

Empreendedorismo I

Aula 11

Prof Angelo Loula
UEFS

Definindo seu produto

Baseado em slides do prof Angelo Duarte

Planejamento de produto/serviço

- ▶ Quais as características e benefícios do meu produto/serviço?
- ▶ Que propriedade intelectual meu negócio possui e como protege-la?
- ▶ Que normas governamentais se aplicam ao meu negócio e como cumpri-las?
- ▶ Quais são as implicações financeiras do meu Plano de Produto/Serviço?

Objetivo do seu produto/serviço

- ▶ Ele soluciona um problema ou atende a uma necessidade do mercado?
 - ▶ Quais os benefícios que ele traz?
 - ▶ Quais os benefícios EXCLUSIVOS do seu produto/serviço?

Objetivo do seu produto/serviço

- ▶ Benefícios são as razões pelas quais os clientes compram
 - ▶ São as necessidades que serão atendidas ou os problemas que serão resolvidos pelo produto
- ▶ Características são o que o produto/serviço faz ou possui
 - ▶ São os detalhes técnicos

5

Objetivo do seu produto/serviço

- ▶ **OS CLIENTES COMPRAM OS BENEFÍCIOS E COMPARAM AS CARACTERÍSTICAS**
 - ▶ Para um cliente, uma característica só é interessante se estiver associada a um benefício
 - ▶ Foque nos benefícios e no valor que seu produto/serviço agrega ao cliente e não em suas características

6

Como seu produto/serviço se diferencia da concorrência?

- ▶ Seu sucesso está associado ao seu grau de diferenciação no mercado
 - ▶ Uma diferença em seu produto/serviço pode ser a motivação que o cliente precisa para comprá-lo
 - ▶ Isto define sua vantagem competitiva!

7

Como seu produto/serviço se diferencia da concorrência?

- ▶ Encontre as vantagens que você pode oferecer em relação à concorrência
 - ▶ Estude/analise/pesquise porque seu cliente compraria o seu produto e não o do seu concorrente
- ▶ Você precisa se colocar no lugar do cliente para buscar as preferências que o fazem adquirir um produto ou serviço
 - ▶ O que suas entrevistas revelou?

8

Em qual estágio seu produto/serviço está?

- ▶ **Concepção**
 - ▶ Produto/serviço já definido
 - ▶ Planos de produção e distribuição em desenvolvimento
 - ▶ Testes de viabilidade em andamento
- ▶ **Introdução**
 - ▶ Início das vendas. Lucratividade baixa por conta ainda dos altos custos com pesquisa, produção e marketing
- ▶ **Crescimento**
 - ▶ Vendas aumentas e fluxo de caixa melhora
 - ▶ Lucratividade máxima

9

Em qual estágio seu produto/serviço está?

- ▶ **Maturidade**
 - ▶ Vendas estabilizam ou aumentam pouco
 - ▶ Lucros tende a baixar por conta de reduções de preço e promoções
 - ▶ Fluxo de caixa segue bem por conta das vendas realizadas
- ▶ **Inovação/Declínio**
 - ▶ Vendas e lucro caem
 - ▶ Para não comprometer o fluxo de caixa, o produto/precisa ser descontinuado ou então reformulado para que possa iniciar um novo ciclo de vida

10

Quais são as limitações do produto/serviço?

- ▶ O tempo que um produto permanece comercializável é influenciado por diversos fatores que não estarão sob seu controle
- ▶ **Fatores de limitação**
 - ▶ Tendências da moda
 - ▶ Dificuldades técnicas
 - ▶ Perecibilidade
 - ▶ Montagem ou instalação
 - ▶ Restrições legais

11

Quais são as limitações do produto/serviço?

- ▶ Para empresas de serviço a principal limitação é o montante de tempo que você poderá dedicar ao negócio
- ▶ Você tem uma limitação real de quantas horas/dia poderá faturar para seu cliente.
- ▶ Isso limitará seu faturamento máximo!

12

Quais os riscos/responsabilidades do produto/serviço?

- ▶ Qualquer produto/serviço tem um risco associado
 - ▶ Por menor que seja ele não é nulo
 - ▶ Cuidado com a interpretação dos clientes
 - ▶ Ex.: Bocal da caneta bic, barbeador elétrico, piloto automático de carro
- ▶ Avalie as responsabilidades
 - ▶ Negligência na concepção ou embalagem
 - ▶ Testes inadequados
 - ▶ Falha no produto/serviço
 - ▶ Deixar de informar ao usuário sobre consequências do uso indevido
 - ▶ Ex.: EULA – End User License Agreement
- ▶ Atente para todas as questões legais que podem surgir para o seu negócio
 - ▶ O melhor é consultar um advogado ou um consultor de risco

13

Responsabilidades Legais

- ▶ Existem diversos custos associados a obrigações legais de seu produto/serviço.
- ▶ Seu planejamento deve levar em conta os custos com:
 - ▶ Consultoria sobre prevenção de erros
 - ▶ Garantia do seu produto/serviço
 - ▶ Seguros: ...

14

Responsabilidades Legais

- ▶ Seguros:
 - ▶ Cobertura de custos da mão de obra
 - ▶ Cobertura dos automóveis
 - ▶ Cobertura de saúde
 - ▶ Seguro de vida dos proprietários
 - ▶ Cobertura de propriedades
 - ▶ Cobertura das obrigações legais
 - ▶ Cobertura operacional
 - Contratos
 - Interrupções do negócio
 - Carga e transporte
 - Erros e omissões
 - Desastres naturais (enchentes, vendavais, chuvas, etc)

15

Quais as necessidades de instalação/produção?

- ▶ Avalie e descreva:
 - ▶ Seu processo de produção
 - ▶ A necessidade das instalações
 - ▶ Quantidade de produto/serviço que será produzido
- ▶ Defina os benchmarks para o desempenho da sua produção
 - ▶ Capacidade de produção
 - ▶ Ausência de erros ou retrabalhos
 - ▶ Processos e entregas avulsos ou pontuais
 - ▶ Redução do estoque
 - ▶ Outros critérios relevantes

16

Que são seus fornecedores?

- ▶ Não se arrisque com fornecedores duvidosos
 - ▶ Cuidado com o canto da sereia do menor preço
 - ▶ Selecione fornecedores com base em preço em critérios de confiabilidade importantes para você
- ▶ Avalie:
 - ▶ Com que esses fornecedores têm negócios
 - ▶ Qual é o plano estratégico do fornecedor
 - ▶ Como a empresa está financeiramente

17

Protegendo serviço/produto

- ▶ Propriedade intelectual pode ser a chave para sua sobrevivência e crescimento
 - ▶ Legal (maiores detalhes consultar o INPI www.inpi.gov.br)
 - ▶ Patente – Emitida para invenções tecnológicas, modelos de utilidade designs novos e aplicados industrialmente. O trabalho precisa ser totalmente novo, útil na indústria e não óbvio.
 - ▶ Marca comercial ou de serviço – Protege um nome ou símbolo que é usado para distinguir um produto ou serviço em determinado mercado.
 - ▶ Direito autoral – Atribuído a obras “originais de autoria”
 - ▶ Segredo industrial – Descreve alguma informação ou processo industrial que oferece uma vantagem empresarial e que é protegido pela não divulgação a terceiros
 - ▶ Outras: Indicação geográfica, Programa de Computador, Topografia de Circuito, Informação Tecnológica, Contrato de Tecnologia
 - ▶ Pessoas: conhecimento e habilidades de funcionários
 - ▶ Relacionamentos com consumidores, fornecedores e consultores

18

Regulamentos governamentais

- ▶ As três esferas de governo sempre serão sócios das empresas
- ▶ Existem diversas taxas governamentais que precisam ser pagas com sazonalidades diversas
 - ▶ O melhor é consultar um contador sobre quais taxas se aplicam ao seu negócio
- ▶ As taxas podem ser relativas à sua localização ou sua atividade
 - ▶ Localização: Alvará de funcionamento, Sinalização, Inspeção
 - ▶ Atividade: ISS, IR, PIS, COFINS, ...
- ▶ Atualmente a legislação simplifica a vida de microempresas e empresas de pequeno porte
 - ▶ ME – Até R\$360mil/ano (2012)
 - ▶ EPP – De R\$360mil a R\$3,6mi/ano (2012)

19

Atividade

- ▶ Elabore um texto:
- ▶ Objetivo do produto/serviço
 - ▶ Quem é seu cliente? Qual o problema ou a necessidade do cliente? Qual é o objetivo do produto/serviço? Como ele beneficiará o cliente?
- ▶ Características e Benefícios
 - ▶ Quais as características do seu produto/serviço (custo, qualidade, design, capacidades, etc)? Quais características únicas? Como o cliente obtém benefícios? Como o problema é resolvido para o cliente?
- ▶ (continua...)

20

Atividades

- ▶ **Complementação**
 - ▶ Quais as limitações do produto/serviço? Quais as normas governamentais aplicáveis? Quais os riscos/responsabilidades do produto/serviço? Quais as necessidades de instalação/produção? Quem são seus fornecedores? Há formas de proteção de propriedade intelectual?
- ▶ Mockup (para uma demonstração visual do seu produto)
- ▶ Storytelling
 - ▶ Faça uma narrativa, conte uma estória para explicar seu produto e mockup. Utilize suas personas e faça uso de imagens e desenhos em sua narrativa.
- ▶ (continua)

21

Atividade

- ▶ Utilize todas as informações que obteve na pesquisa secundária e os resultados de sua validação.
- ▶ Reveja seu mapa de empatia e seu canvas de proposta de valor.
- ▶ **Prepare uma apresentação de 2 min sobre tudo que está aqui!**

22