

# **Empreendedorismo**

**Profa: Ana Carolina**

**Tema da aula: Plano de Negócios –PROBLEMA – SOLUÇÃO**

# A aula de hoje será dedicada para:

- ▶ Proposta de Valor
- ▶ Análise da Concorrência
- ▶ Quadro de Experimentação



# ► PROPOSTA DE VALOR



# Proposta de valor...

O que motiva uma  
pessoa a pagar  
pelo seu produto  
ou serviço?

*Para criar valor, é  
preciso entender  
as necessidades,  
obstáculos, dores  
dos CLIENTES.*





# Frase desta aula:

O PRODUTO CERTO COM VALOR  
IDENTIFICÁVEL

# Proposta de Valor



- ▶ A proposta de valor é tudo o que diferencia e torna um negócio ou projeto importante para o seu público.
- ▶ São as características e benefícios que fazem o cliente escolher uma marca e não outra.

# Proposta de Valor



- ▶ Você pode ter proposições de valor diferentes para pessoas diferentes.
- ▶ Sendo assim, você deve selecionar atributos de valor que seu negócio vai oferecer aos clientes por meio dos seus produtos e serviços.
- ▶ Há três grupos benefícios ou valores: **funcionais, sociais e emocionais.**



# Proposta de Valor

► Os **valores funcionais** são benefícios ou características que seus produtos e serviços tem e que ajudam a resolver problemas profissionais ou pessoais que **envolvem a rotina do seu cliente**.



# Proposta de Valor

- ▶ Os **valores sociais** estão relacionados com a imagem que o cliente quer manter em seu **meio social e profissional** ou a um sentimento de causa menos individual e mais coletivo.

# Proposta de Valor



► **Os valores emocionais** estão relacionadas ao que o cliente **sente** ao consumir seu produto, por exemplo, **algum tipo de felicidade, prazer ou diversão** com o objetivo de criar uma memória ou laço afetivo.



# ►ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

# Análise da Concorrência



## CONCORRÊNCIA

“O produto é novo; só nós produzimos e vendemos; não temos concorrentes”



Uma alexa pode concorrer com um livro. Opções de presente de aniversário para uma garota que gosta tanto de livros quanto de tecnologia.



Concorrência: empresas que comercializam, ou venham a comercializar, benefícios equivalentes ou satisfação de necessidades similares.



# Análise da Concorrência

## ▶ Concorrência

- Sua empresa ou seu produto **não precisam ser melhores do que os produtos da concorrência**, considerando todos os possíveis compradores.
- A **concorrência pode atender melhor as necessidades de alguns segmentos do mercado consumidor**. Nesses segmentos seu produto não terá muitas chances.
- Mas, **seu produto pode sim atender melhor do que toda a concorrência em um segmento bem específico dos potenciais compradores**.



# Análise da Concorrência

- Para fazer a análise da concorrência é necessário fazer um **BENCHMARKING**:

*PROCESSO de avaliação da empresa em relação à concorrência, por meio do qual incorpora os melhores desempenhos de outras firmas e/ou aperfeiçoa os seus próprios métodos.*



# Análise da Concorrência

- ▶ Compare os atributos de seu negócio com o de concorrentes, e
- ▶ Analise se a empresa pode mudar algo para se destacar no mercado.



# Análise da Concorrência

- ▶ Para isto selecione os atributos e caso queira, você pode adicionar atributos.
- ▶ Em avaliações registre a pontuação para cada atributo.



# Análise da Concorrência

- ▶ Adicione os concorrentes e faça a análise dos atributos.
- ▶ O gráfico PONTUAÇÕES compara os atributos registrados
- ▶ O ranking por média avalia quais empresas estão na frente da concorrência



# Análise da Concorrência

- ▶ Os ALTOS E BAIXOS e o DESTAQUE do negócio avaliam o que sua empresa pode melhorar e o que ela está fazendo muito bem.



# ► QUADRO DE EXPERIMENTAÇÃO



# Quadro de Experimentação

- ▶ Às vezes, nossas ideias e hipóteses ainda estão no campo da imaginação.
- ▶ Organizar e testar é o segredo para saber quão efetivas elas realmente são.

# Quadro de Experimentação



- ▶ Crie sua primeira hipótese.
- ▶ Complete o que se acredita ser verdadeiro e seu vínculo.
- ▶ Classifique também de acordo com o nível de incerteza e de importância.



# Quadro de Experimentação

- ▶ Quanto mais alto for a necessidade de validar essa ideia e o impacto que ela traz para o negócio, **mais importante será testar e validá-la.**



# Quadro de Experimentação

- ▶ Na matriz, é possível acompanhar essas hipóteses que foram priorizadas ou não.
- ▶ A ideia é testar somente as hipóteses muito relevantes, e que tem um alto nível de dúvida se irá dar certo.
- ▶ Para as hipóteses priorizadas, INSIRA O EXPERIMENTO. (Pode ser questionário, entrevista, observação) – OBSERVAÇÃO . O experimento deve ser anexado ao plano de negócios.

# Quadro de Experimentação



- ▶ Nesse passo, a ideia é que se planeje o **EXPERIMENTO**, teste com seu público para validá-lo e registre o Aprendizado.
  
- ▶ Em **APRENDIZADO**, complete os resultados e aprendizados.

# Quadro de Experimentação



- ▶ Crie hipóteses relacionadas ao modelo de negócio, ao comportamento do público, ao problema que ele possui ou a novas fontes de receita.
- ▶ Valide com potenciais clientes a sua ideia.
- ▶ Assim, você pode implantá-la com maior segurança.



# Frase desta aula:

O PRODUTO CERTO COM VALOR  
IDENTIFICÁVEL