



# CRIAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS

## ESCOLHA DO NEGÓCIO

PROF<sup>a</sup> DR<sup>a</sup> GECIANE PORTO

[geciane@usp.br](mailto:geciane@usp.br)

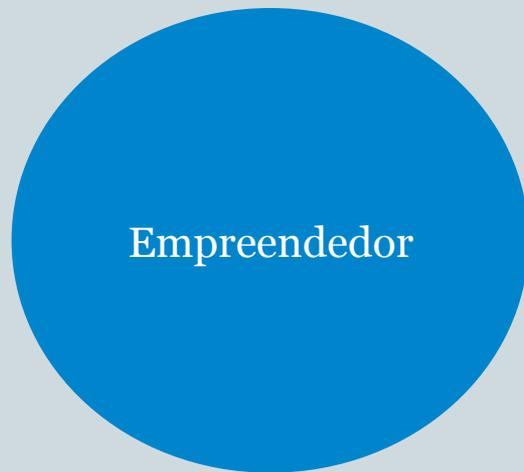
[www.usp.br/ingtec](http://www.usp.br/ingtec)

# Desenvolvimento de um novo negócio



- Identificação de oportunidades
  - Associadas à criação de valor para as pessoas
  - Não estão necessariamente ligadas à possibilidade de oferecer produtos e serviços a preços baixos
  - Uma nova empresa pode ser criada quando os empreendedores desenvolvem ideias para novos produtos e serviços
  - O empreendedor é capaz de observar as necessidades das pessoas e propor soluções na forma de produtos e serviços

# Fontes de ideias



# Fontes de oportunidades de negócios



- A partir das ideias, o empreendedor pode vislumbrar oportunidades de negócios.

Oportunidades de negócios
Novo negócio com base em um novo conceito
Novo negócio com base em um conceito existente
Necessidades dos consumidores
Aperfeiçoamento do negócio
Exploração de hobbies
Derivação da ocupação
Observação de tendências

Fonte: Maximiano (2011, p. 24).

# Criação de um novo negócio a partir de um novo conceito



- Surge a partir de um produto/serviço novo
- Exige competência técnica e/ou grande criatividade
- Demanda capacidade de inovação
- Demanda habilidade para prever padrões e tendências
- Um novo conceito pode criar um novo mercado e revolucionar a sociedade
  - O telefone, de Graham Bell
  - O software, de Bill Gates
  - O Iphone, Steves Jobs
  - O Facebook, Mark Zuckerberg

# Oportunidades de negócio via licenciamento



- Quando um inventor não tem a intenção de criar um novo negócio a partir de uma tecnologia por ele desenvolvida, ele pode disponibilizá-la para que outros a comercializem
- As universidades têm um rol de tecnologias desenvolvidas por seus pesquisadores passíveis de serem licenciadas
  - [www.usp.br/inovacao](http://www.usp.br/inovacao)

# Criação de um novo negócio a partir de um conceito existente



- Para um negócio ser exitoso, ele não precisa necessariamente surgir a partir de um novo conceito ou ser altamente inovador
- O empreendedor pode implantar um negócio a partir de um conceito existente em um local ainda não explorado
  - Ex: Uma padaria em um bairro que não dispõe do estabelecimento
- Ou ainda adotar estratégias não praticadas pela concorrência
  - Ex: Gol Linhas Aéreas – estratégia de baixo custo e preço

# Necessidades dos consumidores



- O empreendedor consegue identificar carências e interesses das pessoas, simplesmente:
  - Ouvindo e prestando atenção em suas reclamações
  - Prestando atenção em seus hábitos
  - Observando seus traços culturais etc.
- São exemplos interessantes:
  - O serviço de mototáxi, que veio oferecer agilidade e preço baixo que os táxis não oferecem
  - Os utilitários, que surgiram no início no século XX quando as pessoas começaram a serrar a parte traseira dos automóveis.

# Aperfeiçoamento do negócio



- Também viabiliza-se a partir da observação das necessidades e insatisfações dos consumidores
- Pode decorrer da avaliação contínua do negócio atual
- Possibilita ao empreendedor adequar seus produtos e serviços, ajustar padrões de qualidade, reduzir preço e melhorar a forma de distribuição
  - Ex: um restaurante tradicional que opta por oferecer self-service
  - Ex: As farmácias, quando passaram a adotar o serviço de autoatendimento

# Exploração de hobbies



- O próprio hobby do empreendedor pode se transformar em um negócio quando identifica-se suas possibilidades comerciais
  - Ex: O walkman foi criado por Akio Morita, que jogava golfe e queria ouvir música ao mesmo tempo
  - O Facebook foi criado por Mark Zuckerberg para ajudar a encontrar amigos

# Derivação da ocupação



- Alguns negócios são criados a partir das atividades profissionais e bagagem profissional de potenciais empreendedores.
  - Ex: Professores que abrem escolas
  - Ex: Administradores que abrem empresas de consultoria
  - Ex: Contadores podem optar por abrir seu próprio escritório
  - Ex: Médicos e dentistas podem optar por abrir clínicas próprias
  - Ex. Músicos criam bandas ou escolas de musica

# Observação de tendências



- Observar a realidade pode permitir o descobrimento de novos mercados
  - Ex: O aumento da criminalidade criou oportunidades para negócios especializados em monitoramento, vigilância eletrônica, localização de frota e proteção pessoal.
  - Ex: A preocupação com o meio ambiente tem aumentado a demanda por produtos ecológicos

# Top 10 - Tecnologias estratégicas para 2020



1. Cuidados médicos e de saúde;
2. Energia de alto poder;
3. Tecnologia Verde Integrada (*“Greentech”*);
4. Computação onipresente;
5. Nanomáquinas;
6. Transporte público personalizado;
7. Colheitas e alimentos;
8. Produtos e eletrodomésticos;
9. Água mundialmente barata e segura;
10. Super-sentidos;

# Direcionadores das tecnologias do futuro



Energia

Mudança  
Climática

Cuidados de  
saúde

# Fatores críticos para o sucesso de novos produtos



Fator-chave	Descrição
Pesquisa adequada de marketing	Embora tenha alto custo para ser realizada, ela é fundamental para evitar que o produto fracasse.
Atendimento de uma necessidade	O produto ou serviço precisa suprir uma carência para o consumidor.
Grande vantagem do produto	O produto deve ser superior aos concorrentes em atributos como qualidade, aparência, tecnologia e praticidade.
Qualidade e preço adequado no lançamento	Se o produto tiver pouca qualidade ou preço elevado demais quando lançado, dificilmente o consumidor irá procurá-lo novamente.
Escolha dos canais corretos de distribuição	A definição dos locais de venda e da forma de fazer o produto chegar aos clientes é determinante no sucesso do negócio.

Fonte: Hewlett-Packard's Medical Products Group.

# Avaliação de ideias e negócios



# Condições para o Surgimento de uma Nova Tecnologia

Para que surja uma nova tecnologia, devem-se satisfazer às seguintes condições:

Deve haver a necessidade da tecnologia.

Para satisfazer a necessidade deve ser teoricamente possível.

Devemos ser capazes de converter o conhecimento científico para a prática.

Os recursos necessários devem estar disponíveis

Iniciativa empreendedora

# CUIDADO: Como Sufocar a Inovação



- **Muitas empresas atuam como se preferissem a mediocridade e a estagnação.** (Rosabeth Moss Kanter, profa. Harvard Business School e editora do Harvard Business Review)
- **Regras que garantem que a empresa não será inovadora e continuará sendo de segunda classe.**
  - 1. Suspeite de qualquer idéia nova que venha de baixo.
    - Afinal de contas, a alta administração tem todas as boas idéias.
  - 2. Faça que as pessoas passem por vários níveis organizacionais antes de conseguirem sua aprovação.
    - Talvez suas idéias morram antes de você ter de lidar com elas.
  - 3. Critique em todas as oportunidades, evite elogios, e mantenha as pessoas inseguras em seus cargos, para deixá-las alerta.
    - As pessoas dão o melhor de si quando estão amedrontadas.
  - 4. Mantenha as pessoas sem saber o que está acontecendo na empresa.
    - Deixe-as fora de equilíbrio, para que não possam tomar iniciativas.
  - 5. Administre de forma rigorosa; controle tudo no grau máximo. Conte tudo o que pode ser contado, sempre que possível.
    - Não tenha folgas no sistema, para que as pessoas não possam buscar coisas novas.
  - 6. Assuma a atitude segundo a qual você (alta administração) já sabe tudo o que há para saber.

# Critérios para avaliar produtos e negócios



- Viabilidade de mercado
- Concorrência
- Viabilidade de produção
- Controle governamental
- Investimento inicial e retorno

Por isso é fundamental desenvolver  
um Plano de Negócio!

# Algumas questões para você refletir antes de abrir um negócio



- Viabilidade de mercado
  - Como seria comprado o produto ou serviço?
  - Seria comprado por empresas ou famílias?
  - Qual o tamanho do mercado?
  - Como estão distribuídos geograficamente os clientes?
  - Qual o preço aceito pelos clientes?
  - Como ajustar o negócio ao risco da sazonalidade?

# Algumas questões para você refletir antes de abrir um negócio



- Concorrência

- Qual o número de competidores?
- Qual é a fatia de mercado que pretende conquistar?
- Qual é a política de preços praticada por eles?
- Quais são os pontos fortes e fracos da concorrência?
- Existem barreiras para a entrada de competidores?
- Quem são os fornecedores dos concorrentes?

# Algumas questões para você refletir antes de abrir um negócio



- Viabilidade de produção
  - Existem os componentes e matéria-prima necessários para o produto ou serviço?
  - Existem máquinas, instalações e equipamentos para viabilizar a produção?
  - Existe mão de obra? Requer treinamento?
  - Existe a necessidade de pesquisa e desenvolvimento?
  - É possível produzi-lo em escala industrial?
  - Quanto custa para montar a infraestrutura de produção?

# Algumas questões para você refletir antes de abrir um negócio



- Controle governamental

- Existe controle governamental para o ramo de atividade no qual a empresa atuará?

# Algumas questões para você refletir antes de abrir um negócio



- Investimento inicial e retorno
  - Quanto é necessário para iniciar o negócio?
  - Qual ou quais as fontes de recursos?
  - Qual é a projeção da receita para os próximos anos?
  - Em quanto tempo o investimento será pago?