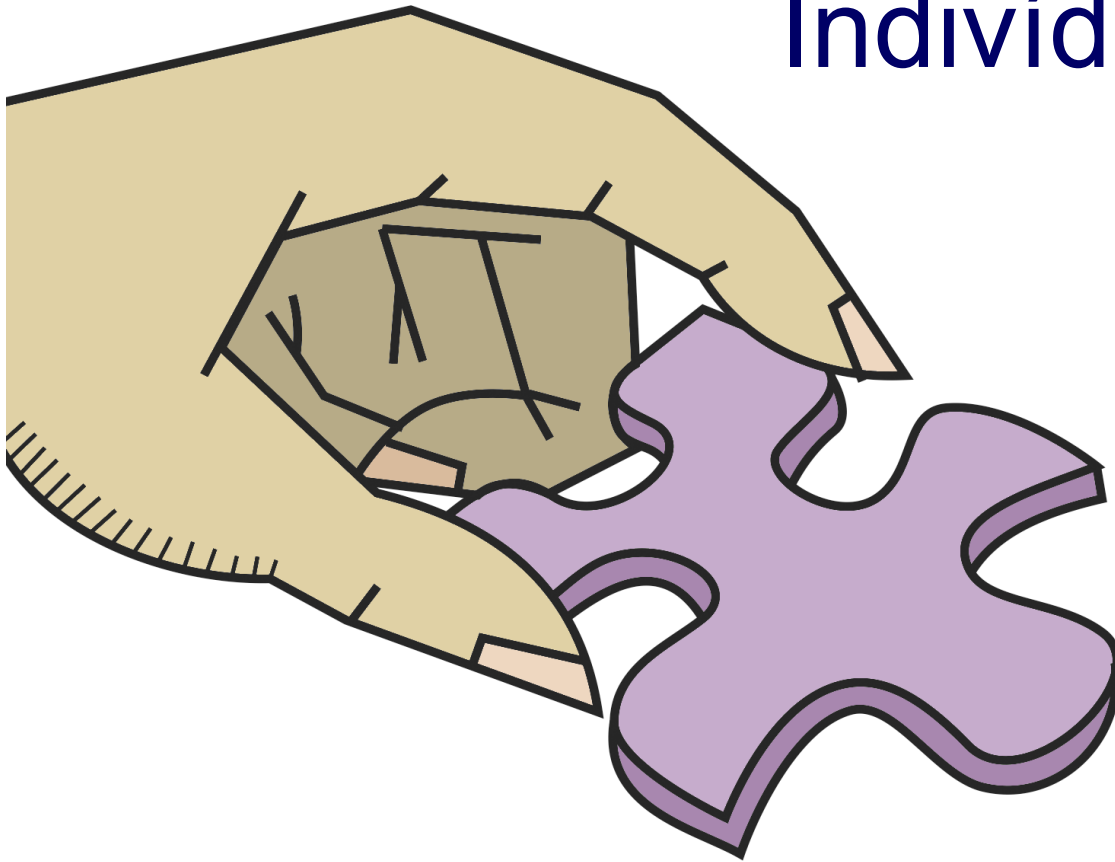


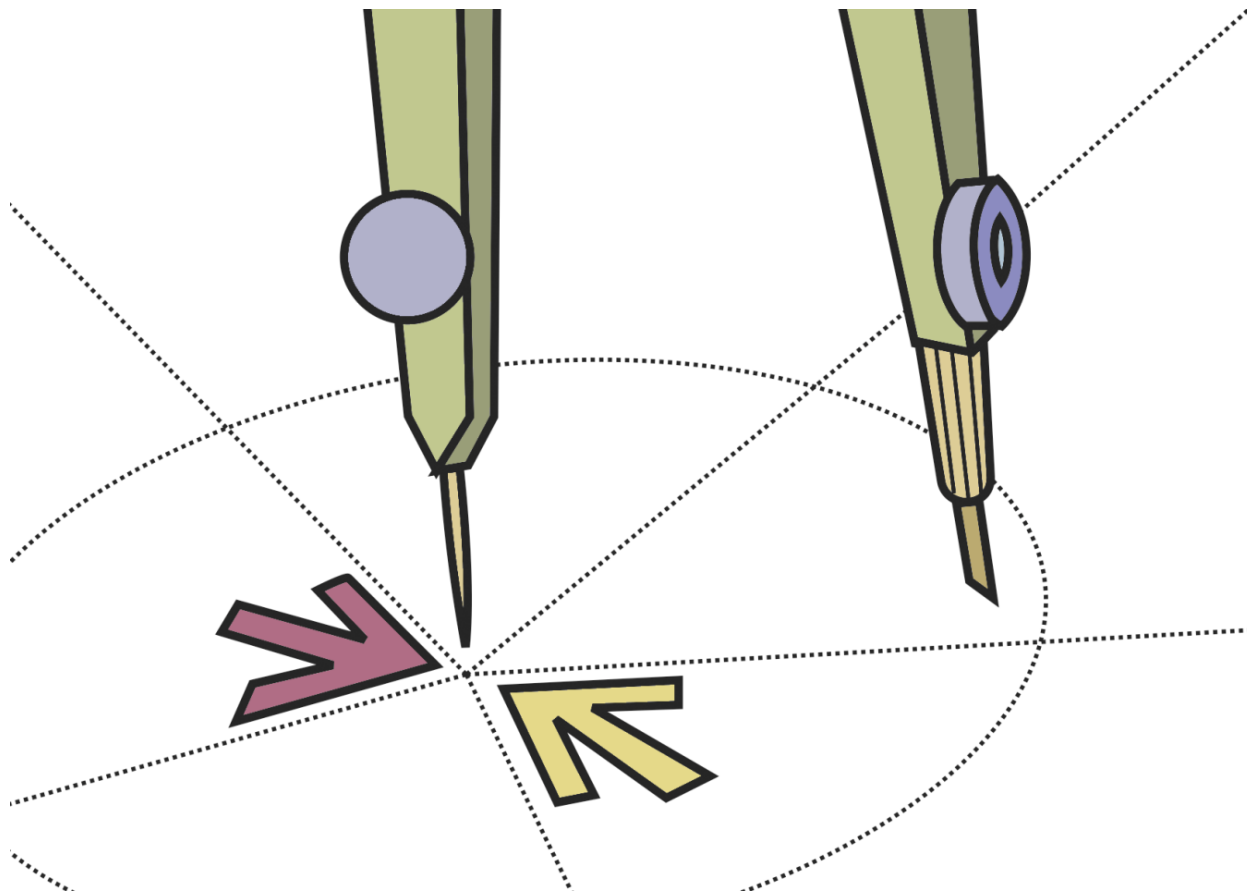
# Módulo II

Indivíduo – Negócio:  
Oportunidade



# Definindo Objetivos

Quais são os seus objetivos? Seus sonhos?



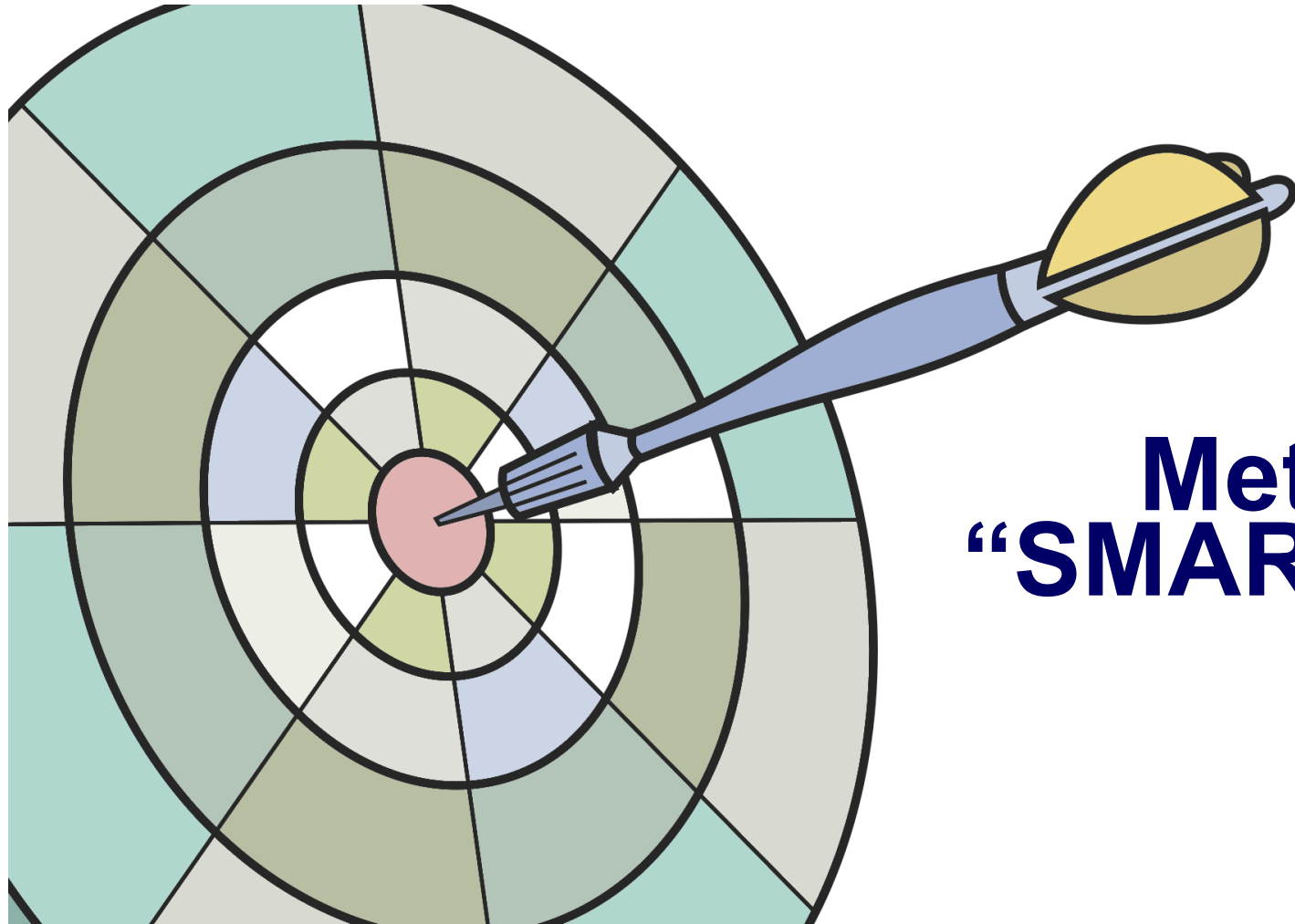
# Definindo Objetivos

Os objetivos / sonhos mudam ao longo do tempo

são muitos ao mesmo tempo (precisa focar)

o que tem que aprender para chegar ao objetivo / sonho?

# Atividades Inteligentes



**Metas  
“SMART”**

# SMART

**E**specíficas  
**M**ensuráveis  
**A**tingíveis  
**R**elevantes  
**T**emporais

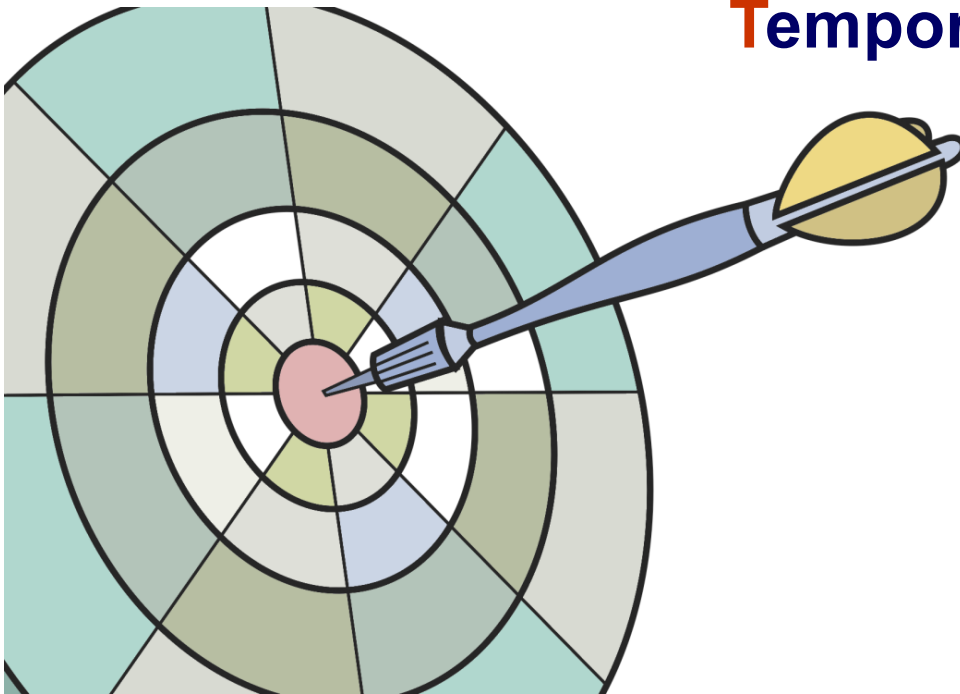
*O quê?*

*Quanto?*

*Como?*

*Por quê?*

*Quando?*



# Sonhos

Ex: quero melhorar a saúde pública



# Visão

(Sonho concreto, foco)

Ex: abrir uma empresa de assistência médica

# Sonhos



# Visão



# Metas (Smart)

- Dificuldades
- Sonho / Visão / Métricas

Ivan Barchese – Mextra

[https://www.youtube.com/watch?v=WCmvVyk\\_uLE](https://www.youtube.com/watch?v=WCmvVyk_uLE)

Salim Mattar (Localiza) e Pedro Passos (Natura) – Endeavor

[www.youtube.com/watch?v=8NWzSVNwQRg](http://www.youtube.com/watch?v=8NWzSVNwQRg)



# Sonho -> Negócio

Longo caminho....

- Descobrir o sonho
- Ter ideias
- Transformar ideias em oportunidades
- Implementar...

# Idéia X Oportunidade

(Fernando Dolabela)

- Atrás de uma oportunidade existe sempre uma idéia, mas elas são diferentes
- Idéia é um instrumento na mão do empreendedor (como pincel na do pintor)
- Idéia tem que ser transformada em realidade, em (oportunidade de) negócio
- Oportunidade – idéia vinculada a produto ou serviço que agrega valor pro consumidor através da inovação ou diferenciação

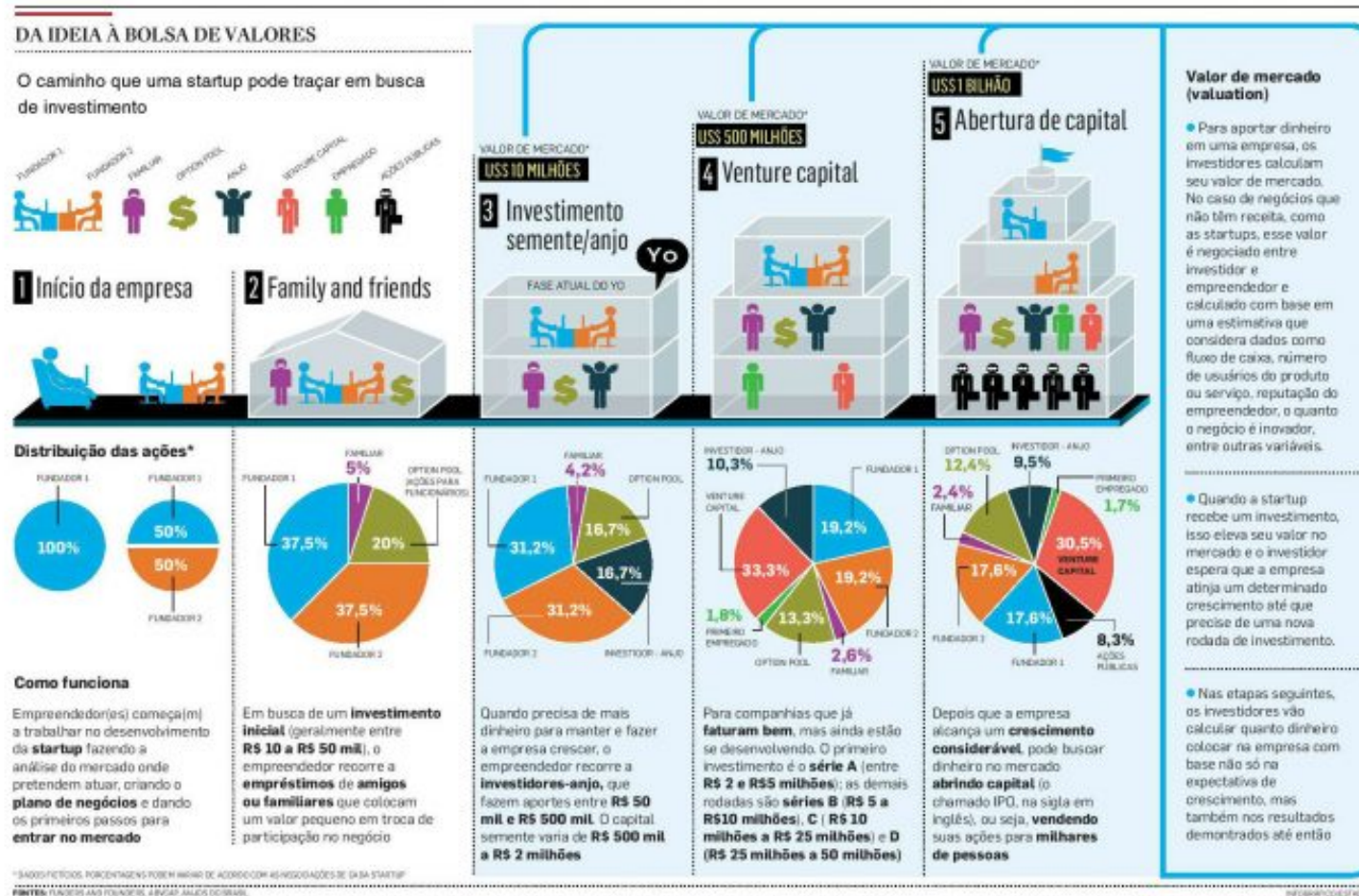
# Oportunidade

(Fernando Dolabela)

- Não basta agarrar a oportunidade no momento certo, tem que ter condições de desenvolvê-la (buscar recursos \$, tech, hum)
- As idéias são submetidas a um processo de validação, cujo instrumento é o plano ou o modelo de negócio
- Um empreendedor deve ser capaz de provar que sua visão tem alto potencial de sucesso

# Oportunidades: Criando negócios

Investimentos em Startups (“empresas em busca de um modelo de negócios”) - <https://projetodraft.com/quais-sao-as-fases-de-investimento-em-uma-startup-no-brasil-e-quem-sao-os-principais-agentes-desse-processo/>



# Oportunidades: Criando negócios

- Investimento Anjo – (discussão / apresentação) Programa conta corrente maio/2017
  - <https://www.youtube.com/watch?v=dwjpch6sIP8>
    - » Até minuto 14:15

# Fontes de Idéias

- Negócios existentes (falências podem ser oportunidades de negócios se adquiridas por pessoas próximas)
- Franquias (qual a inovação nas franquias?)
- Patentes
- Universidades e Inst. Pesquisas
- Feiras / exposições
- Contatos compradores de grandes empresas

– Ser Observador do mundo –

TODO NEGÓCIO  
PROCURA  
ATENDER A UMA  
NECESSIDADE !!!

# Exemplo – inovação: KasBrella

<https://www.youtube.com/watch?v=EzwiOWAiy9M>

<http://videos.sapo.pt/27ZVMvlzGVBjQDApKqL>



# Atividade de Ideação















# Outra atividade para ideação

## 1ª Parte

# Problemas e Necessidades

Verifique e liste com o seu grupo todos os problemas e/ou necessidades não satisfeitas na sua comunidade...



## 2ª Parte

# Problemas e Necessidades

Agora agrupe em uma única lista os problemas e necessidades de maior importância levantados pelo grupo.





## 3ª Parte

# Recursos Subutilizados

Verifique e liste tudo o que você vê de recursos sub-utilizados na sua comunidade como um todo.



## 4ª Parte

# Recursos Sub-Utilizados

Agora agrupe em uma única lista os recursos sub-utilizados de maior importância levantados pelo grupo.



# 5ª Parte

# Possíveis Negócios

Combinando os itens levantados nas duas listas, CRIE a maior quantidade possível de produtos, serviços e ou negócios.



## Idéias para Negócios

# Problemas e Necessidades

Individual

Verifique e liste todos os problemas e/ou necessidades não satisfeitas na sua comunidade...

Grupo

Agrupe em uma única lista os problemas e necessidades de maior importância levantados pelo grupo.

# Recursos Subutilizados

Individual

Verifique e liste tudo o que você vê de recursos sub-utilizados na sua comunidade como um todo.

Grupo

Agrupe em uma única lista os recursos sub-utilizados de maior importância levantados pelo grupo.

# Macro Filtro

Combinando os itens levantados nas duas listas, CRIE a maior quantidade possível de produtos, serviços e ou negócios.

LISTA  
Problemas e  
Necessidades

LISTA  
Recursos  
Sub-utilizados

1  
2  
3  
4...

A  
B  
C  
D...

1+4+C+7=Nome do Negócio  
F+3+11+G+I=Nome do Negócio  
F+J=Nome do Negócio  
2+5+7=Nome do Negócio  
Quanto mais, melhor...

# Problemas Principais-2013

- Estacionamento lotado
- Faltam serviços de papelaria e xerox
- Transporte em Ribeirão Preto ruim
- Transporte interno na USP é difícil porque a periodicidade é precária
- Oportunidade de fazer exercício físico
- Asfalto das ruas em Ribeirão e no campus é horrível
- Falta de segurança no campus e na cidade
- Falta um Centro de vivencia comum no campus
- Transito intenso
- Falta de transporte publico de qualidade
- Falta de recurso financeiro para aquisição de automóvel
- Serviços de baixa qualidade
- Alta Quantidade de resíduos em serviços de limpeza
- Serviços de baixa qualidade em restaurantes (garçons)
- O monitoramento de treino em academia fica restrito ao ambiente da propria academia (fichas em papel)
- Falta em RP serviços, a noite, de alimentação: padaria, restaurante, delivery
- Pouca disponibilidade de quadras poliesportivas

# Principais recursos subutilizados - 2013

- Cefer sempre fechado
- Falta de aparelhos no cefer
- Rotatoria central sem utilidade

## 6ª Parte

# Existem boas idéias aqui?

1. Existem negócios viáveis?
2. E o que fará tais idéias se tornarem bons negócios?
3. E por que alguém estaria disposto a investir nestes negócios?

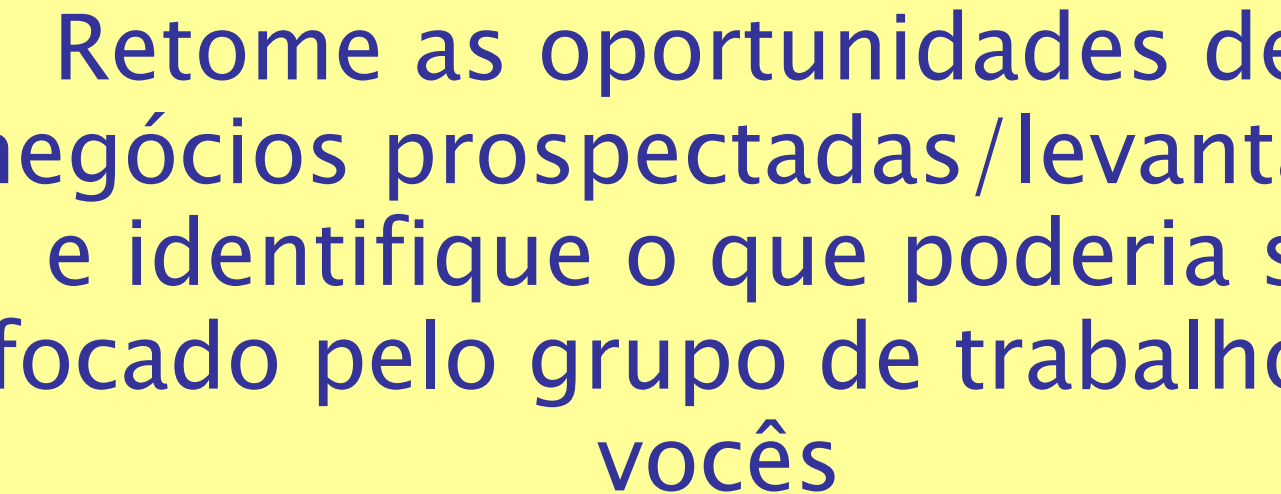


# Outra atividade para ideação

## Tendências...

Atividade

# Busca de Oportunidades na sua Área de Atuação...



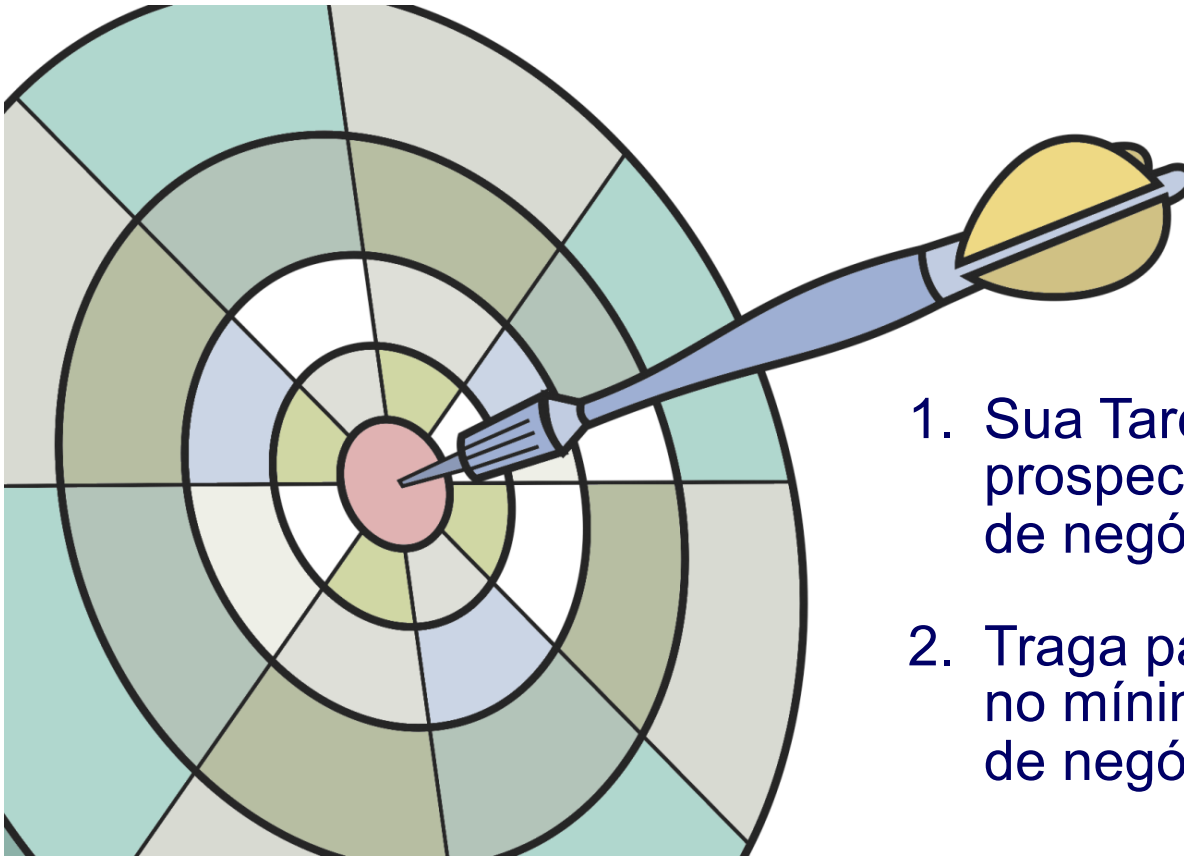
Retome as oportunidades de negócios prospectadas/levantadas e identifique o que poderia ser focado pelo grupo de trabalho de vocês

# Atividade Trabalho Grupo

- Conheça as características dos componentes do seu grupo
  - Suas motivações, características a melhorar, objetivos, valores, etc.
- Entregue até 08/4/2020 ficha de composição da equipe para próximo trabalho (projeto do negócio) pelo STOA

# Atividade

# Novas Idéias de Negócio...



1. Sua Tarefa é ir a campo para prospectar possíveis idéias de negócio.
2. Traga para o próximo encontro no mínimo três (3) boas idéias de negócio.

# Pregão

# Idéias de Negócio



# Pregão

- Reúna todas as idéias de Negócio criadas em sala e prospectadas no mercado.
- Você deverá investir individualmente nesses negócios



# Critérios Investimento

- Escolha três (3) idéias de negócio que você acredita que lhe tragam a maior possibilidade de retorno.
- Cada um dos sócios (você e seus colegas de grupo) devem distribuir seus investimentos da seguinte maneira:
  - 55% maior chance...
  - 30% média chance...
  - 15% menor chance...



# Ranking INVESTIMENTOS/IDÉIAS pelos EMPREENDEDORES

Negócio	Total de Investimentos \$\$\$
1. Negocio 1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	



Atividade  
**Trabalho:**  
Em busca de Investidores



# Investidores

- Submeta o “RANKING” dos negócios a possíveis Sócios/Investidores (colegas na universidade, amigos, familiares, etc.) e solicite que eles escolham três (3) idéias de negócio em que acreditem proporcionar a maior possibilidade de retorno.
- Siga o mesmo critério:
  - 55% maior chance...
  - 30% média chance...
  - 15% menor chance...



# Apresentação Investidores



# Ranking INVESTIMENTOS/IDÉIAS pelo INVESTIDORES

Negócio	Total de Investimentos \$\$\$
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	

# Consolidação

# Consolide os resultados

Some o “RANKING” dos Empreendedores  
ao “RANKING” dos Investidores...

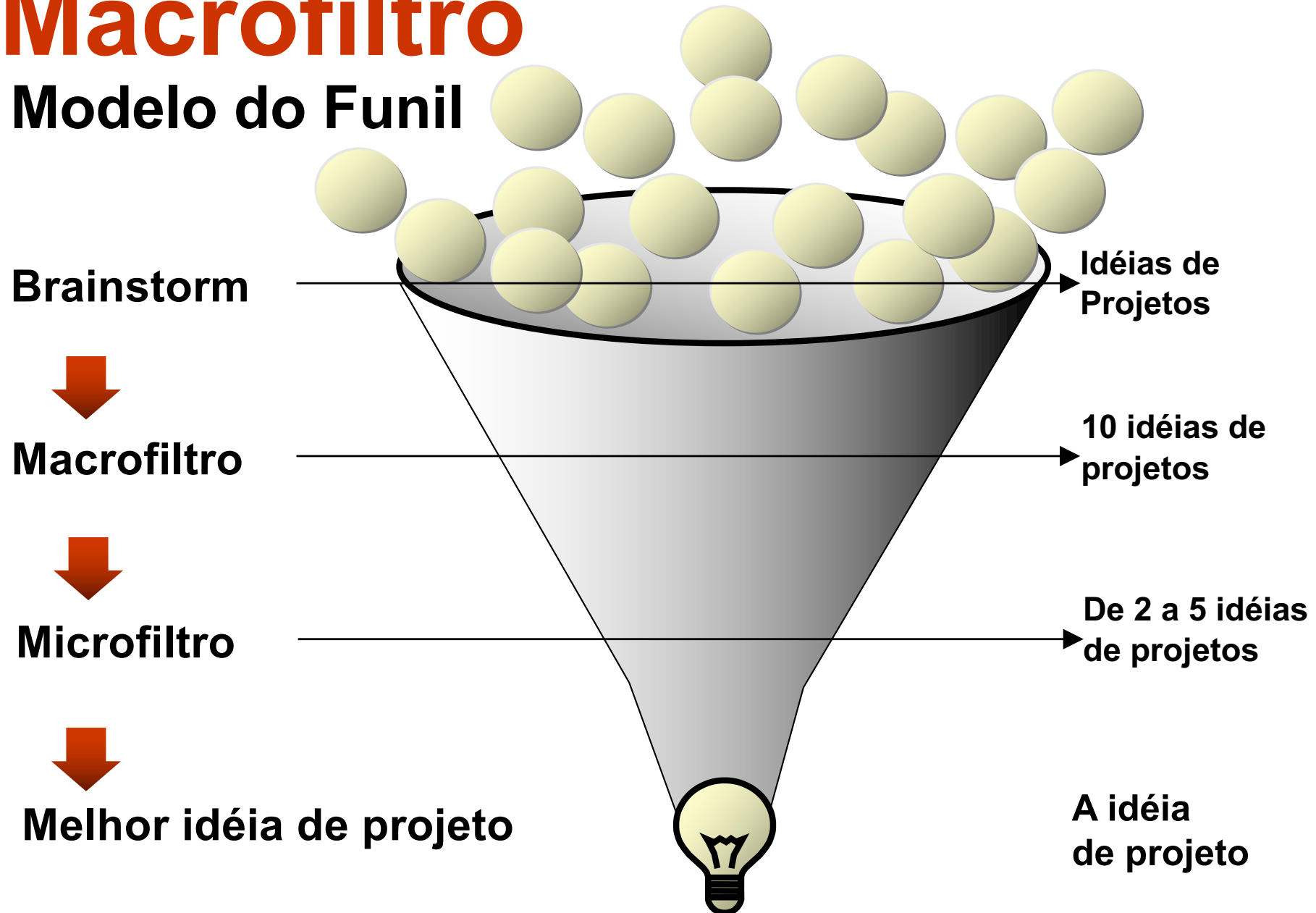


## Ranking Consolidado

Negócio	Total de Investimentos \$\$\$
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	

# Já passamos pelo **Macrofiltro**

## Modelo do Funil



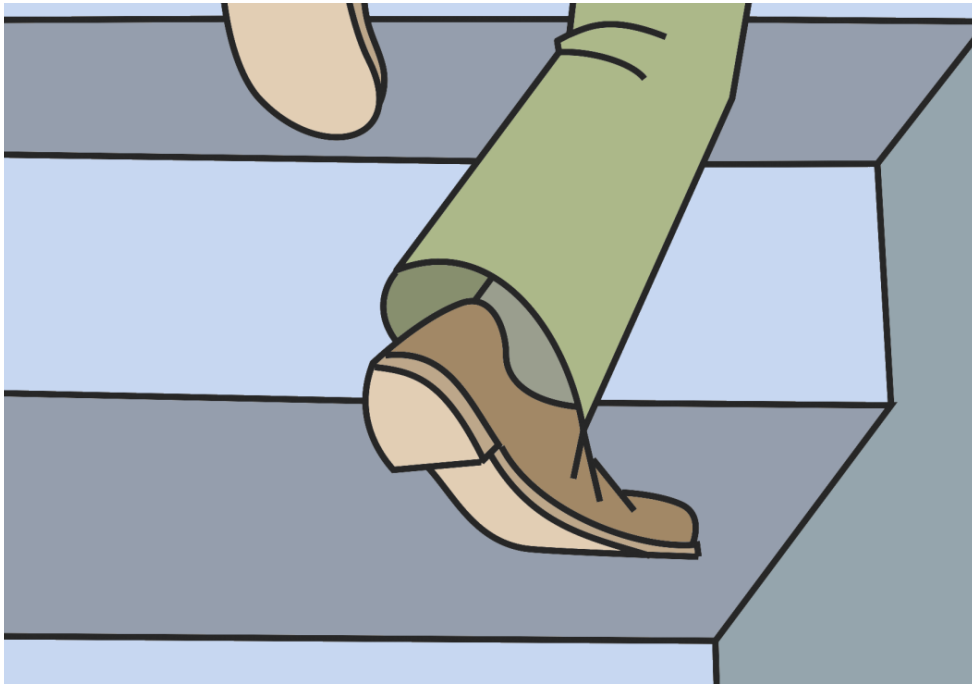
# EXEMPLO

## Ranking Consolidado

Negócio	Total de Investimentos \$\$\$
1. Loja de conveniência	31%
2 . Sebo	21%
3. Agência de Turismo	20%
4. Serviços de secretaria para docentes	16%
5. Digitalização de documentos	8%
6. Reciclagem e formação de docentes	3%
7. Aulas (reforço)	2%
8. Organização de formaturas	2%
9	
10	
11	
12	



# Atividade



Microfiltro  
Caminhando com as  
**Idéias...**

# Microfiltro

- De que informações eu necessito para avaliar a viabilidade do meu projeto?
- Onde buscá-las? Quais as fontes (primárias e secundárias) necessárias?

10 minutos para pensar!!

# Microfiltro – pag 52 da Apostila dos Alunos

PROJETO Produto / Serviço	Demanda Solvente	Disponibilidade de Pessoal Qualificado	Disponibilidade de Tecnologia Equipamento	Disponibilidade de matéria-prima	TOTAL	Concorrentes	TOTAL Atualizado	Fatores Críticos de Sucesso
Pontuação:	( + )	( + )	a) diferentes habilidades necessárias b) o suprimento de habilidades estável; c) o custo do trabalho.					
1a IDÉIA								

- a) a demanda existente não é servida atualmente de maneira alguma;
- b) a demanda existente não está sendo atendida adequadamente pelos fornecedores que estão no mercado;
- c) a demanda existente é atendida atualmente através de importações;
- d) o produto possui características significativas de originalidade ou características de venda única;
- e) o suprimento de produtos/serviços semelhantes não é confiável;
- f) espera-se que a demanda pelo produto/ serviço aumente significativamente ou substancialmente no futuro;
- g) o suprimento do produto é feito atualmente através de contrabando

# Microfiltro – pag 52 da Apostila dos Alunos

<b>PROJETO</b> Produto / Serviço	Demanda Solvente	Disponibilidade de Pessoal Qualificado	Disponibilidade de Tecnologia Equipamento	Disponibilidade de matéria-prima	TOTAL	Concorrentes	TOTAL Atualizado	Fatores Críticos de Sucesso
<b>Pontuação:</b>	( + )	( + )	( + )	( + )	( = )	( - )	( = )	
<b>Loja de conveniência</b>	• 4	• 5	• 5	• 5	19	• 2	17	Disponibil// local na USP
<b>Sebo</b>	• 5	• 4	• 4	• 5	18	• 3	15	

Pontuação:            5 – extremamente alto    4 –alto    3 – médio    2 – regular    1 – fraco    0 – nulo

# Filtro - Dreamshaper

Consegue explicá-la facilmente a um amigo?

Muitas pessoas têm o mesmo problema?

No futuro, mais pessoas vão precisar?

Você e o seu time têm as competências necessárias para lançar essa ideia?

Some a pontuação de 1 a 5. Cada "sim" vale 1 ponto.

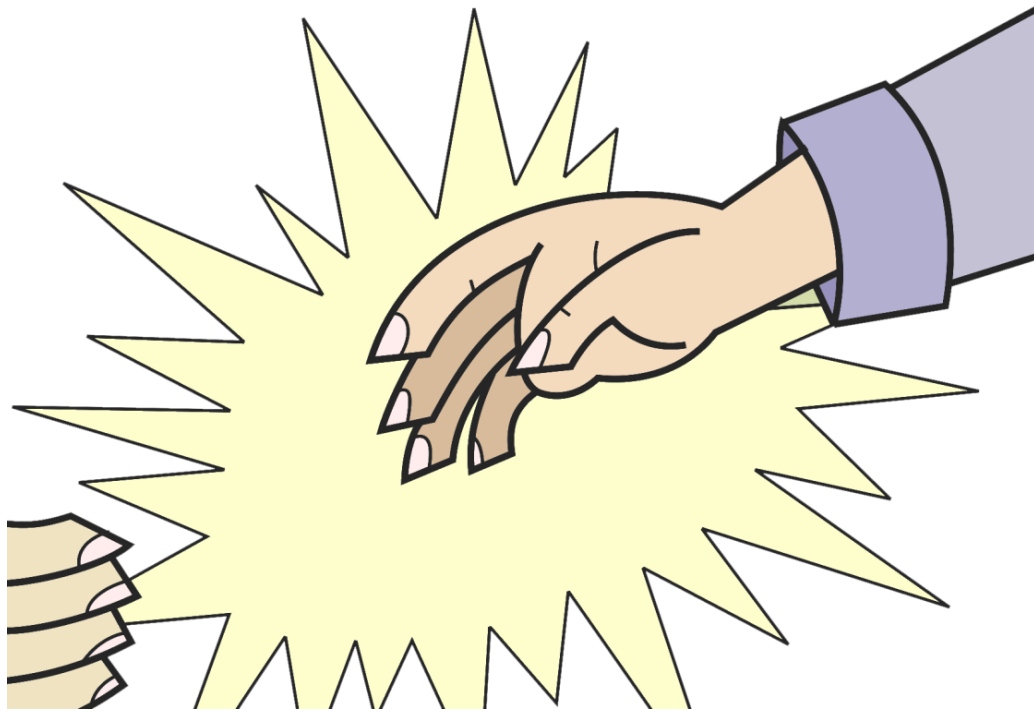
	A ideia é simples?	Existe mercado?	É um projeto empreendedor?	Tem potencial?	Você gosta?	Está relacionada com suas competências?	Total
Ideia 1	Sim	Não	Não	Sim	Não	Sim	3
Ideia 2	Sim	Sim	Sim	Não	Não	Não	3
Ideia 3	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	Sim	6
Ideia 4	Não	Não	Não	Sim	Não	Sim	2

# Dreamshaper

Apresentação da ferramenta:

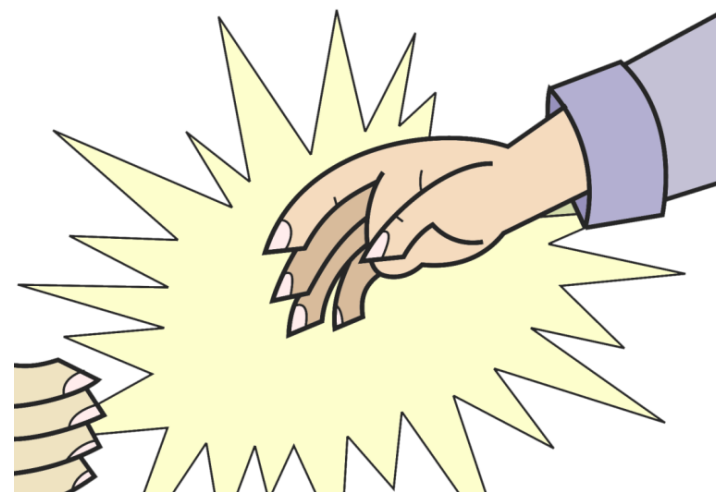
- Cadastrar na plataforma:  
[univ.dreamshaper.com/signup](http://univ.dreamshaper.com/signup)
- Criar o Canvas na Dreamshaper  
[univ.dreamshaper.com](http://univ.dreamshaper.com)

# Trabalho Padrinhos



- Um conselheiro;
- Uma pessoa experiente;
- Uma pessoa que possa orientar, aconselhar e apontar direções de forma objetiva e clara;
- Alguém que você respeita pelo seu trabalho, valores, resultados e conduta;
- Uma pessoa que tenha capacidade de ajudar e ser ajudado.

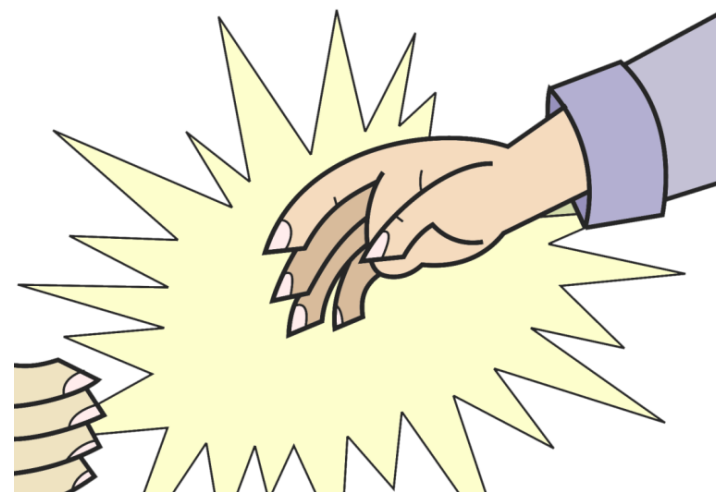
# Trabalho Padrinhos



- O seu grupo deverá escolher um padrinho e ter, no mínimo, uma reunião com ele até o nosso próximo encontro; A experiência de um empreendedor padrinho pode ajudar empreendimentos iniciantes.
- No encontro, o grupo deverá apresentar o ranking (ou os primeiros colocados nele) ao padrinho e os motivos da sua escolha;
- Peça para ele opinar sobre os negócios escolhidos pelo seu grupo, verifique também com ele em qual negócio ele investiria, etc.



# Trabalho Padrinhos



- O seu grupo deverá escolher um padrinho e ter, no mínimo, uma reunião com ele até o nosso próximo encontro; A experiência de um empreendedor padrinho pode ajudar empreendimentos iniciantes.
- É desejável (mas não obrigatório), que o padrinho seja o empreendedor já apresentado pelo grupo em sala.
- No encontro, o grupo deverá apresentar o ranking (ou os primeiros colocados nele) ao padrinho e os motivos da sua escolha;
- Peça para ele opinar sobre os negócios escolhidos pelo seu grupo, verifique também com ele em qual negócio ele investiria, etc.