

A faint, light gray world map is centered in the background of the slide, showing the outlines of the continents.

Avaliação de Ideias

Como transformar ideias em oportunidades...

Processo empreendedor





- **Market demand**
- **Market structure & size**
- **Margin analysis**

3M's

Descreva em poucas linhas a ideia de negócio que você tem. Por quê você acredita que esta idéia é interessante? Nos próximos slides aplicaremos o modelo 3M para avaliar melhor sua ideia para saber se a mesma pode se tornar uma oportunidade!



Oportunidade

- **Market demand**

- **Você pode definir especificamente quem é seu cliente?**
- **Este cliente é acessível/você pode chegar até ele?**
- **O potencial de crescimento é alto (ex.: > 20% anual)?**
- **O mercado é durável?**
- **O custo de captação do cliente é recuperável no curto prazo (< 1 ano)?**

Será que há demanda para sua ideia? Para saber, procure responder às perguntas ao lado...



Oportunidade

- **Market structure & size**

- O mercado está crescendo, é novo, fragmentado, como está estruturado?
- Quais são as barreiras de entrada? Você tem estratégias para transpor estas barreiras?
- Qual é o tamanho do mercado em R\$ e o potencial para se conseguir um bom *market share*?

Agora, você precisa conhecer melhor o mercado. Responda às perguntas ao lado...



- **Margin analysis**

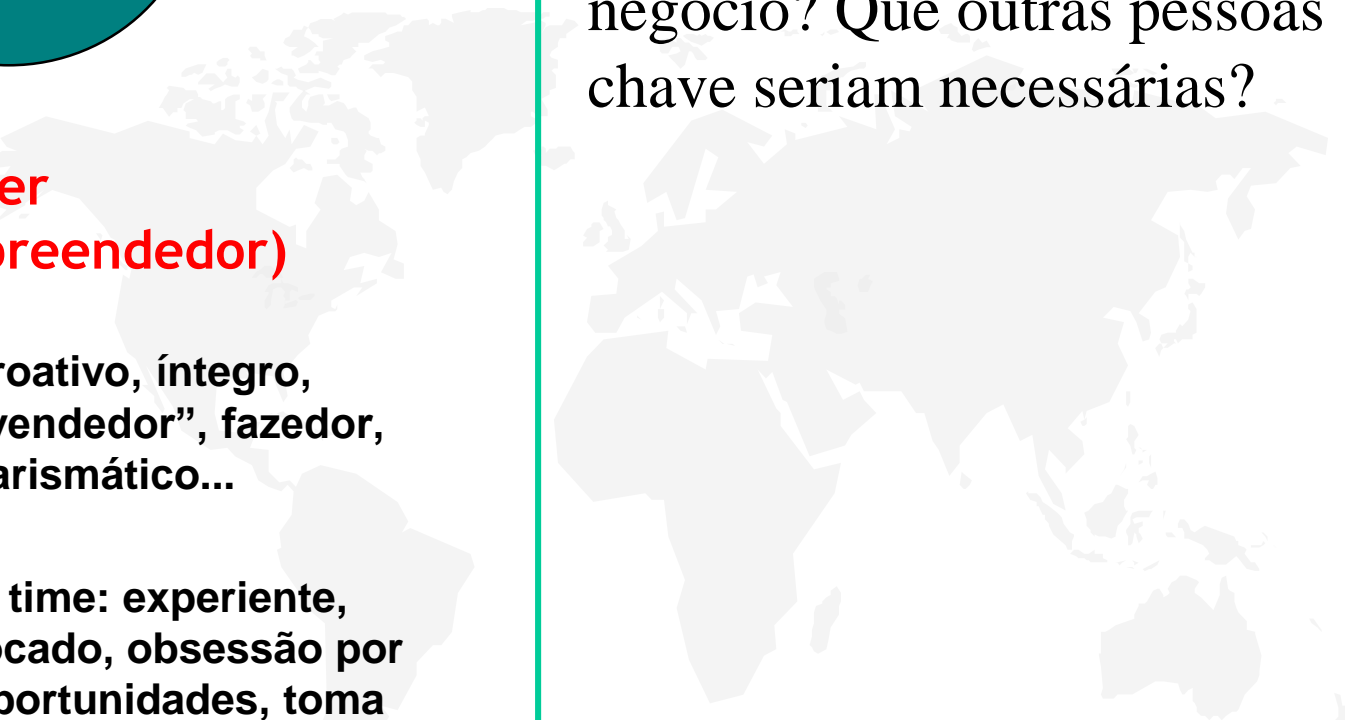
- A margem bruta é considerável (ex.: > 40%)?
- Quanto é preciso de capital?
- O *breakeven* pode ser atingido no curto prazo (ex.: < 2 anos)?

Em relação ao potencial de retorno financeiro, você consegue estimar quanto de \$\$ pode fazer com sua ideia e quando o investimento inicial será recuperado?



Equipe

- **O líder (empreendedor)**
 - proativo, íntegro, “vendedor”, fazedor, carismático...
 - O time: experiente, focado, obsessão por oportunidades, toma riscos calculados, perfis complementares...



Como seria o perfil da pessoa ideal para estar à frente deste negócio? Que outras pessoas chave seriam necessárias?



Recursos

- **3 tipos**
 - pessoas
 - coisas (tangíveis e não tangíveis)
 - \$\$
- **Prioridade às necessidades críticas**
- **Controlar X Possuir – (Ernie's vacation house rule)**

“Never buy if you can rent, never rent if you can borrow”

Ainda em relação aos recursos, como eles serão obtidos? De onde virão? Além de recursos financeiros, que outro tipo de recurso você precisará?

Processo empreendedor



Checklist da oportunidade

(Questões críticas para saber se sua ideia é uma oportunidade)

- Existe um problema para ser resolvido?
- Existe um produto ou serviço que solucionará este problema?
- Nós podemos identificar com clareza os clientes potenciais?
- Nós podemos efetivamente implantar uma estratégia de mkt/vendas que seja exequível? (custo/retorno)
- A janela da oportunidade está aberta? O momento é propício?