

COMO TRANSFORMAR IDEIAS EM OPORTUNIDADES DE SUCESSO



SUMÁRIO

| | |
|--|----|
| Transforme sua ideia em um negócio de sucesso | 3 |
| Como identificar ideias promissoras para negócios inovadores | 5 |
| Como testar novas ideias de negócios | 6 |
| Promova a gestão do conhecimento e inovação na sua empresa | 7 |
| Dicas para potencializar a criatividade | 8 |
| Conheça o Radar Sebrae e empreenda com olhar estratégico | 10 |

TRANSFORME SUA IDEIA EM UM NEGÓCIO DE SUCESSO



A ciência aponta que é possível, a um adulto comum, ter cerca de 70 mil pensamentos por dia. Um deles pode ser justamente a peça que faltava ao sucesso da empresa. Por isso, o primeiro lugar onde uma boa ideia de negócio pode ser gerada é dentro da sua cabeça.

Você já teve uma ideia tão boa que acreditou que ela seria sua grande chance de emplacar um novo negócio? Esse sentimento permeia a vida de muitos empreendedores com pensamentos inovadores. Contudo, nem sempre uma boa ideia pode ser de fato viável ou se configurar como uma oportunidade de negócio.

Boas ideias potencializam os negócios, mas nem de longe elas são uma garantia de sucesso. É preciso trabalhar nela e torná-la executável, ou seja, uma ideia só tem potencial para se tornar oportunidade caso haja campo para que seja utilizada.

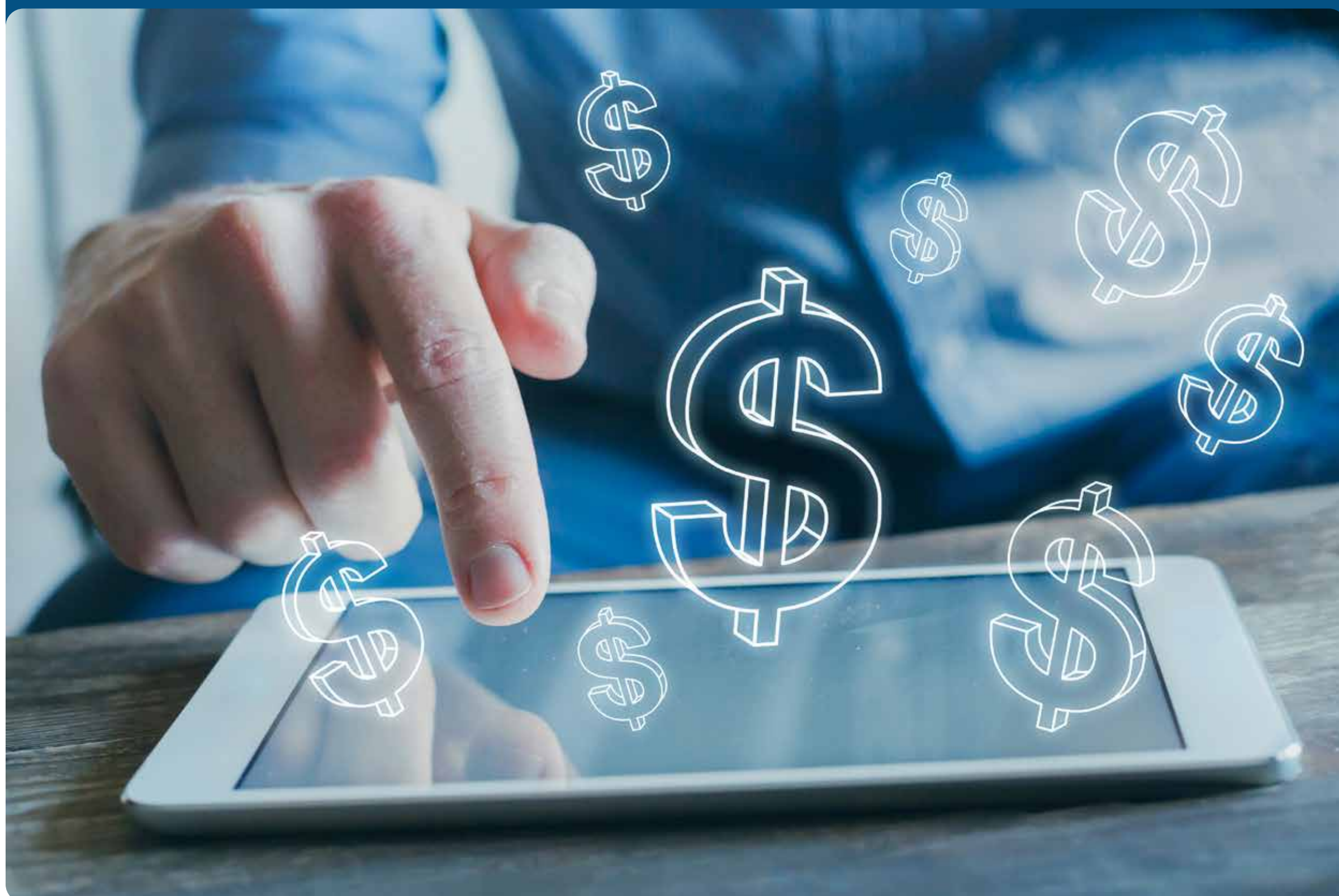
Uma oportunidade de negócio acontece quando há um encontro da sua oferta com alguém disposto a pagar por ela. Portanto, antes de tudo, o empreendedor deve estar convencido de que está identificando uma boa oportunidade de negócio, ou seja, uma ideia com viabilidade de execução. Para este convencimento, deve procurar caracterizar a oportunidade, por meio de uma imersão no mercado e nas características do tipo de negócio que ele pretende desenvolver.

Se tornar um empreendedor de sucesso não é uma tarefa simples. Há muitos empreendedores e empresas caindo na mesmice ao explorar ideias e soluções semelhantes, por isso a criatividade será o grande diferencial da sua jornada.

Uma das principais virtudes do empreendedor é resolver problemas encontrando soluções efetivas. Para além disso há também o desafio de buscar estratégias e ações que vão contribuir com constantes melhorias para o negócio.

Para transformar ideias interessantes em negócios viáveis:

- ✓ Seja o maior crítico dessa ideia, questionando-se sobre todos os pontos que podem derrubá-la;
- ✓ Se ela sobreviver à “sabatina”, valide sua proposta com potenciais clientes;
- ✓ Estruture a ideia como modelo de produto ou serviço para lançá-la por conta própria ou procurar investidores;
- ✓ Se for procurar investidores, faça um discurso convincente para angariar fundos e colocar a ideia para rodar.



COMO IDENTIFICAR IDEIAS PROMISSORAS PARA NEGÓCIOS INOVADORES

O primeiro passo é fazer a si mesmo algumas perguntas diante de uma ideia interessante.

A primeira e mais importante delas é: “alguém realmente precisa disso?”.

Se a resposta for “sim”, siga uma linha de pensamento similar ao quadro abaixo:

- Minha ideia é uma solução ou vai gerar um novo problema?
- Quem vai comprar o produto ou serviço proveniente da minha ideia?
- Quanto essa pessoa vai pagar por ele?
- Essa ideia é escalável, ou seja, facilmente replicável e com alto potencial de crescimento?
- O que diferencia minha ideia de negócio das execuções dos concorrentes?
- Quais são os riscos dessa ideia não ganhar mercado?
- Quem pode se interessar em investir nela?

Algumas dicas de como gerar novas ideias de negócios:

- Anote todas ideias que tiver. Não importa onde esteja, não deixe a ideia fugir da sua cabeça.
- Discuta cada ideia com mais de uma pessoa se possível. Quanto mais eclético o grupo, melhor.
- O medo pode paralisar: não vale criticar as ideias que, num primeiro momento, pareçam loucas e absurdas.
- Se você estiver em uma fase de bloqueio criativo, que tal melhorar ideias de outros ou conectar ideias para gerar novas?
- Tente sempre pensar em problemas que você poderia resolver e não em soluções.

COMO TESTAR NOVAS IDEIAS DE NEGÓCIOS



As primeiras pessoas que devem ouvir pelo menos os lampejos da sua ideia são os seus consumidores-alvo. Esses potenciais clientes devem ser os primeiros a validar sua ideia através de uma abordagem direta ou de uma pesquisa de mercado mais ampla. O próximo passo é apresentá-la ao mercado.

Se você precisa de capital inicial para colocar a ideia em prática, é necessário buscar por investidores ou empréstimos. A diferença do primeiro para o segundo é que o primeiro pode lhe fornecer a quantia necessária comprando uma participação na sua futura empresa – o que comprova que a ideia é realmente boa – e o segundo vai emprestar o dinheiro, o que pressupõe pagamento de juros, mesmo que o sucesso não seja garantido.

Boa parte dos empreendedores escolhe o primeiro caminho, embora não seja o mais simples. Para o investidor comprar uma ideia ela não precisa apenas parecer boa: deve ser comprovadamente qualificada, exigindo, no mínimo, uma boa apresentação para que essa mensagem seja passada. Aqui entra a importância de traçar um bom Plano de Negócios.

PROMOVA A GESTÃO DO CONHECIMENTO E INOVAÇÃO NA SUA EMPRESA



Muitas inovações vencedoras nasceram de ideias simples. Por isso, o processo de gerir o conhecimento de uma organização, mesmo que de pequeno porte, é fundamental para construir um ativo importante que é o know-how daquela organização, algo que custa muito caro realizar de um dia para outro.

Neste sentido, criar um programa interno na empresa que envolva o estímulo, a recepção o armazenamento e todos os demais processos de seleção e premiação de ideias dos colaboradores, pode fazer a diferença no fortalecimento organizacional e no crescimento da empresa.

Defina regras antes de começar, inclusive as premiações:

- » Divulgue os objetivos (reduzir determinado problema, ampliar a venda de determinada linha, modificar uma família de produtos, etc.);
- » Estimule todos a participar;
- » Dê retorno ao final, valorizando a participação dos vencedores e dos demais;
- » Utilize premiações estimulantes, mas não necessariamente caras como uma viagem, um fim de semana num hotel, passagens, etc.

DICAS PARA POTENCIALIZAR A CRIATIVIDADE



A criatividade é a chave mestra para conquista da inovação. Mais do que uma palavra, ela deve ser vista como uma ferramenta. Confira abaixo algumas dicas para potencializar a sua criatividade:



Acredite no seu potencial

O primeiro passo é colocar na cabeça a ideia de que você pode ser criativo, desde que utilize as técnicas e esteja aberto ao novo. Não escolha o caminho mais confortável, não tenha medo de errar, e verá que consegue. Costuma-se dizer: “falhe rápido, falhe logo, falhe frequentemente”.



Não guarde para você, compartilhe

Uma das palavras mais trabalhadas atualmente entre as maiores empresas do mundo é compartilhar. Ou seja, se você tem uma opinião ou ideia, não a guarde sem dar a outros o privilégio de conhecê-la, mesmo que pareça louca. Pensar em como os outros podem utilizar esta ideia também é uma boa tática. Uma ideia pode ser potencializada por uma rede de outras contribuições ou outras ideias. Se for o caso, trabalhe ou estruture melhor como apresentá-la e utilize o manancial de outras pessoas para promover troca e enriquecer as ideias, pois a diversidade é um combustível eficaz nesse processo.



Saia da rotina

Passe a fazer as suas rotinas de forma diferente. O caminho para o trabalho, sua alimentação, seu lazer, ou seja, vai parecer estranho, mas isso permite ativar áreas do cérebro que podem estar adormecidas. Além disso, variar nas rotinas organizacionais, como reuniões em locais diferentes, dinâmicas novas, trazer convidados com experiências diferentes, etc, ajudam bastante.



Crie novos conceitos

Pesquisadores tem percebido que as pessoas criativas tendem a recompor o problema. Einstein dizia: “Se eu tivesse que resolver um problema em uma hora, eu passaria 55 minutos dedicados ao problema e 5 minutos voltado para a solução”. É como olhar uma obra de arte sob diferentes ângulos. Portanto, pesquise e sonhe. Depois da fase de coleta de dados, é importante se permitir “incubar ideias”. Lembre-se: para ter mais comprometimento com o processo, antes de começar a sonhar, é necessário que o projeto esteja formalmente iniciado (estratégia, objetivos, metas, equipe, etc.)

CONHEÇA O RADAR SEBRAE E EMPREENDA COM OLHAR ESTRATÉGICO



Quem é empreendedor sabe que é preciso estar sempre de olho nas oportunidades de negócio para aproveitar brechas de mercado e se destacar diante da concorrência. Um olhar atento, crítico e fora da caixa é essencial para utilizar as demandas mercadológicas a seu favor e fazer disso um diferencial competitivo.

Engana-se quem pensa que é preciso nascer com determinadas características para desenvolver a mente empreendedora, capaz de detectar nichos e espaços onde menos se espera. Essa forma de pensamento pode e deve ser exercitada no dia a dia, a partir de cases, situações e ferramentas específicas.

O Radar Sebrae é uma plataforma desenvolvida para ajudar você, empreendedor, a identificar oportunidades de negócio e a decidir de forma estratégica itens como a localização da sua empresa.

Você passará a enxergar o mercado de forma ampla, entendendo seus costumes, necessidades e como o seu negócio pode se posicionar de forma inédita. Aprender a criar diferenciais e tornar a sua empresa uma opção “necessária” para o cliente é o resultado dos aprendizados que você obterá no Radar Sebrae.



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebrae.com.br **0800 570 0800**



Sebrae