

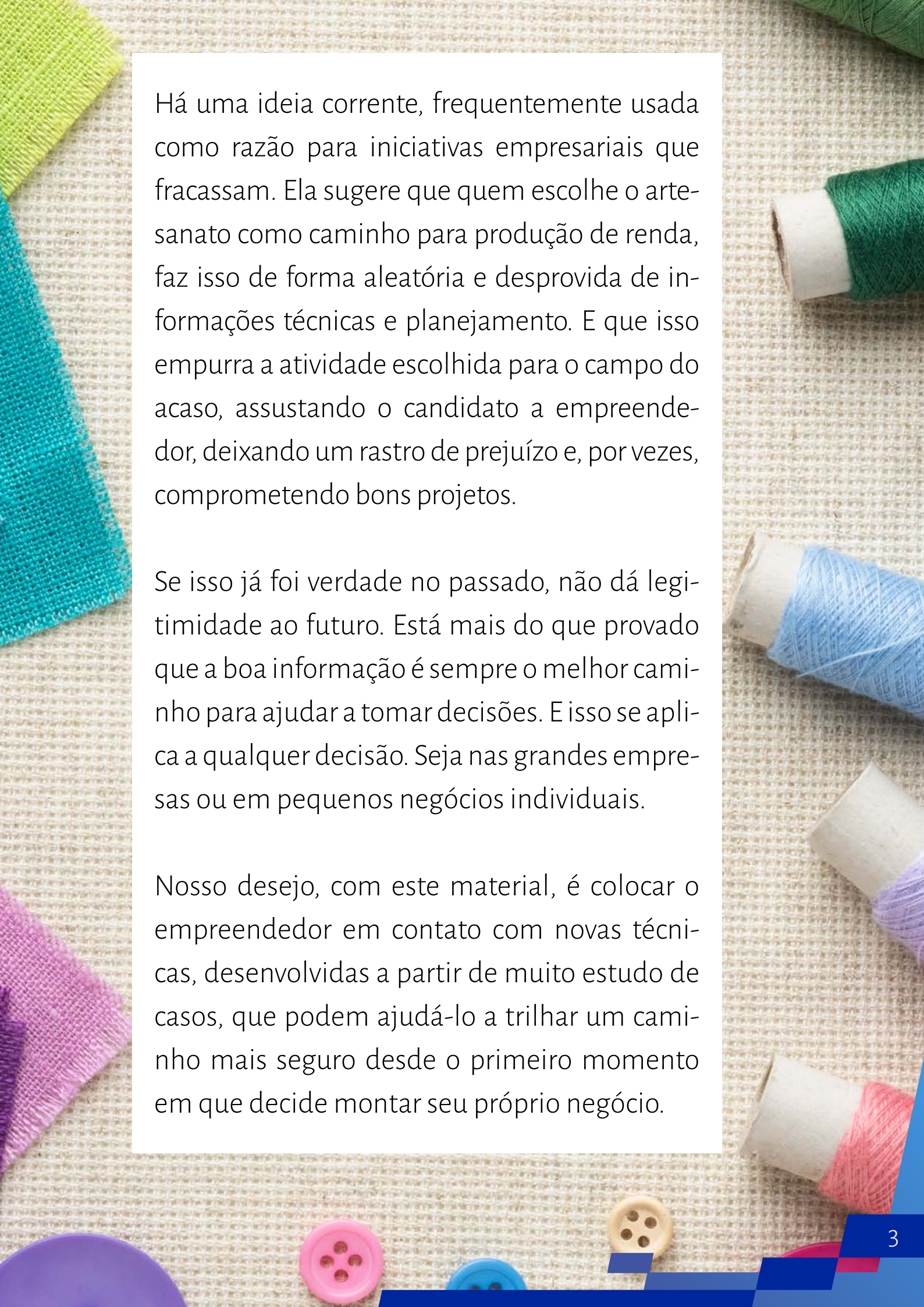
e-book



Caminho seguro O artesanato como empreendimento

Sumário

E o que vem a ser isso?	05
Por que usar o MVP?	08
Dicas para tornar a sua iniciativa empreendedora mais segura	09
Estratégia de divulgação	11
Resultados	12
Referências	13

The background of the page is a light-colored, textured fabric, possibly burlap. Scattered around the edges are various sewing supplies: a piece of bright green fabric in the top left, a piece of teal fabric below it, a piece of pink fabric in the bottom left, and several spools of thread in green, blue, and pink. At the bottom, there are several colorful buttons in shades of pink, blue, and yellow.

Há uma ideia corrente, frequentemente usada como razão para iniciativas empresariais que fracassam. Ela sugere que quem escolhe o artesanato como caminho para produção de renda, faz isso de forma aleatória e desprovida de informações técnicas e planejamento. E que isso empurra a atividade escolhida para o campo do acaso, assustando o candidato a empreendedor, deixando um rastro de prejuízo e, por vezes, comprometendo bons projetos.

Se isso já foi verdade no passado, não dá legitimidade ao futuro. Está mais do que provado que a boa informação é sempre o melhor caminho para ajudar a tomar decisões. E isso se aplica a qualquer decisão. Seja nas grandes empresas ou em pequenos negócios individuais.

Nosso desejo, com este material, é colocar o empreendedor em contato com novas técnicas, desenvolvidas a partir de muito estudo de casos, que podem ajudá-lo a trilhar um caminho mais seguro desde o primeiro momento em que decide montar seu próprio negócio.

Lembre-se:

Quanto mais preparado você estiver antes de dar os primeiros passos para a sua iniciativa empresarial, menores serão os imprevistos.

Entre as técnicas mais eficazes, usadas para evitar erros e surpresas desagradáveis em relação ao produto ou serviço que se pretende comercializar, está a MVP, sigla do inglês *Minimum Viable Product*. Em português, Produto Mínimo Viável. Parece complicado? Mas não é. E você vai perceber isso à medida que avançamos no texto.





E o que vem a ser isso?

Na prática, o MVP é um recurso que ajuda a tirar a ideia sobre uma empresa ou empreendimento do papel e transformá-la em realidade. Significa que antes de começar a investir tempo e dinheiro na sua ideia de negócio, você deve **coletar dados e estudar o comportamento do mercado** no ambiente em que deseja atuar.

Pensando a partir do produto artesanal, você precisa saber se **o que vai produzir é mesmo o que o público quer**. Para isso, é fundamental que você conheça as características dos candidatos a consumidores do seu produto. E isso só se descobre com **estudo, pesquisa e informação**.

Um estudo bem feito pode ajudar a corrigir um rumo. Ou chamar atenção para um detalhe crucial que você não estava levando em consideração quando teve a ideia.

Quer um exemplo?

Se você descobriu que há uma forte demanda por peças artesanais de decoração, feitas a partir de produtos recicláveis, estabeleceu um foco para o seu negócio. A partir de então, é fundamental que, antes de mais nada, você tenha domínio sobre a técnica de fabricação daquele produto.

Depois, saiba quem vai fornecer a matéria-prima com a qual você pretende trabalhar. Se há quantidade farta, mais de um fornecedor que possa abastecer a sua necessidade, em que medida o custo do transporte da matéria-prima, entre o local de fornecimento e o local onde você irá produzir vai impactar no preço final do seu produto?

Além disso, é preciso definir como será feito o armazenamento da matéria-prima, se o lugar é próprio ou terá que ser alugado. Que implicações de custo isso terá sobre o projeto inicial.

Por fim, é fundamental descobrir qual é o desejo real do seu futuro cliente. Onde ele mora? Que atividade desempenha? Quais são os seus gostos? Por que o seu produto vai fazer a diferença na vida dele? Como lhe será útil? Quanto de disponibilidade ele tem para investir em uma peça exclusiva?

Questões como essa não podem passar despercebidas se você quiser trilhar um caminho de sucesso. E é dessa forma, observando o passo a passo sugerido pela técnica do MVP, que você pode obter resultados melhores e ter mais segurança no seu negócio.



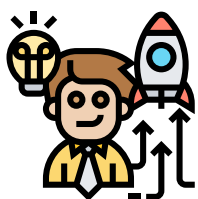
Por que usar o MVP?

Quando tiver um volume razoável de informações, você também poderá poupar tempo de trabalho e recursos a serem investidos. Ao levar em conta as respostas obtidas na sua pesquisa inicial, o MVP permite identificar características indesejadas do seu produto, que podem ser melhoradas antes de ele ser lançado no mercado. E isso vai proporcionar uma aceitação maior do público.

Resumindo:

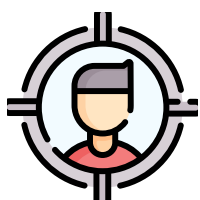
O MVP é necessário para economizar dinheiro tentando descobrir se uma ideia vai atender à necessidade e resolver o problema do público. Ele deve representar o que a empresa deseja, alinhando as expectativas com a realidade.

Dicas para tornar a sua iniciativa empreendedora mais segura



Valor da iniciativa

Atribua um valor para o seu empreendimento. Não um valor financeiro, mas um valor conceitual. Por exemplo: Estabeleça que você será o melhor artesão a fabricar peças exclusivas, com qualidade no material de fabricação e com muito bom gosto.



Público-alvo

Defina as características principais do seu cliente. Conheça em detalhes o mercado consumidor que você deseja alcançar. É neste público que você vai testar as ideias e produtos, fornecendo opiniões para que a sua iniciativa empreendedora possa ser melhorada. Na coleta de dados, será possível identificar

os pontos fracos e possíveis melhorias, saber se o cliente usaria ou não o produto e se efetuaria a compra.



Trabalhe em equipe

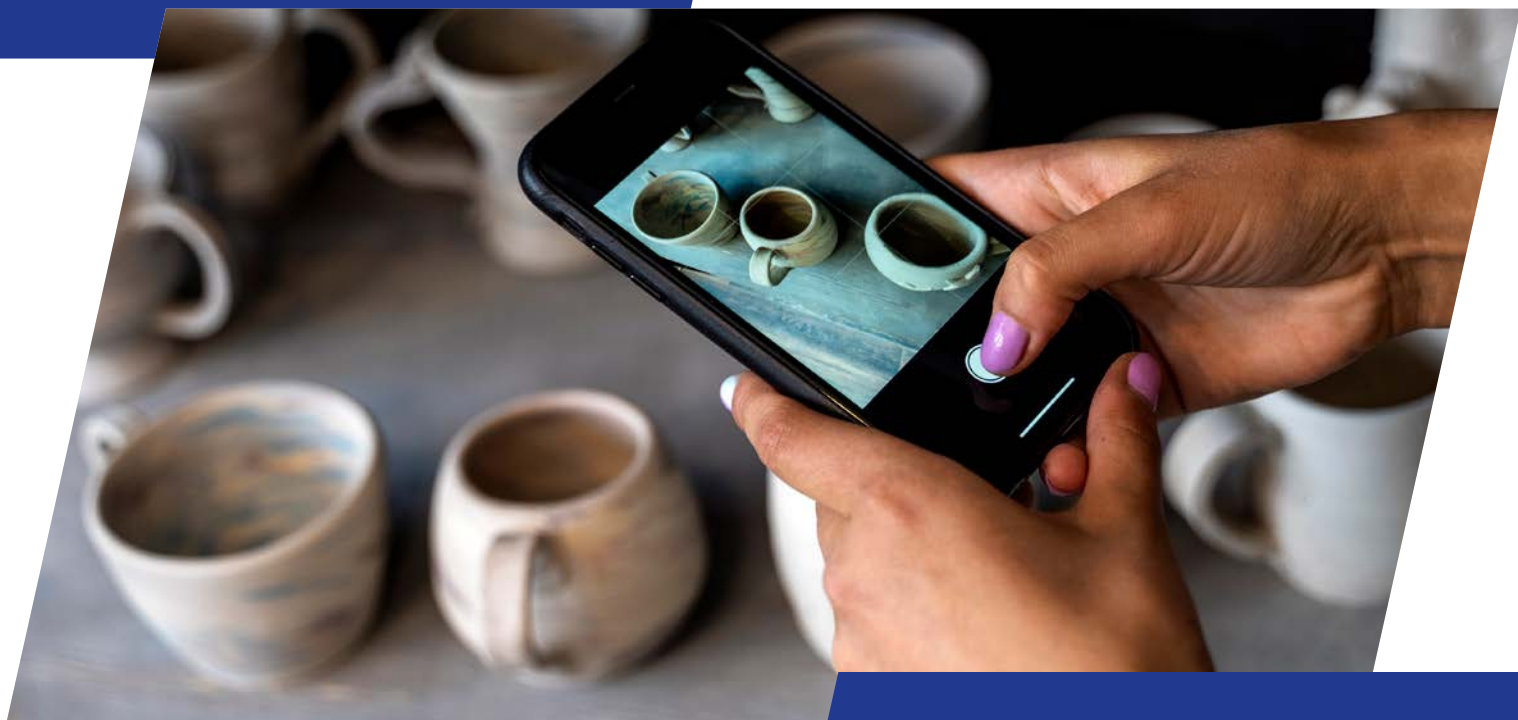
Diz o ditado popular que duas cabeças pensam melhor que uma. E isso é um fato. Então, monte a sua equipe, compartilhe as ideias, esclareça dúvidas e não tenha receio de falar o que pensa. O Sebrae tem, por exemplo, consultores sempre a postos para lhe apoiar nessas ocasiões. No portal, também há muitas informações para os pequenos negócios: www.sebrae.com.br



Estabeleça metas

Seja criterioso. Elimine da produção tudo aquilo que não será necessário ou eficaz para a comercialização de sua ideia. Defina as características do produto e o comportamento do público que você vai querer atingir. Dimensione quanto de produto você terá que fazer para responder à demanda.

Por exemplo: Avalie com que frequência o seu público-alvo faz compras. Se você está em uma região turística e o seu produto tem identidade com o local, verifique quando a temporada de visitantes é mais intensa. Estude a alternativa de ter outros pontos de venda quando a temporada de visitação for baixa.



Estratégia de divulgação

Teste o efeito das redes sociais na divulgação do seu empreendimento. Analise a possibilidade de juntar à sua equipe alguém com conhecimento das novas tecnologias. Isso vai permitir que você atinja um público distante, como alternativa para os períodos de baixa frequência presencial. Alimente as redes sociais com novidades constantes. Crie campanhas de fidelização para cativar seus clientes.



Resultados

Pode acontecer que os primeiros resultados não sejam muito animadores, mas é preciso deixar o medo de lado e testar ao máximo as variáveis do seu empreendimento. Existe sempre uma possibilidade de que os resultados indiquem que seu negócio não é viável. Mas os mesmos testes podem confirmar que a sua intuição estava certa. Quanto antes forem feitos os testes, mais cedo você poderá chegar ao mínimo variável. Muitas mudanças podem ocorrer depois da ideia inicial e nada disso poderá ser previsto sem testes de mercado.

Para conhecer melhor essas técnicas, procure o Sebrae. Nossos consultores terão o maior prazer em ajudar você a tornar real a sua ideia de empreendimento.

Referências:

A estratégia das startups de sucesso na sua mão.

Bluefields Aceleradora, 2020.

MVP: como usar esse conceito para validar uma ideia e crescer com o feedback do mercado. Resultados

Digitais, 2020.

