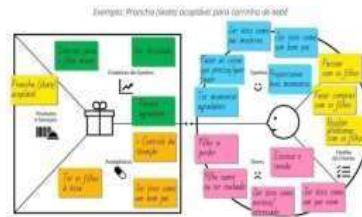
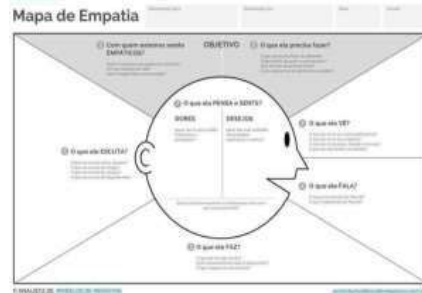
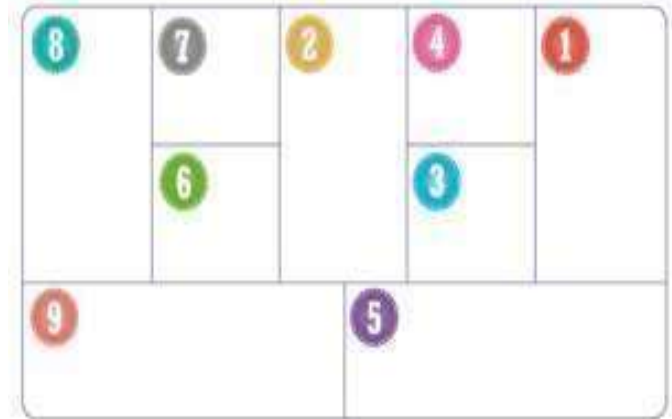
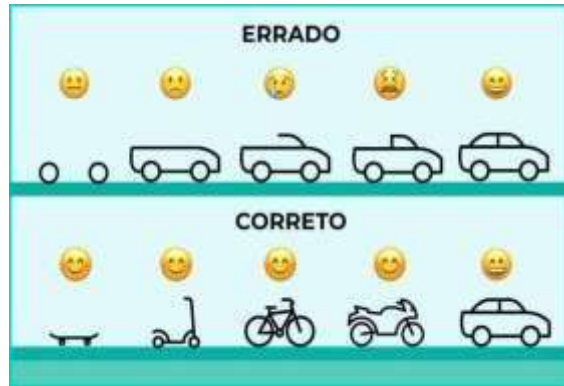


Empreendedorismo e Inovação

Prof^a. Ana Claudia Marques
Paraense dos Santos

Competências: Desenvolver e implementar soluções inovadoras para sustentabilidade e competitividade do negócio.

Canvas, MVP, Mapa de Empatia



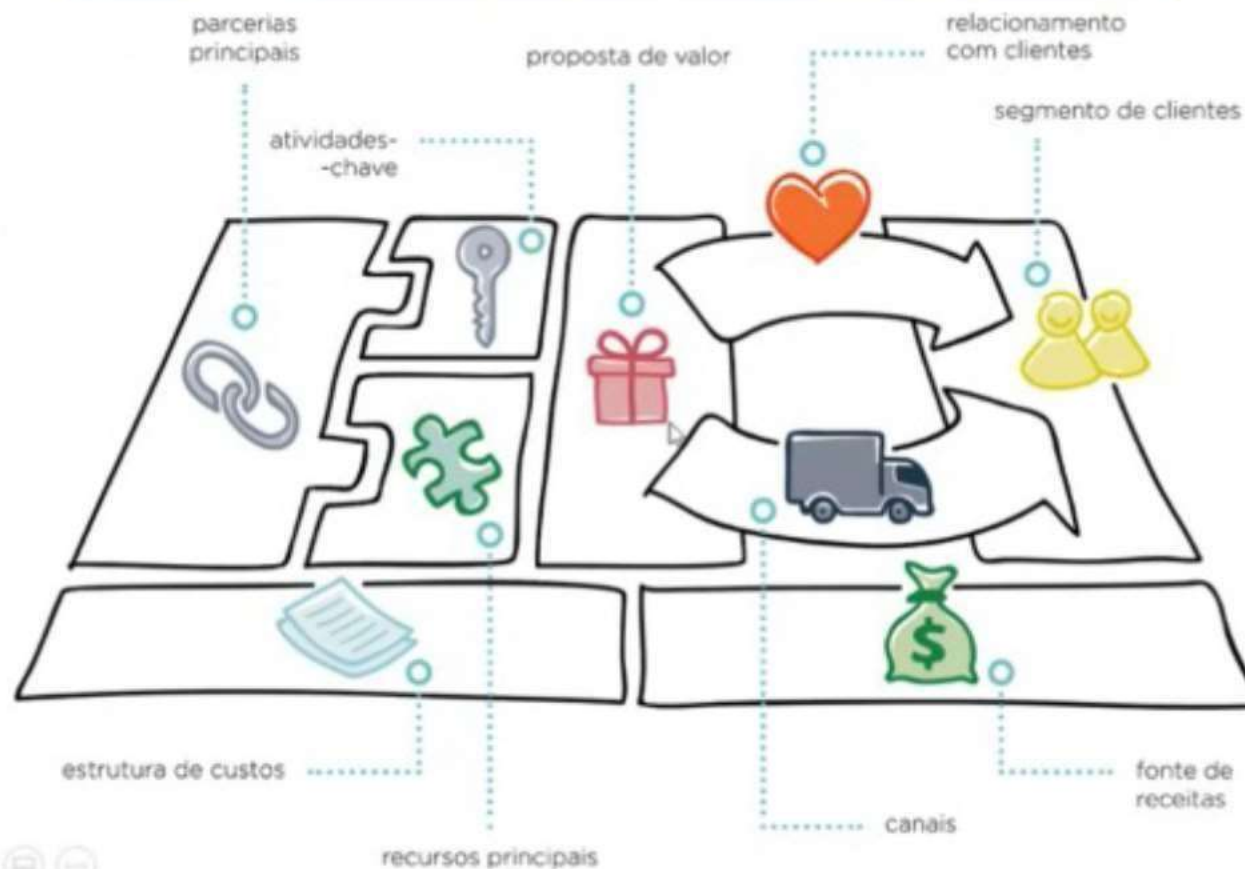
Os 6 Chapéus do Pensamento - Edward de Bono



COMO TER IDEIAS DE NEGÓCIO



Cria, Entrega e Captura Valor



Abordagem do Desenvolvimento do Cliente



Protótipo

pro-tó-ti-po

protos (primeiro) + **typos** (impressão)

Primeiro tipo, modelo; aquilo que é exemplar.

PRINCÍPIOS DA PROTOTIPAGEM

12



- Faça de maneira visual e tangível
- Ninguém é obrigado a entender um produto complicado



- Fique confortável em estado líquido.
- Empreendedores precisam se adaptar ao meio



- Aceite ser um principiante ninguém sabe tudo ou tem visão além do alcance



- Comece simples, repita e, repita até chegar em um produto final



- Não se apegue à ideias
- A única coisa importante é a execução



- Mostre seu trabalho o quanto antes
- não tenha medo de dividir uma ideia

PRINCÍPIOS DA PROTOTIPAGEM



- Aprenda mais errando mais, com maior frequência e mais barato.



- Crie monstrosinhos.
- Crie produtos feios, tortos mas que servem como testes



- Aprenda a ser criativ@, aprenda técnicas de criatividade, se dedique à isso.



- Registre seu aprendizado
você esquecerá o que aprendeu, registre.

**Pense em uma forma de
protótipar seu modelo de negócio.**

**Algo que você possa fazer de
hoje para amanhã e te ajude
a validar sua ideia.
(baixa fidelidade)**

VALIDAÇÃO DAS IDEIAS

61

Modelo de perguntas para ajudar:

The form is titled 'Cartão de Teste' and includes the following sections:

- Identificação:** Fields for 'Nome completo' (Full name), 'E-mail', 'Telefone', and 'Endereço'.
- Problema:** A large text area labeled 'Descreva o problema' (Describe the problem).
- Problema:** A section with a label 'Problema' and a text area 'Para confirmar sua resposta' (To confirm your answer).
- Problema:** A section with a label 'Problema' and a text area 'Se houver, descreva' (If there is, describe).
- Problema:** A section with a label 'Problema' and a text area 'Descreva como seria' (Describe how it would be).

At the bottom, there are checkboxes for 'Resposta satisfatória?' (Satisfactory answer?) and 'Mais perguntas?' (More questions?).

- ▶ Explica para mim de forma clara e breve as suas dificuldades e problemas nesse contexto...
- ▶ Você também enfrenta o mesmo problema, ou algo similar? Me conte mais por favor.
- ▶ Você conhece alguém que sofre desse mesmo problema?
- ▶ O que você gostaria para ajudar a resolver esse problema?
- ▶ Descreva pra mim como seria essa solução? (Protótipo)
- ▶ Não se esqueça da pergunta para MENSURAR / validar a sua hipótese.

E como obter recursos para empreender e viabilizar seu MVP?



ORIGEM DO CAPITAL

- CAPITAL PRÓPRIO
- AMIGOS E FAMILIARES
- INCUBADORAS
- AGÊNCIAS DE FOMENTO
- EMPRESTISMO BANCÁRIOS
- SÓCIO-INVESTIDOR
- CAPITAL DE RISCO
- FINANCIAMENTO COLABORATIVO



Exemplos:

Editais, participar de eventos Hackaton, financiamento coletivo (Crowdfunding e Matchfunding, ficar atento a projetos de incubadoras e aceleradoras, etc etc etc)

Atentos às oportunidades de negócios e fortalecendo seu network.



Também conhecido como financiamento coletivo, o crowdfunding é uma ferramenta para arrecadar recursos para tirar projetos do papel! A princípio, ele pode parecer uma vaquinha online repaginada. Mas, na verdade, essa dinâmica é ainda mais potente!

Além de financiar uma ideia, é uma excelente maneira de **testar** produtos e serviços, e construir comunidade.

A Benfeitoria, por exemplo, é uma das plataformas pioneiras em crowdfunding no Brasil. Ao longo de 8 anos de história, a plataforma já movimentou mais de 41 milhões de reais, viabilizando mais de 2.300 projetos.



Modelos de Crowdfunding:

Financiamento Coletivo Pontual- você estipula metas financeiras que deseja alcançar, define um prazo para arrecadar esse valor (de 1 a 60 dias) e propõe diferentes faixas de colaboração financeira. Cada pessoa colabora com o quanto quiser/puder e, para cada faixa de colaboração, é oferecida uma recompensa em troca. Essa recompensa pode ser simbólica, pode ser produto ou uma experiência.

Financiamento Coletivo Recorrente- apoio contínuo, feito a partir de colaborações mensais.

Matchfunding - modalidade turbinada do financiamento coletivo. Uma empresa parceira pode duplicar ou triplicar a arrecadação.

Tudo ou Nada

Flex

Arrecadação média
23 mil reais



Taxa de sucesso
20,6%



A arrecadação do Tudo ou Nada
é **15 vezes maior** do que
as campanhas do modelo flex



Arrecadação média
1,6 mil reais



Taxa de sucesso
3,6%

6 Tipos de MVP

CROWDFUNDING

KICKSTARTER





<https://www.youtube.com/watch?v=VFuMDAXyzfI>
Vídeo Mola – Plataforma Catarse

Mola Structural Kit

por Márcio Sequeira de Oliveira



R\$ 603.064

apoiados por 1524 pessoas

1206%



Meta R\$ 50.000

Campanha Tudo-ou-nada

Este projeto foi bem-sucedido e foi financiado
em 16/10/2014

Como pensar “fora da caixa”, sem ser clichê?



- NUNCA MUDA DE ATITUDE
- EVITA DESAFIOS
- EVITA FALHAR
- DESISTE FACILMENTE

MINDSET
FIXO



- ANALISA OS ERROS
- ACEITA DESAFIOS
- HABILIDADE EM APRENDER O NOVO
- INSPIRADO PELO SUCESSO DOS OUTROS

MINDSET
CRESCIMENTO



VUCA é um acrônimo formado pelas seguintes palavras: Volatilidade, Incerteza, Complexidade e Ambiguidade, mas em inglês. Contudo, a popularização do conceito se deu mais recentemente no ambiente corporativo.

Empresas e profissionais têm enfrentado uma série de desafios para se posicionar e se consolidar em um mercado bastante imprevisível.

Espera-se que as pessoas sejam resilientes, flexíveis, multidisciplinares e corajosas (e ousadas)

Vídeo Mundo Vuca





O termo BANI significa Brittle, Anxious, Nonlinear, and Incomprehensible. Em português podemos chamar de FANI: Frágil, Ansioso, Não linear e Incompreensível. Tais adjetivos definem muito bem a realidade que vivemos.

Para lidar com o Mundo Bani espera-se que desenvolvamos: trabalhar a diversidade em várias vertentes, a empatia, transparência, ética, intuição, experimentação e aprender a aprender e mais flexibilidade.

Unindo os conceitos de Mindset, Mundo Vuca e Mundo Bani e o Forum Rosa e Azul, o que podemos considerar?

Lembram dos paradigmas?





Tratar de persona, Mundo vuca e bani, mind set, prototipação, negociação, financiamento e pirâmide de maslow.

Como ver forum e resolver.

A ferramenta Mapa de Empatia exercita reflexões sobre o que o cliente diz, faz, vê, pensa, sente e ouve para ajudar no desenho ou redesenho do modelo de negócio.

Público alvo é Persona?

E o que é a Persona?