

Empreendedorismo

Prof. José Dijalma Batista de Freitas

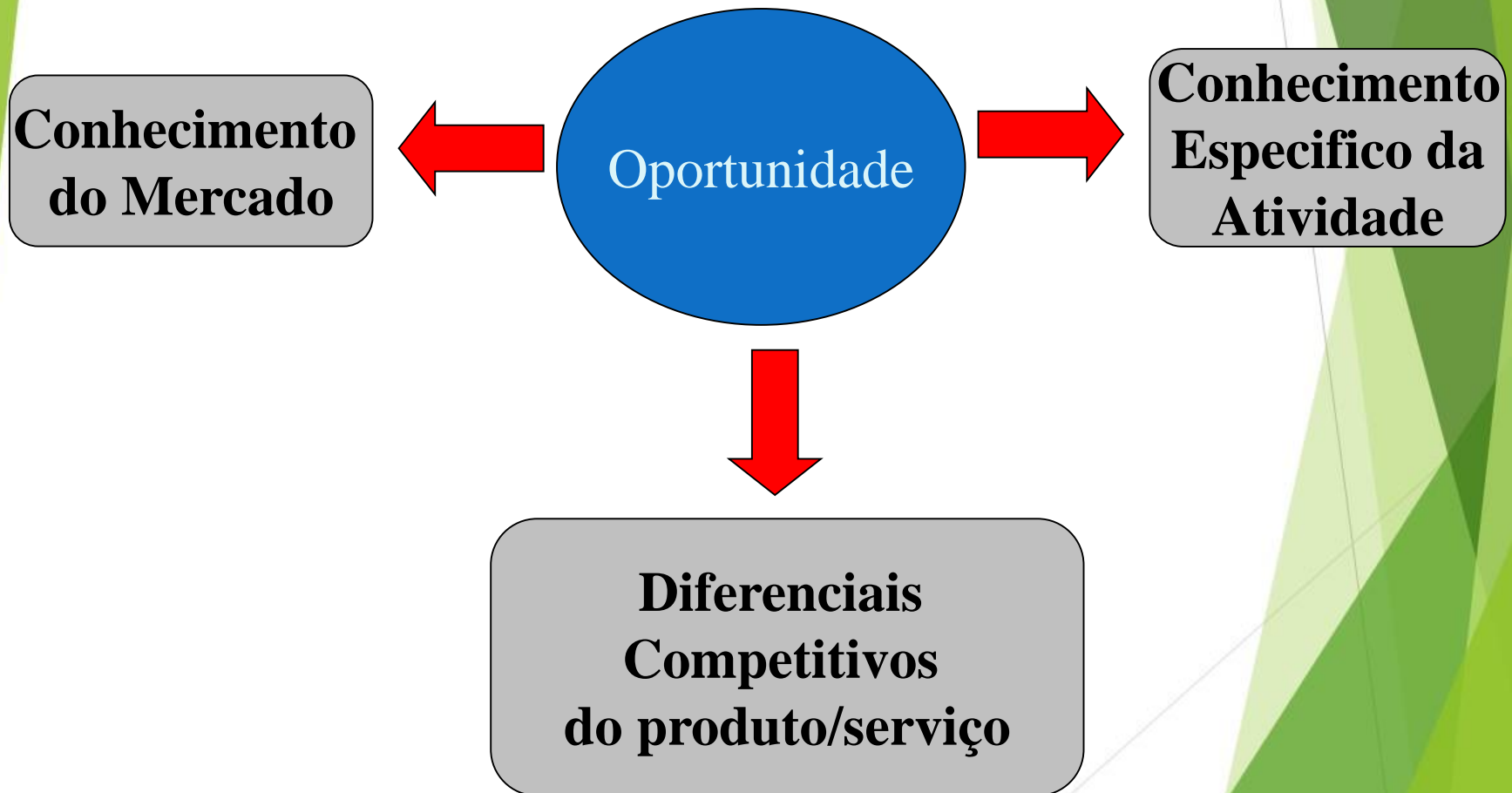
**IDENTIFICANDO
OPORTUNIDADES**



O que é uma oportunidade ?

A **oportunidade** pode ser definida como um conceito negocial que, se transformado em produto ou serviço tangível oferecido por uma empresa, resultará em lucro financeiro.

Fatores que influenciam na identificação de uma oportunidade de negócio





Aspectos para a avaliação de uma oportunidade

Qual mercado ela atende?

**Qual o retorno econômico
que ela atende?**

**Quais são as vantagens
competitivas?**

Qual é a equipe?

**Qual o grau de comprometimento
do empreendedor?**



Identificando Oportunidades

- ✓ **A chave para capacidade empreendedora é a capacidade de identificar, explorar e capturar o valor das oportunidades de negócios.**
- ✓ **Os empreendedores existem para identificar as oportunidades, sem isso, perdem a razão de ser.**
- ✓ **Ninguém pode ser chamado de empreendedor até que tenha identificado ou ao menos tendo começado a explorar uma oportunidade.**



Identificando Oportunidades

O que faz uma oportunidade ser interessante ?

- A natureza e a velocidade da tecnologia;
- A forma pela qual são adotadas pelos consumidores;
- Os setores específicos;
- A dinâmica da concorrência.

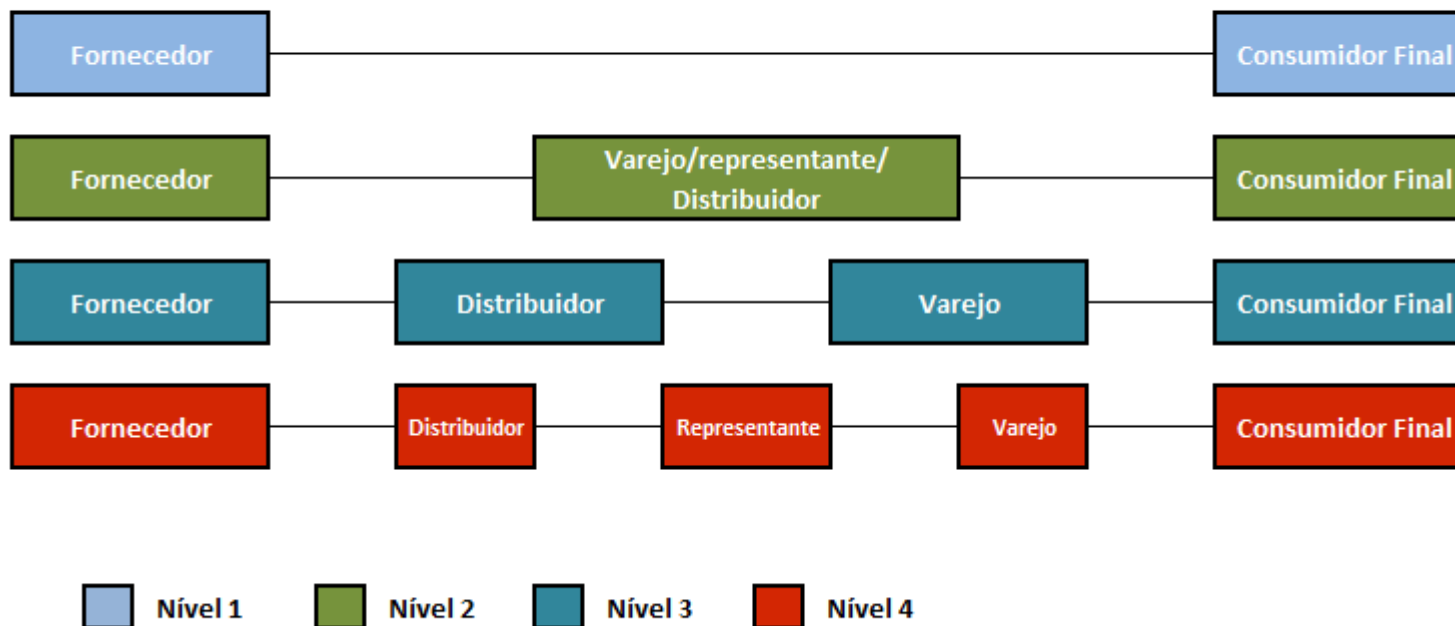


Estrutura de mercado

- **Número de competidores;**
- **O alcance (capilaridade) dos canais de distribuição desses mesmos competidores;**
- **Os tipos de produtos e serviços que se encontram no mercado;**
- **O potencial de compradores;**
- **As políticas de preços dos concorrentes.**



Níveis de Canais de Distribuição





Tendências geram oportunidades de negócios

1. **Parceria com clientes;**
1. **Globalização econômica (mercado único);**
1. **Reconhecimento da importância do consumidor (personalização);**



Tendências geram oportunidades de negócios

5. Alianças estratégicas

- **Propaganda colaborativa, quando empreendimentos fazem propaganda e promoção conjunta;**
- **Parcerias em planejamento e desenvolvimento de novos produtos;**
- **Distribuição comum, quando uma empresa distribui produtos de outras empresas aproveitando sua estrutura de distribuição;**
- **Participação cooperativa em licitações, quando concorrentes se unem para conquistar contratos de interesses mútuos;**
- **Fabricação cruzada, quando fabricam produtos para outras empresas, aproveitando suas linhas de montagem.**



Tendências geram oportunidades de negócios

6. Inovação, padronização e adaptação ao cliente

- . Empreendimentos inovadores (mudanças na tecnologia)
“Fazer o que ninguém faz ainda”
- . Excelência operacional (custos, simplicidade operacional);
“Fazer o que todo mundo faz, só que mais barato e rápido”
- . Adaptação aos Clientes (Fanta laranja e escovas de dente infantil)
“Fazer do seu jeito”



Tendências geram oportunidades de negócios

7. Empreendimentos concorrentes com formatos diversos;
 - *Produtos substitutos e concorrentes substitutos.*
 - *Comércio integrado.*



Tendências geram oportunidades de negócios

9. Diferenciação pelo Serviço Total ao Cliente

Quanto aos níveis de serviço destacam-se:

1. Serviços Pré-vendas:

- Estacionamento grátis e seguro;
- Funcionamento 24 horas;
- Informações sobre produtos, preços, condições de pagamento nos pontos de venda e na Internet;
- *Lay-out* e sinalização que otimizam o tempo dos clientes;
- Etiquetas legíveis



Tendências geram oportunidades de negócios

9. Diferenciação pelo Serviço Total ao Cliente

2. *Serviços durante a venda:*

- Crediário;
- Embalagem e empacotamento rápido e seguro;
- Disponibilidade de mercadoria, mesmo que estejam faltando no ponto de venda;
- Rapidez e facilidade no caixa;
- Atendimento ao cliente com qualidade;
- Auto-serviço .



Tendências geram oportunidades de negócios

9. Diferenciação pelo Serviço Total ao Cliente

3. *Serviços pós-venda:*

- Serviços de entrega;
- Ajustes e consertos;
- Montagens e instalações;
- Devoluções;
- Gerenciamento de reclamações, etc.



Pontos que aprendemos sobre oportunidades com observação dos empreendedores

- *As oportunidades tem a ver com a criação de valor e não necessariamente com a redução de custo*
 - Se vale a pena as pessoas pagam
 - O erro de alguns empreendedores que pensaram não ter precificado corretamente foi não terem comunicado o valor.



Nem todos exploram oportunidades mesmo quando são óbvias

- ***Alguém ganha dinheiro e outro diz: “eu tive a mesma idéia”;***
- ***O lucro fica para aquele que tem iniciativa;***
- ***O pensamento criativo é maravilhoso, mas se não leva a ação é apenas um passa tempo;***
- ***A maior parte das pessoas e empresas não explora as oportunidades, especialmente se estiverem razoavelmente satisfeitas com a situação atual.***



As oportunidades complexas falham

- *Quanto mais complexa uma oportunidade, por exemplo, uma que envolva um grande número de interessados, integrando numerosos passos e componentes para funcionar com sucesso, mais difícil é que dê resultado no longo prazo.*



Resumindo

- *O papel do empreendedor não é de uma pessoa de “idéias”, sua função é a de aplicar a criatividade na estruturação de um negócio em torno de uma oportunidade e então implementar as suas idéias;*
- *Observamos que as oportunidades de negócio costumam estar ligadas a experiências do passado (profissional ou social);*
- *Se você deseja desenvolver um novo conceito em um negócio específico com o qual não está familiarizado, trabalhe nesse negócio, prenda como funciona e seja capaz de observar as conexões.*

Trabalho em grupo (2 alunos)

Caso 1:

- **História de um empreendedor de sucesso**

(Carlos Dornelas . Parte 1: Identificando Oportunidades. Páginas 70-73.)

- **Responder as seguintes questões:**

1. Quais as características empreendedoras podem ser identificadas em Júlio Worcman, após conhecer a história de sua trajetória até chegar ao sucesso, fazendo o que gosta em uma empresa promissora?
2. O que levou Júlio a identificar a oportunidade de negócio de sua vida?
3. Quais fatores influenciaram sua decisão?
4. Por que Júlio desistiu de outras oportunidades de negócios, mas sempre se manteve dentro do que ocorria a sua volta?