

- **Identificação de necessidades não satisfeitas** - conceber produtos para clientes disponíveis;
- **Observação de deficiências que justifiquem alterações** (design, embalagem, serviço ao cliente, preço, atributos) **ou um novo negócio** - melhorar em relação ao que existe no mercado;
- **Observação de tendências / alterações de mercado** (a nível local, regional, nacional ou internacional, em padrões de consumo, gostos e preferências, ...);
- **Experiência profissional** - iniciar o negócio ligado à atividade que desenvolveu;
- **Procura de novas aplicações / usos alternativos para bens que já existem;**

- **A partir de hobbies** - Identificar necessidades não satisfeitas (oportunidades);
- **Imitação do sucesso de outros** - introduzindo diferenciação e vantagem competitiva (*benchmark*, internet);
- **Conhecimento de mercado a partir dos canais de distribuição** - de produtos e serviços e características desejados pelo consumidor, incluindo design, tamanho, etc.);
- **Novas Normas e Regulamentações** - responder com produtos/serviços a necessidades das organizações.