

### 3. Conhecimento e afinidade com o ramo de atividade

Entender como o ramo de atividade pretendido funciona, em todos os detalhes, é fundamental para o sucesso do empreendimento. Isso significa saber quais as estratégias de venda, de compra e de fabricação, ou de prestação de serviço são utilizadas e, também, qual a dinâmica do dia a dia do negócio.

É preciso estudar atentamente a possibilidade de fazer um estágio, trabalhar naquele negócio como empregado, localizar amigos que tenham um empreendimento semelhante, fazer cursos específicos sobre o ramo de atividade ou o processo de fabricação do produto.

## 2.3 - Síndrome do Empregado

O termo síndrome do empregado nasceu com o personagem “Seu André” do livro O Segredo de Luísa do autor brasileiro Fernando Dolabela. “Seu André” preocupado em explicar a ineficácia de grande parte dos empregados da sua indústria, disse: “eles estão contaminados com a síndrome do empregado”.

A síndrome do empregado designa um empregado:

- Desajustado e infeliz, com visão limitada;
- Dificuldade para identificar oportunidades;
- É dependente, no sentido que necessita de alguém para se tornar produtivo;
- Sem criatividade;
- Sem habilidade para transformar conhecimento em riqueza, descuida de outros conhecimentos que não sejam voltados à tecnologia do produto ou a sua especialidade;
- Dificuldade de auto-aprendizagem, não é auto-suficiente, exige supervisão e espera que alguém lhe forneça o caminho;
- Domina somente parte do processo, não busca conhecer o negócio como um todo: a cadeia produtiva, a dinâmica dos mercados, a evolução do setor;
- Não se preocupa com o que não existe ou não é feito: tenta entender, especializar-se a melhorar somente no que já existe;
- Mais faz do que aprende;
- Não se preocupa em formar sua rede de relações, estabelece baixo nível de comunicações;
- Tem medo do erro, não trata como uma aprendizagem;
- Não se preocupa em transformar as necessidades dos clientes em produtos/serviços;
- Não sabe ler o ambiente externo: ameaças;
- Não é pró-ativo (expressão que indica iniciativa, vontade própria e espírito empreendedor).



Figura 2.0

## 2.4 - Oportunidades x Idéia

O primeiro passo, sobre o qual você precisa ter certeza é quanto a oportunidade de negócio que identificou. Uma idéia nem sempre significa uma oportunidade de negócio. Empreendedores sem sucesso confundem idéia com oportunidade.

A idéia causa fascínio, o apego a idéia pode impedir que ela seja avaliada de maneira correta fazendo com que se torne um caso de insucesso. O Empreendedor deve ver sua idéia com distanciamento emocional, de modo a poder fazer uma análise detalhada dela, onde o Plano de Negócios é o melhor caminho. Uma idéia somente se transforma em oportunidade quando seu propósito vai ao encontro de uma necessidade de mercado, quando existem potenciais clientes. Está diretamente ligada a um produto ou serviço que agrega valor ao seu consumidor, seja através da inovação ou da diferenciação. Tem que ser atrativa e ter potencial para gerar lucros.

A oportunidade pode surgir por um caos do mercado, mudança na economia, novos costumes, etc. Uma oportunidade também tem seu tempo, isto é, seu momento certo. Por exemplo, um produto que num primeiro momento se revela o aproveitamento de uma grande oportunidade, um ano depois pode estar ultrapassado e não ser mais lembrado pelos consumidores. Se a empresa que o comercializa não estiver preparada para melhorar ou se adaptar as mudanças que o mercado exige, poderá então desaparecer. Portanto, uma oportunidade de negócio deve ser: atrativa, durável e agregar valor ao consumidor final. Atrativa, para ser motivadora, durável, para ser prolongada em outra conjuntura, diferente da atual. O ambiente econômico é importante para a avaliação da oportunidade de negócio. Alguns produtos são mais afetados que outros em uma conjuntura de estagnação na economia. Políticas cambiais podem aumentar ou reduzir a atratividade da oportunidade que você planejou. E finalmente a proposta de valor a ela associada, deve ser diferenciada das existentes.



Figura 2.1



Figura 2.2

