

## PONTOS CRUCIAIS

## QUATORZE DICAS PRÁTICAS SOBRE COMO ORGANIZAR UM VAREJO PARA VENDER MELHOR

▶▶ Leia na página 6

## Empreender em 2021: cinco dicas para transformar a sua ideia em produto

Boas ideias costumam aparecer sempre, seja por meio de um insight pessoal, um brainstorm em equipe ou alguma inspiração vinda de algo já existente.

No entanto, transformar a ideia em produto é uma das etapas mais delicadas de um negócio. "Muita gente falha nesse momento, o que acaba se transformando no vale da morte do empreendedorismo", define Tallis Gomes, co-fundador do Gestão 4.0 e CEO da Singu.

Por conta desta dificuldade que acontece, na maioria das vezes, por falta de orientação, o empreendedor mostra cinco dicas para quem quer tirar do papel uma boa ideia em 2021. Confira:

**1. - Crie o seu MVP** - Para começar, em vez de focar no produto final em si, pense em qual é o valor entregue e qual é o problema resolvido por ele. Com isso em mente, construa o seu Produto Mínimo Viável - ou Minimum Viable Product (MVP) -, um protótipo do seu negócio que deve entregar o centro do seu valor para o cliente e não uma versão inacabada.

Por conta disso, o MVP deve ser construído da maneira mais simples, rápida e demandar o menor investimento possível para validar se a sua solução é viável ou não. "A rapidez para lançar este produto é essencial para o empreendedor receber logo o feedback necessário e fazer os ajustes dentro de um processo contínuo de evolução", explica Gomes.

**2. - Cobrar ou não cobrar?** - A decisão de cobrar ou não pelo serviço/produto que será lançado é um dos pontos mais polêmicos quando estamos no estágio do MVP. Alguns negócios dependem mais da criação de uma massa de usuários para decolar e conseguir um investimento do que do pagamento de cada usuário, como acontece no Facebook, por exemplo.

De qualquer forma, o importante nesta etapa é observar como os usuários se com-

Foto de David McBeck no Pexels



portam e o que realmente poderia gerar valor. Portanto, antes de pensar em cobrar, avalie o que você quer com o produto e de onde virá o dinheiro.

**3. - Foco nos nichos** - A solução em desenvolvimento deve ser direcionada para um nicho específico de mercado, já que é muito mais eficiente atender bem um grupo delimitado de pessoas do que atender um grande número de clientes.

Para fazer isso, entenda a fundo o problema dos seus usuários e teste incansavelmente a sua solução para que ela se desenvolva da melhor maneira possível e, assim, comece a alcançar mais pessoas naturalmente.

**4. - Meça o nível de satisfação dos usuários** - Já com os primeiros usuários utilizando o produto, uma metodologia eficiente para avaliar o nível de satisfação ou insatisfação dos clientes é o Net Promoter Score (NPS), criada pela Brain & Company, uma consultoria de negócios norte-americana. A ferramenta quantifica, de zero a dez, se os clientes recomendariam a solução para outras pessoas.

As avaliações determinam três grupos de clientes: promotores, aqueles que deram nove ou dez para a companhia e que são defensores naturais da empresa; neutros, aqueles que avaliaram com uma nota de sete

ou oito e que não ajudam e nem atrapalham a marca; e detratores, que representam os que deram uma nota entre zero e seis e que falam mal da empresa por não terem tido uma boa experiência.

"Além de utilizar o NPS, recomendo perguntar para o usuário o que a empresa deve fazer para merecer um dez. Com isso, surgem insights muito interessantes e um feedback sincero, tanto de quem ama a marca, quanto do lado de quem odeia", revela o co-fundador do Gestão 4.0

**5. - Adequação do produto ao mercado** - Product Market Fit é o termo utilizado para avaliar o desempenho de um produto dentro de um determinado mercado. A ferramenta possibilita o mapeamento da sua posição entre os consumidores, direcionando a empresa para o caminho certo, além de proporcionar alterações em caso de resultados ruins.

"É só colocando a solução em prática que o empreendedor conseguirá desenvolver o melhor produto para o seu nicho. Um produto ou serviço não nasce verticalmente da cabeça de um empreendedor e é aceito pelos consumidores sem nenhuma crítica. Uma boa solução surge de uma construção coletiva constante", completa Gomes.

Fonte e outras informações: ([www.gestaoquatroponzero.com](http://www.gestaoquatroponzero.com)).

## Negócios em Pauta

Foto: administradores.com/reprodução



## Ideias Úteis

A Associação Nacional dos Inventores está comemorando 35 anos de existência dedicados a assessorar inventores brasileiros independentes, gerando grandes oportunidades de negócios para eles. Além disso, presta suporte a inventores e empresários quanto à legislação que rege a propriedade industrial (marcas, patentes, direitos autorais, copyrights e registros de softwares) e no lançamento de produtos para diversas áreas da atividade industrial e comercial. A associação já elaborou mais de 25 mil relatórios de patentes e auxiliou mais de 50 mil inventores. O sucesso reflete em suas redes sociais, com 11 mil inscritos no YouTube e mais de 3 milhões de visualizações de seus vídeos na Internet ([www.inventores.com.br](http://www.inventores.com.br)). ▶▶ Leia a coluna completa na página 3

## News@TI

Divulgação



### Competição virtual incentiva o aprendizado sobre tecnologia de forma lúdica

@Teve início ontem (26), uma caça ao tesouro diferente. Em vez de mapas antigos e ilhas desertas, a busca vai ser virtual e envolvendo desafios relacionados a novas tecnologias. A iniciativa é promovida pela plataforma Brincando com ideias, em seu canal de Youtube. Com patrocínio da Petrobras, o projeto Caça ao Tesouro Tecnológico funciona como uma gincaana virtual, em 42 vídeos com linguagem fácil sobre temas atuais em tecnologia. Em cada vídeo haverá um código escondido para os internautas anotarem. Entre os assuntos selecionados estão softwares de códigos, linguagens de programação, robótica, internet das coisas (IoT), blockchain, drones, realidade virtual e aumentada, entre outros ([https://www.youtube.com/channel/UCGk83PAQ5aGR7IVID\\_cBaw](https://www.youtube.com/channel/UCGk83PAQ5aGR7IVID_cBaw)). ▶▶ Leia a coluna completa na página 2

### Gestão na pandemia: liderança deve se antecipar para garantir produtividade

Em abril de 2020, muitas empresas não tiveram escolha a não ser instaurar o modelo de trabalho remoto para atender às orientações no combate à pandemia. Apesar dos desafios e incertezas, a adaptação de boa parte dos trabalhadores foi positiva. Segundo uma pesquisa feita pelo Instituto DataSenado, 41% dos 5 mil entrevistados, entre os dias 11 e 18 de setembro, relataram aumento da produtividade com a adesão ao home office. ▶▶

### Inovação a favor de um ambiente seguro na indústria de manufatura

Já passamos daquela fase em que as organizações solicitaram o retorno dos seus colaboradores ao local de trabalho. A saída do isolamento social e regresso às atividades presenciais foi feito de forma gradual em muitas indústrias e agora estamos presenciando um número cada vez maior de funcionários regressando aos postos de trabalho. E à medida que mais trabalhadores retornam, maior é a procura das empresas do setor por tecnologias que possam apoiá-las na construção de protocolos seguros de retorno ao ambiente de trabalho para garantir a saúde e segurança de seus funcionários. ▶▶

### Sonho Empreendedor: como montar um escritório de consultoria

Em momentos de crise, como o que vivenciamos agora, muitas empresas buscam serviços de escritórios de consultoria para salvar os negócios da falência, criar estratégias para a manter a competitividade ou mesmo alavancar a atividade com novas formas de gestão. Tal cenário tem contribuído para o crescimento do número de escritórios de consultoria no Brasil. ▶▶

Para informações sobre o

### MERCADO FINANCEIRO

faça a leitura do QR Code com seu celular



## Política

### A verdade acima de tudo

Por Gaudêncio Torquato



▶▶ Leia na página 2