



DA IDEIA AO PRIMEIRO CLIENTE

PLANEAMENTO

Passo 2

O Mercado

DEFINIR A CONCORRÊNCIA

QUEM PODERÃO SER
OS TEUS CONCORRENTES?

A forma mais simples de saber
é pesquisar online o que já existe



DEVES PROCURAR QUEM VENDE OU OFERECE ALGO PARECIDO COM A TUA IDEIA

No Google,
nas redes sociais,
em marketplaces como o OLX ou o Etsy

E OBSERVAR COMO TRABALHAM



Não é para copiar
É para **perceber** o terreno

AQUI ESTÁ UMA TABELA QUE PODES USAR PARA TE ORGANIZARES MELHOR:

O que vendem

A que preço

Onde os encontras

O que os clientes **elogiam**

O que os clientes **criticam**



MAS QUEM CONTA A SÉRIO
COMO TEU CONCORRENTE?

Depende

do tipo de negócio

Se queres vender bolos caseiros,
os concorrentes podem ser
as pastelarias do bairro



Mas também quem vende bolos caseiros
no Instagram ou no OLX



Se queres dar aulas de ioga,
podem ser os ginásios da zona
ou os estúdios de ioga

Mas também quem dá aulas online
no YouTube ou em plataformas pagas

A ideia é pesquisar como se fosses cliente

Escreves no Google o que vais oferecer
e vês o que aparece

ISSO JÁ É A TUA CONCORRÊNCIA

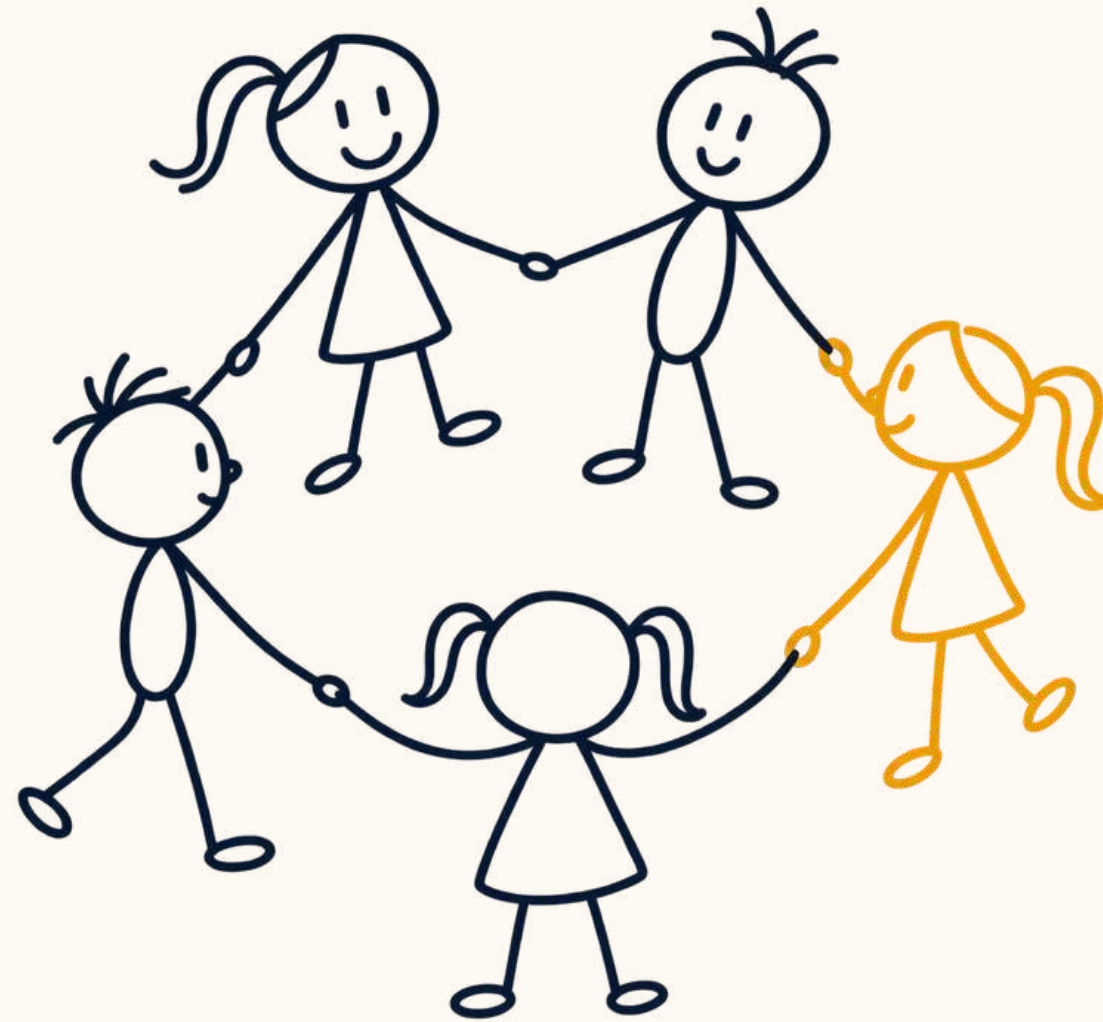
AGORA PRECISAS DE FAZER
UMA PERGUNTA **FULCRAL**

HÁ ESPAÇO PARA MIM AQUI?

Não basta saber **quem** existe

É preciso perceber se o mercado está **saturado**,
ou se há um **espaço**
que a tua ideia pode preencher

Agora já sabes com quem partilharás o mercado



E talvez já consigas ver, como te podes destacar



PAULA VIEIRA

© *Whispering Book / 2026*