

Empreendedorismo

Profa. Ana Carolina G. Inocencio

Tema da Aula: Oportunidades de Negócio – Parte II

Saber o que quer



- ▶ A coisa mais difícil é o candidato a empreendedor **saber o que quer realizar** em sua vida.



- Como não sabem onde querem chegar, também **não sabem escolher o caminho** que devem seguir para ter um negócio.

Saber o que quer



- ▶ Saber **o que quer** ou **onde quer chegar** é fundamental para o candidato a empreendedor na **escolha do caminho certo** para realizar seu negócio



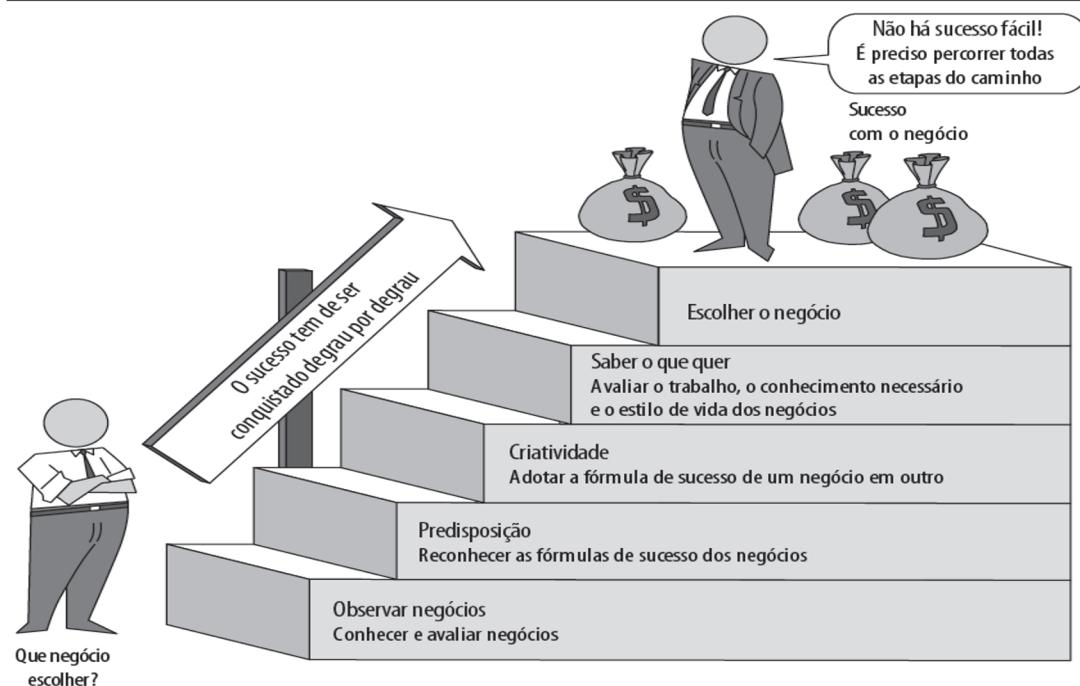
- O importante **não é só conhecer e avaliar negócios**;
- É preciso **avaliar também** o trabalho, o conhecimento e o estilo de vida dos empreendedores bem sucedidos.
- Só assim, **poderá fazer a escolha certa**

Saber o que quer



- ▶ Caminho que o candidato a empreendedor deve seguir.

Figura 3.1 Predisposição, criatividade e saber o que quer para escolher um negócio



O caminho que o candidato a empreendedor deve seguir começa em ter a predisposição para conhecer e avaliar negócios, reconhecer as fórmulas de sucesso e ter criatividade para adotar a fórmula de sucesso de um negócio em outro, e termina em saber o que quer baseado na avaliação do trabalho, do conhecimento necessário e do estilo de vida exigido para ter sucesso no negócio, e assim permitir que tome a decisão certa e seja bem-sucedido.

A Procura de Oportunidades de Negócio



- Para direcionar a procura de oportunidades de negócio, descreveremos três dos caminhos mais usados nessa procura:

Entender as necessidades dos clientes dos negócios e procurar necessidades não atendidas



Observar deficiências no atendimento das necessidades dos clientes e atender melhor.

Entender as tendências que mudam as necessidades dos clientes e atender a suas novas necessidades.

A Procura de Oportunidades de Negócio



- ▶ Todo negócio deve atender às necessidades de clientes, mediante a oferta de algum produto ou serviço, pelo qual eles estão dispostos a pagar.
- ▶ Portanto, o caminho principal para identificar oportunidades de negócio é:

Procurar necessidades de potenciais clientes que não estão sendo satisfeitas e desenvolver produtos ou serviços para satisfazê-las a um custo que os clientes estejam dispostos a pagar.

- Todos os outros caminhos são atalhos para chegar ao caminho principal.

A Procura de Oportunidades de Negócio



▶ Necessidades não atendidas:

- É o caminho mais usado pelos empreendedores e normalmente gera boas oportunidades de negócio.
- É a base das franquias,
- É importante verificar se há clientes suficientes com essa necessidade para viabilizar o negócio.

▶ Deficiências no atendimento de necessidades:

- O sucesso de um negócio se baseia em atender melhor do que os concorrentes às necessidades de clientes e
- Em atrair um grande número de clientes com essas necessidades.
- É importante que o melhor atendimento seja sustentável para que o novo negócio seja bem sucedido.



A procura de outras aplicações

- ▶ Ideia central é procurar outras aplicações para alguma solução tecnológica, mercadológica, industrial etc.
- ▶ NECESSIDADES MUDAM
 - Nosso mundo está em constante mudança decorrente da sucessão e da superposição de tendências que influenciam tudo ao nosso redor.
- ▶ LANÇAMENTO DE MODISMO
 - São mudanças de alto impacto, gerando forte demanda por parte dos consumidores, porém com durações mais ou menos curtas.

Alguns erros a serem evitados



Erro na estimativa das necessidades financeiras

Subavaliação dos problemas técnicos na produção do produto ou na prestação do serviço

Localização errada para a atividade

Falta de diferenciação dos produtos ou serviços em relação aos concorrentes, que faz com que os clientes não se motivem a mudar de fornecedor

Escolha de sócios errados para o tipo de negócio que se pretende desenvolver

Falta de barreiras à entrada de concorrentes, que torna fugaz o sucesso rapidamente imitado pelos outros.

Desconhecimento de aspectos legais, que podem, em alguns casos, impedir a continuidade do negócio

Você É um Empreendedor Tecnológico?



Transformar tecnologia em qualidade de vida. Trazer novas tecnologias ao mercado para melhorar a vida das pessoas. Lutar por um futuro melhor, viabilizado através de novas tecnologias.



Atividade

Atividade: Faça uma pesquisa sobre prêmios de incentivo à inovação. Sugestão: faça uma busca na Internet com os termos “prêmio de inovação”. Não deixe de consultar os critérios de julgamento do Prêmio Finep de Inovação.

Exemplo



- ▶ Nome do Prêmio: Prêmio Inventores Unicamp
- ▶ Edição: 2017
- ▶ Categoria: Tecnologia Absorvida pelo Mercado
- ▶ Vencedor: Professor Ricardo Dahab, do Instituto de Computação – UNICAMP
- ▶ Com o que concorreu: Com a patente “*Métodos seguros de identificação de dispositivos baseados no problema do escoamento de dados*”.
- ▶ Observação: Em 2017, a Unicamp firmou 22 contratos de licenciamento com empresas e alcançou a marca de 100 contratos vigentes. Os ganhos econômicos relacionados à atividade de transferência de tecnologia foram de R\$1.349.038. Neste mesmo ano, obtiveram maior destaque as áreas de Tecnologia de Informação e de Computação, a área de Alimentos e a de Fármacos e Cosméticos, envolvendo diversas unidades da Universidade.



- Agências de Inovação:
 - <http://www.inova.unicamp.br/>
 - www.adi.pt
 - www.inovacao.ufscar.br
 - www.inovacao.usp.br
-
- Assessoria de Desenvolvimento e Inovação Tecnológica UFG - Jataí
 - <http://inovacaotecnologica.jatai.ufg.br/>



- Leituras interessantes
 - Garnica, Leonardo Augusto. *Transferência de Tecnologia e Gestão da Propriedade Intelectual em Universidades Públicas no Estado de São Paulo* (Dissertação de Mestrado). São Carlos: Universidade Federal de São Carlos, 2007.

Aliando Paixão e Dinheiro



Atividade – Proponha um Negócio

Proponha um negócio que reflita sua motivação para empreender.

Disponível para entrega no SIGAA até dia 14/12/2020

Avaliação da ideia de negócio



- ▶ Quem é meu cliente?
- ▶ Quanto as pessoas estão dispostas a pagar pelo meu produto?
- ▶ Onde ele pode ser vendido?
- ▶ As pessoas vão querer comprá-lo?
- ▶ Quanto eu precisarei investir?
- ▶ Qual é a previsão de vendas iniciais?
- ▶ Vou precisar de espaço físico? Qual seria sua localização?
- ▶ Produtos substitutos (que já existem)