

COMO TER UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO?

Marcos Mathies
Coordenador da Incubadora de Empresas de
Base Tecnológica do Câmpus Porto Alegre



- **O que é preciso para ter uma boa idéia de negócio?**

- Todo mundo tem idéias. Eu tenho idéias às dúzias
- Quando estou escovando meus dentes, quando estou dirigindo para o trabalho, quando estou na minha mesa lendo um artigo...
- Mas isso não significa que tudo possa ser convertido em negócios milionários.
- Não que eles não possam ser convertidos em negócios de milhões, mas é simplesmente porque elas não me motivam o suficiente para levá-las até o fim
- Você também pode passar por isso, mas não se desespere

- **O que é preciso para ter uma boa idéia de negócio?**

- Você não precisa apenas de ideias para começar um negócio. Pelo contrário, idéia por idéia é um treco inútil.
- Ideias são apenas ideias.
- Uma ideia é a semente de um produto ou serviço de sucesso.
- Sem cuidado e manutenção adequados, não irá florescer.
- As ideias requerem uma pesquisa sólida do mercado-alvo, uma boa estratégia e um plano de ação bem definidos, sem os quais as ideias não podem ir muito além.

O que é preciso para ter uma boa idéia de negócio?

- Não há limites para quem quer se tornar um grande empreendedor.
- Você não precisa necessariamente de um diploma universitário
- Nem um monte de dinheiro no banco
- Não precisa nem mesmo ter XP em negócios para começar algo que possa se tornar um sucesso
- No entanto, o que você precisa é de um plano e motivação necessária para passar por todas as turbulências

Como iniciar um Negócio R\$ 100,00 e 100 idéias

- Começar nos negócios é muito fácil. O difícil é apenas começar.
- Este mini-curso é pra se e começar um negócio sem dinheiro agora e tivesse zero experiência, zero conexões, zero ideias e nenhum dinheiro.
- Esteja avisado: iniciar um negócio exige trabalho.
- Aprender a transformar suas ideias em um empreendimento lucrativo não acontecerá da noite para o dia.
- **Importante: Fazer um dinheirinho rápido não é a mesma coisa que construir um negócio que possa sustentar e durar.**

Lição Importante: qual é a diferença entre pergunta e questionamento?

- DIFERENÇA ENTRE “PERGUNTAR” E “QUESTIONAR”
- Embora esses verbos sejam indiscriminadamente usados no dia-a-dia, PERGUNTAR não é a mesma coisa que QUESTIONAR.
- Sendo assim, PERGUNTA-SE quando se quer saber alguma coisa, e QUESTIONA-SE quando se põe alguma coisa em dúvida.

Ignore seus auto-questionamentos!

- Se você está lutando com insegurança, eu quero lhe dizer uma coisa importante: você não está sozinho!
- Todos nós lutamos para derrotar os maus- pensamentos, especialmente quando se trata de criar um negócio!



IGNORE COISAS DO TIPO:

- Alguém vai gostar dessa ideia?
- Alguém vai comprar minhas coisas?
- As pessoas vão achar que meu negócio é nada a ver?
- Eu vou conseguir ficar rico?
- As pessoas vão me zoar?
- Será que eu vou me lascar, minha mulher vai me deixar? meu marido vai me trocar? vou passar fome e morar embaixo da ponte por causa dessa ideia?

É COMO QUALQUER DESAFIO: QUANTO MAIS VOCÊ TREINA, MAIS FÁCIL SE TORNA

- O que é preciso para-se ganhar um Óscar?
- O mesmo vale para qualquer tipo de criação ou negócio.
- Você só precisa começar e não se concentrar muito em tentar ser perfeito.



PASSO À PASSO DE COMO TER UMA BOA IDÉIA



Nesse mini-curso, você terá acesso à uma metodologia em 12 passos de como ter uma boa idéia!

1. AVALIE-SE A VOCÊ MESMO
2. IMAGINE UM PROJETO DE NEGÓCIOS
3. ANTECIPE AS TENDÊNCIAS
4. TENDE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA
5. PROCURE E IDENTIFIQUE NOVOS NICHOS DE MERCADO
6. APLIQUE SUAS HABILIDADES EM UM AMBIENTE TOTALMENTE DIVERSO
7. ENCONTRE UM CATEGORIA/MERCADO SEM INOVAÇÕES RECENTES:
8. FAÇA UMA VERSÃO MAIS BARATA DE UM PRODUTO EXISTENTE:
9. COMBINE UM MIX DE COISAS ALEATÓRIAS ATÉ DAR MATCH
10. CONVERSE COM COMPRADORES EM GERAL
11. FAÇA UMA PESQUISA DE MERCADO
12. OBTENHA FEEDBACKS

1. Avalie-se a você mesmo (sim, é redundante)

Por que você quer começar um negócio?

- Use essa pergunta para orientar o tipo de empresa que você deseja iniciar.
- Se você quer dinheiro extra, talvez você deva iniciar alguma atividade paralela (algo além de sua ocupação formal que complementar a sua renda)
- Se você quer mais liberdade, talvez seja hora de deixar seu trabalho das 8 às 5 e começar algo novo.

1. Avalie-se a você mesmo (sim é redundante)

Algumas perguntas que você deve se fazer:

- Quais são suas habilidades?
- Onde está e qual é a sua paixão?
- No quê você é especialista, ou muito bom? (qualquer coisa)
- Até onde você está disposto a investir na idéia? (considerando que a maioria das ideias falham)?
- Que tipo de estilo de vida você quer viver?
- Você está pronto para ser um empreendedor?

Seja brutalmente honesto com suas respostas.

2. Imagine um projeto de negócio (Viaje nas idéias)



2.1 Revise sua infância. O que você amava fazer?

- Por exemplo, Donald Trump, um dos maiores empreiteiros da América, brincou com blocos de madeira durante toda a infância e talvez bem depois dela.



2.2 CRIE UM QUADRO DA CRIATIVIDADE

- Em uma cartolina grande, coloque as palavras "Novas idéias" no centro e crie uma colagem de imagens, provérbios, artigos, poemas e outras inspirações
- A ideia por trás disso é que quando você se cercar de imagens de sua intenção - quem você quer se tornar ou o que você quer criar - sua consciência e paixão crescerão
- À medida que seu quadro evolui e se torna mais focado, você começará a reconhecer o que está faltando e imaginará maneiras de preencher os espaços em branco e realizar sua visão.



2.3 CRIE UMA LISTA DE PERSONALIDADES “ QUERO SER QUANDO CRESCER”

- Você não precisa reinventar a roda.
- Estude as pessoas que tiveram sucesso na área que você deseja seguir.
- Estude-os, descubra como e por que eles são capazes de permanecer bem-sucedidos quando todos os outros estão se dobrando e, em seguida, estabeleçam estruturas para imitá-los.
- Se você quer ser criativo, crie um plano rigoroso e formal
- Não é o plano que é criativo; é o processo pelo qual você passa que abre tantas possibilidades.

2.3 CRIE UMA LISTA DE PERSONALIDADES “ QUERO SER QUANDO CRESCER”

Top IT Entrepreneurs



Bill Gates
Co-founder and Chairman of Microsoft



David Packard
Co-founder of Hewlett-Packard



Jack Dorsey
Founder of Twitter



Jerry Yang
Co-founder and former CEO of Yahoo...



Lee Byung-chul
Founder of Samsung Group



Bill Hewlett
Co-founder of Hewlett-Packard



Eric Schmidt
CEO of Google Inc.



Jeff Bezos
Founder and CEO of Amazon.com



Larry Page
Co-founder and CEO of Google Inc.



Linus Torvalds
Founder of Linux Kernel

3. ANTECIPE AS TENDÊNCIAS

Pergunte a si mesmo: o que vem por aí?

- Que tecnologia ou avanço está chegando, e como isso mudará o cenário de negócios como o conhecemos?



3. ANTECIPE AS TENDÊNCIAS

- Tenha visão além do alcance!
- Ideias de negócios bem sucedidas estão sempre à frente do seu tempo
- Pense em tendências e tecnologias no horizonte e como você pode utilizá-las
- Sugestão: inovações relacionadas às redes sociais
- Todo mundo usa Zap Zap. Como fazer com que pequenas empresas tenham mais capacidade de responder as inúmeras solicitações, agendamentos e informações?

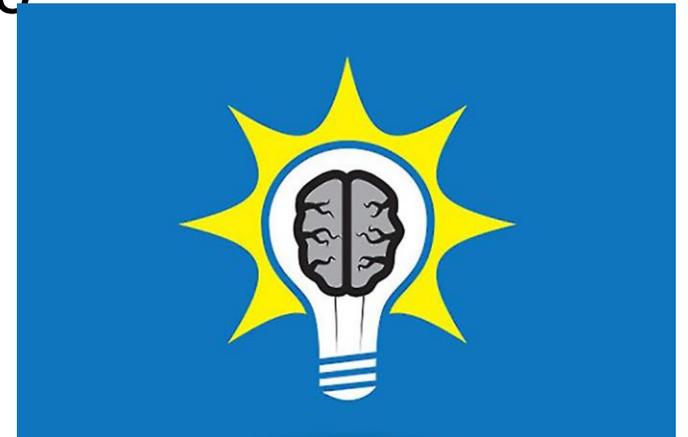


4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

Pergunte a si mesmo: o que me deixa mais pluto?



- As pessoas preferem ter menos de uma coisa ruim do que mais de uma coisa boa. Se sua empresa puder consertar um problema para seus clientes, eles além de te agradecer, pagarão por isso
- Faça com que sua Idéia seja uma idéia do tipo “eu tenho que ter” e não “seria bom ter”



4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

Pergunte a si mesmo:

- Que tipo de problema é esse?
- Na maioria das vezes, ficamos presos em um problema porque nosso foco é muito estreito.
- Quando você pensa especificamente, você limita sua memória e sufoca a criatividade.

4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

Pergunte a si mesmo:

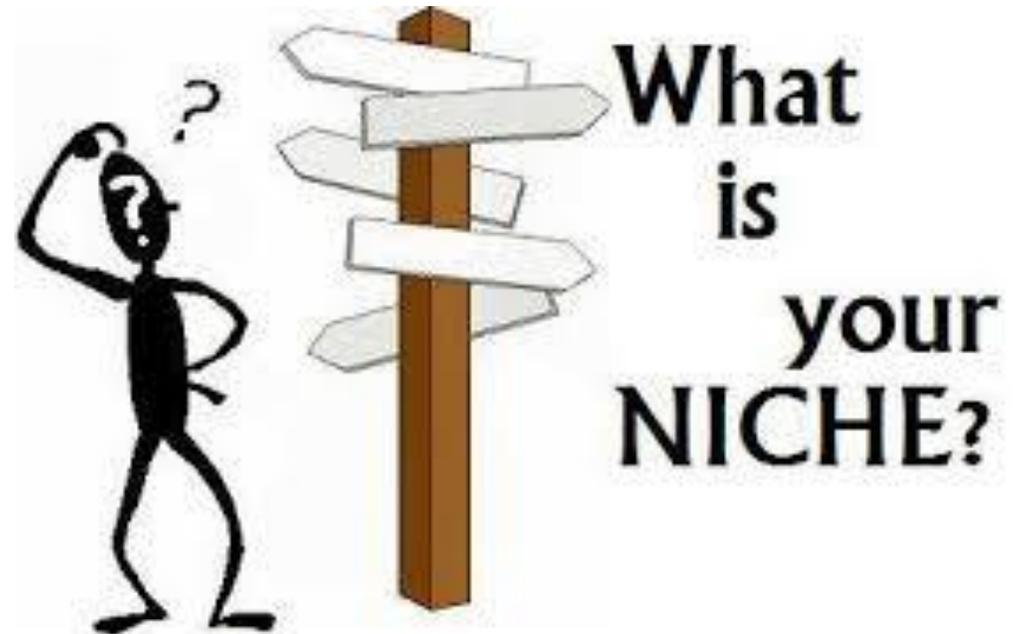
- Que tipo de problema é esse?
- Em vez disso, pense de maneira mais abstrata.
- Encontre a essência do problema.
- 5 Porquês



4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

Pergunte a si mesmo:

- Quem mais enfrenta esse problema?
- Procure por soluções já existentes, mesmo que sejam indiretas
- Identifique o seu público-alvo desde o princípio, evitando criar uma solução sem mercado



4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

- Está em um beco sem saída? Re-descreva o problema.

"A idéia por trás desta técnica é suposição de que você sabe algo que ajudará a resolver esse problema, mas você não está pensando nisso agora. Quanto mais diferentes maneiras você usar para descrever o mesmo problema que se está tentando resolver, mais coisas diferentes você descobrirá que não sabia"

- Dito de outra forma, sua memória não encontrou a dica certa para recuperar as informações de que você precisa



4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

- ENCARE SEUS MEDOS DE FRENTE!
- Pergunte a si mesmo: -"O que me assusta?"
Então, explore a escuridão
- Quanto há concorrência, em vez de estudar o que estão fazendo, pense no que eles têm medo também. Não deixe o medo impedi-lo de explorar novas idéias em potencial



4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

- Quando Colin Barceloux estava na faculdade, ele achava que os livros didáticos muito caros.
- Em 2007, dois anos depois de se formar, ele decidiu agir e fundou a bookrenter.com, uma empresa sediada em San Mateo, Califórnia, que oferece aluguel de livros didáticos com cerca de 60% de desconto.



4. TENTE CONSERTAR OU RESOLVER ALGO QUE REALMENTE LHE INCOMODA

- O que começou com a tentativa de um indivíduo de superar uma frustração de agora tem 1,5 milhão de usuários e 200 funcionários. "Você só tem que olhar para o que te frustra", diz ele. "Ali está a sua idéia de negócio"



5. PROCURE E IDENTIFIQUE NOVOS NICHOS DE MERCADO

- Sua ideia de negócio não precisa reinventar a roda.
- Dê uma olhada no que alguns dos grandes players de um mercado estão perdendo ou deixando de atender e descubra se você pode preencher as lacunas, diz Stephen Key fundador da Hot Picks

- Em 2003, por exemplo, ele fundou a empresa Hot Picks, agora sediada em San Jose, na Califórnia, depois de perceber que as grandes marcas da indústria de palhetas não ofereciam novidades para colecionadores. Key projetou uma palheta em forma de caveira que preencheu um nicho vazio e foi vendida em 1.000 lojas, incluindo Wal-Mart e 7-Eleven. "Os grandão deixam uma tremenda quantidade de oportunidades de lado", diz ele.



5. PROCURE E IDENTIFIQUE NOVOS NICHOS DE MERCADO

- Em 2003, por exemplo, ele fundou a empresa Hot Picks, agora sediada em San Jose, na Califórnia, depois de perceber que as grandes marcas da indústria de palhetas não ofereciam novidades para colecionadores. Key projetou uma palheta em forma de caveira que preencheu um nicho vazio e foi vendida em 1.000 lojas, incluindo Wal-Mart e 7-Eleven. "Os grandes deixam uma tremenda quantidade de oportunidades de lado", diz ele.



6. APLIQUE SUAS HABILIDADES EM UM AMBIENTE TOTALMENTE DIVERSO

- Muitas empresas fazem as coisas de uma maneira, porque é assim que sempre foram feitas. Nesses casos, um novo OLHAR sob uma nova perspectiva pode fazer toda a diferença.
- Use uma abordagem mais barata e mais rápida
Você tem uma ideia de negócio que não é completamente nova? Se sim, pense nas ofertas correntes e concentre-se em como você pode criar algo melhor, mais barato ou mais rápido.
- Além disso, saia e conheça pessoas e faça perguntas, busque conselhos de outros empreendedores, pesquise idéias on-line ou use qualquer método que faça sentido para você.

6. APLIQUE SUAS HABILIDADES EM UM AMBIENTE TOTALMENTE DIVERSO

- Considere, por exemplo, a JMC Soundboard, uma empresa suíça que fabrica alto-falantes de alto padrão. Jean Capt criou um alto-falante aplicando sua experiência na construção de guitarras como um luthier, usando a mesma madeira de grande ressonância utilizadas em guitarras para criar um alto-falante que produz um som de alta qualidade e se parece com um elegante painel de madeira.



6. APLIQUE SUAS HABILIDADES EM UM AMBIENTE TOTALMENTE DIVERSO

- Há também a Dear Kate, uma empresa fundada por Julie Sygiel, que usou seu conhecimento em engenharia química para criar um material para roupas íntimas à prova de vazamentos e resistente a manchas que as mulheres podem usar sem se preocupar com vazamento menstrual durante um treino na academia



DEAR KATE

powered by *monthly gift*

7. ENCONTRE UM CATEGORIA/MERCADO SEM INOVAÇÕES RECENTES:

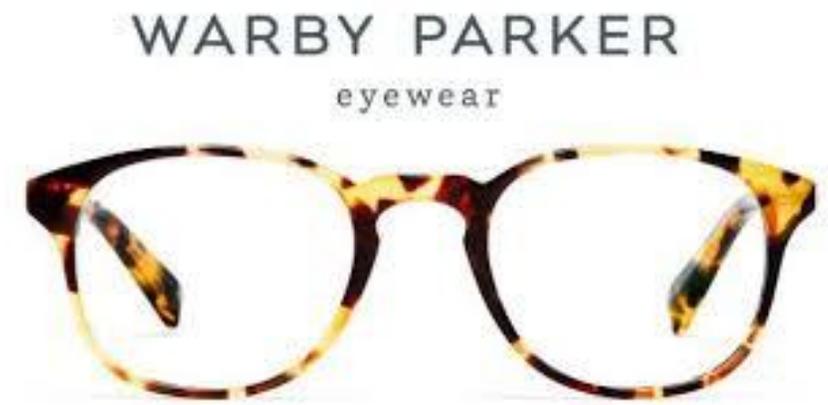
- Ao apresentar ideias, Key gosta de identificar mercados que não tiveram muitas inovações recentes.
- Quando ele percebeu que havia poucas novidades nos rótulos de informações de produto, ele criou o Spinformation, um rótulo que consiste em duas camadas: uma camada superior que gira com painéis abertos pelos quais você pode ver, e um rótulo inferior que você lê girando a camada superior sobre ela.
- As empresas que precisam de mais informações sobre um medicamento, por exemplo, podem usar o espaço extra para os detalhes..

<https://www.youtube.com/watch?v=120vkl5Mckw>



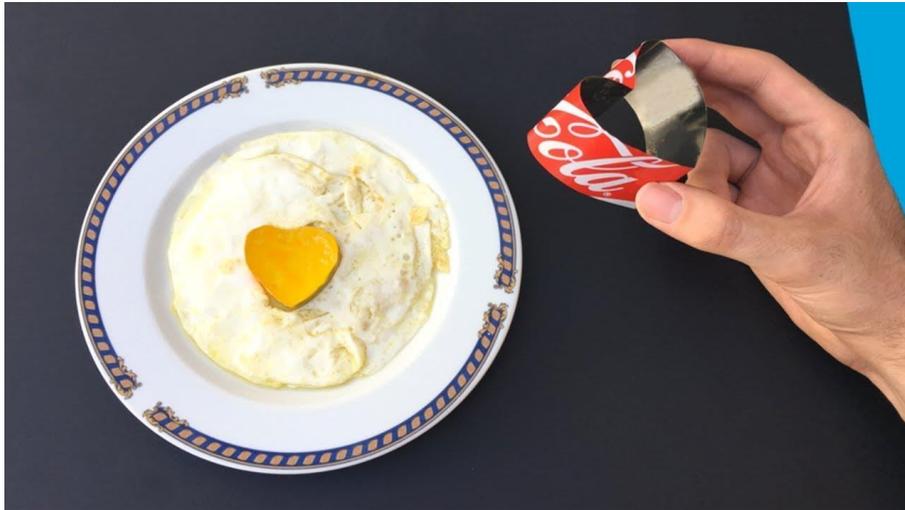
8. FAÇA UMA VERSÃO MAIS BARATA DE UM PRODUTO EXISTENTE:

- As empresas geralmente começam oferecendo aos clientes um produto existente por um preço menor.
- Warby Parker, uma empresa de óculos lançada em 2010 por quatro amigos da escola de negócios. Vendem óculos de grau pela internet, e entregam em casa.
- A empresa sediada em Nova York vende óculos de grau, e recentemente levantou um investimento de U\$\$ 75 MM



9. COMBINE UM MIX DE COISAS ALEATÓRIAS ATÉ DAR MATCH

- Caminhe para cima e para baixo pelos corredores de uma farmácia, ferragens ou brinquedos combinando dois ou mais produtos que você encontrar em um só. Isso deve desencadear algumas idéias, mas esteja preparado para que a maioria seja ruim.
- Você vai inventar todas essas idéias horríveis e, de vez em quando, encontrará uma idéia brilhante por aí.



10. CONVERSE COM COMPRADORES EM GERAL

- Para chegar a uma ideia que atenda às necessidades das pessoas, não há melhor maneira do que conversar com os compradores.
- Se você estiver interessado em mountain Bikes, vá até o shopping nas lojas de esportes e de bicicletas e pergunte aos clientes o que eles gostariam de encontrar no mercado.
- Entre no Reclame Aqui e faça pesquisas sobre o que mais incomoda as pessoas de seu mercado-alvo

ReclameAQUI

11. FAÇA UMA PESQUISA DE MERCADO

- Alguém já está fazendo o que você quer começar a fazer? Se não, há uma boa razão para isso?
 - Comece a pesquisar seus potenciais rivais ou parceiros no mercado
 - Defina por escrito o que você quer descobrir com os seguintes métodos:
 - a) Entrevistas por telefone ou cara a cara
 - b) Surveys online com as seguintes perguntas: "Quais fatores você considera ao comprar este produto ou serviço?" E "Quais áreas você sugeriria para melhoria?"

11.1 Conecte-se primeiramente com amigos e familiares

Envie e-mails personalizados para seus amigos e familiares dizendo algo como "Estou pensando em começar um negócio vendendo coisas XYZ para a pessoa ABC. Você conhece alguém que possa estar interessado em falar comigo sobre isso? Eu não estou tentando vender nada no momento, só quero conversar com um cliente em potencial e obter algum feedback. "

**** Importante: não envie esse tipo de solicitação por e-mail em massa.**

11.2 Pesquise no Google por fóruns, blogs, qualquer coisa relacionada à sua ideia. A menos que você esteja criando algo que nunca foi feito antes (o que eu não recomendo para o seu primeiro negócio), haverá pessoas já falando sobre o que sua empresa é.

11.3 Compartilhe 90% do que você sabe sobre sua ideia de negócio. Compartilhe informações livremente sobre sua empresa em vários lugares para atrair seus clientes em potencial (fóruns / blogs, grupos do LinkedIn, grupos do Facebook, encontros locais, eventos, etc.).

11.4 Concorrência é uma coisa boa. Por quê? Porque isso significa que já existe um mercado para o seu produto. Já existem pessoas que compraram a coisa que você vai tentar vender. Isso é bom, eu prometo a você. Leia mais sobre o uso da concorrência para sua vantagem.

11.5 Este não é o momento de se comparar com os proprietários de empresas existentes ou de aceitar comentários não solicitados de pessoas. O feedback é perigoso. Só deve ser levado a sério quando se trata de pessoas que têm experiência fazendo o que você está fazendo ou é seu potencial cliente. Feedback de qualquer outra pessoa pode espera

11.6 Tenha conversas reais com as pessoas

Depois de encontrar seus clientes em potencial, tenha conversas reais com eles. Se você puder, sente-se com as pessoas nas cafeterias. O Skype ou outros serviços de bate-papo por vídeo funcionarão, mas certifique-se de estar cara a cara.

As conversas que você tem com clientes em potencial devem ser assim:

- Faça muitas perguntas e ouça muito.
- Não tente vender essa pessoa em algo ainda, mas avalie sua disposição de comprar e limite de preço (se você estiver pronto para fazer isso).
- Identifique seus pontos de dor.
- Faça muitas anotações.
- Encontrar padrões.

11.7 Tão importante quanto isso, há três erros mais comuns que as pessoas cometem ao iniciar suas pesquisas de mercado, que são:

1. Usando apenas pesquisa secundária.
2. Usando apenas recursos online.
3. Pesquisando apenas as pessoas que você conhece.

12. OBTENHA FEEDBACKS

- Permita que as pessoas interajam com seu produto ou serviço e vejam qual é a sua opinião sobre isso. Um olhar externo pode ajudar a apontar um problema que você pode não ter percebido
- Além disso, essas pessoas podem se tornar uma espécie de consultores especialmente se você ouvir a opinião deles e eles gostarem do produto.

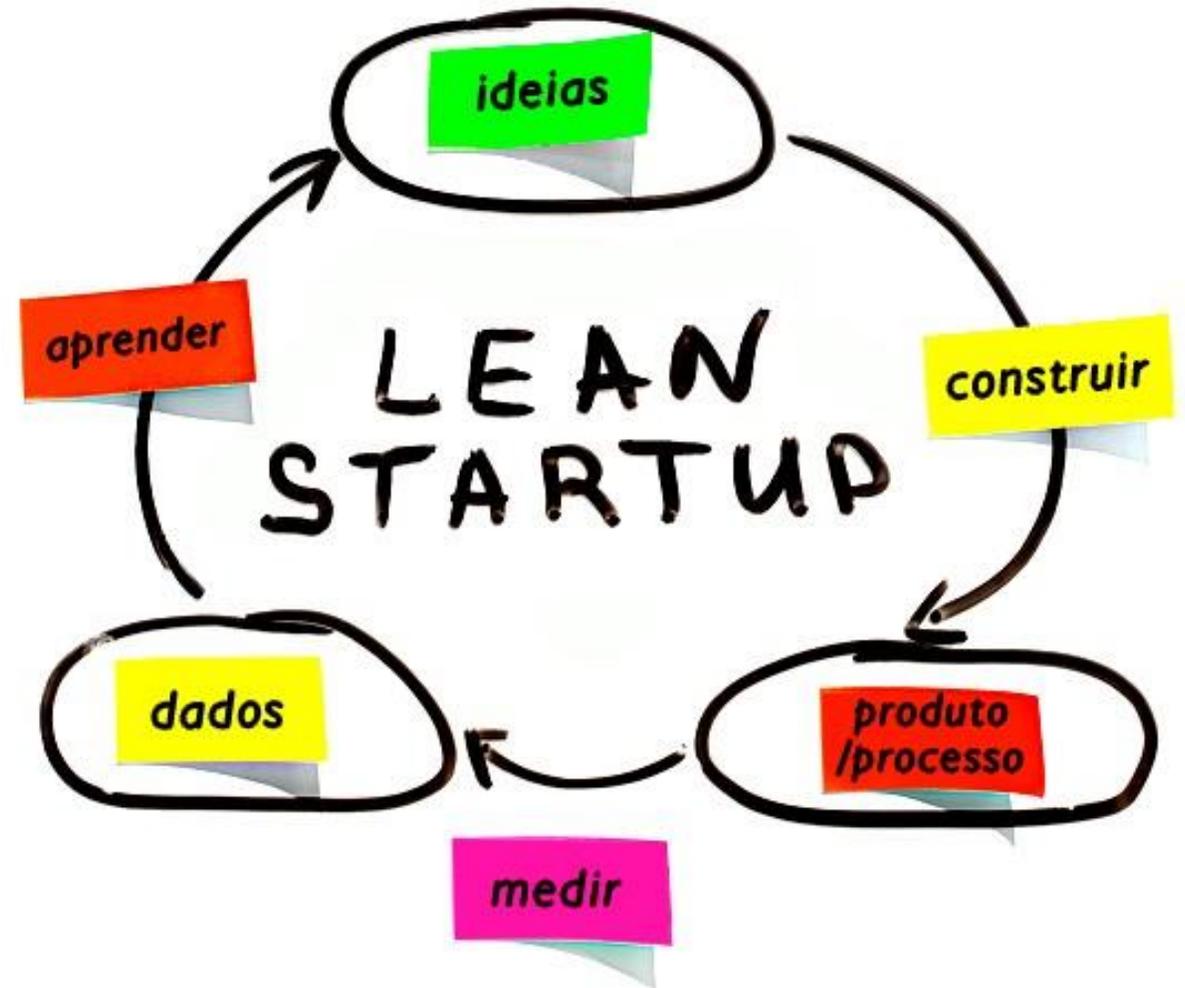
12) OBTENHA FEEDBACKS

- Uma das maneiras mais fáceis de utilizar o feedback é focar na abordagem “The Lean Startup” que envolve três pilares básicos: prototipagem, experimentação e aprendizado.
- Construindo um pouco do produto, obtendo feedback e, em seguida, adaptando-o antes de você continuar construindo-o



12. OBTENHA FEEDBACKS

- Basta perceber que alguns desses conselhos, solicitados ou não, serão bons. Algumas não serão. É por isso que você deve ter um plano sobre como receber feedback.



WORKSHOP: BOLAGEM DE IDÉIAS



- Pegue um pedaço de papel e desenhe 4 colunas
- Na primeira Coluna, escreva todos os problemas que levantamos juntos
- Na segunda , liste 10 coisas que você gosta/sabe/manja/curte fazer (exemplo: pintar, escrever, cantar, construir móveis, codificar sites, tocar violão, ajudar velhinhas a atravessar a rua...)
- Na terceira, escreva 10 maneiras de colocar seu trabalho no mundo (exemplo: curso on-line, aula presencial, consultoria, Mercado Livre, lojinha, série de livros, vídeos etc.)

- Analise as 3 colunas preenchidas

PROBLEMA	HOBBIES/HABILIDADES	ATIVIDADE	RESULTADO
DESPENSA NO FINAL DO MÊS	CONVERSAR	MERCADO LIVRE	
TCC	COMER	CONSULTORIA	
FIM DE NAMORO	ESCREVER	BLOG	

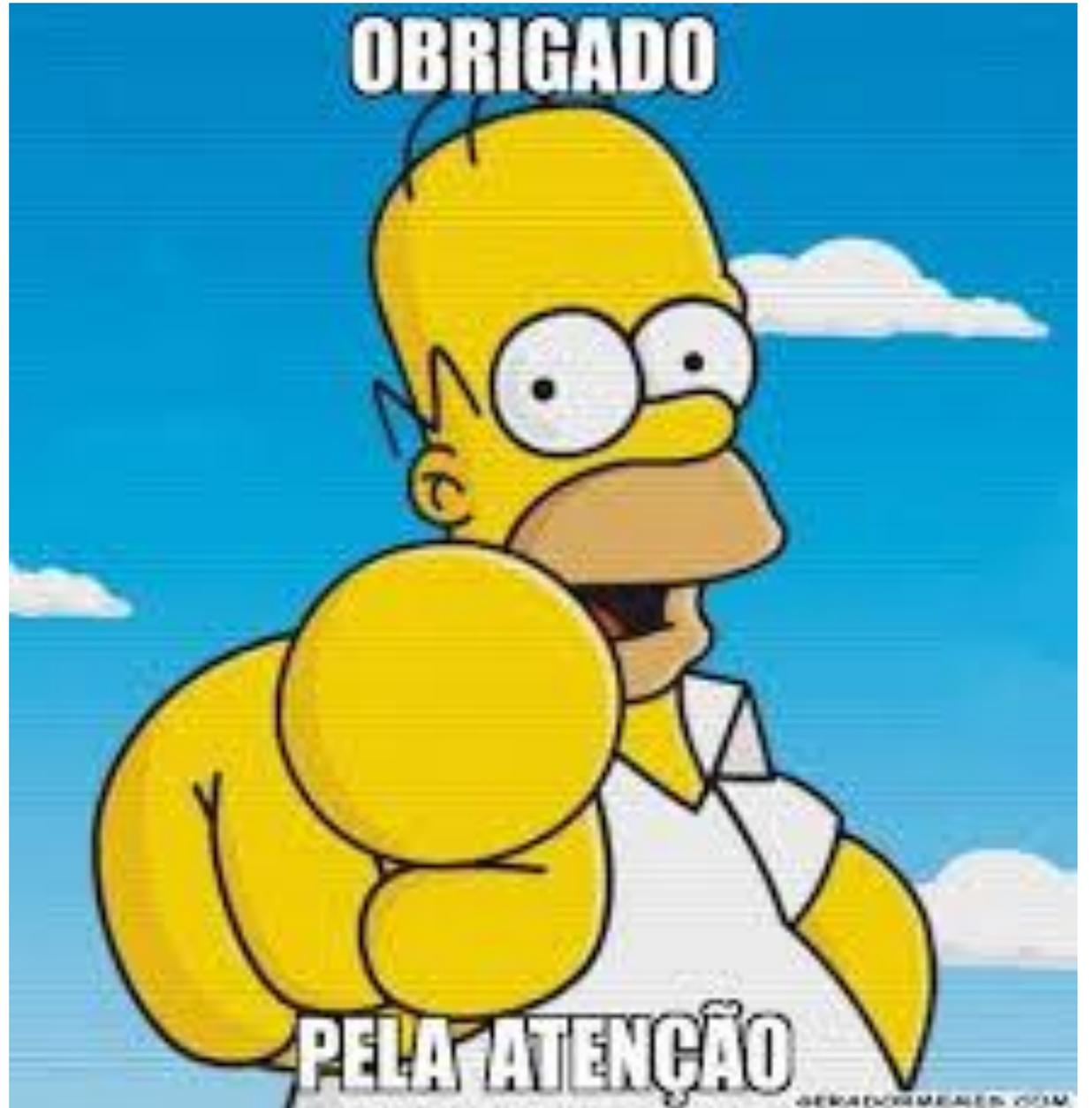
- Ligue-as com sua caneta, de modo com que vc bole uma idéia na 4ª coluna

PROBLEMA	HOBBIES/HABILIDADES	ATIVIDADE	RESULTADO
DESPENSA NO FINAL DO MÊS	CONVERSAR	MERCADO LIVRE	BLOG QUE MONTA RECEITAS COM OS INGREDIENTES QUE VC TEM
TCC	COMER	CONSULTORIA	SERVIÇO DE CONSULTORIA PRA ESCREVER TCCS
FIM DE NAMORO	ESCREVER	BLOG	VENDER CONVERSAS AMIGÁVEIS NO MERCADO LIVRE

COMPARTILHE CONOSCO AS SUAS IDÉIAS!!



ESPERO QUE VOCÊS
TENHAM GOSTADO!
MUITO OBRIGADO!



MEUS CONTATOS

- E-MAIL: - mdmathies@gmail.com
- marcos.mathies@poa.ifrs.edu.br
- Zap: - (51) 99861-2185
- *“Se seu objetivo é nunca cometer um erro na vida, você não deve procurar por segredos. A perspectiva de estar sozinho, mas certo – dedicando sua vida a algo em que ninguém mais acredita –, já é difícil; já a perspectiva de estar sozinho, e errado, pode ser insuportável.” - Peter Thiel*