

COMO IDENTIFICAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO?

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

Refere-se ao processo de reconhecer, avaliar e selecionar ideias ou situações que podem ser transformadas em uma atividade econômica viável e lucrativa. Essa identificação envolve perceber demandas não atendidas no mercado, problemas que precisam de soluções ou novas necessidades dos consumidores que podem ser exploradas.





PRINCIPAIS ASPECTOS DO CONCEITO

Necessidade ou problema a ser resolvido?

- Identificar algo que as pessoas precisam ou desejam, mas que ainda não está disponível ou não é oferecido de forma satisfatória.
- Exemplos: Um produto mais eficiente, um serviço que torne a vida das pessoas mais fácil, ou uma inovação que melhore algo já existente.



O PROBLEMA A SER RESOLVIDO

Qual problema específico que a sua empresa identifica e deseja resolver?

Pense na gravidade desse problema e suas consequências para o setor ou público alvo.

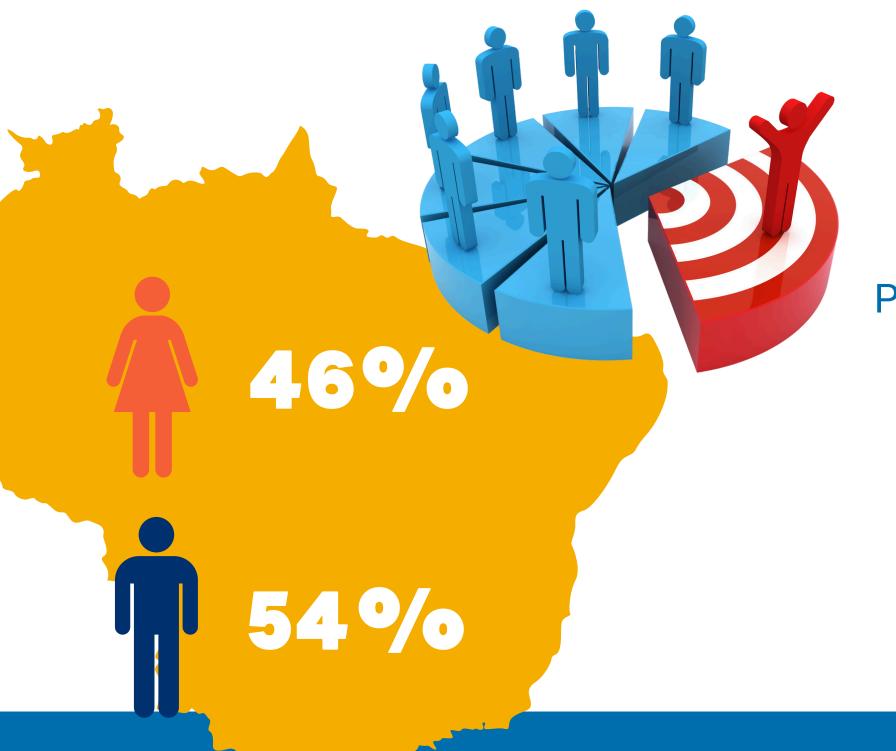
Qual a importância de resolver esse problema de maneira eficiente e como isso beneficiará seus clientes?

ANÁLISE DE MERCADO

 Compreender o ambiente em que se quer atuar, incluindo a análise de concorrentes, tendências de consumo, e o comportamento do público-alvo.

 Saber se há demanda suficiente para o produto ou serviço que se pretende oferecer.





PÚBLICO ALVO

Pesquise detalhadamente quem é o seu público alvo.

Inclua informações sobre idade, localização,
interesses e comportamentos. Identifique os
desafios que esse público enfrenta e como sua
solução atende diretamente a essas necessidades,
oferecendo valor e relevância.

FAIXA ETÁRIA 30/50 anos

RENDA MENSAL
3/5 salários

ESCOLARIDADEgraduação completa

CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO

 A capacidade de pensar fora da caixa para encontrar novas maneiras de atender uma necessidade existente ou criar algo completamente novo.

 Muitas oportunidades surgem da adaptação de ideias de outros setores ou de outras partes do mundo.



AVALIAÇÃO DE VIABILIDADE:

- Determinar se a ideia pode ser transformada em um negócio sustentável, considerando fatores como custos, recursos disponíveis, e possíveis desafios.
- Envolve a projeção de receita e o entendimento dos riscos envolvidos.





CUSTO



BENEFÍCIO



ACESSIBILIDADE

ADERÊNCIA ÀS TENDÊNCIAS SOCIAIS E TECNOLÓGICAS:

- As oportunidades de negócio podem surgir da observação de mudanças sociais, comportamentais ou tecnológicas.
- Exemplo: O crescimento do e-commerce, a busca por produtos ecológicos, ou o avanço da tecnologia móvel.



RESUMO

Identificar oportunidades de negócio é um processo que envolve observação atenta, análise crítica e criatividade para descobrir áreas onde há potencial para criar valor, seja através de novos produtos, serviços ou modelos de negócios.

Esse conceito é fundamental para empreendedores, pois a partir dele surgem as ideias que podem ser transformadas em empreendimentos de sucesso.

