COMPETITIVIDADE

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

MAPA DE CONCORRENTES

Quem disputa o mesmo cliente que a sua Startup? Só quem vende a mesma coisa?



PENSE ASSIM

O MAPA DO JOGO



Num jogo de estratégia, você olha o mapa para saber onde estão os outros jogadores antes de se mover.

PERGUNTA PARA A TURMA

Quem é concorrente do cinema? Só outros cinemas?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

DESCOBRIR QUEM SÃO OS CONCORRENTES E ONDE HÁ ESPAÇO

Concorrentes diretos vendem o mesmo produto. Indiretos resolvem o mesmo problema de outro jeito. Um mapa ajuda a ver todos de uma vez.

POR QUE FAZER ISSO?



CONHECER O MERCADO

Saber com quem se disputa o cliente.



DIFERENCIAR

Encontrar o que te faz único.



OPORTUNIDADES

O espaço vazio no mapa pode ser seu.

NA VIDA REAL

NETFLIX

Em 2017, o presidente da Netflix, Reed Hastings, disse que o maior concorrente da empresa era o sono. Ou seja: a disputa é por todo o tempo livre das pessoas, não só com outras plataformas de vídeo.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

Concorrente é qualquer coisa que disputa a atenção, o tempo ou o dinheiro do cliente.

CASO REAL

"O sono"

o maior concorrente, segundo a Netflix

COMO FAZER

PASSO A PASSO

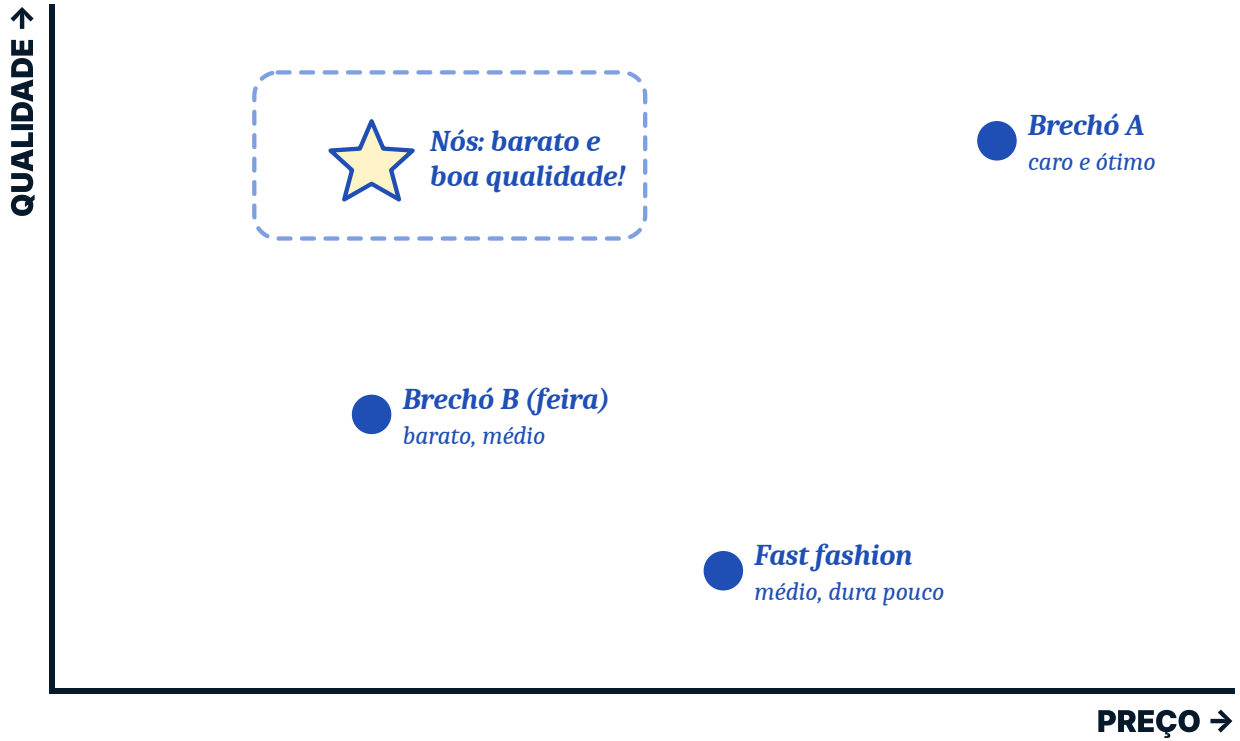
1. Listem os concorrentes diretos e indiretos.
2. Anotem de cada um: preço, público, ponto forte e onde vende.
3. Desenhem um mapa com dois eixos, por exemplo preço e qualidade, e coloquem cada concorrente nele.
4. Procurem espaços vazios no mapa: ali pode estar uma oportunidade.

Tempo sugerido: 40 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

Uma Startup imaginária: um brechó online de roupas para jovens.



No exemplo: Concorrente direto do Brechó Virada: outros brechós. Indireto: lojas de roupa nova barata.

O que apresentar: O mapa de concorrentes e as oportunidades encontradas.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Concorrente indireto resolve o mesmo problema de outro jeito. Ele também conta.
- Para o mapa, escolha dois critérios que importam para o cliente, como preço e qualidade.
- O espaço vazio no mapa pode ser o lugar ideal para a sua Startup.

✕ EVITE

- Esquecer os concorrentes indiretos.
- Dizer que "não tem concorrente".
- Mapa sem critérios claros.
- Não tirar conclusões.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

O mapa de concorrentes e as oportunidades encontradas.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

FICHA DE APOIO | CARTAZ | SLIDES

VALE

+1 ponto em Competitividade

FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru