

Jovens empreendedores do Meu Primeiro Negócio vendem seus produtos na Cidade Administrativa

Qui 06 dezembro

A oportunidade de ficar frente a frente com os consumidores se tornou realidade mais uma vez para estudantes de Belo Horizonte e região metropolitana que participam do programa Meu Primeiro Negócio em 2018. Nesta quinta-feira (6/12), jovens empreendedores de 12 escolas estaduais colocaram à venda os produtos de suas empresas na Cidade Administrativa de Minas Gerais, em Belo Horizonte.

De chaveiros porta-smartphone a ventilador para notebook e luminárias feitas de material reciclado, foram variadas as opções para quem passava pelo corredor do subsolo do prédio Minas. Em cada estande, era possível perceber que os alunos absorveram o espírito empreendedor incentivado pelo Meu Primeiro Negócio: ofereciam seus produtos, explicavam suas qualidades, negociavam, mostravam-se flexíveis às necessidades do cliente, ofertavam brindes e se colocavam à disposição caso o consumidor não se sentisse satisfeito com a compra.

No estande da X Acessórios, criada pelos alunos da Escola Estadual Murgy Hibrain Sarah, em Santa Luzia, Região Metropolitana de Belo Horizonte, o preço era único: por R\$ 5, o cliente podia escolher entre uma variedade de peças - colares e pulseiras reguláveis, além de diversos pingentes.

A estudante Poliana Conceição da Silva, do 3º ano do ensino médio, ficou bastante satisfeita com a participação. “Fazer parte disso aqui hoje é uma maravilha, é uma coisa muito boa. No começo, não pensamos que iríamos tão longe, e estar na Cidade Administrativa foi um dos maiores passos que já conseguimos dar, porque achávamos que ficaríamos só no nosso bairro. E, com isso, entendemos que podemos ir além”, disse, contente, a jovem empreendedora.

E mesmo em se tratando de outras empresas e outros produtos, Poliana ressaltou que tem uma nova consciência sobre empreendedorismo.

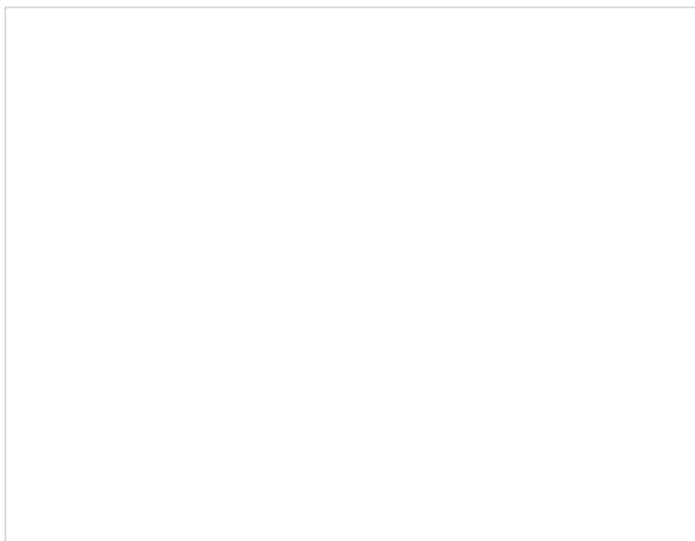
“Pelo programa a gente conseguiu entender várias coisas, principalmente, que manter um negócio é um desafio diário. Envolve pessoas, discussões, planejamentos, pensar o produto, o público alvo. Tudo que eu vou comprar, hoje, já paro e penso: tem uma produção, tem muita gente por trás disso, teve muito diálogo. Porque para chegar nessas pulseiras e nesses colares que vendemos, precisamos de todo mundo. Não foram três ou quatro pessoas, foram 19, foi uma equipe. E trabalhamos juntos, rimos, divertimos, e até brigamos, porque existem brigas, sim. E entendemos que vamos levar isso para o resto de nossas vidas, é um aprendizado fantástico”

Poliana Conceição da Silva

Aluna do 3º ano do ensino médio, na E. E. Murgy Hibrain Sarah, de Santa Luzia

A empresa dos estudantes da Escola Estadual Walt Disney, por sua vez, é a Paper Blocks SA, que produz blocos de papel com ímã para ser usado como porta-recados em geladeiras, quadros, e onde mais o ímã aderir.

Um dos representantes na Cidade Administrativa, Marlon Gabriel Amaral dos Santos afirmou ser algo muito novo estar frente a frente com o público.



“É uma experiência muito boa, a gente aprende mesmo como funciona o mercado. Aprendemos a ter um certo equilíbrio com relação às vendas: não podemos desanimar se não aparece ninguém e nem dar por satisfeitos se o estande está com movimento bom. É um processo de muito entendimento, compreensão, planejamento, diálogo com os outros integrantes da

Crédito: Franciele Xavier

empresa”, disse Marlon.

Alan Cesar Neves Ferreira é o professor e orientador do grupo. Para ele, a exposição foi uma etapa muito importante para os jovens.

“O legal da oportunidade de estar aqui é que eles têm a proposta de vender para um público desconhecido. Porque estar no bairro da escola com um público que já conhece os estudantes é uma coisa. Aqui realmente é outra, é um público desconhecido, ninguém os conhece e eles também não sabem quem são seus clientes, então têm que apresentar o produto, mostrar como funciona, conquistar. Para eles foi demais isso”, destacou, orgulhoso da turma.

Planos Futuros

A empresa Cas’Aroma, que vende aromatizantes naturais de ambiente com ação repelente, lançou a promoção “Black Dezembro”, com o intuito de impulsionar os negócios. Pela oferta, três produtos saíram com desconto e o cliente ainda levava sachês anti-insetos.

Para uma das alunas representantes da empresa na exposição da Cidade Administrativa, Letícia Oliveira Teodoro, do 2º ano do ensino médio na Escola Estadual Hilton Rocha, em Belo Horizonte, esta foi uma oportunidade única.

“Estou admirada por participar deste dia de vendas. É como se fosse a conclusão de tudo que aprendemos até agora, mas sei que não é. Pois nossa empresa está super bem sucedida e temos vários planos para o futuro”, disse a estudante, que afirma que o Meu Primeiro Negócio foi um vasto aprendizado, além de melhorar as relações entre os colegas do grupo”

Letícia Oliveira Teodoro

Aluna do 3º ano do ensino médio, na E. E. Hilton Rocha, em Belo Horizonte

Se depender da professora e orientadora dos estudantes durante o Meu Primeiro Negócio, a Cas’Aroma já tem com quem contar.

“Foi uma experiência extremamente gratificante, porque foi possível ver o amadurecimento desses jovens ao ter que criar uma empresa, que começou com 27 alunos e hoje só está com 26 porque um deles teve que mudar de Estado. Ou seja, não tivemos evasão, estão todos apaixonados pelo projeto, inclusive eu. Muitos querem levar a Cas’Aroma adiante, outros vão abrir seus próprios negócios. E eu, como facilitadora de projetos, já ofereci a eles, de presente, seis meses de consultoria após o curso para orientar no que precisarem”, disse Geudimar Santana, que também é professora dos cursos de Marketing e Administração no Ensino Médio Integral da Hilton Rocha.

Feira do Meu Primeiro Negócio

A primeira oportunidade que os estudantes do programa tiveram de ficar frente a frente com o consumidor foi na Feira do Meu Primeiro Negócio, que aconteceu durante os dias 15 e 16 de novembro, na portaria 5 do Minas Shopping, em Belo Horizonte. Cerca de 650 alunos de 49 escolas estaduais de 25 municípios mineiros estiveram presentes para vivenciar a venda de suas próprias criações e o resultado foi impactante: 753 produtos vendidos e faturamento de aproximadamente R\$6.500.

Meu Primeiro Negócio

O programa é uma iniciativa do [Governo do Estado de Minas Gerais](#), em parceria com Junior Achievement Minas Gerais, capitaneado pela [Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior \(Sedectes\)](#) e [Secretaria de Estado de Educação \(SEE\)](#) e tem como principal objetivo promover a cultura empreendedora entre estudantes do ensino médio de escolas estaduais.

Crédito: Franciele Xavier

O Meu Primeiro Negócio proporciona aos estudantes a experiência prática em negócios, economia e gestão por meio da organização e operacionalização de empresas estudantis. Assim, os (as) jovens terão a oportunidade de ingressar no mercado de trabalho mais capacitados (as).

Em 2018, mais de 800 escolas foram inscritas e 400 selecionadas para participar. Em suas duas rodadas, no ano passado e neste ano, 520 escolas estaduais foram contempladas e cerca de 12 mil alunos formados como jovens empreendedores.

Ao longo de 12 semanas, monitores, voluntários (preferencialmente das áreas de marketing, finanças, recursos humanos e produção) e estudantes se encontrarão semanalmente por cerca de 3h para aprender conceitos como livre iniciativa, mercado, produção e comercialização de um produto.