

IDEAÇÃO

IDEAÇÃO

IDEAÇÃO

IDEAÇÃO

IDEAÇÃO



SUMÁRIO

Introdução	3
Características de um empreendedor	4 e 5
A vontade de empreender	6 à 8
Motivações para empreender	09 e 10
A ideia inicial de negócio	12 à 13
Modificações no modelo de negócio	14 e 15

INTRODUÇÃO

A Ideação é a fase em que as ideias são apresentadas sem nenhum julgamento. É o momento de pensar fora da caixa e propor soluções para o problema. Para isso, utilizam-se práticas de estímulo à criatividade, o que ajuda na geração de soluções que estejam de acordo com o contexto trabalhado.

Como surge a vontade de empreender?
De onde vem as ideias para começar seus negócios?

Algumas informações não podem passar despercebidas e aqui você pode desfrutar de um excelente conteúdo sobre IDEIAÇÃO.

**Características
de um empreendedor**

**Características
de um empreendedor**

**Características
de um empreendedor**

**Características
de um empreendedor**

**Características
de um empreendedor**

Características de um empreendedor

Será que você reúne as características de um empreendedor? Essa pode ser uma condição necessária para ser bem-sucedido em seu projeto. Apesar do senso comum direcionar a definição como aquele agente que abre uma empresa com a finalidade de se ter uma renda, a figura do empreendedor não se limita a esse conceito. Ele possui otimismo acima da média, é determinado mesmo diante das dificuldades e consegue transmitir para os outros a confiança na própria capacidade.



A vontade de empreender

A vontade de empreender

A vontade de empreender

A vontade de empreender

A vontade de empreender

A vontade de empreender

O grande diferencial das pessoas empreendedoras é a forma de olhar o mundo e conceber novas ideias. Além disso, o meio social, ou seja, a família, a escola, os amigos com os quais a pessoa convive contribuem para a formação do seu autoconceito, um dos fatores fundamentais do processo visionário.

Pessoas altamente motivadas para a realização tendem a ter autoconfiança, a gostar da responsabilidade individual (líder) e a preferir o conhecimento concreto dos resultados de seus trabalhos (autoeficácia). Gostam de enfrentar riscos moderados em situações que dependem de suas próprias aptidões e capacidades, mas não quando se trata de

puras situações de sorte.

Além disso, existem traços da personalidade das pessoas empreendedoras que são identificados já na infância, como disposição para realizar tarefas, apetite ao risco, competitividade, mentalidade orientada para o crescimento, entre outras.

No entanto, há outras que são menos percebidas, mas igualmente importantes para o sucesso no empreendedorismo.



Vamos a elas:

- Otimismo: o medo do fracasso é uma característica inexistente no perfil do empreendedor. O grau de otimismo das pessoas empreendedoras é acima da média;
- Perspicácia: as pessoas empreendedoras são mais perceptivas. A identificação de uma oportunidade antes dos outros não é uma tarefa trivial e, indo além, o empreendedor é capaz também de fazer um diagnóstico de como transformar uma oportunidade em negócio;
- Curiosidade: o acúmulo de informações pertinentes ao negócio de forma a permitir a tomada de decisões. O empreendedor busca informações sobre o tamanho do mercado, quer entender como o cliente pensa, identifica os concorrentes e os possíveis riscos presentes no negócio;
- Carisma: a capacidade de vender a ideia para clientes, investidores, parceiros e funcionários. Dentre os traços menos evidentes da personalidade dos empreendedores, a capacidade de influenciar as pessoas se destaca;
- Resiliência: possuem capacidade de absorver os impactos sem permitir que os objetivos sejam alterados. Embora seja recomendado o planejamento para qualquer tipo de empreendimento, existem fatores que não são possíveis de serem mapeados. E o empreendedor de sucesso é aquele que consegue superar as dificuldades e se mantém firme em seus objetivos.



Motivações para empreender

Motivações para empreender

Motivações para empreender

Motivações para empreender

Motivações para empreender

Motivações para empreender

O que te motiva a empreender? O que te move? O que te faz sentir realizado? Esses são alguns questionamentos que todo empreendedor deve fazer. Conhecendo o seu propósito, você se conhece melhor e conhece as outras pessoas. “Não saber o seu propósito é como dirigir em uma estrada com neblina. Você não sabe muito bem para onde está indo”.

Mais uma vez, o autoconhecimento e a clareza sobre os objetivos de vida são fundamentais ao elaborar um plano de negócio, sob pena de investir tempo e recursos em algo que não estará alinhado com suas expectativas pessoais e profissionais.

Talvez sua motivação seja a busca por qualidade de vida, o que exigirá um planejamento diferente daqueles que visam um negócio com grandes rendimentos a curto e médio prazos, por exemplo.

Da mesma forma, quem busca construir um propósito, deixar um legado ou se dedicar à uma causa, não fará o mesmo planejamento de um profissional guiado por autonomia e independência.



A ideia inicial de negócio

A ideia inicial de negócio

A ideia inicial de negócio

A ideia inicial de negócio

A ideia inicial de negócio

A ideia inicial de negócio

Abrir um negócio vai muito além de ter capital inicial para investimento. Aliás, falando em primeiros gastos, neste momento, é importante você identificar quais serão os custos iniciais para abrir a empresa. Se você não estiver preparado e com os pés no chão, a chance de insucesso aumenta muito.

Além das dificuldades e incertezas naturais de qualquer início, a falta de conhecimento e de ideias se tornam o primeiro obstáculo aos principiantes, fazendo com que eles desistam do sonho da autonomia financeira.

Se você quer mudar, comece fazendo algo que gosta. Ninguém vai para frente sem paixão pela atividade que exerce.

Escolha um ramo de negócio que tenha a ver com você, assim será muito mais fácil amadurecer a ideia e colocá-la em prática. E você pode estar se perguntando: a ideia do meu negócio precisa ser pioneira para dar certo? A resposta é simples: não necessariamente.

Muitos empreendimentos de sucesso partem de ideias já existentes, assim como muitos negócios que se originaram de ideias pioneiras já quebraram. Mas como identificar uma ideia de negócio promissora? Para aqueles que são experientes e possuem visão de mercado, identificar uma boa ideia de negócio pode até ser uma tarefa fácil, mas para iniciantes isso é um grande desafio, que deve ser encarado com muito cuidado.

Para uma boa ideia virar um negócio, é preciso muita pesquisa e investimento. Nessa etapa, você terá que fazer uma boa análise exploratória, como pesquisas de mercado ou testes de laboratório (caso seja um produto revolucionário).



**Modificações no modelo
de negócio**

**Modificações no modelo
de negócio**

**Modificações no modelo
de negócio**

**Modificações no modelo
de negócio**

**Modificações no modelo
de negócio**

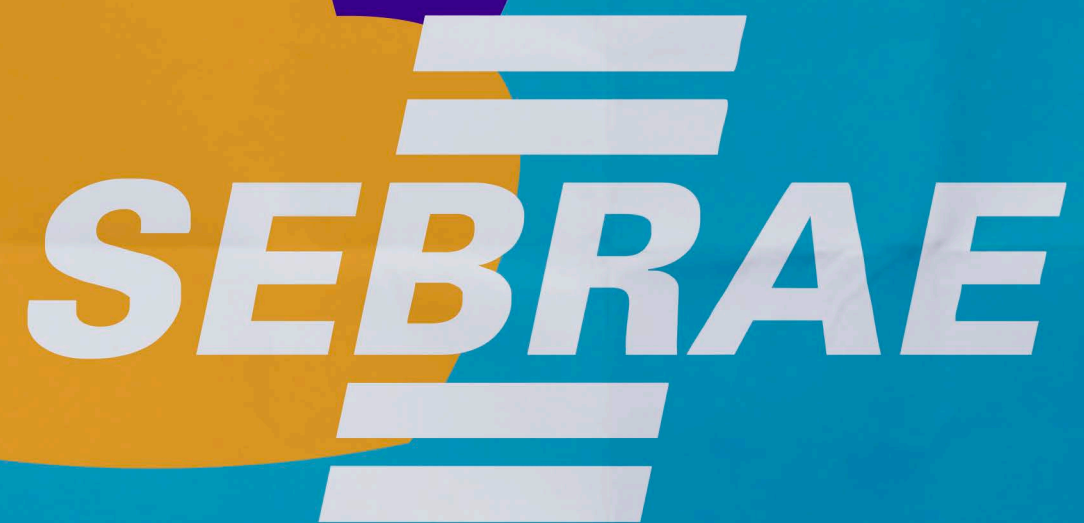
Modificações no modelo de negócio

Muita concorrência, dívidas, dificuldades no setor e falta de inspiração. Essas são algumas das razões que levam muitos empreendedores a desistirem de um negócio. Mas, nem sempre essa decisão é fácil — ainda mais quando ela vem acompanhada da vontade de explorar uma nova atividade.

Às vezes é preciso seguir outra direção. Mas, como saber quando se deve mudar o modelo de negócio da sua empresa? Por isso, é importante estar atento aos cenários de mercado, planejar e ficar de olho em algumas tendências. Lembre-se que rever o foco do negócio no meio do caminho é um risco, mas pode tirar sua empresa da estagnação.

É preciso estar aberto a inovações e aproveitar novas oportunidades de mercado. Todo empreendedor almeja lucro, mas ele só poderá ser alcançado se o que se está oferecendo interessar ao público-alvo. Por isso, acompanhe as tendências e mude, se for preciso. Há muitas oportunidades disponíveis, é preciso apenas ficar atento para absorvê-las.





SEBRAE