

**ESTRATÉGIAS DE ALTA
PERFORMANCE PARA
EMPREENDEDORES:**

Lições dos palestrantes do

**EMPRE
ENDE
FEST
2024**

SEBRAE



INTRODUÇÃO

Você já deve ter escutado aquela frase: "Empreender é uma jornada." E que jornada! Cheia de altos e baixos, desafios, descobertas, e, claro, muito aprendizado. A boa notícia é que ninguém precisa trilhar esse caminho sozinho. É aqui que entra o EmpreendeFest 2024, o maior evento de empreendedorismo do ano, onde você vai ter a oportunidade de turbinar o seu negócio com insights transformadores de quem já chegou lá!

No EmpreendeFest 2024, você vai ter acesso a estratégias e insights de grandes nomes como Joel Jota, Murilo Gun, Minotauro, Isabela Matte e muitos outros. Este e-book traz um gostinho do que esses mestres vão compartilhar no evento – lições sobre liderança, criatividade, resiliência, empreendedorismo digital e muito mais!

Então, se você está buscando inspiração, ferramentas práticas e um empurrãozinho para levar seu negócio ao próximo nível, você está no lugar certo. Bora abrir esse caminho de sucesso com o Sebrae/MS? Vem com a gente e se inspire com quem entende do assunto!



CAPÍTULO 1

ALTA PERFORMANCE E LIDERANÇA

com **Joel Jota**

SOBRE JOEL JOTA



Joel Jota começou sua jornada bem cedo. Aos 12 anos, ele entrou para a equipe de natação da Universidade de Santa Cecília, em Santos, sua cidade natal, com o sonho de se tornar como Gustavo Borges, o maior medalhista internacional da seleção brasileira. Joel treinou duro durante seis anos para competir com seu ídolo, mas acabou perdendo. E foi aí que aprendeu uma de suas maiores lições!

Essa é a essência de Joel Jota – um profissional que se tornou referência em motivação e desenvolvimento pessoal para milhares de brasileiros. Seu foco em alta performance vai além do esporte ou dos negócios; é sobre ser fiel a si mesmo, buscar a excelência e nunca perder de vista o que realmente importa. **Como ele mesmo diz:**

"SAÚDE, FAMÍLIA, TRABALHO. NÃO INVERTA A ORDEM. SEM SAÚDE VOCÊ NÃO SAI DO LUGAR."



LIÇÕES DE ALTA PERFORMANCE



Disciplina é a base de tudo: Joel enfatiza que o sucesso é resultado de disciplina constante, não apenas de motivação passageira. Ele sugere que empreendedores desenvolvam uma rotina sólida que inclua planejamento estratégico diário e revisões de progresso.

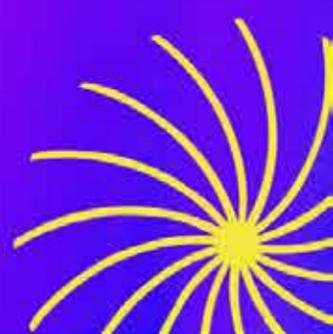
Aplicação prática: crie uma agenda semanal com metas claras e revisões para garantir o avanço contínuo.

Liderança pelo exemplo: para Joel, um líder deve ser o primeiro a demonstrar dedicação e atitude. Liderar pelo exemplo é fundamental para inspirar equipes e alcançar resultados superiores.

Aplicação prática: incorpore valores de liderança no dia a dia e incentive sua equipe a seguir o mesmo caminho.

Responsabilidade pelos resultados: uma lição de vida que Joel herdou de seu pai foi: "Pense como quiser. Faça o que quiser, mas não culpe ninguém por seus resultados." Assumir a responsabilidade pelos próprios resultados é o que diferencia um líder comum de um líder de alta performance.

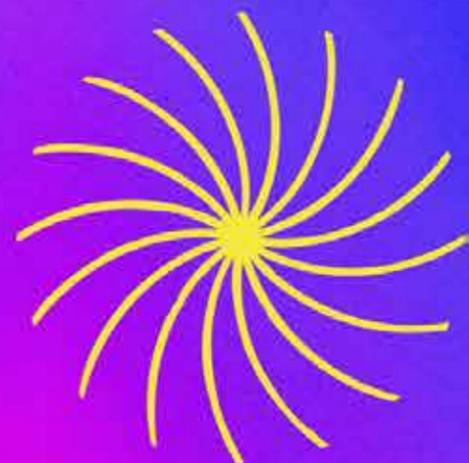
Aplicação prática: implemente uma cultura de feedback e autorreflexão constante na sua equipe para garantir responsabilidade nas duas pontas.



CAPÍTULO 2

CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO

com **Murilo Gun**



SOBRE MURILO GUN



Nosso segundo palestrante é uma referência quando o assunto é criatividade. Comediante, empreendedor, palestrante e um dos primeiros brasileiros a estudar Criatividade na Universidade de Stanford, ele se reinventou e se tornou um dos nomes mais respeitados em inovação no Brasil. Ele fundou a Keep Learning School, uma escola online voltada para o desenvolvimento da criatividade, onde compartilha métodos e técnicas para ajudar pessoas a pensarem “fora da caixa”.

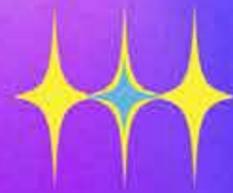
Gun acredita que criatividade não é um dom, mas uma habilidade que pode ser desenvolvida por qualquer pessoa. **Seu mantra é claro:**

**"CRIATIVIDADE
É A IMAGINAÇÃO
APLICADA PARA
RESOLVER PROBLEMAS."**

Ele desafia a lógica convencional e incentiva as pessoas a explorarem novas maneiras de pensar, questionar padrões e experimentar ideias, sem medo do erro.



LIÇÕES DE CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO



O poder de "desaprender": Murilo ensina que um dos maiores bloqueios para a criatividade é o "saber demais". Muitas vezes, o que já sabemos nos limita a ver novas possibilidades. Ele sugere que é necessário "desaprender" e se abrir ao novo.

Aplicação prática: incentive sessões de contribuição de ideias onde todas são válidas, sem julgamentos. Crie um ambiente onde o "erro" seja visto como uma etapa para o aprendizado.

Inovação é resolução de problemas: para Murilo, a inovação só faz sentido quando resolve um problema real. Ele utiliza o exemplo do "E se...?" para provocar a reflexão sobre como diferentes combinações de ideias podem gerar soluções criativas.

Aplicação prática: pergunte-se e pergunte à sua equipe: "E se fizéssemos isso de um jeito completamente diferente?" ou "E se esse problema fosse visto como uma oportunidade?"

Seja curioso e conecte pontos: Gun defende que a inovação vem da curiosidade e da capacidade de conectar pontos aparentemente desconexos. Quanto mais experiências diversificadas você tiver, mais capaz será de gerar ideias inovadoras.

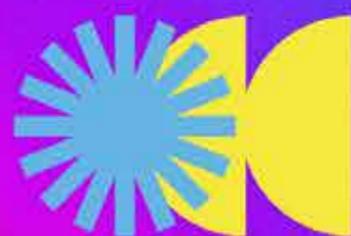
Aplicação prática: provoque a curiosidade na sua equipe incentivando a busca por referências fora do seu nicho de mercado.



CAPÍTULO 3

RESILIÊNCIA E SUPERAÇÃO

com **Minotauro**



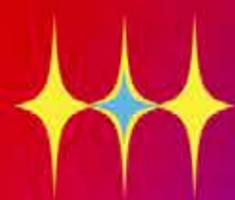
SOBRE MINOTAURO



Rodrigo Nogueira, mais conhecido como Minotauro, é um dos maiores ícones das artes marciais no Brasil e no mundo. Ex-campeão do UFC e do PRIDE, Minotauro tem uma trajetória marcada por superações e retornos triunfantes ao octógono. Sua carreira é uma verdadeira lição de resiliência, onde ele enfrentou lesões graves e derrotas, mas sempre voltou mais forte.

Minotauro é a prova viva de que o sucesso não é linear. Ele ensina que, assim como nos negócios, é preciso ter uma mentalidade forte para continuar lutando, mesmo quando tudo parece perdido. **Como ele mesmo diz:**

"VONTADE TODO MUNDO TEM, MAS ESFORÇO PARA GANHAR É OUTRA HISTÓRIA."



LIÇÕES DE RESILIÊNCIA E SUPERAÇÃO

Aprender com as derrotas: Minotauro sempre enfatiza que as derrotas são oportunidades de aprendizado. Ele acredita que cada falha nos ensina algo novo e nos prepara melhor para os desafios futuros.

Aplicação prática: analise os "fracassos" do seu negócio e identifique o que pode ser aprendido e aprimorado a partir deles. Encoraje sua equipe a ver os desafios como parte do processo de crescimento.

Mentalidade de longo prazo: assim como nas artes marciais, onde a preparação leva anos e as vitórias vêm com a consistência, o empreendedorismo exige paciência e visão de longo prazo. Minotauro nunca desistiu, mesmo após derrotas devastadoras, porque ele sabia que cada luta era parte de um caminho maior.

Aplicação prática: desenvolva uma estratégia de negócios que contemple metas de curto, médio e longo prazo. Lembre-se de que o sucesso verdadeiro leva tempo e demanda consistência.

Resiliência física e mental: no mundo das lutas, a resiliência não é apenas física, mas mental. Para Minotauro, o controle emocional é tão importante quanto a força. Nos negócios, é essencial aprender a manter a calma sob pressão e a tomar decisões racionais.

Aplicação prática: invista em treinamentos de desenvolvimento pessoal para você e sua equipe. Atividades em grupo e orientações de profissionais podem ajudar a fortalecer o controle emocional.



CAPÍTULO 4

EMPREENDEDORISMO DIGITAL E BRANDING

com **Isabela Matte**



SOBRE ISABELA MATTE



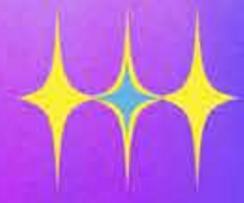
Mostrando que o empreendedorismo não tem hora pra começar, Isabela Matte é uma jovem empreendedora que começou sua jornada aos 12 anos, vendendo roupas que desenhava e costurava em casa. Hoje, com apenas 24 anos, ela é uma referência em empreendedorismo digital e branding no Brasil.

Seu sucesso veio não apenas da inovação em seus produtos, mas principalmente da forma como construiu a sua marca pessoal e a sua conexão com o público. Isabela é uma defensora do empreendedorismo digital como uma ferramenta poderosa para jovens e pequenos empreendedores.

Ela traz o ensinamento:

"UMA MARCA É FEITA DE HISTÓRIAS, DE CONEXÃO E DE AUTENTICIDADE. NÃO BASTA TER UM BOM PRODUTO, É PRECISO SABER CONTÁ-LO."





LIÇÕES DE EMPREENDEDORISMO DIGITAL E BRANDING

Autenticidade na comunicação: Isabela enfatiza que ser autêntico é uma das maiores vantagens de uma marca. Em um mercado saturado, quem se destaca é quem consegue ser genuíno, mostrando vulnerabilidade e personalidade.

Aplicação prática: use as redes sociais para se conectar com seu público de maneira verdadeira e construir um relacionamento duradouro.

Conteúdo que conecta: uma das estratégias de Isabela foi o uso inteligente de conteúdo para atrair e engajar seu público. Ela produziu conteúdos que educavam, inspiravam e, ao mesmo tempo, vendiam. Isso criou uma base fiel de seguidores e clientes.

Aplicação prática: crie um calendário de conteúdo relevante para o seu público. Invista em vídeos, posts, stories e artigos que gerem valor e se conectem emocionalmente.

Alcance orgânico nas redes sociais: para Isabela, o poder das redes sociais está na sua capacidade de alcançar um público vasto sem a necessidade de grandes investimentos. O segredo está em entender os algoritmos e produzir conteúdo que o público quer ver.

Aplicação prática: entenda as melhores práticas de cada rede social e adapte seu conteúdo a elas. Invista tempo em compreender as métricas e em engajar com o público de maneira constante e relevante.

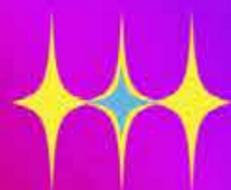


CAPÍTULO 5

HISTÓRIAS DE SUCESSO E STORYTELLING

com **Marcos Piangers** e **Fabrizio Carpinejar**

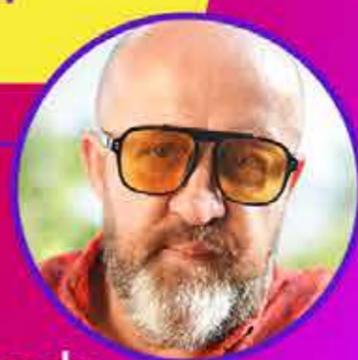
SOBRE MARCOS PIANGERS



É um autor e palestrante que se tornou conhecido por suas abordagens sobre paternidade, inovação e criatividade. Autor de "O Papai é Pop", um best-seller no Brasil, Piangers tem uma habilidade única de contar histórias que tocam o coração de pais, filhos e famílias em todo o mundo. Ele acredita que as histórias têm o poder de transformar vidas, conectar pessoas e criar uma cultura de empatia e compaixão.

Para ele, **"AS MELHORES HISTÓRIAS SÃO AQUELAS QUE FALAM AO CORAÇÃO."**

SOBRE FABRÍCIO CARPINEJAR



É poeta, escritor, cronista e uma das vozes mais cativantes da literatura brasileira contemporânea. Conhecido por sua escrita intensa e emocional, Carpinejar é capaz de traduzir sentimentos profundos em palavras simples e envolventes. Ele ensina que o poder da narrativa não está apenas nos fatos, mas na forma como eles são contados – na emoção, no detalhe e na autenticidade. O ensinamento que ele nos traz é:

"OS CAMINHOS NÃO SE REPETEM. TODA VOLTA É UMA NOVA IDA. A ESTRADA MUDA COM VOCÊ."

LIÇÕES DE STORYTELLING E NARRATIVAS AUTÊNTICAS

Emoção como fator de conexão: tanto Piangers quanto Carpinejar acreditam que histórias comoventes criam uma conexão genuína com o público. As pessoas não compram produtos ou serviços; elas compram histórias e emoções.

Aplicação prática: em seu negócio, foque em contar histórias autênticas que emocionem. Compartilhe as motivações por trás de suas ações, as dificuldades superadas e as vitórias celebradas.

O poder da vulnerabilidade: Marcos Piangers e Fabrício Carpinejar ensinam que ser vulnerável é uma das formas mais poderosas de se conectar com os outros. Eles usam suas próprias histórias pessoais para demonstrar que há força na honestidade e na abertura emocional.

Aplicação prática: não tenha medo de mostrar os bastidores do seu negócio, com erros e acertos. A vulnerabilidade pode humanizar sua marca e criar uma conexão mais profunda com o público.

Histórias que inspiram ação: grandes histórias inspiram pessoas a agir, mudar ou até mesmo comprar. Carpinejar fala sobre a importância de criar narrativas que não apenas informem, mas que também motivem e inspirem.

Aplicação prática: use o storytelling para criar campanhas de marketing que não apenas vendam, mas que inspirem. Conte histórias de clientes que tiveram suas vidas transformadas pelo seu produto ou serviço.



CAPÍTULO 6

GESTÃO E CRESCIMENTO DE PEQUENOS NEGÓCIOS

com **Luiz do Brownie**



SOBRE LUIZ DO BROWNIE



Luiz Quinderé, mais conhecido como Luiz do Brownie, começou sua trajetória empreendedora vendendo brownies para os colegas de escola aos 15 anos. Com uma receita caseira e uma abordagem simples, ele começou a construir o que hoje é uma das marcas de brownie mais reconhecidas do Brasil. O que começou como uma brincadeira e uma forma de ganhar dinheiro extra se transformou em um negócio altamente lucrativo.

Luiz é um exemplo perfeito de como uma ideia aparentemente simples, quando combinada com dedicação, inovação e uma boa gestão, pode levar um negócio ao sucesso. **Ele acredita que:**

**"EMPREENDER
É SOBRE FAZER
O SIMPLES, MAS
FAZÊ-LO COM MUITA
CONSISTÊNCIA."**



LIÇÕES DE GESTÃO E CRESCIMENTO PARA PEQUENOS NEGÓCIOS

Controle financeiro rigoroso: Luiz do Brownie sempre enfatiza a importância de manter um controle financeiro rigoroso desde o início. Para ele, muitos pequenos negócios falham porque os empreendedores não têm uma visão clara das finanças, não controlam seus custos corretamente e não sabem precificar seus produtos.

Aplicação prática: tenha um controle financeiro detalhado e atualizado do seu negócio. Utilize ferramentas e gestão financeira, como planilhas ou softwares de contabilidade, para monitorar todas as entradas e saídas.

Experiência do cliente: Luiz acredita que o sucesso de qualquer negócio depende da experiência do cliente. Desde o atendimento até a entrega do produto, cada etapa precisa ser pensada para encantar o cliente.

Aplicação prática: invista em um atendimento ao cliente e em estratégias que fidelizem os consumidores, como programas de recompensas e personalização do serviço.

Valorização do marketing boca a boca: Luiz começou seu negócio com um marketing simples, boca a boca, que ainda considera uma das formas mais poderosas de conquistar novos clientes. Ele defende que o bom atendimento e um produto de qualidade geram recomendações naturais.

Aplicação prática: incentive seus clientes a falarem sobre seu negócio. Ofereça pequenos incentivos, como descontos ou brindes, para clientes que indicam novos compradores.

CAPÍTULO 7

EMPREENDEDORISMO FEMININO

com **Giovanna Antonelli**

SOBRE GIOVANNA ANTONELLI

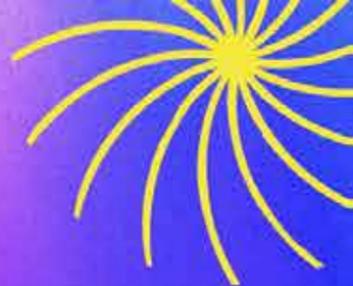


Conhecida nacionalmente por seu talento como atriz, Giovanna Antonelli também é uma empreendedora visionária que se destacou no mundo dos negócios. Dona de um espírito inquieto e apaixonado, Giovanna sempre buscou expandir seus horizontes além da atuação. Ela percebeu que poderia usar sua criatividade e paixão para construir algo que fosse dela, algo que inspirasse outras mulheres a também seguirem seus sonhos.

Empresária de sucesso, Giovanna se aventurou em diversas áreas, incluindo moda, beleza e, mais recentemente, no universo de startups e inovação. Ela se destaca não apenas pela sua habilidade de reinventar a si mesma, mas também por sua visão de negócios, que alia intuição com estratégia. Ela tem mantras para o dia a dia, como:

"VISTO A CAMISA DOS MEUS PROJETOS, ME PREPARO E ME CERCO DE PESSOAS QUE GOSTAM DE SOMAR. HOJE, QUANDO ALGUÉM ME DIZ QUE NÃO POSSO, LEMBRO DE TUDO QUE FIZ ATÉ AQUI E QUE QUERO CONTINUAR REALIZANDO."





LIÇÕES DE EMPREENDEDORISMO FEMININO

Quebrando barreiras e reescrevendo regras: Giovanna Antonelli destaca que, para uma mulher empreendedora, é essencial entender que não há regras que não possam ser reescritas.

Aplicação prática: não tenha medo de desafiar normas e padrões estabelecidos. Questione e inove em cada oportunidade que tiver.

Conectando paixão com propósito: Giovanna sempre defendeu que o segredo do sucesso está em conectar sua paixão com o propósito de seus empreendimentos. Para ela, negócios que têm alma e um propósito claro tendem a criar conexões mais fortes com os clientes.

Aplicação prática: encontre o propósito maior do seu negócio e alinhe suas ações a ele. Pergunte a si mesma: "Como meu empreendimento pode transformar a vida das pessoas?"

Construindo redes de apoio: Giovanna ressalta a importância de construir uma rede de apoio sólida, especialmente entre mulheres empreendedoras. Para ela, apoiar e ser apoiada por outras mulheres é um dos pilares fundamentais do sucesso.

Aplicação prática: construa e cultive sua rede de contatos, participando de eventos, comunidades e fóruns voltados para o empreendedorismo feminino. O networking é uma ferramenta poderosa para o crescimento.



 ms.sebrae.com.br

 **0800 570 0800**

 **Sebrae.MSul**

 **sebraems**

 **(67) 3389-5300**

