



# Modelagem de Projetos de Inovação

**Encontro 1:** Fundamentos da Inovação e Proposta de Valor

Técnico em Desenvolvimento de Sistemas

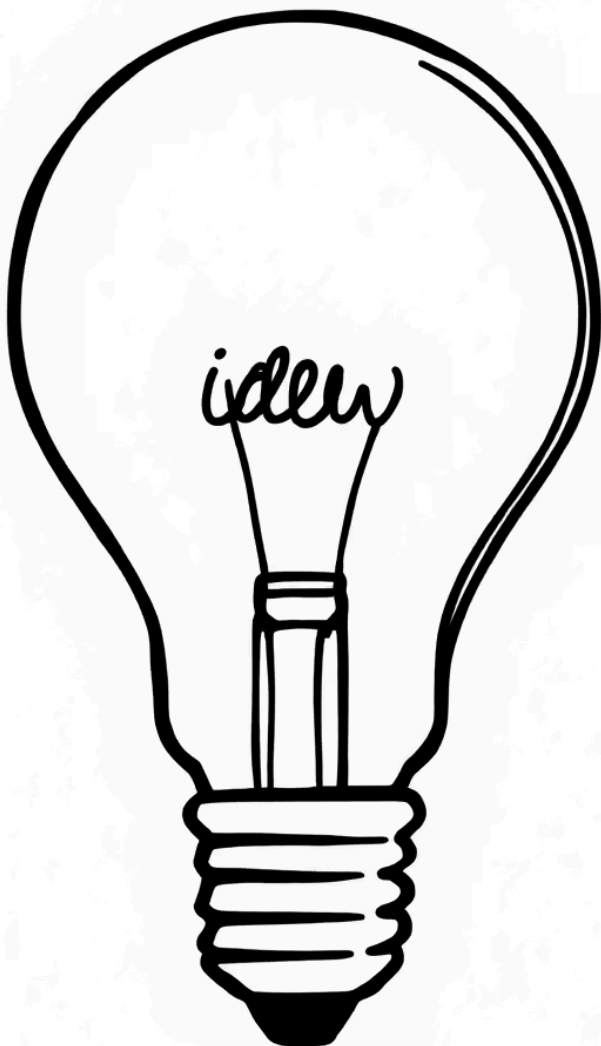
# A Inovação como Motor do Desenvolvimento de Sistemas

## Bem-vindo!

Nesta primeira aula, vamos explorar como a inovação transforma o desenvolvimento de sistemas e impulsiona o sucesso no mercado tecnológico. Você aprenderá a pensar além do código e criar soluções que geram valor real.

Prepare-se para descobrir como se tornar um desenvolvedor estratégico e inovador!





# O que é Inovação?

## Não é só Invenção

É a **implementação** de algo novo ou significativamente melhorado que gera valor real no mercado.

## Aplicação Estratégica

Envolve o uso criativo e planejado da tecnologia para resolver problemas de forma mais eficaz.

## Geração de Valor

É a capacidade de criar soluções que fazem diferença na vida dos usuários e no mercado.

# A Base Conceitual da Inovação



## Joseph Schumpeter

O economista austríaco Joseph Schumpeter definiu a inovação como a introdução de novos produtos, métodos, mercados ou organizações.

"A inovação é a chave para a Destruição Criadora e o desenvolvimento econômico."

Seu conceito revolucionou a forma como entendemos o progresso econômico e tecnológico.

# Relevância da Inovação para o TDS



## Ir Além do Código

Para o Técnico em Desenvolvimento de Sistemas, inovar é compreender **por que** o software está sendo construído, **quem** ele serve e qual o **impacto real** no mercado.



## Vantagem Competitiva

A inovação é essencial para a sobrevivência no mercado globalizado. Ela atrai clientes e investidores, permitindo diferenciação da concorrência.



## Criação de Valor

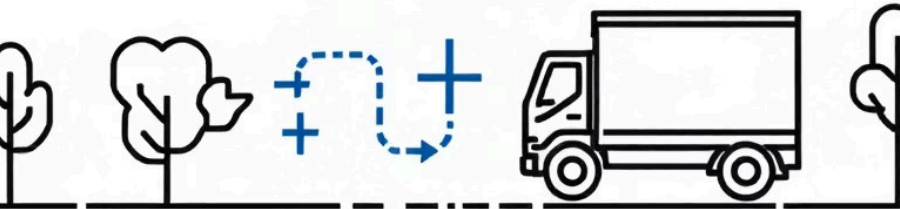
A inovação tecnológica varia de melhorias incrementais a avanços revolucionários, otimizando processos e criando novos modelos de negócio.



# O Foco no Cliente

A base de qualquer proposta de valor bem-sucedida

# O que é Proposta de Valor?



## A Essência do Negócio

A Proposta de Valor (PV) é o coração do modelo de negócio, definindo **como a empresa entrega valor** para os clientes.

## A Promessa de Valor

É a promessa clara e objetiva do valor que sua solução tecnológica entrega ao cliente final.

## Alinhamento Estratégico

Representa o alinhamento perfeito entre as necessidades reais do cliente e a solução que sua tecnologia oferece.



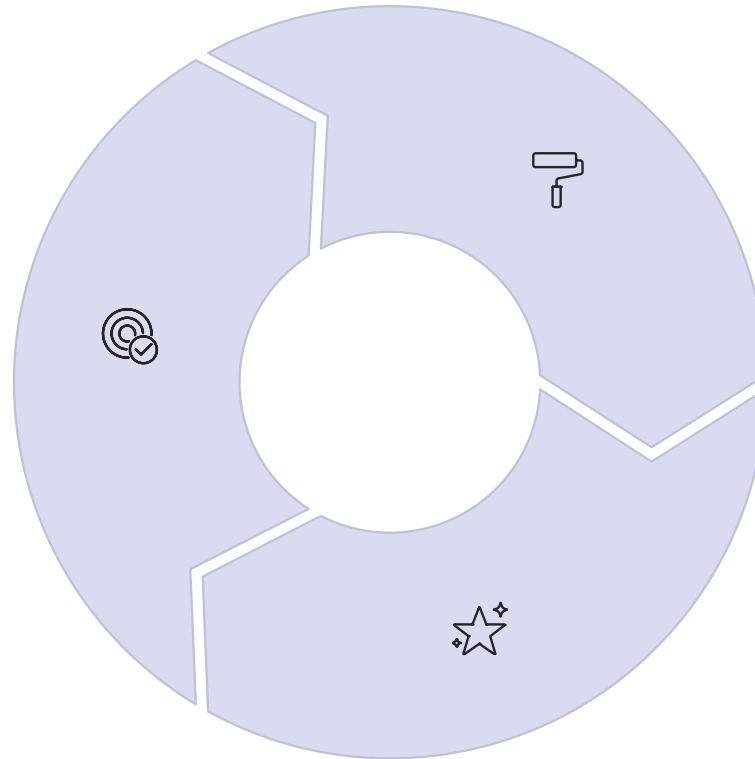




# O Perfil do Cliente no VPC

## Tarefas do Cliente

O que o cliente está tentando fazer?  
Quais atividades ele precisa realizar?



## Dores

Quais problemas, frustrações e obstáculos ele enfrenta?

## Ganhos

Quais benefícios e resultados ele espera alcançar?

Mapear o **Perfil do Cliente** é essencial para identificar necessidades e expectativas reais.

Elemento do VPC (Cliente)	Detalhamento	Capacidade Técnica Focada
<b>Jobs to be Done (Tarefas)</b>	O que o cliente está tentando realizar (funcional, social ou emocional).	Clareza na definição
<b>Pains (Dores)</b>	Os obstáculos, riscos ou resultados negativos que o cliente enfrenta ao tentar realizar o <i>Job</i> .	Clareza na definição
<b>Gains (Ganhos)</b>	Os benefícios que o cliente espera, precisa ou seria surpreendido ao alcançar (funcionalidade, economia, emoção).	Clareza na definição

# Recapitulando: Seus Aprendizados

01

---

## Inovação é Implementação

Não basta ter ideias – é preciso transformá-las em soluções que geram valor real.

02

---

## Desenvolvedores Estratégicos

Como TDS, seu papel vai muito além de escrever código – você cria impacto.

03

---

## Cliente no Centro

A Proposta de Valor nasce do profundo entendimento das necessidades do cliente.

04

---

## Ferramentas Práticas

O Value Proposition Canvas é seu aliado para criar soluções relevantes.

**Próximos passos:** Vamos aplicar esses conceitos em projetos práticos de inovação!

# Apresentação do Desafio

## 🚀 Atividade: Ideação e Proposta de Valor para o SAGA SENAI

Iniciar a construção de um **Business Model Canvas (BMC)**, focando na **Ideação** de uma solução e na definição da **Proposta de Valor** para um problema real do SAGA SENAI.

### Instruções Detalhadas

#### 1. Análise e Escolha do Problema (Ideação):

- Leiam atentamente o documento com as propostas de problemas (focadas na área de TI) disponíveis no link abaixo.



 hyperclass-lorrany-marim on Notion

**Demandas da indústria – Saga Senai | Notion**

1. Painel de Análise de Desempenho por Competências



- Em grupo, **escolham o problema/proposta que consideram mais interessante** e que desejam resolver.
- Pesquisem** sobre o problema e pensem em uma **solução viável** para supri-lo ou resolvê-lo.

#### 2. Criação do Documento (Entregável 1):

- Crie um **pequeno documento em PDF** que contenha:
  - O **título** da proposta escolhida pelo grupo.
  - Uma **descrição detalhada da solução** que vocês propõem.
  - A **Proposta de Valor** (o que sua solução oferece de único e valioso para o cliente/SAGA SENAI).
- Nas próximas aulas, desenvolveremos os demais blocos do BMC (Segmentos de Clientes, Canais, etc.).*

#### 3. Entrega (Entregável 2):

- Um membro do grupo deve **fazer o upload** do arquivo PDF em um **repositório no GitHub**.
- Todos os membros do grupo** devem submeter **o link direto para este arquivo no GitHub** na atividade do Google Classroom com o título: **"Encontro 1 - Ideação e Proposta de Valor"**.