

OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM MATO GROSSO



TANGARÁ DA SERRA

5

SEBRAE

© 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

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

Adilso Afonso da Silva, Frei Alceu Boniatti, Alessandro Rodrigues Chaves, Anderson Fernandes de Miranda, Aparecida Martins Rodrigues, Carmo Aparecido de Oliveira, Eliana de Cássia Simões Sêrio de Freitas, Greici Mara da Cruz, Iolanda Rodrigues Carpenedo, Irio Berté Júnior, Jair Eurico de Souza, Jorge Eduardo Ribeiro Nazzari, José Ricardo Tognon, José Girardi, Kleiton Carvalho, Pâmela Oliveira, Pedro José de Freitas, Plínio Euclídeo Land, Robson Rodrigo Teodoro da Costa, Pastor Silas Paulo de Souza, Silvana Andrea Teixeira Tormes, Vanessa Chiamulera, Verônica Pagno Missio

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

SUMÁRIO

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	11
IDENTIFIQUE AS OPORTUNIDADES POTENCIAIS	12
CONSIDERAÇÕES.....	18

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 Tangará da Serra. Conheça-o e, então, elabore o seu mapeamento de um negócio favorável para investir!

Saiba mais sobre:

Modelo de Negócio



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

Plano de Negócios



Pesquisa de Mercado



Passo a passo para identificar oportunidades



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 Tangará da Serra. 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 Tangará da Serra 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 Tangará da Serra 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

Selecione 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 Tangará da Serra, 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 Tangará da Serra 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 TANGARÁ DA SERRA



ASPECTO	DESCRIÇÃO
POLÍTICO	<ul style="list-style-type: none"> • Representação política na Assembleia Legislativa • Prefeitura municipal desenvolve políticas públicas voltadas para as pequenas empresas • Prefeitura recebeu prêmio nacional por projeto de Gestão Ambiental em Produção Sustentável
ECONÔMICO	<ul style="list-style-type: none"> • Desoneração das exportações para o setor agropecuário • Abertura de mercado USA para produtos de MT • Previsão de safra recorde 2016/2017 (aumento de 8%) • Redução do poder de compra e diminuição da Classe C • Crédito antecipado de R\$ 150 mi para setor agro • Economia baseada no agro • População predominantemente de classe média • Cidade com bom poder aquisitivo

ANÁLISE PESTEL DE TANGARÁ DA SERRA

ASPECTO	DESCRIÇÃO
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none">• Baixa qualificação e produtividade da mão de obra, com falta de oferta de treinamentos especializados• Tendências de consumo: fit, orgânico, pet, esporte, idosos, premium, ambientalmente correto• Baixa oferta de lazer e entretenimento• Reforma anfiteatro do Centro Cultural
TECNOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none">• Agropecuária com alto grau de tecnologia• Aumento da automação• Ampliação do uso da internet e tecnologias digitais• Novas formas de integração e comunicação com cliente
ECOLÓGICO	<ul style="list-style-type: none">• Existência de Centro de Atendimento Empresarial (desde 2009) e Associação • Comercial e Empresarial• Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas está regulamentada no município• Incentivos fiscais• Reforma Tributária Estadual• Regulamentação trabalhista onerosa• Burocracia• Lei ambiental com fiscalização mais rigorosa• Código ambiental municipal
LEGAL	<ul style="list-style-type: none">• Variações climáticas podem impactar a produção• Pressões pela conservação ambiental• Tendências: energia limpa, reciclagem, reúso e conservação água, madeira certificada• Plano diretor do município define áreas de preservação, unidades de conservação e formas de uso do território

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 Tangará da Serra, ou seja, organizou as informações coletadas em um quadrante com os eixos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

ANÁLISE SWOT DE TANGARÁ DA SERRA

FORÇAS	FRAQUEZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Proximidade de Cuiabá • Polo educacional e de saúde • Centro de uma grande região produtora de MT • Gestão municipal com Planejamento Estratégico até 2023 • Políticas públicas voltadas ao pequeno negócio • Faz coleta seletiva de resíduos • Engajamento da população em questões sociais • Crescimento da agricultura familiar • Polo de comércio e serviços regional 	<ul style="list-style-type: none"> • Economia baseada no agro • Falta de infraestrutura aérea e terrestre • Baixa produtividade e qualificação da mão de obra • Poucas opções de lazer e entretenimento na cidade • Baixo índice digital e tecnológico • Aumento da informalidade
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Mudanças no Simples Nacional (aumento teto para R\$ 4,8 mi, importação e exportação, investidor anjo). • Previsão de safra recorde em 2017. • Recursos naturais e potencial para se tornar destino turístico. • Potencial para Enoturismo. • Ampliação da demanda de alimentos saudáveis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Intensificação da concorrência mundial com base em novas tecnologias. • Logística e infraestrutura deficientes. • Diminuição da classe C (principal grupo consumidor do país) e do poder de compra da população. • Aumento da inflação. • Produção sujeita à intempéries climáticas. • Degradação ambiental na região (afetando recursos hídricos). • Pouca divulgação dos potenciais regionais.

- 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 Tangará da Serra, 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 TANGARÁ DA SERRA



ASPECTO	DESCRIÇÃO
INDÚSTRIA	<ul style="list-style-type: none">• Beneficiamento de couro (calçados)• Curtume• Polpas de frutas• Farinhas (tapioca, castanhas, milho, etc.)• Laticínio• Sal mineral• Frigorífico para bovinos, suínos e peixes• Esmagadora de grãos• Reciclagem (painéis, resíduos do setor metalmeccânico)
COMÉRCIO	<ul style="list-style-type: none">• Loja de ferragens• Supermercado• Restaurantes (alta gastronomia)• Franquias de fast food• Churrascaria• Franquias de moda femininamoda masculina• Empreendimentos imobiliários• Marketing digital• Sapataria multimarcas

SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM TANGARÁ DA SERRA

ASPECTO	DESCRIÇÃO
SERVIÇOS	<ul style="list-style-type: none">• Construtoras• Franquias de alimentação fora do lar• Informática• Consertos de roupas• Manutenção de bicicletas esportivas• Campus da UFMT
TURISMO	<ul style="list-style-type: none">• Atendimento ao turista• Agências de receptivo, de viagens• Atrações turísticas, guias, etc.
AGRONEGÓCIOS	<ul style="list-style-type: none">• Pecuária confinada• Produção orgânica (frutas e hortifrutigranjeiros)
SAÚDE	<ul style="list-style-type: none">• Planos de saúde• Serviço de locação de cadeiras de roda, camas hospitalares, etc.• Comércio de próteses, equipamentos ortopédicos, etc.• Clínica de exames por imagens, análises clínicas• Farmácia homeopática• Especialidades médicas (cirurgias, oftalmologia, otorrinolaringologia, gastroenterologia, cardiologia, pediatria, oncologia, geriatria, homeopatia, psiquiatria, psicologia, dermatologia, urologia, cirurgia plástica), terapias alternativas (acupuntura, shiatsu, etc.)• Quimioterapia e radioterapia• Clínicas de medicina popular

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.



INDÚSTRIA A PARTIR DE RESÍDUOS DE CANA

A indústria de Mato Grosso registrou crescimento nos primeiros sete meses de 2016. A alta chegou a quase 10%, praticamente o oposto do que é visto no país.

Sustentabilidade é uma das 20 maiores tendências mundiais: energia renovável, produtos reciclados, reutilização.

A região de Tangará da Serra tem um vínculo histórico com a produção de cana-de-açúcar e a demanda crescente de alimentos e combustível no mundo tende a manter os índices de produção, o que garante matéria-prima constante.

Além disso, o município é um polo de educação e a parceria com as instituições de ensino amplia o leque para pesquisa e desenvolvimento de novos produtos. Os resíduos da cana, hoje, são utilizados como forragem, insulmos para construção civil (fibrocimento e substituição de areia), geração de energia, produção de papel, produção de painéis (substituição de madeira), bioplásticos, cosméticos e substrato para hidroponia.

<http://www.noticiasagricolas.com.br/noticias/sucroenergetico/156845-residuos-da-producao-de-cana-de-acucar.html#.WITTM7HOrrl>

Vale pesquisar mais a respeito!



SEGMENTOS APONTADOS COM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EM TANGARÁ DA SERRA

PEQUENA INDÚSTRIA DE SUCOS E POLPA DE FRUTAS

O Brasil é o 3º maior produtor mundial de frutas e produziu 43 milhões de toneladas em 2015.

O consumo de frutas, néctares e polpas tem crescido na casa de dois dígitos nos últimos anos no País.

Tangará da Serra é um centro de comércio para mais de 160 mil habitantes dos cinco municípios que compõem a região. Não é uma grande região de fruticultura, mas a produção atual - que atende ao mercado local - tem capacidade de fornecer matéria-prima para pequenas indústrias de processamento. A agricultura familiar, maior responsável pela produção de frutas, vem crescendo nos últimos anos e esse é um indício de fornecimento de insumos para a atividade proposta.

Pesquisa da Mintel, agência mundial de inteligência de mercado, retrata que 30% dos brasileiros gostaria de ter mais variedade de produtos saudáveis para comprar - polpa de frutas é uma opção para ofertar!

<http://trendwatching.com/trends/5-trends-for-2017/>

<http://brasil.mintel.com/imprensa/alimentos-e-bebidas/quase-um-terco-dos-brasileiros-gostaria-que-supermercados-oferecessem-mais-opcoes-saudaveis-%E2%80%8B>

Vale pesquisar mais a respeito!



LAZER E ENTRETENIMENTO

O município de Tangará da Serra apresenta poucas possibilidades de lazer e entretenimento local e uma população com desejo latente por opções.

O segmento tem uma vasta gama de atuação que vai desde serviços de suporte, oferta de espaços, locação de equipamentos, realização de eventos, até atividades esportivas, turísticas ou educativas. O fomento ao turismo regional tem impacto direto na área de lazer e entretenimento porque traz novos consumidores para investir dinheiro nas opções ofertadas pelo mercado.

Vale pesquisar mais a respeito!



TECNOLOGIA

O mundo dos negócios vai exigir cada vez mais tecnologia para aumentar a produtividade, ter competitividade, ser mais eficiente e fidelizar clientes. Tangará da Serra é um polo de comércio e serviços. Cada setor tem exigências específicas e requer soluções para problemas pontuais e condizentes com a realidade regional.

O desenvolvimento de tecnologias, sistemas, softwares e aplicativos personalizados cresce a cada dia. Na chamada Agricultura 4.0 a gestão do agronegócio está na palma da mão. A concorrência global acirrou os setores de comércio e serviços que também precisam de tecnologia para melhorar a gestão dos negócios e atender aos clientes de forma mais personalizada. A mudança no Simples Nacional instituiu a figura do Investidor Anjo e na região há empresários com potencial para se transformar nessa figura e estimular novos negócios.

Vale pesquisar mais a respeito!



CONSERTOS E REPAROS

Clientes residenciais e empresariais demandam serviços diariamente porque empresas e casas são organismos vivos que necessitam de manutenção constante. Em cidades-polo ou em franco crescimento isso é ainda mais latente e o empresário que decidir investir no negócio pode atuar, ainda, como um agregador de serviços, vendendo comodidade para o cliente que, em vez de procurar, agendar e tratar com diferentes profissionais, pode encontrar tudo num só lugar. Atendimento é o grande diferencial para a empresa que atuar neste segmento de negócios.

Independente da classe social, homens e mulheres têm procurado reutilizar itens que estavam no guarda-roupas, solicitando ajustes e reparos para prolongar a vida útil de calças, camisas, vestidos, sapatos, bolsas e outros itens. Isso segue não só uma tendência de consumo mais consciente como também representa um aspecto da crise nacional: em vez de comprar novos produtos, as pessoas consertam, reformam e reutilizam os que já possuem.

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!

