



Preparação para seleção do Projeto de Empreendimento

Da ideia à prática

Informações Gerais

Grandes ideias surgem há todo momento. Mas como colocá-las em prática? Será tão simples? Muitos ignoram o processo mais valioso ao se ter uma ideia brilhante, aquele que vai do momento em que ela surge até o momento de colocá-la em prática: o estudo de sua viabilidade.

Como podemos ajudar?

Saber se uma ideia é viável ou não requer dedicação, estudos e paciência. Às vezes, uma ajudinha se faz necessária nesse processo. É aí que entramos. A Incubadora de Empresas da UFF é responsável por auxiliá-lo durante seu projeto de empreendimento que se estenderá por 3 meses.

Contando com apoio dos setores de marketing, finanças e produção, você será capaz de desenvolver um Plano de Negócios que te auxiliará caso deseje por sua ideia em prática. Além disso, ao final do Projeto, caso deseje abrir seu próprio negócio, você poderá concorrer à vaga de incubação.

Como participar do nosso Projeto de Empreendimento?

Para participar leia atentamente as instruções abaixo e faça as reflexões necessárias. Ao final da reflexão, preencha o formulário e o Modelo de Negócio CANVAS e envie-os para o E-mail: incubadora@proppi.uff.br.

Qualquer dúvida, entre em contato pelo mesmo e-mail ou pelo telefone: (21) 3674-7929.

Tenho uma ideia. O que faço agora?










Primeiro, o empreendedor deve fazer uma pesquisa sobre sua ideia:

(Caso não tenha resposta para uma ou outra pergunta não há problema, o importante é refletir bastante sobre a viabilidade da ideia)

- ▶ Que soluções inovadoras a minha ideia traria?
- ▶ Qual o diferencial da minha ideia para outras existentes?
- ▶ Se é tão boa, por que ninguém nunca fez antes?
- ▶ A ideia é facilmente copiável?
- ▶ É possível por em prática?
- ▶ Existem muitos concorrentes? Qual o maior concorrente do mercado?
- ▶ O mercado é amplo (tenho muitos fornecedores e possíveis clientes)?
- ▶ O público alvo está disposto a aderir a minha ideia?
- ▶ Quanto eu precisaria investir?

Pondo a ideia no papel: CANVAS

- ▶ Um método de apresentação de novas ideias e negócios é chamado Canvas, nele você exporá de forma enxuta o seu negócio e um resumo do seu planejamento baseado na pesquisa feita anteriormente.

<i>Parceiros chave</i> 	<i>Atividades chave</i> 	<i>Oferta de valor</i> 	<i>Relacionamento com o cliente</i> 	<i>Segmentos de clientes</i> 
	<i>Recursos chave</i> 		<i>Canais de Vendas</i> 	
<i>Fontes de custos</i> 			<i>Fontes de receitas</i> 	

Qual a vantagem do Canvas?

Este modelo foi feito para análise de primeiras ideias, você pode preencher os espaços com post-its ou com lápis e mudar conforme for avaliando seu planejamento

Como

- ▶ Parceiros-chave: Isso pode se dar na terceirização de serviços, na aliança com outros grupos não concorrentes ou mesmo em uma parceria sólida com os fornecedores, para garantir vantagens às duas partes. Insira todas as opções de parcerias-chave e como elas irão complementar o seu empreendimento.
- ▶ Atividades-chave: quais as atividades devem ser desenvolvidas para cumprir as ideias anteriores relacionadas aos produtos, canais de distribuição, relacionamento com clientes, etc.
- ▶ Recursos-chave: os recursos necessários para colocar o empreendimento em funcionamento: recursos físicos, financeiros, capital humano, etc.

O que

- ▶ Oferta de valor: define qual o problema dos clientes e como satisfazê-los. Qual o pacote completo de serviços ou produtos que serão comercializados. É hora também de pensar nos diferenciais da empresa e em como ela agregará valor aos clientes.

Quem

- ▶ Relacionamento com o cliente: deve focar em como estabelecer e manter relações com os clientes, além de como fazer a manutenção das relações já estabelecidas.
- ▶ Segmentos de clientes: define quem são as pessoas ou organizações que a sua empresa pretende atingir. Aponte os nichos nos quais pretende entrar.
- ▶ Canais de venda: ideias sobre como se comunicar com os clientes e como alcançá-los da maneira mais efetiva. Isso inclui as formas de contato com os clientes e também a entrega do produto ou a finalização do serviço.

Quanto

- ▶ Fontes de receita: as fontes que gerarão renda: clientes, publicidade, parcerias, etc. É interessante pensar em quanto os clientes querem pagar, pelo que eles querem pagar e como será esse pagamento; dessa forma se constrói um modelo real, apesar de simples.
- ▶ Fontes de custos: reúna as informações sobre os custos do seu empreendimento. Aponte os custos fixos e variáveis, veja quais são as partes mais caras do negócio (a produção? O capital humano?) e grife os custos mais importantes para o desenvolvimento da empresa.

?

Análise Pessoal

O inventor de um serviço ou produto nem sempre é um empreendedor. Você deve descobrir se você é um empreendedor. Caso não seja, estará disposto a se tornar um? Estará disposto a aprender?

- ▶ Um empreendedor além de ter uma boa ideia precisa acreditar que dará certo.
- ▶ Precisa estar disposto a trabalhar duro para por a ideia em prática.
- ▶ Precisa saber receber feedback, tanto dos clientes como de parceiros e sócios.
- ▶ Precisa gostar de trabalhar em equipe, saber receber sugestões, saber validar se a sua ideia ou sugestão for pior que de outra pessoa.
- ▶ Precisa estar disposto a se sacrificar em função de um objetivo.
- ▶ Precisa entender que uma empresa boa não dá lucro em aproximadamente 18 meses e corre o risco de demorar ainda mais tempo.
- ▶ Você está no momento ideal para abrir um negócio? Tem capital de investimento?

Inscrição para a seleção do projeto de empreendimento.

- ▶ Já colocou todas suas ideias no papel e se sente realmente pronto para se tornar um empreendedor? É a hora certa para nos procurar.

Preencha o formulário e envie-o junto com seu CANVAS para o e-mail: incubadora@proppi.uff.br.

Estudaremos sua ideia e, caso gostemos dela, o convocaremos para uma entrevista.

Boa sorte e mãos a obra!