.



como?

ETAPA 1
MEU SONHO



ETAPA 2
MEU PERFIL



ETAPA 3
CRIATIVIDADE



ETAPA 4
MEU NEGÓCIO



ETAPA 5
MINHA MARCA



ETAPA 6
MINHA PESQUISA



ETAPA 7
MINHAS VENDAS



ETAPA 8
MEU RH



ETAPA 9
MINHAS FINANÇAS



ETAPA 10
MINHA ANÁLISE



ETAPA 11
PLANO DE AÇÃO

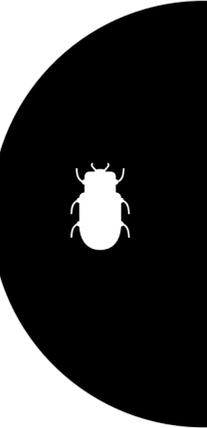


AMBIENTE INTERNO
preencha os cards de acordo com a apostila e coloque na ordem numérica

AMBIENTE EXTERNO

RESULTADO:

BYNECESSITY
INNOVATION BUSINESS PLAN



Fluxograma de inscrições





Elaborado o plano de ação, inicia o processo de incubação (90 dias), de forma ativa e passiva. Ou seja, o aluno recebe o contato regularmente para acompanhamento das etapas de firmamento do negócio e auxílio nas dificuldades encontradas, e ainda possui um 0800 à disposição, para dúvidas, em qualquer tempo.

O atendimento é humanizado, assim definido tanto pela formação na área administrativa do consultor, quanto pelo vínculo de confiabilidade e de credibilidade gerado com o aluno. Este ambiente favorece as intervenções necessárias de suporte técnico, sem criar animosidade ou desestímulo frente aos desafios. O profissional atua não somente como condutor, mas como motivador e incentivador da continuidade das ações.

diferenciais



**CAPACITAÇÃO
DA REDE DE
PROFESSORES**



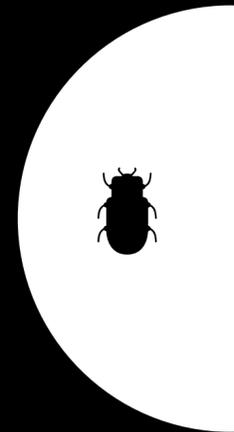
**ENSINO POR MEIO
DA METODOLOGIA
BY NECESSITY**



**AULAS PRESENCIAIS
E MATERIAIS EXTRAS
NA SALA VIRTUAL**



**MONITORAMENTO
DO NEGÓCIO**



**MATERIAL
PEDAGÓGICO**



**UMA MARCA
POR ALUNO**



**PLATAFORMA
DE INSCRIÇÃO
PERSONALIZADA**

resultados

+ de **4.800**

alunos já passaram pelo método

3.750

negócios abertos

78%

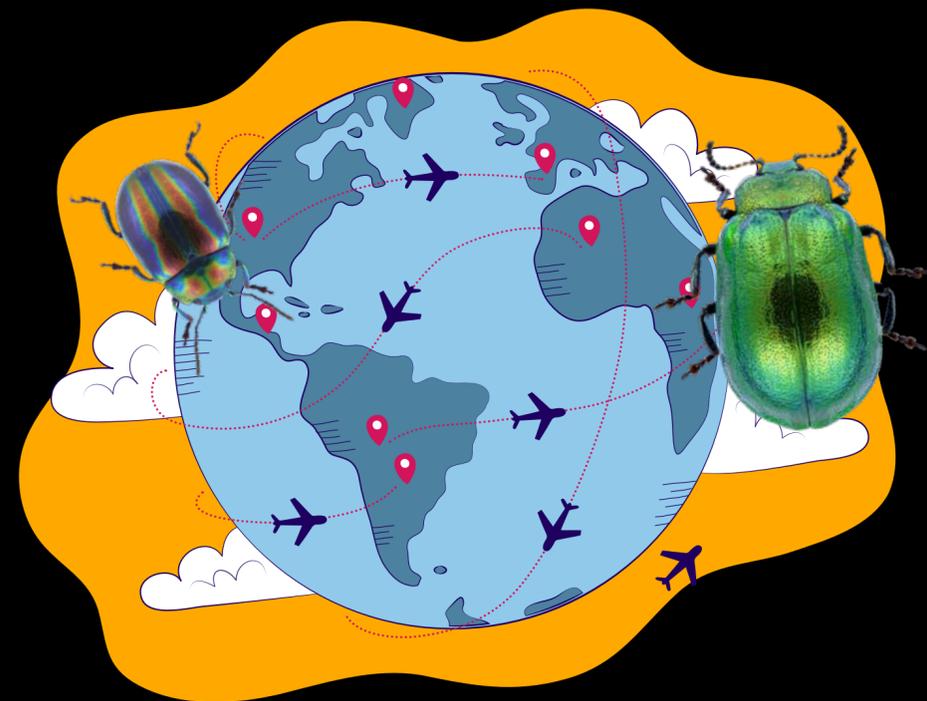
de conversão aluno a empreendedor real

100%

dos negócios gerando renda

400%

de aumento de renda em 90 dias após abertura do negócio



PRESENTE EM

11 PAÍSES

NO MUNDO

**+ DE 220
MUNICÍPIOS**

ATENDIDOS NO BRASIL

+ DE 15 MIL PESSOAS IMPACTADAS INDIRETAMENTE

RS\$ 60.750.000

estimativa de renda acumulada pelos

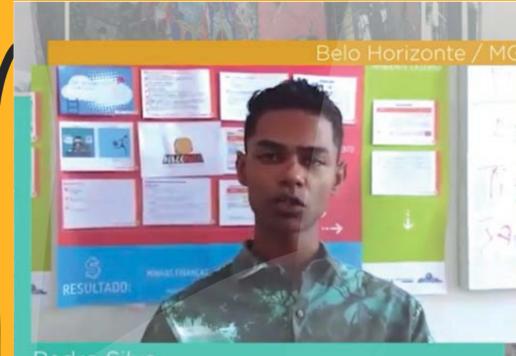
empreendedores em um ano





BRUNA DO BRECHÓ: das ruas para o empreendedorismo

Uma jovem resolve abrir o próprio negócio com uma amiga. Nada diferente do que vemos diariamente nessa geração empreendedora que emerge de uma economia dominada. A diferença aqui é que falamos da Bruna do Brechó, que nasceu e se desenvolveu no periferico quanto a sua história: Silva.



A RUA E O Sr. Motivação

A criação de um negócio para si mesmo continua. "Não desista antes de ter a certeza de que você é capaz"

Parar as coisas sozinho é complicado, né? Ainda mais quando se precisa ajudar a família. Ainda bem que o Pedro encontrou a metodologia By Necessity maneiras diferentes de



O CUIDADOR DOS ÓLEOS, O SEU NIVALDO

Se tudo se transforma, será que o óleo vegetal descartado por estabelecimentos pode se tornar outra coisa que não um potencial poluente? Foi a partir desse pensamento que o Seu Nivaldo Cavalcante de Moura, habitante da Baixada Fluminense, começou uma rotina doída para fazer a sua parte em salvar o planeta. A dedicação começa às 3h da manhã, horário em que levanta para estar a tempo no Canto Galo às 5h. Apesar de não mais morar na comunidade, ele faz questão de manter o empreendimento onde tudo começou. O objetivo é garantir que conseguirá aproveitar a cozinha que sobra de bares que estão encerrando o mês. Já não parece pesado, o Sr. Madrugador vai dormir às meia-noite, já que não pode deixar de passar também nos finais de semana. Ufa!



BRINCADEIRA de criança - e de adulto, COMO É BOM

Brincar, ao contrário do que muitos pensam, não é só para a turma dos baixinhos. Brincadeira também é coisa de adulto e, mais do que isso, pode virar até negócio. Duvida? Então acompanha o que eu tenho para falar sobre o Antônio Edson Brandão da Silva, 22 anos, e o Alex Camboin Maia, 21 anos, moradores da cidade de Paulo Afonso, na Bahia. Eles aprenderam a criar o próprio negócio com a metodologia By Necessity e já alçaram voo!



NERD, ARTISTA e empreendedor: TUDO JUNTO E MISTURADO

Foi-se o tempo em que ser chamado de nerd era sinônimo de algo ruim. O mundo muda e pra melhor, né! Ainda bem! E quem disse que esse pessoal que adora passar o dia todo assistindo animes, explorando games ou lendo quadrinhos também não curte se vestir bem? Claro que curte! O Daniel do Nascimento Andrade, 23 anos, da cidade de Paulo Afonso na Bahia, enxergou essa oportunidade e quer torná-la um negócio. Depois que a metodologia By Necessity entrou na vida dele, aí sim ele viu que pode fazer acontecer!



VOANDO ALTO, A HISTÓRIA DO RECICLADOR SABIÁ

Recomeçar tem aquela coisa de não saber para onde ir, né? Querer fazer a diferença é ainda mais complicado, porque fazer o quê? Mas ainda bem que o Rodrigo dos Santos Ramos sabia o que fazer. Nossa, tão rápido? Sim, rapidinho! Ninguém quer perder tempo, né? O amigo de infância do nosso professor Vivaldus precisava de uma direção, só pra saber como é que era. Porque saber começar é o essencial e, às vezes, uma ajudinha sempre cai bem. Mesmo ainda morando na Argentina, lá foi o professor mentorar à distância nosso passarinho. Dica depois de dica, aprendizagem atrás de aprendizagem e o cara das latinhas mudou de vida. Ué, latinhas? Sim, latinhas, papelão, garrafas pet... O que vem do lixo? Tudo o que vem do lixo e que dá para reciclar, olha que delícia pro planeta!

resultados



MARCAS



CASES

instituições atendidas



MINISTÉRIO DA CULTURA



Prefeitura de Porto Alegre
Secretaria Municipal de Esportes, Recreação e Lazer



Prefeitura de Porto Alegre
SECRETARIA DA JUVENTUDE



Universidad Católica de Cuyo





FALE COM A BESOURO



Agenciabesouro.com.br



Call center 0800 799 9939



Facebook.com/AgenciaBesouro



Instagram.com/besourodasilva



Youtube.com/agenciabesouro



relacionamento@agenciabesouro.com

