

FIAP MBA⁺

© FUTURO NOS MOVE

Aula 3

Empreendedorismo e Inovação

MONETIZAÇÃO E
MODELO FINANCEIRO

BOAS VINDAS

Aulas e Entregáveis Parciais



1

Business Deck - modelo em word padrão detalhando todo o projeto. [Clique aqui](#)

2

Business Plan-

- a) Planilha Financeira Novos Negócios. [Clique aqui](#)
- b) Business Case + Planilha Financeira Negócios Internos de Empresas. [Clique aqui](#)

3

Pitch Investor e Video Pitch - apresentação do pitch + vídeo gravado do pitch (5 minutos). [Modelos de Pitch](#)

4

Print + Link do Protótipo - de média fidelidade, ou seja, navegável, mas sem necessidade de integrações.

Suporte para cada trilha

- Acesso aos professores-mentores de cada trilha para feedbacks e dúvidas dos alunos via Teams, e-mail, além do professor da aula
- Lives mensais com mentorias para melhorar seu projeto.

Profa. Laura Gurgel Startup One



Prof. Marco Ferelli Discovery



Profa. Nai Correa ChangeMakers



SHOW TIME!!!



AGENDA

PRIMEIRA PARTE

1

Modelos de Negócios Tradicionais x Inovadores

2

Modelos de Monetização para Startups e Projetos de Inovação

3

Hands On: Tamanho de Mercado e Receitas

SEGUNDA PARTE

4

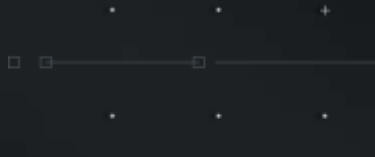
Conceito Financeiros para Startups e Projetos de Inovação

5

Indicadores para Startups e Projetos de Inovação

6

Hands On: Despesas e Indicadores



1. Modelos de Negócios Tradicionais x Inovadores

Como empresas criam, entregam e capturam valor, abordando diferentes modelos de negócios e estratégias de monetização.



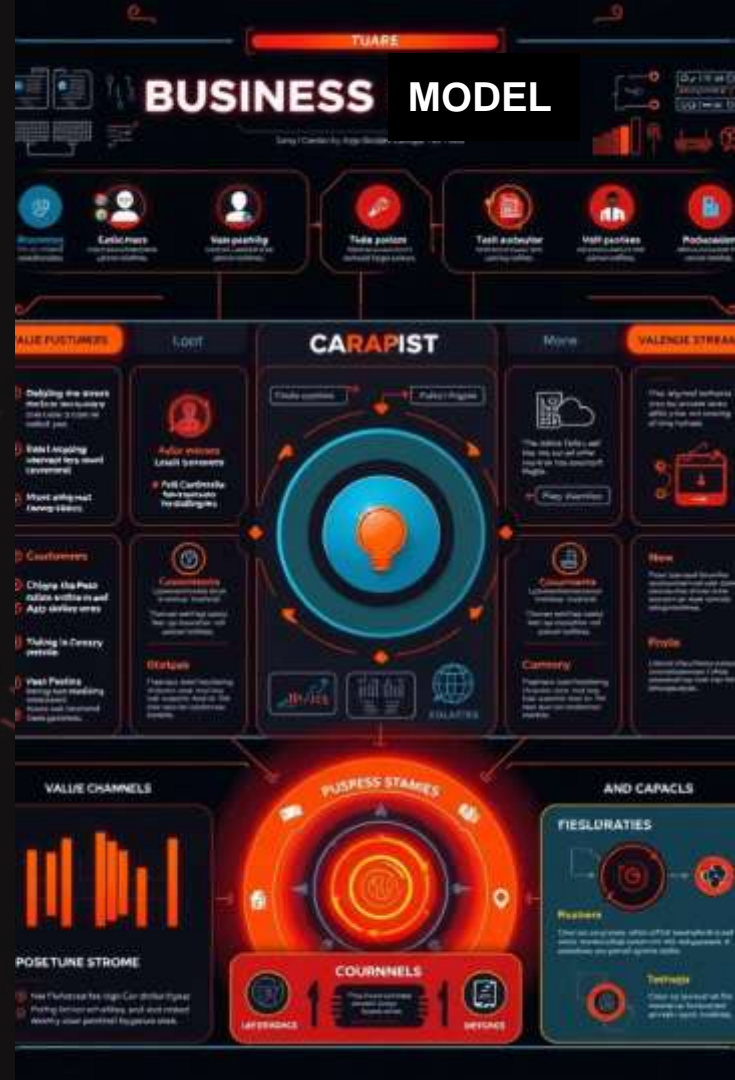
O Que é um Modelo de Negócio?

Definição

Um modelo de negócio define a lógica de como uma organização cria, entrega e captura valor.

Importância

Alinha a estratégia e as operações, facilita a comunicação interna e externa, e serve como base para inovação.



Modelos Tradicionais x Inovadores

Tradicionais

- Varejo
- Franquias



Inovadores

- Plataformas Digitais
- Economia de Assinatura



Modelos Tradicionais:

Varejo

- **Venda Direta:** produtos são vendidos diretamente aos consumidores finais.
- **Exemplos:** Lojas físicas, e-commerce, marketplaces.
- **Vantagens:** Controle direto sobre a experiência do cliente e a cadeia de valor.
- **Desafios:** Custos de estoque, localização, competição intensa.



Modelos Tradicionais: Franquias

- **Licenciamento:** uma empresa concede o direito de uso de sua marca e modelo de negócio a outros empreendedores.
- **Vantagens:** Expansão rápida, baixo risco para o franqueador, suporte e treinamento.
- **Desafios:** Controle limitado sobre as operações das franquias, conflitos com franqueados.





Modelos Inovadores: Plataformas Digitais

- **Conexão:** Conectam provedores de serviços a consumidores através de plataformas digitais.
- **Exemplos:** Uber, Airbnb, Mercado Livre.
- **Vantagens:** Eficiência, escalabilidade, acesso a novos mercados.
- **Desafios:** Regulamentação, competição intensa, gerenciamento de confiança.

Modelos Inovadores:

Economia de Assinatura

- **Acesso Contínuo:** Oferecem acesso contínuo a serviços mediante pagamento recorrente.
- **Exemplos:** Netflix, Spotify, Amazon Prime.
- **Vantagens:** Receita previsível, fidelização do cliente, redução da dependência de vendas.
- **Desafios:** Manter o valor percebido, gerenciar custos, fidelizar clientes.



Modelos de Negócio em Evolução

Modelos do Futuro

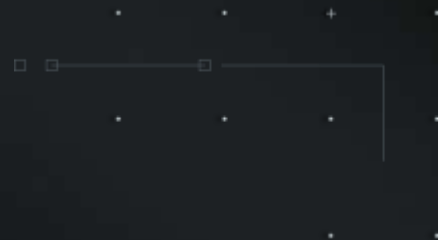
Inteligência Artificial

Blockchain

Modelos Descentralizados



APENAS LEMBRANDO



Design Thinking

Uncertainty, models, patterns, insights

Clarity, focus



Research + Synthesis

Ideation

Concept, prototype, test

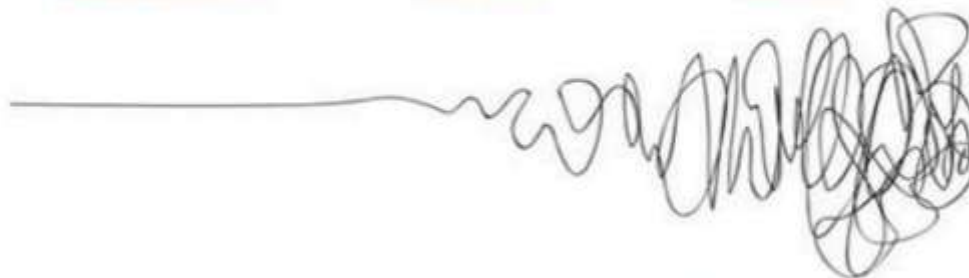
Development

Business Thinking

Certainty, cognitive bias

Time-to-market

Mazed, foggy



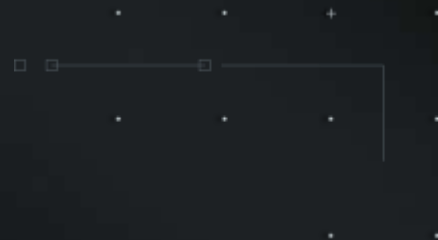
Requirements list

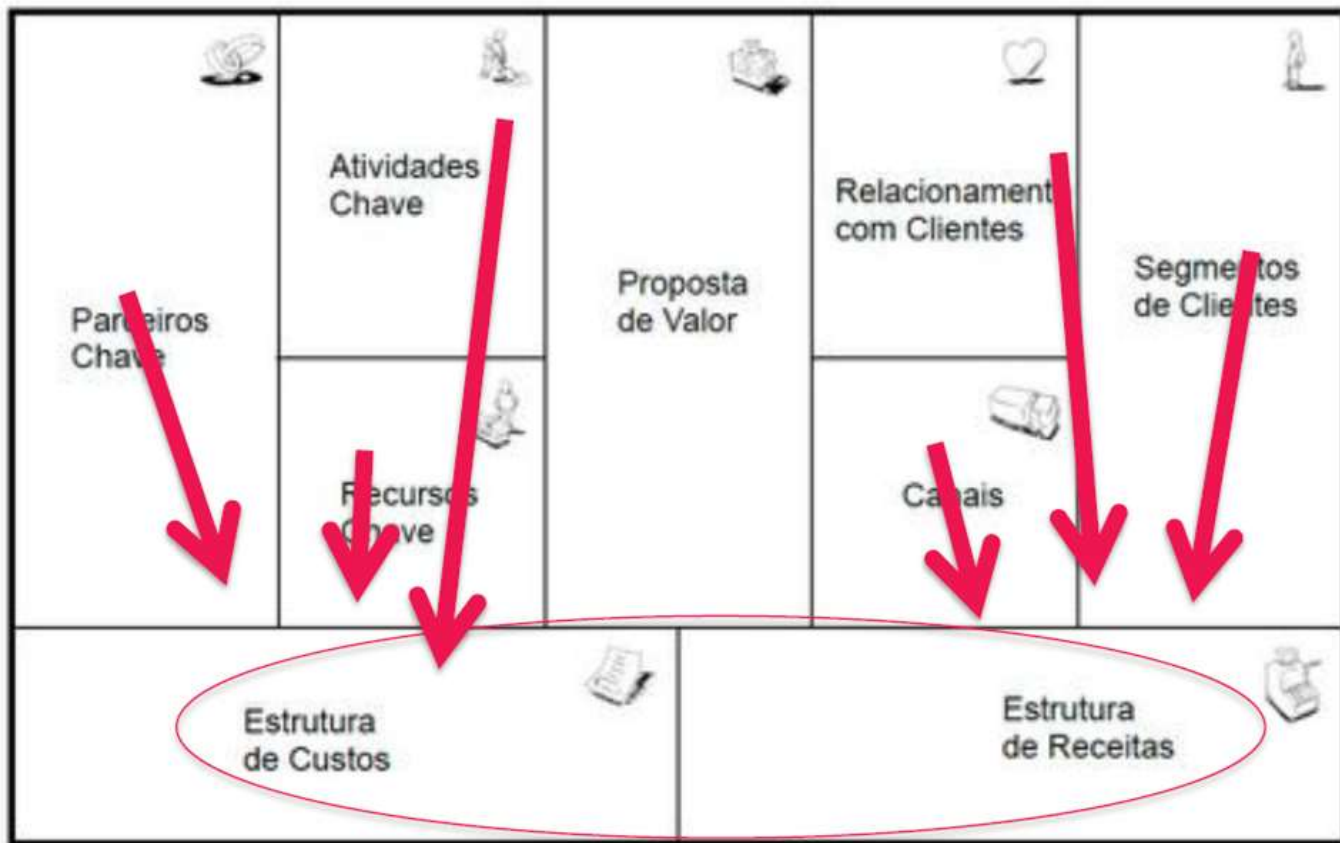
Development

Facelift

Redesign + value proposition puzzle

POR ONDE COMEÇAR





Modelo Canvas: Benefícios e Implementação

1

Visualização

Facilita a visualização e o entendimento do modelo de negócio.

2

Agilidade

Permite que empreendedores e gestores adaptem seus modelos rapidamente.

3

Comunicação

Facilita a comunicação interna e externa sobre o modelo de negócio.



O QUE TAMBÉM IMPORTA?

TAMANHO DE MERCADO

COMO CALCULAR O TAMANHO DO MERCADO

- **TAM (Total Addressable Market)**

- Quão grande é o universo \$\$\$?
- Somatória das receitas geradas por todos os players do seu segmento.

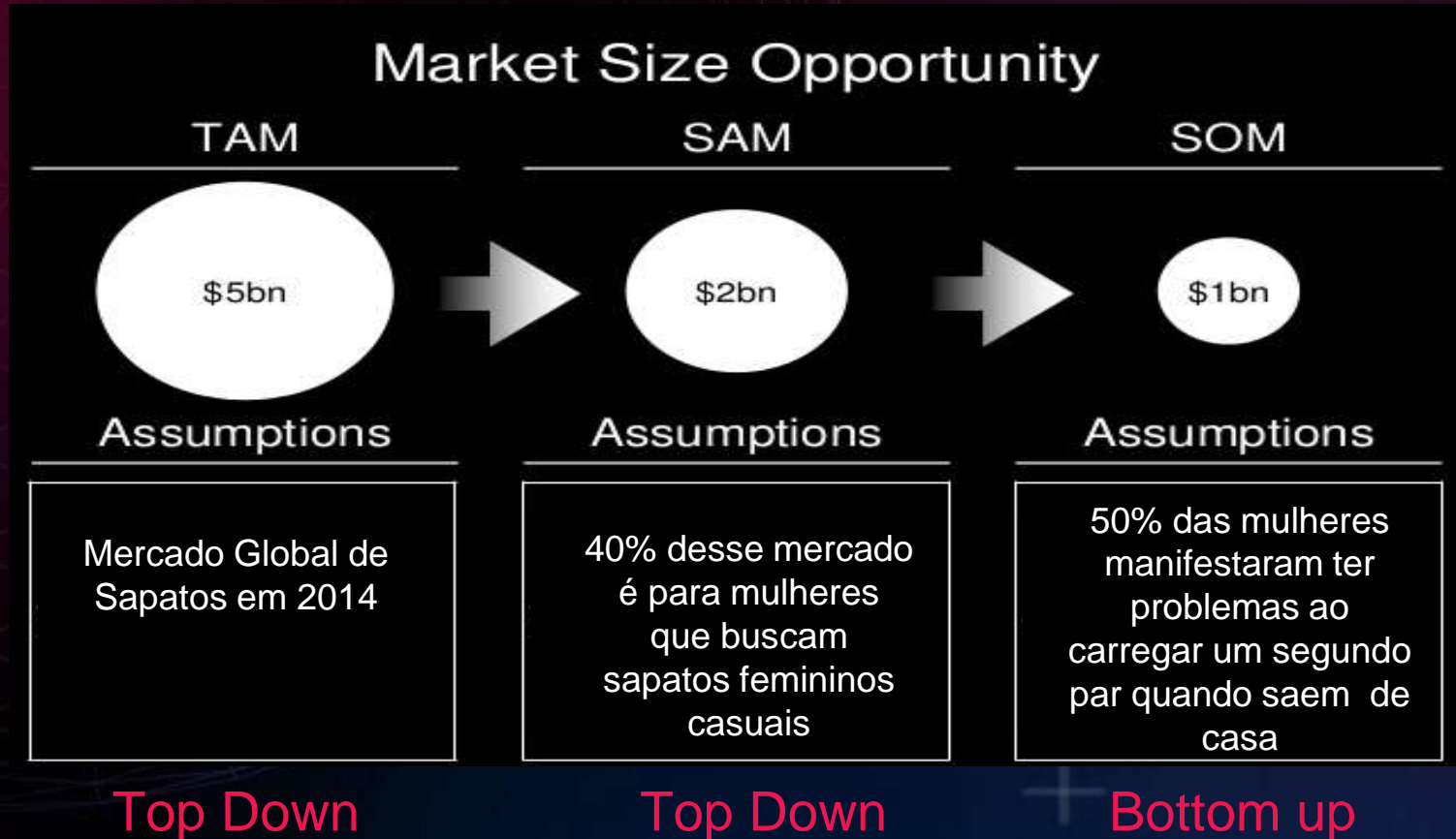
- **SAM (Serviceable Addressable Market)**

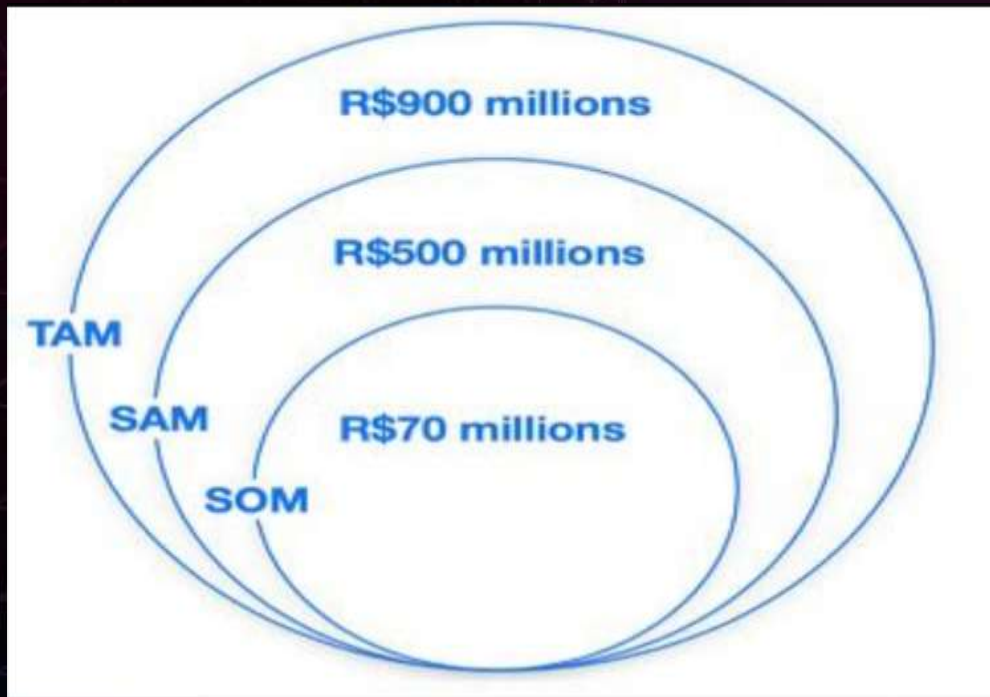
- Quanto \$\$\$ desses acima você poderia atingir através do seu canal de vendas?
- Representa a somatória das receitas que você poderia ganhar vendendo o seu produto em um segmento.

- **SOM (Serviceable Obtainable Market)**

- Quantos \$\$\$ destes realmente você vai conseguir considerando concorrentes, região, tendências, demanda esperada.

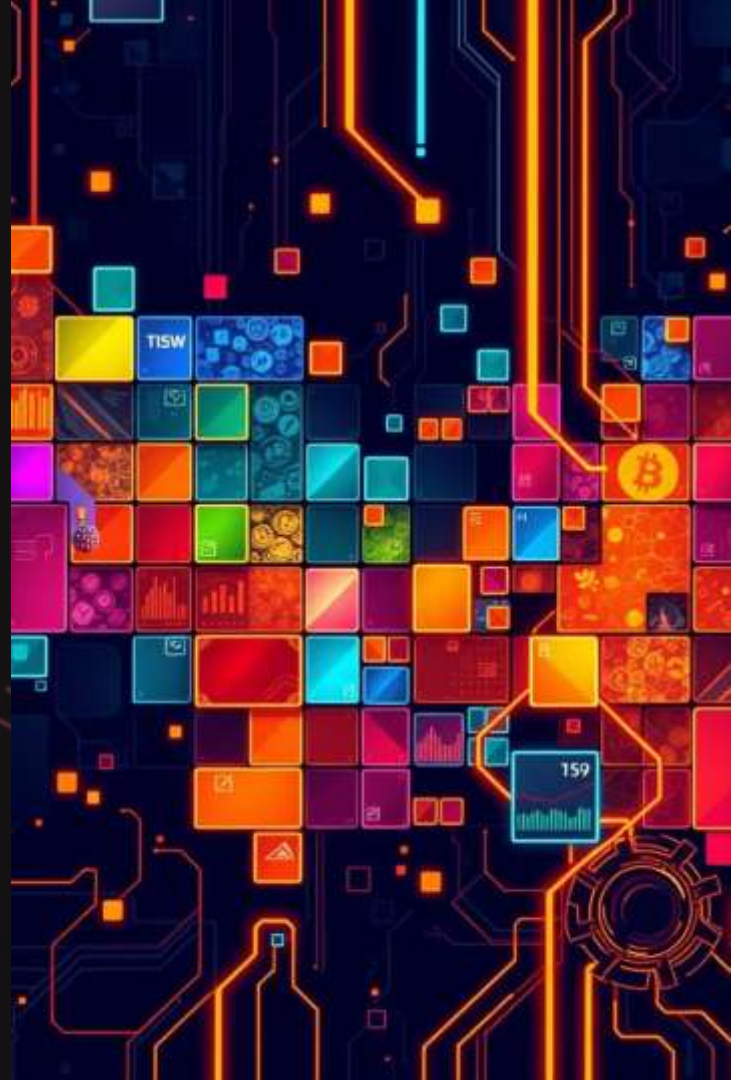
COMO CALCULAR O TAMANHO DO MERCADO





2. Modelos de Monetização: negócios inovadores

Estratégias usadas para gerar receita a partir de produtos ou serviços. Existem diversos tipos, cada um com suas vantagens e desvantagens.



Assinatura: Modelo Recorrente

Receita Recorrente

Garante um fluxo de caixa estável e previsível.

Fidelização do Cliente

Clientes tendem a permanecer por mais tempo.

Atualizações e Melhorias

Permite oferecer melhorias contínuas.

Desafios na Retenção

Manter a satisfação do cliente é crucial.



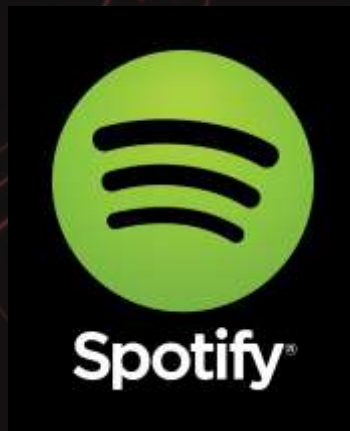
Freemium: Gratuito com Opções Premium

Vantagens

- Baixa Barreira de Entrada
- Potencial para Upselling

Desvantagens

- Custo de Suporte
- Taxa de Conversão



Pay-per-Use:

Pagando Pelo Uso

- 1 Flexibilidade para o Cliente**
Pagam apenas pelo que usam.
- 2 Eficiência de Preço**
Atrai uma ampla gama de clientes.
- 3 Receita Variável**
A receita pode ser imprevisível.
- 4 Complexidade de Gestão**
Requer sistemas robustos para monitorar o uso.



Marketplace: Conectando Compradores e Vendedores

Vantagens

Escalabilidade

Diversificação de Ofertas

Desvantagens

Concorrência Intensa

Dependência de Terceiros



Economia de Compartilhamento: Compartilhando Recursos



Utilização de Recursos

Maximiza o uso de ativos subutilizados.



Flexibilidade

Oferece flexibilidade para provedores e consumidores.



Regulamentação

Pode enfrentar desafios regulatórios.



Qualidade e

Confiabilidade

A experiência do usuário pode variar.





Publicidade: Monetizando a Atenção

Acesso Gratuito para Usuários

Atrai uma grande base de usuários.

Escalabilidade

Quanto maior a base, maior o potencial de receita.

Dependência de Anunciantes

A receita pode ser volátil.

Experiência do Usuário

Excesso de anúncios pode afetar negativamente a experiência.

Conteúdo Premium/Paywall:

Libertando Conteúdo Exclusivo

1

Monetização de Conteúdo

Permite que criadores de conteúdo gerem receita.

2

Fidelização do Usuário

Usuários pagantes tendem a ser mais leais.

3

Barreira de Entrada

Pode limitar o alcance inicial.

4

Concorrência por Atenção

Pode ser desafiador convencer os usuários a pagar.





Modelos Híbridos: Combinando Estratégias

Muitas empresas combinam diferentes modelos de monetização para otimizar suas receitas. Por exemplo, uma **plataforma de streaming** pode oferecer **versão gratuita com anúncios** e **versão premium sem anúncios**.

3. Modelos de Monetização Digital para Inovação em Corporações

As corporações tradicionais podem se beneficiar de modelos de monetização digitais, explorando novas fontes de receita e alavancando a inovação interna. Vamos conhecer modelos aplicados em projetos de inovação e intraempreendedorismo.





Subscription

Modelo de Assinatura

1

Aplicabilidade

Serviços digitais que complementam ofertas principais.

2

Exemplo

Adobe Creative Cloud: Acesso contínuo a ferramentas de design.

3

Benefícios

Receita recorrente e previsível; atualizações contínuas.

4

Aplicações em Corporações

Plataformas de treinamento online, ferramentas de gestão de dados.

Modelo de Marketplace

Aplicabilidade

Conexão entre fornecedores e clientes, especialmente em setores como manufatura.

Exemplo

Siemens MindSphere: Marketplace para soluções de IoT.

Benefícios

Expansão do ecossistema sem desenvolvimento interno; aumento do valor para os clientes.

Modelo de Economia de Compartilhamento

1

Aplicabilidade

Maximizar o uso de ativos subutilizados, como equipamentos ou espaço.

2

Exemplo

John Deere: Plataformas de compartilhamento de equipamentos agrícolas.

3

Benefícios

Redução de custos de capital para clientes; novas oportunidades de receita.





Modelo de Conteúdo Premium/Paywall

Aplicabilidade

Monetizar conteúdo ou dados valiosos através de assinaturas ou acesso pago.

Exemplo

General Electric (GE) Predix: Insights e análises de dados industriais.

Benefícios

Monetização de dados e expertise internos; atração de clientes que buscam insights.



CERSMILT ROSPION

Loaz your freetrected over sign pe penlies



OREMIAT ROSTION

Looy your frered ften cest tight varties

Modelo Freemium

Aplicabilidade

Oferecer versões básicas de novos produtos digitais para atrair usuários, cobrando por funcionalidades avançadas.

Exemplo

LinkedIn: Rede profissional gratuita com opções premium para recrutadores.

Benefícios

Atração de uma ampla base de usuários iniciais; oportunidades de upselling.

Modelos de Monetização Baseados em Dados

1

Análise Preditiva

Cobrar por previsões e análises de dados baseados em algoritmos avançados.

2

Personalização

Oferecer serviços personalizados de acordo com o perfil e comportamento do cliente.

3

Segmentação de Audiência

Utilizar dados para segmentar clientes e oferecer produtos e serviços específicos.



Modelos de Monetização Baseados em Comunidade

1

Crowdfunding

Financiar projetos inovadores por meio de doações de membros da comunidade.

2

Comunidade Online

Criar uma plataforma online onde membros podem se conectar, compartilhar conhecimentos e colaborar.

3

Programa de Afiliados

Incentivar membros da comunidade a promover produtos ou serviços da empresa.



Modelos de Monetização Baseados em Publicidade



Publicidade Direcionada

Oferecer anúncios personalizados com base em dados demográficos e interesses do cliente.



Patrocínio de Conteúdo

Criar conteúdo de valor para a comunidade e integrar anúncios patrocinados.

AGORA É COM VOCÊS...





Hands On - 20 minutos

1

MAPEANDO O MODELO DE MONETIZAÇÃO

Com base nos monetização , escolha aqueles modelos que mais se adequam ao seu projeto

2

PEDINDO SUGESTÕES

Explique seu projeto para uma IA Gen (Chat GPT , Gemini e outras) e peça sugestões

- a) Tamanho de mercado
- b) Preços - comparado à concorrência
- c) Projeção financeira para 3 anos

3

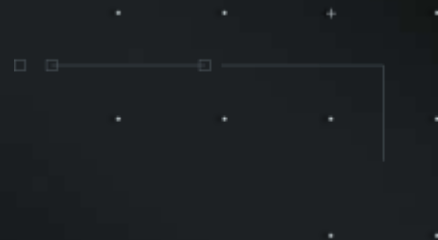
PITCH DE APRESENTAÇÃO

Apresentem em 2 minutos para apresentação na aula



INTERVALO

VOLTAMOS EM 20 MINUTOS

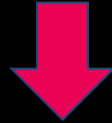


4. Conceito Financeiros

Os indicadores financeiros são cruciais para o sucesso de startups e projetos de inovação. Eles fornecem insights valiosos sobre o desempenho e futuro financeira da empresa.

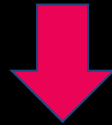


**PRA QUE EXISTE UMA EMPRESA
OU STARTUP?**



**Para obter “lucro”
sistematicamente**

ISSO TAMBÉM VALE PARA



**Projetos De Inovação
Em Corporação**

E PARA OBTER “LUCRO”?



Entrada do Dinheiro
(Aumento de Receitas)

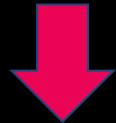


Saída do Dinheiro
(Equilíbrio de Custos)



RESULTADO
(Os dois juntos)

**E POR QUE MEDIR ISSO TAMBÉM
EM PROJETOS DE INOVAÇÃO?**



**Para aprovar “investimentos”
também baseados em
receitas/savings financeiros**

O QUE IMPORTA SABER

Quais são os principais indicadores que você deverá se preocupar

Seja em **PROJETOS DE INOVAÇÃO** ou em novos negócios como **STARTUPS**

Receita

Despesas

EBITDA

INVESTIMENTO

ROI

RECEITA ANUAL

(ARR -Annual Recurring Revenue)

1 Receita Recorrente Anual

ARR representa a receita recorrente que a empresa gera anualmente.

2 Visão de Longo Prazo

ARR fornece uma visão de longo prazo do crescimento da receita.

3 Metas de Crescimento

Definir metas de ARR para guiar o crescimento do negócio em longo prazo.

4 Planejamento Financeiro

ARR é um indicador importante para o planejamento financeiro e a tomada de decisões estratégicas.



RECEITA MENSAL

(MRR - Monthly Recurring Revenue)



Receita Recorrente Mensal

MRR é a receita recorrente gerada mensalmente.



Previsão de Receita

MRR ajuda a prever a receita futura e medir o crescimento mensal.



Análise

Acompanhar o MRR ao longo do tempo permite avaliar o crescimento do negócio e identificar tendências.



Metas

Definir metas de MRR para guiar o crescimento do negócio.



Margem de Lucro

Definição

Percentual do lucro em relação à receita total.

Uso

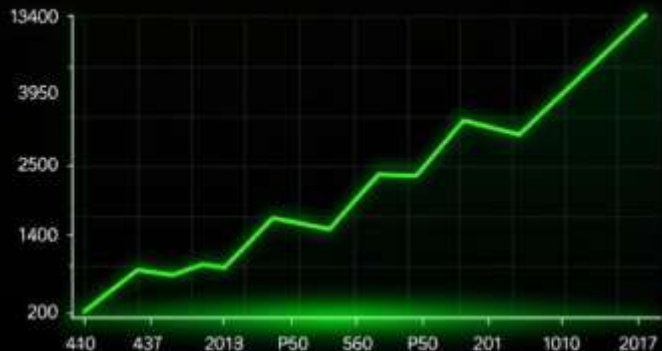
Indicar a eficiência da empresa em controlar custos e gerar lucro.

Interpretação

Uma margem de lucro alta indica que a empresa está gerenciando seus custos de forma eficiente, enquanto uma margem baixa pode sinalizar a necessidade de otimizar custos.

EBITDA

22.201 / GB, 2027



EBITDA

(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization)

1

Lucratividade Operacional

EBITDA mede a lucratividade da operação principal da empresa, antes de despesas financeiras e não operacionais.

2

Performance Operacional

Ignora as despesas financeiras e não operacionais, permitindo avaliar a performance operacional sem influências externas.

3

Análise Comparativa

Comparar o EBITDA com empresas do mesmo setor ajuda a entender a saúde financeira da startup.

4

Tomada de Decisão

EBITDA é um indicador fundamental para analisar a viabilidade do negócio e tomar decisões estratégicas.

ROI (Return on Investment)

Definição

Mede o retorno sobre um investimento no negócio ou de um projeto específico

Uso

Avaliar a eficiência de um investimento comparando o retorno gerado e crucial para avaliar a viabilidade econômica do projeto e justificar investimentos futuros.

Aplicações

O ROI pode ser usado para avaliar campanhas de marketing, investimentos em tecnologia ou desenvolvimento de novos produtos.





Payback

Definição

Tempo necessário para recuperar o investimento inicial.

Uso

Auxilia na avaliação da rapidez com que um projeto começará a gerar lucro.

**ANTES DE CONHECER A PLANILHA
FINANCEIRA....**

É HORA E JUNTAR CONCEITOS



Este é o que chamamos de **FLUXO DE CAIXA**, que retrata todas as **entradas** e as **saídas** do caixa da startup, ou seja, receitas e despesas da startup, **vinculadas ao tempo**, permitindo saber qual o volume de recursos empregados em cada uma dessas atividades.

**E POR QUE ISSO
IMPORTA....**

**PORQUE NOSSA
PLANILHA NÃO É
UM
"MONSTRO"....**



Hands On - 25 minutos

1

NAVEGANDO NA PLANILHA FINANCEIRA

Abra a planilha financeira mais adequada a sua trilha

2

PREÇOS E RECEITAS

Preencha tamanho de mercado, modelo de monetização e dados de projeção do primeiro exercício

3

DESPESAS

Explique seu projeto para a IA GEN (Chat GPT, Gemini) e peça sugestões de Despesas

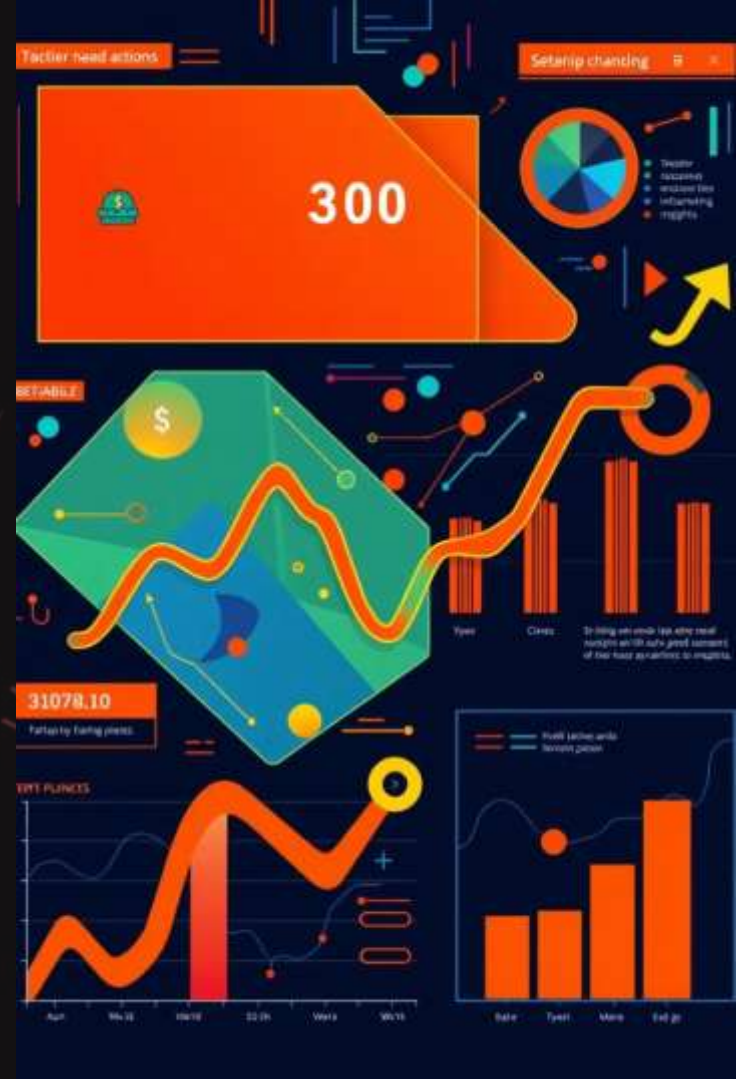
DICAS DE OURO

1. A planilha é automatizada e já te ajudará a projetar várias informações
2. Lembre-se das suas finanças pessoais. A lógica é a mesma: receitas x despesas, para obter um lucro (objetivo futuro)



4. Indicadores Financeiros Startups e Novos Negócios

Entender os indicadores financeiros é crucial para o sucesso de qualquer startup. Acompanhar esses indicadores permite que você monitore o crescimento do negócio, identifique áreas de melhoria e tome decisões estratégicas baseadas em dados.



TYPES OF STARTUP METRICS

Infographic by @agrassoblog

 <p>MRR Monthly Recurring Revenue monthly total of paid customer fees</p>	 <p>ARR Annual Recurring Revenue recurring revenue on an annual basis</p>	 <p>ARPA Average Revenue Per Account $\text{MRR} / \text{Total \# of Customers}$</p>	 <p>Gross Profit Total revenue minus the cost of goods sold</p>
 <p>TCV Total Contract Value value of one-time and recurring charges</p>	 <p>ACV Annual Contract Value value of a contract over a year</p>	 <p>LTV Lifetime Value prediction of the net profit from the entire future relationship with a customer</p>	 <p>Deferred Revenue amount that was received by a company in advance of earning it</p>
 <p>BILLINGS current quarter revenue + deferred revenue from previous quarter</p>	 <p>CAC Customer Acquisition Cost full cost of acquiring one user</p>	 <p>Concentration Risk revenue from largest customer/total revenue</p>	 <p>DAU Daily Active Users users other than one-time users per day</p>
 <p>MAU Monthly Active Users users other than on-time users per month</p>	 <p>Number of logins times of sign in per month</p>	 <p>Activation rate number of users taking a specific action to get value out of a product</p>	 <p>MoM Growth Rate Month-on-Month Growth average of monthly growth rates</p>
 <p>CMGR Compounded Monthly Growth Rate (Latest Month/First Month) $(1/\# \text{ of Months}) - 1$</p>	 <p>Monthly Churn Rate lost customers this month/prior month total</p>	 <p>Retention % of original installed base (1st month) that are still transacting</p>	 <p>Gross Churn Rate MRR lost in a given month/MRR at the beginning of the month</p>
 <p>Net Churn (MRR lost - MRR from upsells) this month/MRR at the beginning of the month</p>	 <p>Burn Rate Monthly cash burn rate</p>	 <p>TAM Total Addressable Market revenue opportunity available for a product</p>	 <p>MRR Projection projection of current MRR into the future, annualized</p>

Data source: AdimaApp

Um guia exclusivo para sua consulta...

👉 **MRR (Receita Recorrente Mensal):** Receita total gerada pelos clientes mensalmente por meio de assinaturas ou cobranças recorrentes.

👉 **ARPA (Receita Média por Conta):** Receita média gerada por conta de cliente, calculada dividindo o MRR pelo número total de clientes.

👉 **ARR (Receita Recorrente Anual):** Receita anual total esperada com base em assinaturas ou cobranças recorrentes.

👉 **TCV (Valor Total do Contrato):** Valor total de um contrato, incluindo cobranças únicas e recorrentes.

👉 **ACV (Valor Anual do Contrato):** Valor de um contrato ao longo de um ano, normalmente usado para serviços baseados em assinatura.

👉 **LTV (Lifetime Value):** Previsão do lucro líquido futuro de todo o relacionamento com um cliente, levando em consideração sua vida útil esperada com a empresa.

👉 **CAC (Custo de Aquisição do Cliente):** Custo total incorrido para adquirir um único cliente, incluindo marketing, vendas e quaisquer outras despesas relacionadas.

👉 **Risco de concentração:** A proporção da receita derivada do maior cliente em comparação com a receita total, indicando dependência de um único cliente.

👉 **Taxa de crescimento mensal (taxa de crescimento mês a mês):** Taxa média de crescimento de um mês para o outro, calculada comparando o desempenho do mês atual com o mês anterior.

👉 **CMGR (Taxa de Crescimento Mensal Composta):** Taxa de crescimento mensal geral ao longo de um período, calculada como $(\text{Último Mês} / \text{Primeiro Mês})^{(1/\# \text{ de Meses})} - 1$.

Um guia exclusivo para sua consulta...

👉 **Taxa de rotatividade mensal:** porcentagem de clientes perdidos em um mês em comparação com o número total de clientes no início do mês.

👉 **Taxa de queima:** Taxa mensal na qual uma empresa gasta suas reservas de caixa.

👉 **Retenção:** porcentagem de clientes originais (a partir do primeiro mês) que ainda estão fazendo transações com a empresa.

👉 **TAM (Mercado Total Endereçável):** Oportunidade de receita total disponível para um produto ou serviço em um mercado específico.

👉 **Churn líquido:** Mudança no MRR devido à perda de clientes menos o MRR ganho com o upselling, dividido pelo MRR no início do mês.

👉 **Projeção MRR:** Previsão de MRR futuro com base no desempenho atual, muitas vezes anualizado.

👉 **Taxa de rotatividade bruta:** Porcentagem de MRR perdida em um determinado mês em comparação com o MRR total no início do mês.

👉 **Lucro bruto:** Receita total menos o custo dos produtos vendidos, indicando a lucratividade das principais operações da empresa.

CAC (Custo de Aquisição de Clientes)

Definição

Custo total de vendas e marketing necessário para adquirir um novo cliente.

Minimizar CAC

Manter o CAC baixo é essencial para garantir a lucratividade da empresa.

Otimização

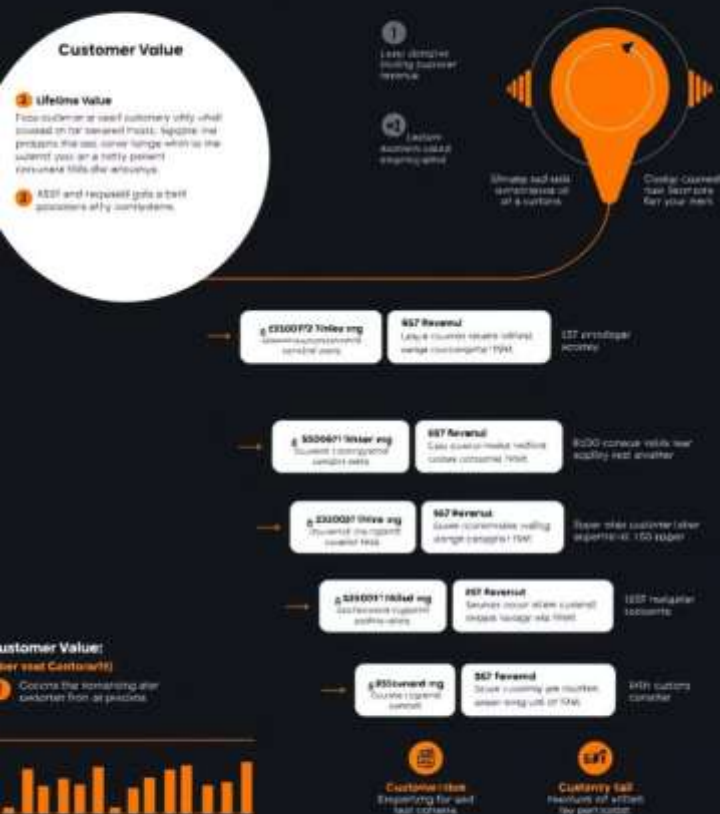
CAC pode ser otimizado por meio de estratégias de marketing eficazes e otimização dos processos de vendas.

Análise

Acompanhar o CAC ao longo do tempo permite identificar áreas de melhoria e ajustar as estratégias de aquisição de clientes.



CUSTOMER'S JOURNEY



LTV (Lifetime Value)

Definição

Valor total que um cliente gera para a empresa durante todo o seu relacionamento com ela.

Uso

Comparar com o CAC para avaliar a saúde financeira e a rentabilidade de longo prazo.

Objetivo

Aumentar o LTV maximizando o valor que cada cliente gera para a empresa.

Estratégias

Oferecer produtos e serviços adicionais, programas de fidelidade e estratégias de retenção de clientes.



Churn Rate (Taxa de Evasão)

Definição

Percentual de clientes que deixam de usar o produto ou serviço em um determinado período.

1

Análise

Analisar as causas do churn e implementar medidas para reduzir a taxa de evasão.

2

Importância

Manter a taxa de churn baixa é essencial para o crescimento sustentável.

3

Burn Rate



Taxa de Queima

Taxa na qual a startup está gastando seu capital de risco antes de gerar fluxo de caixa positivo.




Controle de Despesas

É importante controlar o burn rate para garantir que a startup tenha recursos suficientes para operar.



Indicadores Financeiros Projetos Digitais

Em projetos de inovação corporativa, medir o sucesso e a eficácia é essencial. Isso garante que os esforços estejam alinhados com os objetivos estratégicos da empresa.



TIR (Taxa Interna de Retorno)

Definição

Taxa de retorno esperada de um projeto.

Uso

Determinar a atratividade de um projeto de investimento comparando com a taxa mínima de atratividade.

Taxa de Sucesso de Projetos

1

Definição

Percentual de projetos de inovação que atingem seus objetivos iniciais ou são implementados com sucesso.

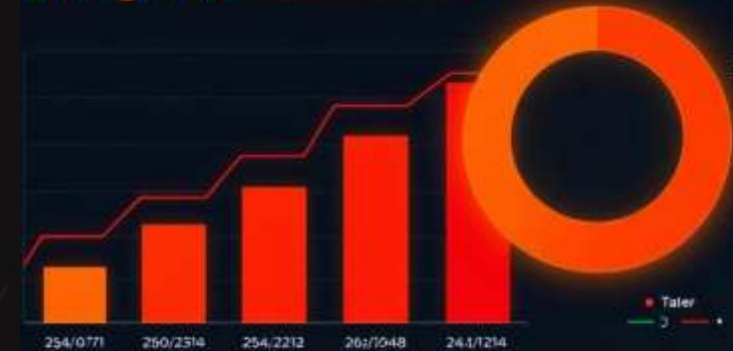
2

Uso

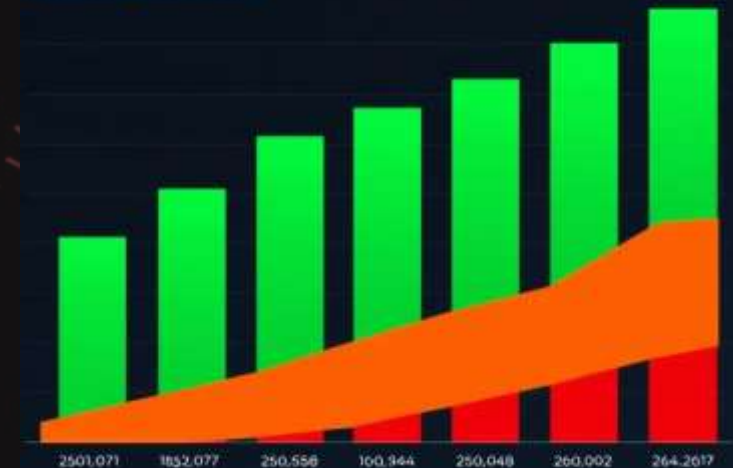
Avaliar a eficácia do processo de inovação e identificar áreas de melhoria.

PROJECT
PROJES1

tealing sg belth success rates



PROCESSSCSS





Tempo de Desenvolvimento

1

Definição

Tempo total desde a concepção até a implementação de uma inovação.

2

Uso

Projetos mais rápidos podem indicar processos eficientes e maior capacidade de resposta ao mercado.



Número de Novos Produtos/Serviços Lançados

Definição

Quantidade de novos produtos ou serviços desenvolvidos e lançados no mercado dentro de um período específico.

Uso

Medir a capacidade de inovação e adaptação às demandas do mercado.



Taxa de Adoção pelo Mercado

1

Definição

Mede a velocidade e a extensão com que os novos produtos ou serviços são adotados pelos clientes.

2

Uso

Avaliar a aceitação do mercado e ajustar estratégias de marketing e vendas.

Impacto no Faturamento

Definição

Aumento na receita diretamente atribuível aos novos produtos ou serviços lançados.

Uso

Medir o sucesso financeiro das inovações e justificar investimentos contínuos.



NPS: Medindo a Satisfação do Cliente

Coleta de Feedback

Implemente pesquisas regulares para coletar o NPS dos seus clientes.

Análise de Resultados

Identifique padrões nos feedbacks recebidos para entender áreas de melhoria.

Ação Baseada em Dados

Desenvolva planos de ação para melhorar a experiência do cliente com base nos insights do NPS.

Acompanhamento de Progresso

Monitore as mudanças no NPS ao longo do tempo para avaliar o impacto das melhorias implementadas.



Engajamento dos Funcionários

Definição

Nível de envolvimento e participação dos funcionários em iniciativas de inovação.

Uso

Medir a cultura de inovação interna e identificar oportunidades para aumentar a participação.



Eficiência Operacional

1

Definição

Melhoria nos processos internos como resultado de inovações.

2

Uso

Medir a redução de custos ou aumento de produtividade gerado por inovações.

AGORA É COM VOCÊS...





Hands On- 15 minutos

1

DEFININDO INDICADORES

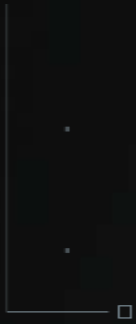
Com base no material da aula explique seu projeto para a IA GEN (Chat GPT, Gemini) e peça sugestões de indicadores a serem monitorados no seu projeto

2

ESCALABILIDADE

Com base no material da aula explique seu projeto para a IA GEN (Chat GPT, Gemini) e peça uma sugestão de projeção de escalabilidade para 5 anos, considerando o SOM definido para o projeto

O que vimos
até aqui?



Empreendedorismo & Inovação

1

Definição de Grupos

Grupos de 4 pessoas no máximo

2

Definição de Trilha

Changemakers, Discovery ou StartupOne

3

Ideação

Escolha de tema/problemática a ser resolvida

4

Problema

Aprofundamento e validação do problema

5

Solução

Ideação da solução

6

Personas

Mapa de Empatia e Jornada do Cliente

7

Negócio

Business Model e Canvas Proposta de Valor

8

Monetização

Modelo Financeiro

PARA A PRÓXIMA AULA



ENTREGÁVEL PARCIAL

PLANILHAS PARA STARTUPS e NEGÓCIOS DO DISCOVERY

Prepare a projeção financeira do seu negócio, com receitas, despesas e investimentos e uma visão de crescimento em 5 anos

PLANILHAS PARA PROJETOS DE INTRAEMPREENDEDORISMO

Prepare a projeção financeira do seu projeto, com receitas, despesas e investimentos, numa visão de ROI por 2 anos

BUSINESS CASE

Transforme a planilha financeira em 5 slides resumidos para defender seu projeto



MUITO
IMPORTANTE



ASSISTA A LIVE DE SUPORTE
QUE TEREMOS TODO MÊS
PARA AJUDÁ-LOS COM
DÚVIDAS SOBRE SEUS
PROJETOS E ENTREGÁVEIS.

DÚVIDAS

O QUE VOCÊ ACHOU DESSA AULA?

Nos ajude a melhorar!
Entre no app da FIAP e avlie!

FIAP MBA⁺

© FUTURO NOS MOVE