

## Learning by Ear – Aprender de Ouvido

### “Como começar um negócio”

#### 4º Episódio: “Pesquisa de mercado”

Autor: Erick-Hector Hounkpe

Editores: Yann Durand, Aude Gensbittel, Adrian Kriesch

Revisão: Charlotte Collins

Tradução: Madalena Sampaio

#### PERSONAGENS:

Narrador (*Narrator*)

Daniel Huba (*Daniel Huba*) (29, homem/male)

Cena 1:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)
- Sr. Macedo (*Mr. Masinga*) (57, homem/male)

Cena 2:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

Cena 3:

- Cristiano (*Kossi*) (18, homem/male)
- Abílio (*Abbas*) (21, homem/male)
- Mariana (*Mariam*) (19, mulher/female)

## **Intro:**

Olá! Bem-vindos ao quarto episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Como sempre, contamos com o enquadramento teórico do perito Daniel Huba, professor do Centro Regional para o Desenvolvimento Empresarial da Universidade de Inoorero, no Quénia.

Os jovens empreendedores, Mariana, Abílio e Cristiano, vão criar a sua própria agência de design. Decidiram pedir conselhos ao senhor Macedo, um empresário de sucesso que também criou a sua própria empresa de tratamento de água e que é amigo da família de Mariana. Este quarto episódio intitula-se “Pesquisa de mercado” e começa em casa do senhor Macedo.

## **Cena 1: No terraço do senhor Macedo**

**1. Atmo: No exterior, vento, folhas, pássaros**

**(SFX: Outside, wind, leaves, birds)**

**2. Atmo: Bebidas a ser servidas**

**(SFX: Drinks being poured)**

**3. Sr. Macedo: (depois de dar um gole da bebida) Bem-vindos, meus queridos!**

- 4. Cristiano:** Senhor Macedo, a sua casa é um paraíso, não é?
- 5. Sr. Macedo:** Obrigado, Cristiano! Como me estavas a dizer ao telefone, Abílio, finalmente encontraram a ideia perfeita, algo relacionado com design...
- 6. Abílio:** Sim, uma agência de design! Para prestar aconselhamento sobre como desenvolver uma ideia, um evento ou até mesmo um edifício...
- 7. Sr. Macedo:** Então é uma empresa de serviços, basicamente. Nada mau! Contem-me mais!
- 8. Mariana:** Queremos vender ideias sobre beleza. Como, por exemplo, se quer organizar um evento, como um desfile de moda, podemos ajudá-lo a desenvolver as suas ideias, recomendar-lhe os melhores estilistas ou modelos, ajudá-lo a escolher as cores para a decoração.
- 9. Cristiano:** Ou um casamento, por exemplo. Podemos dar-lhe conselhos, tratar dos aspectos artísticos. Como é que deve ser o vestido da noiva ou o corte do fato do noivo. Ou que cores escolher para a decoração, a igreja ou até mesmo...

- 10. Sr. Macedo:**           **(impressionado)** Oh, estou a ver! Bem, é sem dúvida uma ideia nova. Querem vender beleza e estética?
- 11. Abílio:**                   Sim. Mas não estamos só a pensar em casamentos e baptizados. Também queremos incluir edifícios: que cores usar e como fazer a decoração interior.
- 12. Sr. Macedo:**           Muito bem, meninos! Têm o meu apoio. Convenceram-me! É uma ideia simples, é verdade, mas alguém tinha de a ter. Temos centenas de móveis horríveis em casa, nos quais gastamos uma fortuna. Por isso há certamente necessidade de peritos que podem aconselhar as pessoas sobre o que devem comprar. Mas agora têm de fazer uma pesquisa de mercado!
- 13. Cristiano:**               **(curioso)** Uma quê?
- 14. Sr. Macedo:**           Uma pesquisa de mercado. A ideia pode ser interessante, mas temos de testar a sua viabilidade. **(Fade out)** Pensem em grupos focais, que produtos já existem no mercado, nos preços, que necessidades têm os potenciais clientes e no seu poder de compra...

### **15. Narrador:**

Os jovens ouvem falar na pesquisa de mercado pela primeira vez. O perito Daniel Huba explica como funciona.

### **16. Daniel Huba (1'24''):**

O que é que é preciso incluir numa pesquisa de mercado? Primeiro, são necessárias informações sobre o vosso produto ou serviço. Tomemos o negócio do vestuário como exemplo. Querem introduzir no mercado roupas para mulheres, especialmente jovens. Na vossa pesquisa de mercado vão querer perguntar-lhes qual a tendência que estão à procura, o estilo. Podem oferecer-lhes calças ou blusas? O que é que elas preferem? Será que gostam mais de blusas ou de calças? Será bom oferecer calças e blusas? Será bom oferecer blusas, calças e sapatos? É preciso saber qual a combinação dos vossos produtos de que elas irão gostar. O segundo elemento são os preços. Aqui é importante observar que não devem revelar o preço exacto. Podem dar um intervalo de preços. Se as nossas blusas custarem entre um e dois euros, vão comprar? Essa é uma maneira. A outra forma de obter informações sobre os preços é colocar uma questão em aberto. Por exemplo, digam: qual é o mínimo que podem gastar em sapatos? Ou qual é o máximo que dão por um par de calças? Outra coisa que é necessário averiguar é a forma mais conveniente para aceder ao produto. É no mercado? É em casa? É através de vendedores ambulantes? Qual é a maneira mais conveniente para comprar este produto? E, por último, devem fazer algumas perguntas sobre quem são os vossos concorrentes.

**17. Narrador:**

Vamos ver como se estão a sair os três amigos, que se encontraram na biblioteca local...

**Cena 2: Formulando perguntas para uma pesquisa de mercado na biblioteca local**

**18. Atmo: Interior calmo, sussurros ao longe**  
**(SFX: Calm inside, whispering in the distance)**

**19. Mariana:** (sussurrando) Abílio! Podes juntar todas as folhas e fazer um apanhado da situação?

**20. Atmo: Papel a ser folheado**  
**(SFX: Rustling of papel)**

**21. Abílio:** (para Cristiano, em voz baixa) Podes passar-me aquelas duas folhas, Cristiano? **(ruído de papel)** Bom, aqui estão os pormenores da nossa pesquisa de mercado! Tem três partes. A primeira tem quatro perguntas gerais para podermos obter informação sobre o sector de design que existe aqui. Por exemplo, se já há agências especializadas neste tipo de serviço. A segunda parte tem oito perguntas...

**22. Cristiano:** (boceja) Por favor, vamos parar com tudo isto!  
(falando baixo) Já revimos tudo, não foi? Não estão cansados? Eu estou exausto! Preciso de descansar.

**23. Abílio:** Mas estamos precisamente a analisar a situação! Como eu estava a dizer, a segunda parte tem oito perguntas e serve para descobrir as necessidades e preferências do nosso público-alvo. Quando é que o design desempenha um papel importante para eles e em que áreas? E a terceira parte tem quatro questões sobre aspectos financeiros. Queremos saber quanto é que as pessoas estão dispostas a pagar por um serviço particular, o que consideram caro ou acessível. É isso!

**24. Mariana:** Isso vai ajudar-nos a definir o leque dos nossos serviços e preços. Se oferecermos serviços que ninguém precisa ou que são muito mais baratos que os da concorrência, então estamos destinados ao fracasso. E se somos muito caros, então os clientes vão com certeza procurar outro sítio!

**25. Abílio:** Sim, mas se não cobrarmos o suficiente pelos nossos serviços, não seremos levados a sério e as pessoas vão pensar que não oferecemos a melhor qualidade!

**26. Cristiano:** (suspira) Oh, estão os dois a fazer-me dores de cabeça! Já estamos a trabalhar nisto há quatro horas...

**27. Abílio:** Está bem, está bem! Vamos!

**28. Atmo: Cadeiras a ser puxadas**  
(SFX: Chairs being pushed back)

**29. Atmo: Passos**  
(SFX: Sound of steps)

**30. Atmo: Porta a ser aberta e fechada**  
(SFX: Door opening and shutting)

**31. Atmo: Estrada, trânsito, buzinas**  
(SFX: Noise of the road, traffic, beeping)

**32. Cristiano:** (boceja durante muito tempo e respira fundo)  
Ah, sabe mesmo bem! Estava a precisar de respirar ar fresco...



- 33. Mariana:** (também boceja) Sim, faz-nos acordar um bocado.
- 34. Abílio:** Ouçam, já que conhecemos o perfil das pessoas a quem queremos fazer as perguntas, porque é que não as procuramos agora? Assim podíamos poupar tempo!
- 35. Cristiano:** Queres montar já o negócio ou quê? Deixa-me respirar um pouco! Nunca te cansas? Não reparaste que não fazemos mais nada a não ser trabalhar desde que começamos tudo isto? Agora nunca descansamos!
- 36. Mariana:** Ele tem razão!
- 37. Cristiano:** Preciso de apanhar ar. Devias fazer o mesmo. Precisamos todos de mudar de ares!
- 38. Mariana:** Sim, tens razão, devíamos fazer outra coisa agora e depois estaremos mais concentrados quando voltarmos ao trabalho amanhã.

**39. Abílio:** Está bem, está bem. Parece que têm razão! Mas não se esqueçam que ainda há muito a fazer. O negócio não se vai estabelecer sozinho! E lembrem-se de que este é um compromisso a longo prazo. Isto é só o começo. E mesmo quando já o tivermos estabelecido, teremos de trabalhar duro, durante anos, e manter os nossos esforços. Não me parece que possamos descansar sobre os louros conquistados e ganhar apenas dinheiro a partir de agora. Bom, vamos fazer uma pausa e pensar um pouco e depois voltamos a falar sobre a pesquisa!

**40. Mariana:** Está bem. Voltamos ao trabalho amanhã, prometo!

**41. Cristiano:** Certo! Também vou. Até logo!

**42. Abílio/**

**Mariana:** Até logo Cristiano!

**43. Narrador:**

Uma pesquisa de mercado ajuda um potencial empreendedor a preparar-se quando está a planear lançar um novo produto ou serviço. Mas não é a única opção, como explica o perito Daniel Huba:

**44. Daniel Huba (17''):**

Podem obter informações junto das autoridades locais, por exemplo.  
Podem visitá-los e dizer que gostariam de saber que negócios existem.  
Podem participar em feiras e em encontros com pessoas que trabalham na área dos negócios. Vão obter alguma informação ao conversar com eles.

**45. Narrador:**

Vamos voltar a juntar-nos aos três amigos, que se encontram no dia seguinte para rever as perguntas, mais uma vez.

**Cena 3: Num bar, à sombra**

**46. Atmo: No exterior, conversas, copos, música  
(SFX: Outside, conversation, sound of glasses, music)**

**47. Cristiano:** Fiz algumas pesquisas e descobri mais algumas formas de conseguir informação sobre o sector do design aqui.

**48. Abílio:** Como por exemplo?

- 49. Cristiano:** Inquéritos! Podemos pedir a um especialista para fazer um inquérito. Hoje em dia há muitas organizações que fazem isso. Eles podem melhorar as nossas perguntas e seriam eles quem iria para a rua perguntar às pessoas o que pensam... Afinal, como poderíamos fazer tudo sozinhos? Somos só três e seria cansativo, além do trabalho que já temos. É preciso fazer perguntas a muita gente para termos uma ideia precisa do que o público quer.
- 50. Mariana:** Tens razão, é uma boa ideia! Iria facilitar-nos as coisas e de certeza seria mais profissional.
- 51. Cristiano:** E há mais! Também podemos pedir conselhos à Câmara de Comércio. Para isso é que existe.
- 52. Abílio:** Sim, é verdade. Eles têm muitos arquivos.
- 53. Cristiano:** Um amigo meu disse-me que têm arquivos de todas as empresas do país. Toda a informação está digitalizada e podemos levar o tempo que for preciso para a consultar.
- 54. Mariana:** Oh, e isso faz-me lembrar da administração fiscal! Todas as empresas também lá estão registadas: quando foram criadas, o capital, as receitas anuais...

- 55. Cristiano:** Sim, mas acho que essa informação é confidencial.
- 56. Abílio:** **(surpreendido)** Já estou a ver que andaste a fazer os trabalhos de casa!
- 57. Cristiano:** Claro que sim! Não parei de pedir conselhos às pessoas desde que nos metemos nesta aventura... Também podemos ir para um cybercafé fazer algumas pesquisas. É um método rápido e eficiente. Basta um motor de busca para encontrar sites úteis que nos vão dar muita informação. E agora tenho de deixar-vos porque tenho um encontro muito importante!
- 58. Mariana:** **(provocando-o)** Trabalho? Mas tu é estavas a dizer que tínhamos de descansar!
- 59. Abílio:** E que não parávamos de falar de negócios.
- 60. Cristiano:** **(sério)** Às vezes estás motivado e às vezes não estás... **(é interrompido pelo seu telemóvel a tocar)**
- 61. Atmo: Telemóvel a tocar**  
**(SFX: Mobile phone rings)**

**62. Cristiano:** (atende) Está? Sim, Nádia. Já vou a caminho.  
Estou aí daqui a alguns minutos. Até já!

**63. Mariana:** (fazendo troça dele) Oh, tens um encontro, mas não tenho a certeza se é de trabalho! (ela e Abílio riem)

**64. Cristiano:** Vá, gozem-me! Não são os únicos que têm direito a apaixonar-se, sabiam?

### **Outro:**

E é assim que termina o quarto episódio da radionovela do Learning by Ear - Aprender de Ouvido sobre “Como começar um negócio.”

Não percam o próximo episódio para saber como Cristiano, Abílio e Mariana vão desenvolver o projecto da sua agência de design.

Lembrem-se de que podem voltar a ouvir este episódio ou deixar os vossos comentários, visitando a nossa página web em:

[www.dw-world.de/aprenderdeouvido](http://www.dw-world.de/aprenderdeouvido)

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra aprender de ouvido]

Também podem ouvir os episódios de todas as séries do Learning by Ear - Aprender de Ouvido como podcast em:

[www.dw-world.de/lbepodcast](http://www.dw-world.de/lbepodcast)

[w w w ponto d e traço w o r l d ponto d e barra l b e podcast]

Gostaram deste programa ou têm sugestões para mais programas do Learning by Ear?

Escrevam-nos um e-mail para:

[afriportug@dw-world.de](mailto:afriportug@dw-world.de)

Ou enviem uma SMS para o número: 00 49 17 58 19 82 73.

Repetimos: 00 49 17 58 19 82 73.

Também podem mandar uma carta para:

Deutsche Welle – Programa em Português

53110 Bona

Alemanha

Até à próxima!