



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.



46%



54%

FAIXA ETÁRIA
30/50 anos

RENDA MENSAL
3/5 salários

ESCOLARIDADE
graduação 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

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.

