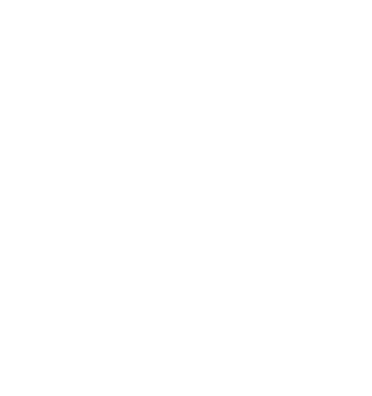


MATERIAL DO PARTICIPANTE

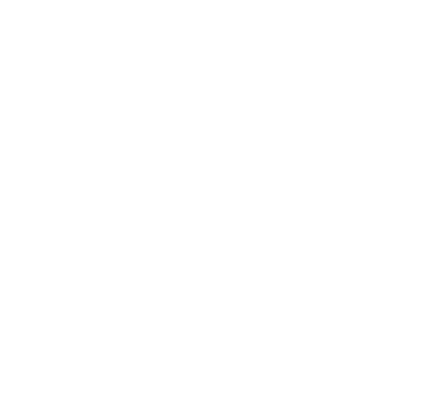


**MATERIAL DO PARTICIPANTE**

**WORKSHOP**

**MODELAGEM DE NEGÓCIOS**



**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:

Diagrama

Descrição gerada automaticamente

**Agora reflita:**

VALOR E PREÇO SÃO A MESMA COISA?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**QUAL O DIFERENCIAL DA SUA EMPRESA?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**QUAL SUA PROPOSTA DE VALOR?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Já ouviu falar em canvas?**

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

Calendário

Descrição gerada automaticamente

