

Plano de Incubação

LOOKING - IDENTIFICAÇÃO DE NICHOS DE MERCADO

Este exercício é direcionado a empreendedores interessados em procurar nichos de mercado pouco explorados.

A proposta deste módulo é estimular o desenvolvimento de negócios inovadores com foco controlado.

Exercícios a realizar:

- #1 - Aspectos geográficos – (Qual o espaço físico que servirá de cenário para a pesquisa)
- #2 - Aspectos históricos – (Que fatos históricos relevantes estão relacionados com o cenário)
- #3 - Aspectos sociais – (Que questões sociais são importantes no cenário)
- #4 - Tribos presentes – (Quais os grupos interessados no cenário)
- #5 - Tribos ausentes – (Que grupos deveriam frequentar o cenário, mas não frequentam)
- #6 - Dores – (Que fatores incomodam as pessoas que frequentam o cenário)
- #7 - Amores – (O que as pessoas gostam muito no cenário)
- #8 - Oportunidades – (Oportunidades identificadas para a criação de um novo produto ou serviço)

IDEATING - IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES PARA A CRIAÇÃO DE UM NEGÓCIO

Este exercício foi projetado para auxiliar na procura de oportunidades para a criação de um novo produto ou serviço em nichos de mercado.

Exercícios a realizar:

- #1 – Cenário – (Espaço onde serão investigadas as oportunidades de negócio)
- #2 - Tribos urbanas – (Grupo de pessoas que frequentam o cenário investigado)
- #3 - Sujeito – (Personagem que representa o perfil de um grupo de frequentadores do cenário)
- #4 – Oportunidade – (Situação da rotina do sujeito que procura um novo produto ou serviço)
- #5 - Soluções formais – (Produtos ou serviços no mercado com foco na oportunidade identificada)
- #6 - Soluções informais – (Solução alternativa utilizada pelo sujeito para dar resposta à oportunidade)
- #7 - Proposta de valor – (Valor a ser entregue do novo produto ou serviço que o diferencia dos outros)
- #8 - Proposta de solução – (Descrição do novo produto ou serviço)

STORYTELLING – DEFINIÇÃO DA VISÃO DE FUTURO DO NEGÓCIO

Este exercício foi desenvolvido para contar uma história de sucesso.

A ideia é mostrar quem são os empreendedores por trás do negócio e o caminho dessa equipa até um negócio consolidado.

A história mistura um passado real com um futuro projetado.

Exercícios a realizar:

- #1 – Era uma vez - (Quem são os empreendedores)
- #2 – Durante o dia – (Como era a rotina profissional dos empreendedores antes de iniciar o novo negócio)
- #3 - Até que um dia – (Que motivos levaram os empreendedores a tomar a iniciativa de iniciar o negócio)
- #4 – Devido a isso – (Quais os passos dados para a abertura do novo negócio)
- #5 - Devido a isso – (Quais os passos dados para conseguir os recursos iniciais do negócio)

#6 - Devido a isso - (Quais os passos dados para conquistar os primeiros clientes)
#7 - Até que finalmente – (A rotina do novo negócio já a funcionar com sucesso)

#8 - E desde então – (Como esperamos que seja a nova vida profissional dos empreendedores)

WINNING - POSICIONAMENTO EM RELAÇÃO AOS SEUS CONCORRENTES

Este exercício é uma adaptação de métodos que tem como objetivo criar negócios de modo a não competir diretamente com o mercado.

A base para esse método é a estratégia do Oceano Azul, onde procuramos um espaço novo no mercado, desviando-se das grandes competições tradicionais

Exercícios a realizar:

- #1** – A oportunidade – (Uma situação que percebe na rotina do utilizador e pode ser solucionada ou minimizada pelo seu negócio)
- #2** - Competidores - (Dois tipos de competidores que apontam para a mesma oportunidade do vosso negócio)
- #3** - Valores – (Lista dos valores entregues pela concorrência)
- #4** - Eliminar – (Duas características da concorrência que são irrelevantes para os utilizadores)
- #5** - Reduzir – (Duas características da concorrência que são supérfluas para os utilizadores)
- #6** – Ampliar – (Duas características da concorrência que são importantes para os utilizadores)
- #7** - Acrescentar – (Uma ou duas características do seu negócio que o diferencia da concorrência e tem importância para os utilizadores)
- #8** - Solução – (Descreve o valor que o teu negócio entrega ao utilizador)

STARTING - CONSTRUÇÃO DE IDENTIDADE CORPORATIVA

Este é o exercício indicado para quem está a iniciar um negócio e pretende definir os passos necessários para sair da ideia às primeiras faturas.

O principal objetivo aqui é auxiliar a construção de estratégias básicas para dar os primeiros passos

Exercícios a realizar:

- #1** - Primeiro ciclo – (Descreva o ponto de partida para o negócio com base nos recursos disponíveis)
- #2** - Mercado potencial – (Qual o mercado total e qual a fatia que pretende para o primeiro ciclo do negócio)
- #3** - Recursos disponíveis – (Quais os recursos de pessoal, equipamento, material e financeiros disponíveis para o primeiro ciclo do negócio)
- #4** - Parcerias – (Quais as parcerias fundamentais para dar início ao primeiro ciclo do negócio)
- #5** - Barreiras de entrada – (Quais os fatores que podem dificultar ou impedir o início do primeiro ciclo do negócio)
- #6** - Atração – (Como divulgar e convencer os primeiros clientes)
- #7** - Retenção – (Como pretende manter os primeiros clientes fiéis ao negócio a médio prazo)
- #8** - Monetização – (Como e em que volume pretende faturar no primeiro ciclo do negócio)