



WISEU
EMPREENDEDOR

COMO SABER SE TEMOS UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO?

Cofinanciado por:



COMO SABER SE TEMOS UMA BOA IDEIA DE NEGÓCIO?

Agora que teve uma ideia para um negócio vai querer saber se é uma boa ideia.

A execução da ideia vai resolver o problema que o público-alvo (target-market) afirma ter?

É algo pelo qual o público está disposto a pagar?

Esta lista de verificação vai orientá-lo no processo de validação da sua ideia de negócio.



1. Documentar os principais pressupostos sobre o seu negócio

Nesta fase, tudo o que tentará fazer é documentar os seus pressupostos. Isso não deve levar do que 30 minutos se usou o formato do **One-Page Pitch**. Mais tarde será passado o modelo para o "mundo real" para testar esses pressupostos.

- ☐ Descreva a proposta de valor da sua empresa numa frase
- ☐ Defina o problema que sua empresa resolve
- ☐ Descreva como os seus produtos ou serviços resolvem o problema do seu cliente ideal
- ☐ Identifique o seu cliente ideal, isto é, o seu público-alvo (para quem está a resolver o problema?)
- ☐ Investigue como os seus potenciais clientes podem estão a tentar resolver o seu problema até ao momento (Utilizam produtos de substituição? Utilizam soluções complexas e/ou muito dispendiosas?)
- ☐ Descubra os canais de vendas e marketing que usará para alcançar seus clientes-alvo
- ☐ Defina qual a equipe que necessita (quem precisa contratar?)
- ☐ *Rough out* ou esboço da viabilidade financeira. De forma genérica defina o seu modelo de negócio, ou pelo menos, como você vai ganhar dinheiro e quais as principais despesas que terá.
- ☐ Descreva os próximos passos que terá para validar os seus pressupostos
- ☐ Identificar todos os parceiros ou outras empresas que servirão de suporte para o que precisa e/ou terão interesse/poder sobre a sua empresa – *stakeholders*.

2. Converse com seus potenciais clientes

Para começar a testar os seus pressupostos, primeiro precisa de sair da cadeira e ir conversar com seus [potenciais] clientes.

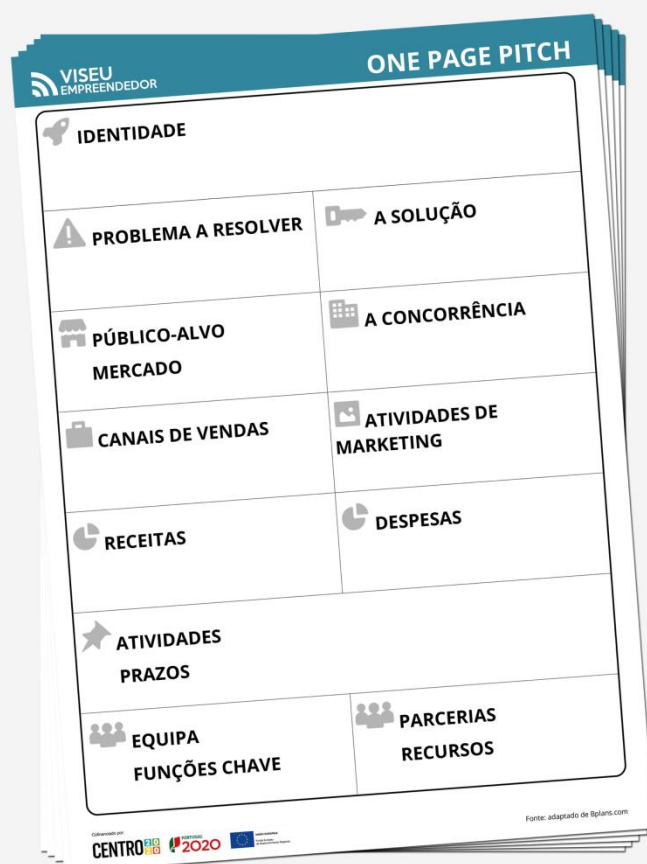
- ☐ Isso irá ajudar a determinar se os seus pressupostos sobre o que eles realmente desejam (ou estão dispostos a pagar) estão corretos, caso contrário, os riscos de insucesso serão muito maiores.
- ☐ Verifique se seus potenciais clientes têm o problema que você assume que têm.
- ☐ Descubra como eles estão a resolver o problema e o que pensam da sua ideia
- ☐ Pergunte se estariam dispostos a pagar pela sua solução (para um *feedback* de maior qualidade, mostre-lhes um exemplo/protótipo)
- ☐ Encontre pessoas que pensem que sua ideia não serve e aprenda com elas



3. Atualize os seus pressupostos com base na consulta que acabou de fazer e do que aprendeu

Na primeira etapa foi criado um passo de uma página que delinear os seus pressupostos. Agora que conhece mais sobre os seus clientes e o que eles querem é hora de atualizar esses pressupostos.

- ☐ Aperfeiçoe o modelo de **One Page Pitch**, focalizando-se especificamente na maturação do seu problema, na sua solução e no mercado-alvo. Seja ou não uma boa ideia, faça este exercício várias vezes antes de se sentir pronto para o próximo passo



The image shows a 'ONE PAGE PITCH' template form. It is a single-page document with a blue header containing the 'VISEU EMPREENDEDOR' logo and the title 'ONE PAGE PITCH'. The form is divided into several sections, each with an icon and a title:

- IDENTIDADE** (Icon: key)
- PROBLEMA A RESOLVER** (Icon: warning triangle)
- A SOLUÇÃO** (Icon: key)
- PÚBLICO-ALVO MERCADO** (Icon: group of people)
- A CONCORRÊNCIA** (Icon: bar chart)
- CANAIS DE VENDAS** (Icon: shopping bag)
- ATIVIDADES DE MARKETING** (Icon: megaphone)
- RECEITAS** (Icon: pie chart)
- DESPESAS** (Icon: pie chart)
- ATIVIDADES PRAZOS** (Icon: star)
- EQUIPA FUNÇÕES CHAVE** (Icon: group of people)
- PARCERIAS RECURSOS** (Icon: group of people)

At the bottom of the form, there are logos for 'CENTRO REGIO', '2020', and the European Union flag. A small text at the bottom right reads 'Fonte: adaptado de Bplans.com'.

4. Determine quanto dinheiro vai precisar para lançar seu negócio

Esta fase deverá dar a noção se tem mesmo uma ideia vencedora em mãos.

Agora verifique se/como a ideia pode ser financeiramente viável e quanto precisa investir para seguir em frente. É melhor começar pequeno e ir-se adaptando à medida que aprende mais.

- ☐ Criar uma previsão de vendas
- ☐ Criar um orçamento de despesas
- ☐ Criar uma previsão de fluxo de caixa

Se lhe parecer que o modelo é viável e se existe mercado interessado na sua ideia, tem uma boa ideia de negócios em mãos!

WISEU EMPREENDEDOR

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA

Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional