



MATERIAL DO PARTICIPANTE

**Da ideia
ao negócio de sucesso.
O Sebrae te ensina o caminho.**

Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE





MATERIAL DO PARTICIPANTE

WORKSHOP
MODELAGEM DE NEGÓCIOS

NOME:

SUMÁRIO

Apresentação

Competências

Entendendo o Risco de Empreender e Inovar

O pensamento criativo: bloqueadores e potencializadores

Desenvolvendo a criatividade

Desafio Criativo

Busca de Oportunidades e Iniciativa;

Referências



APRESENTAÇÃO

Prezado(a) Participante,
Seja bem-vindo(a) à Oficina Modelagem de Negócios
Prezado(a) participante,

A criatividade é um fator crucial no processo de inovação e no desenvolvimento de novos negócios, tanto para a competitividade frente aos concorrentes, como para a conquista de novos mercados. A capacidade de gerar novas ideias de negócios originais e inovadoras é um diferencial determinante dos empreendedores que a potencializam com a criatividade e a inovação para obter ganhos financeiros e alcançar a sua realização empreendedora pessoal.

No atual contexto dos novos negócios, a criatividade desempenha um papel vital na geração de ideias disruptivas que possam transformar mercados já existentes e atender às necessidades não atendidas dos clientes em mercados novos, ou recém-descobertos. Empreendedores criativos têm a habilidade de conectar informações com tendências de novos comportamentos e, com isso identificar oportunidades de negócio para o desenvolvimento de propostas de valor únicas, que se destacam da concorrência e cativam o público-alvo.

A criatividade também é essencial para impulsionar a inovação, pois é por meio dela que se encontram soluções inovadoras para problemas complexos e os recorrentes desafios do mercado. Ao abordar os desafios com uma mentalidade de crescimento, mais criativo e dinâmico, os empreendedores podem desenvolver estratégias inovadoras que se traduzem em vantagem competitiva, permitindo que os novos negócios se destaquem e conquistem um melhor posicionamento na mente dos seus clientes.

Além disso, a criatividade desempenha um papel importante na obtenção de ganhos financeiros. Ao criar produtos ou serviços inovadores, os empreendedores podem descobrir e conquistar novos segmentos de mercado, aumentar a demanda e obter retornos financeiros significativos. A inovação impulsionada pela criatividade também permite a otimização de processos internos, redução de custos e aumento da eficiência operacional, contribuindo para a lucratividade e o crescimento sustentável dos negócios.

Ao cultivar um ambiente favorável à criatividade e incentivar a geração de novas ideias de negócios, os empreendedores podem alcançar uma realização empreendedora significativa. A capacidade de transformar conceitos inovadores em realidade, construir algo único e impactar positivamente a vida das pessoas traz uma sensação de realização pessoal e profissional, impulsionando sistematicamente a motivação e o engajamento empreendedor.

Para finalizar, a criatividade desempenha um papel central na inovação, competitividade, geração de novas ideias de negócios, ganhos financeiros e realização empreendedora. Ao incorporar a criatividade em todas as etapas do processo empreendedor, os empreendedores podem explorar novos caminhos, encontrar soluções diferenciadas e construir negócios bem-sucedidos que façam a diferença no mercado.

A Oficina Criatividade e Inovação está dividida em 4h de atividades, assim organizadas:

- Aplicar os conhecimentos sobre empreendedorismo e inovação adquiridos, por meio de práticas inovadoras;
- Aplicar ferramentas de empatia, definição de personas e modelagem de negócios;
- Definir proposta de valor e elaborar um projeto empreendedor com potencial inovador.

CONHECENDO MELHOR SEU CLIENTE

Você sabia que quanto mais clara a definição do seu cliente, melhores serão seus resultados? Sim! Neste workshop discutiremos quem é nosso cliente, seu perfil, comportamento de consumo, suas necessidades, essas informações o ajudarão a construir a proposta de valor do seu negócio.

Definindo Personas:

Ajudando a caracterizar as personas dos clientes-alvo.

Faça levantamento do seu potencial cliente:

Nome:

Idade:

Gênero:

Profissão:

Renda:

Casado:

Filhos:

Onde mora:

Outros dados relevantes

Quais são as outras informações relevantes sobre ele?

Agora levantaremos informações mais comportamentais, observe o canva abaixo e preencha:



Agora reflita:

VALOR E PREÇO SÃO A MESMA COISA?

QUAL O DIFERENCIAL DA SUA EMPRESA?

QUAL SUA PROPOSTA DE VALOR?

Veja o modelo abaixo e rabisque com orientações do professor, tire todas as dúvidas, pois utilizaremos bastante nos próximos momentos!

[illegible]



Comece



EXPERIENCE
ESCOLA DE CONHECIMENTO
SEBRAE

