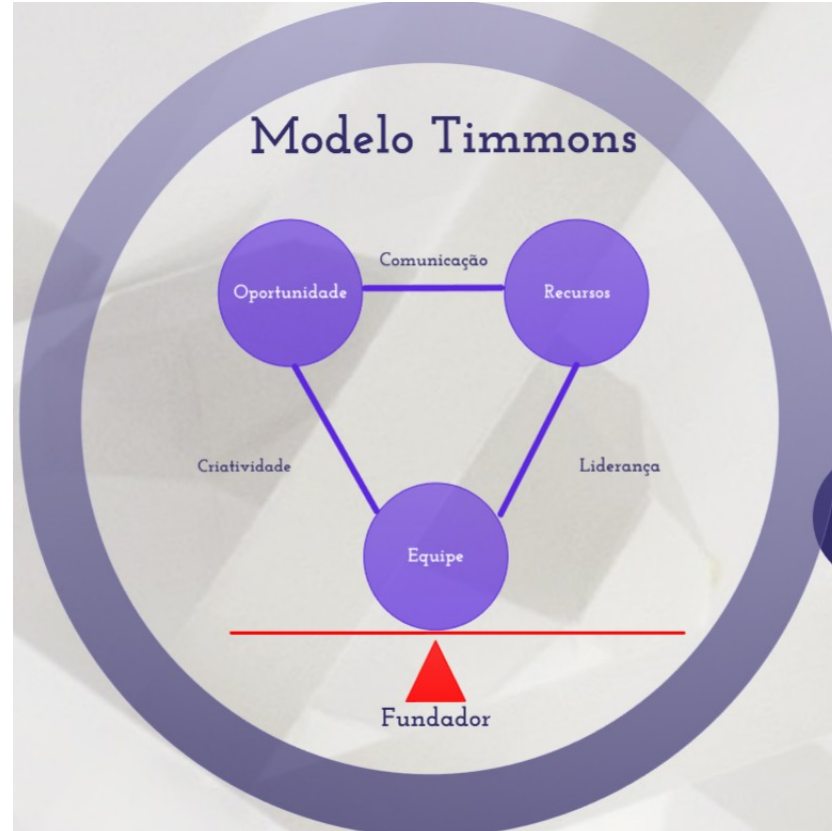


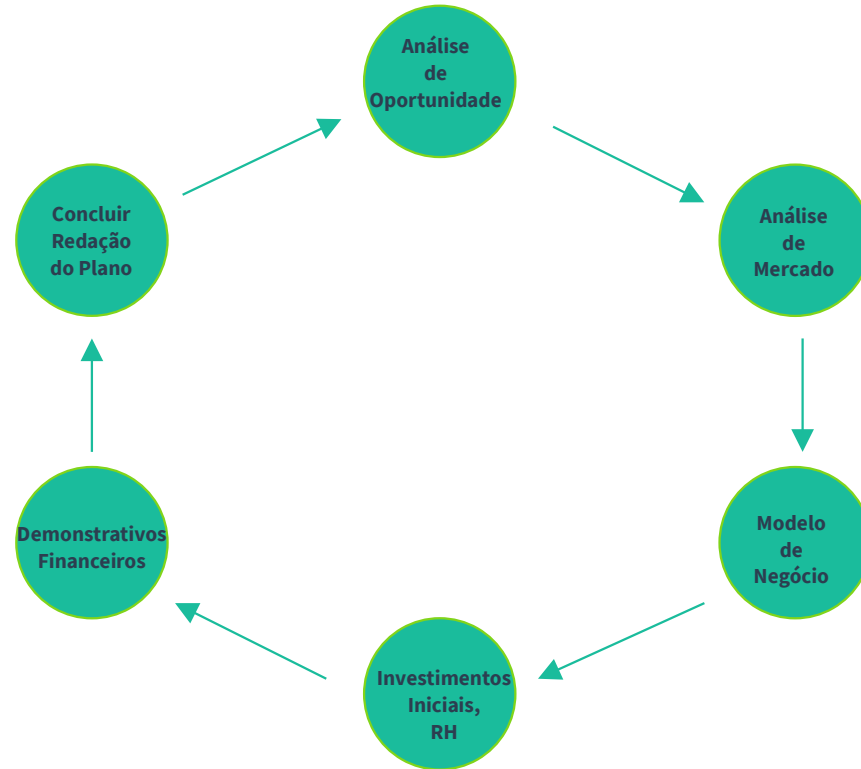
Aula 02

Análise da Oportunidade
Metodologia 3M

Análise de Oportunidade



Ciclo de Criação de Plano de Negócios



Ideia x Oportunidade

- Quando uma ideia pode se tornar uma boa oportunidade?
 - Quando cria ou agrega valor significativo
 - Quando resolve um problema, remove uma séria dificuldade ou atende a um desejo ou uma necessidade
 - Quando tem características robustas de mercado, altas margens e lucratividades atraentes a stakeholders

Metodologia 3M

- **Market Demand**
 - Demanda de Mercado
- **Market Structure and Size**
 - Estrutura e Tamanho do Mercado
- **Margin Analysis**
 - Margem que pode ser obtida neste mercado

Metodologia 3M

- **Market Demand**
 - Quem é seu público-alvo? (clientes em potencial)
 - Os clientes são acessíveis?
 - O potencial de crescimento é alto? (ex: 20% a.a.)
 - O custo de captação do cliente é recuperável no curto prazo (<1 ano)?

Será que existe demanda
para a minha ideia?

Metodologia 3M

- **Margin Analysis**
 - Qual o potencial de lucro desse mercado? Quais margens brutas praticadas?
 - Qual necessidade de capital e expectativa para atingir o ponto de equilíbrio e retorno do investimento?
 - O breakeven pode ser atingido no curto prazo?

Metodologia 3M

- **Market Structure and Size**

- O mercado está crescendo? É novo? É fragmentado? Como está estruturado?
- Quais são as barreiras de entrada? Como transpor as barreiras?
- Qual o tamanho (\$) desse mercado?
- Existe potencial de se conseguir um bom market share?