

Empreendedorismo I

Aula 7

Prof Angelo Loula

UEFS

Idéia e Oportunidade

Uma idéia de negócio é
uma oportunidade de negócio?

Oportunidade

O que é mais importante para o negócio,
uma idéia ou uma oportunidade ?



Oportunidade

Uma idéia de negócio
é diferente de
uma oportunidade de negócio!!!!



Oportunidade

- Sua solução vai atrair **clientes** ?



Oportunidade

Uma oportunidade gera valor(benefício) para seu cliente,
e ele vai pagar por isso.

Oportunidade

- E como encontro uma oportunidade???
- **Atenda uma necessidade de um cliente**
- **Solucione um problema de um cliente**

Oportunidade

- Para que compramos isso?

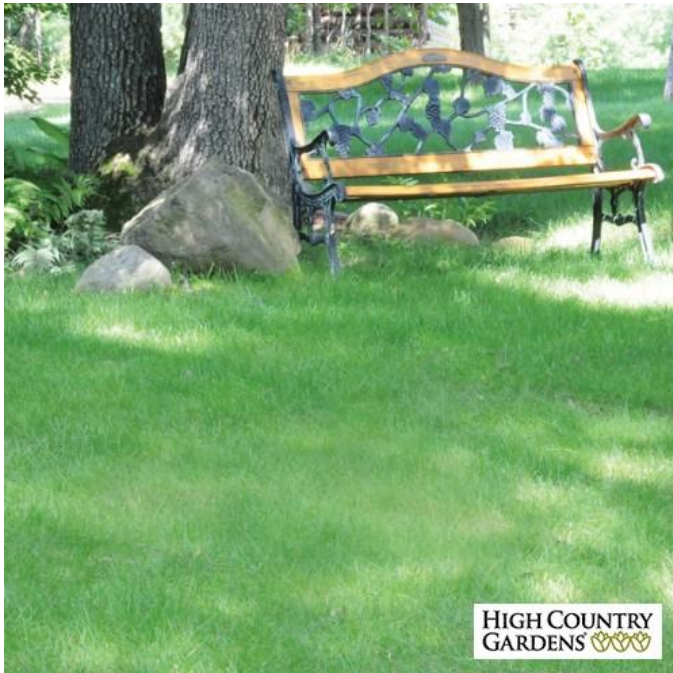


Oportunidade

- Mas qual é o problema do cliente?
 - “Cortar a grama”?
 - “Ter um gramado baixo e bonito o tempo todo”...

Oportunidade

- Então que tal isso?
 - No Mow Grass



Oportunidades

Consumidores **não compram produtos**, eles **“contratam” uma tarefa** para resolver um problema ou uma necessidade!

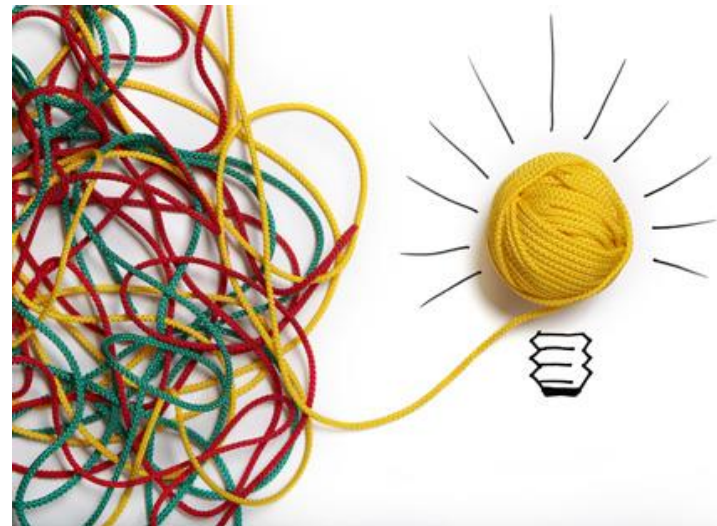
São os **benefícios do produto** que são importantes!

Oportunidade de Negócio

Não basta ter um novo produto/serviço, ouça o mercado e ofereça o que deseja.



Conhecer seu mercado é fundamental para seu sucesso.



Oportunidades de Negócio

Identifique **problemas** a serem resolvidos ou **necessidades** a serem atendidas.

Identifique **quem é o público que se interessa** pela solução deste problema ou pelo atendimento desta necessidade.

Oportunidade de Negócio

- É importante entender do mercado: clientes, setor econômico e da concorrência
 - Prepara você para identificar lacunas, necessidades e desejos
 - O que não souber, não ‘ache’, pesquise e tenha respostas
 - O cliente é a melhor fonte de respostas sobre os clientes
 - Se quiser saber, pergunte!
 - Aprenda com o mercado! O mais rápido possível!

Pesquisa de mercado

- Planejando sua Pesquisa ...
 - Antes de começar a fazer pesquisa, determine seu objetivo!
 - Se pergunte sempre: **o que quero descobrir? E como vou usar essa informação?**

Pesquisa de Mercado

- Seus clientes
 - Quais os problemas que ele tem hoje?
 - Como ele lida hoje com estes problemas?
 - Como ele resolve hoje estes problemas?
 - Qual a importância destes problemas?

Pesquisa de Mercado

- Seus clientes (entendendo mais)
 - Perfil do público, estilos de vida e hábitos
 - Provável consumidor
 - Empresas ou pessoas
 - Usuário, Decisor, Comprador, Influenciador
 - B2B(usiness), B2C(onsumer)

Pesquisa de Mercado

- Seus clientes (entendendo mais)
 - Informações Geográficas (IBGE, IPEA, CGEE, SIDRA)
 - Informações comportamentais (valores, crenças, estilo de vida, padrões de compra, expectativa de preço e qualidade, frequência)

Pesquisa de Mercado

- Setor econômico
 - Tamanho do setor: quantas empresas? Qual tamanho? Como funciona? Qual perfil?
 - Tendências do setor: Quais as tendências do setor? Quais as tendências externas como sazonalidade, flutuação econômica, aspectos demográficos ou mudanças em outros setores? Quais oportunidades/ameaças? Quais os canais de distribuição? Quais as tecnologias sendo incorporadas?

Pesquisa de Mercado

- Setor econômico
 - Potencial de crescimento: Qual evolução atual? Quais fatores estão associados ao potencial de crescimento?
 - Lucratividade: Quais fatores contribuem para o lucro do setor, passado e futuro? Qual o padrão de margem de lucro? Quais fatores afetam o lucro?
 - Outras características...

Pesquisa de Mercado

- Concorrentes
 - Estude a concorrência
 - O que ela está fazendo? O que está planejando?
 - Pontos fortes e fracos da concorrência
 - Concorrência direta: produto/serviço similar
 - Outros locais, outros países
 - Diferentes tamanhos
 - Concorrência indireta: produtos/serviço diferente, mas satisfazem mesmo necessidade ou oferecem benefício semelhante
 - Concorrência futura

Pesquisa de Mercado

- Pesquisa Primária
 - Dados coletados especificamente para seu negócio
 - Entrevistas é o melhor!
 - Questionários, Observação, Grupos de Discussão

Pesquisa de mercado

- Pesquisa Primária

- Planejando sua pesquisa/entrevista

- Seleciona perguntas-chave: busque as necessidades preferências, desejos, comportamento (preço, compra)
 - Se houver duas lojas na mesma rua, como você se decide?
 - Qual sua loja favorita deste produto? Porque?
 - De quem você compra este produto? Qual o melhor aspecto desta empresa?
 - Decida o método para coletar os dados
 - Número de pessoas, complexidade das perguntas, elementos a observar
 - Resuma e avalie as informações

Pesquisa de mercado

- Pesquisa Primária
 - Não vamos fazer pesquisa primária neste momento...
- Então como descobrir minhas respostas?

Pesquisa de Mercado

- Pesquisa Secundária
 - Informações já coletas por outros negócios ou por artigos, livros e publicações
 - Podem não ser atualizadas
 - Podem não ser relevantes
 - Podem não ser específicas
 - São mais fáceis e mais baratas
 - Busque somente quanto tiver um plano do que está procurando, defina seu objetivo de pesquisa

Atividade (Pesquisa Secundária)

- Para seu desafio, qual é a oportunidade?
- Qual problema você resolve?
- Quem quer o problema resolvido? Defina ao máximos os segmentos e os detalhes do perfil dos clientes.
- Como os clientes lidam/resolvem o problema hoje?
- Quanto é importante este problema para o cliente?
(ou quanto dói no cliente este problema)
- O que você sabe ou precisa saber sobre seus clientes?
- Quais é(são) seu(s) setor(es) econômico(s)? Defina ao máximos os detalhes do setor e como ele funciona.
- Quem são seus concorrentes (diretos, indiretos, futuros)? O que eles fazem bem? O que eles não fazem bem?
- O que você sabe e o que precisa saber da sua concorrência e do seu setor econômico?
- Pesquise em fontes secundárias e indique suas fontes!!

Atividade (Pesquisa Secundária)

- E também leia até pg.41 'Sua ideia não vale nada'

"Tente uma, duas, três vezes e se possível tente a quarta, a quinta e quantas vezes for necessário. Só não desista nas primeiras tentativas, a persistência é amiga da conquista. Se você quer chegar a onde a maioria não chega, faça aquilo que a maioria não faz."

- *Bill Gates*

