

RESUMO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E EMPREENDEDORISMO.

Tipos de conhecimentos -

Intellectual: Lógica do pensamento, é um raciocínio mais elaborado.

Popular: esse tipo de conhecimento está relacionado com a cultura, “senso comum”. Basicamente, não se possui reflexão, é subjetivo e superficial.

Filosófico: é o conhecimento que vem do filosofar. Nesse tipo de conhecimento, o mesmo é construído através de indagações e debates, possuindo uma relação maior com a construção de conceitos e ideias.

Religioso: é o conhecimento baseado na fé, na divindade, ou em experiências arqueológicas, coletivas, espirituais e históricas que dão sustentação a determinado conhecimento. Onde busca provar a existência de Deus.

Sensorial: é um conhecimento obtidos a partir de experiências fisiológicas e sensitivas por intermédio de nossos cinco sentidos.

Declarativo: é o conhecimento voltado às coisas estáticas, como a descrição de um objeto, a classificação de relevo ou a conceitos de uma ciência.

Científico: é o conhecimento que se baseia em constatações, procurando de forma racional explicar determinado fenômeno ao algo que está sendo observado.

Criação de conhecimento numa organização

Nesse raciocínio, as organizações devem procurar desenvolver capacidades necessárias para a criação de conhecimento no que envolve a criação, difusão e a sua incorporação a produtos, serviços e sistemas, para a criação desse conhecimento tido como organizacional é necessário possuir condições de capacitação e conversões entre os conhecimentos tácito e explícito.

Empreendedorismo

Significa empreender, resolver um problema ou situação complicada. É um termo muito usado no âmbito empresarial e muitas vezes está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos. Empreender é também agregar valor, saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo.

Características do Empreendedorismo:

- Iniciativa
- Capacidade de Planejamento
- Autoconfiança
- Liderança
- Perseverança

Processos do empreendedor:

Canvas: como estruturar um modelo de negócio.

1 - PROPOSTA DE VALOR

O que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes.

2 - SEGMENTO DE CLIENTES

Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa

3 - OS CANAIS

Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço

4 - RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente

5 - ATIVIDADE-CHAVE

Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor

6 - RECURSOS PRINCIPAIS

São os recursos necessários para realizar as atividades-chave

7 - PARCERIAS PRINCIPAIS

São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa

8 - FONTES DE RECEITA

São as formas de obter receita por meio de propostas de valor

9 - ESTRUTURA DE CUSTOS

São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar

VALIDAÇÃO DO CANVAS

1. Identificar quando deverá utilizar o Lean Canvas para validar sua ideia de Startup;
2. Entender as diferenças entre o Model Business Canvas, Lean Canvas e Plano de Negócios;
3. Conhecer os benefícios do Lean Canvas para definir seu modelo de negócio;
4. Saber como montar o seu modelo na prática.

Propósito – CANVAS

Tem como seu principal objetivo, fazer um planejamento estratégico para elaboração de um negócio, para gerar resultados lucrativos dentro da empresa ou criação de um novo negócio.