



# **IDEIAS X OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO**

Elizabeth Tschá



## INTRODUÇÃO

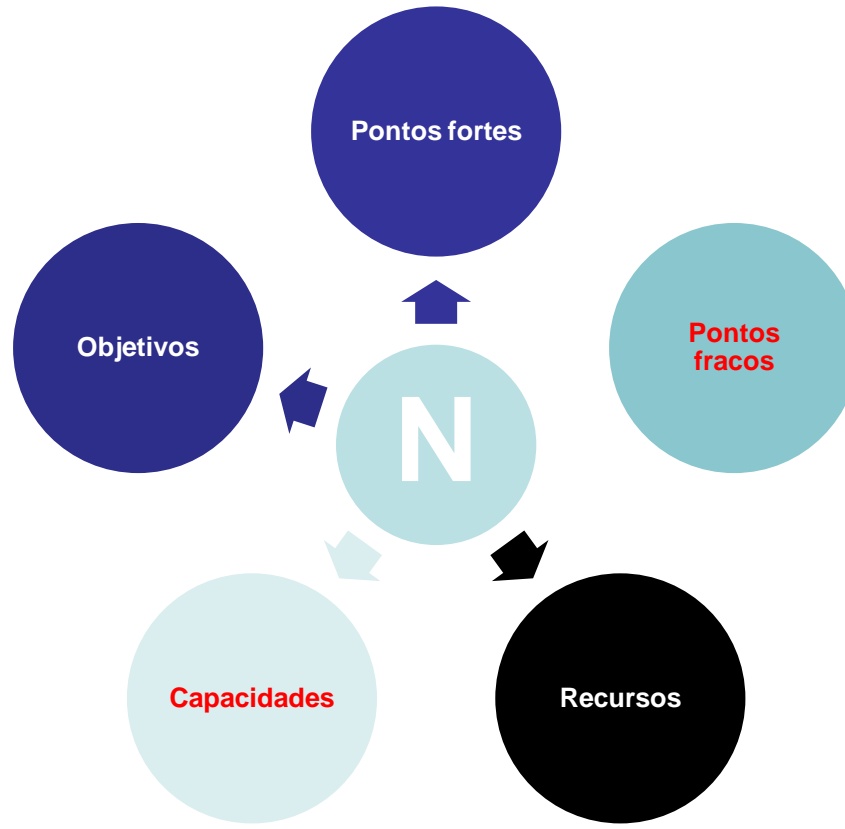
**Nos dias de hoje, existem três tipos de organizações:**

As que fazem acontecer, as que apenas observam acontecer e as que surpreendentemente se espantam com o que aconteceu.

Quem sou eu?

Expectativas







Ideia x Garantia de Sucesso



Ignoramos nossas ideias



Atenção às oportunidades



Emprendedores



Executivos



Solução

Problema



## Lapidar as Ideias



# Sustentabilidade





Rentável para o  
negócio

Desejável para as  
pessoas

Tecnicamente  
possível

Design Thinking

# Observação x Solução



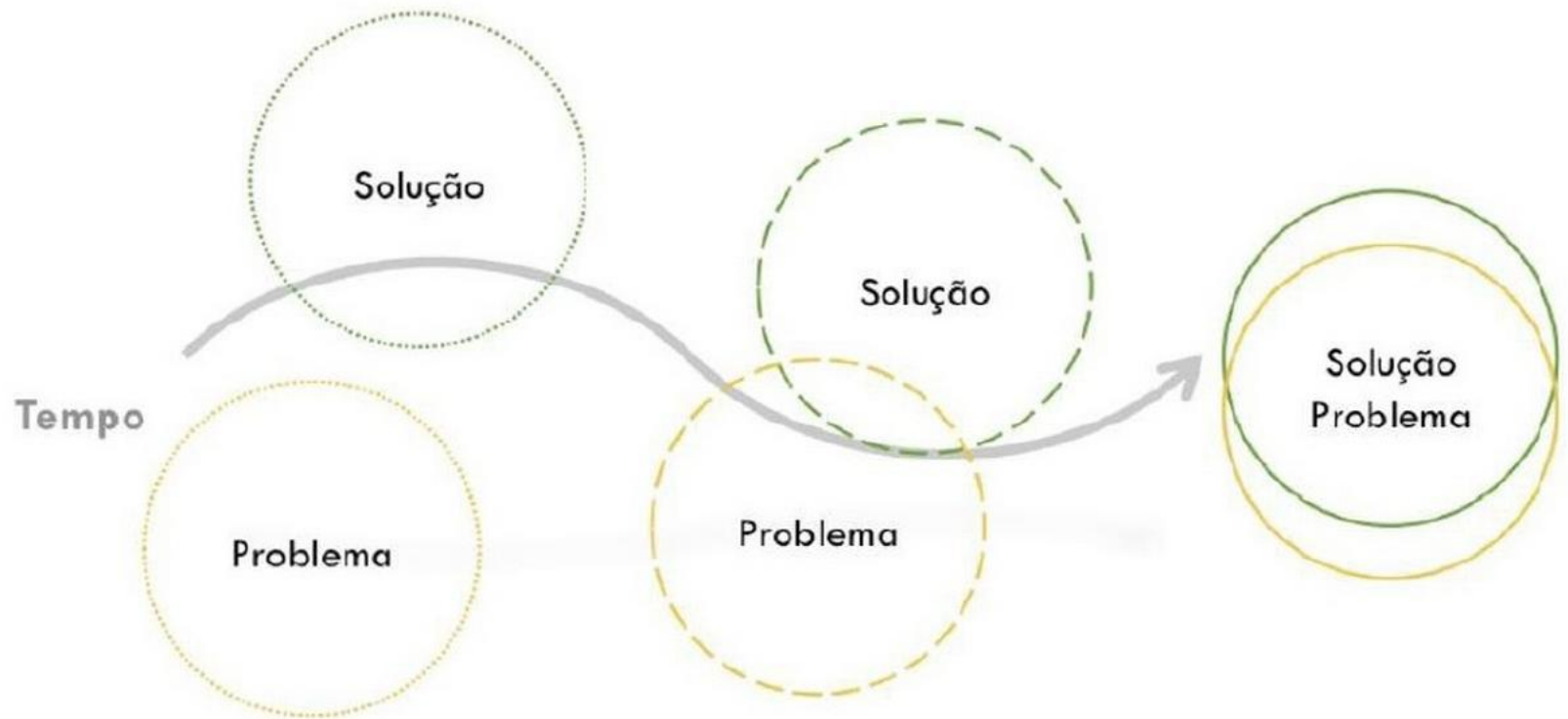


A person is rappelling down a dark, craggy cliff face. The sun is low on the horizon, creating a bright orange and yellow glow that reflects on the water below. The person is silhouetted against the bright sky. A green rectangular box with white text is in the top right, and another green box with white text is in the bottom left.

Coragem e Ousadia

Minoria

Inovação é vista como um fenômeno de co-evolução entre espaços problema x solução



# Oportunidades

---

Se as oportunidades aparecem e não são aproveitadas, então nada acontece, mas se em um determinado momento alguém quer saber quais são as oportunidades existentes ou possíveis, precisa ir atrás delas.

(Sebrae, 1995).



A man with short brown hair, wearing a black polo shirt, is shown from the chest up. He is looking upwards and to the left, with his right hand resting on his chin in a thinking pose. Above his head is a large, purple, cloud-like thought bubble with a thin grey outline. Inside the bubble, the text "O que é a busca de oportunidades ?" is written in white. Three smaller purple circles of increasing size lead from the man's head to the main thought bubble.

**O que é a busca de  
oportunidades ?**



# Oportunidades

---

Buscar oportunidades de negócios é exatamente o oposto de aguardar que alguém apareça com as “dicas” de quais são os negócios do momento.

(Sebrae, 1995).



A man with short brown hair, wearing a black polo shirt, is shown from the chest up. He is looking upwards and to the right with a thoughtful expression, his right hand resting on his chin. Above his head is a large, purple, cloud-like thought bubble with a thin grey outline. Inside the bubble, the text 'Então, o que é oportunidade de negócio a final?' is written in white. Three smaller purple circles of increasing size lead from the man's head to the main thought bubble.

**Então, o que é oportunidade  
de negócio a final?**

# Oportunidades

---

Segundo Aurélio: 1) qualidade de oportuno; 2) ocasião, ensejo, lance; 3) circunstância adequada ou favorável; 4) conveniência.

(Sebrae, 1995).





## Oportunidades

Conforme De Bono em seu livro Oportunidades: “uma oportunidade é um rumo de ação, que é possível e que vale a pena seguir”.

(Sebrae, 1995).



# Oportunidades

---

“Oportunidade é uma circunstância, ocasião ou rumo de ação que, dado o seu caráter de adequabilidade e conveniência, vale a pena ser seguida e explorada”.

(Sebrae, 1995).



## Negócio

Um núcleo de atividades de uma empresa, segundo critérios específicos.

O negócio de uma empresa seria produzir determinados produtos (ou serviços) ou adquiri-los para vendê-los e suprir determinados mercados.

(Sebrae, 1995).

## Negócio: eixo tridimensional para definição de um negócio.

NECESSIDADES DOS CLIENTES

GRUPOS DE CLIENTES

TECNOLOGIAS UTILIZADAS (formas de atendimento)

(Sebrae, 1995).

## Oportunidade de negócio

“pode ser entendida como uma circunstancia, ocasião ou rumo de ação – que deve apresentar o caráter de adequabilidade e conveniência, valendo a pena ser seguida e explorada – para se criar um núcleo de atividades de uma empresa, segundos critérios de grupos de clientes almejados, necessidades atendidas e tecnologias utilizadas “.

(Sebrae, 1995).





## ORGANIZAÇÃO

1. É o primeiro passo do empreendedor para buscar oportunidades de negócio.
2. Deve definir se pretende conduzir seu negócio sozinho ou em sociedade;
3. Formar uma equipe de oportunidades ( entre 4 e 6 pessoas de formação variada e prazos estabelecidos);

(Sebrae, 1995).



## DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO

O empreendedor deve procurar estabelecer um direcionamento da ação, escolhendo áreas de ataque para focar seus esforços evitando gastar energia em vão.

### **Pontos de ataque indicados:**

- Objetivos
- Pontos fortes e fracos
- Recursos e capacidades

(Sebrae, 1995).

## OBJETIVOS

O empreendedor deve buscar resposta para a seguinte pergunta:

**Quais são meus objetivos ao procurar criar o meu negócio?**

Respostas variadas

- **Possibilidade de realização profissional**
- **Retorno financeiro compatível**
- **Independência pessoal**
- **Maior liberdade para atuar em outras atividades**

(Sebrae, 1995).



## PONTOS FORTES E FRACOS

Devem ser analisados os pontos fortes e fracos do empreendedor e de seu(s) sócio(s) caso o(s) tenha(m), buscando explorar os pontos fortes e evitar os pontos fracos.

(Sebrae, 1995).





## PONTOS FORTES E FRACOS

Principais fatores a serem analisados

Formação – ponto forte a ser considerado e explorado

Habilidades – facilidade na realização de certas tarefas

Interesses – por gostar de aprender ou por se ver no negócio

Relacionamento – “facilidade em abrir portas”

Conhecimentos – adquiridos de diversas formas: cursos, etc..

Experiência – conhecimento o setor de atuação

(Sebrae, 1995).

## RECURSOS E CAPACIDADES

Recursos e capacitações são os fatores necessários (mas não críticos) para a composição de qualquer negócio no mundo empresarial. Deve-se analisar o quanto de cada recurso e capacitação poderão contar para o negócio.

(Sebrae, 1995).



## RECURSOS E CAPACIDADES

Os principais são:

- Capital
- Capacidade administrativa e gerencial
- Acesso à mão-de-obra
- Acesso a terrenos e imóveis
- Tecnologias dominadas

(Sebrae, 1995).



## PRINCÍPIOS NORTEADORES

São a essência do direcionamento estratégico.

“os princípios norteadores para a busca de oportunidades são a manifestação conjunta dos objetivos, pontos fortes e fracos, recursos e capacidades dos empreendedores.”

(Sebrae, 1995).



# Oportunidades

FASE	ORIENTAÇÃO
Objetivos	Quais são os seus objetivos ao procurar criar o seu negócio?
Pontos fortes e fracos	Qual é a sua formação? Quais são as suas habilidades? Quais são os seus interesses? Quais são os seus melhores relacionamentos? Quais são as suas áreas de experiência?
Recursos e Capacidades	Qual é o seu capital disponível? Quais são as suas capacidades administrativas e gerenciais? Existe facilidade de acesso a terrenos e imóveis? Domina tecnologias? Quais?
Princípios norteadores	Explicitou seus princípios norteadores?
Nicho de oportunidades	Já sabe qual é o seu nicho de oportunidades?

(Sebrae, 1995).

## Nicho de oportunidade

É o local onde estão as oportunidades específicas para o empreendedor.

(Sebrae, 1995).



**O que este empreendedor pode fazer  
A mais a diante desta oportunidade  
Do que seus concorrentes diretos e em  
potencial?**





**O que fazer? Por onde começar?**



## Mapeando as oportunidades

As oportunidades para se iniciar um novo negócio podem ser resumidas em quatro vertentes:

1. Invenção de um produto/serviço que requer um novo tipo de negócio.
2. Desenvolvimento de uma nova tecnologia.
3. Desenvolvimento de um novo mercado.
4. Desenvolvimento de novos benefícios.

# Construir um novo negócio ou comprar um negócio já existente?

Prós	Contras
<ul style="list-style-type: none"><li>• Um negócio bem-sucedido aumenta a chance de sucesso. O local já está escolhido e utilizado.</li><li>• Se o negócio é lucrativo, você lucrará mais cedo.</li><li>• O planejamento já foi realizado e facilita o futuro.</li><li>• A clientela já existe.</li><li>• Os fornecedores também</li><li>• O estoque já está disponível e não precisa ser adquirido.</li><li>• O equipamento necessário já está pronto.</li><li>• O financiamento só será necessário para a aquisição do negócio.</li><li>• Você adquire a experiência do dono anterior.</li><li>• Os funcionários têm experiência no negócio.</li><li>• Os registros podem orientar na direção do negócio.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Você poderá herdar deficiências provocadas pelo dono anterior.</li><li>• A imagem do negócio já foi estabelecida. Se for uma imagem fraca, será difícil mudar.</li><li>• A modernização poderá ser necessária.</li><li>• A clientela pode não ser boa.</li><li>• Os fornecedores podem não ser bons.</li><li>• O estoque pode não ser adequado.</li><li>• O equipamento pode estar deteriorado.</li><li>• O preço de compra pode sobrecarregar o fluxo de caixa e prejudicar a lucratividade.</li><li>• Os precedentes já foram concedidos.</li><li>• Os funcionários podem não ser os melhores.</li><li>• Pode ser necessária uma mudança estratégica.</li></ul>





## **IDENTIFICANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS**

- uma oportunidade é o primeiro passo que impulsiona o empreendedor para o desenvolvimento de um produto ou serviço que propiciará o negócio.
- geralmente, a oportunidade é uma lacuna detectada ao se avaliar o mercado e os produtos e serviços oferecidos.



Quatro categorias usualmente são identificadas como fontes de idéias para criação de negócios:

- **Experiência pessoal:** do conhecimento adquirido de empregos atuais ou recentes, alguns empregados vêem a possibilidade de modificar produtos existentes, aprimorando um serviço ou reproduzindo um conceito de negócios em um local diferente.
- **Hobbies:** às vezes, os *hobbies* crescem além de sua condição de *hobbies* e se tornam negócios, sendo freqüentemente transformados em novos negócios por executivos de empresas, ao se aposentarem.



Quatro categorias usualmente são identificadas como fontes de idéias para criação de negócios:

- **Descoberta acidental:** qualquer pessoa pode topar com uma idéia útil no decorrer do dia-a-dia.
- **Busca deliberada:** uma idéia de novo negócio pode também emergir de uma busca deliberada de um empreendedor em perspectiva – uma exploração proposital para encontrar uma nova idéia.



- Nem todas as oportunidades de negócios são adequadas para o empreendedor.
- O empreendedor deve fazer uma introspecção para auto-avaliação, para ver se as oportunidades de negócios são compatíveis com os pontos de ataques (pontos forte e fracos, recursos, capacidades, objetivos) e deve analisar o mercado e as janelas de mercado.
- O empreendedor deve ter um objetivo maior em mente.
- Precisa trabalhar com uma visão de futuro, ou seja, com um quadro mental daquilo que pretende chegar a ser como referência.