

## Uma Triagem Rápida (3M) da *FireFly Toys*

Logo ficou evidente para Lauren que concentrar-se somente nas crianças que viajam desacompanhadas resultaria em um nicho de mercado muito pequeno para ter o potencial de crescimento necessário a um negócio sustentável. Ela, portanto, ampliou sua visão para incluir as crianças que passavam por situações difíceis. Baseando-se nessa premissa, Lauren reconheceu que a chave para ajudar crianças angustiadas era facilitar a comunicação entre elas e os adultos que delas cuidavam. Ela ampliou seu conceito para incluir não somente bichinhos de pelúcia (a que ela deu o nome comercial de *Comfort Creatures*, numa alusão ao consolo, ou conforto que trariam às crianças), mas também:

1. livros com histórias sobre os bichinhos;
2. conjuntos (chamados de *Comfort Kits*) que incluíam atividades para uso com os bichinhos ou independentemente deles;
3. e provavelmente a coisa mais importante, um guia com instruções para os adultos que cuidam das crianças sobre como usar os bichinhos e os conjuntos para se comunicarem com elas.

Lauren originalmente tinha a intenção de vender seus produtos através das lojas de brinquedos tradicionais, mas acabou por se dar conta de como é difícil penetrar nesses canais. Assim, a empresa inicialmente os venderá por meio de instituições que trabalham com crianças (hospitais, organizações filantrópicas) e depois tirará partido desses canais para ganhar acesso aos varejistas de brinquedos. A *FireFly* terceirizará a fabricação dos produtos.

Enquanto examinarmos a Triagem Rápida da *FireFly*, tenha em mente que se trata de uma investigação inicial para ver se a idéia é uma oportunidade. Ao completar a Triagem Rápida, você estará fazendo as melhores avaliações iniciais dos critérios principais nela enfatizados. A triagem deve ser feita para várias idéias, então não consome tempo em excesso tentando conseguir estimativas precisas. Perceber como uma idéia se compara com as outras lhe permitirá dedicar mais tempo a refinar suas estimativas e iniciar o processo de planejamento do negócio. É claro que cada plano tem suas próprias características e objetivos, mas este exercício deve ajudá-lo a refletir mais claramente sobre o seu próprio plano de negócios.

Todas as novas idéias apóiam-se em algumas pressuposições fundamentais que determinarão o sucesso ou o fracasso do negócio. Ao examinar a Triagem Rápida da *FireFly*, você observará que a estimativa global é variada. No setor de brinquedos é sabidamente difícil entrar e ter sucesso. A empresa acredita que pode ser bem-sucedida se penetrar no nicho crescente de brinquedos educativos visando os terapêuticos, um segmento que pode ser emergente. Para obter sucesso, a *FireFly* terá de conseguir distribuição, a qual ela espera conseguir vendendo diretamente a instituições (hospitais, escolas e organizações filantrópicas) que atendem às necessidades das crianças. Se esta estratégia der certo, a empresa estará em boa posição para prosperar. Caso contrário, a *FireFly* terá de cultivar o canal de distribuição dos varejistas de brinquedos, em que a concorrência pelo espaço nas prateleiras é muito maior. O objetivo da Triagem Rápida é ajudá-lo a identificar essas pressuposições fundamentais antes de consumir tempo e esforço num processo mais completo de planejamento. Ela suscita perguntas que você deve trabalhar para responder à medida que prossegue no plano. Enquanto examina a Triagem Rápida da *FireFly*, que problemas você vê? O que você recomendaria a Laura para resolvê-los?