

**por que desenvolver  
competências  
empreendedoras  
na escola?**

Agência de Inovação

INOV  
PAULA SOUZA

Núcleo de Inovação Tecnológica do Centro Paula Souza  
"Promovendo o desenvolvimento tecnológico do Estado de São Paulo"

CENTRO PAULA SOUZA



**Deriva dos termos latinos *in* e *novare* e significa fazer algo novo ou renovar. No contexto organizacional, a Inovação é a criação de um novo produto, serviço ou arranjo produtivo que tenha **VALOR PERCEBIDO** pelo cliente/ usuário. A inovação pode ser incremental ou disruptiva.**



# Inovação

Adaptado de Druker; e Brown.

**Objetivo: Criar um Novo  
Negócio em Educação**

# Inovação e Novos Negócios em Educação

Business Model Generation  
Inovação em Modelos de Negócios

Você está segurando um livro para visionários, inovadores e revolucionários que se esforçam para desafiar os modelos de negócios ultrapassados e projetar os empreendimentos de amanhã. Este é um livro para...

ALTA BOOKS  
EDITORA

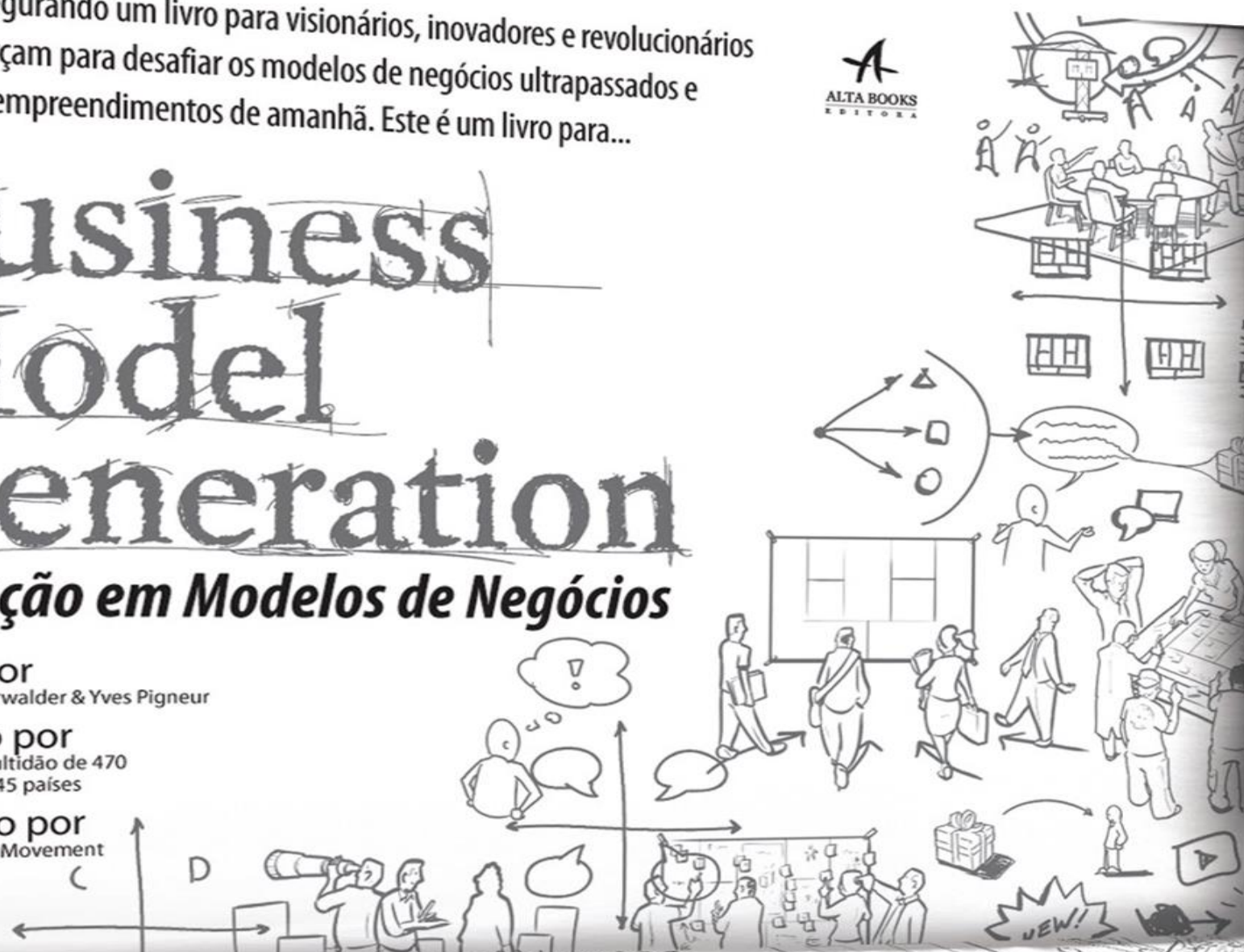
# Business Model Generation

*Inovação em Modelos de Negócios*

Escrito por  
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Cocriado por  
Uma incrível multidão de 470  
praticantes em 45 países

Projetado por  
Alan Smith, The Movement



inovação em modelos de negócios

Escrito por  
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur  
Cocriado por  
Uma incrível multidão de 470  
praticantes em 45 países  
Projetado por  
Alan Smith, The Movement

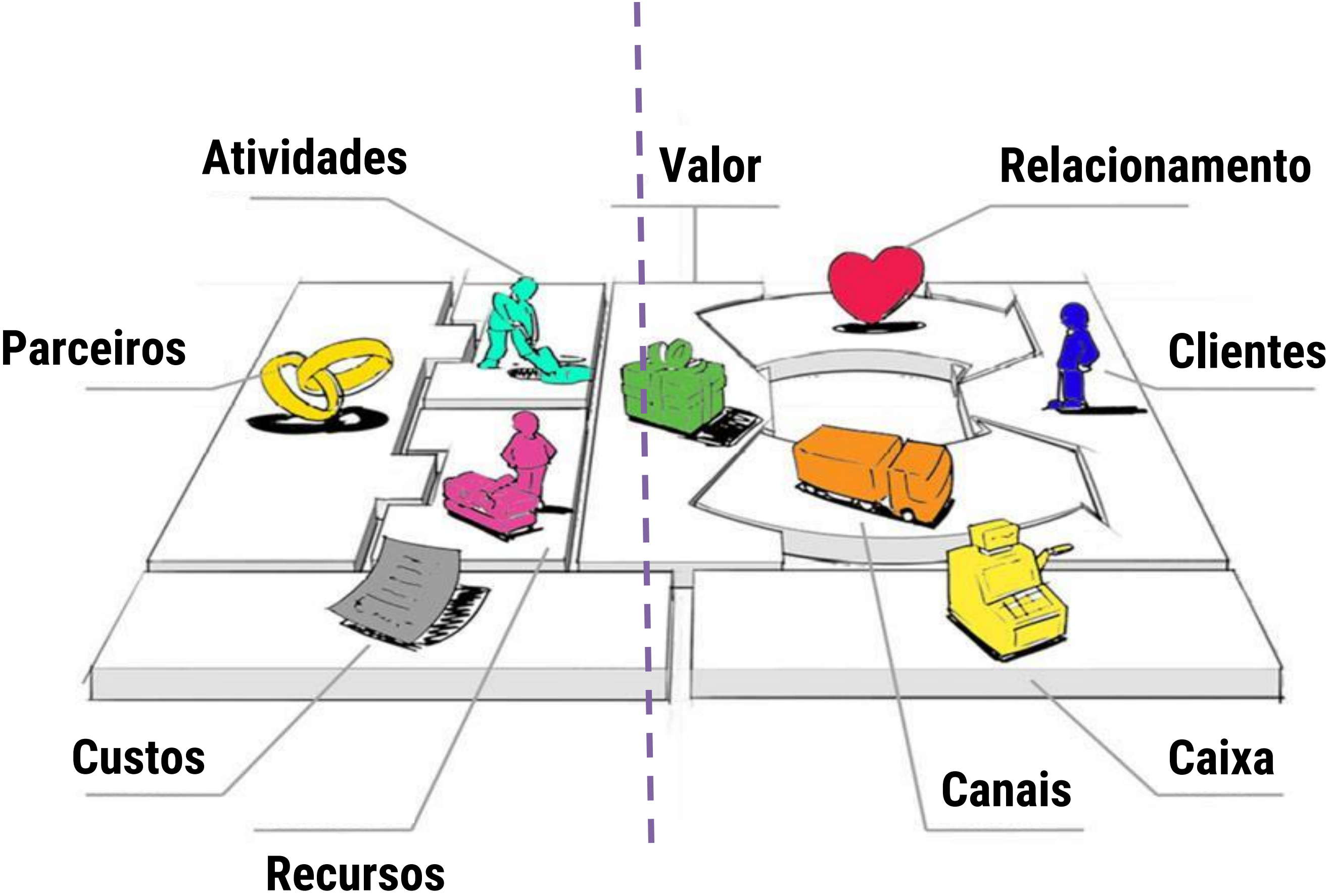
ALTA BOOKS  
EDITORA

ALTA BOOKS  
EDITORA

Business Model Generation  
Inovação em Modelos de Negócios  
Business Model Generation  
Inovação em Modelos de Negócios



# ***Os 9 Blocos***





I AM THE  
LEFT BRAIN

Decisive!  
011001011 LOGIC

Accurate  
ANALYTIC

REASON

1234567  
245879

PRACTICAL  
Strategic

CONTROL

SCIENCE

Realistic  
Bryan

WWW.CARTOONaDAY.COM

I AM the  
Right BRAIN!

Intuition  
Love Love Love  
thou art  
Poetry

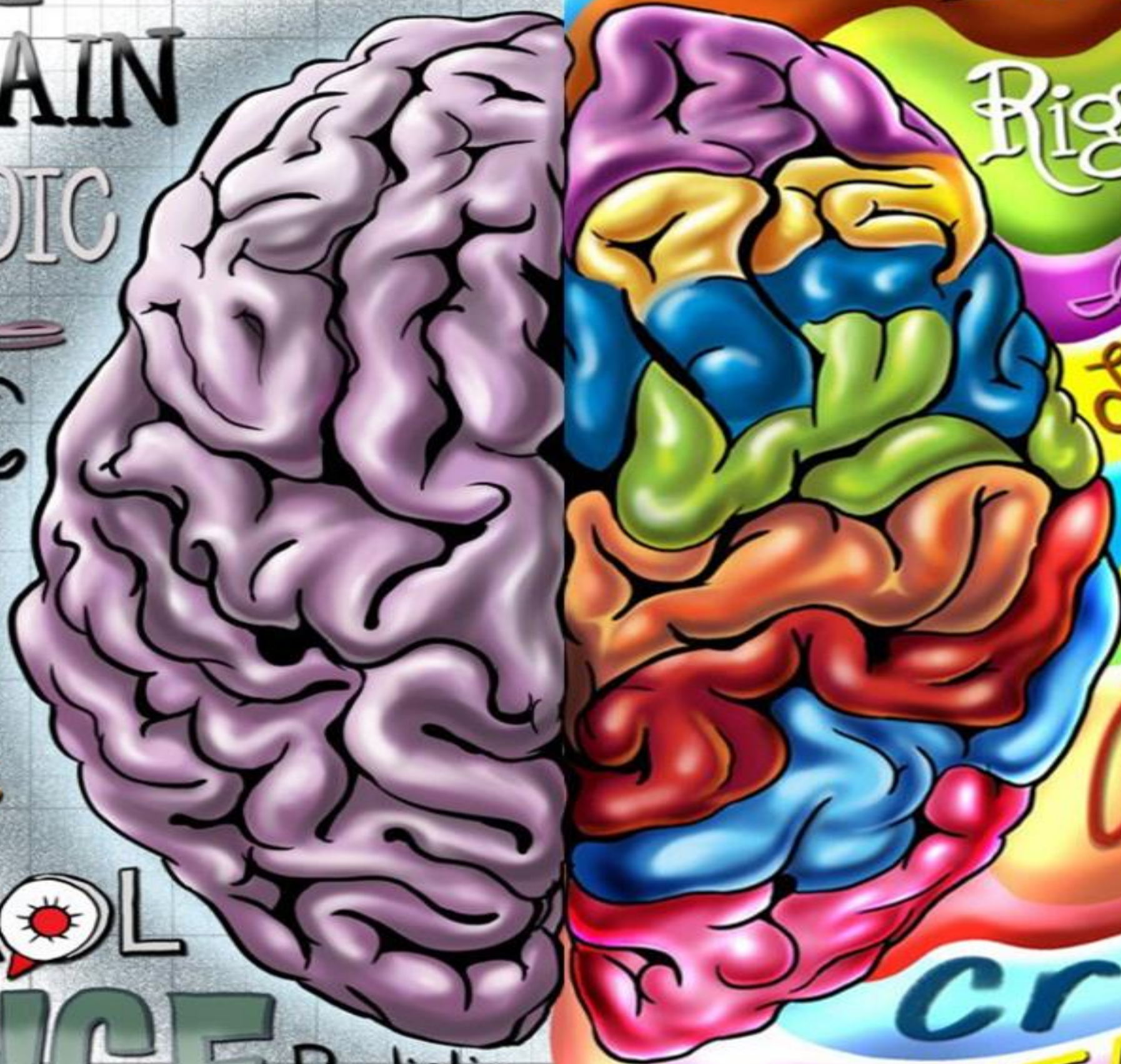
FREE DOM

Passion  
vivid

creative

YEARNING

PEACE





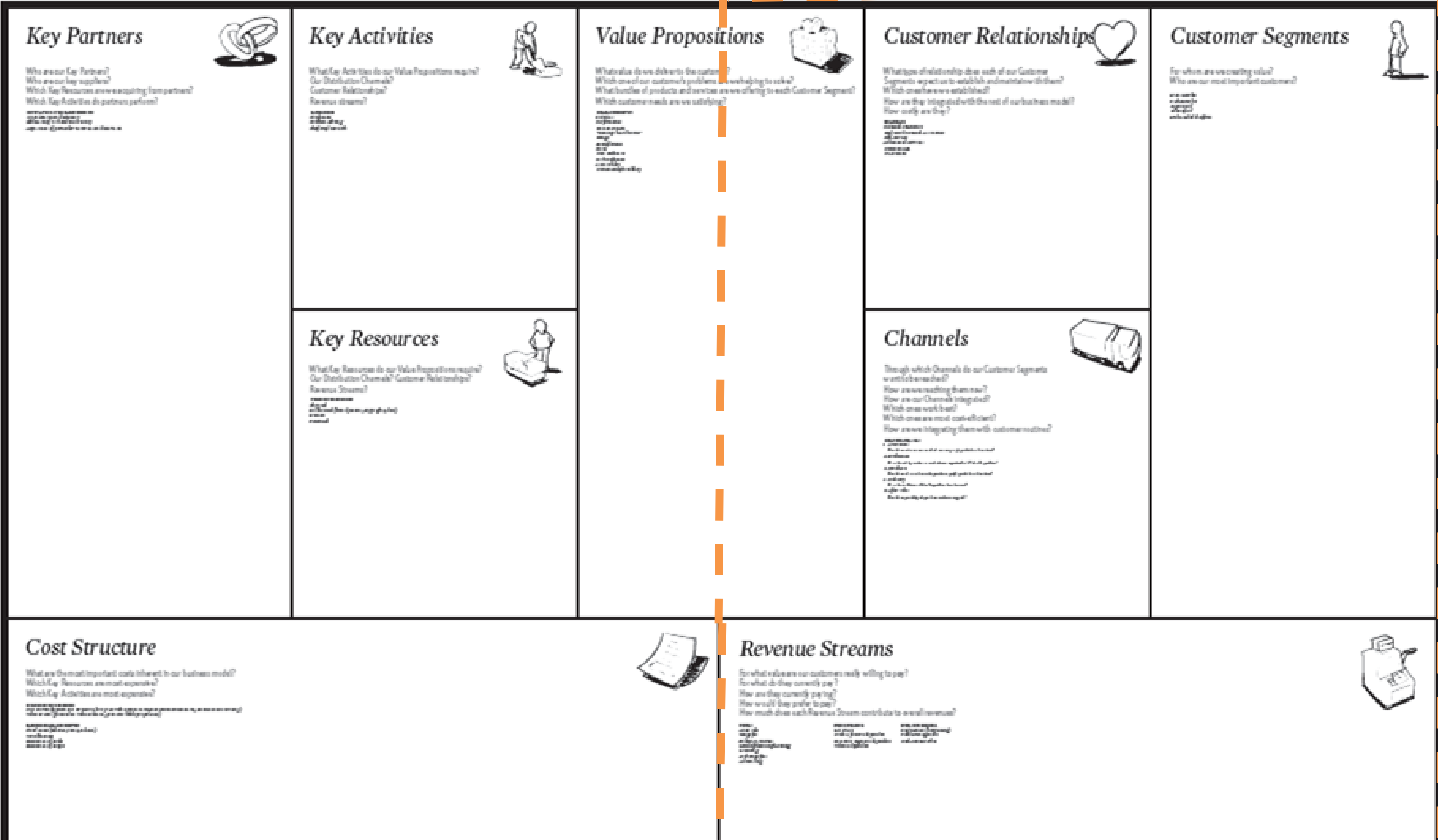
# The Business Model Canvas

Designed for

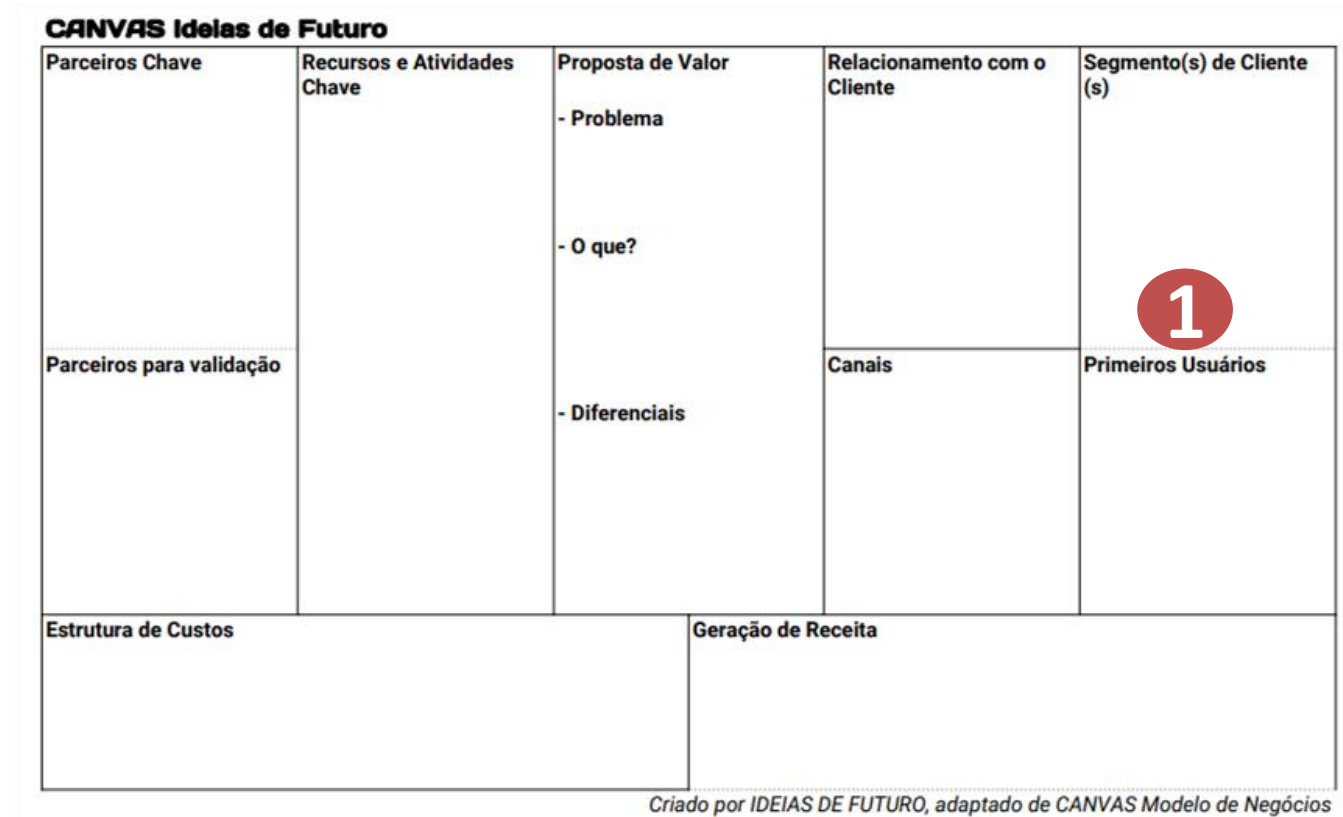
Designed by

Case	Day	Months	Year
------	-----	--------	------

**Keywords:** *depression, mood, mood disorder, mood disorder with anxiety, mood disorder without anxiety, mood disorder with anxiety, mood disorder without anxiety, mood disorder with anxiety, mood disorder without anxiety*



# 1. Segmento de Cliente



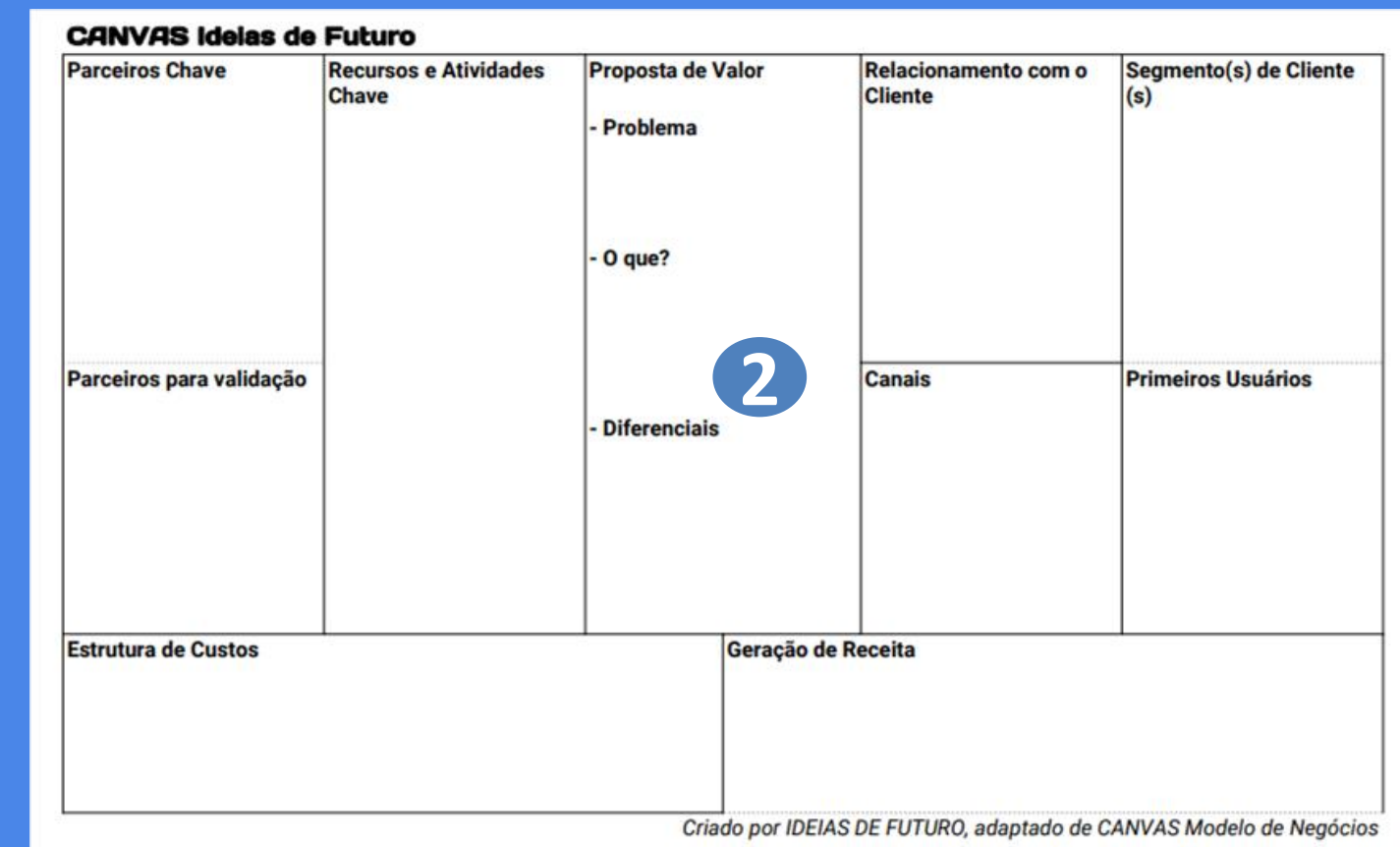
Para quem estamos criando valor?

Quem são nossos clientes mais importantes?

*Early adopters* - primeiros usuários, aqueles que vão nos dar feedback para evoluir



## 2. Proposta de Valor

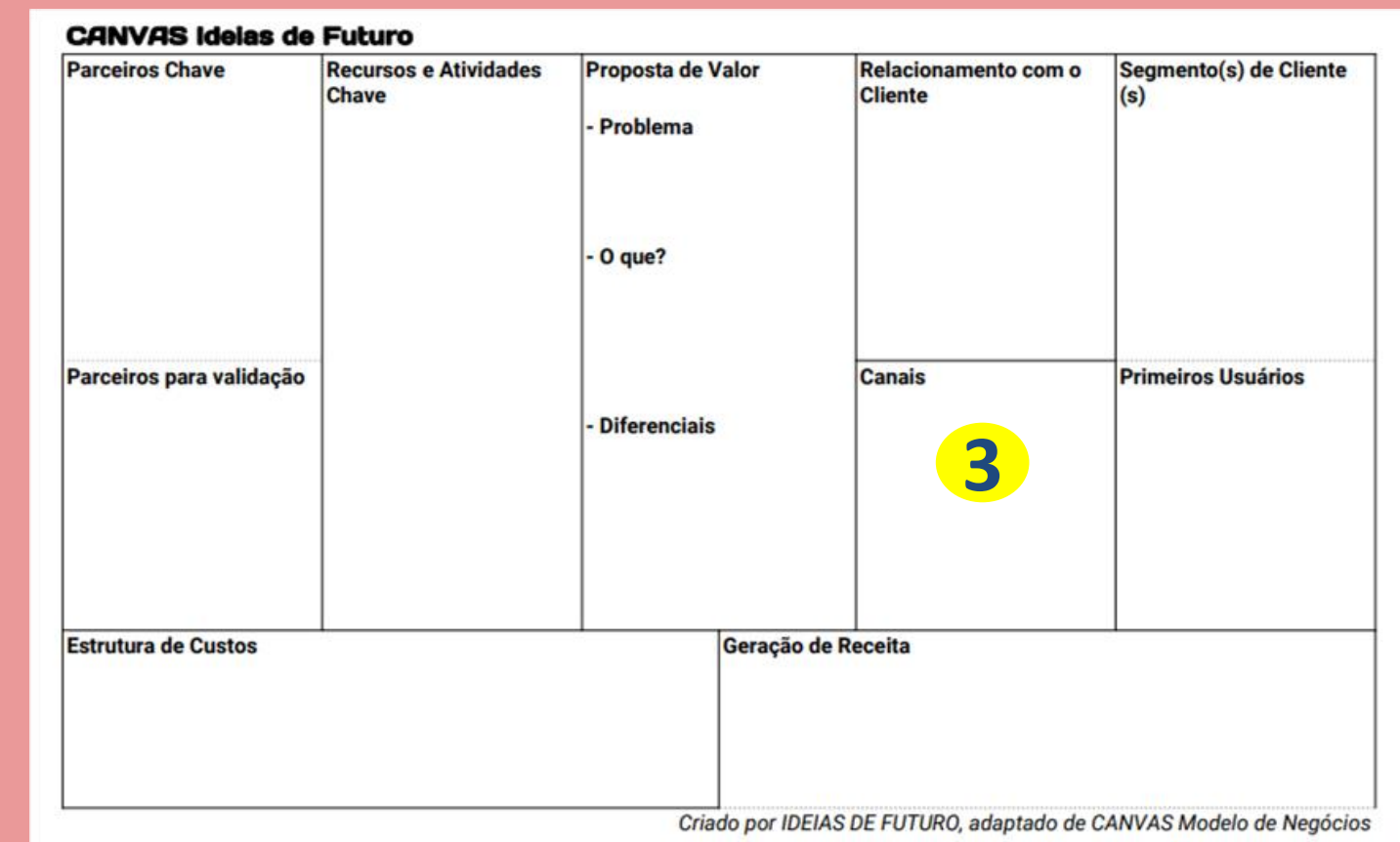


Solução de um problema

O que vamos fazer?

Diferenciais (concorrência)

# 3. Canais



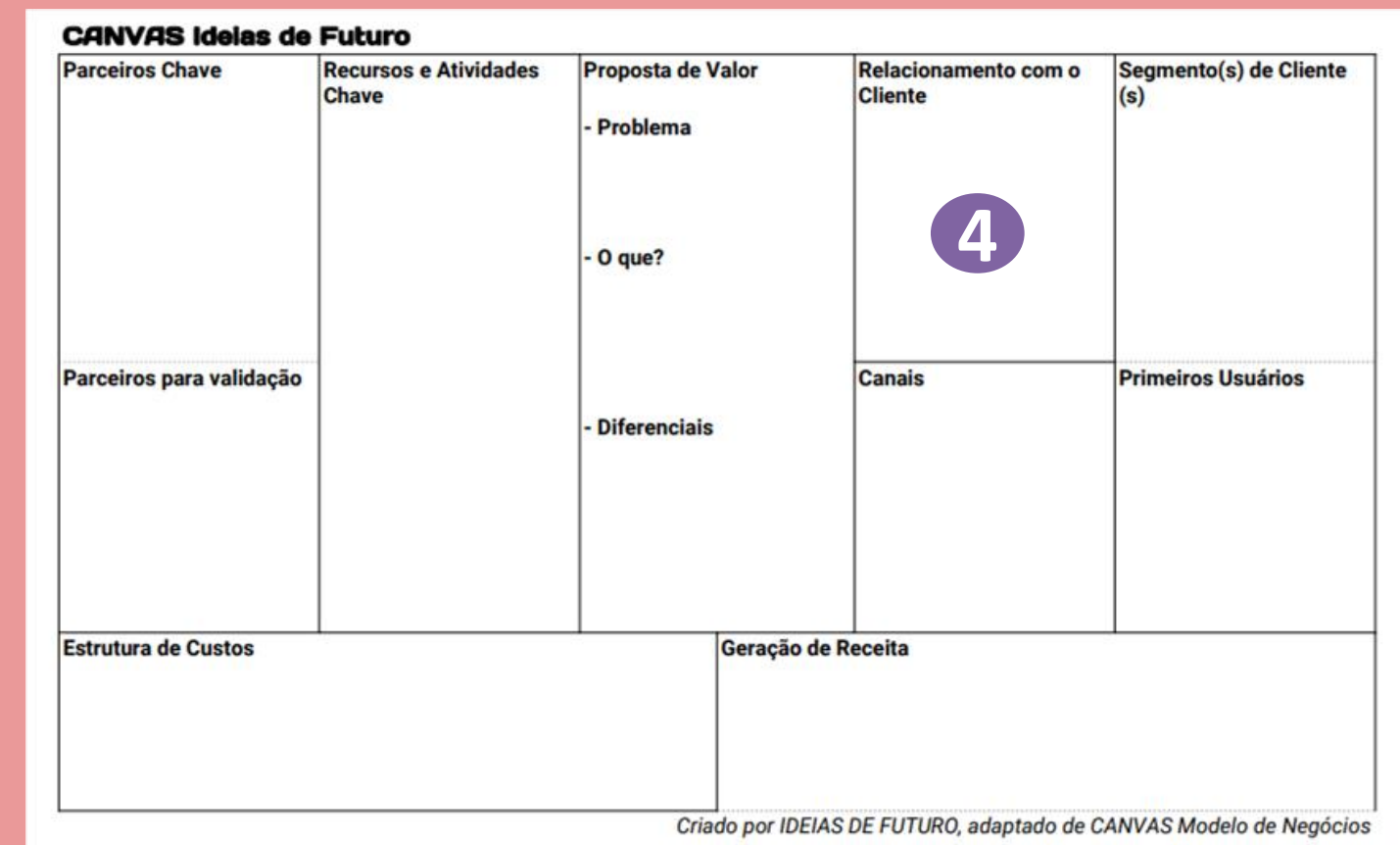
Como chegaremos aos nossos clientes...

Como identificar *leads* (clientes potenciais)?

Como atingir o cliente?



# 4. Relacionamento



Como vamos nos relacionar posteriormente com o cliente?

Proximidade, horizonte temporal desejado

# 5. Fontes de Receita

CANVAS Ideias de Futuro				
Parceiros Chave	Recursos e Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com o Cliente	Segmento(s) de Cliente (s)
		- Problema		
		- O que?		
Parceiros para validação		- Diferenciais	Canais	Primeiros Usuários
Estrutura de Custos			Geração de Receita	
			5	

Criado por IDEIAS DE FUTURO, adaptado de CANVAS Modelo de Negócios

5

Como vamos monetizar / gerar receita?  
(Viabilidade do 'Modelo de Negócio')

Quais serão as fontes?



**Compra do app**

**Assinatura**

**Freemium** - Spotify

**Compras no app** - Clash Royale

**Comissionamento (Marketplace)**

**Publicidade e patrocínio**



# 6. Recursos Chave

Recursos humanos,  
conhecimentos, recursos  
materiais (especificar)

&

# Atividades Chave

Vendas, operação, gestão (especificar)

CANVAS Ideias de Futuro				
Parceiros Chave	Recursos e Atividades Chave  6	Proposta de Valor - Problema  - O que?	Relacionamento com o Cliente	Segmento(s) de Cliente(s)
Parceiros para validação		- Diferenciais	Canais	Primeiros Usuários
Estrutura de Custos		Geração de Receita		

Criado por IDEIAS DE FUTURO, adaptado de CANVAS Modelo de Negócios



# 7. Custos

Custos mais importantes:

Recursos / Atividades mais caros

CANVAS Ideias de Futuro				
Parceiros Chave	Recursos e Atividades Chave	Proposta de Valor	Relacionamento com o Cliente	Segmento(s) de Cliente(s)
		- Problema		
		- O que?		
Parceiros para validação		- Diferenciais	Canais	Primeiros Usuários
Estrutura de Custos		Geração de Receita		
7				

Criado por IDEIAS DE FUTURO, adaptado de CANVAS Modelo de Negócios

# 8. Parceiros Chave

CANVAS Ideias de Futuro				
<div>8</div>	Recursos e Atividades Chave	Proposta de Valor <ul style="list-style-type: none"><li>- Problema</li><li>- O que?</li><li>- Diferenciais</li></ul>	Relacionamento com o Cliente	Segmento(s) de Cliente (s)
			Canais	Primeiros Usuários
Parceiros para validação				
Estrutura de Custos			Geração de Receita	

Criado por IDEIAS DE FUTURO, adaptado de CANVAS Modelo de Negócios

Com quem podemos nos relacionar para  
aumentar nosso alcance?

Parceiros e Fornecedores chave  
Parceiros para validação

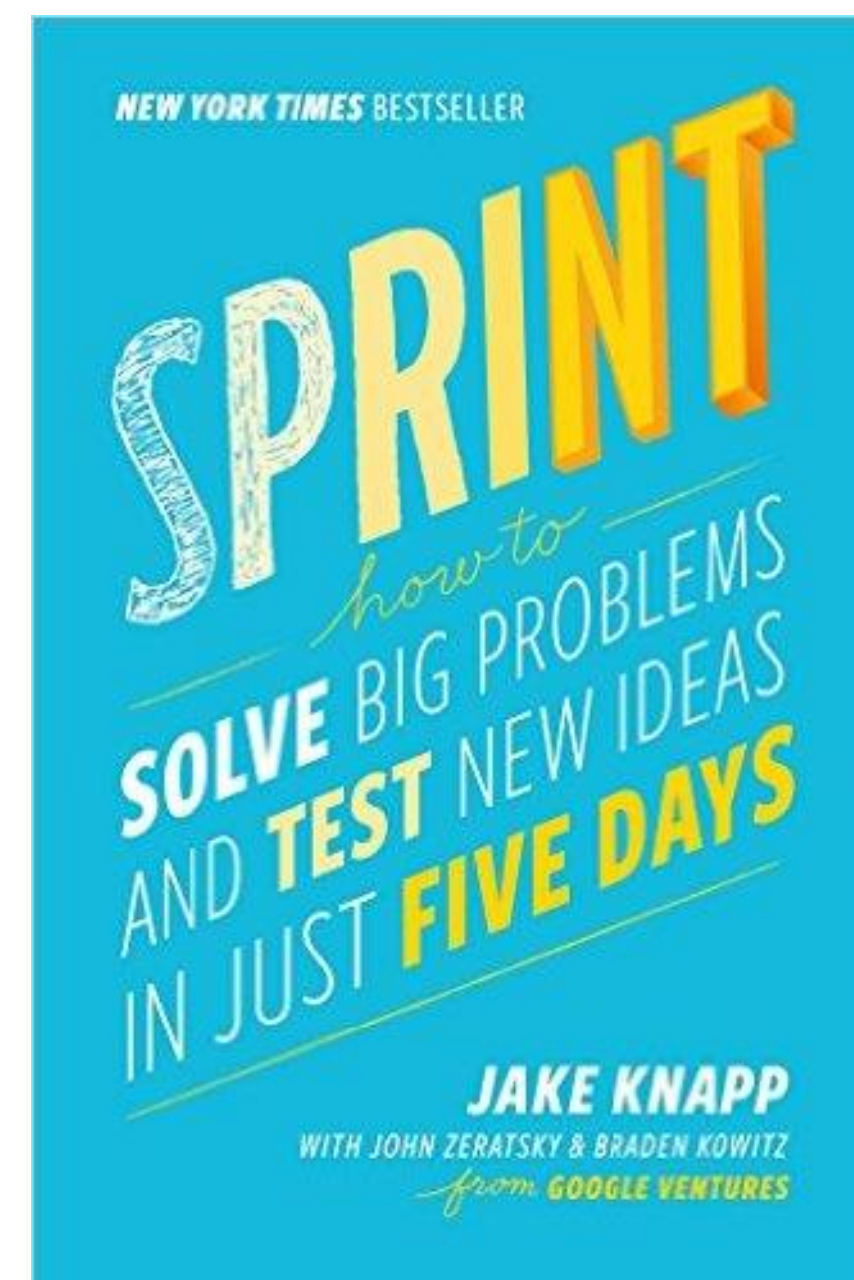
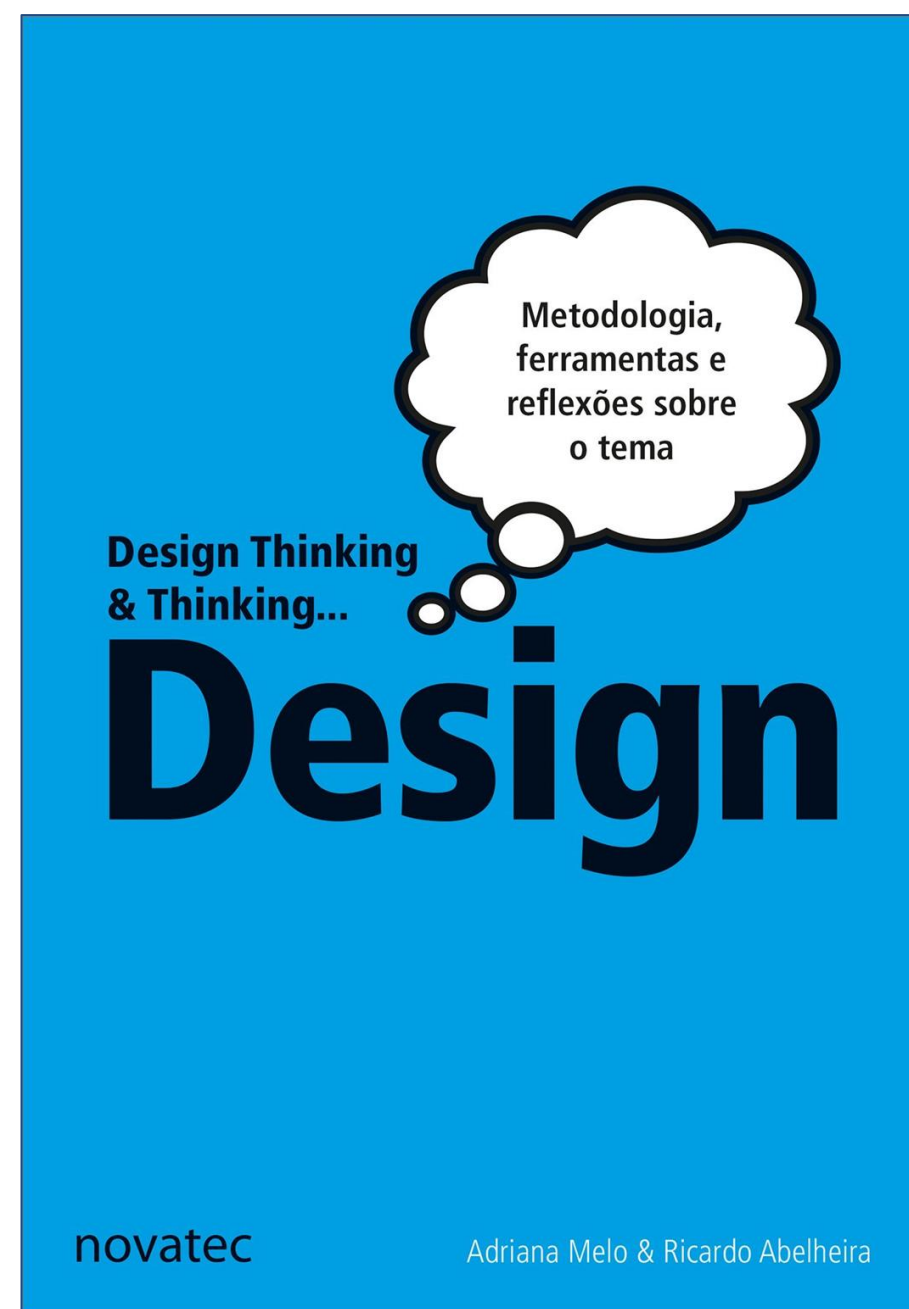
# Próximos Passos (curto prazo)

O que (Atividades)?

Quando (Prazos)?

Quem (Responsável)?





Você está segurando um livro para visionários, inovadores e revolucionários que se esforçam para desafiar os modelos de negócios ultrapassados e projetar os empreendimentos de amanhã. Este é um livro para...

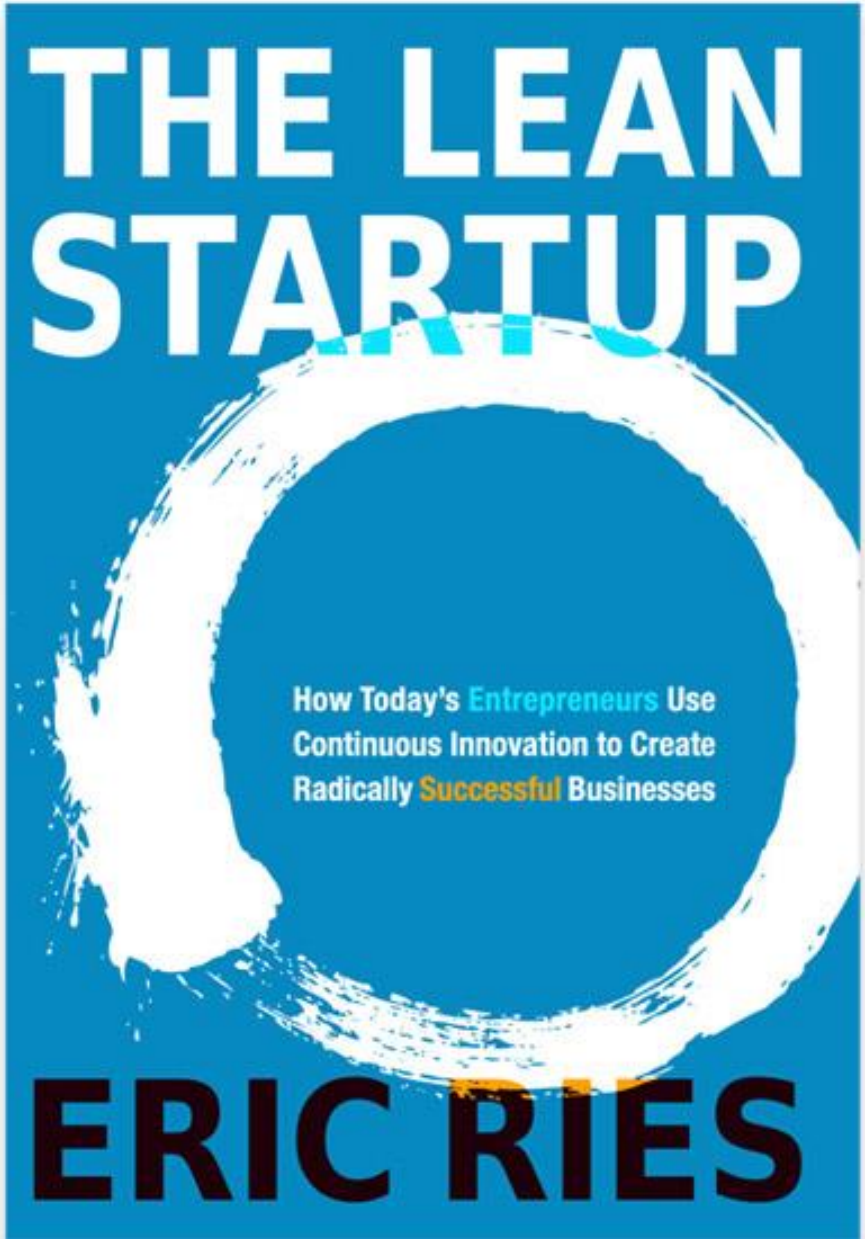
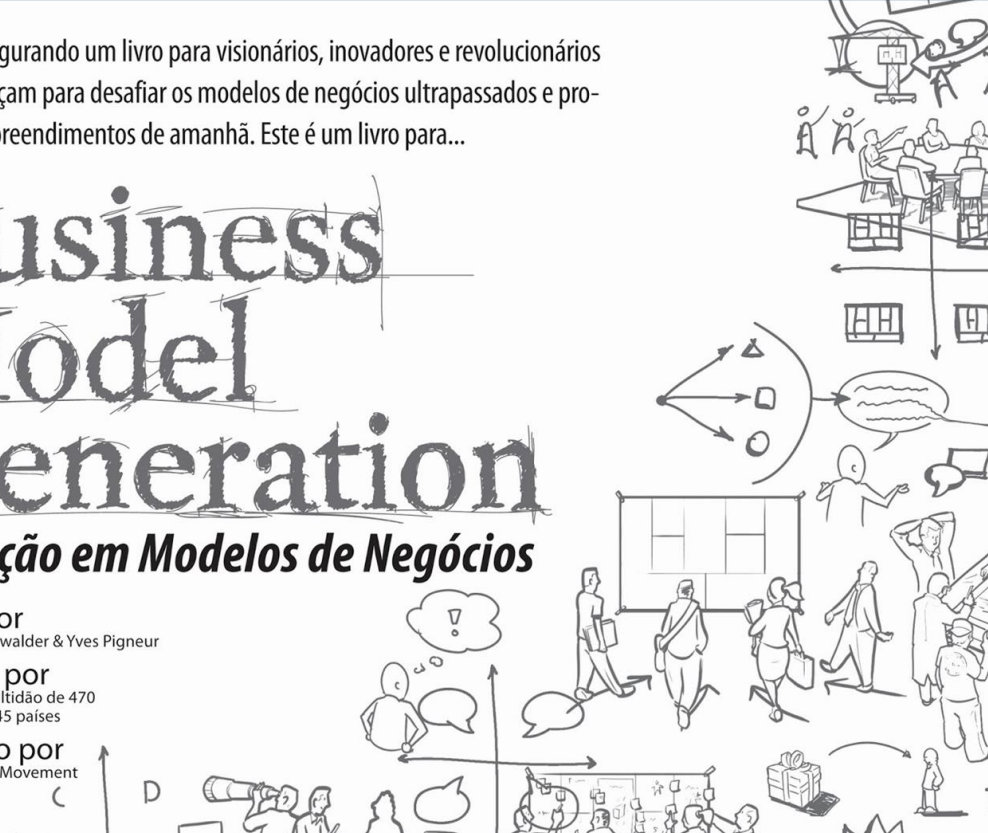
# Business Model Generation

*Inovação em Modelos de Negócios*

Escrito por  
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

cocriado por  
Uma incrível multidão de 470  
praticantes em 45 países

Projetado por  
Alan Smith, The Movement



# SocialBusinessModelCanvas.com

# SocialLeanCanvas.com



SOCIAL INNOVATOR SERIES:  
WAYS TO DESIGN, DEVELOP  
AND GROW SOCIAL INNOVATION

# THE OPEN BOOK OF SOCIAL INNOVATION

Robin Murray  
Julie Caulier-Grice  
Geoff Mulgan

  
THE YOUNG FOUNDATION

 NESTA  
Innovating  
public  
services

