

IMPLANTAÇÃO DE PROCESSOS DE GESTÃO DA INOVAÇÃO

1. Tema

Desenvolvimento tecnológico

2. Subtema

Gestão da inovação

3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria Tecnológica / Acesso a Serviço Tecnológico

5. Modalidade

Presencial e/ou a distância

6. Público alvo

ME e EPP

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria e Serviços

8. Macrosssegmento

-

9. Descrição

Para que seja possível a geração de inovações em processos, produtos, ou modelos de negócios, sejam eles tradicionais ou digitais, por parte dos pequenos negócios, é essencial o desenvolvimento e organização de uma metodologia que seja ao mesmo tempo abrangente (cubra todas as fases do processo de inovação) e detalhada (inclua também ferramentas ágeis e ou ferramentas digitais para viabilizar a geração e implementação das inovações).

Espera-se que a metodologia da prestadora de serviço tenha por princípio um projeto de gestão da inovação baseado em *sprints*: para possibilitar a motivação dos empresários e colaboradores, a metodologia da consultoria deve prever *sprints* rápidos e com resultados concretos, que melhorem a maturidade da empresa para

innovar. Um *sprint* tem início com a participação da empresa em um encontro (de quaisquer etapas descritas abaixo) e termina com a entrega da tarefa no próximo encontro. Assim, um *sprint* deve ter uma duração média de até 14 dias.

ETAPA 01 | DESCOBERTA DE OPORTUNIDADES (QUAIS AS OPORTUNIDADES OBSERVADAS EM MEU NEGÓCIO DEVIDO A INSERÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS DIGITAIS E OU PROCESSOS INOVADORES) ?

O objetivo dessa fase é fazer com que a equipe da empresa reflita sobre as práticas dos processos de inovação e ou de transformação digital observadas no mercado e ou vivenciada pela empresa e os resultados alcançados até o momento. Além disso, a empresa reflete sobre as necessidades atuais de seus clientes ou potenciais com seus funcionários e clientes, por meio do uso de tecnologias, sejam elas digitais ou não. Ao final dessa fase, a empresa saberá seu grau de maturidade para inovar, como a empresa está em comparação com outras empresas da região que participaram do encontro (*benchmarking*) ou empresas referências no seu segmento de mercado e que potencial oportunidade poderá trabalhar nas próximas fases.

ENTREGA ETAPA 01:

- Posicionamento da empresa no Radar de Maturidade do Negócio, utilizando o modelo definido pelo PST;
- Insights de problemas de clientes ou oportunidades de melhorias internas;
- Seleção do problema ou oportunidade com maior potencial.

ETAPA 02 | VALIDAÇÃO DO PROBLEMA (EM QUE INOVAR?)

Durante essa fase, a empresa avalia e valida qual é a oportunidade de inovação para os processos, produtos ou modelo negócio vocacionado para o tradicional ou digital que pode trazer maiores resultados. Ao final dessa fase, a empresa terá validado com os clientes o problema que vale a pena ser resolvido.

ENTREGA ETAPA 02:

- Segmento(s) de clientes priorizado(s)
- Interação com clientes realizada
- Problema priorizado validado pelos clientes
- Benchmarking de negócios e soluções inspiradores

ETAPA 03 | PROPOSTA DE VALOR (QUAL É A SOLUÇÃO?)

Uma vez identificado o foco da inovação e ou da transformação digital proposta, o próximo passo é estruturar uma solução inovadora que atenda ao que o cliente está tentando fazer e não consegue, ou ao processo interno ou ao modelo de negócio que pretendesse reestruturar buscando maior eficiência, produtividade ou redução de custos, cuja oportunidade foi identificada na fase anterior.

ENTREGA ETAPA 03:

- Proposta de valor validada
- *Roadmap* estratégico do negócio
- Estrutura da solução definida
- Plano de desenvolvimento da solução elaborado

ETAPA 04 | MODELAGEM DE NEGÓCIOS (QUAL O IMPACTO NO MODELO DE NEGÓCIOS ATUAIS DEVIDA À INSERÇÃO DE FERRAMENTAS PARA IMPLEMENTAÇÃO DA GESTÃO DA INOVAÇÃO OU DE TECNOLOGIAS DIGITAIS?)

Esta etapa poderá ser desenvolvida quando aplicável e conforme a estratégia adotada.

O objetivo dessa fase é desenvolver um modelo de negócios seja ele tradicional ou digital que seja replicável e sustentável para a solução inovadora que foi desenvolvida na fase anterior.

ENTREGA ETAPA 04:

- Modelo de operação definido
- Modelo de receita definido
- Modelo de Negócios elaborado (item não obrigatório. Depende do tipo de solução gerado)
- Plano de implementação elaborado
- Plano de transformação cultural do time para engajamento no novo modelo de negócios digital.

10. Benefícios e resultados esperados

Entre os potenciais benefícios da Consultoria, ao final dos trabalhos a Empresa Demandante deverá estar apta a realizar sozinha todo o processo de gestão da inovação ou do processo da transformação digital, orientada pela estratégia elaborada junto com a Empresa Prestadora de Serviços.

Resultados esperados para as empresas: é fundamental que a consultoria gere resultados quantitativos e qualitativos que possam ser facilmente percebidos pelos empresários. Assim, o empresário precisa estar ciente do que vai alcançar e, ao final, ter indicadores e ferramentas que demonstrem claramente a evolução da empresa a partir das ações desenvolvidas no contexto da consultoria. De maneira geral, pode-se definir sete principais tipos de resultados que podem ser alcançados pela empresa:

- Aumento de receita - Ampliar a receita proveniente dos produtos e serviços atuais e/ou de novos produtos e serviços sejam eles digitais ou não;
- Redução de custos - Reduzir ou eliminar desperdícios tanto na geração das soluções, quanto na gestão do negócio por meio de implementação das soluções priorizadas.
- Melhoria de Processo - Trata-se de ações para otimizar os processos que vão gerar valor para os clientes
- Inovação em Modelo de Negócios – Implantar novas formas de gerar e entregar valor aos clientes e de capturar valor para a empresa
- Estratégias de Mercado - Estruturar novas estratégias para incorporações de soluções inovadoras ou soluções digitais para acessar os mercados atuais ou novos mercados
- Novos Mercados - Identificar potenciais novos segmentos de clientes para os quais a empresa pode oferecer as soluções atuais ou novas soluções priorizadas
- Novos Produtos – Desenvolver novos produtos ou serviços que vão atender os clientes atuais e/ou novos clientes

Práticas internalizadas na empresa esperadas: Utilização de indicadores para avaliar impacto e monitorar a evolução da empresa no dia a dia, bem como domínio das ferramentas ágeis e ou digitais utilizadas pela consultoria, incorporando-as à sua gestão da inovação.

11. Estrutura e materiais necessários

Para implantar o Processo de Gestão da Inovação ou o Processo da Transformação Digital na empresa é necessário o engajamento dos líderes da empresa e a alocação de tempo e recursos, principalmente tempo de trabalho das pessoas envolvidas no projeto.

12. Responsabilidade da empresa demandante

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Executar as atividades propostas pela abordagem com o suporte do consultor.
5. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
6. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
7. Avaliar o serviço prestado.

13. Responsabilidade da prestadora de serviço

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae.
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

14. Perfil desejado da prestadora de serviço

Para essa consultoria, a Prestadora de Serviços deverá demonstrar domínio sobre os processos de gestão da inovação, processos de transformação digital em empresas de pequeno porte, incluindo ações de diagnóstico, sensibilização, definição de estratégias e planos de ação, assim como na gestão de ideias, para promover a participação e contribuição da força de trabalho nas atividades inovativas da empresa e na estruturação das etapas de ideação e geração de ideias. A empresa deve conhecer ferramentas de modelagem de negócio e de propostas de valor, indicadores de desempenho empresariais, além de conceitos de trabalho-a-realizar (*job-to-be-done*) e Produto mínimo Viável (MVP) e tecnologias digitais.

15. Pré-diagnóstico

Gestão da Inovação

- Como a empresa prospecta e inova seus produtos e processos?
- Existe equipe definida para a gestão da inovação ou formas internas de captação de ideias?
- Descreva como as ideias captadas são transformadas em produtos e ou serviços inovadores.
- Clientes, fornecedores e centros e pesquisas são envolvidos no processo da inovação?
- Qual o tempo a empresa destina a implementação de processos de gestão da inovação?
- São realizadas análises de mercado e de oportunidade para desenvolvimento de um novo produto?
- os resultados financeiros das inovações geradas são apurados?
- Existem indicadores que medem resultados de produtividade com as inovações geradas?

Complementando para os processos digitais?

- Como a empresa lida com as novas tecnologias digitais? Quais dessas tecnologias a empresa possui familiaridade (redes sociais, site, softwares gerenciais, software de gestão de estoque)?
- Como a empresa prospecta e inova seus produtos e processos digitais?
- Existe equipe definida para a implantação de processos e tecnologias digitais?
- Descreva como as ideias captadas são transformadas em processos, produtos e ou serviços digitais.
- Clientes, fornecedores e centros e pesquisas são envolvidos no processo de transformação digital?

16. Observações

1. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico;
2. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;
3. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;

4. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
5. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
6. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

17. Complexidade, Carga horária e Valores máximos

A carga horária do atendimento será definida de acordo com as atividades executadas e a complexidade da demanda.

ETAPAS	ATIVIDADES (Quando aplicáveis)	ENTREGAS	CH MÁXIMA
Descoberta de problemas (estou preparado para inovar?)	Reflexão sobre as práticas empresariais de inovação e os resultados alcançados até o momento, bem como sobre problemas de clientes e grau de maturidade para inovar em comparação com concorrentes.	<ul style="list-style-type: none"> - Relato de Benchmarking da maturidade para inovar; - Insights de problemas de clientes; - Seleção do problema com maior potencial. 	Alta – 22
Validação do problema (em que inovar?)	Avaliação e validação com os clientes da oportunidade de inovação que pode trazer maiores resultados.	<ul style="list-style-type: none"> - Segmento(s) de clientes priorizado(s); - Interação com clientes realizada; - Problema priorizado validado pelos clientes. 	Alta – 22
Proposta de valor (qual é a solução?)	Estruturação de solução inovadora que atenda ao que o cliente está tentando fazer e não consegue.	<ul style="list-style-type: none"> - Proposta de valor validada; - Estrutura da solução definida; - Plano de desenvolvimento da solução elaborado. 	Alta – 22
Modelagem do negócio (qual é o modelo de negócio?)	Desenvolvimento de um modelo de negócios que seja replicável e sustentável para a solução inovadora que foi desenvolvida.	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo de receita definido; - Modelo de Negócios elaborado; - Plano de implementação elaborado. 	Alta – 22

COMPLEXIDADE	CH MÁX	VALOR 1	VALOR 2
		ATÉ 100km	MAIS DE 100km
Alta	88	R\$8.800,00	R\$9.416,00

Nota: Deverá haver uma agenda de trabalho com dias e horas marcadas previamente para a realização das atividades pela equipe de consultores e colaboradores do cliente, caso haja algum imprevisto de ambas as partes deverá haver uma comunicação prévia. Dependendo da complexidade verificada no diagnóstico, poderá ocorrer variação na carga horária proposta para a atividade.

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	10/04/19	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/04/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-1.pdf	
2	15/05/19	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/05/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-2.pdf	Carlos Blanco
3	13/12/19	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/12/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-3.pdf	Carlos Blanco Luisa Silva Vidigal
4	13/04/2020	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/04/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-4.pdf	Coordenação Sebraetec
5	16/07/2020	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/07/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-5.pdf	Carlos Blanco Luisa Silva Vidigal Raquel Beatriz Minas
6	31/08/2020	https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/08/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-6.pdf	Arthur Carneiro Carlos Blanco Luisa Silva Vidigal Raquel Minas