

VALIDAÇÃO

VALIDAÇÃO

VALIDAÇÃO

VALIDAÇÃO

VALIDAÇÃO

VALIDAÇÃO



SUMÁRIO

Introdução	3
O amadurecimento da ideia	4 e 5
Testes e pesquisas que podem ser feitos para a abertura de um negócio	6 e 7
Teste de preço	8 e 9
Teste de nome e logotipo	10 à 12
Entidades dão suporte qualificado sobre viabilidade do negócio.	13 à 14
Panorama completo e visual da empresa	15 e 16
Mãos à obra	17 e 18

INTRODUÇÃO

Infelizmente, muitas pessoas dão início ao próprio negócio sem nenhuma visão de mercado. O empreendedorismo no Brasil é um assunto muito discutido, afinal 70% dos brasileiros sonham em ter seu próprio negócio um dia.

Mas para iniciar este sonho é preciso conhecer o cenário em que vai empreender, pois só assim é possível economizar tempo e dinheiro e aqui entramos no tema deste segundo e-book: A VALIDAÇÃO

○ amadurecimento da ideia

○ amadurecimento da ideia

○ amadurecimento da ideia

○ amadurecimento da ideia

○ amadurecimento da ideia

O amadurecimento da ideia

Ao abrir um negócio é fundamental elaborar um modelo de negócios. Talvez esta seja a etapa mais importante para quem quer se tornar um empreendedor. Definir os objetivos, o capital de abertura, a análise de mercado e concorrência, ou seja, tudo que a empresa irá oferecer são pontos cruciais para o sucesso de uma ideia e seu funcionamento.

Após o amadurecimento da ideia, é hora de colocar no papel tudo o que foi definido. O plano de negócios é o momento em que o empreendedor pode definir se sua ideia tem potencial de se tornar um negócio ou se é inviável.

A forma como a ideia é colocada no

mercado pode levar ao sucesso ou ao fracasso do negócio, visão do empreendedor ao definir sua forma de implementação. Diante de uma economia cada vez mais instável e com recursos mais escassos, saber administrá-los evita deslizamentos que podem ser fatais para quem está ingressando no mercado.

Tirar a ideia do papel é um passo importante para que os empreendedores possam realmente ter um negócio sólido nas mãos.



**Testes e pesquisas que podem
ser feitos para a abertura de um negócio**

**Testes e pesquisas que podem
ser feitos para a abertura de um negócio**

**Testes e pesquisas que podem
ser feitos para a abertura de um negócio**

**Testes e pesquisas que podem
ser feitos para a abertura de um negócio**

**Testes e pesquisas que podem
ser feitos para a abertura de um negócio**

Testes e pesquisas que podem ser feitos para a abertura de um negócio

E por falar em aprovar a ideia, esta é outra pesquisa muito importante. Muitas vezes, nós acreditamos que temos uma ideia genial ou totalmente inovadora, mas a verdade é que, em alguns casos, ela não é tão boa assim, ou não tem um potencial de venda tão grande como você imaginava.

Nesse momento, consultar amigos e familiares nem sempre é a melhor saída, pois eles torcem tanto pelo seu sucesso, que vão achar muito legal tudo o que você sugerir ou não vão ter coragem de desencorajá-lo daquilo que está te motivando.

A melhor forma de saber se uma ideia é mesmo boa, ou se ela tem potencial

se tornar um produto rentável, é fazendo uma pesquisa de mercado com pessoas desconhecidas. Nesse caso, não vale usar o seu mailing pessoal ou colocar um link em suas próprias redes sociais. Se quiser ter resultados realmente significativos, faça uma pesquisa em um painel, explique o seu produto ou serviço, pergunte como as pessoas avaliam aquela ideia, se elas acham útil, qual adjetivo elas usariam para classificar aquele produto e se elas comprariam e, mais importante, quanto elas estariam dispostas a pagar por aquilo.



Teste de preço

Teste de preço

Teste de preço

Teste de preço

Teste de preço

Teste de preço

Muitas vezes, as pessoas acham uma ideia legal, mas estão dispostas a pagar um valor que não cobre nem os custos de produção daquele produto. Nesse caso, o negócio se torna inviável e não tem por que você abrir uma empresa.

Por isso, perguntar quanto as pessoas estão dispostas

Para fazer um teste de preço, comece perguntando se as pessoas pagariam um valor mais alto por aquele produto, e vá diminuindo o valor a cada nova questão. Ao analisar os resultados, você encontrará qual valor as pessoas acham justo para aquele item.



Teste de nome e logotipo

Teste de nome e logotipo

Teste de nome e logotipo

Teste de nome e logotipo

Teste de nome e logotipo

Teste de nome e logotipo

Você já descobriu quem são seus concorrentes, identificou seu público-alvo, viu que seu produto despertou o interesse do consumidor e tem potencial de venda. Já avançou nos processos de abertura da empresa e está escolhendo o nome da sua nova marca.

Esta é uma pesquisa muito valiosa: teste o nome da sua marca antes de lançá-la oficialmente. Muitas vezes, o empreendedor está tão envolvido com a criação do negócio como um todo, que acredita que todo mundo vai entender o sentido que aquele nome tem, ou escolhe uma palavra que tem um valor sentimental forte para ele, mas que para o público não vai remeter a nada. Em alguns casos, o nome pode trazer algum tro-

cadilho escondido, ser de difícil pronúncia, semelhante ao de um concorrente ou ter algum outro problema que o empreendedor sozinho não iria identificar, mas que uma pesquisa facilmente vai revelar e evitar um problema que iria perdurar durante toda a história daquela marca.

Assim como a marca, testar o logotipo é fundamental. Basta escolher uma ferramenta de pesquisa que permita o uso de imagens no questionário, exibir a logomarca e pedir para que os participantes avaliem. Tanto no teste de nome quanto no de logo, é possível inclusive dar mais de uma opção para que os entrevistados ajudem a escolher a melhor alternativa.

Ao realizar essas pesquisas antes mesmo de começar o seu negócio, você estará fazendo um excelente investimento que pode ajudá-lo a tomar as melhores decisões para sua empresa, evitando que você desperdice tempo e dinheiro.



**Entidades dão suporte qualificado
sobre viabilidade do negócio**

**Entidades dão suporte qualificado
sobre viabilidade do negócio**

**Entidades dão suporte qualificado
sobre viabilidade do negócio**

**Entidades dão suporte qualificado
sobre viabilidade do negócio**

**Entidades dão suporte qualificado
sobre viabilidade do negócio**

Entidades dão suporte qualificado sobre viabilidade do negócio

Além de perguntar ao mercado, investigando a disposição do cliente em relação ao novo produto ou serviço, falhas da concorrência e nichos de atuação, o futuro empreendedor pode buscar apoio em entidades especializadas. A ajuda de instituições de fomento e apoio ao empreendedorismo é de grande valor na hora de verificar a viabilidade de um negócio. O próprio Sebrae, incubadoras, aceleradoras, núcleos acadêmicos de negócios e entidades de suporte ao empresariado têm profissionais especializados na construção de empresas.

A forma como cada uma das investigações sobre a ideia vai ser conduzida muda de acordo com o tipo de produ-

to/serviço que a nova empresa vai oferecer. O princípio básico é regra de vida: consultar quem tem experiência na área! Levantar dados com clientes, concorrentes, possíveis fornecedores e profissionais que serão necessários ajuda a checar a viabilidade econômica do projeto



Panorama completo e visual da empresa

Panorama completo e visual da empresa

Panorama completo e visual da empresa

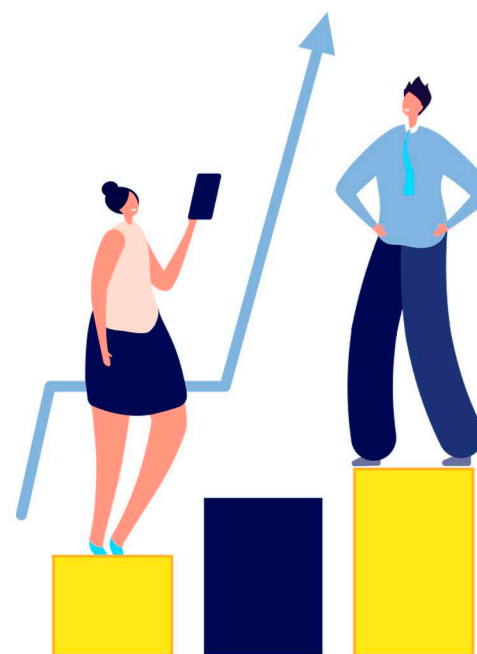
Panorama completo e visual da empresa

Panorama completo e visual da empresa

Panorama completo e visual da empresa

Uma ferramenta usada para reunir essas informações é o Canvas, que mapeia as diferentes áreas estratégicas de um negócio. Essa ferramenta dá um panorama completo e visual, onde é possível identificar pontos que precisam de mais atenção ou faltam informações.

Disposto em um painel gráfico, o Canvas exige dados que vão desde o público-alvo e a proposta de valor da nova empresa aos canais de entrega, comunicação e relacionamento. A pesquisa é sempre o melhor caminho para alimentar sua planilha.



Mãos à obra

Mãos à obra

Mãos à obra

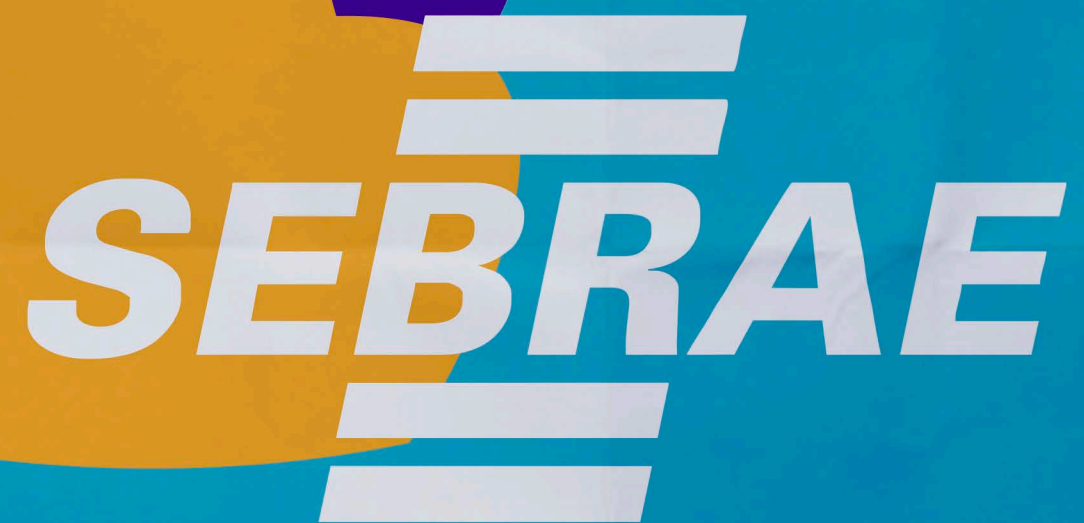
Mãos à obra

Mãos à obra

Mãos à obra

O conhecimento prático também pode colaborar muito com a construção da nova empresa. Vale testar a operação em negócios similares, já em atividade. Por isso, o relacionamento é tão importante. Contatar outros players também deve fazer parte do processo!





SEBRAE