



Incubadora do Ifes
Instituto Federal do Espírito Santo

Validação de Ideias de Negócio

Professor: Lucas Poubel

**Coordenador do Núcleo Incubador do Ifes Campus Cachoeiro de Itapemirim e do Hub de Inovação
Distrito 28**

lucas.carmo@ifes.edu.br

O que é a validação de ideia de negócio?

1 Definição

É o processo de testar sua ideia de negócio antes da abertura do empreendimento. **Nem todas as ideias são boas oportunidades de negócio!**

3 Benefícios

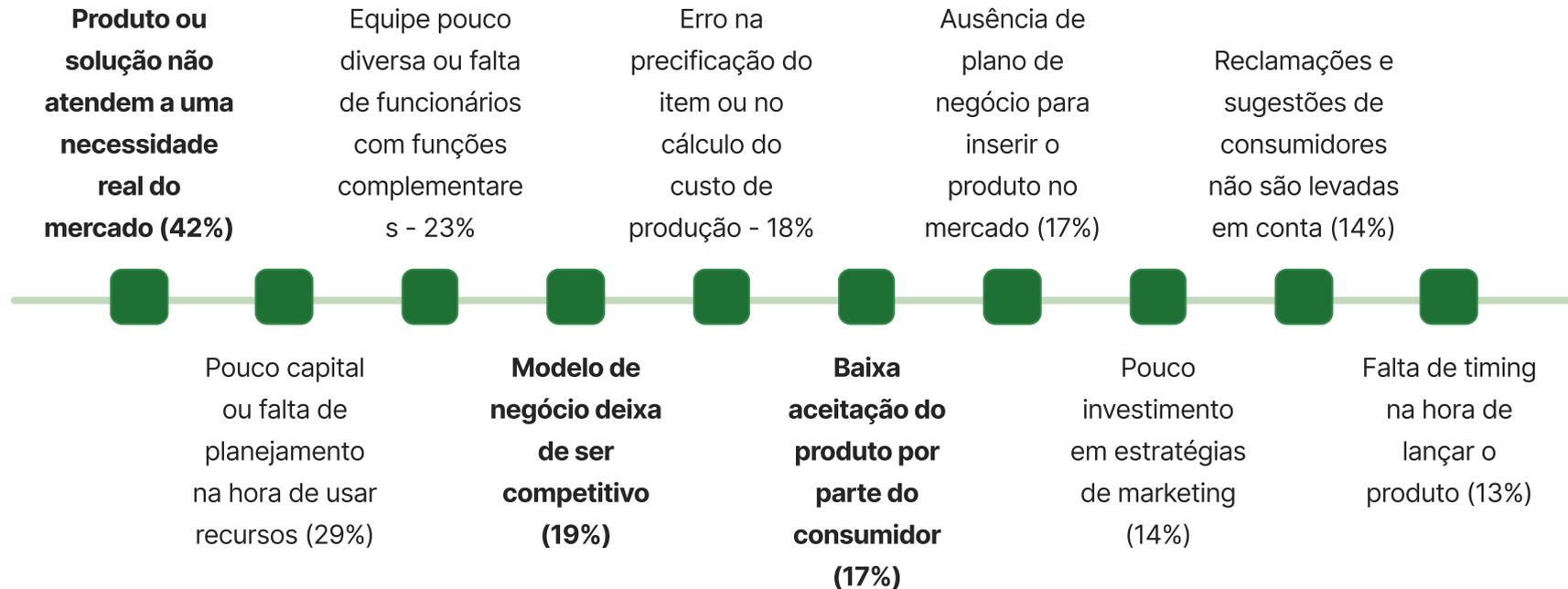
Redução do risco de fracasso, economia de tempo e dinheiro e aumento da chance de sucesso do negócio.

2 Objetivo

Avaliar a recepção do público e **entender melhor o potencial** que a ideia tem de sucesso no mercado.



- Segundo a PricewaterhouseCoopers Brasil (PwC Brasil), nove entre dez startups brasileiras não sobrevivem mais de 2 anos, o que corresponde a 90% de mortalidade.
- Segundo a Dom Cabral, pelo menos 25% das startups morrem com um tempo menor ou igual a um ano.



Etapas da Validação de Ideias de Negócio

1. Identifique o Conceito da sua Ideia

Entenda quem é o seu público-alvo, quais seus problemas e necessidades.

1

2

3

4

5

2. Avalie a suas Hipóteses

Algo que você supõe ser verdadeiro, mas que precisa ser testado.

3. Teste suas Hipóteses

Testes diretamente com os clientes.

4. Encontre sua Proposta de Valor

Quais são os ganhos esperados para seu cliente.

5. Refine sua ideia

Com base nas validações, refine sua ideia elabore o plano de prototipação.

PROBLEMA	Defina as hipóteses do Problema
	Hipótese 1
	Hipótese 2
	Hipótese 3
	Hipótese 4
	Hipótese 5

CLIENTE	Defina as hipóteses do Cliente
	Hipótese 1
	Hipótese 2
	Hipótese 3
	Hipótese 4

Criação de Hipóteses

Antes de qualquer desenvolvimento, é importante criar hipóteses sobre o problema, o cliente e o mercado. Entender o contexto em que o produto será inserido é fundamental para o sucesso do projeto. Questione:

- Quem é seu cliente?
- Que problemas você está resolvendo?
- Como o seu produto resolve esses problemas?
- Quais são os principais recursos do produto?
- Quem são os concorrentes do setor e como eles trabalham?
- Como o mercado projeta, desenvolve e oferece ações aos consumidores?

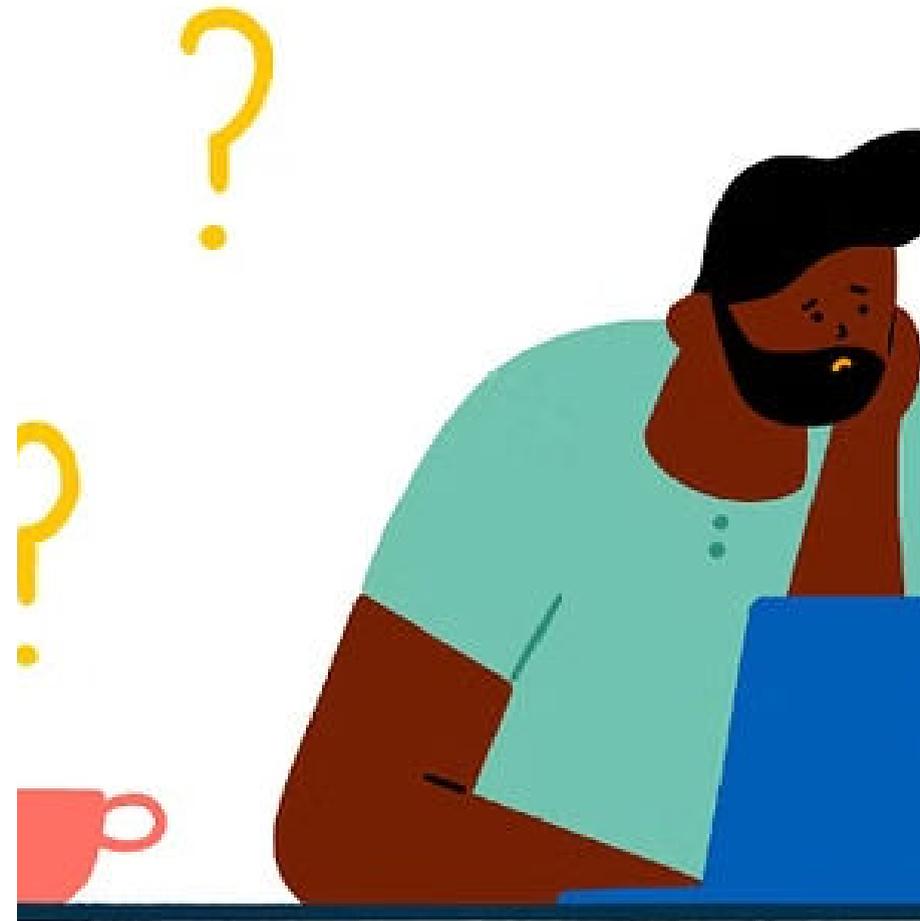
Identificando o problema

Algumas hipóteses podem incluir: falta de recursos, falta de experiência, falta de clareza sobre o objetivo.

Exemplo 1: Existem grandes filas nas cantinas no horário do intervalo.

Exemplo 2: Alunos reclamam do tempo de espera nas filas da cantina.

Exemplo 3: Má gestão das cantinas das escolas e universidades.





Compreendendo o cliente

Algumas hipóteses podem incluir: o cliente valoriza a praticidade e a eficiência, o cliente prioriza a qualidade em detrimento do preço, e o cliente busca por produtos personalizados e exclusivos.

Exemplo 1: Proprietários de cantinas estão dispostos a adotar tecnologias que possam otimizar seus processos e aumentar suas vendas, mesmo que isso implique em pequenas taxas de serviço.

Exemplo 2: Estudantes preferem métodos de pagamento digitais, em vez de métodos tradicionais (dinheiro ou cartão).

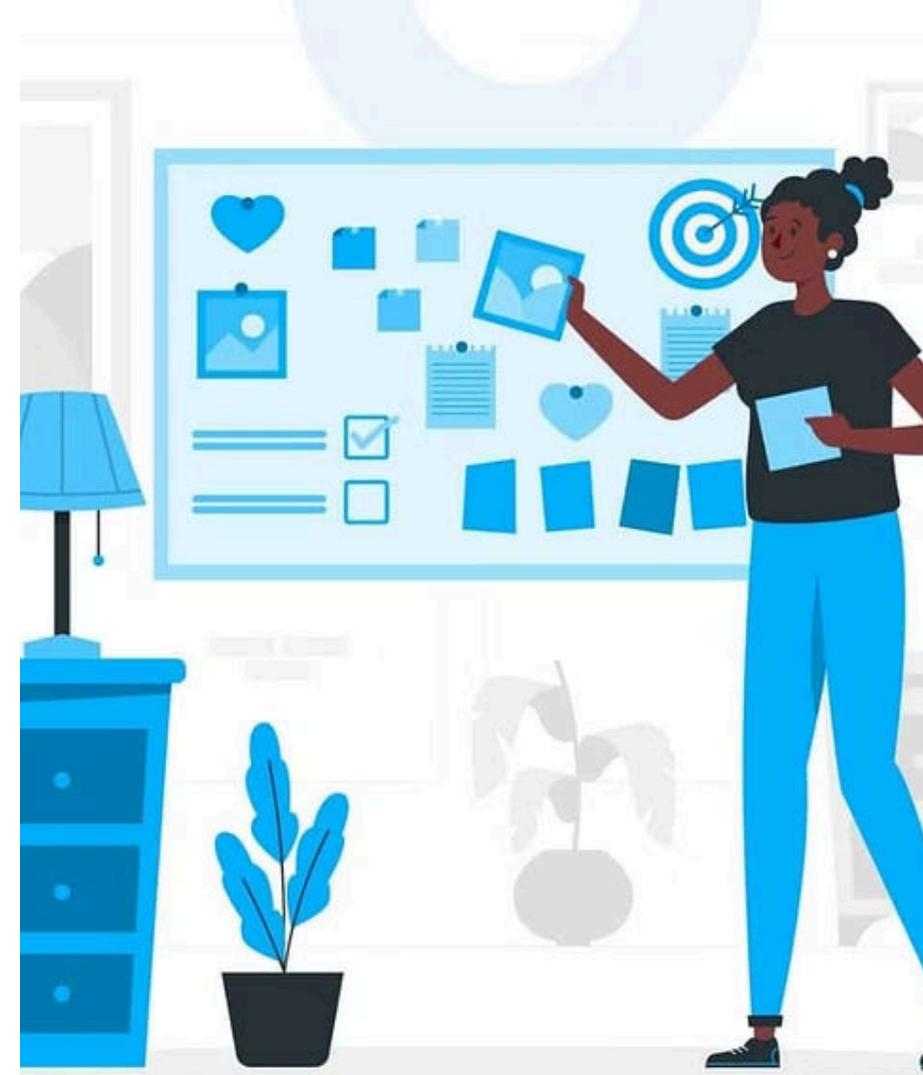
Exemplo 3: Os estudantes universitários, por terem uma rotina mais apertada e diversificada, tendem a utilizar mais o recurso de pedido antecipado

Analizando o mercado

Algumas hipóteses podem incluir: o mercado valoriza a inovação, a concorrência oferece preços mais baixos, e o mercado está saturado de produtos similares.

Exemplo 1: No mercado atual, a sustentabilidade e a redução do desperdício são consideradas prioridades.

Exemplo 2: Há uma demanda significativa no mercado para soluções que reduzam o tempo de espera nas filas.



Métodos e Técnicas de Validação de Ideias de Negócio



Entrevistas com Clientes

Realize entrevistas com clientes para descobrir seus pensamentos e opiniões sobre sua ideia (dados primários).



Pesquisa Desk

Consiste em analisar os dados disponíveis no mercado (dados secundários).

Pesquisa Desk (dados secundários)

Secundários

IBGE*
IPEA*
Dados.Gov
Bancos de teses (CAPES)
Ministérios
Associações
Jornais

*Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

*Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

 trial.econodata.com.br



Calculadora de Mercado Gratuita - Ferramenta de Inteligência de Mercado

Econodata - Calculadora de Mercado

Passo a passo da Pesquisa Desk

1. Defina o tema que você precisa de dados - quais dados quantitativos serão necessários para ajudar você com as hipóteses. Pesquise o tema direto e temas paralelos ao seu negócio.

Pesquisa quantitativa sobre fidelização de clientes em supermercados;

Quantidade de supermercados registrados no Brasil e no Espírito Santo;

Crescimento do mercado supermercadista;

Quantidade de clientes que já fizeram compras de supermercados em canais digitais;

Ticket Médio no varejo supermercadista;



2. Faça uma possível listas de órgãos/institutos/sites/ conselhos/associações/artigos - Procure identificar locais que posso ter esses dados. Aqui vale a pena dar uma pesquisada no Google. Ex: IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - Ministério do Turismo – Instituto de Pesquisa – Artigos Científicos – Embrapa...

3. Verificar Confiabilidade dos Dados – importante verificar se a fonte é segura. Pelo Google, terá acesso a várias pesquisas, mas cuidado. Analise se: É uma entidade com referência? A pesquisa foi abrangente?

4. Extrair os dados e montar um resumo - selecione e organize os dados que sejam relevantes para sua pesquisa.

5. Utilize os dados para verificar as hipóteses – com os dados é possível validar a pesquisa e suas hipóteses, tente fazer o cruzamento.



Exemplo:

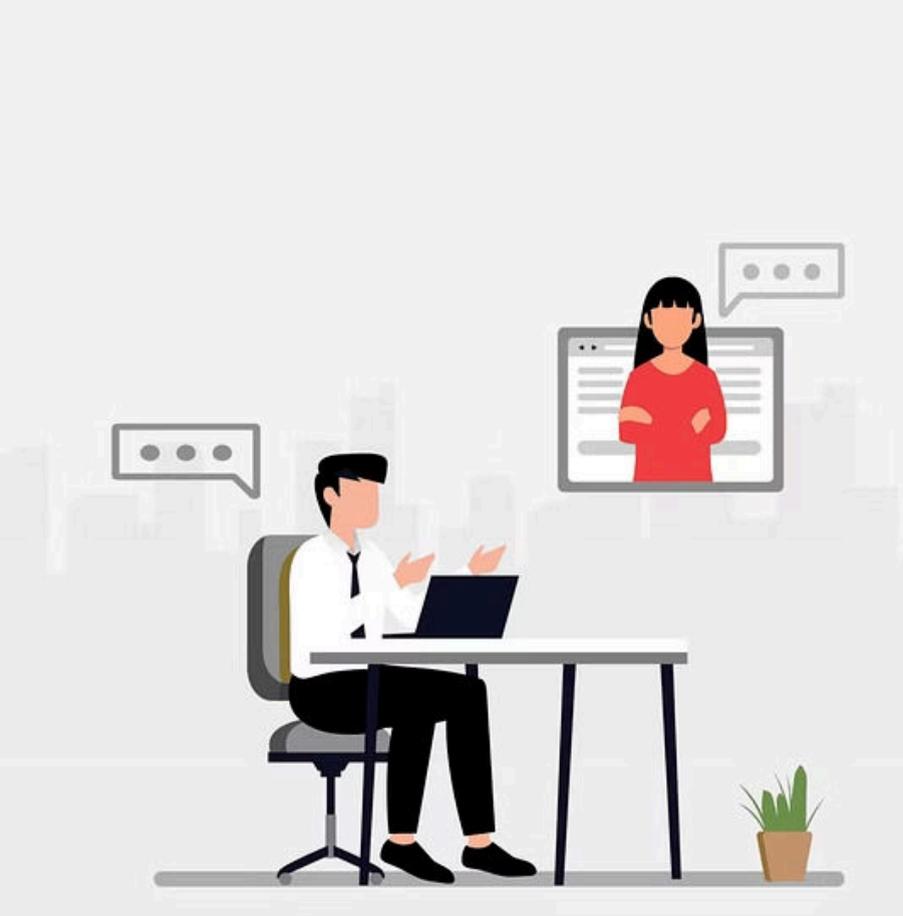
ASSUNTO	FONTE / ANO	DADO
Emprego para Pessoas com Deficiências	Agência Brasil - 2020	Cerca de 372 mil profissionais com deficiência estão empregados na Administração Pública , em empresas públicas e sociedades de economia mista e nas empresas privadas, o que representa uma ocupação de apenas 53% das vagas reservadas.
	CNN - 2022	2,74% de Deficientes no Brasil estão empregados.
Quantidade de Deficientes no Brasil	IBGE- 2018	Segundo IBGE de 2018 referente ao Censo 2010, 6,7% da população brasileira (cerca de 12,7 milhões de pessoas) possuíam algum tipo de deficiência. Dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) de 2018 apontam que havia cerca de 486 mil pessoas com deficiência com empregos formais naquele ano, correspondendo a cerca de 1% das ocupações no mercado formal.
Mercado de Trabalho	Correio Brasileiro- 2022	900 mil postos de trabalho a serem preenchidos por pessoas com deficiência e só conseguimos preencher metade.



Passo a passo de entrevista

1. Escolha seus entrevistados:

- Escolha entre 10 e 20 pessoas que caracterizem seu público-alvo. Tente não escolher pessoas conhecidas ou próximas a você.
- Procure pelas pessoas no LinkedIn, Facebook, Instagram ou indicações na sua rede de contato.
- Coloque um uma planilha (nome e telefone ou e-mail) para usar no momento da abordagem.



2. Prepare suas perguntas:

- Roteiro deve ser curto e objetivo.
- Evite perguntas de "sim ou não".
- Elabore perguntas que ajude a descobrir como o cliente contorna o problema, ou até mesmo qual a solução que ele utiliza atualmente considerando características, funcionalidades, custos, etc.

- Faça perguntas como:
 - “Como foi a última vez que você...?” ou “O que você faz quando...?”
ou “Como você lida com esse problema atualmente?” ou “Em que circunstâncias este problema aparece para você?”.
- Não faça perguntas que direcione ou manipule as respostas.
 - “Você acha (meu produto/serviço) uma boa ideia?!” “Você pagaria por algo que resolve seu problema?!” “Quanto você pagaria por este produto/serviço?”



3. Conduza as entrevistas:

- Se possível, realize entrevistas presenciais. Se não der, faça pela internet.
- Fale menos, escute mais.
- Registre tudo.

4. Analise os resultados e faça ajustes em sua ideia:

- Leia todas as anotações, ouça todas as gravações com a sua equipe, procure por padrões de comportamento, opiniões que se repetem e coisas que estão completamente fora da curva.



Análise dos Resultados e Próximos Passos

Defina as Métricas

Identifique como será definido de uma hipótese é ou não válida. A métrica é qualitativa ou quantitativa?

Tome decisões

Use os resultados da análise para tomar decisões, como pivotar ou continuar no mesmo caminho.

Obtenha feedback

Analise o feedback coletado com base nas métricas definidas.

Planejamento do Protótipo

Desenvolver protótipo para validar solução.



Exemplo 1: "De acordo com as respostas da pesquisa, 3 a cada 4 estudantes estão insastifeitos com o tempo de espera nas filas." (Validação de Problema)

Exemplo 2: "Por meio de entrevistas, identificamos que muitos estudantes precisam chegar atrasados nas aulas ou até perder conteúdo só pra ficar esperando nas filas das cantinas. 57% responderam que preferem pedir com antecedência e fora do ambiente escolar para não perderem aula." (Validação de Cliente)

Exemplo 3: "As respostas obtidas com proprietários de cantinas foram positivas, pois eles acreditam que métodos ágeis e tecnologias iriam ajudá-los na gestão, principalmente nos horários de pico. (Validação de Cliente)

Exemplo 4: "Realizamos uma pesquisa no senso escolar de 2022 que comprovam que mais de 300 escolas e universidades que não fornecem merenda escolar gratuita." (Validação de Mercado)



Desafios Comuns e Como Superá-los

- Falta de tempo ou recursos
- Falta de feedback dos clientes
- Resistência a feedback negativo

Para superar esses desafios, você pode:

- Ser flexível e definir as entrevistas com antecedência.
- Eleborar bons roteiros de entrevistas.
- Entender que o feedback negativo é uma oportunidade de aprendizado e que as validações são constantes.

Obrigado!

lucas.carmo@ifes.edu.br