

# Gerando idéias de negócio

Manual Etapa 1/Parte 1

Bem-vindo!

É um prazer ter você na Etapa 1 do Programa de Auto-Atendimento Negócio Certo do Sebrae.

Fique ligado!

Neste Manual, você encontra os caminhos para verificar se sua idéia de negócio está de acordo com seu perfil ou, caso você não tenha nenhuma idéia, ele vai ajudá-lo a escolher aquela idéia de negócio que certamente dará um novo rumo à sua vida.

Por isso, leia com atenção todas as informações e responda aos questionários, pois assim você passará pela primeira etapa com a certeza de que está no caminho certo.

Desejamos que você escolha a melhor idéia de negócio.

Sucesso!

## POR QUE EU DEVO TER UMA IDÉIA DE NEGÓCIO?

Você está entrando na primeira Etapa do Programa Negócio Certo Sebrae. Aqui, nós vamos ajudá-lo a responder à questão: "Como identificar uma boa idéia de negócio?".

Os bons empreendedores sabem aproveitar as oportunidades de negócio, o que significa dizer que conseguem promover um negócio a partir das necessidades dos clientes e do mercado, não perdendo de vista o objetivo final. E o primeiro passo está na identificação de uma boa idéia, para, em seguida, estudar a viabilidade e posteriormente criar a empresa. Além disso, os bons empre-

sários procuram atuar em áreas que os estimulem e cujos investimentos sejam coerentes com os recursos financeiros disponíveis.

Saiba que, se você tem interesse em investir em um novo negócio, esta é uma etapa fundamental, pois, se você escolher idéias pouco interessantes, jamais conseguirá ter uma boa empresa. Portanto, invista tempo nessa primeira fase do Programa Negócio Certo Sebrae.

Veja o caso de Marcos.

Marcos era um técnico em Informática que tinha habilidades manuais e estava desempregado. Ele morava em um bairro de classe média-baixa. Como estava muito difícil conseguir emprego, ele resolveu abrir um negócio.



Fique ligado!

*Nas próximas páginas, vamos ajudá-lo a fazer como o Marcos: escolher a melhor idéia de negócio de uma forma simples e rápida. Basta você seguir alguns passos. Vamos entrar com o pé direito nesta primeira etapa.*

## CONSELHO EMPREENDEDOR

O professor Rogério Chèr, autor do livro *Meu Próprio Negócio*, afirma que abrir o negócio em função exclusivamente de dominar uma técnica é uma motivação incorreta. “O sujeito pensa: ‘Sei fabricar esse produto ou sei prestar esse serviço. Então, vou abrir uma empresa para comercializá-los’. A premissa, nesse caso, é a seguinte: ‘Ao conhecer como se faz esse produto e como se presta esse serviço, automaticamente sei como se opera um negócio que comercializa tanto o produto quanto o serviço’. Engano. A pergunta que fatalmente deixa de ser feita nesses casos é: ‘Existe alguém lá fora interessado nisso?’”, ensina.



O primeiro passo foi coletar idéias. Para isso, ele decidiu visitar um tio que morava em outra cidade. Lá, sempre que avaliava um novo negócio ele se perguntava: “Será que lá no meu bairro este negócio daria certo? Existe demanda? E o dinheiro que eu tenho dá para montar o negócio? Será que não é muito arriscado?”.

Depois de duas semanas na casa do tio, Marcos selecionou cinco idéias que poderiam dar certo no seu bairro e voltou para sua casa para avaliá-las e escolher a melhor.

No processo de avaliação e escolha da melhor idéia, três elementos foram fundamentais: primeiro, as características de empreendedor do Marcos (tendência a correr risco, motivação, conhecimento, etc.); segundo, as características do mercado (demanda no seu bairro, presença de concorrentes no bairro, etc.); terceiro, as características do negócio (valor do investimento, disponibilidade de tecnologia, etc.).

Após a avaliação, Marcos resolveu criar a “Marcos Móveis”, que, hoje, conta com oito empregados e está em plena fase de crescimento.

## COMO IDENTIFICAR UMA BOA IDÉIA DE NEGÓCIO?

Este é o primeiro passo! Aqui, vamos lhe auxiliar a escolher uma idéia de negócio e avaliar o seu perfil empreendedor. Tal avaliação é muito importante, porque ela vai dar uma idéia do que você precisa fazer para melhorar o seu desempenho como empreendedor.

Para isto, você precisará:

### Momento 1:

Selecionar cinco idéias promissoras de negócio;

### Momento 2:

Escolher a melhor idéia de negócio; e,

### Momento 3:

Avaliar o seu perfil empreendedor.

### Seleção de cinco oportunidades promissoras de negócio

Ao final deste passo, você terá um conjunto de cinco idéias de negócio que melhor se ajustam às suas características. Então, vamos começar?

### Você já possui alguma idéia de negócio?

Sim, já tenho uma idéia em mente.

Mesmo que você já tenha sua idéia de negócio, sugerimos que avalie essa idéia em relação ao seu perfil pessoal. Também lhe convidamos a verificar mais quatro idéias de negócio, das 650 que estamos lhe oferecendo.

Mas, caso você já esteja seguro sobre sua idéia de negócio e não queira fazer o processo de verificação da sua idéia com seu perfil pessoal, aguarde a publicação da segunda parte do Manual da Etapa 1 na próxima edição da Revista Empreendedor, em maio.

Não (então, responda as questões a seguir).

## QUESTIONÁRIO

As questões abaixo vão guiar você para as melhores idéias de negócio.

### Você deseja trabalhar sozinho ou com outras pessoas?

- Sozinho  
 Com outras pessoas

Esta pergunta pretende esclarecer se você deseja abrir ou tocar um negócio sozinho – você mesmo será toda a força de trabalho necessária – ou será preciso contratar outras pessoas (funcionários).

### Qual o risco calculado que você está disposto a correr?

- Alto  
 Médio  
 Baixo

O tamanho do risco de um negócio será, quase sempre, proporcional à qualidade dos ganhos que ele poderá apresentar e sempre proporcional à quantidade de responsabilidade que exigirá de você.

### Em qual setor você pretende atuar?

- Indústria  
 Comércio  
 Serviços  
 Agronegócio

Cada setor tem características próprias e, em geral, depende muito da experiência ou habilidade que você já possui. Uma dica é analisar mais de uma vez as possibilidades de negócio, utilizando o auto-atendimento quantas vezes forem necessárias, até chegar a uma conclusão satisfatória.

Mais um passo para você identificar as suas idéias de negócio:

### Quanto você tem para investir no negócio?

R\$

Com as respostas deste Questionário, você será capaz de encontrar um grupo de idéias de negócio no Banco de Idéias. Para isso, você tem dois possíveis caminhos:

1. Encaminhe as suas respostas ao seu tutor, via e-mail (negociocerto@sc.sebrae.com.br), e ele lhe enviará as fichas que contêm orientações sobre os possíveis negócios que estão de acordo com seu perfil.
2. Das idéias apresentadas, escreva abaixo até cinco delas que você acredita estarem mais alinhadas ao seu perfil:

- Idéia A
- Idéia B
- Idéia C
- Idéia D
- Idéia E





CARLOS PEREIRA



LUI SIMAS



CASA DA PHOTO



CASA DA PHOTO

## FONTES DE IDÉIAS

(Do livro *O Segredo de Luísa*, de Fernando Dolabela)

- ▶ Negócios existentes: pode haver excelentes oportunidades em negócios em falência.
- ▶ Franquias e patentes.
- ▶ Licença de produtos: uma fonte de boas idéias é assinar revistas da área. Corporações, universidades e institutos de pesquisa não lucrativos podem ser fontes de idéias.
- ▶ Feiras e exposições.
- ▶ Empregos anteriores: muitos negócios são iniciados por produtos ou serviços baseados em tecnologia e idéias desenvolvidas por empreendedores enquanto eles eram empregados de outros.
- ▶ Contatos profissionais: advogados de patentes, contadores, bancos, associações de empreendedores.
- ▶ Dar consultoria pode ser uma fonte de idéias.
- ▶ Pesquisa universitária.
- ▶ A observação do que se passa em volta, nas ruas.
- ▶ Idéias que deram certo em outros lugares.
- ▶ Experiência adquirida como consumidor.
- ▶ Mudanças demográficas e sociais, mudanças nas circunstâncias de mercado.
- ▶ Caos econômico, crises, atrasos (quando há estabilidade, as oportunidades são mais raras).
- ▶ Uso de capacidades e habilidades pessoais.
- ▶ Imitação.
- ▶ Dar vida a uma visão.
- ▶ Abordar um problema de forma a transformá-lo em oportunidade.
- ▶ “Descobrir” o novo em algo que já existe: melhorar, acrescentar uma inovação a uma idéia preexistente.
- ▶ Combinar de forma nova.

## CONSELHO EMPREENDEDOR

No caso de escolha de uma franquia, segundo a consultora Filomena Garcia, sócia-diretora do Grupo Cherto, a sugestão é iniciar a procura pela análise de rentabilidade. “O resultado do negócio deve ser o foco do interessado, ou seja, a rentabilidade, prazo de retorno e os valores do investimento compatíveis com o negócio”, diz. Nem sempre as taxas que parecem interessantes resultam em lucratividade, e aí pode estar uma armadilha.

## Qual das idéias é mais compatível com o meu perfil pessoal?

Aqui, vamos lhe auxiliar na escolha da melhor oportunidade de negócio, a partir das cinco idéias que você escolheu.

**Passo 1** – Leia atentamente as fichas das oportunidades de negócio que você selecionou.

**Passo 2** – Responda o Questionário abaixo (Relação entre o Perfil Pessoal e as Idéias de Negócio Escolhidas), indicando o grau com que você concorda ou discorda com cada afirmativa relacionada às idéias que estão sendo avaliadas.



## QUESTIONÁRIO

Relação entre o Perfil Pessoal e as Idéias de Negócio Escolhidas.

Muita atenção!

Escreva em uma folha as idéias de negócio selecionadas no Questionário anterior. Responda as questões a seguir da forma mais real possível, dando uma nota de 1 a 4 para cada uma das idéias, conforme a orientação abaixo:

**Nota 1** – Para afirmações que não tenham relação com cada idéia.

**Nota 2** – Para afirmações que tenham pouca relação com cada idéia.

**Nota 3** – Para afirmações que tenham relação com cada idéia.

**Nota 4** – Para afirmações que tenham muita relação com cada idéia.

## QUESTÕES

- ▶ Eu tenho a experiência necessária para iniciar este negócio?
- ▶ Já participei de cursos e treinamentos que ajudarão a montar este negócio?
- ▶ Tenho o tempo necessário para planejar e montar este negócio?
- ▶ Minha família me apóia para implantar este tipo de negócio?
- ▶ Tenho algum conhecimento sobre este tipo de negócio?
- ▶ Esta é uma boa opção de investimento, considerando os recursos financeiros que tenho?
- ▶ Eu me relaciono bem com pessoas ligadas a este tipo de atividade?
- ▶ Eu conheço os concorrentes deste negócio?
- ▶ Eu costumo ter idéias que podem tornar este negócio inovador?
- ▶ Esta é uma idéia que me dá prazer colocar em prática?
- ▶ Eu sei o que precisa ser feito para atender bem os clientes deste negócio?
- ▶ Eu tenho como conseguir um ponto ou local para colocar este negócio em prática?
- ▶ Eu conheço o processo e os equipamentos necessários para operar um negócio como este?
- ▶ Eu tenho capacidade para gerenciar um negócio como este?
- ▶ Eu me sinto muito motivado a montar este negócio?
- ▶ Eu já desenvolvi atividades profissionais relacionadas a este negócio?
- ▶ Esta idéia se relaciona com atividades que tenho muito prazer em realizar?
- ▶ Esta idéia de negócio está de acordo com meus princípios e crenças?
- ▶ Esta idéia parece ser bem-aceita pelas pessoas da região onde pretendo instalar o negócio?
- ▶ Esta idéia me permitirá ter um grande volume de vendas?

Anote a soma total dos pontos de cada idéia.



## AVALIANDO SEU RESULTADO DO QUESTIONÁRIO

Agora que você tem a soma dos pontos de cada idéia, observe a seguir em que consideração a pontuação de cada uma se encaixa.

I – A idéia que somar um número maior ou igual a 60 pontos está de acordo com o seu perfil pessoal.

II – Entre 40 e 59 pontos, a idéia precisa ser mais bem trabalhada, pois apresenta alguns fatores que não estão de acordo com o seu perfil pessoal. Então, reveja onde e por que sua pontuação foi baixa.

III – Abaixo de 40 pontos, a idéia não está de acordo com o seu perfil pessoal. Sugerimos que você procure uma outra idéia mais adequada a suas características pessoais.

IV – Caso você tenha duas ou mais idéias com a mesma pontuação (igual ou superior a 60 pontos), então escolha aquela que você considera mais interessante.

V – Caso todas as idéias tenham menos de 40 pontos, você tem quatro opções:

- A) repense os aspectos que baixaram a pontuação e veja se em alguma delas há como inverter o quadro;
- B) inicie uma nova escolha de idéias;
- C) busque idéias de negócios em outras fontes;
- D) reflita mais! Talvez este não seja o momento apropriado para abrir seu negócio – as chances de sucesso são pequenas.

Se você realmente acha que tem de iniciar um negócio, pode escolher, mesmo assim, uma das idéias e aguardar a publicação da segunda parte do Manual da Etapa 1 na próxima edição da Revista Empreendedor, em maio, para dar continuidade ao curso.

## CONSELHO EMPREENDEDOR

A opção de focar o negócio em um nicho de mercado pode garantir o sucesso de empreendedor, desde que ele saiba exatamente como encontrá-lo. Atuar em um nicho de mercado significa atender a públicos específicos e, dessa forma, se diferenciar de concorrentes. Em linhas gerais, o nicho é a demanda por alguma necessidade ainda não devidamente atendida, e para chegar até um novo nicho é preciso descobrir algo que ainda não existe e que o mercado vai valorizar.

O caminho até um novo nicho de mercado passa por uma análise do ambiente e pela construção de “cenários”, que nada mais são do que a simulação do possível desempenho da empresa. Isso, somado a fatores pessoais, pode garantir uma entrada mais segura da empresa no seu mercado de atuação.

## TUTORIA

A tutoria tem um diferencial, pois atenderá não somente as pessoas que fazem o curso via internet, mas também aquelas que optarem pelo meio impresso, além de orientar sobre todo o conteúdo do programa. Você pode entrar em contato com a tutoria por meio de:

- ▶ tira-dúvidas (recurso disponível para os clientes que optarem pelo acesso à internet);
- ▶ e-mail: [negociocerto@sc.sebrae-sc.com.br](mailto:negociocerto@sc.sebrae-sc.com.br)

Negócio Certo Sebrae  
Programa de Auto-Atendimento  
Para tirar suas dúvidas,  
entre em contato  
conosco pelo e-mail  
[negociocerto@sc.sebrae.com.br](mailto:negociocerto@sc.sebrae.com.br)