MERCADO

+1 PONTO

AÇÃO EMPREENDEDORA

PESQUISA DE MERCADO

Você tem certeza de que as pessoas querem comprar o que a sua Startup vende?



PENSE ASSIM

ANTES DA FESTA



Antes de organizar a festa, você pergunta à turma o que todos querem comer. Pesquisa de mercado é perguntar antes de fazer.

PERGUNTA PARA A TURMA

Como descobrir se alguém pagaria pela nossa ideia?

Conversem 1 minuto em dupla e compartilhem

O QUE É

OUVIR O PÚBLICO ANTES DE DECIDIR

Pesquisa de mercado é ouvir as pessoas que podem comprar o produto para descobrir o que elas querem, quanto pagariam e onde compram.

POR QUE FAZER ISSO?



CONHECER O CLIENTE

Saber o que ele quer e quanto pagaria.



MENOS ACHISMO

Decidir com base em dados.



AJUSTAR

Mudar a ideia antes de investir.

NA VIDA REAL

NEW COKE (COCA-COLA)

Em 1985, depois de testes de sabor, a Coca-Cola trocou a fórmula do refrigerante. Os testes não mediram o apego dos fãs à bebida original. Houve tantas reclamações que a fórmula antiga voltou em 79 dias.

A LIÇÃO PARA A STARTUP

A pesquisa precisa ouvir o que o cliente sente, não só o que ele prova.

CASO REAL

79 dias

até a fórmula antiga voltar

COMO FAZER

PASSO A PASSO

1. Definam o que querem descobrir e quem é o público.
2. Criem um questionário curto ou um roteiro de conversa.
3. Ouçam pelo menos 15 pessoas desse público.
4. Organizem as respostas em gráficos e tirem conclusões.

Tempo sugerido: coleta em casa + 25 min em equipe + 5 min de apresentação

EXEMPLO

COMO FICARIA NO BRECHÓ VIRADA

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

O QUE QUEREMOS DESCOBRIR

Se jovens compram roupa usada, quanto pagariam e onde preferem comprar.

PERGUNTAS

Nº	PERGUNTA
1	*Você já comprou roupa usada?*
2	*Quanto pagaria por uma calça jeans usada?*
3	*Onde prefere comprar roupas?*
4	*O que te faria comprar num brechó?*

QUANTAS PESSOAS OUVIMOS

Total: *22 jovens de 15 a 22 anos*

PRINCIPAIS RESULTADOS

70% já compraram roupa usada.

A maioria pagaria até R$ 45 e prefere comprar pelo Instagram.

CONCLUSÕES PARA A STARTUP

Vender pelo Instagram, com preço até R$ 45.

DICAS

PARA FAZER BEM FEITO

✓ NA PRÁTICA

- Formulário online (Google Forms) ou entrevista presencial: os dois funcionam.
- Converse com quem pode ser cliente de verdade, não só com amigos.
- Mostre os resultados em gráficos e termine com as conclusões.

✕ EVITE

- Perguntar só para amigos.
- Perguntas que já sugerem a resposta.
- Poucas respostas.
- Não tirar conclusões dos dados.

MÃOS À OBRA!

AGORA É A VEZ DE VOCÊS

O QUE APRESENTAR

O questionário, os resultados e as conclusões.

FORMATOS POSSÍVEIS · COMBINEM COM O PROFESSOR

GOOGLE FORMS + GRÁFICOS | FICHA DE APOIO | SLIDES

VALE

+1 ponto em Mercado



FICHA DE APOIO E PASSO A PASSO

empreendedorismo.guru