

Curso Fundamentos de empreendedorismo

# Contexto

Até agora você identificou os segmentos de clientes e seu nicho de mercado. Que segue? Chegou a hora de começar a trabalhar na sua solução? Ainda não.

Como ter certeza de que o produto que você projeta será adequado para o mercado ou para o segmento de clientes escolhido? É aconselhável procurar pessoas cujas contribuições possam ajudá-lo a realizar um teste decisivo do seu produto / serviço? É, de fato. Mas quem são essas pessoas que podem ajudá-lo a investigar o terreno com sua solução? Nesta atividade, você identificará seus primeiros adotantes.

# Instruções:

1. Reconstrua suas equipes de 5.
2. Listem seus segmentos de clientes da atividade anterior e indique seu nicho.
3. Discutam e registrem seus possíveis adotantes iniciais - eles podem vir do seu nicho.
4. Encontre maneiras de abordá-los, classificando possíveis canais para cada grupo de adotantes iniciais.
5. Descubram como eles estão resolvendo o problema.
6. Usem a tabela abaixo para registrar seus dados.
7. Vocês terão um total de 20 minutos para essa atividade.
8. Cada equipe terá 2 minutos para compartilhar seus primeiros usuários.
9. O facilitador fará um fechamento e uma explicação no final da atividade.



Curso Fundamentos de empreendedorismo

**I. Listem seus segmentos de clientes.**

Ies, pequenas e medias empresas, pequenos provedores de internet

**II. Indique o seu nicho de mercado.**

Area de tecnologia da informação da empresa

**III. Identifique seus primeiros adeptos. (*Early Adopters)*.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nicho de mercado** | **¿Quem é o primeiro adepto (early adopter)?** | Canais para se aproximar ao adaptador **(early adopter)** | Como estão resolvendo o problema? |
| Area de tecnologia da informação | IES, ( univas )  Todos os envolvidos na fuvs | Buzz Marketing | Desenvolvendo um relatorio baseado nas informações coletadas e analises da rede do cliente. |