

# NEGÓCIOS CRIATIVOS

D E S I G N & N E G Ó C I O S



**Ok!**  
Vamos criar um Negócio  
Inovador em Design?

### O que poderia ser um bom negócio em design?

Chegaremos a essa resposta em um workshop de 4 etapas:

1. FUNIL DE IDEIAS
2. DESIGN DA EMPRESA
3. DESIGN DO NEGÓCIO
4. PITCH

# 1. FUNIL DE IDEIAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

O Funil de Ideias é uma técnica/ferramenta para criação e seleção de uma ideia. Pode ser feito a partir de uma visão interna do seu criador ou a partir de um olhar lançado para o mercado.

## A PARTIR DA SUA VIVÊNCIA

**OPÇÃO 1**

Você (ou, se tiver sócio, você e seus sócios)

Suas preferências  
Suas competências

1  
Quem é você?  
O que você sabe fazer?  
Quem você conhece?

Seu perfil para negócios

Suas preferências com competências

2  
O que você poderia fazer?

Ideias de negócios

3  
Quem poderiam ser seus primeiros clientes?

"A" ideia de negócio

## A PARTIR DO MERCADO

**OPÇÃO 2**

Ideia já existia em outro local ou contexto  
Insatisfação com algum produto ou serviço  
Tendência de mercado

1  
Copiar algo que já existe, insatisfações, tendências de mercado?

Ideias a partir do mercado

Suas preferências com competências

2  
Qual ideia o (a) motivaria?

Ideias compatíveis com seu perfil

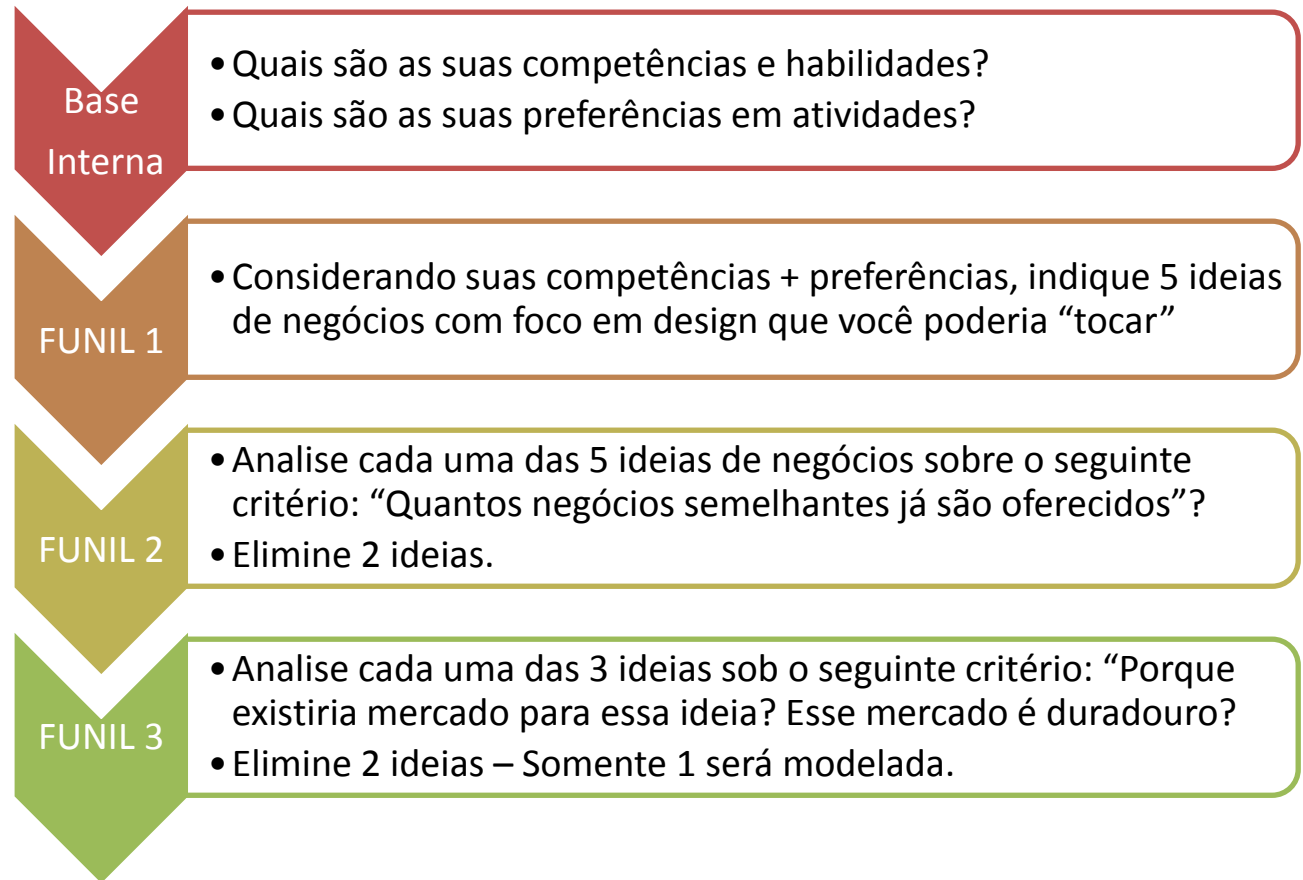
3  
Por que haveria mercado para essa ideia?

"A" ideia de negócio

# 1. FUNIL DE IDEIAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

Usaremos um modelo misto de Funil de Ideias, iniciando com um olhar interno (competências das pessoas) e passando para um olhar externo (mercado).



## 2. DESIGN DA EMPRESA

D E S I G N & N E G Ó C I O S

Estudamos 4 FUNÇÕES DE GESTÃO, sendo a segunda delas a **ORGANIZAÇÃO**, que trata da distribuição de tarefas dentro da empresa e de como ocorre a integração entre elas.

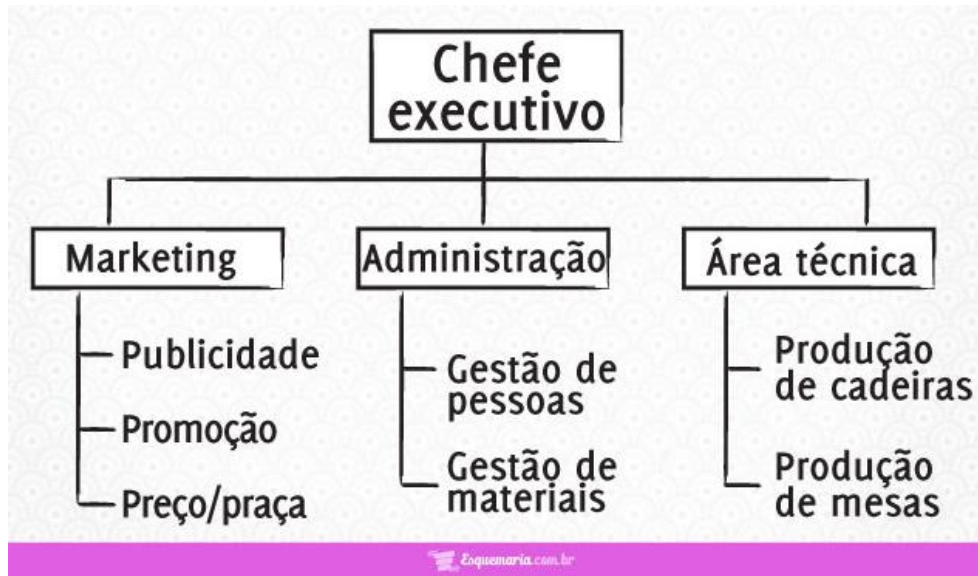
### Como é o design estrutural da sua empresa?

- Quais são as áreas de trabalho (setores) que ela possui?
- Quais atividades são realizadas em cada área de trabalho (setor)?
- Quem são as pessoas que realizam essas atividades?

## 2. DESIGN DA EMPRESA

D E S I G N & N E G Ó C I O S

Não esqueçam, existem diferentes possibilidades de organizar a empresa, pense a melhor para o seu negócio!



*Consegue identificar na sua estrutura qual é o nível estratégico, tático e operacional de gestão?*

## 2. DESIGN DA EMPRESA

D E S I G N & N E G Ó C I O S

### E qual o nome de seu negócio?

Lembrem-se, nomes de empresas e produtos devem ser fáceis de falar, escrever e lembrar!

Não invista em um nome de negócio ou produto sem antes saber se este nome está livre para registro.

### Ferramenta para procurar nomes

<http://materiais.wedologos.com.br/busca-inpi>



L000245



L000246



L000247



L000251



L000252



L000253



L000257



L000258



L000259



L000263



L000264



L000265



L000269



L000270



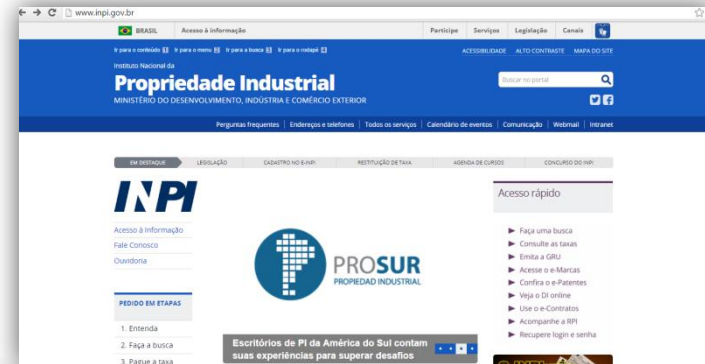
L000271



## 2. DESIGN DA EMPRESA

D E S I G N & N E G Ó C I O S

O mais indicado é acessar o site do Instituto Nacional da Propriedade Industrial  
<http://www.inpi.gov.br/>





### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

O **Canvas** é uma ferramenta visual para “modelagem” do negócio (*Business Model Generation*) criado pelo suíço Alex Osterwalder.



### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS










#### D E S I G N &

Composto de 9 itens procura deixar mais claro para o empreendedor o seu modelo de negócios e pode ser usado tanto para a criação do negócio ou sempre que houver necessidade de revisar o modelo de negócios.

- 1. Parceiros-chave**
- 2. Atividades-chave**
- 3. Recursos-chave**
- 4. Oferta de valor**
- 5. Fonte de custos**
- 6. Relacionamento com cliente**
- 7. Canais de vendas**
- 8. Segmento de clientes**
- 9. Fontes de Receita**

### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

<i>Parceiros chave</i> 	<i>Atividades chave</i> 	<i>Oferta de valor</i> 	<i>Relacionamento com o cliente</i> 	<i>Segmentos de clientes</i> 
	<i>Recursos chave</i> 		<i>Canais de Vendas</i> 	
<i>Fontes de custos</i> 			<i>Fontes de receitas</i> 	

### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S



FONTE: <http://www.leanti.com.br/artigos/15/canvas-um-novo-modelo-de-negocios.aspx>

### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### I) Segmento de Clientes

- Com quem estamos preocupados?
- Para quem criamos valor?
- Quais são nossos clientes mais importantes?





### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### II) Proposta de Valor

- Que valor proporcionamos a nossos clientes?
- Que problemas de nossos clientes nós solucionamos?
- Nossos clientes ficam mais satisfeitos por quê?

- Novidade
- Desempenho
- Customização
- “Fazer acontecer”
- Design
- Marca/status
- Preço
- Redução de custos
- Redução do risco
- Acessibilidade
- Conveniência/facilidade de uso







### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### IV) Relacionamento com clientes

- Que tipo de relacionamento teremos com nossos clientes?  
SAC? Comunidades? Assistência pessoal? Self service? Tele atendimento?



### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### V) Atividades Chave

- O que devemos saber e fazer muito bem? Quais são as atividades que os outros itens exigem que façamos?



### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

## D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### VI) Fontes de Receitas

- Qual o valor que os nossos clientes realmente estão dispostos a pagar?
- Como gostariam de pagar?
- Seu negócio tem outra fonte de receita?
  - Venda direta
  - Tarifa por uso
  - Taxa de assinatura
  - Aluguel/leasing/empréstimo
  - Licenciamento
  - Intermediação
  - Publicidade
  - Por volume



### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### VII) Recursos Chave

- Que recursos físicos, humanos, intelectuais ou econômicos são essenciais?
- Coisas imprescindíveis para dar conta do valor, dos canais, do relacionamento...

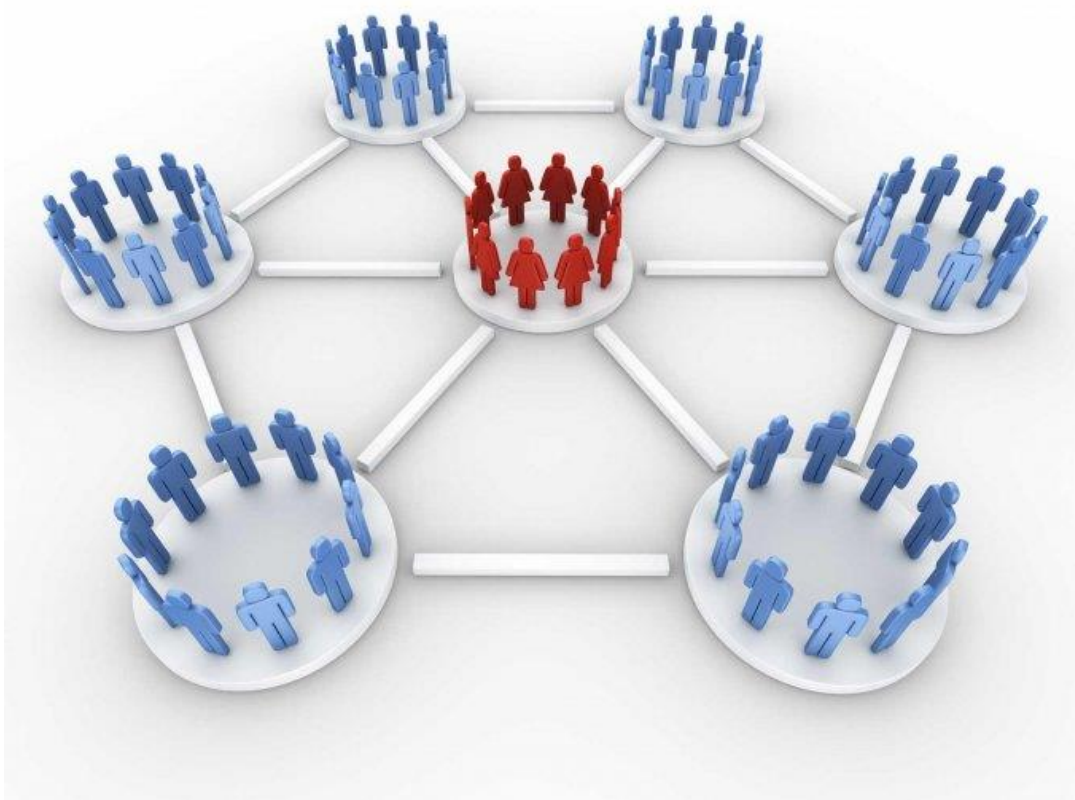


### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### VIII) Parcerias Chave

- Quem são nossos parceiros e provedores fundamentais? Fornecedores, fabricantes...



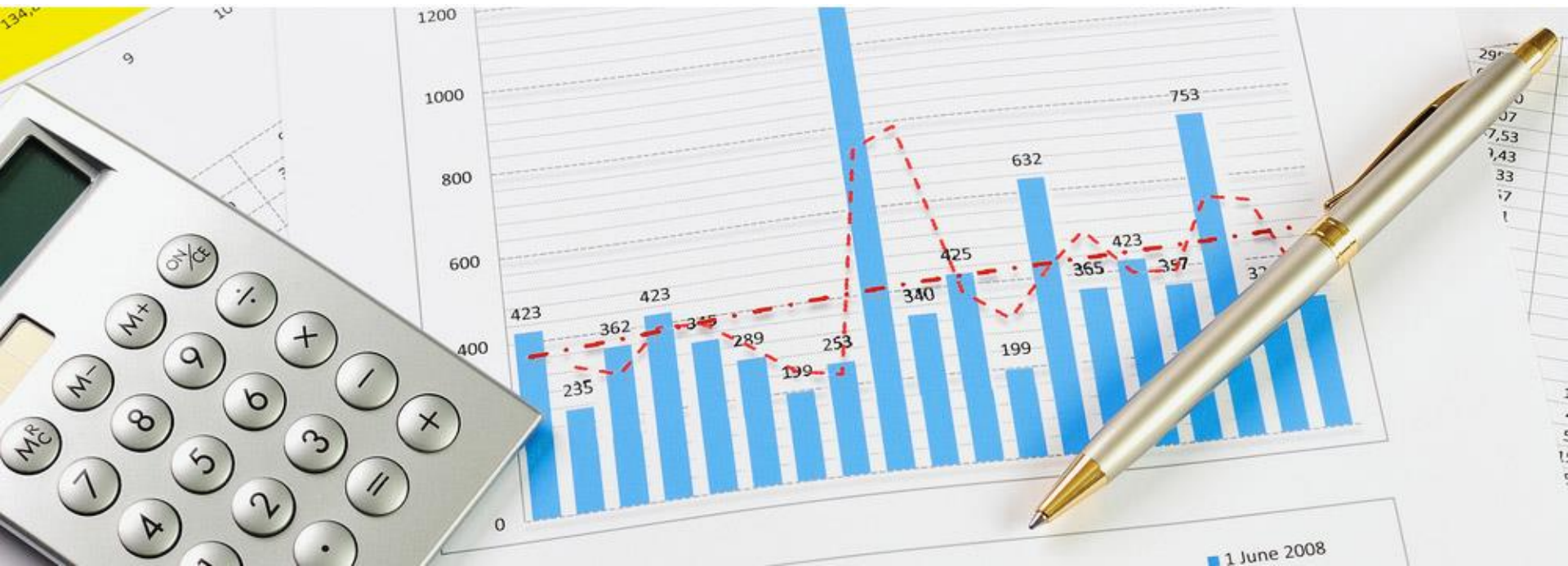


### 3. DESIGN DO NEGÓCIO - CANVAS

D E S I G N & N E G Ó C I O S

#### IX) Custos

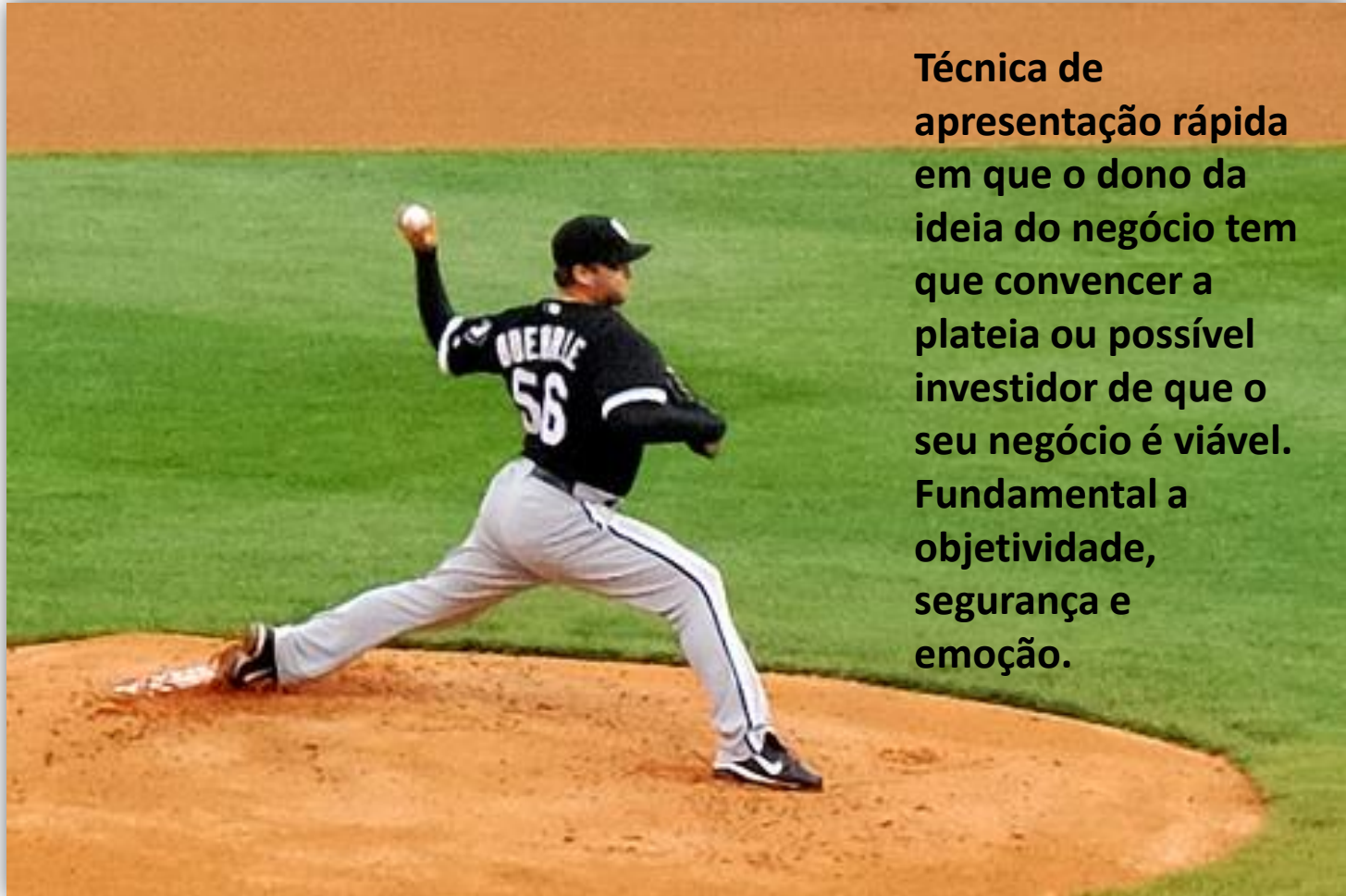
- Quais são os custos mais importantes do modelo de negócio (considerar recursos, atividades chaves)?



## 4. PITCH

D E S I G N & N E G Ó C I O S

### Lançamento da Ideia de Negócio



**Técnica de  
apresentação rápida  
em que o dono da  
ideia do negócio tem  
que convencer a  
plateia ou possível  
investidor de que o  
seu negócio é viável.  
Fundamental a  
objetividade,  
segurança e  
emoção.**



## 4. PITCH / Dicas

D E S I G N & N E G Ó C I O S

- 1) Inicie com um Resumo da ideia (com identidade visual é melhor)
- 2) O problema (storytelling, público-alvo, dados...)
- 3) A solução (valor, diferenciação do negócio/protótipo do mínimo produto viável)
- 4) Mercado alvo (dados e escalabilidade)
- 5) Modelo de Negócios (como vai ganhar dinheiro)
- 6) Concorrentes
- 7) Como vai chegar nos clientes
- 8) Equipe
- 9) Investimento necessário para começar

**10) Final feliz!** 

# A AVALIAÇÃO

## D E S I G N & N E G Ó C I O S

- No dia do Pitch (**18/5**) todos da equipe devem estar presentes;
- Farei perguntas para os outros membros da equipe;
- Sorteio da **ordem de apresentação às 20h30**;
- No dia do Pitch devem entregar:
  - Design da Empresa (1 folha A3/setores+atividades+pessoas)
  - Canvas (1 folha A3)
  - Postar no face a Apresentação do Pitch.
- Design da Empresa: 1,5 pt. (criatividade e inovação)
- Canvas: 2,0 pt. (correção, coerência)
- Pitch: 1,5 pt. (tempo, conteúdo, argumentação)

