

Aula 3 Oportunidades e ideias de negócio: a importância da criatividade e o ambiente externo na geração e promoção de novas ideias. Capítulo 3 Livro: Ferreira, M., Reis, N., Santos, J., Serra, F. (2022). Empreendedorismo: Conceitos e fundamentos para a criação da nova empresa. Edições Sílabo.





"(...) focusing on what creates that value to begin with, on defining and refining the problem that needs to be solved for customers and users. You need to be sure that the problem exists and be able to describe it in some detail before you begin invest heavily in building your solution."

Jeffry Timmons (2004)





Todas as empresas, incluindo as novas empresas, devem estar orientadas para satisfazer uma necessidade de mercado.

A partir dessa necessidade é desenvolvida uma oferta de produto ou serviço adequada.

Mas como detetar uma oportunidade e gerar uma ideia de negócio?





A oportunidade materializa-se num conjunto favorável de circunstâncias, na qual um certo produto ou serviço assume elevada probabilidade de sucesso, uma vez que não existe no mercado a 'solução' para tal necessidade específica.

A ideia é um pensamento, impressão ou até conceito que pode ter ou não a qualidade de uma oportunidade.





O_{L}

OPORTUNIDADES E IDEIAS DE NEGÓCIO

EXERCÍCIO 01

Que oportunidades identificam atualmente (e que poderia servir de base para a criação de um novo negócio)? Discutam em grupo e selecionem uma.

O que está a criar a oportunidade que identificaram? Razões da sua existência, fatores impulsionadores (tendências).





Um oportunidade deve verificar quatro qualidades essenciais:

- **Ser atrativa** (mercado suficiente para ser rentável);
- Ser durável (viável para a criação da empresa);
- **Estar disponível no momento e local certos** (condição de garantia para a exploração por parte da empresa);
- **Ser suportada num produto ou serviço que adicione valor** (o os benefícios proprocionados induzem a compra e a preferência).

Novo mercado

Nova tecnologia

Novo benefício





As evoluções, transformações, e tendências no ambiente externo – sociais, políticas, económicas, tecnológicas, demográficas, sejam estas locais, regionais, nacionais ou mundiais – são espaços a monitorizar para identificar oportunidades.

Ferramenta

PEST – Análise Política, Económica, Social e Tecnológica

Ambiente político:

regulamentação, leis de proteção do ambiente, normas de qualidade, beneficios fiscais.

Ambiente económico: custo de vida, rendimento, dívida, concentração de

riqueza.

Ambiente social: padrão de emprego, envelhecimento, entretenimento, comportamento das famílias, diversidade cultural.

Ambiente tecnológica: digitalização, acesso à tecnologia e internet, transportes e distribuição, comunicações.





Oportunidade e ideia de negócio e criatividade

Criatividade = processo de geração de algo novo.

Capacidade de olhar para as mesmas coisas, as mesmas necessidades ou problemas que outras pessoas, mas de uma forma e ângulo diferente.

Métodos de geração de novas ideias:

- Brainstorming;
- Focus groups;
- Observação direta;
- Envolvimento em múltiplos ambientes.





EXEMPLO

Pet Care Opportunities and the Startups Addressing Them

The \$90B Pet Care Industry is Thriving and Innovating in 2020



EXEMPLO

Pet Care Opportunities and the Startups Addressing Them

The \$90B Pet Care Industry is Thriving and Innovating in 2020

Nutrition+

Collaborative Pet Care & Health

Digital Transformation of Pet Life

Pet nutrition is evolving with expectations around functional results, sustainability, ethics, transparency, and customization.

Pet ownership is growing among new demographic groups and pet owners know it takes a village to care for pets. The easier it is for everyone to collaborate on care and services, the better for pets, people and pet businesses. Today's pet parents expect e-commerce, mobile app ordering capabilities, and curbside pickups. They want to use digital devices to

Barkyn. Como um site de ração para cães fez meio milhão de euros

○ Este artigo tem mais de 4 anos

André teve duas startups na Alemanha, mas precisou de voltar para Portugal porque la ser pai. Cá, quis melhorar como se vende ração para cães. Passado pouco mais de um ano, vende 8 toneladas por mãe.



Aplicação para veterinários é caso de sucesso da Web Summit

Pet Universal foi criada para o bem estar dos animais e conseguiu dois investidores na edição do ano passado.

aniela Santos lorge e Daniela Espírito Santo 🔋 9 de Novembro de 2017 in 16:0





- A startup portuguesa Findster crios um verantife que funcions como um GPS para saber a localização de animais de estimação e tar acromandos a athistoste fásica.
- Através da App, é possível aceder a um serviço de subscrição que dá acesso, 24 horas por día, a uma equipa de veterir







EXEMPLO

Pet Care Opportunities and the Startups Addressing Them

The \$90B Pet Care Industry is Thriving and Innovating in 2020

Nutrition+

Collaborative Pet Care & Health

Digital Transformation of Pet Life

Pet nutrition is evolving with expectations around functional results, sustainability, ethics, transparency, and customization. Pet ownership is growing among new demographic groups and pet owners know it takes a village to care for pets.

The easier it is for everyone to collaborate on care and services, the better for pets, people and pet businesses.

Today's pet parents expect e-commerce, mobile app ordering capabilities, and curbside pickups. They want to use digital devices to

Apresentado por BÚSSOLA

Home 🤌 Bússola 🤌 Mercado sem crise: com alta de 13,5% em ano de pandemia, o setor pet crescerá mais em 2021

Mercado sem crise: com alta de 13,5% em ano de pandemia, o setor pet crescerá mais em 2021

Webinar da Bússola debateu a expansão do consumo de produtos e serviços para animais de estimação no país, que é hoje o 3o maior mercado pet do mundo

D---





Ainda que a criatividade permita ao empreendedor gerar novas ideias de negócio, uma vez que é fomentada pela abertura de pensamento, pelo contacto com pessoas diferentes, pela leitura e procura de informação, é necessário avaliar antes de avançar.

EXERCÍCIO 02

Em grupo, explora os benefícios do brainstorming para gerar múltiplas ideias para novos negócios/produtos/serviços relacionado com a oportunidade previamente reconhecida.

De seguida, avalia a ideia: Será que alguém precisa do que se está a desenhar? Haverá quem compre? Será o mercado suficiente? Qual o risco tecnológico? Estabelece um ranking.





Tantas e tantas ideias promissoras. Mas as empresas continuam a falhar. Enquanto algumas empresas alcançam o estatuto de unicórnio, outras morrem ainda numa fase muito inicial.

Start-Up: A startup is a young company or project, launched by a group of entrepreneurs to create, develop, and/or validate a scalable and repeatable economic model, typically in the form of an innovative product and business model and/or a new market segment.

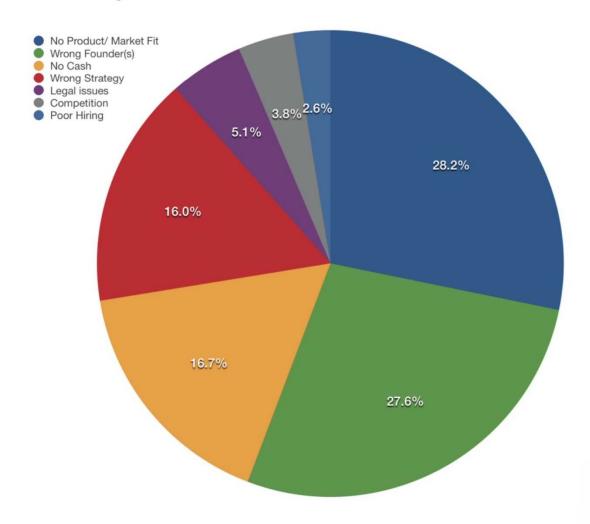
Scale-Up: The following stage in the life of a startup is the scaleup status, after having achieved the elusive productmarket fit and with recognizable traction. It is usually defined as a development-stage business, that is growing its market access, revenue, and its number of employees.

Unicorns: A term used in the venture capital industry to refeer to a private startup with a valuation of over 1 billion dollars.





7 Most Common Causes of Startup Death You Probably Should Avoid







Unicórnios Portugueses

- Farfetch a liderar o ranking, com uma capitalização bolsista na ordem dos 11,6
 mil milhões de dólares
- Talkdesk (com uma avaliação de 10 mil milhões de dólares)
- Outsystems (9,5 mil milhões de dólares)
- Sword Health (mais de 2 mil milhões de dólares)
- Feedzai (1,5 mil milhões de dólares)
- Remote (mil milhões de dólares)
- Anchorage (3 mil milhões de dólares)

EXERCÍCIO 03

Em grupo, devem explorar a oportunidade de negócio identificada por dois dos unicórnios portugueses.





