**RESUMO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E EMPREENDEDORISMO.**

**Tipos de conhecimentos -**

**Intelectual**: 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.