



Universidade Federal do Pampa

Empreendedorismo e Elaboração de Plano de Negócio

Professor:

Fábio Josende Paz

APRESENTAÇÃO

Graduado em Sistemas de Informação – UNIFRA (Santa Maria)

Especialista em redes e Sistemas Microsoft Windows – SISNEMA (Porto Alegre)

Especialista em Educação a Distância – Universidade GAMA FILHO (Brasília)

Mestrando em Sistemas e processos industriais - UNISC (Santa Cruz do Sul)

Proprietário e Administrador da empresa ZAPSHOP (Dom Pedrito)

Professor UNIPAMPA e URCAMP

CONTATOS

- E-mail: Fabiojpaz@gmail.com
- Facebook: fabiojosendepaz
- Celular: 81111211
- Msn: [fabio.zapshop@hotmail.com](msn:fabio.zapshop@hotmail.com)

CONTEÚDO

- Empreendedorismo e Empreendedor
- Comportamento empreendedor
- Empreendedorismo de Startup
- Plano de negócios
- Processo de tomada de decisão
- Trabalho Final
 - Plano de negócios

AVALIAÇÕES

NOTA 1

Prova Escrita I (70%);

- Atividades desenvolvidas em sala de aula (30%);

NOTA 2

- Atividades desenvolvidas em sala de aula (30%);
- Apresentação Seminário (70%);

A avaliação final do aproveitamento do aluno será resultante da soma de cada atividade acima elencada, totalizando 100%. Estará aprovado o aluno que obtiver índice mínimo de presenças igual a 75% e que, após todas as etapas da avaliação, obteve Nota Final igual ou superior a 6,0.

AVALIAÇÕES

Recuperação

Após cada nota será realizada uma prova substitutiva da nota, ou seja a nota substituirá a anterior.

BIBLIOGRAFIA

- CARVALHO, Humberto Gonçalves. **Empreendedorismo**. Como planejar e administrar seu negócio. Rio de Janeiro: Ed. Ferreira, 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo dando asas ao espírito empreendedor**. 2ª ed.. São Paulo: Saraiva, 2007.
- DORNELAS, José. **Empreendedorismo**. Transformando ideias em negócios. 5ª ed. revista e ampliada. Rio de Janeiro: Elsevier, 2013.
-
- HASHIMOTO, Marcos. **Lições de Empreendedorismo**. São Paulo: Manole, 2009.

LEITURAS RECOMENDADAS

- Os princípios do sucesso. Jack Canfield - Sextante
- O Fascinante império de Steve Jobs. Michael Moritz Universo dos livros
- De onde vem as boas ideias. Steven Johnson

EMPREENDEDORISMO



Alguns homens vêem as coisas como são, e perguntam: "Por que?" Eu sonho com as coisas que nunca existiram e pergunto: "Por que não?"

Bernard Shaw

O que é empreendedorismo? Quem é o empreendedor? Quais as opções para se criar um negócio? É possível ser empreendedor sem ser empresário?

Vamos responder estas perguntas durante nossa disciplina.

O que é empreendedorismo

- “Empreendedorismo é uma **maneira diferente** de agir e pensar, sempre com obsessão por oportunidades , e balanceada por uma liderança.”

Segundo Robert Hisrich “é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e pessoal.”



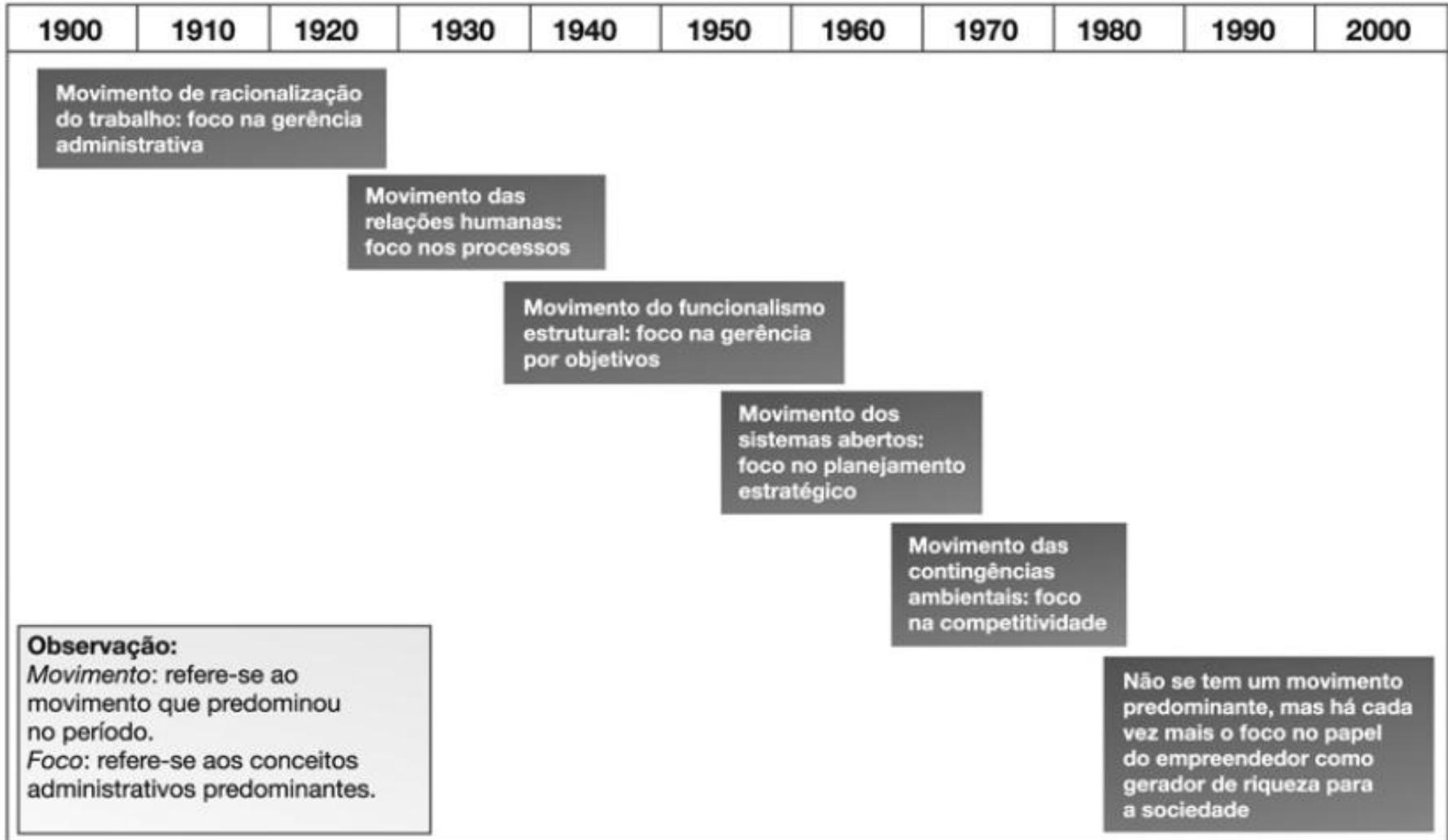
O que é empreendedorismo

- Então, o empreendedor do próprio negócio é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo, encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor:
 - 1. Tem **iniciativa** para criar um novo negócio e **paixão** pelo que faz.
 - 2. Utiliza os recursos disponíveis de forma **criativa**, transformando o ambiente social e econômico no qual vive.
 - 3. Aceita **assumir os riscos calculados** e a possibilidade de fracassar.

- O Mundo tem passado por várias transformações em curtos períodos de tempo, principalmente pelas invenções criadas no século XX, revolucionando o estilo de vida das pessoas.
- E por trás destas invenções existem pessoas e equipes com características especiais, que são visionárias, questionam, arriscam, querem algo diferente, fazem acontecer, enfim, Empreendem.
- Algumas invenções – avião, penicilina, televisão, computador, internet, genoma humano, etc...
- Primeiro conceito de empreendedorismo foi creditado a Marco Pólo, tinha uma visão (De que o mundo possui riquezas inexploradas), uma missão (trazer estas riquezas para a Itália), Investidores(Corte italiana e empresários), Riscos (ninguém jamais havia feitos suas viagens) e expectativa de retorno(as riquezas trazidas seriam maior que o investimento feito).

- Idade Média – Não corriam riscos, apenas gerenciavam os projetos, geralmente dos governos;
- Século XVII – Era estabelecido um contrato de fornecimento de serviços e produtos com o governo;
- Século XVIII – O capitalista e o empreendedor foram diferenciados. Investidores auxiliavam o empreendedor. Exemplo Luz elétrica Thomas Edison.
- Século XIX e XX – Os empreendedores foram e são até hoje confundidos com administradores ou gerentes.

Evolução histórica das teorias administrativas – (DORNELLAS 2013)



Empreendedorismo no Brasil

- O movimento do empreendedorismo no Brasil começou a tomar forma na década de 1990, quando entidades como Sebrae e Sociedade Brasileira para Exportação de *Software* (Softex) foram criadas.

Antes disso os ambientes políticos e econômicos não eram favoráveis.

Também não existia informação sobre empreendedorismo.



- **Segundo Dornellas (2013) o Brasil atualmente encontra-se com todo o potencial para desenvolver um dos maiores programas de ensino de empreendedorismo de todo o mundo, comparável apenas aos dos Estados Unidos.**
- Exemplos:
 - SOFTEX – estímulo a criação de softwares;
 - O programa Brasil Empreendedor do Governo Federal;
 - Empretec e jovem empreendedor do SEBRAE;
 - Anprotec – incubadoras;
 - Evolução das leis para micros empresas;
 - Universidades – criação de cursos e cadeiras; (professores)
 - Apoio financeiro a novos negócios, BNDES, FINEP, bolsas de estudo CNPQ, etc..
 - Aumento de franquias;
 - A palavra PLANEJAMENTO em alta;

Tipos de empreendedorismo

- **Empreendedorismo de Start-up (ou de criação de empresas)** - consiste na criação de empresas que viabilizarão o sucesso de um negócio.
- O primeiro passo que empreendedor precisa é saber se realmente existe uma oportunidade de negócio para a idéia que se teve.
- Portanto analisar a oportunidade é um fator primordial para que o investimento seja feito.
 - Oferece maiores recompensas e apresenta os maiores riscos para o empreendedor;
- **Intra-empendedorismo (empendedorismo corporativo)** As técnicas de empreendedorismo são praticadas por funcionários de empresas estabelecidas.
- A diferença básica é que nesse modelo o ambiente é mais controlado e os riscos mitigados com maior precisão.

O Empreendedor empresário por opção

- Pequenas e médias empresas:
- **73%** das empresas existentes no Brasil
- Empregam **60%** da população economicamente ativa
- Geram **42%** da renda produzida no setor industrial
- Contribuem com **21%** do PIB

Principais fatores que influenciam a abrir uma empresa no Brasil

- O sonho de ter o próprio negócio – 34%
- Oportunidade de colocar em prática todo o conhecimento técnico sobre determinado produto ou serviço 11%
- A única alternativa – 6%
- Exigência dos clientes e fornecedores – 6%
- Recursos financeiros sobrando – 4%
- Insatisfação com emprego – 2%
- Outras razões – 9%



Alta Mortalidade da MPE

- **70 % não completam 2 anos**
- Principais causas:
 - Falta de planejamento – Plano de negócio
 - Falta de objetivos
 - Incapacidade técnica de gerir a empresa
 - Falta de dedicação exclusiva do proprietário
 - Problemas pessoais do proprietário
 - Estagnação econômica
 - Alto custo do crédito
 - Alta carga tributária
 - Razões Macroeconômicas



Técnicamente falando

- 40% não utilizavam planejamento da produção
- 50% não utilizavam planejamento de vendas
- 45% não utilizavam planejamento de custeio
- 47% não controlavam estoques
- 85% não utilizavam técnicas de marketing
- 80% não treinavam seus recursos humanos
- 65% não avaliavam a produtividade
- 60% não gerenciavam qualidade
- 90% não utilizavam recursos de informática

O Empreendedor

- Os empreendedores são heróis populares do mundo dos negócios. Fornecem empregos, introduzem inovações e incentivam o crescimento econômico. (CHIAVENATTO, 2009)

**Você concorda com essa afirmação?
Explique sua resposta**

**O que você pensa que leva um pessoa a se
tornar empreendedor ?**

O Empreendedor

- Os empreendedores são pessoas diferenciadas, que possuem motivação singular, apaixonadas pelo que fazem, querendo ser reconhecidas e admiradas;
- *“O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”*
- Alguns empreendedores:
- Bill Gates, Microsoft; Antonio Erminio de Moraes, Grupo Votorantim; Steve Jobs, Apple; Henry Ford, Ford Motor; Sam Walton, Wal-Mart;

O Empreendedor

- O empreendedor deve:
 - Ser tolerante a riscos;
 - Ter disciplina e capacidade planejadora;
 - Ser capaz de visualizar mentalmente o negocio antes de ele começar; **Vídeo**
 - Capacidade de liderar pessoas e processos;
 - Ser flexível e tolerar erros e apreender com os mesmos;

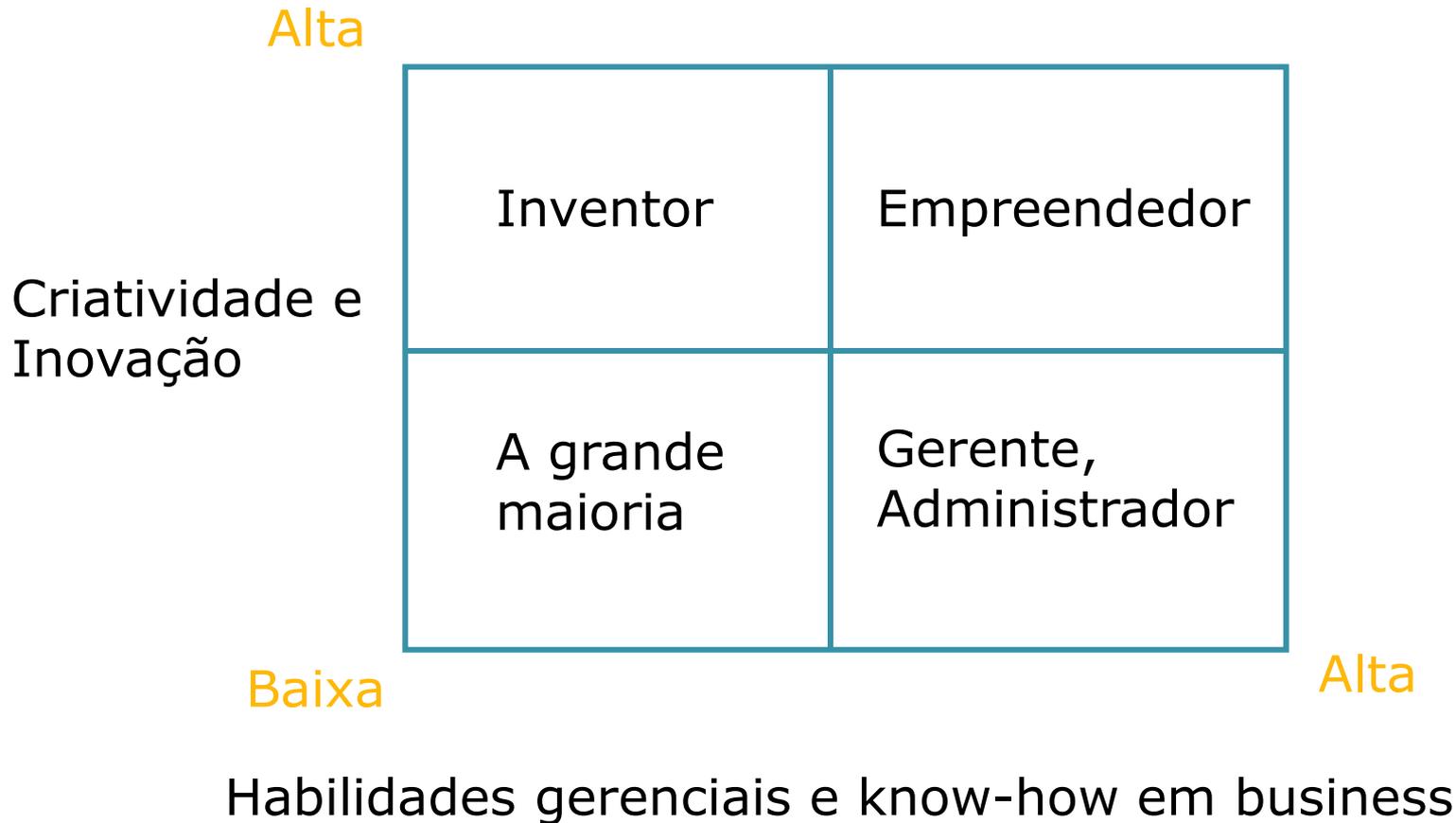
Síndrome do Empregado

- Desajustado e infeliz, com visão limitada;
- Tem dificuldade para identificar oportunidades;
- Sem criatividade;
- Tem dificuldade de auto-aprendizagem (espera a ordem);
- Mais faz do que aprende;
- Tem medo do erro;
- Não se preocupa em transformar as necessidades dos clientes em produtos/serviços;
- Domina somente parte do processo;
- Não é proativo;

Comportamento Empreendedor

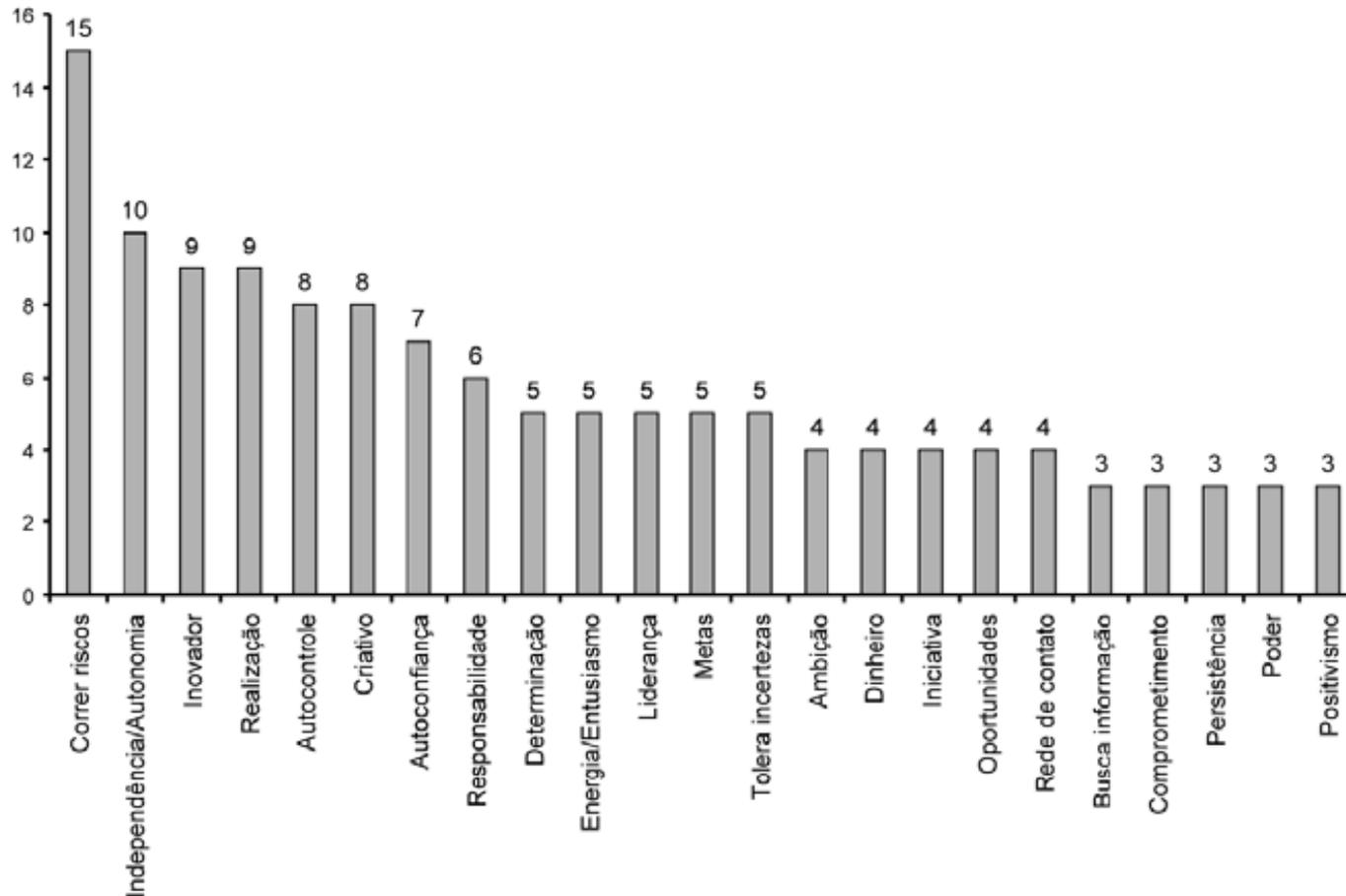
- empreendedor é aquele que percebe uma oportunidade e cria meios (nova empresa, área de negócio, etc.) para persegui-la.
- processo empreendedor envolve todas as funções, ações, e atividades associadas com a **percepção de oportunidades** e a criação de meios para persegui-las.
- Portanto Empreendedor é aquele que detém uma **forma especial, inovadora** de se dedicar as atividades da organização, e muda paradigmas com sua forma de agir e pensar.
- O principal comportamento de um empreendedor está em **liderar pessoas** e processos em busca de uma visão ou sonho.
 - - precisa ter argumentos fortes para convencer os outros;

Quem é o empreendedor?



Quem é o empreendedor?

Características dos empreendedores mais citadas pelos pesquisadores.³



*Fonte: Dornelas, JCA. *Empreendedorismo na Prática*. Rio de Janeiro: Campus, 2007.

- **Técnicas** – envolve saber escrever, ouvir as pessoas e captar informações, ser organizado, saber liderar e trabalhar em equipe;
- **Gerenciais** – incluem as áreas envolvidas na criação e gerenciamento da empresa (marketing, administração, finanças, RH, tomada de decisões, planejamento)
- **Características Pessoais** – ser disciplinado, assumir riscos, inovador, ousado, persistente, visionário, iniciativa, coragem, humildade, e ser apaixonado pelo que faz.

- Fazer a atividade sobre perfil do empreendedor.
- [Clique aqui para acessar ao questionário](#)

- Você se considera empreendedor? Por que?
- Na sua opinião a Inovação está intimamente ligada ao empreendedorismo? Por que?

- Assumir Riscos calculados
 - A maior qualidade dos empreendedores, Riscos fazem parte de qualquer negócio é preciso saber lidar com eles;
- Identificar Oportunidades
 - Curioso e atendo as informações;
 - Identificar as oportunidades que o mercado oferece;
 - Faça perguntas - procure o não consumidor - segmento de forma diferente – fique de olho nas restrições
- Conhecimento
 - Quanto maior domínio sobre o ramos de negocio maior as chances de sucesso;
 - Experiência prática ou dicas de pessoas que tiveram sucesso nesse ramo, estudo minucioso sobre o novo negócio;

Características de um empreendedor

- Organização
 - Utilizar corretamente os recursos Humanos, financeiros, tecnológicos de forma racional;
 - Visão 360 graus .
- Tomar Decisões
 - O sucesso está em decidir corretamente;
 - Analise da situação – levantamento de informações – escolher a alternativa mais adequada.
 - O verdadeiro empreendedor é capaz de tomar decisões corretas na hora certa.
- Liderança
 - Definir objetivos, orientar tarefas;
 - Estimular as pessoas no rumo das metas traçadas;
 - Favorecer relações equilibradas dentro da equipe;

- **Dinamismo**
 - Inconformismo diante da rotina;
 - Independência – determinar seus próprios passos;
- **Otimismo**
 - Capaz de superar obstáculos, olhando sempre além das dificuldades,
 - Imaginar sempre o sucesso e nunca o fracasso; vídeo
- **Tino Empresarial**
 - O que muita gente fala em sexto sentido, intuição, faro empresarial, é na verdade a soma destas qualidades faladas anteriormente.
- **Necessidade de Realização**
- **Autoconfiança**
- **São bem relacionados;**

Mitos sobre empreendedores

- Empreendedores são natos, nascem para o sucesso;
 - Acumula-se habilidades, experiência e inteligência
- Empreendedores são “jogadores” que assumem riscos altíssimo;
 - tomam riscos calculados, dividem o risco em “partes menores.
- Os empreendedores são “lobos solitários” e não conseguem trabalhar em equipe;
 - São ótimos líderes, criam equipes e tem ótimo relacionamento com outros,
- Sorte;
 - Não verdade é a preparação junto com a oportunidade;
- Ganhar dinheiro;
 - Não pode ser o principal objetivo;
- Trabalhar menos;
 - Muito pelo contrário;

Os bem sucedidos

- Conduzem empresas com o intuito de alcançar objetivos e metas Pré-estabelecidos em planos de negócios antes da sua implantação
- Projeta controles gerenciais básicos, planeja a venda de mercadorias
- Cria uma equipe, fica atento a necessidades de caixa, e desenvolve planos De ação específicos para satisfazer objetivos prioritários.

10 mandamentos do bom empreendedor (SEBRAE)

- Esteja sempre atento às mudanças;
- Nos tempos de crise, é bom ser prudente e analisar a situação antes de tomar decisões;
- Faça constantes pesquisas de preços juntos a fornecedores;
- Busque diferencias para seus produtos e serviços;
- Mantenha-se persistente, não se deixando abater pelos problemas do dia-a-dia;
- Ofereça o máximo de opções de pagamento ao cliente;
- Seja o melhor vendedor de sua empresa, desenvolva o market share(muitos produtos ao mesmo cliente);
- Desenvolva ações que ajudem a cativar seu cliente e a divulgar seus produtos;
- Aprenda a planejar o futuro;
- Atue de forma ágil e rápida, mas sem precipitações;

- 1. Por que estudar empreendedorismo? Qual a motivação que leva as pessoas a discutirem o assunto?
- 2. O que é empreendedorismo? O que é ser empreendedor? Dê um exemplo de um empreendedor que você conheça. Por que você considera essa pessoa empreendedora? Das características do empreendedor listadas no texto, quais essa pessoa possui?
- 3. O empreendedor é um super-homem ou apenas um administrador?
- 4. Qual a importância da inovação no processo empreendedor? Até que ponto a criatividade pode influenciar o processo de inovação? Você se considera criativo(a)?
- O empreendedor é nato ou pode se desenvolver?

Atividade

- Teste sua criatividade (exercício individual):
- 6.1. Inicialmente, pegue uma folha de papel em branco e um lápis ou caneta.
- 6.2. Desenhe um círculo completo nesse papel.
- 6.3. Faça um ponto dentro do círculo.
- 6.4. Agora, faça um traço sobre o círculo, dividindo-o em duas partes.
- 6.5. Em cada uma das partes, escreva o nome de uma flor diferente.
- 6.6. Compare seu resultado com os dos demais colegas.

Entrevista

- Faça uma entrevista com algum empreendedor que você considera de sucesso.
- Além da entrevista transcrita em forma de caso de sucesso, uma boa sugestão é a gravação da entrevista com o empreendedor.
- O propósito da entrevista é conhecer melhor como ocorre o processo empreendedor.
- Este é um trabalho de campo, de pesquisa. Logo, após fazer a entrevista com o empreendedor, você deve transcrever as informações para seu relatório final, em forma de estudo de caso escrito e em vídeo se possível.

Empreendedor x Administrador



Empreendedor Versus Administrador

- Todo empreendedor necessariamente deve ser um bom administrador para que possa obter sucesso, no entanto nem todo bom administrador é empreendedor.

Empreendedor	Administrador
Controlar	Controlar
Liderar	Liderar
Alocar recursos	
Criar idéias	
Tomar riscos	
Formar equipes	Formar equipes
Planejar	Planejar
Organizar	Organizar

Comparação entre gerentes tradicionais x empreendedor

	Gerente	Empreendedor
Motivação	Poder.	Liberdade de ação, automotivação.
Atividades	Delega a sua autoridade.	Arregaça as mangas, colabora com os outros.
Competência	Administração, política.	Negócios, gerencia e política.
Interesses	Acontecimentos internos da empresa.	Tecnologia e mercado.
Erros	Evitar erros.	Aprendizagem com os erros.
Decisões	Interage do assunto para depois decidir.	Visão e decisão própria, ação.
Sistema	Burocracia o satisfaz.	Se o sistema não o satisfaz constrói o seu.
Relações	Hierarquia.	Negociação.

Concluindo

- Para ser um empreendedor de sucesso precisamos
- Ser Visionário;
- Tomar decisões;
- Determinados e dinâmicos;
- Dedicados;
- Ser bem relacionado (networking)
- Planejar;
- Ter conhecimento;
- Assumir riscos;
- Líderes formadores de equipes;
- Saber explorar ao máximo as oportunidades;

Atividades 2

- CASE China in Box.

- Não identificar adequadamente qual será o novo negócio;
- Não reconhecer apropriadamente qual será o tipo de cliente a ser atendido;
- Não saber escolher a forma legal de sociedade mais adequada;
- Não planejar suficientemente bem as necessidades financeiras do novo negócio;
- Errar na escolha do local adequado para o novo negócio;
- Não saber administrar o andamento das operações do novo negócio;
- Não ter conhecimento sobre a produção de bens ou serviços com padrão de qualidade e de custo;
- Desconhecer o mercado e, principalmente, a concorrência;
- Ter pouco domínio sobre o mercado fornecedor;
- Não saber vender e promover os produtos/serviços;
- Não saber tratar adequadamente o cliente.

Porque eles quebraram...

** Questão feita aos que quebraram/fecharam a empresa*

- 25% falta de capital
- 19% não tinha clientes ou tinha maus clientes (inadimplência)
- 11% problemas de planejamento ou falta dele
- 11% questões pessoais
- 9% problemas de sociedade
- 7% problemas legais
- 6% competidores fortes
- 6% não tinha lucros
- 2% altos impostos
- 10% outro

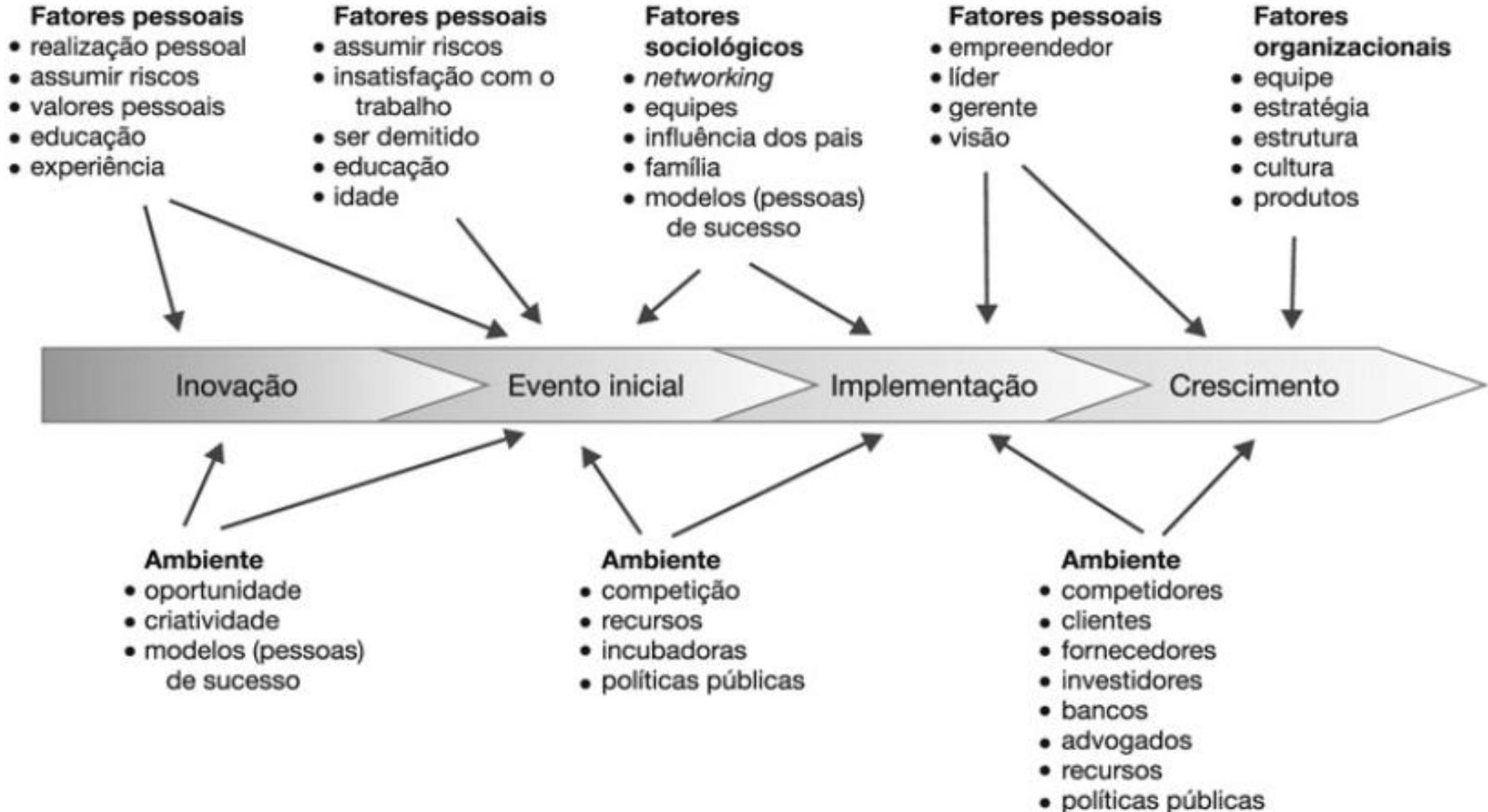
- Qual será o novo negócio: produto/serviço/mercado;
- Qual será o tipo de cliente a ser atendido;
- Qual será a forma legal de sociedade mais adequada;
- Quais serão as necessidades financeiras do novo negócio;
- Qual será o local adequado para o novo negócio;
- Como administrar as operações cotidianas do novo negócio;
- Como produzir os bens ou serviços dentro de um padrão de qualidade e de custo;
- Como obter conhecimentos profundos sobre mercado e, principalmente, sobre concorrência;
- Como dominar o mercado fornecedor;
- Como vender e promover os produtos/serviços;
- Como encantar os clientes.

OPORTUNIDADES



Oportunidades

O processo empreendedor inicia-se quando um evento gerador desses fatores possibilita o início de um novo negócio.



O processo empreendedor

Identificar e avaliar a oportunidade

criação e abrangência da oportunidade
valores percebidos e reais da oportunidade
riscos e retornos da oportunidade
oportunidade versus habilidades e metas pessoais
situação dos competidores

Desenvolver o Plano de Negócios

1. Sumário Executivo
2. O Conceito do Negócio
3. Equipe de Gestão
4. Mercado e Competidores
5. Marketing e Vendas
6. Estrutura e Operação
7. Análise Estratégica
8. Plano Financeiro Anexos

Determinar e Captar os recursos necessários

recursos pessoais
recursos de amigos e parentes
angels
capitalistas de risco
bancos
governo
incubadoras

Gerenciar o negócio

estilo de gestão
fatores críticos de sucesso
identificar problemas atuais e potenciais
implementar um sistema de controle
profissionalizar a gestão
entrar em novos mercados

Abrir um novo negócio

Conhecimento	Descrição
Em administração de negócios	Conhecimentos administrativos básicos: gestão de talentos humanos, marketing, etc...
Em empreendimentos	Conhecimento sobre o negócios que pretende montar.
Sobre a oportunidade identificada	Conhecimento sobre o potencial da oportunidade.

A decisão de tocar seu próprio negócio deve ser muito clara. De início, é a sua decisão principal. Você deve estar profundamente comprometido com ela, para ir em frente, enfrentar todas as dificuldades que normalmente aparecem e derrubar os obstáculos que certamente não faltarão. Se o negócio falhar — e esse é um risco que realmente existe, isso não deve derrubar seu orgulho pessoal nem sacrificar seus bens pessoais. Tudo deve ser bem pensado e ponderado para garantir o máximo de sucesso e o mínimo de dores de cabeça.

Oportunidades

- Identificação de desejos e necessidades insatisfeitos
 - Identificação de recursos potencialmente aproveitáveis ou subaproveitados
 - Aplicações para novas descobertas
 - Melhoria de processos
 - Deve-se ajustar ao empreendedor
 - Janela de oportunidade
-
- Quanto mais imperfeição e crises – Mais oportunidades

Oportunidades

- Antes de qualquer coisa precisamos definir se realmente o empreendimento apresenta uma oportunidade de negócios e como financiá-lo.
- Como saber se minha idéia é um bom negócio ?
 - Pesquisas de mercado, experiência prévia, potenciais clientes, amigos empresários.
- Intuição também é muito importante em empreendedores.
- O mais importante é saber se os riscos serão suportáveis.
 - Tamanho do mercado , duração da janela de oportunidade, habilidade do empreendedor e planejamento financeiro.
- É aqui que entra o planejamento de negócios.

- Site Pequenas empresas grandes negócios
- Pegar um negocio que te chamou a atenção e trazer para compartilhar com os colegas.

- O mais comum tipo de empreendedorismo é de start-up ou criação de negócios.
- Ele visa a formação de empresas ao redor de uma idéia que foi identificada como uma oportunidade.
- Por isso sempre escutamos que um grande negócio sempre começa com uma grande idéia.
 - *Para se ter sucesso como empresário é preciso viver para a empresa. E não viver da empresa. José Alencar.*

Onde obter idéias ??

- Os empreendedores de sucesso estão sempre atrás de novas idéias de negócios e de verdadeiras oportunidades de mercado ficam atentos a tudo que ocorre à sua volta.
- Os empreendedores são mais criativos e identificam mais oportunidades que as outras pessoas ou o fato de estarem sempre buscando novas oportunidades que os levam ao encontro delas ?
 - Na verdade é um pouco de cada, mas com o diferencial de estar com a mente aberta para visualizar o negocio ou as experiências novas.
- A diferença básica entre uma pessoa comum e um empreendedor é que o primeiro lê o jornal para ver o que aconteceu e o segundo lê o jornal para saber o que vai acontecer...

Onde obter idéias ??

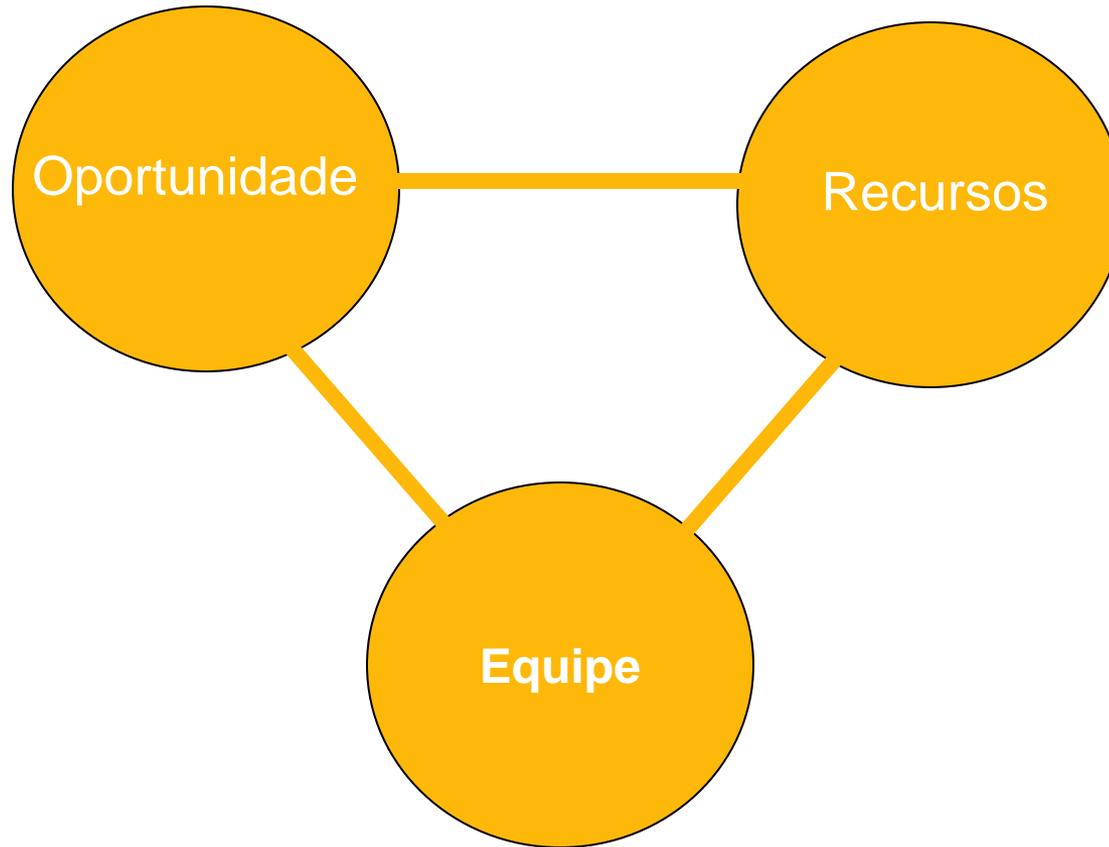


- O termo “brainstormins” significa tempestade de idéias, onde um grupo se reúne para discutir idéias e conceitos.
- É mais que uma técnica de dinâmica de grupo, é uma atividade desenvolvida para explorar a potencialidade criativa do indivíduo, colocando a serviço dos seus objetivos.
- Quando se necessita de respostas rápidas esta é uma as técnicas mais populares e eficazes.
- Regras a serem cumpridas:
 - - ninguém pode criticar outras pessoas do grupo;
 - - quanto mais rodadas entre os participantes melhor;
 - - podem se dar idéias baseadas em idéias anteriores de outras pessoas;
 - - a sessão deve ser divertida, sem que aja uma pessoa dominando e comandando;

Práticas comuns entre empreendedores

- Conversar com pessoas de todos os níveis sociais e idade.
 - Trazer idéias de produtos e serviços em um determinado nicho de mercado;
- Estar atento aos acontecimentos sociais de sua região, tendências e preferências da população;
- Visitar institutos de pesquisa, universidades, feira de negócios, empresas, etc...
- Participar de conferências e congresso da área, ir a reuniões e eventos de entidades de classe e associações;
- Enfim, o que o empreendedor deve fazer para estimular sua criatividade e gerar novas idéias é observar tudo e todos, sem se preocupar, em um primeiro momento se a idéia é viável ou não.

Timmons Model





Oportunidade

- **M**arket demand
- **M**arket structure & size
- **M**argin analysis

3M's



Oportunidade

- **M**arket 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)?



Oportunidade

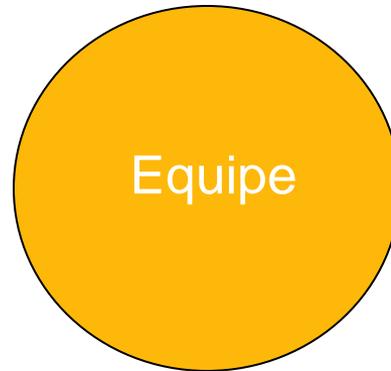
- **M**arket structure & size
 - O mercado está crescendo, é novo, fragmentado, como está estruturado?
 - Quais são as barreiras de entrada? Você tem estratégias para transpor estas barreiras?
 - Qual é o tamanho do mercado em R\$ e o potencial para se conseguir um bom *market share*?



Oportunidade

- **M**argin analysis

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



- O líder (empreendedor)

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

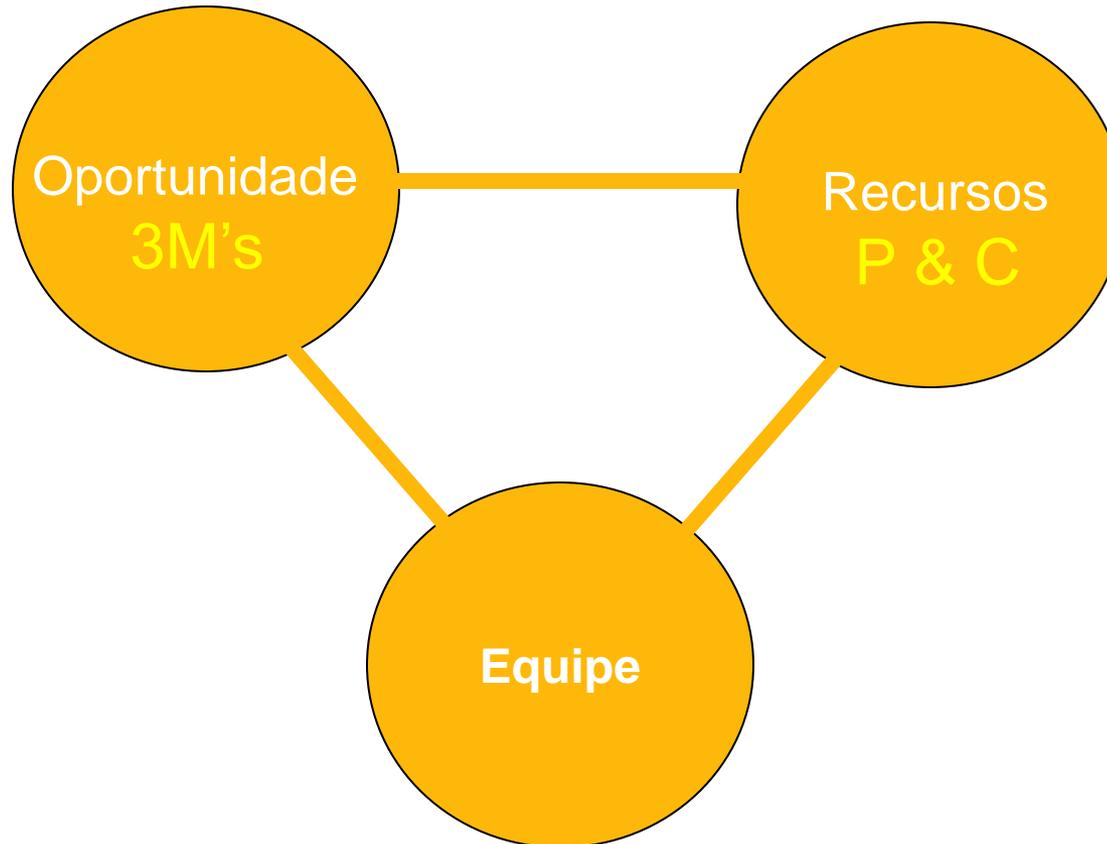


- 3 tipos
 - pessoas
 - coisas (tangíveis e não tangíveis)
 - \$\$
- Prioridade às necessidades críticas
- Controlar X Possuir –

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

"Nunca compre se você pode alugar, nunca alugar se você pode tomar emprestado"

Timmons Model



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?

- 1. Se um amigo o abordasse com uma *ideia espetacular* para montar um novo negócio e ganhar muito dinheiro, convidando você para sócio, qual seria sua atitude? Supondo que você estivesse atrás de alguma ideia para um novo negócio, quais passos você adotaria para chegar a uma decisão final?
- 2. Reúna um grupo de pessoas (sugestão: cinco a oito) que convivam com você, em seu bairro, cidade ou região, e selecionem um problema antigo da comunidade que todos anseiam ver solucionado. Desenvolvam uma sessão de *brainstorming* visando chegar a possíveis soluções para o problema. Discutam o resultado final e identifiquem as soluções mais criativas. Alguém detectou alguma oportunidade de negócio durante o exercício?

- 1. O que diferencia uma ideia de uma oportunidade?
- Por que muitas boas ideias nem sempre levam ao desenvolvimento de bons negócios?

Tendências de Mercado



- Experiência e cabelos brancos
 - O que você sabe fazer;
- Alimentação Saudável
 - Tendência Mundial;

Tendências de Mercado

- Delivery
 - Rapidez na entrega;
- Saúde
 - A busca pela qualidade de vida; complementos alimentares, tratamentos anti-envelhecimento
- Marketing
 - Marketing via internet; facebook, twitter, Google Adwords etc...
- Terceira Idade
 - A expectativa de vida está aumentando, até 2050 (alta população acima dos 100 anos)

Tendências de mercado

- Mercado GLBT
 - Gastam muito em supérfluos e beleza pessoal
- Casais sem filhos
 - Compram mais bens de consumo, investem pesado na formação e carreira.
- Solteiros
 - Festas e eventos;
- Empresa Ecológica
 - Produtos ecológicos, em médio prazo terão os mesmos preços dos normais.
- Serviços para empresas.

Segmentos de Mercado

- Negócios; educação;
- mercado financeiro;
- Serviços para empresas;
- distribuição e varejo;
- Serviços financeiros;
- seguros;
- setor público e ONGS;
- Viagens e transportes; comunicação e Mídia;



SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

- Energia; Saúde; Serviços e softwares; Indústria

- Para todas estas sugestões de negócio é bom analisar a viabilidade da região e suas nuances, bem como a concorrência existente no mercado, no caso de abertura de um novo negócio.
- Matriz Swot

O que é visão ?

- Todo negócio deveria iniciar por uma visão.
- Visão é um dos fatores mais incompreendidos pelos empreendedores.
- Muitos empreendedores escrevem qualquer coisa na visão, no plano de negócios, e o pior esquecem de divulgar e estimular isso com seus colaboradores
- A visão define como será o mercado, o cliente, a empresa no futuro.
- Para definir a visão da empresa defina como seriam os clientes que usarão seus produtos e serviços e como seria a vida deles após sua empresa ? Como seria o mundo após sua empresa ? Procure imaginar quais os benefícios que sua empresa trará aos seus potenciais clientes.
- A visão deve motivar e inspirar as pessoas que contribuirão para seu negócio.

Exemplos de Visão

- Microsoft - Computação na ponta dos dedos. Foi criado em 1977. apenas um ano a pós o lançamento do primeiro microcomputador
- Apple – Mudar o mundo através da tecnologia.
- Lojas Americanas – Ser a melhor empresa de varejo do Brasil.

O Que é missão ?

- A missão responde a uma pergunta vital a um negócio: Qual a razão de sua existência ?
- A missão deve responder às seguintes perguntas.
- Que clientes ou grupos de cliente pretende atender ?
- Que produtos/serviços vai oferecer ?
- Que necessidades de mercado sua empresa atende ?
- Qual é o diferencial da sua empresa em relação aos concorrentes ?
- Quais os benefícios adicionais seus clientes obtêm comprando com sua empresa?
- Qual é a imagem que sua empresa tem na comunidade em geral ?
- Qual é a atitude da sua empresa em relação aos seus funcionários?

Objetivos e Metas

- Uma Visão e uma missão juntas não são suficientes para o lançamento de uma empresa. Um dos mais importantes fatores é a lista de objetivos e metas.
- Objetivos são objetivos e podem e devem ser medidos. Objetivos que não podem ser medidos não são objetivos.
- Exemplo Microsoft
 - Atingir 25 % dos usuários do micro IBP-PC;
 - Produzir 3 novos produtos por ano;
 - Faturar US\$ 6 milhões no primeiro ano;

Objetivos e Metas

- Quando não podemos medir metricamente chamamos de meta.
- Meta são objetivos mas que não possuem uma medida clara e incontestável.
Exemplo
 - Ser líder de mercado;
 - Oferecer o melhor ambiente de trabalho para a força de trabalho;
- A intenção dos objetivos e metas é mostrar ao empreendedor o quanto ele está progredindo em direção a sua visão, ou seja, se ele está indo na direção certa para que sua visão se torne uma realidade.

Quem serão os clientes ??

- Para quem eu irei vender ?
 - Apesar de óbvia a pergunta essa pergunta nem sempre é feita.
 - Lançar um produto que não existe cliente para ele.
 - Descobrir que o publico alvo do seu produto é totalmente diferente do que pensava.
- Mas como descobrir os clientes de um negócio ?
 - Perguntar aos potenciais clientes;
 - Buscar informações a instituições de classe;
 - Já possuem pesquisas de mercado prontas;
 - Teste de mercado;
 - Lançamento reduzido e controlado de uma determinada oferta afim de descobrir o publico alvo;

Independente da forma, nenhum empreendedor deve lançar seu negócio sem ter certeza de que haverá um número considerado para sua oferta;

Qual valor a empresa irá criar ?

- Como será a vida de nossos clientes depois de usar nossos produtos e serviços ???
- Se a resposta for bem melhor, portanto devemos seguir em frente.
- No marketing
- $\text{Valor} = \text{Benefício} / \text{preço (valor pago)}$
- Durante a compra, o consumidor percebe o valor do produto avaliando os benefícios oferecidos pela empresa e o custo da transação. A comparação deste itens gera a percepção pelo valor total da compra.

- Satisfação = Percepção – Expectativa.
- A satisfação de um cliente está ligada diretamente a expectativa que ele tem da oferta e sua percepção, ou seja, se uma empresa promete mais do que entrega terá um baixo índice de satisfação.
- Portanto mostrar exatamente o valor adicionado ou criado para seus clientes é primordial para o empreendimento.
- Alguns empreendedores focam demasiadamente nas características da oferta ao invés dos benefícios que ela traz.

Produto/serviço	Características	Valor criado
Carro	Motor 2.0 com 16 válvulas e 2 airbags	Leva você mais rápido até seu destino de forma mais segura
Computador	Proc core 2 duo 2,6 ghz e 1 gb memoria RAM	Você realiza mais tarefas de forma muito mais rápida
Lavanderia	Lavagem a seco sem uso de produtos químicos	Nós não estragamos sua roupa.

- SEBRAE
 - Serviço brasileiro de apoio às Micros e Pequenas Empresas;
- INCUBADORAS
 - Várias empresas instaladas no mesmo local, reduzindo custos , e assessorando com auxílio contábil, jurídico e financeiro.
- PARQUES TECNOLÓGICOS
 - Localizados geograficamente pertos para criar um ambiente favorável de desenvolvimento e crescimento.
- BNDES
 - Promover o desenvolvimento do Brasil, financiando micros, pequenos e grandes negócios com longo prazo e juros baixos.
- INSTITUTO EMPREEDER ENDEAVOR
 - Incentivo a cultura empreendedora, da apoio ao empreendedor de alto impacto que tem planos ambiciosos e com grandes idéias.
 - Geração de exemplos de sucesso;

Atividades
