

EMPREENDA - SENAC 12^a EDIÇÃO

ROTEIRO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DO VÍDEO DA IDEIA DE NEGÓCIO

Caro(a) Aluno(a),

Se você chegou até aqui, você é uma pessoa que gosta de desafios. Que bom! É esse tipo de pessoa que, além de ter mais chances na competição, pode vir a ter a carreira profissional mais promissora, seja empreendendo seu próprio negócio ou atuando de forma empreendedora como funcionário de uma empresa ou outro tipo de organização.

Você está agora na fase Inicial do **Empreenda - Senac** e precisa apresentar o vídeo de Ideia de Negócio. Este roteiro tem como objetivo auxiliá-lo(a) a desenvolver sua ideia de maneira que ela possa ser apresentada no vídeo que será enviado via sistema de inscrição, disponível no site www.sp.senac.br/empreenda, durante o período de 16 de abril a 20 de maio. Leia atentamente os passos seguintes e boa sorte!

Desenvolvendo o conteúdo da Ideia de Negócio:

A Ideia de Negócio pode se apresentar como um novo produto ou serviço. Qualquer pessoa pode ter ideias, mas você deve fazer uma reflexão de quais ideias são de fato uma **oportunidade de negócio**, e escolher a melhor para concorrer ao **Empreenda - Senac**.

Para uma ideia ser uma oportunidade de negócio, ela precisa:

- **Resolver um problema:** os problemas são as dores que levam as pessoas ou empresas a adquirirem um produto ou serviço para aliviar ou acabar com ela. Ninguém compra um produto ou serviço sem motivos. Será que você consegue explicar qual é **exatamente o problema** que o seu cliente (aquele que vai “pagar”) possui e que pode ser resolvido por meio do seu produto ou serviço?
- **Gerar benefício real para o cliente.** Em outras palavras, precisa trazer soluções para um problema do seu cliente (aquele que vai pagar). Entenda

que a solução é exatamente o seu produto ou serviço. Fale sobre sua solução e com ela ajuda exatamente o cliente a resolver o problema.

- **Ser inovadora ou diferenciada** em relação àquilo que já existe para o público-alvo, ou seja, para aquelas pessoas ou empresas que comprarão o produto ou serviço que será gerado a partir da sua ideia. Não adianta lançar um produto ou serviço igualzinho ao que já está à disposição do seu público-alvo, não é mesmo?
- **Ter um mercado potencial para o seu produto ou serviço.** Quanto maior for esse mercado potencial para o seu produto ou serviço, maiores serão as chances de vendas. Não adianta ter uma ideia, abrir um negócio e vender para meia dúzia de pessoas.
- **Ser viável financeiramente.** Sua ideia precisa gerar um negócio que tenha condições de sobreviver financeiramente, preferencialmente com lucros.

Portanto, quanto mais inovadora e/ou diferenciada for a sua ideia, mais valor agregar ao cliente, maior for o mercado potencial e mais lucros tiver condições de gerar, maior será a oportunidade de negócio que você tem em mãos.

Para apresentar sua Ideia de Negócio, você precisa usar sua capacidade de persuasão e concisão para “vende-la” à banca de avaliação.

Lembre-se que para isso, você terá pouco tempo, daí a importância de ser objetivo e direto.

O vídeo que você deverá criar precisa ter NO MÁXIMO 1 (UM) MINUTO!

Equipes com vídeos com tempo superior a um minuto (ainda que seja um segundo) serão desclassificadas da competição.

Para o vídeo você obrigatoriamente deverá contemplar os itens abaixo:

- Descrição da ideia de produto ou serviço.
(O que é? O que faz? Como funciona? Onde vai estar?);
- Indicação do problema que esse produto ou serviço ajuda a solucionar.
(Qual a dor/gatilho que fará com que o cliente “compre” um produto ou serviço oferecido por você);
- Indicação de como a equipe vai ganhar dinheiro com esse produto ou serviço
(O que necessariamente vai vender?).

Antes de gravar o vídeo, **sugerimos que escreva um roteiro** para facilitar na hora de apresentar. Para esse roteiro, procure responder as questões relativas ao conteúdo obrigatório do vídeo:

1. Qual é a sua ideia de produto ou serviço?

Dica: Apresente claramente o que você vai vender. Diga se é um produto ou um serviço e como funcionar, como funciona faz exatamente. Conte onde vai ser oferecido e onde pode ser utilizado. Diga pra quem você vai oferecer esse produto ou serviço. Diga quem vai pagar por ele.

2. Qual o problema que a sua ideia de negócio resolve para seu cliente

Dica: Indique EXATEMENTE o problema/ a dor de seu cliente e conte como o seu produto vai ajudar o cliente a ter esse problema resolvido.

3. Como vocês vão ganhar dinheiro com seu produto ou serviço?

Dica: Explique exatamente o que a empresa vai fazer para ganhar dinheiro para se manter. Indique como você vai cobrar pelo produto ou serviço: será vendido, alugado, assinado, etc.? Quem exatamente vai pagar? Como vai vender? Quanto vai custar?

Na hora de escrever, evite utilizar termos muito técnicos. Dessa forma, você não corre o risco de ter sua ideia entendida de forma errada.

Depois que finalizar o roteiro, peça para algumas pessoas que não conhecem sua ideia lerem. Se elas entenderem, é sinal que você está conseguindo transmitir a sua ideia e é hora de começar a gravar o vídeo.

Uma vez que começar a gravar o vídeo, grave quantas vezes for necessário até que esteja seguro que você conseguiu responder as três questões no tempo **máximo de 1 minuto** e que sua ideia de negócio conseguiu ficar clara.

Caso você não apresente sua ideia no vídeo, de forma que uma ou mais questões não estejam claras, sua ideia poderá ser desclassificada da competição.

O vídeo deverá ser salvo em arquivo com extensão .avi, .mp4, .mpeg, .wmv e depois publicado no Youtube ou salvo em um serviço de armazenamento em nuvem (como o Dropbox, Google Drive ou OneDrive, por exemplo).

Depois que fizer isso, acesse o site do Empreenda – Senac e entre na área de inscrição com seu login e senha. No campo indicado, informe o link em que seu vídeo poderá ser acessado ou baixado. É importante que esse vídeo fique disponível no link indicado ao longo de todo o ano de 2019.

Pronto: seu vídeo foi enviado!

Boa Sorte!

Comissão Organizadora do Empreenda - Senac

www.sp.senac.br/empreenda
