

Ideiação e Auscultação de Mercado



Objetivos da Sessão

-  **Desenvolver a capacidade de gerar ideias com base em problemas reais.**
-  **Explorar o perfil do cliente e as suas necessidades.**
-  **Aplicar uma abordagem simples de auscultação e validação de ideias.**
-  **Partilhar e refinar ideias com base em feedback.**



Geração de Ideias

– 1ª Parte da Sessão

- **Vamos olhar para o território e os seus desafios.**
- **Que problemas conheces? Que recursos estão subaproveitados?**
- **Ex: Terrenos abandonados, falta de serviços, desperdício alimentar...**
- **Cria 2 ideias de negócio simples que respondam a um problema.**



Desafios como ponto de partida

- **1. Terras abandonadas → Hortas, agrofloresta**
- **2. Falta de produção local → Cabazes, conservas**
- **3. Logística → App de entregas rurais**
- **4. Energia → Comunidades solares**
- **5. Envelhecimento → Apoio a idosos**
- **6. Turismo → Experiências imersivas**
- **7. Produtos locais → Embalagem + storytelling**
- **8. Artesanato → Workshops e loja online**
- **9. Educação digital → Hubs rurais**
- **10. Recursos naturais → Compostagem, apicultura**



Auscultação de Mercado Porquê ouvir?

- **É mais fácil vender a quem já quer comprar.**
- **Antes de lançar uma ideia, valida:**
 - – **O problema é real para outras pessoas?**
 - – **Elas querem resolvê-lo?**
 - – **Estariam dispostas a pagar por uma solução?**



Ferramentas simples para auscultar

 Conversas informais

 Entrevistas presenciais ou por telefone

 Inquérito no Google Forms

O importante é testar a ideia fora da tua cabeça!



Guião simplificado de entrevista

-
- Já tiveste este problema?
 - Como o resolves?
 - Usarias uma solução melhor?
 - Pagarias por isso? Quanto?
 - O que te faria confiar ou não confiar?



Tarefa de Auscultação

-  **Objetivo:**
 - **Validar a tua ideia junto de pessoas reais**
-  **Tarefa:**
 - **Criar 3 a 5 perguntas**
 - **Usar Google Forms ou entrevistas**
 - **Partilhar com 3 pessoas**
 - **Tirar 2 conclusões claras**
-  **Porquê?**
 - **Para testar o valor real da tua ideia antes do próximo passo**



Síntese Final

Reflete sobre o que aprendeste ao ouvir os outros:

– A tua ideia ficou mais forte? Porquê?

– Houve mudanças ou surpresas?

– Que melhoria farás antes do próximo passo?



Dica Final

Melhor que uma boa ideia é uma ideia pela qual alguém está disposto a pagar.



Aprende a escutar para evoluir.



A auscultação é um dos pilares de um negócio com impacto real.

