

Atividade

Identifique um problema que vale a pena resolver

Instruções:

1. Você completará essa atividade em grupos de cinco.
2. Você sairá da sala de aula, observará as pessoas, falará com elas e retornará em 15 minutos.
3. Use as perguntas deste material para registrar suas observações.
4. Se você precisar de mais clareza sobre como responder as perguntas, consulte o questionário mostrado na página 3 deste material.
5. Você tem 45 minutos para concluir esta atividade.
6. Caso tenha alguma dúvida, consulte o seu facilitador.

Use as seguintes perguntas para registrar suas observações.

1. Saia da sua sala de aula, olhe ao redor e veja se há algum problema. Explique o contexto

2. Que oportunidade você pode perceber desse problema?

3. Quem é o cliente?

4. Quais são os principais problemas de acordo com o cliente?

Atividade

Identifique um problema que vale a pena resolver

5. Qual é a tarefa a ser executada (JTBD)?

6. Que tarefa está sendo realizada?

7. Como o cliente está executando a tarefa? Como você está lidando com o problema atualmente?

8. Identifique o tamanho do mercado (sua dedução vai funcionar).

9. Este é um problema que vale a pena resolver? Explique

Nota: Se você acha que não é um problema que vale a pena resolver, procure outro problema que possa resolver.

Atividade

Identifique um problema que vale a pena resolver

Abaixo está um questionário semelhante com base em "Identificar um problema que vale a pena resolver". Recomendamos que você revise o exemplo para ter mais clareza.

Cenário: Andrés tem um fascínio por ônibus e está planejando lançar sua frota de ônibus urbanos. Para realizar um rápido estudo de mercado, ele entra em alguns ônibus urbanos que estão atualmente em operação.

1. Saia da sua sala de aula, olhe ao redor e veja se há algum problema. Explique o contexto
Para entender como o transporte público funcionava na cidade e quais eram os problemas que os usuários enfrentavam ao usar o serviço, Andrés entrou em alguns dos ônibus da cidade que estavam em operação. Ele observou uma tendência comum em todos os ônibus que ele subiu. Ele viu que, mesmo que cada ônibus oferecesse pelo menos 10% do total de assentos exclusivamente para idosos, esses assentos eram geralmente livres. Na verdade, houve uma quantidade mínima de usuários idosos que utilizaram este serviço. Em vez disso, eles optaram por ficar em casa à custa de socialização. Como um potencial proprietário de ônibus, isso é uma má notícia para Andrés, porque cada assento desocupado significava uma perda de renda.
Problema identificado – A maioria dos assentos reservados para usuários idosos estavam livres em todos os ônibus da cidade.
2. Que oportunidade você pode perceber desse problema?
Se os idosos usassem os ônibus da cidade, os assentos reservados para eles estariam livres para que pudessem se sentar. Além disso, haveria grandes receitas para quem fornece o serviço.
3. **Quem é o cliente?**
Idosos
4. Quais são os principais problemas de acordo com o cliente?
O cliente, neste caso, os usuários idosos, acham difícil usar o ônibus na cidade. Eles têm dificuldade para levantar as pernas, pois os degraus são muito altos.
5. Qual é a tarefa a ser executada (JTBD)?
Os idosos não usam ônibus porque acham difícil subir escadas muito altas. Portanto, eles deveriam ter a opção de socializar em seus bairros sem a necessidade de serviço de transporte ou a opção de pegar ônibus sem a necessidade de subir os degraus.
6. Ao oferecer assentos para idosos, que tarefa está sendo realizada?
Quando os idosos entram nos ônibus, eles têm lugares reservados para estar confortáveis sem se preocupar com a disponibilidade de assentos. Os idosos não precisam da gentileza dos outros para conseguir um lugar.
7. O que eles estão fazendo atualmente para enfrentar os desafios apresentados?

Atividade

Identifique um problema que vale a pena resolver

A maioria dos idosos prefere ficar em casa antes de sair, caminhar até o ponto de ônibus e depois pegar um deles para encontrar seus amigos. Quando eles podem, eles pegam um táxi. No entanto, com a chegada da tecnologia, é difícil até pedir um táxi. Por estas razões, eles acham mais fácil ficar em casa.

8. **Qual é o tamanho do mercado?**

Os usuários idosos representam 30% da população local. Ao resolver o problema identificado, Andrés pode aumentar sua renda de ônibus em até 30%.

9. Este **é um** é um problema que vale a pena resolver? Explique

Sim, se os idosos acharem conveniente se transportar de ônibus e começarem a usar o serviço constantemente, os ônibus terão 30% a mais de renda. Portanto, este é um problema que vale a pena resolver a partir de uma perspectiva empreendedora.

Do ponto de vista social, abordar o problema dos idosos para pegar um ônibus também vale a pena. Esses usuários poderão fazer uso do serviço de ônibus e não apenas dependerão de um táxi, o que representa um gasto maior hoje em dia.