



OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO



RONDONÓPOLIS

SEBRAE

2

SUMÁRIO

© 2017. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Mato Grosso - Sebrae/MT

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

Informações e Contatos

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas em Mato Grosso – Sebrae/MT

Av. Rubens de Mendonça, 3.999 –78049-939 – Cuiabá/MT

Telefone: (65) 3648-1291

<http://www.mt.sebrae.com.br>

Presidente do Conselho Deliberativo

Hermes Martins da Cunha

Diretor-Superintendente

José Guilherme Barbosa Ribeiro

Diretora Técnica

Eliane Ribeiro Chaves

Diretora Administrativo-Financeira

Eneida Maria de Oliveira

Gerente da Unidade Inteligência Estratégica

André Luiz Spinelli Schelini

Gerente da Agência Rondonópolis

Érika dos Santos Silva

Coordenação Técnica

Daniele Cristina Esteves Monteiro Arguelho

Vanessa Maria de Brito

Entrevistas da Pesquisa em Campo e Redação

Vanessa Maria de Brito

Lideranças Entrevistadas na Região

Ailton Ferreira Silva, Aloisio Gomes de Oliveira, Ana Paula Silva Beer, Angela Márcia Souza, Áureo Cândido Costa, Aurinete de Amorim Moura, Aylon Arruda, Eliane Horing, Ibrahim Zaher, Iracema Dinardi Peixoto, Jefferson Dalla Vechia Martins, José Luiz Gonçales Ferreira, Márcia Portela Almeida, Marco Aurélio Hollatz, Neles Walter Ferreira de Farias, Paulo César Venâncio, Rogério de Albuquerque Pinto, Stalyn Paniago Pereira , Samuel Logrado de Souza, Stefânia Pasqualotto, Thiago Luis Sperança, Vani Morais da Silva, Wander Melo

Análise de Dados Secundários e Aplicação de Metodologias

Renato Vieira de Souza

Samantha Col Debella

Sílvia Finger Dalmaso

Organização, Edição, Editoração e Revisão

Débora Lapinski

APRESENTAÇÃO..... 04

PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES..... 05

FAÇA PERGUNTAS ASSERTIVAS 06

SELECIONE AS PESSOAS CERTAS 08

CONSOLIDE AS RESPOSTAS 08

BUSQUE AS INFORMAÇÕES NECESSÁRIAS 09

FAÇA A ANÁLISE DOS DADOS E ELABORE A MATRIZ DE CONVERGÊNCIA 12

IDENTIFIQUE AS OPORTUNIDADES POTENCIAIS 14

CONSIDERAÇÕES 22

APRESENTAÇÃO

A missão do SEBRAE é “Promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos nossos clientes e estimular o empreendedorismo, de forma ética e justa”.

Identificar oportunidades de negócios para investimentos é uma das estratégias para alavancar a economia local e, consequentemente, nacional.

Partindo dessa premissa, o Sebrae/MT realizou um levantamento para identificar **OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO**, com base no conceito da Agenda 21 Global, cujo lema é “Pensar globalmente, agir localmente”.

O objetivo é apresentar a você, empreendedor, as potencialidades de alguns municípios e, com isso, auxiliá-lo a tomar decisões para investir. Outro propósito também é mostrar passo a passo como este trabalho foi realizado, desta forma, você terá um roteiro a seguir, caso queira identificar oportunidades em outros locais ou segmentos específicos.

Aqui estão compiladas as informações obtidas por meio de uma enquete com um público formador de opinião local, constituído por lideranças de diferentes segmentos, e também um levantamento de dados secundários, visando captar percepções sobre aspectos socioeconômicos dos municípios mato-grossenses.

No entanto, este levantamento não substitui um estudo mais aprofundado, pois, para investir em qualquer ideia, é fundamental, antes de tudo, esboçar o seu **modelo de negócio**, buscar respostas a perguntas básicas, como: o que, quem, como e quanto. A partir disso, elaborar um **plano de negócio**, para orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, bem como possíveis clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do negócio, contribuindo, assim, para a identificação da viabilidade da ideia e gestão da empresa. Ao final do levantamento dessas informações, você deve estar seguro para responder à pergunta: “vale a pena investir no negócio?”.

Muitos empreendedores fecham seus negócios por falta de clientes e dificuldade financeira. Esses problemas poderiam ser resolvidos se houvesse a realização de um planejamento e uma pesquisa de mercado.

A **pesquisa de mercado** é, sem dúvida, uma ferramenta para auxiliá-lo nas tomadas de decisões e a calcular os riscos do empreendimento. Portanto, eis um começo para instigá-lo a ir em busca de seus sonhos, seguindo o caminho de um empreendedor bem-sucedido, com persistência, planejamento, estabelecimento de metas, busca constante de informações e tendências, exigência por qualidade, comprometimento, determinação e uso de sua rede de contatos.

As oportunidades aqui apresentadas foram obtidas por meio de enquetes com lideranças e levantamento de dados secundários dos municípios: Cuiabá e Várzea Grande (região metropolitana), Alta Floresta, Cáceres, Lucas do Rio Verde, Rondonópolis, Sinop, Tangará da Serra, Barra do Garças, Juína e Confresa, compondo dez fascículos.

Este fascículo consolida o levantamento realizado em Rondonópolis. Conheça-o e, então, elabore o seu mapeamento de um negócio favorável para investir!

Passo a passo para identificar oportunidades



Saiba mais sobre:

Modelo de Negócio



Baixe o APP de QR Code e faça a leitura com a câmera do seu smartphone para mais informações.

Plano de Negócios



Pesquisa de Mercado



PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Empreender é o caminho, no entanto, para abrir um negócio é preciso conhecer, entender o mercado e planejar o negócio. Uma das etapas preliminares no planejamento de qualquer empreendimento é o levantamento de oportunidades e ameaças, forças e fraquezas, pois pode minimizar riscos nas tomadas de decisão.

A seguir estão apresentadas as etapas realizadas para chegar à identificação das oportunidades sugeridas neste fascículo, para o município de Rondonópolis. Este passo a passo também poderá servir de base para que você, empreendedor, aplique-o assertivamente em um ramo de negócio específico que tenha interesse de atuar.

Como saber sobre algo se não perguntarmos ou buscarmos informações?

Saber estruturar uma pergunta pode promover mudança de vida, levar as pessoas a refletirem a respeito de determinado tema, despertar a atenção, motivar ou desmotivar alguém, conduzir a uma ação.

- Faça perguntas assertivas

Para fazer um levantamento de oportunidades e ameaças, forças e fraquezas na região onde se pretende empreender, você pode começar fazendo perguntas! Mas, lembre-se: é importante formular perguntas abertas, ou seja, aquelas que estimulem a reflexão, o desenvolvimento de uma opinião, a exposição de um fato, cenários, avaliações, etc. Perguntar algo já sabendo que a resposta será “sim” ou “não” poderá não contribuir eficazmente para o seu levantamento, dependendo do que se quer.

O Sebrae/MT formulou perguntas para conhecer o cenário de Rondonópolis e identificar possíveis oportunidades de negócios, a partir de uma carência e uma demanda desejada.

As abordagens feitas permitiram obter respostas a respeito da economia local, condições socioeconômicas, políticas públicas, saúde, educação, mão de obra, logística, segmentos de serviços, turismo (lazer, cultura, esportes), comércio, indústria, agropecuária, setores com potencial de crescimento, etc., além de perguntar aos entrevistados a respeito do que é necessário para a cidade ser mais próspera, na visão deles, e como deve ser a Rondonópolis ideal.

Em resumo, o Sebrae/MT utilizou a ferramenta **PESTEL** para orientar a elaboração das perguntas na coleta desses dados primários.

PESTEL é um método com o objetivo de abordar aspectos que possam causar impactos e forças sobre um negócio. Cada letra do nome **PESTEL** representa um nível de fator diferente que afeta uma empresa, bairro, município ou região. Descrição:

P	Político (política governamental, comunitária, socialista, etc.)
E	Econômico (estado da economia, taxas de juros em vigor, nível de desemprego, nível de procura, etc.)
S	Social (cultura, atitudes, valores, estilos de vida, demografia, etc.)
T	Tecnológico (novas técnicas de produção, inovações em nível de processamento de informação, avanços, etc.)
E	Ecológico/Ambiental (ambiente, resíduos sólidos, poluição atmosférica, etc.)
L	Legal (leis em vigor)

Alguns exemplos de perguntas:

Como o(a) senhor(a) avalia a economia de seu município, neste momento?

Em sua opinião, quais as oportunidades para melhorar a formação da mão de obra local?

Como avalia o setor de educação no município (redes pública e privada de escolas dos ensinos fundamental, médio, técnico e superior)? Justifique.

Que negócios o(a) senhor(a) observa que falta na cidade, nos segmentos de comércio, indústria, serviços, etc.?

PASSO A PASSO PARA IDENTIFICAR OPORTUNIDADES

Seleciona as pessoas certas

Entrevistar consumidores, donos de outras empresas da cidade, líderes de associações, sindicatos, etc. para saber do que mais eles sentem falta naquele mercado, significa escolher pessoas estratégicas para ajudar você, empreendedor, a mapear previamente uma oportunidade. Assim, é possível começar a vislumbrar as chances de um negócio ser bem-sucedido numa região.

O Sebrae/MT realizou entrevistas com lideranças empresariais locais, formadores de opinião da cidade de Rondonópolis, cujo conteúdo ofereceu subsídios para a escolha dos segmentos apontados como oportunidade de mercado.

Esses líderes estão à frente de empresas destacadas, associações, entidades, instituições públicas e privadas, filantrópicas, religiosas e organizações da sociedade civil organizada, portanto, participam ativamente da vida da cidade. São considerados porta-vozes locais da sociedade e mercado e apresentam o perfil de integração de movimentos em busca de iniciativas e soluções promotoras do desenvolvimento local sustentável.

Essas entrevistas geraram os dados primários.

Consolide as respostas

Após as entrevistas, é preciso consolidar as respostas para realizar a análise adequada a respeito do cenário encontrado.

Disponha as respostas em gráficos, tabelas, para facilitar o entendimento e obter o percentual obtido em cada pergunta.

Por meio de programas específicos para a área de pesquisa, o Sebrae/MT consolidou as respostas obtidas nas entrevistas.

Busque as informações necessárias

Para completar o levantamento dos dados em determinada região, é imprescindível fazer buscas de dados secundários sobre o local onde se pretende empreender. O método para orientar este caminho pode ser a ferramenta PESTEL também. Ou seja, pesquisar dados em sites, revistas, jornais, periódicos, órgãos públicos, etc. a respeito dos aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ecológicos/ambientais, leis em vigor.

Esses serão os chamados dados secundários.

Para complementar o estudo, o Sebrae/MT levantou dados demográficos e dados geográficos de Rondonópolis e do Estado de Mato Grosso, tendo como eixo orientativo o método PESTEL.

Além disso, o Sebrae/MT disponibiliza o PERFIL MATO GROSSO, no qual apresenta dados e indicadores processados por órgãos públicos e instituições de reconhecida reputação, a fim de ajudar gestores de instituições públicas, privadas e empreendedores, interessados em abrir negócios, a compreenderem o território e as oportunidades do Estado. Vale consultá-lo! Procure o Sebrae/MT para conhecer o PERFIL.

ANÁLISE PESTEL DE RONDONÓPOLIS

ASPECTO	DESCRIÇÃO
POLÍTICO	<ul style="list-style-type: none"> Os três representantes de Mato Grosso no Senado Federal são oriundos da cidade de Rondonópolis Entidade de classe empresarial atuante - a Associação Comercial, Industrial e Empresarial de Rondonópolis (ACIR) contava com 1.622 associados (em 2016), considerada a maior e melhor Associação Commercial existente no Estado

ANÁLISE PESTEL DE RONDONÓPOLIS

ASPECTO	DESCRÍÇÃO	ASPECTO	DESCRÍÇÃO
ECONÔMICO	<ul style="list-style-type: none"> Posição estratégica - localizada no entroncamento de duas rodovias federais, a BR 163 e a BR 364, que ligam as regiões Norte e Sul do País e inaugurado em 2013 o Complexo Multimodal Ferroviário - Terminal Ferroviário Francisco Vuolo Segunda maior economia de MT, com um Produto Interno Bruto (PIB) de R\$ 7,6 milhões de acordo com o IBGE 2014. Recebeu, nos últimos anos, intenso processo de industrialização, com a vinda de diversas indústrias no município, a exemplo da instalação da Cervejaria Petrópolis, TBM Têxtil, Nortox Agrotóxicos, Bunge Alimentos e outras O município enfrenta o segundo ano consecutivo de dados negativos na geração de empregos. Entre 2015 e setembro de 2016 Rondonópolis acumulou um saldo de 3.158 demissões 	TECNOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none"> As políticas de fomento à Ciência e Tecnologia são geridas pela Secretaria de Desenvolvimento Econômico com a existência de um Conselho Municipal de Ciência, Tecnologia e Inovação – COMCITI, que discute leis de regulamentação e promove, desde 2015, a Feira de Ciência e Tecnologia – FECITI Participação empresarial no Núcleo de Empresas Nascentes Inovadoras, as Startups, que na cidade recebe um aporte técnico de estudo de mercado, viabilidade e outras informações de consultoria específicas, pela cooperação e parceria de vários órgãos com o I-geos (Instituto Tecnológico, de Gestão Estratégica e Organização Social Sustentáveis) Presença de uma incubadora de empresas de inovação (I-deia) que, com apoio da prefeitura, possui edital de incubação de empresas e projetos inovadores
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> Boa organização e participação social (entidades e clubes de serviço como o Rotary e o Lions, Centro de Tradições Gaúchas - CTG, sindicatos, associações de moradores, dentre outras, além de grande capacidade associativa) Boa estrutura de serviços bancários e de intermediação financeira Pluralidade cultural (efeito da migração) Existência de instituições para preparação e capacitação profissional, incluindo faculdades locais Forte espírito empreendedor e determinação da população da região 	ECOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none"> Ausência de aterro sanitário e coleta seletiva na cidade, que produz cerca de 170 toneladas de lixo/dia, segundo Secretaria Municipal do Meio Ambiente Lançamento irregular de água servida nas ruas por empresas e moradores prejudica pavimentação asfáltica Ocupação desordenada e desmatamento irregular em áreas de APPs prejudicam a preservação das matas ciliares e das nascentes dos córregos que cortam a cidade
		LEGAL	<ul style="list-style-type: none"> Insegurança jurídica quanto ao Programa de Desenvolvimento Industrial e Comercial de Mato Grosso (PRODEIC), considerado inconstitucional pelo Procurador-Geral da República O município assinou, em 20/10/16, um protocolo de intenções de cooperação entre o Estado e o município para a criação de um polo de inovação na cidade A prefeitura aderiu a Redesim - sistema integrado que permite a abertura, fechamento, alteração e legalização de empresas em todas as Juntas Comerciais do Brasil, simplificando procedimentos e reduzindo a burocacia

ANÁLISE PESTEL DE RONDONÓPOLIS

Faça a análise dos dados e elabore a matriz de convergência

É importante analisar como um futuro empreendimento impactará e será impactado por outros ambientes, no que tange às questões políticas, legais, econômicas, ambientais, sociais e tecnológicas.

Outra análise essencial a ser feita em um levantamento é o que chamamos de **Análise SWOT**, também conhecida como **FOFA (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças)**. É uma ferramenta, um método de gestão para o estudo dos ambientes interno e externo da empresa, cidade, Estado, por meio da identificação e análise dos pontos fortes e fracos e das oportunidades e ameaças às quais estão expostos. Descrição a seguir.

Strengths: Forças

Weaknesses: Fraquezas

Opportunities: Oportunidades

Threats: Ameaças

O Sebrae/MT fez a análise SWOT de Rondonópolis, ou seja, organizou as informações coletadas em um quadrante com os eixos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

ANÁLISE SWOT DE RONDONÓPOLIS

Diagrama de fluxo: Um retângulo verde com a frase "ANÁLISE PESTEL DE RONDONÓPOLIS" no topo e "Faça a análise dos dados e elabore a matriz de convergência" no interior. Um seta apontando para baixo e para a direita indica a transição para o próximo slide, intitulado "ANÁLISE SWOT DE RONDONÓPOLIS".

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> Economia diversificada: agronegócio, indústria e serviços Existência de cinco distritos industriais Posição estratégica de integração logística do Estado Disponibilidade de logística de armazenagem e distribuição de grãos Mercado consumidor de porte em base a renda per capita alta Polo educacional da região sudeste Crescimento populacional Perfil de cidade para ser um polo de Tecnologia da Informação pela presença de estrutura de apoio e fomento à CT&I 	<ul style="list-style-type: none"> Frágil base industrial de processamento da produção agropecuária Baixo nível de investimento privado e investimentos mal avaliados Base produtiva vulnerável às oscilações de preços e de mercado Descapitalização dos produtores Ausência de uma política de incentivos fiscais para instalação de novas indústrias
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> Expansão da capacidade de consumo interno Formação de um parque industrial de agregação de valor à produção primária Adensamento da cadeia da agropecuária Grande potencial biótico e mineral Produção de insumos e de bens de consumo regional Crescente aumento de estudantes de ensino superior Interiorização do desenvolvimento e desconcentração da base produtiva serão responsáveis pelo crescimento das médias cidades e o surgimento de novos polos no interior Demandas mundiais por alimentos sofrerá um aumento significativo 	<ul style="list-style-type: none"> Crescimento lento das economias de países emergentes Baixa no preço das commodities de exportação Instabilidade do câmbio Controle monopolístico das tecnologias pelas multinacionais Intensificação da concorrência de países do MERCOSUL no agronegócio Expansão do narcotráfico nas regiões de fronteira do Brasil

ANÁLISE SWOT DE RONDONÓPOLIS

- Identifique as oportunidades potenciais

A partir das percepções locais, por meio das entrevistas com lideranças de diferentes setores e segmentos, pesquisas em diagnósticos, relatórios, redes sociais, internet, sindicatos, associações, etc., cruzamento de dados secundários, com o uso orientador da ferramenta PESTEL, e análise SWOT, também conhecida como FOFA, é possível evidenciar que algumas atividades apresentam condições favoráveis para implantação e/ou ampliação em determinada região ou município.

Após o levantamento e análise de dados primários e dados secundários, o Sebrae/MT consolidou os segmentos, apontados pelos empresários, lideranças e formadores de opinião de Rondonópolis, com oportunidades para investir na região.

Vale lembrar que as informações aqui apresentadas não correspondem a um estudo de viabilidade. A decisão de abrir ou expandir um empreendimento deve ser respaldada por um Plano de Negócios, considerando todos os aspectos do negócio e do mercado onde se pretende atuar.

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM RONDONÓPOLIS

ASPECTO	DESCRÍÇÃO
INDÚSTRIA	<ul style="list-style-type: none"> • Agroindústrias (beneficiamento da soja, couro, carne, peixe, produtos orgânicos, frutas tropicais, etc.) • Tecnologia para agronegócio e setor da saúde (medicamentos, etc.) • Embalagens industriais • Têxtil, moda e confecção • Biocombustíveis • Gráfica • Curtume • Laticínios • Fábrica de ração e defensivos agrícolas • Fábrica de ração para pet • Reciclagem de resíduos sólidos (papel, plástico, vidro, etc.) • Coureiro-calçadista • Montadora de veículos • Montadora de bitrem • Montadora de carroceria de caminhões
COMÉRCIO	<ul style="list-style-type: none"> • Shopping center • Lojas de moda masculina • Redes de lojas de departamentos • Loja de móveis e decoração • Mercearias, mercadinhos, lojas de conveniência, supermercados • Artigos para festas • Enxovais • Tecelagem para decoração • Materiais de construção • Livraria e papelaria nos bairros • Secos e molhados • Alimentos congelados • Padaria sofisticada • Franquias de artigos para o lar

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM RONDÔNÓPOLIS

ASPECTO	DESCRÍÇÃO	ASPECTO	DESCRÍÇÃO
SERVIÇOS	<ul style="list-style-type: none"> • Restaurantes (self-service, comida natural, churrascaria, nutrição esportiva e alta gastronomia) • Franquias de alimentação fast food • Terceirização de mão de obra • Vacinação de animais • Consultoria empresarial • Escola de futebol • Escola de música • Implantação e manutenção de sistemas de energia solar fotovoltaica • Academia de ginástica • Sistemas de reciclagem de água • Dedezação • Informática • Acabamentos em gesso • Borracharia • Lavanderia • Reforma de roupas • Massagens e terapias alternativas • Campo de futebol com grama sintética para locação • Quadras de tênis para locação 	SAÚDE	<ul style="list-style-type: none"> • Planos de saúde • Hospitais • Clínicas, laboratórios de análises clínicas e exames complexos e de alta tecnologia (cintilografia, cateterismo, ressonância, tomografia, etc.) • Centro integrado de saúde (consultas, exames de checkup) • Clínicas de medicina popular • Central com informações do setor da saúde • Especialidades médicas (cirurgia pediátrica, ortopédica, cardíaca e oftalmológica, neurologia, ginecologia, oncologia, nutrologia, cardiologia, endocrinologia, pneumologia, psiquiatria, dermatologia, infectologia, gastroenterologia, homeopatia, ortomolecular, fisioterapia, etc.) • Hemodiálise • Lojas especializadas em próteses, equipamentos hospitalares, venda e locação de camas hospitalares, cadeiras de rodas, acessórios, roupas para médicos e enfermeiros • Home care, clínicas, laboratórios, cuidadores de idosos, casa de idosos • Clínica com tratamentos alternativos (massagens, yoga, terapias corporais, acupuntura) • Enfermagem em domicílio • SPA (tratamentos de beleza, estética, desintoxicação, relaxamento, emagrecimento, etc.) • Tecnologia da saúde (equipamentos, softwares, manutenção, etc.)
TURISMO	<ul style="list-style-type: none"> • Falta estudo sobre potencialidade do setor • Atrativos na Rodovia do Peixe, Cidade de Pedra, Pantanal e termas • Pesca esportiva • Instalação de resort cinco estrelas • Centro de convenções • Agências de turismo e receptivo • Hotéis e pousadas, restaurantes • Serviços ao turista (capacitação de mão de obra para o setor) 	OUTROS	<ul style="list-style-type: none"> • Lazer e cultura (teatro, museu, clubes, parque, pista de caminhada, quadras esportivas, ciclovias, cinema, casa de espetáculos, organizadoras de eventos)
AGRONEGÓCIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Suinocultura, Avicultura, Piscicultura • Produção orgânica • Tecnologia de pastagem • Genética animal 		

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM RONDÔNÓPOLIS

Mediante as tendências observadas no mercado, a partir das oportunidades destacadas nas entrevistas, a seguir estão registradas algumas informações relevantes para que, você, empreendedor, possa pesquisar mais a respeito dos nichos em potencial identificados.



Dica:

Aprofunde seus conhecimentos sobre modelagem de negócios em:

- **Cartilha “O Quadro de Modelo de Negócios”**
- **Comunidade Sebrae Canvas**

Baixe o APP
de QR Code
e faça a leitura
com a camera do
seu smartphone
para mais
informações.



ECONOMIA DIGITAL

As empresas estão deixando de ser conhecidas como comerciais, podendo ser chamadas de empresa digital, pela utilização de sistemas de informação principalmente em ambiente web, redes como internet, extranet e intranet, para aumentar seus negócios eletronicamente, ser mais competitivas e alcançar seus objetivos - esse desenvolvimento implica, necessariamente, a utilização dessas plataformas.

Os negócios on-line e multicanal que fazem parte da economia digital são, essencialmente, serviços, e têm de ser geridos de forma diferente dos serviços tradicionais.

Profissionais capacitados podem auxiliar as empresas na gestão de negócios on-line e multicanal numa perspectiva multidisciplinar, incluindo a vertente de estratégia (modelo de negócio), marketing (marketing digital, mídia social), operações (logística, serviço ao cliente) e sistemas de informação (arquitetura de sistemas).

Exemplos de serviços em economia digital:

- **Criação de sites para smartphones**
- **Empresa de consultoria virtual**
- **Desenvolvimento de um configurador on-line, plataforma de e-commerce**

Vale pesquisar mais a respeito!



CRIAÇÃO DE PEIXES

A arte de criar e multiplicar peixes é chamada Piscicultura, que é o ramo específico da aquicultura voltada para criação de peixes em cativeiro. A piscicultura pode ser encontrada tanto na forma de cultivo de peixes marinhos quanto de peixes de água doce.

Segundo a Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação – ONU/FAO, enquanto a demanda mundial por pescado cresce em ritmo acelerado, as possibilidades de expansão da captura pesqueira estão caminhando para a extinção de algumas espécies.

Diante dessa realidade da escassez de pescados, surge, então, a criação de peixes em cativeiro (piscicultura), tanto para alimentação quanto decorativos para aquários. A FAO estima que o único caminho para garantir a produção de pescados para alimentar a população mundial venha a ser atendida via piscicultura.

Mato Grosso é o maior produtor de espécies nativas do país e o terceiro em volume de pescado. São 48 mil toneladas por ano, segundo o Ministério da Pesca. A maior parte da produção é de peixes como pacu, tambaqui, tambacu e tambatinga.

Vale pesquisar mais a respeito!



SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM RONDONÓPOLIS

FOOD TRUCK

Vender comida nas ruas é uma atividade de fonte de renda para muitas famílias no Brasil. Com a globalização, muitos empresários viram a possibilidade de empreender e expandir seus negócios vendendo alimentos num modelo diferente, com contato direto com o público, de baixo custo, sem a necessidade de adquirir ponto comercial ou outros encargos.

Food truck é uma tendência que virou moda e incentivou o empreendedorismo, pois muitos consumidores passaram a buscar os caminhões e bicicletas como forma de acesso a alimentos mais sofisticados e a preços acessíveis.

A infraestrutura necessária para montar um food truck deve ser planejada para atender às necessidades de preparação e comercialização dos alimentos, segundo as exigências da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) municipal e estadual, da Prefeitura, do Departamento Nacional de Trânsito (Denatran), do Departamento Estadual de Trânsito (Detran) e do Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro).

A maioria dos veículos é formada por trailers, furgões, camionetas ou caminhões adaptados, reboques e bicicletas.

Vale pesquisar mais a respeito!



LOJA DE ARTIGOS PARA FESTAS

Os resultados do mercado de festas são positivos e indicam baixo ou nenhum impacto da crise. Para os futuros pais, o chá de bebê, o primeiro aninho e os demais aniversários infantis, casamentos, formaturas e festas empresariais têm a possibilidade de contar com o colorido dos acessórios descartáveis (pratinhos, copinhos, garfos, facas, sacos de pipoca, guardanapos, bandejas, papel-toalha, canudos, balões, velinhas, serpentinas), contudo micro ou pequenos comércios podem explorar outros produtos de consumo (brinquedos, fantasias, alimentos e doces embalados, etc.), podendo chegar às locações para decoração e encomendas de lembranças ou artigos personalizados.

A Associação Brasileira de Eventos Sociais (Abrafesta) aponta que o mercado de eventos sociais no Brasil é altamente maduro e registra uma demanda crescente em todas as regiões do país.

Vale pesquisar mais a respeito!



Considerações



A resposta à receita tão desejada pelos empreendedores “Como encontrar uma boa oportunidade de negócios para investir no mercado?” poderá surgir do próprio mercado, consumidor, fornecedor ou concorrente. Somos todos consumidores de um ou outro produto ou serviço. Lideranças, governos, empresas, escolas, instituições, enfim, são consumidores de produtos ou serviços que atendam às suas necessidades. Então, nada melhor do que ouvir clientes para obter respostas sobre em que negócio investir (abrir ou reinventar algo já existente), como, quando, onde, etc. A receita virá, portanto, dos clientes.

A arte de fazer perguntas para buscar informações é uma ferramenta valiosa e a inteligência nos negócios trata-se de agir com base em informações assertivas.

O caminho apresentado neste fascículo para identificar uma oportunidade, um segmento com potencial para ser investido, foi:

- Faça perguntas assertivas
- Selecione as pessoas certas
- Consolide as respostas
- Busque as informações necessárias
- Faça a análise dos dados e elabore a matriz de convergência
- Identifique as oportunidades potenciais

A partir da identificação de segmentos potenciais em determinado bairro, cidade, região, é preciso zerar o cronômetro novamente e partir para a segunda etapa na busca de informações: elaborar um plano de negócios, com foco em um nicho de mercado promissor, levando em consideração os aspectos políticos, econômicos, sociais, tecnológicos, ambientais e legais.

Plano de negócios é um documento que descreve os objetivos e quais caminhos devem ser seguidos para alcançá-los, diminuindo riscos e incertezas. É um planejamento que permite demonstrar se o seu negócio é viável, considerando estratégia, mercado, operações e gestão financeira.

Procure o Sebrae/MT para ajudá-lo a fazer o seu plano de negócios e tenha sucesso em sua jornada!

