

OPORTUNIDADES EMPREENDEDORAS

Você reconhece boas possibilidades de empreendimento?

Você sabia que seu material didático é interativo e multimídia? Isso significa que você pode interagir com o conteúdo de diversas formas, a qualquer hora e lugar. Na versão impressa, porém, alguns conteúdos interativos ficam desabilitados. Por essa razão, fique atento: sempre que possível, opte pela versão digital. Bons estudos!

EMPREENDEDORISMO

O **empreendedorismo** pode ser considerado uma das estratégias mais interessantes para fortalecer a economia global. Responsável pela maior parte do PIB de muitos países, os **micros e pequenos negócios** ainda empregam a maior parcela da população, motivo que, por si só, justifica sua importância.

A geração da ideia e/ou a avaliação de oportunidades de negócio são aspectos essenciais para o sucesso de um **novo empreendimento**. Por se tratar de algo completamente novo ou abstrato, torna-se difícil a compreensão daquilo que talvez esteja materializado apenas na mente de uma pessoa.

+

IDEIAS SÃO COMO BEBÊS

Nascem pequenas e imaturas.

O executivo da organização inovadora não diz: “Que ideia fantástica!”. Ele pergunta: “O que é preciso fazer para transformar essa ideia em uma oportunidade?” O executivo da organização inovadora sabe que muitas ideias acabam mostrando-se sem sentido e que é preciso correr riscos para converter uma pequena ideia em uma grande inovação. (DRUCKER *apud* MENDES, 2017, p. 58)

INSIGHT

Basta um simples acesso à internet para ter contato com informações, reportagens, notícias inusitadas e descobertas científicas no Brasil e no mundo. Essa infinidade de dados pode levar a um insight e resultar em uma **invenção** ou **inovação de mercado**.

+

INOVAÇÃO E INVENÇÃO

Você sabia que inovação é diferente de invenção?

INOVAÇÃO

Evolução e desenvolvimento contínuo de produtos e serviços com o aproveitamento das oportunidades do ambiente externo para fins comerciais.

INVENÇÃO

Criação de um novo produto, serviço ou processo sem necessariamente apresentar um propósito e/ou uma finalidade comercial.

Segundo Dornelas (2018), ideias totalmente inovadoras são raras e não têm nenhuma relevância para o processo de geração de ideias empreendedoras. Para quem quer empreender com sucesso, um fator importante é utilizar sua ideia ou de terceiro e somá-la a outros conhecimentos, lapidando-a e melhorando-a até que se transforme em um produto ou serviço que represente uma boa oportunidade de negócio no mercado.

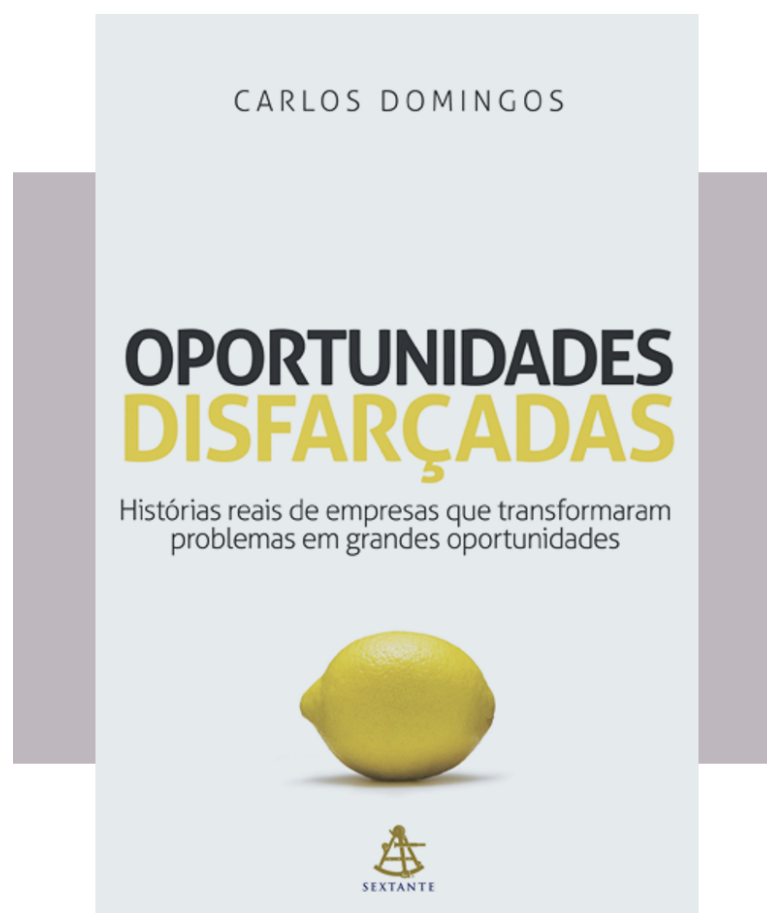
A geração de insights de negócios promissores pode ocorrer de muitas formas.
Conheça algumas fontes geradoras de ideias:



CURIOSIDADES SOBRE GRANDES NEGÓCIOS

Já compreendemos que as ideias podem aparecer a qualquer momento e em situações completamente inesperadas. Uma série de curiosidades sobre o início de grandes negócios é retratada no livro *Oportunidades disfarçadas de negócios*, de Carlos Domingo.

+



1

Um empresário estava com dificuldades em receber uma dívida e aceitou como pagamento uma máquina que produzia esponjas de aço: era o início da **Bombril®**.

2

Em 1930, durante o período de recessão nos EUA, um vendedor de enciclopédias de porta em porta, com dificuldades de realizar vendas, decidiu dar um perfume como brinde aos clientes. O perfume fez tanto sucesso que deu início à gigante dos cosméticos: **Avon®**.

3

Cansada e insatisfeita com o trabalho de lavar o coador de pano após preparar um café, uma dona de casa decidiu fazer um experimento com um coador de papel. Foi dessa forma que a dona Mellita criou os coadores de papel descartáveis **Mellita®**.

O empreendedorismo apresenta riscos significativos, mas que podem ser diminuídos substancialmente por meio de ações e atitudes que avaliem adequadamente as possibilidades de sucesso do negócio.

Então, qual é sua **ideia**?