

ROTEIRO DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DO VÍDEO DA IDEIA DE NEGÓCIO

É muito bom ver que você está por aqui, querendo saber sobre o desenvolvimento do vídeo da ideia de negócio! Já dá para perceber de cara que você gosta de desafios! Saiba que isso é superpositivo, pois pessoas como você tendem a ter mais chances no Empreenda Senac e na vida profissional, seja empreendendo seu próprio negócio ou atuando de forma intraempreendedora como funcionário ou funcionária de uma empresa ou outro tipo de organização.

Bom, como já deve saber, essa é a fase inicial da competição e nela você precisa apresentar o vídeo de Ideia de Negócio. Para te ajudar nesse processo, desenvolvemos esse roteiro.

Anote na agenda: você tem de 01 de abril a 13 de maio de 2024 para desenvolver e enviar o vídeo de sua ideia via sistema de inscrição, disponível no site www.sp.senac.br/empreenda.

Leia atentamente os passos seguintes e boa sorte!

DESENVOLVENDO O CONTEÚDO DA IDEIA DE NEGÓCIO.

Uma "Ideia de Negócio" pode ser um novo produto ou um novo serviço. Lembre-se que qualquer pessoa pode ter ideias, mas procure refletir sobre quais ideias são de fato uma oportunidade de negócio, e escolha a melhor para concorrer ao Empreenda Senac.

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

- Resolver ou evitar 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 quem vai "pagar" e/ou "usar" possui e que pode ser resolvido por seu produto ou serviço?
- Gerar benefício real para o cliente. Em outras palavras, precisa trazer soluções para um problema de quem vai "pagar" e/ou "usar" seu produto ou serviço. Entenda que a **solução é exatamente o seu produto ou serviço**. Fale sobre sua solução e como ela ajuda exatamente o cliente a resolver o problema.
- Ser inovadora ou diferenciada. Ou seja, é importante que ela tenha diferença em relação àquilo que já é usado para resolver o problema identificado. 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 de pessoas e ou empresas que podem comprar seu produto ou serviço, maiores serão as chances de sucesso. Não adianta ter uma ideia, abrir um negócio e vender para quase ninguém.
- **Ser viável financeiramente/ gerar lucro.** Sua ideia precisa gerar um negócio que tenha condições de sobreviver financeiramente, preferencialmente com lucros. E você precisa saber exatamente como você vai obter dinheiro nesse processo.

Portanto, quanto mais a sua ideia for capaz de propor uma solução para um problema real, ser inovadora e/ou diferenciada, gerar benefícios para o cliente, ter um maior mercado potencial e gerar mais lucros, maior será a oportunidade de negócio que você tem em mãos.

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

O vídeo precisa ter no máximo 1 (um) minuto!

Para o vídeo você obrigatoriamente deverá falar sobre os três itens abaixo:

- **Indicação do problema** que esse produto ou serviço ajuda a solucionar ou evitar do ponto de vista de quem vai comprar e/ou usar (qual a dor/gatilho que faz com que o cliente “compre” ou “use” o produto ou serviço oferecido por você);
- **Descrição da ideia de produto ou serviço** (O que é? O que faz? Como funciona? Onde vai estar?);
- **Modelo de monetização** do negócio (Indicação de como a equipe vai ganhar dinheiro com esse produto ou serviço).

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 o problema que a sua ideia de negócio resolve para seu cliente? (15 segundos)

Dica: Indique EXATAMENTE o problema/ a dor de seu cliente. Caso tenha números que ajudem a confirmar essa dor, apresente eles. Não confunda o problema com a solução. Problema é o gatilho que faz o cliente comprar.

2. Qual é a sua ideia de produto ou serviço? (35 segundos)

Dica: Apresente claramente o que você vai vender. Diga se é um produto ou um serviço e como vai funcionar. Conte onde vai ser oferecido e onde pode ser utilizado. Diga para quem você vai oferecer esse produto ou serviço e quem vai pagar por ele. 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? (10 segundos)

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.?

Na hora de escrever o roteiro, evite utilizar termos muito técnicos. Assim, ficará mais fácil de entender sua ideia.

REALIZAÇÃO



Apoio

FECOMERCIO SP



IBRAWORK



ASSESSORIA TÉCNICA



Depois que finalizá-lo, 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 forem necessárias até que tenha certeza de que conseguiu responder as três questões no tempo máximo de 1 minuto e que sua ideia de negócio conseguiu ficar clara.

Caso não seja possível entender pelo vídeo que sua ideia é uma ideia de negócio, sua será desclassificada da competição.

O vídeo deverá ser salvo em arquivo de vídeo (.avi, .mp4, .mpeg, .wmv, entre outros) e publicado no Youtube ou 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 no Portal do Participante. Siga as orientações para envio e, no campo indicado, informe o link em que seu vídeo poderá ser acessado ou baixado. É importante que esse vídeo seja disponibilizado em link público e que fique disponível ao longo de todo o ano de 2024 e primeiro semestre de 2025.

Lembre-se de testar o link do vídeo em outros computadores. Equipes com vídeos em links privados ou em arquivos inacessíveis também serão desclassificadas.

Caso seu vídeo tenha mais que 1 (um) minuto, ainda que seja apenas 1 (um) segundo, ele não receberá devolutiva, mas, se abordar uma Ideia de Negócio, segue na competição.

Pronto: seu vídeo foi enviado!

Boa Sorte!

Comissão Organizadora do Empreenda Senac

www.sp.senac.br/empreenda

REALIZAÇÃO



Apoio

FECOMERCIO SP



IBRAWORK



ASSESSORIA TÉCNICA

