



# Empreendedorismo

## Para leigos

## DE ONDE VÊM AS IDEIAS?

Um erro muito comum no processo empreendedor é achar que uma empresa começa com uma ideia genial ou a solução pronta de um produto ou serviço. Engana-se quem pensa assim. Dizem que é a mesma coisa que construir uma casa começando pelo telhado. Uma boa ideia de negócio vem quando o empreendedor está focado em resolver problemas.

Encontrar um problema a ser resolvido é fundamental para iniciar a jornada empreendedora. Mas tudo começa com uma habilidade muito simples e pouco valorizada no mercado, que é a capacidade de observação. O empreendedor precisa abrir os olhos e ouvidos e ficar atento a quais necessidades e problemas as pessoas enfrentam, detectar nas suas experiências do dia a dia possíveis incômodos ou como fazer melhor determinada atividade.

Esta é a fase mais preciosa no momento da criação de uma empresa. Estar preparado para abrir a mente e observar. E existem várias fontes onde o empreendedor pode se abastecer de insights, como:

- **Da observação da sociedade:** O essencial para quem está começando é ter um olhar curioso pelas coisas ao redor: o ambiente onde se vive, as pessoas que o influenciam, as dinâmicas da sua cidade ou Estado, a leitura de jornais e revistas, pesquisas na internet, idas ao cinema. Tudo isso pode ser fonte de uma boa ideia de negócio.
- **Da detecção de problemas:** O que faz uma ideia surgir é a vontade de solucionar um problema. E neste quesito, o Brasil é um terreno fértil de oportunidades. Preservação ambiental, distribuição de renda, educação, saúde e geração de empregos são algumas áreas com questões urgentes a serem solucionadas.
- **Da percepção de necessidades não atendidas:** Muitas vezes, nos incomodamos com determinadas situações e não percebemos que aí está uma boa ideia de negócio. Muitas empresas se originam a partir de necessidades não atendidas, das mais básicas (como alimentação e segurança) até as mais simbólicas (como necessidade de afeto e autoestima).
- **Das tendências e da evolução da sociedade:** A sociedade é dinâmica, os mercados se modificam, pessoas trocam de preferências e novos cenários se configuram. O empreendedor deve estar atento para captar tendências de comportamento e observar as modificações nas exigências dos seus consumidores.
- **Dos novos nichos de mercado:** Diferentes grupos sociais demandam produtos e serviços inovadores e assim são criados nichos de mercado específicos. Os food trucks e as cervejarias artesanais são exemplos disso.



# Empreendedorismo

## Para leigos

- **Das novidades tecnológicas:** É possível gerar novos negócios a partir dos avanços tecnológicos. Quem imaginou que os aplicativos para táxi seriam tão populares nas grandes cidades? E isso só aconteceu graças à tecnologia e a criação de aplicativos móveis.
- **De pesquisa de mercado:** Levantamento de dados publicados sobre negócios em jornais, revistas, sites, blogs, relatórios econômicos e empresariais. Acesso a dados de pesquisa realizada por terceiros (IBGE, IPEA, Nielsen etc.) e levantamento sistemáticos de dados com procedimentos científicos e técnicas estatísticas.
- **Da viagem a outras regiões:** É muito comum que as pessoas voltem de viagens com novas ideias. Além de oxigenar a mente, visitar outros lugares, conhecer novas culturas e experimentar serviços e produtos diferenciados faz com que empreendedores percebam oportunidades de negócios.
- **Da interação com outras pessoas:** É sempre bom conversar com pessoas diferentes do nosso círculo de amigos. Isso gera novos insights e ajuda a desenvolver ideias de empreendimentos. Quanto maior sua rede, maior será sua exposição a problemas, soluções e demandas existentes no mercado.