

A close-up photograph of a person's face, split vertically down the middle. The left side is bathed in a cool blue light, while the right side is bathed in a warm red light. This visual metaphor represents the balance between creativity and innovation.

**Criatividade para Inovação ou
Inovação através da criatividade?**

12

Anos de
Experiência
no Mercado

“Acredito que **modelos de negócio são finitos**, mas o **propósito das marcas** pode ser **duradouro e fonte de inovação constante.**”

- Designer desde 2009
- Especialista em Gestão de Negócios
- MBA Gestão em Processos de negócio



STARTUP



EDUCAÇÃO



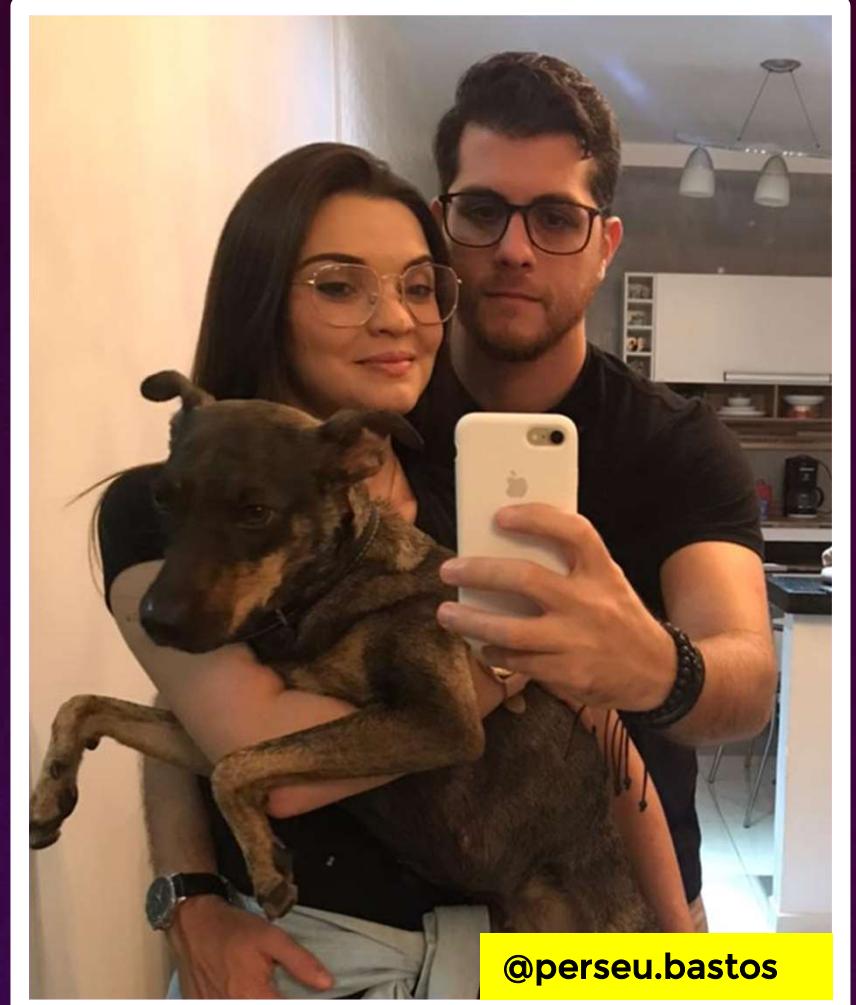
SAÚDE



CON. CIVIL



MODA





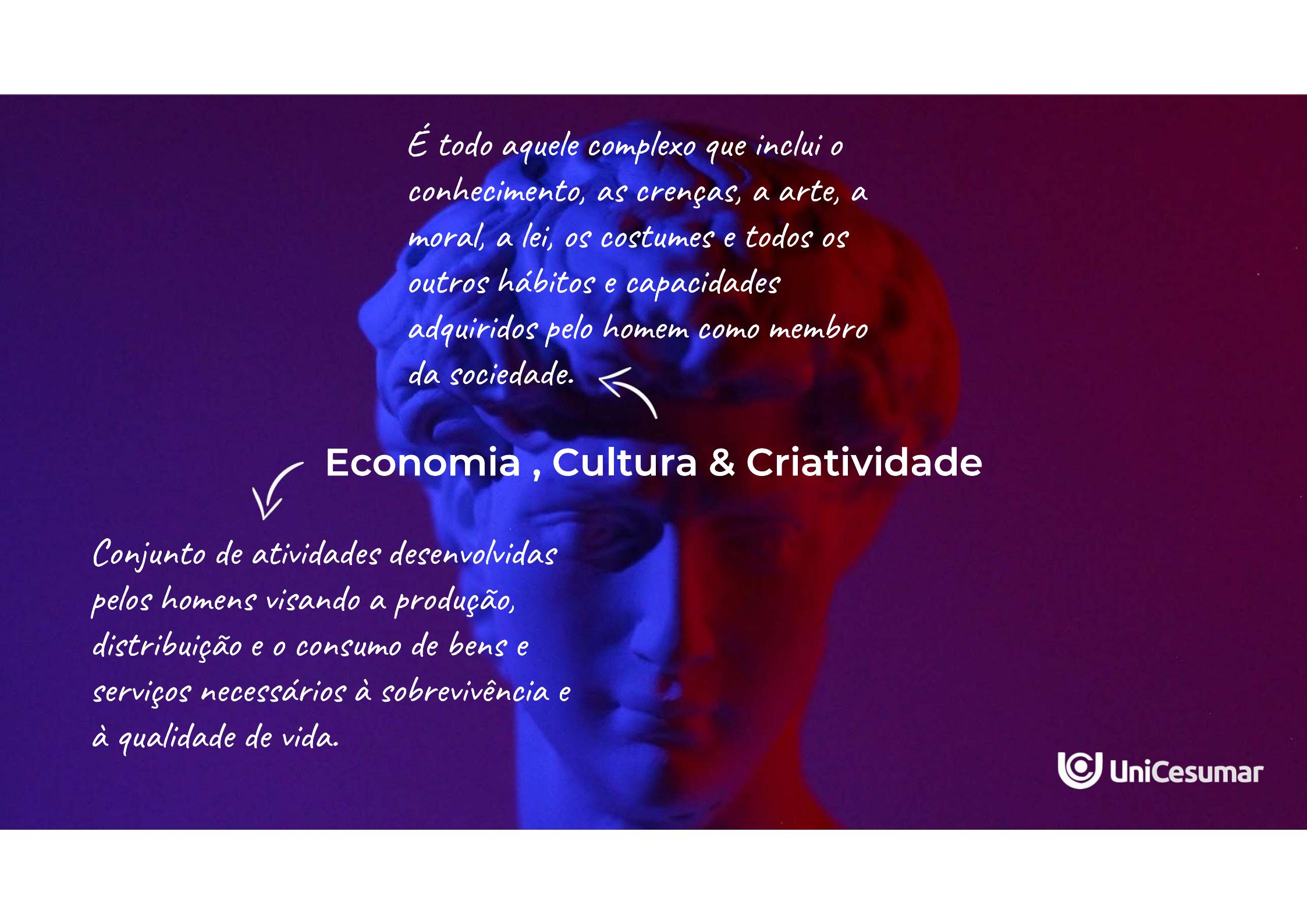
Economia , Cultura & Criatividade



Economia , Cultura & Criatividade

Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.





É todo aquele complexo que inclui o conhecimento, as crenças, a arte, a moral, a lei, os costumes e todos os outros hábitos e capacidades adquiridos pelo homem como membro da sociedade. ↪

↙ **Economia , Cultura & Criatividade**

Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.



É todo aquele complexo que inclui o conhecimento, as crenças, a arte, a moral, a lei, os costumes e todos os outros hábitos e capacidades adquiridos pelo homem como membro da sociedade.



Economia , Cultura & Criatividade

Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.

Qualidade ou característica de quem ou do que é criativo.



É todo aquele complexo que inclui o conhecimento, as crenças, a arte, a moral, a lei, os costumes e todos os outros hábitos e capacidades adquiridos pelo homem como membro da sociedade.



Economia , Cultura & Criatividade

Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.

Qualidade ou característica de quem ou do que é criativo.



É todo aquele complexo que inclui o conhecimento, as crenças, a arte, a moral, a lei, os costumes e todos os outros hábitos e capacidades

adquiridos pelo homem como membro da sociedade.



Economia , Cultura & Criatividade

Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.

Qualidade ou característica de quem ou do que é criativo.



É todo aquele complexo que inclui o conhecimento, as crenças, a arte, a moral, a lei, os costumes e todos os outros hábitos e capacidades adquiridos pelo homem como membro da sociedade.

Economia , Cultura & Criatividade

Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.

Qualidade ou característica de quem ou do que é criativo.



É todo aquele complexo que inclui o conhecimento, as crenças, a arte, a moral, a lei, os costumes e todos os outros hábitos e capacidades adquiridos pelo homem como membro da sociedade.

Economia , Cultura & Criatividade

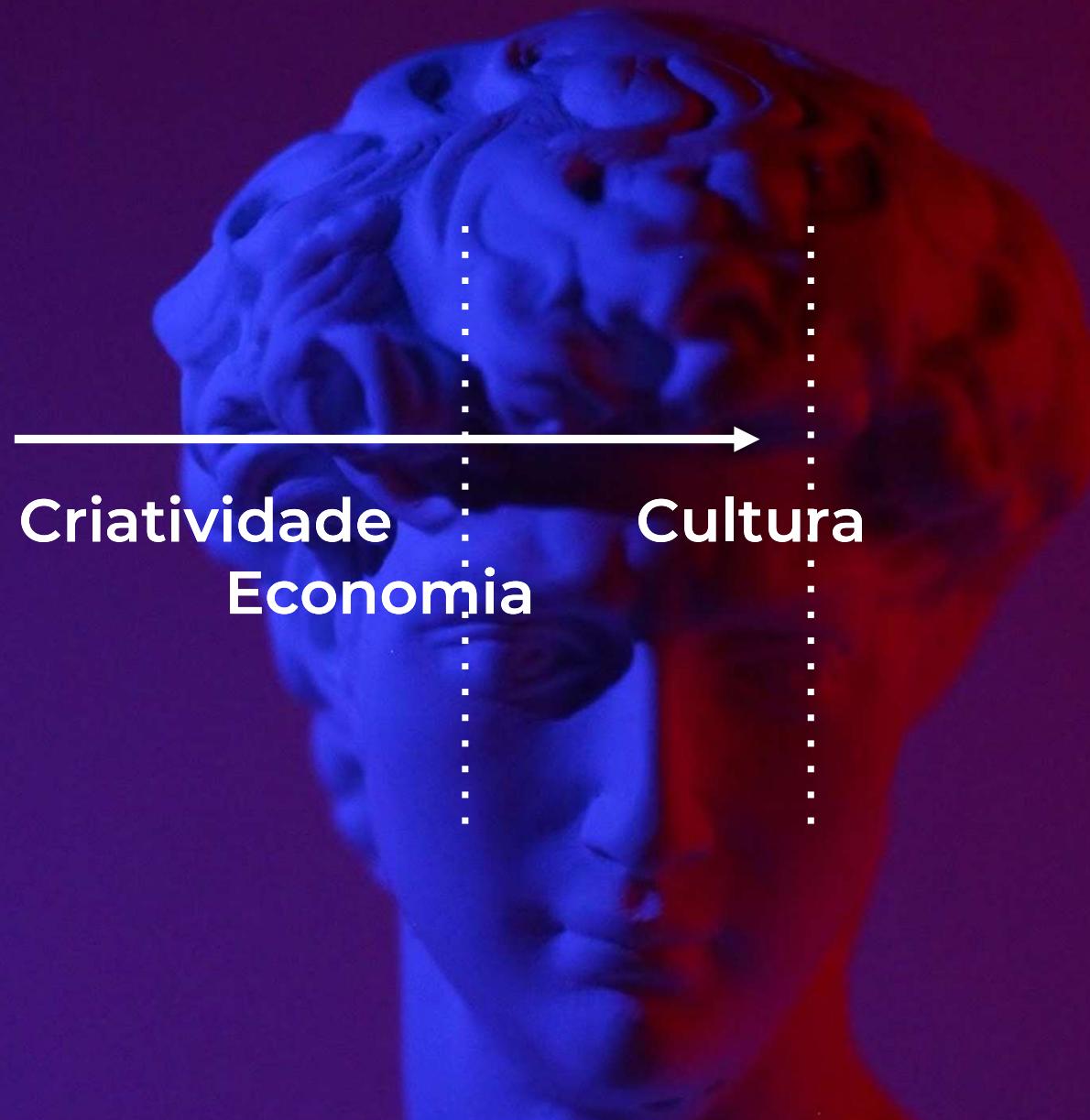
Conjunto de atividades desenvolvidas pelos homens visando a produção, distribuição e o consumo de bens e serviços necessários à sobrevivência e à qualidade de vida.

Qualidade ou característica de quem ou do que é criativo.



Criatividade
Economia

Cultura







*Uma invenção é a descoberta
de um novo instrumento ou
processo. Invenções não
podem ser planejadas.*

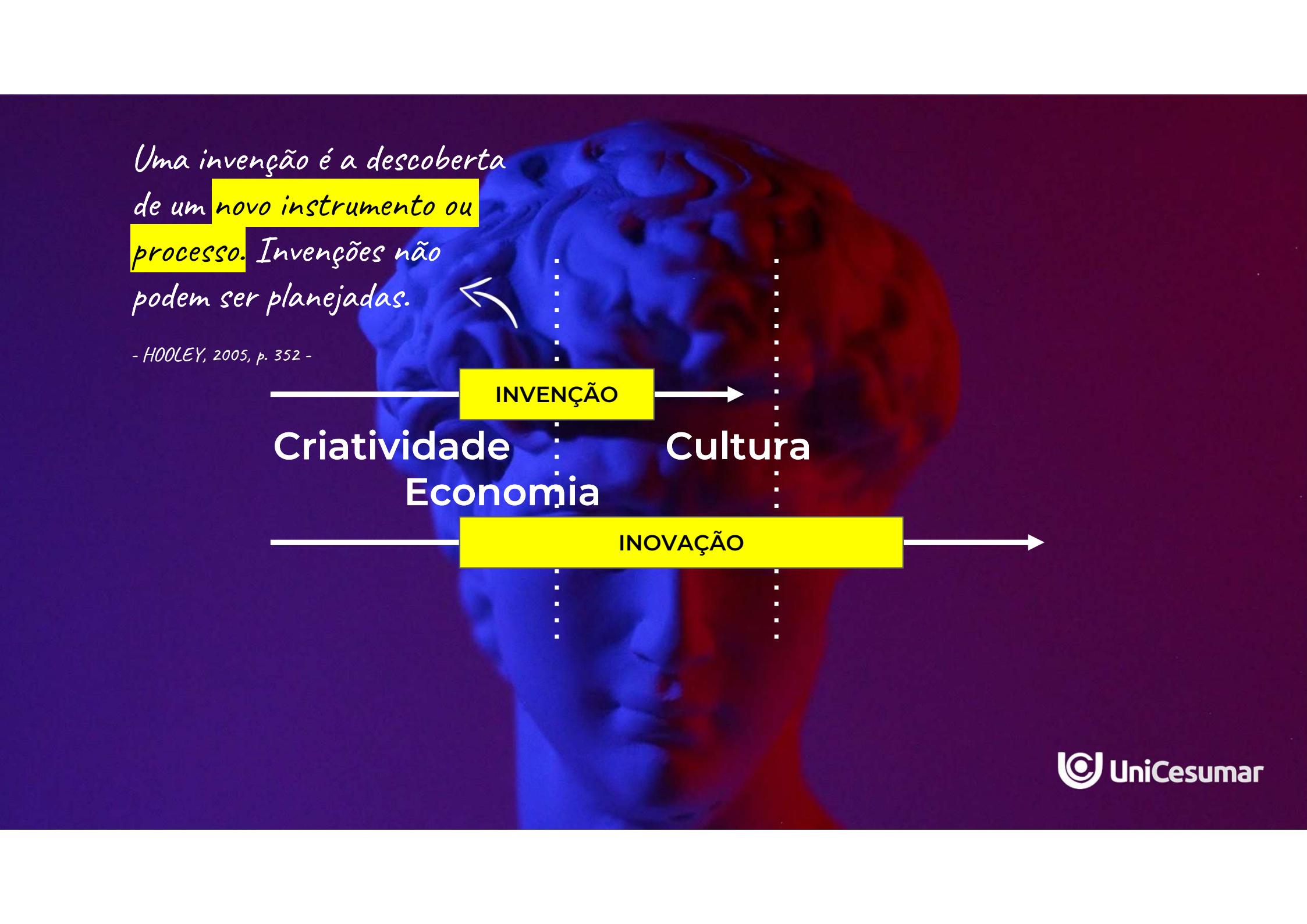
- HOOLEY, 2005, p. 352 -



Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

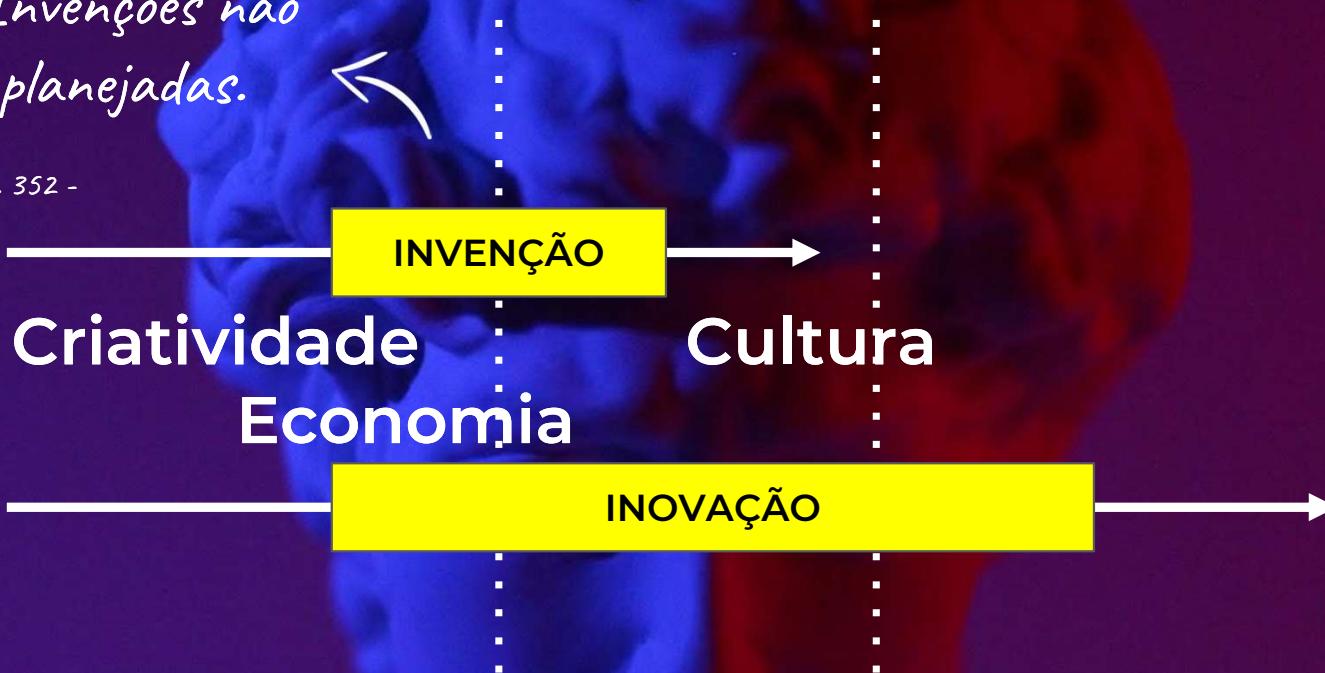
- HOOLEY, 2005, p. 352 -

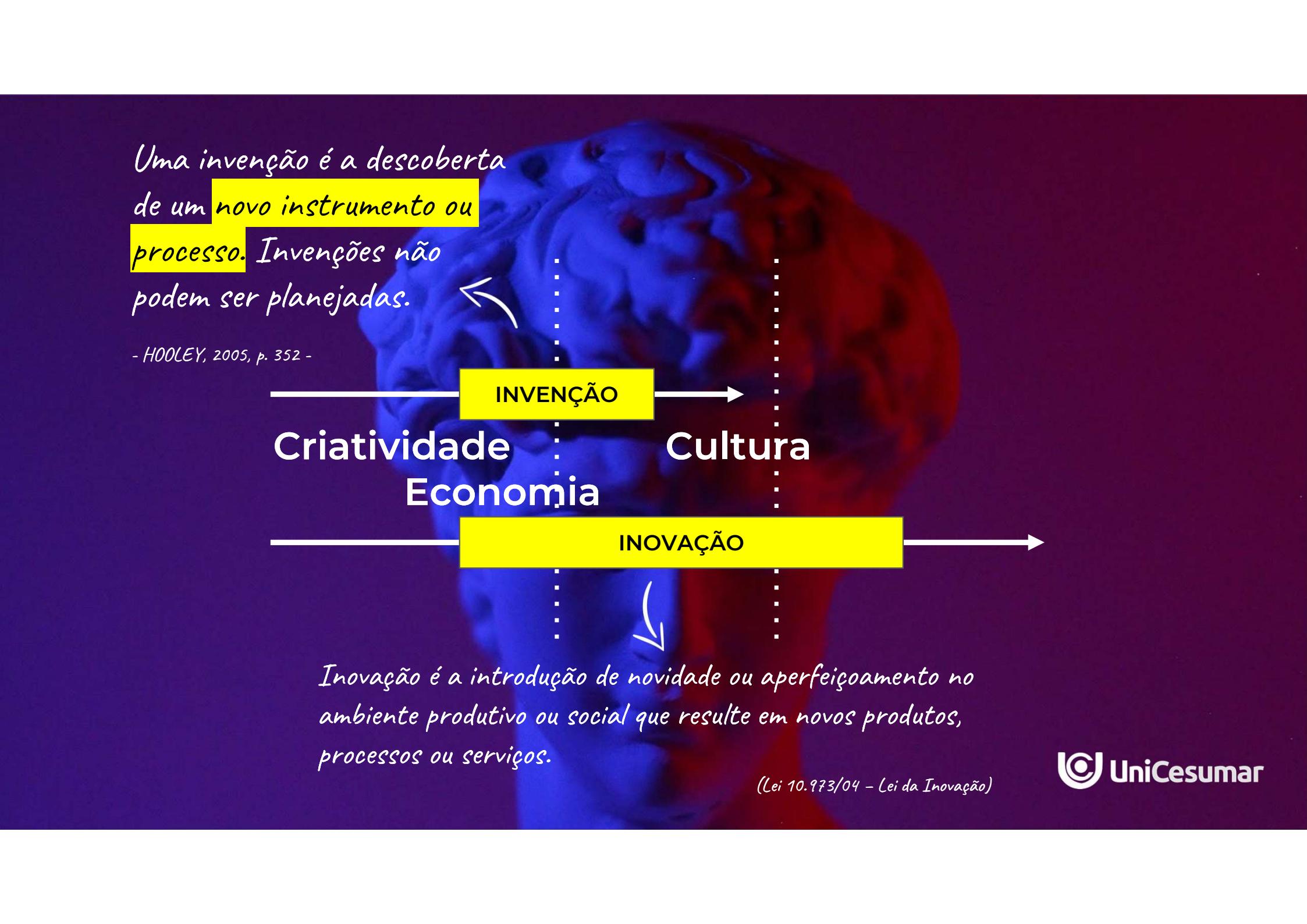




Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

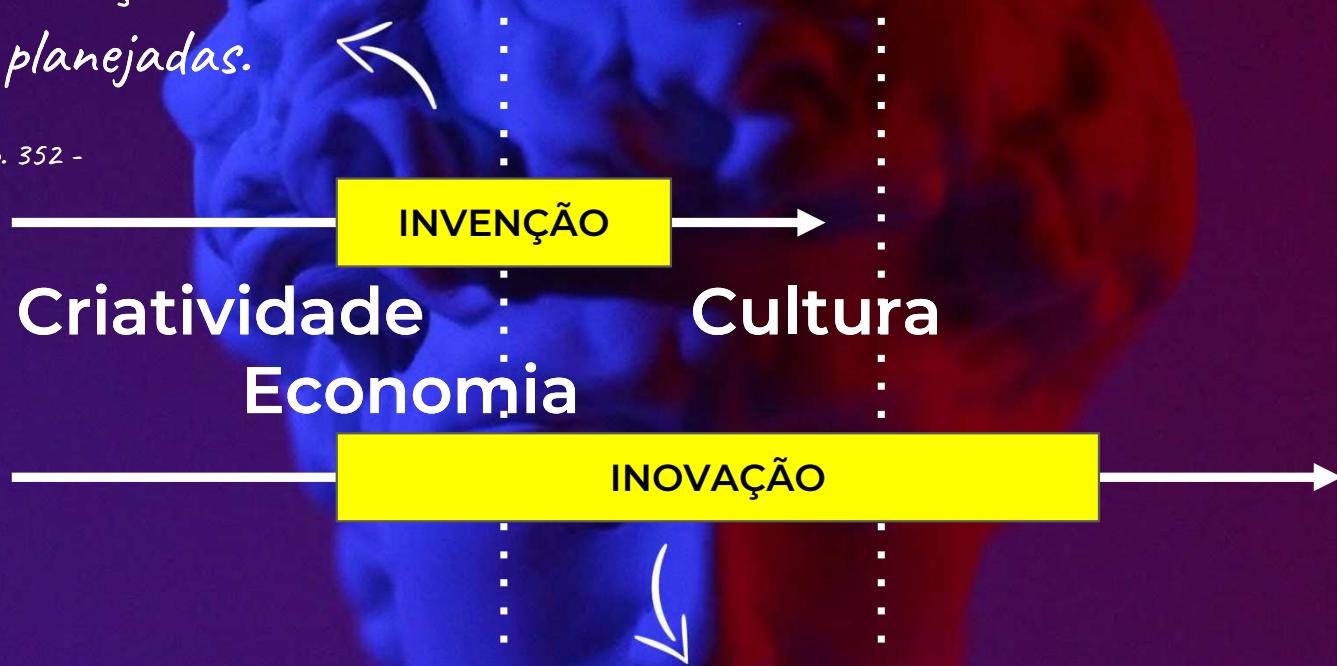
- HOOLEY, 2005, p. 352 -





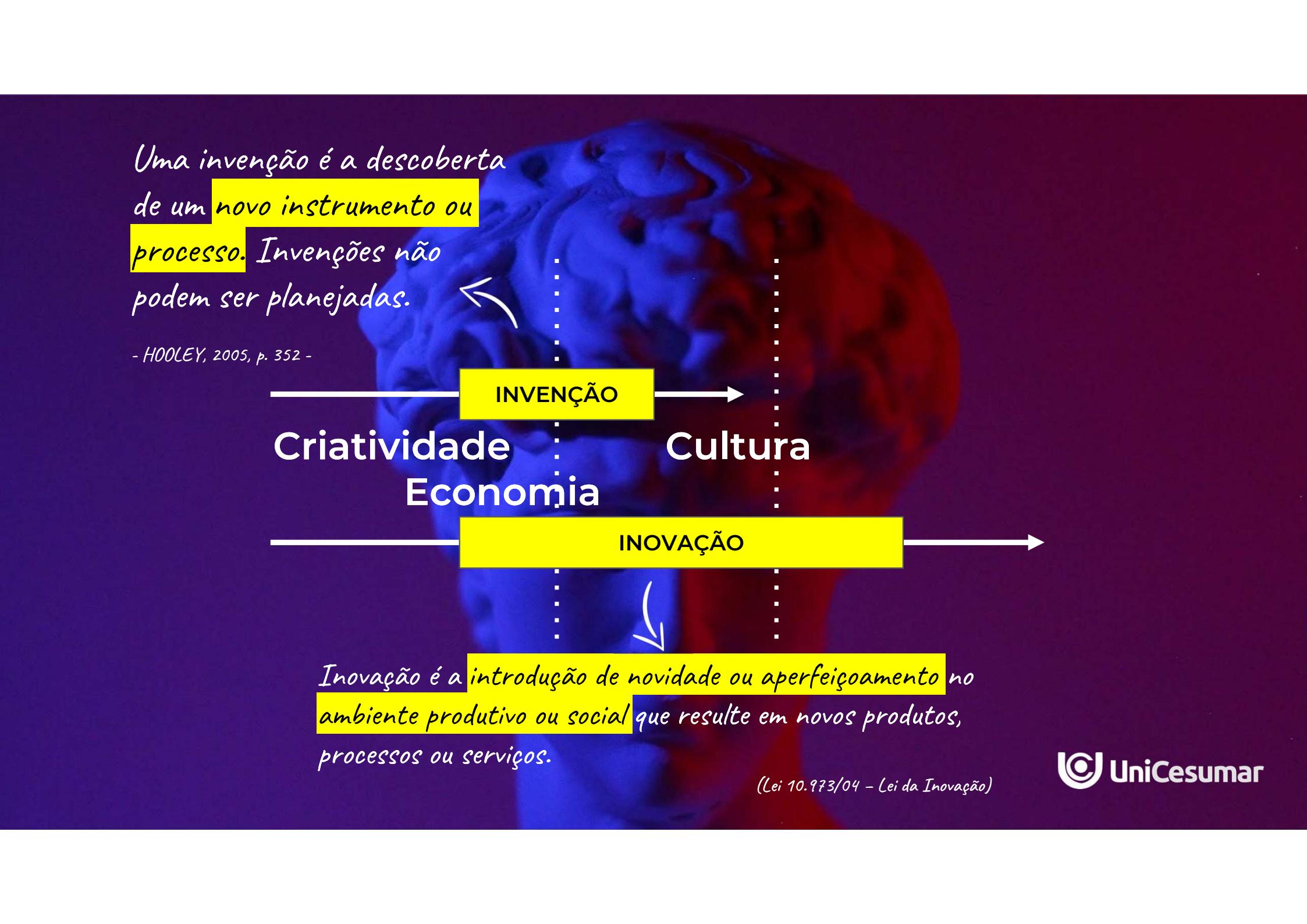
Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

- HOOLEY, 2005, p. 352 -



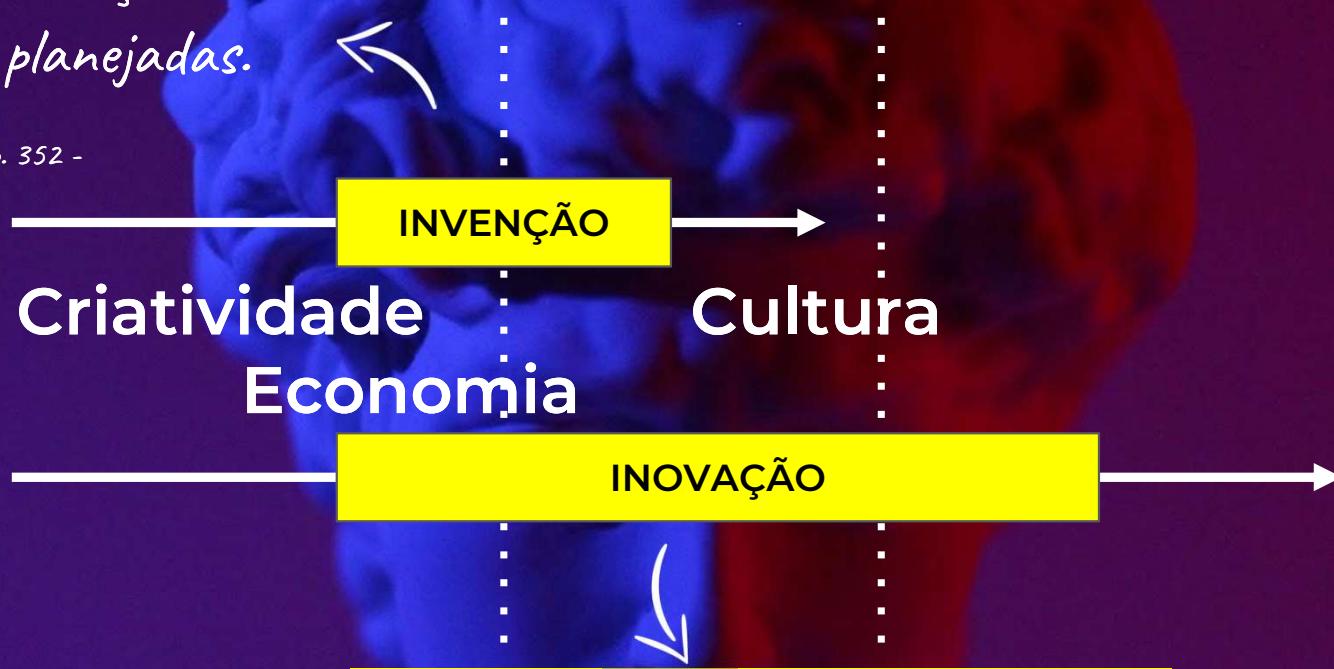
Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

(Lei 10.973/04 – Lei da Inovação)



Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

- HOOLEY, 2005, p. 352 -



Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

(Lei 10.973/04 - Lei da Inovação)

Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

- HOOLEY, 2005, p. 352 -



Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

(Lei 10.973/04 - Lei da Inovação)

Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

- HOOLEY, 2005, p. 352 -

1. Percepção de Valor



Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

(Lei 10.973/04 - Lei da Inovação)

Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

- HOOLEY, 2005, p. 352 -

1. Percepção de Valor
2. Geração de Valor



Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

(Lei 10.973/04 - Lei da Inovação)

Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

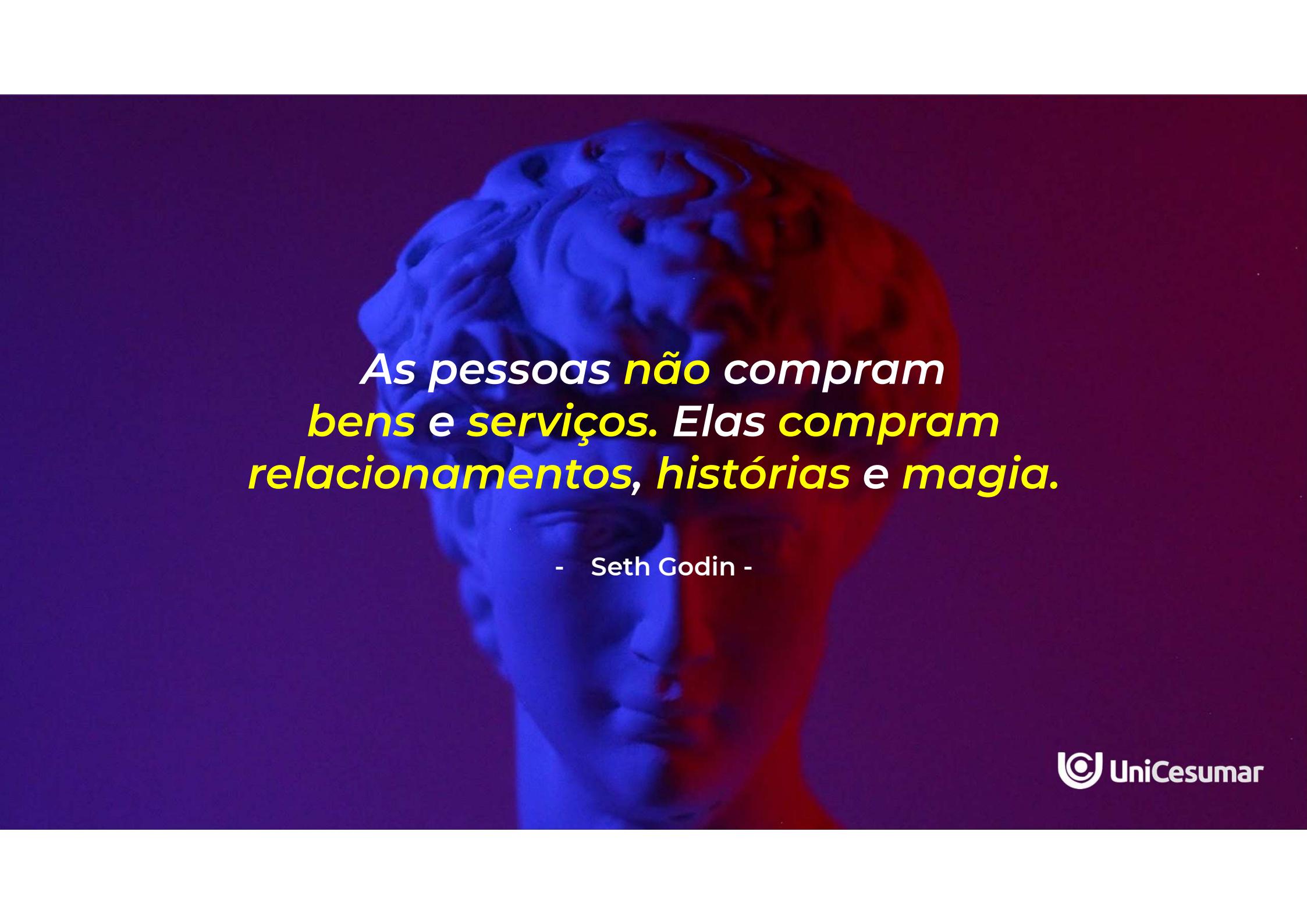
- HOOLEY, 2005, p. 352 -

1. Percepção de Valor
2. Geração de Valor



Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

(Lei 10.973/04 - Lei da Inovação)



*As pessoas **não compram bens e serviços. Elas compram relacionamentos, histórias e magia.***

- Seth Godin -

A close-up photograph of a woman's face, split vertically down the middle. The left side is bathed in a deep blue light, while the right side is illuminated with a vibrant red light. Her eyes are closed, and her expression is serene. The background is a solid dark purple.

Benefícios ≠ Atributos



Benefícios ≠ Atributos

Valor real para o seu
cliente

Características e
funcionalidades



TECNOLOGIA

Supermercado leva “prateleiras virtuais” ao metrô

Consumidores podem realizar as compras ao escanear QR codes em imagens dos produtos expostos em painéis “colados” pelos corredores de estação de metrô

Por **Gabriela Ruic**

© 31 jul 2013, 12h52

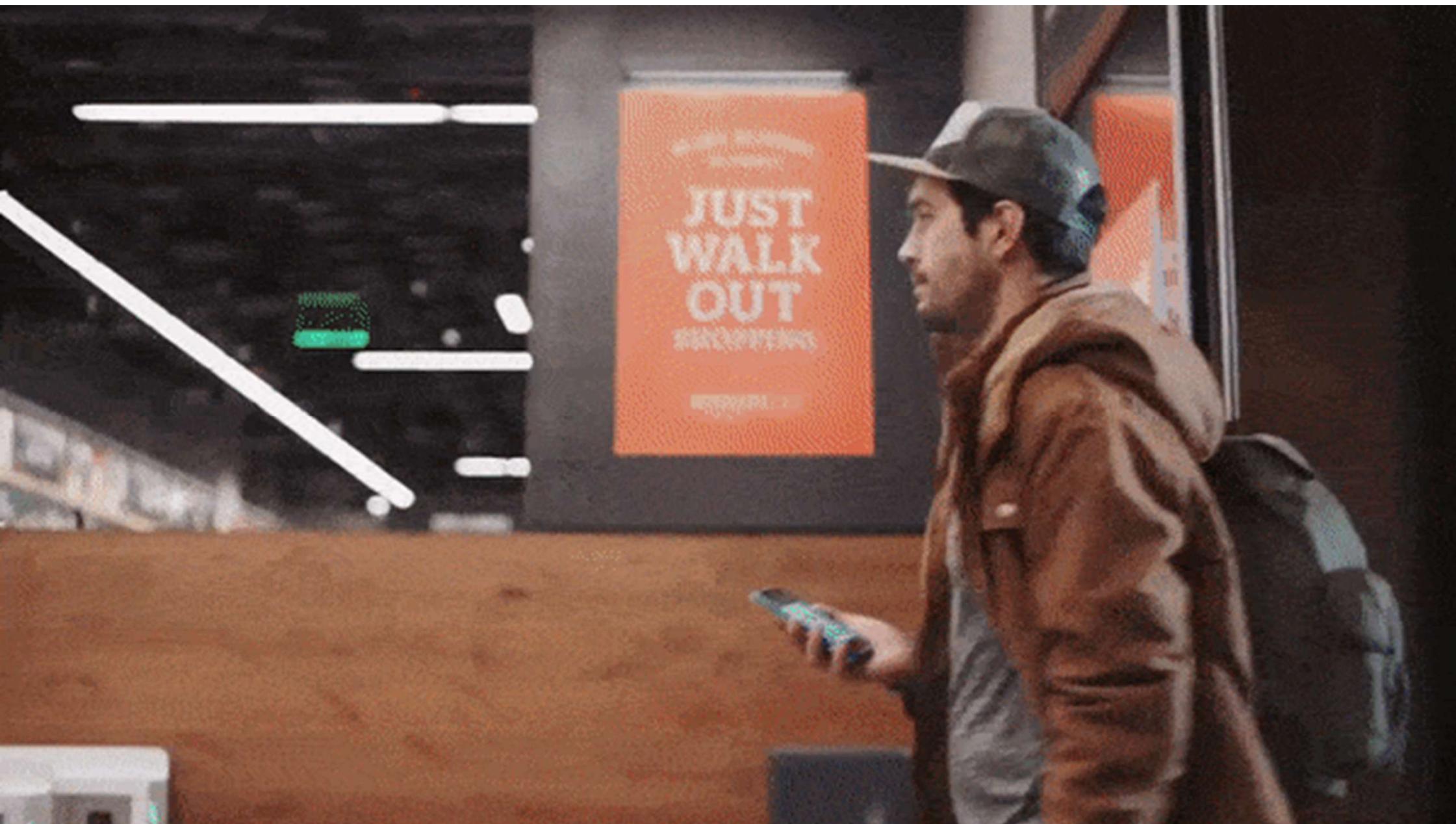




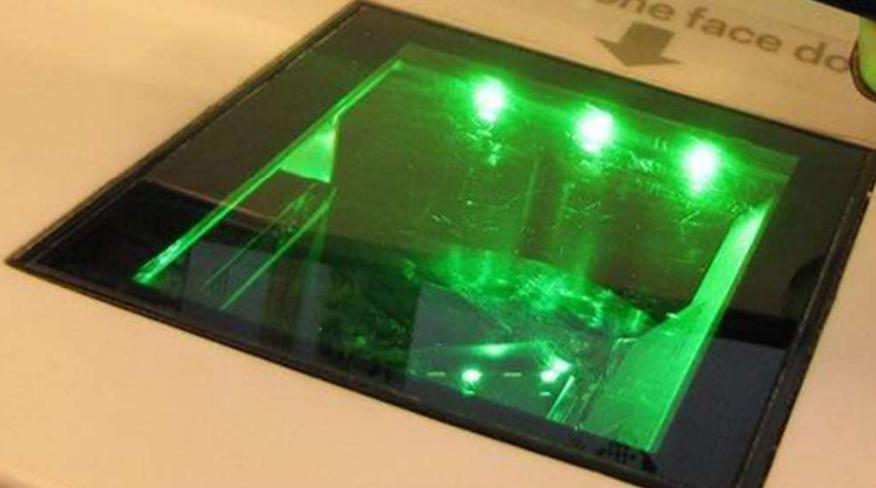
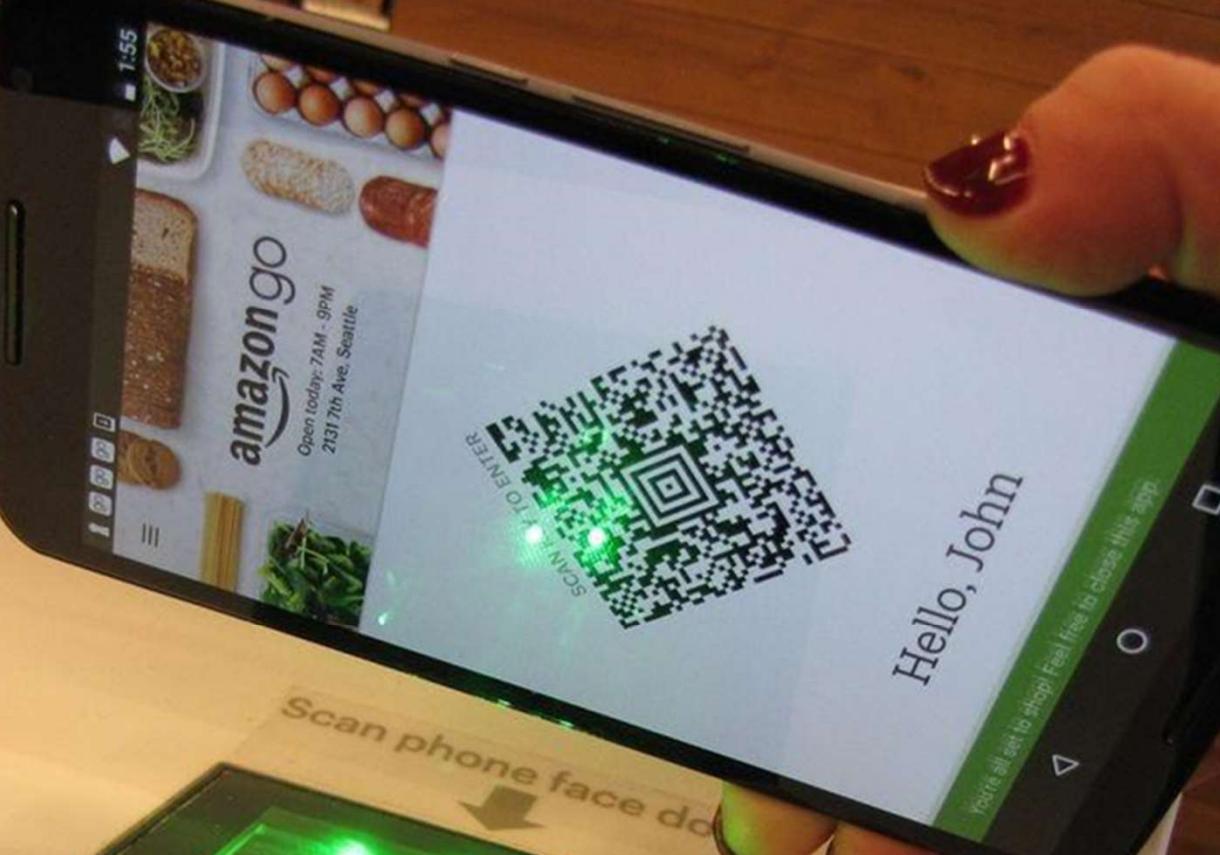
This is how it works.

- ① You scan the QR code of product with your phone,
- ② The product automatically lands in your online cart.
- ③ When the online purchase is done,
it is delivered to your door right after you get home.









amazon go

Welcome to Amazon Go and the world's most advanced shopping technology. No lines, no checkout—just grab and go!



Praticidade

- *Conexão relevante entre o digital e analógico*
- *Confiança nas tecnologias de pagamento*
- *Hábito construído na cultura*

Julho de 2013



The Amazon Go logo, featuring the word "amazon" in lowercase with a curved arrow underneath, followed by "go" in a smaller font.

amazon go

*Entendimento da rotina
e hábitos do cliente*

Janeiro de 2019



Uma invenção é a descoberta de um novo instrumento ou processo. Invenções não podem ser planejadas.

- HOOLEY, 2005, p. 352 -

1. Percepção de Valor
2. Geração de Valor

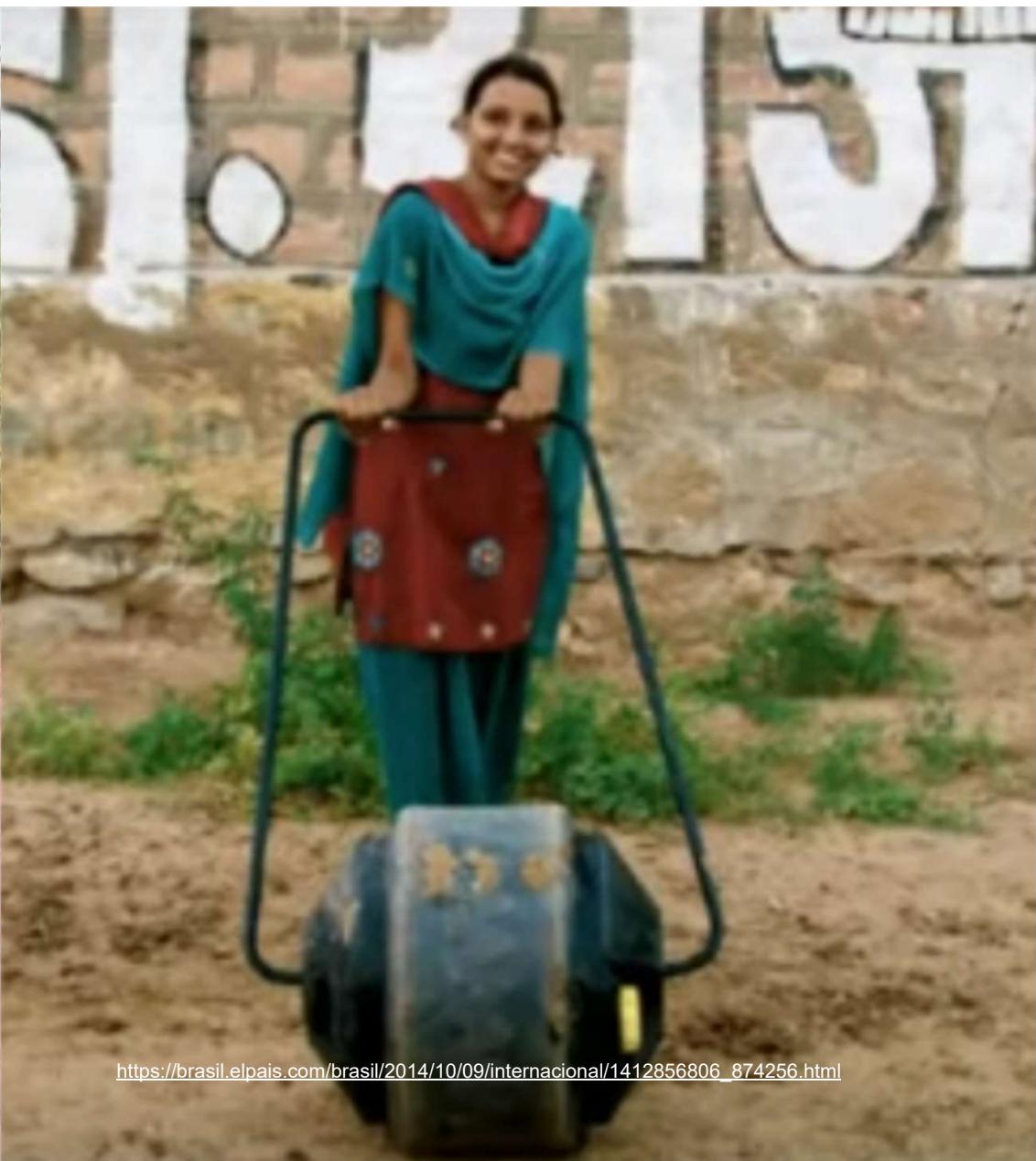


Inovação é a introdução de novidade ou aperfeiçoamento no ambiente produtivo ou social que resulte em novos produtos, processos ou serviços.

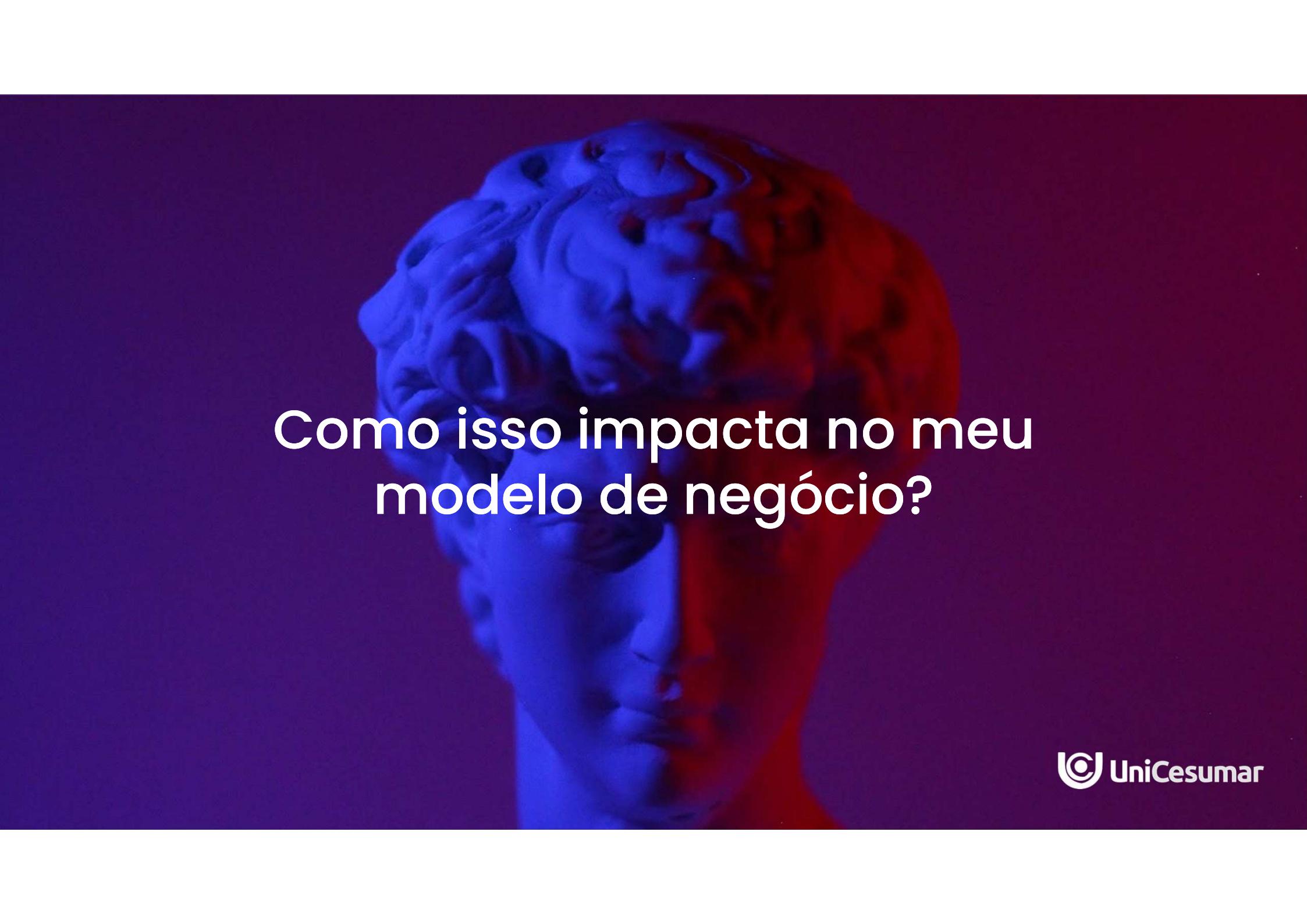
(Lei 10.973/04 - Lei da Inovação)



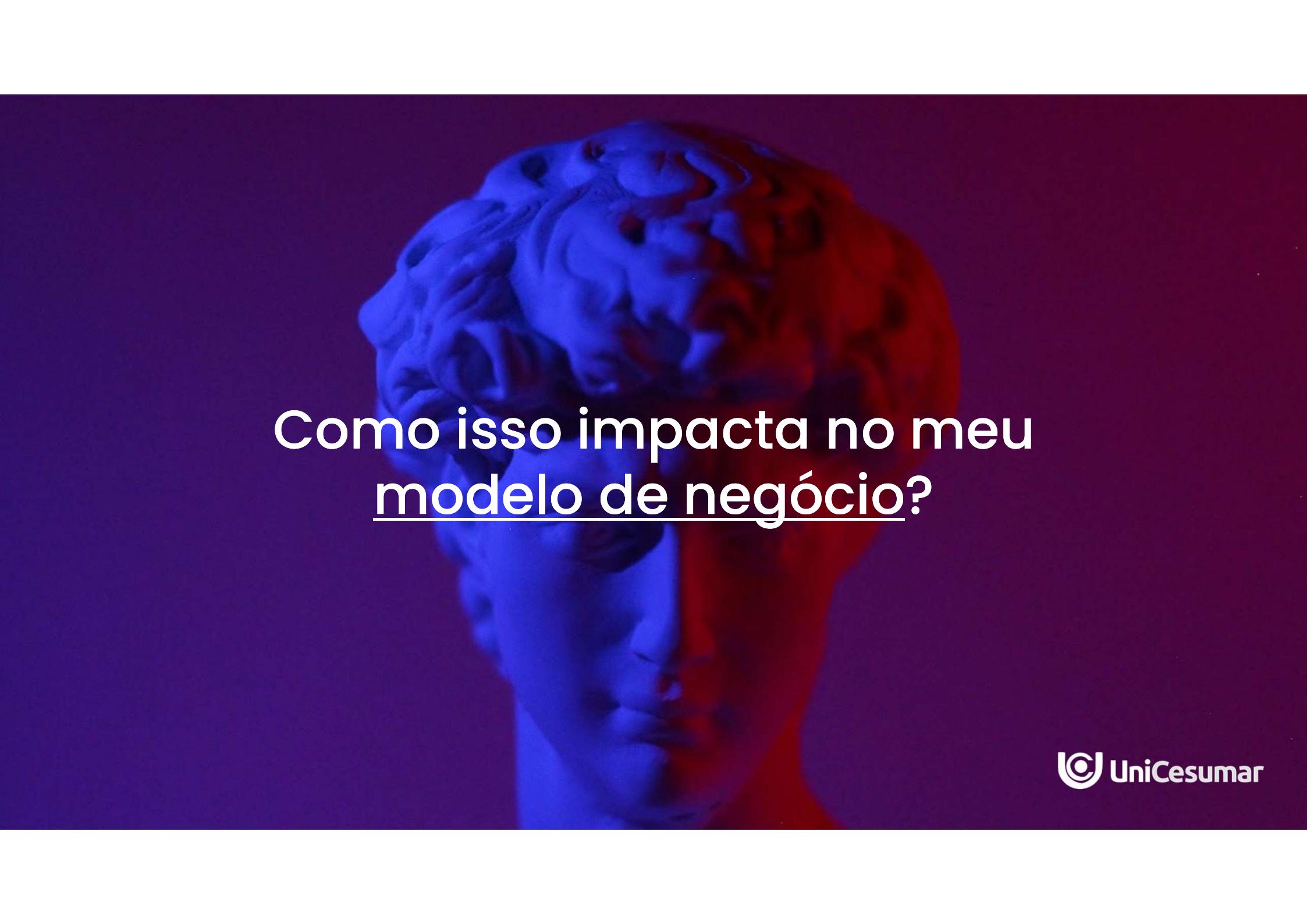
<https://catracalivre.com.br/cidadania/canudo-torna-agua-potavel-enquanto-o-liquido-e-sugado/>



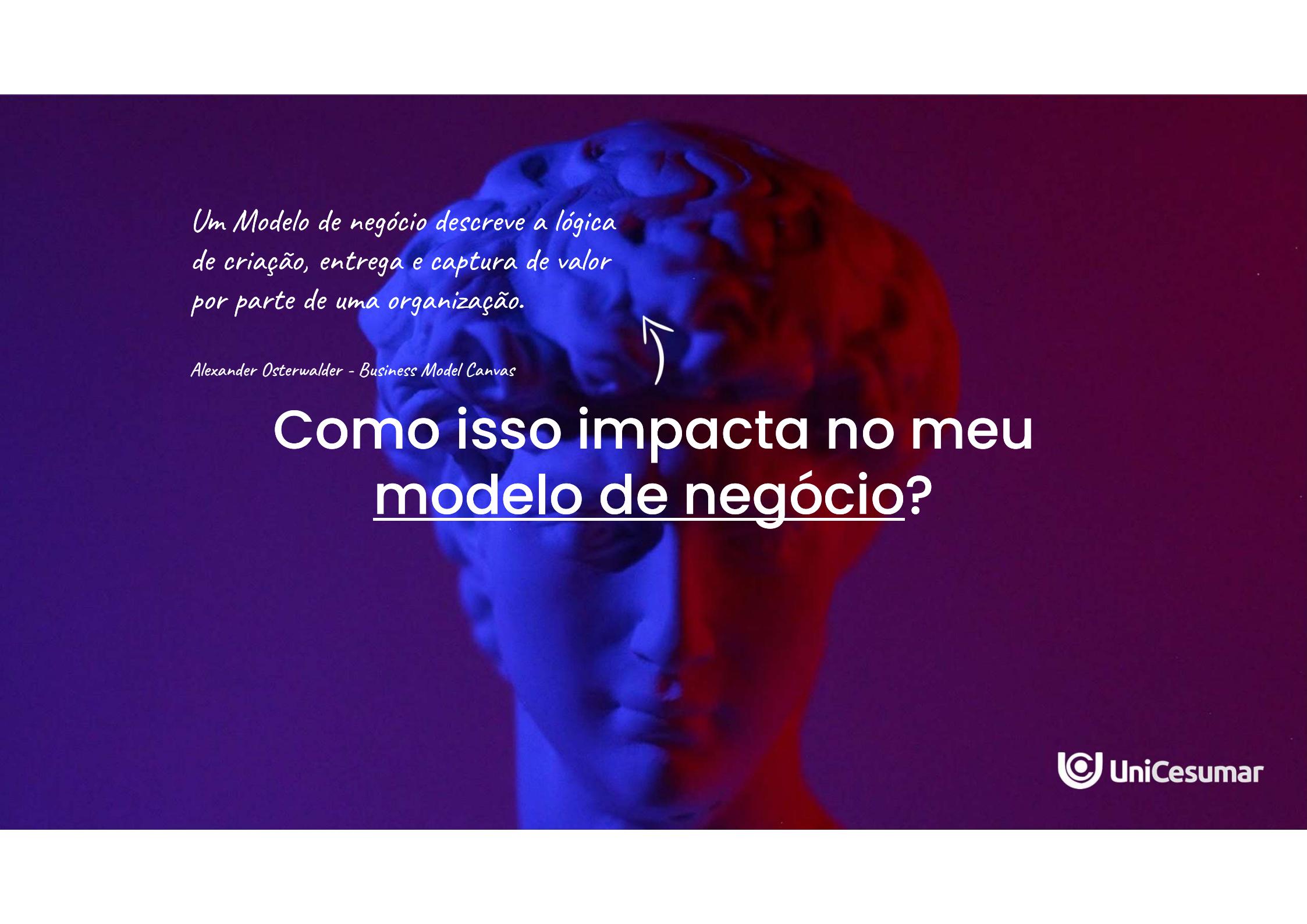
https://brasil.elpais.com/brasil/2014/10/09/internacional/1412856806_874256.html



Como isso impacta no meu
modelo de negócio?



Como isso impacta no meu
modelo de negócio?

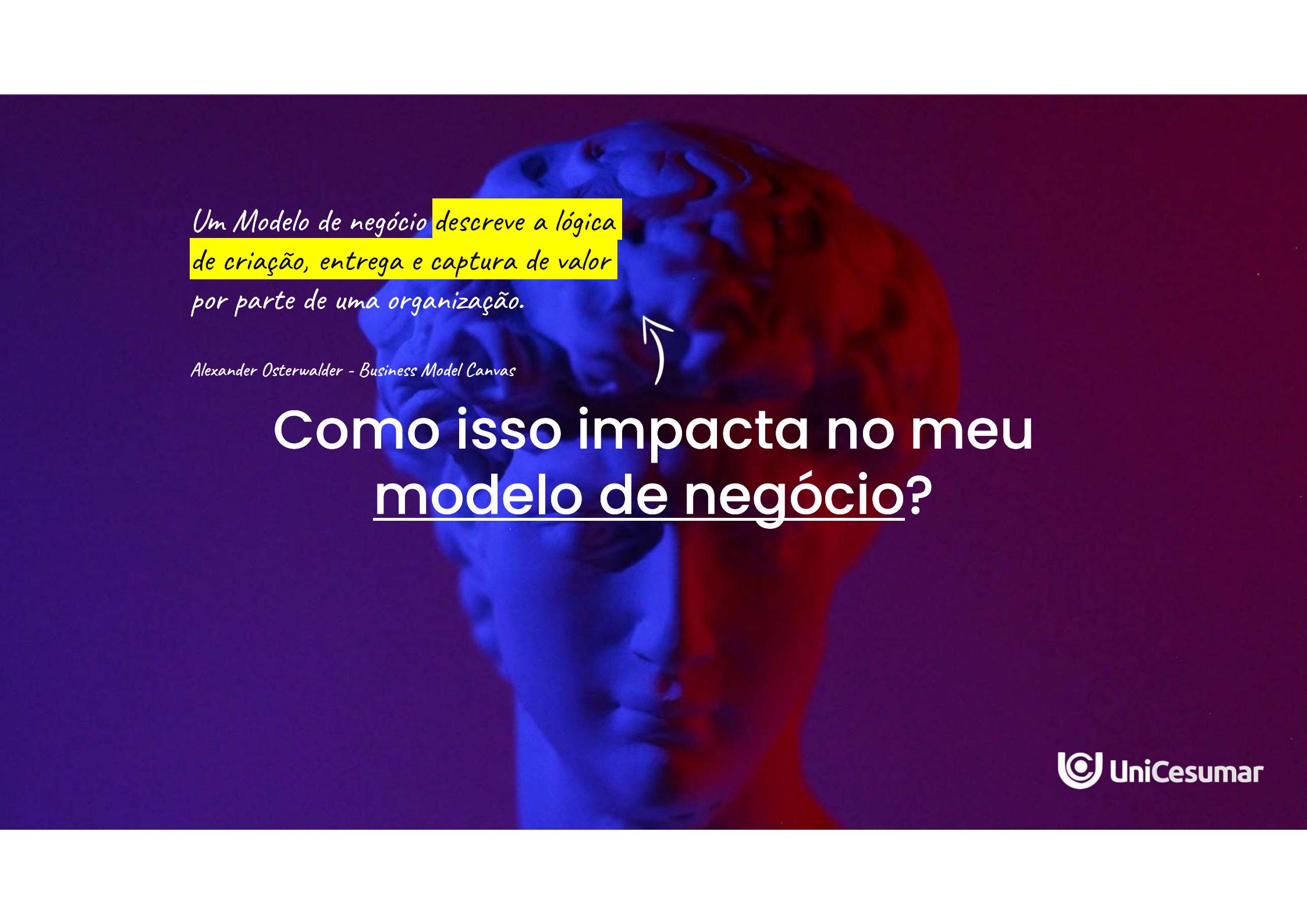


*Um Modelo de negócio descreve a lógica
de criação, entrega e captura de valor
por parte de uma organização.*

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



**Como isso impacta no meu
modelo de negócio?**

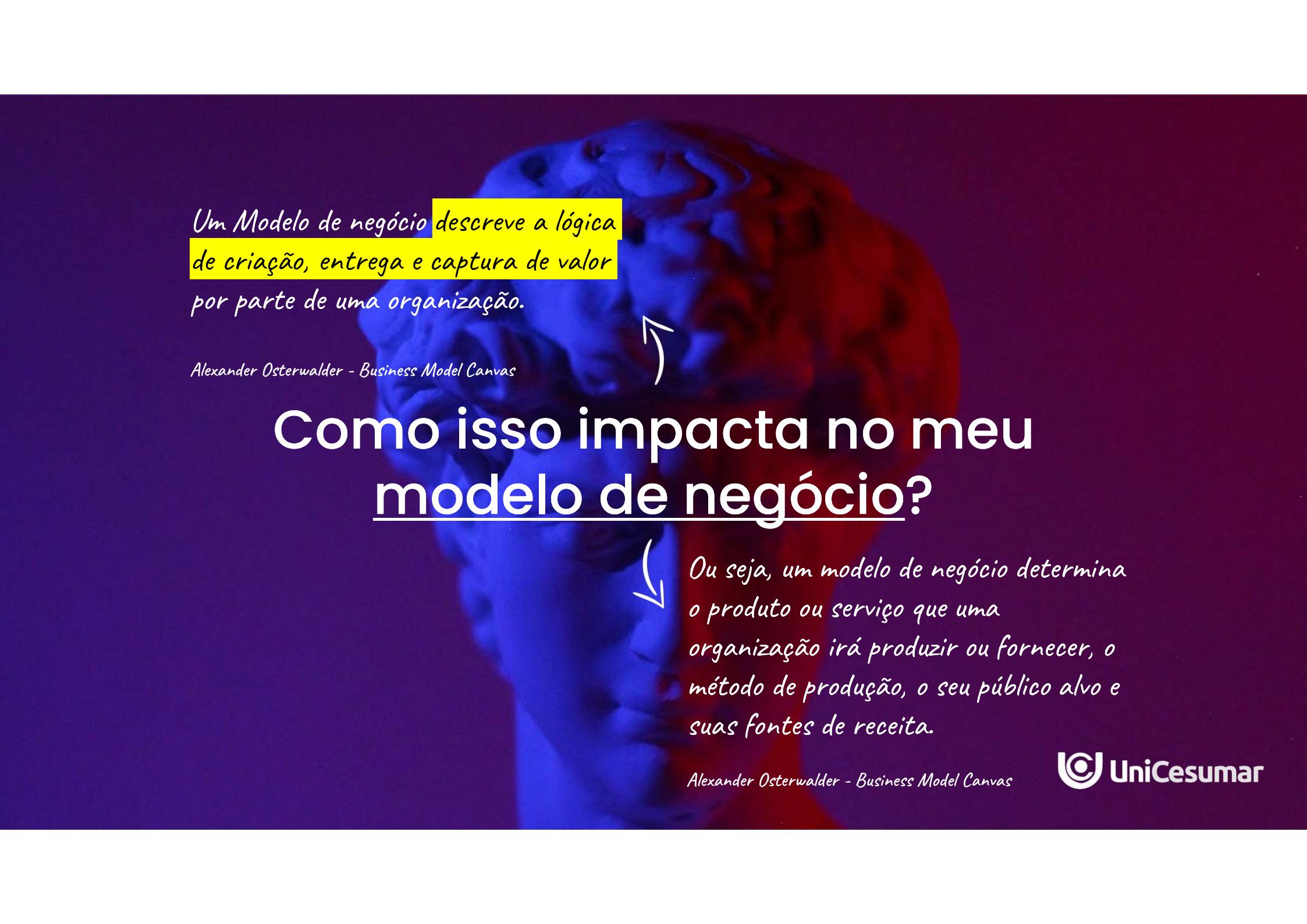


*Um Modelo de negócio descreve a lógica
de criação, entrega e captura de valor
por parte de uma organização.*

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



**Como isso impacta no meu
modelo de negócio?**



Um Modelo de negócio descreve a lógica
de criação, entrega e captura de valor
por parte de uma organização.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

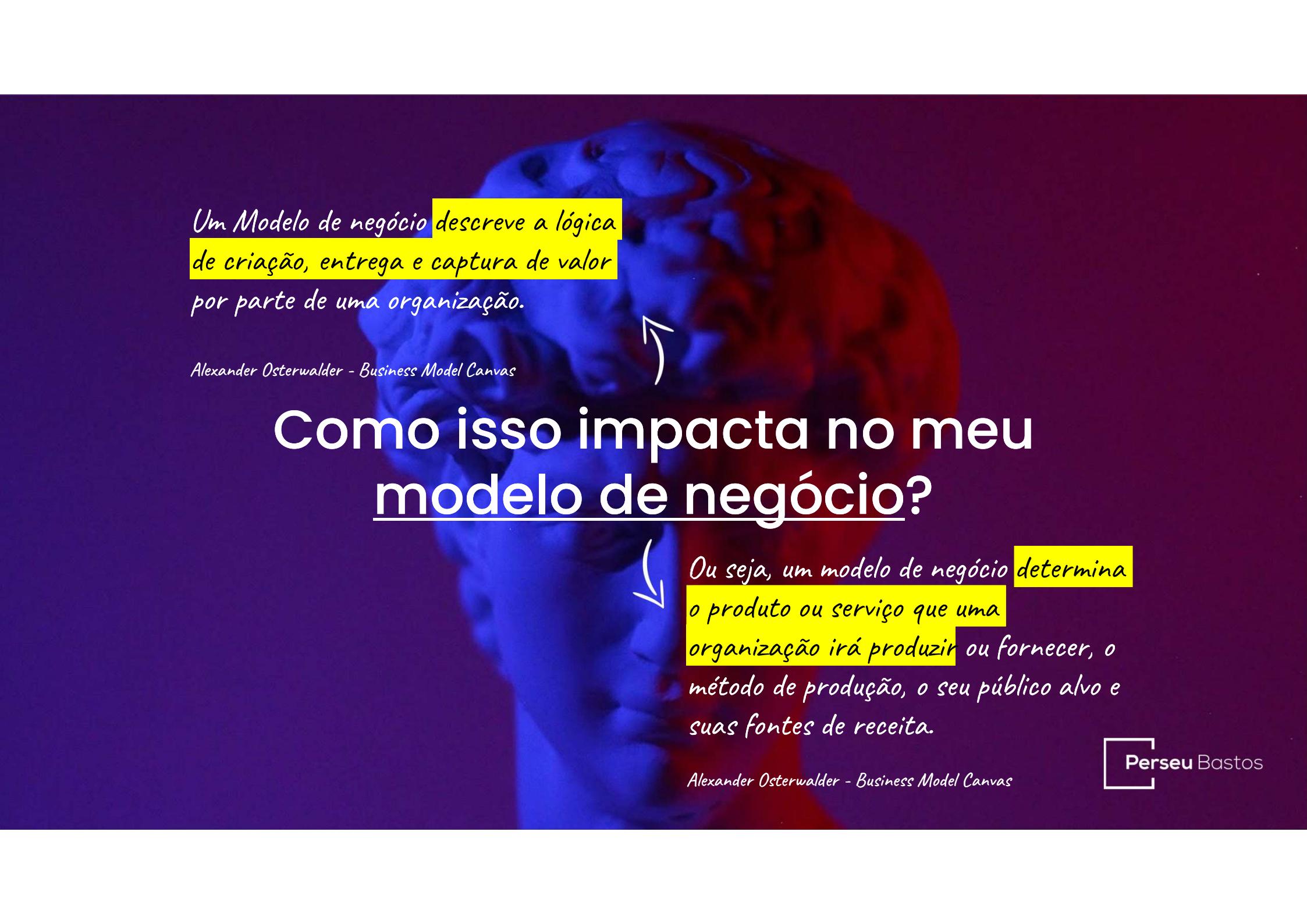


Como isso impacta no meu modelo de negócio?



Ou seja, um modelo de negócio determina
o produto ou serviço que uma
organização irá produzir ou fornecer, o
método de produção, o seu público alvo e
suas fontes de receita.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



Um Modelo de negócio descreve a lógica
de criação, entrega e captura de valor
por parte de uma organização.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



Como isso impacta no meu modelo de negócio?



Ou seja, um modelo de negócio determina
o produto ou serviço que uma
organização irá produzir ou fornecer, o
método de produção, o seu público alvo e
suas fontes de receita.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



ladafavelinha

[Seguir](#)

...

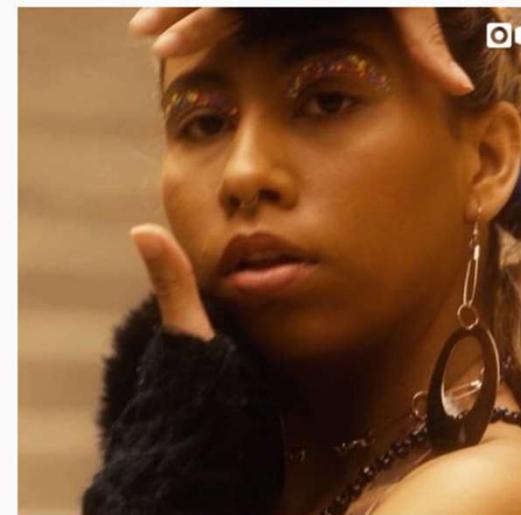
1.400 publicações

33,6mil seguidores

317 seguindo

Lá da Favelinha

"Centro cultural independente, auto gerido pelos moradores do aglomerado da serra/Bh"

linktr.ee/LadaFavelinhaSeguido por [eneidavaz_arquitetura](#), [feh_simon](#), [joaoluis.moura](#) e outras 2 pessoas[PUBLICAÇÕES](#)[REELS](#)[IGTV](#)[MARCADOS](#)

Instagram

Pesquisar





Sobre a Ágora

Criada pela produtora pernambucana Twilla Barbosa, a Ágora Sonora é um projeto de amor que virou uma solução inovadora para apoiar cantores, músicos e compositores essencialmente das cenas autorais. Com atividades iniciadas em abril, já foram realizados mais de 100 shows virtuais incluindo artistes de Pernambuco, Paraíba, Ceará, Rio Grande do Norte, Pará, Bahia, Minas Gerais e São Paulo, com um público total superior a 5 mil pessoas, e um movimento financeiro significativo para a economia criativa de cultura.

O projeto se consolida como plataforma e é uma iniciativa de total protagonismo feminino que traz inovação na difusão cultural pautada no afeto. Na equipe principal, além de Twilla, colaboram: a empresária e amante das artes Cristiana Ferreira, que também é RP especialista em marketing e sócia investidora da plataforma; Dione Lima da Faniquito Produções da Paraíba, parceira atuante na

Instagram

Pesquisar



artedelinha

[Enviar mensagem](#)



380 publicações

1.180 seguidores

1.346 seguindo

Amor em forma de Crochê

Arte

🏆 Desde 1987

✉️ Vendas para todo BRASIL

💲 50% PED | 50% ENT (Transferência Bancária) #croche #presentespessoalizados

👉 CLIQUE E PEÇA AQUI👉

bit.ly/presente_personalizado_em_croche

Seguido por [darafraga](#), [livraria_imperatriz](#), [claricefeitoza](#) e outras 31 pessoas

PUBLICAÇÕES

REELS

IGTV

MARCADOS

Mesa Posta: Souplast Folhagem



#ambientedecorado [artedelinha](#)



#ambientedecorado [artedelinha](#)



Instagram

Pesquisar



Mesa Posta: Souplast Romance Rosa



ARTE DE LINHA MODA CROCHÉ

Peça já | Link na Bio



#ambientedecoradoartedelinha



ARTE DE LINHA MODA CROCHÉ

Peça já | Link na Bio



Impacta diretamente na
minha proposta de valor



É uma promessa do valor a ser entregue, por isso, é a principal razão que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



**Impacta diretamente na
minha proposta de valor**



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Impacta diretamente na minha proposta de valor



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Impacta diretamente na minha proposta de valor



Em poucas palavras, a proposta de valor: Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?

Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

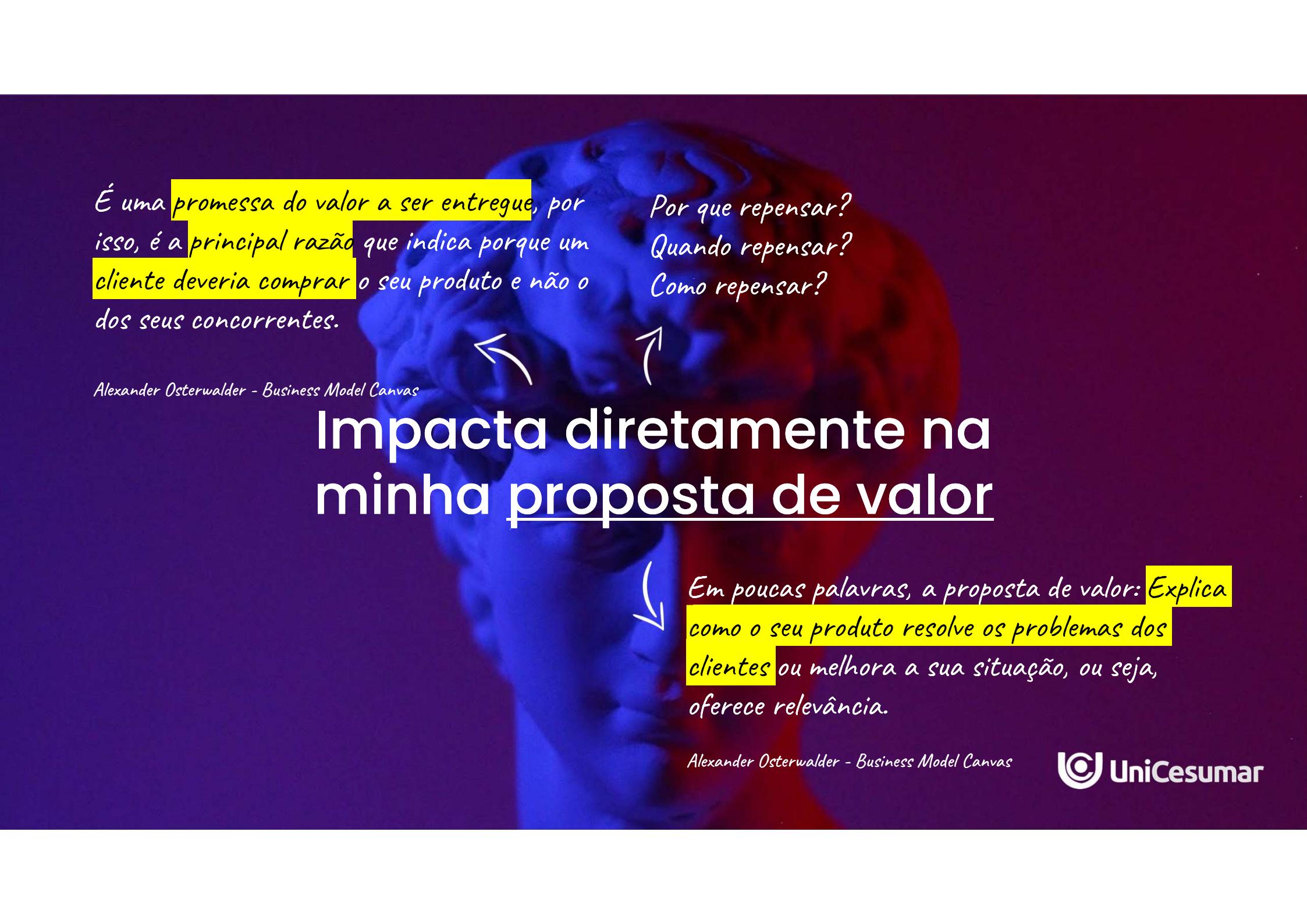
Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?
Quando repensar?

Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?
Quando repensar?
Como repensar?

Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a principal razão que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

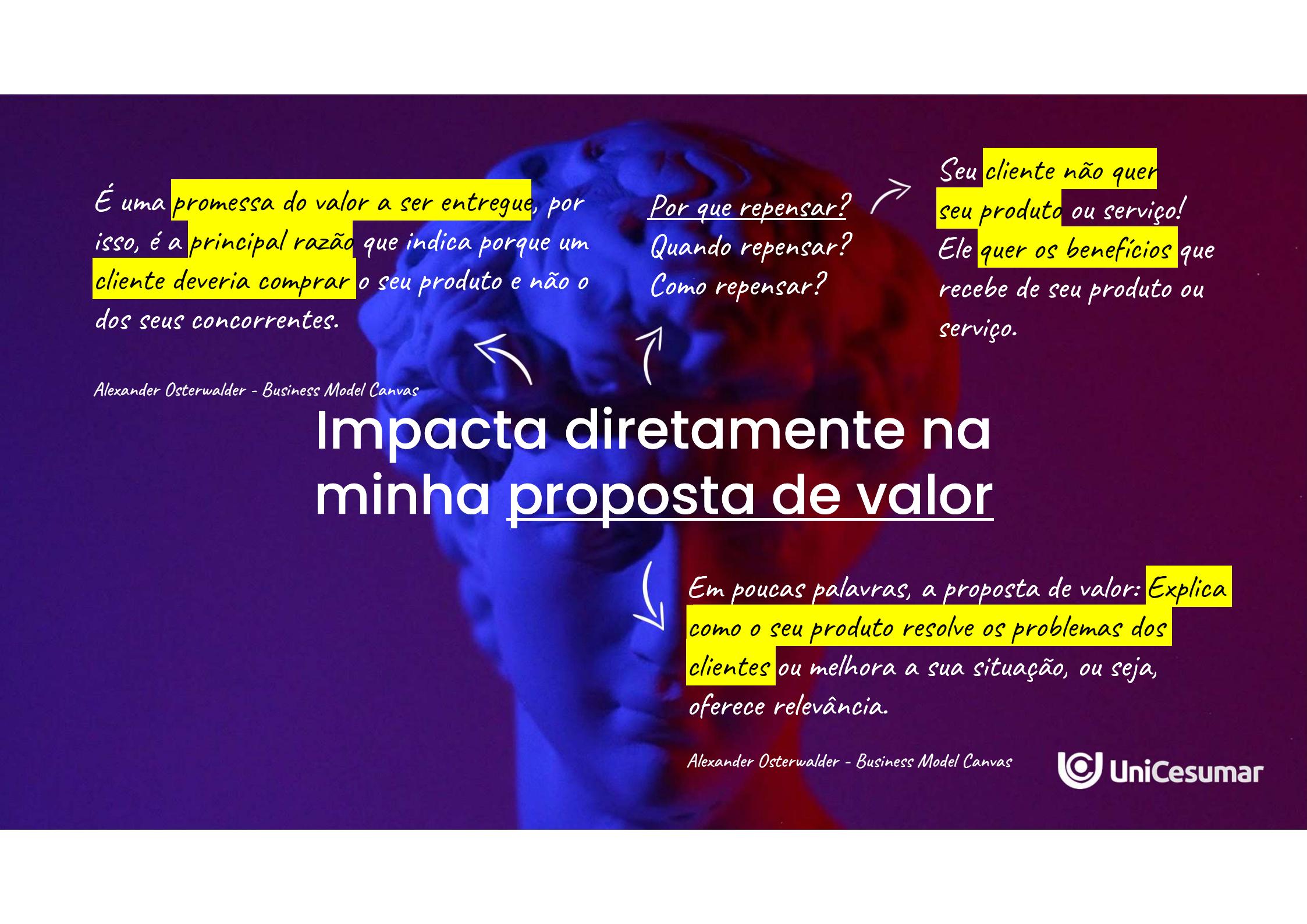
Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?
Quando repensar?
Como repensar?

Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar? →
Quando repensar?
Como repensar?

Seu cliente não quer seu **produto ou serviço!** Ele quer os **benefícios** que recebe de seu produto ou serviço.

Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?
Quando repensar?
Como repensar?

Impacta diretamente na minha proposta de valor

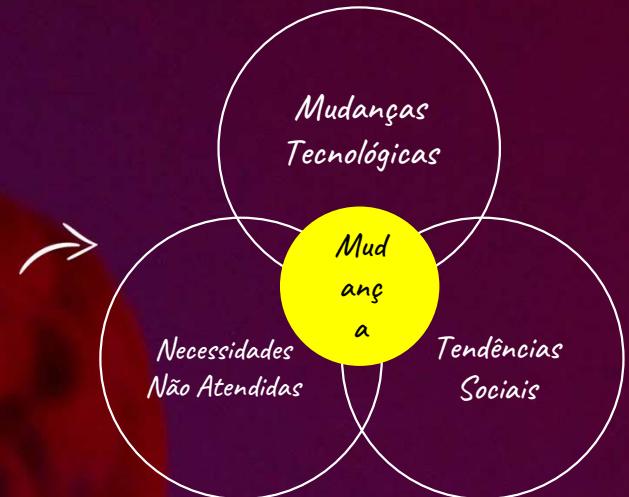
Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

É uma **promessa do valor a ser entregue**, por isso, é a principal razão que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?
Quando repensar?
Como repensar?



Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



É uma **promessa do valor** a ser entregue, por isso, é a **principal razão** que indica porque um cliente deveria comprar o seu produto e não o dos seus concorrentes.

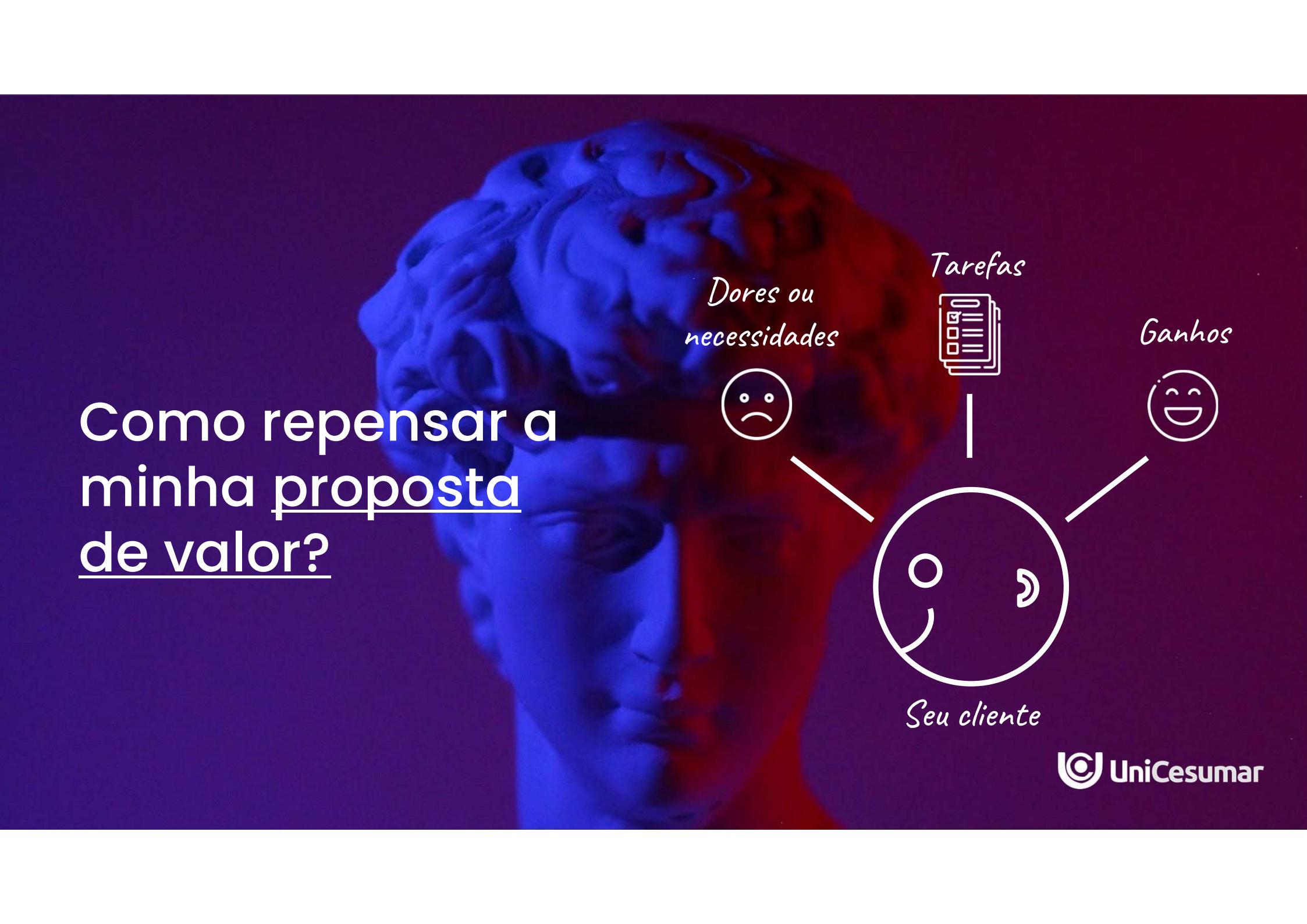
Alexander Osterwalder - Business Model Canvas

Por que repensar?
Quando repensar?
Como repensar?

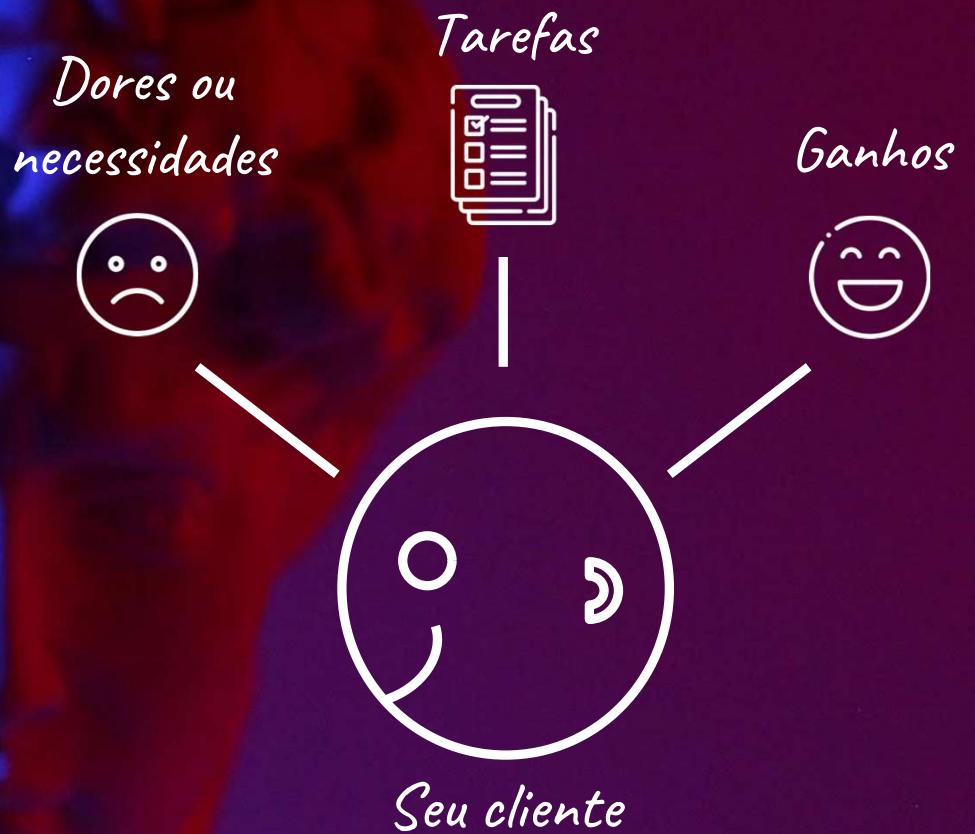
Impacta diretamente na minha proposta de valor

Em poucas palavras, a proposta de valor: **Explica como o seu produto resolve os problemas dos clientes ou melhora a sua situação, ou seja, oferece relevância.**

Alexander Osterwalder - Business Model Canvas



Como repensar a minha proposta de valor?



Como repensar a minha proposta de valor?

Aliviam as Dores ou necessidades



Produtos & Serviços



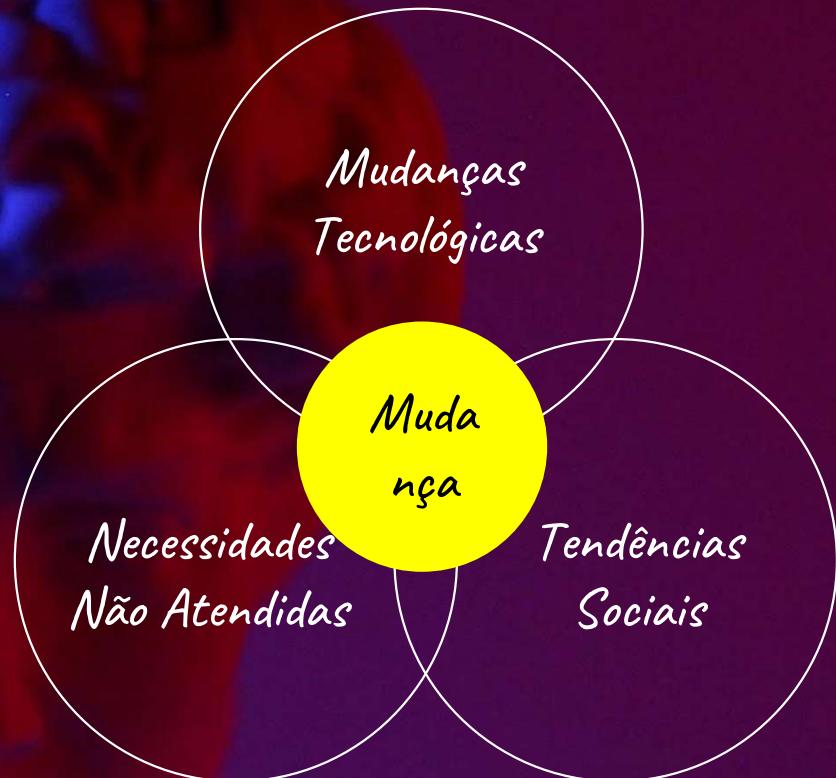
Ganhos



Sua proposta
de Valor



Quando se faz
importante o
como repensar a
minha proposta
de valor?





ladafavelinha

[Seguir](#)

1.400 publicações

33,6mil seguidores

317 seguindo

Lá da Favelinha

"Centro cultural independente, auto gerido pelos moradores do aglomerado da serra/Bh"

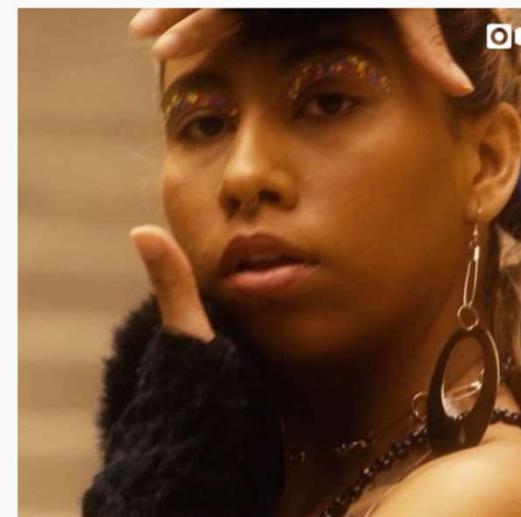
linktr.ee/LadaFavelinhaSeguido por [eneidavaz_arquitetura](#), [feh_simon](#), [joaoluis.moura](#) e outras 2 pessoas

PUBLICAÇÕES

REELS

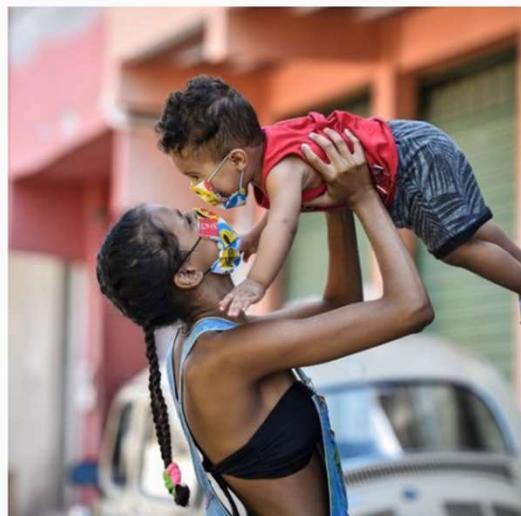
IGTV

MARCADOS



Instagram

Pesquisar





Sobre a Ágora

Criada pela produtora pernambucana Twilla Barbosa, a Ágora Sonora é um projeto de amor que virou uma solução inovadora para apoiar cantores, músicos e compositores essencialmente das cenas autorais. Com atividades iniciadas em abril, já foram realizados mais de 100 shows virtuais incluindo artistes de Pernambuco, Paraíba, Ceará, Rio Grande do Norte, Pará, Bahia, Minas Gerais e São Paulo, com um público total superior a 5 mil pessoas, e um movimento financeiro significativo para a economia criativa de cultura.

O projeto se consolida como plataforma e é uma iniciativa de total protagonismo feminino que traz inovação na difusão cultural pautada no afeto. Na equipe principal, além de Twilla, colaboram: a empresária e amante das artes Cristiana Ferreira, que também é RP especialista em marketing e sócia investidora da plataforma; Dione Lima da Faniquito Produções da Paraíba, parceira atuante na

Instagram

Pesquisar



artedelinha

[Enviar mensagem](#)



380 publicações

1.180 seguidores

1.346 seguindo

Amor em forma de Crochê

Arte

🏆 Desde 1987

✉️ Vendas para todo BRASIL

💲 50% PED | 50% ENT (Transferência Bancária) #croche #presentespersonalizados

👉 CLIQUE E PEÇA AQUI👉

bit.ly/presente_personalizado_em_croche

Seguido por [darafraga](#), [livraria_imperatriz](#), [claricefeitoza](#) e outras 31 pessoas

PUBLICAÇÕES

REELS

IGTV

MARCADOS

Mesa Posta: Souplast Folhagem



#ambientedecorado [artedelinha](#)



#ambientedecorado [artedelinha](#)



Instagram

Pesquisar



Mesa Posta: Souplast Romance Rosa



ARTE DE LINHA MODA CROCHÉ

Peça já | Link na Bio



#ambientedecoradoartedelinha



ARTE DE LINHA MODA CROCHÉ

Peça já | Link na Bio



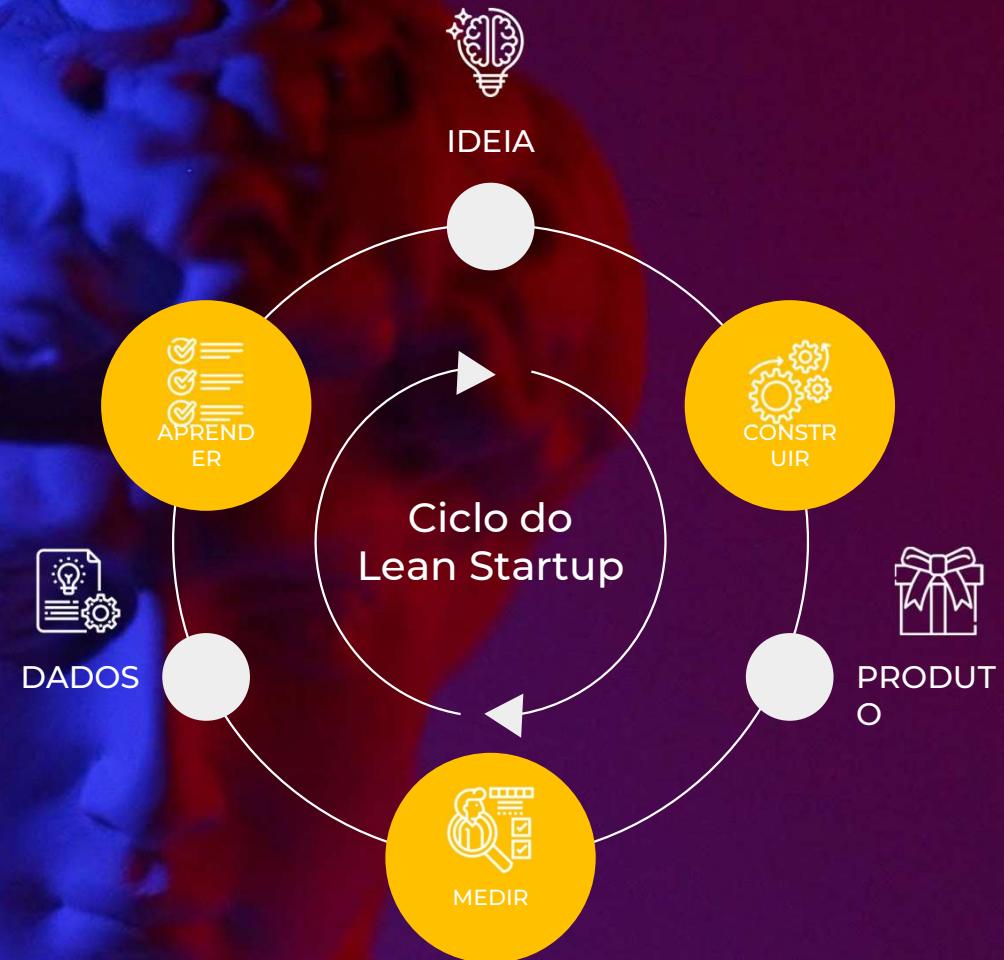
“As boas ideias devem ser refinadas para se chegar a conceitos de empresas cuja produção de bens ou serviços possa ser testada.”.

Kotler, 2000, p. 359

Customer development

Steve Blank

Ao invés de seguir o desenvolvimento linear tradicional devemos buscar contatos rápidos com os clientes para colher retornos previamente. Para isso é preciso validar o modelo de negócio com os clientes em um processo de interação.



Customer Development - Modelo proposto por Steve Blank

PESQUISA E EXPERIMENTAÇÃO

Interação, aprendizado sobre o problemas para descobrir qual solução mais se encaixa com mercado identificado.



CRIAÇÃO DE UM NEGÓCIO

Crescimento e escala do modelo de negócio validado.



Fases de uma StartUp Solução





Customer development

Steve Blank

Objetivo é **desenvolver o produto focando no cliente, verificando se atende diretamente às necessidades do mercado, o que obviamente aumentaria as chances de adoção desse novo produto/serviço antecipando as características que realmente farão diferença.**

- 1 Novo produto em um mercado existente
- 2 Novo produto em um mercado existente reduzindo custos
- 3 Novo produto em um mercado existente criando um novo nicho de mercado
- 4 Novo produto para um novo mercado

MVP

MINIMUM VIABLE PRODUCT



Versão mais simples de um produto que pode ser disponibilizada para a validação de um **pequeno conjunto de hipóteses** sobre o negócio.



1



2



3



4



1



2



3

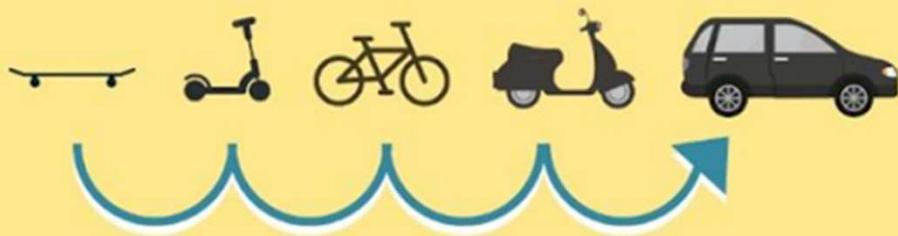


4

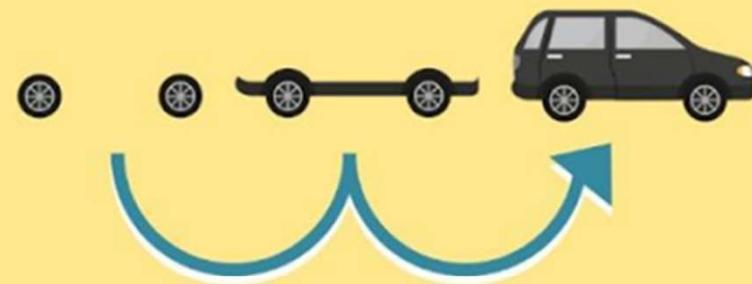


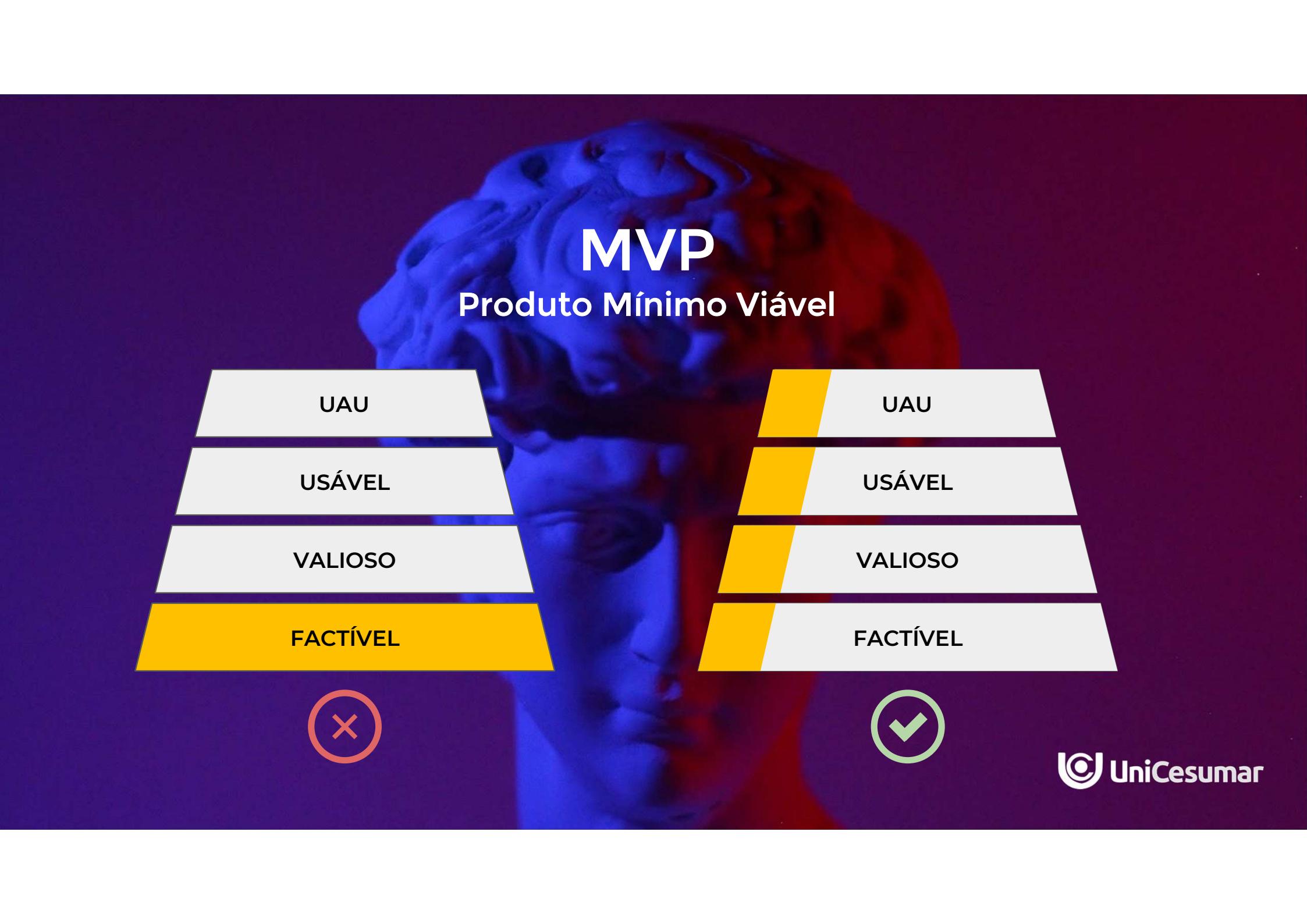
5

ISSO É MVP



ISSO NÃO É MVP





MVP

Produto Mínimo Viável

UAU

USÁVEL

VALIOSO

FACTÍVEL



UAU

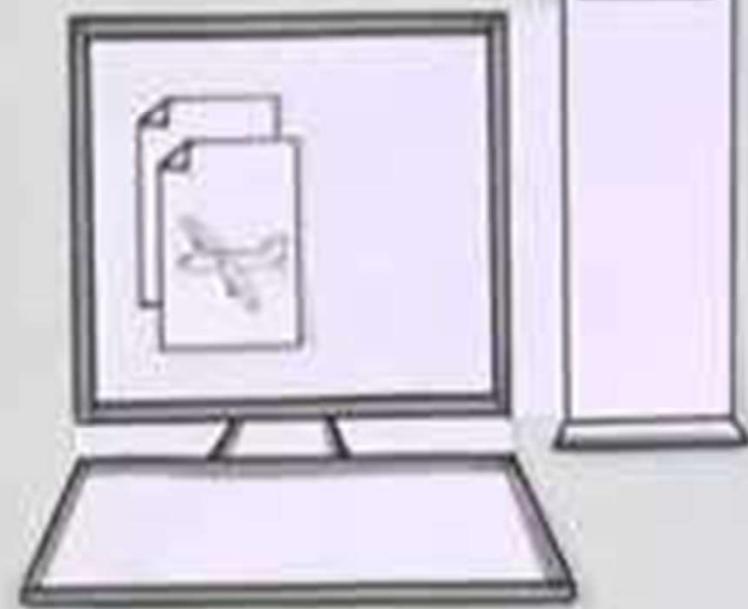
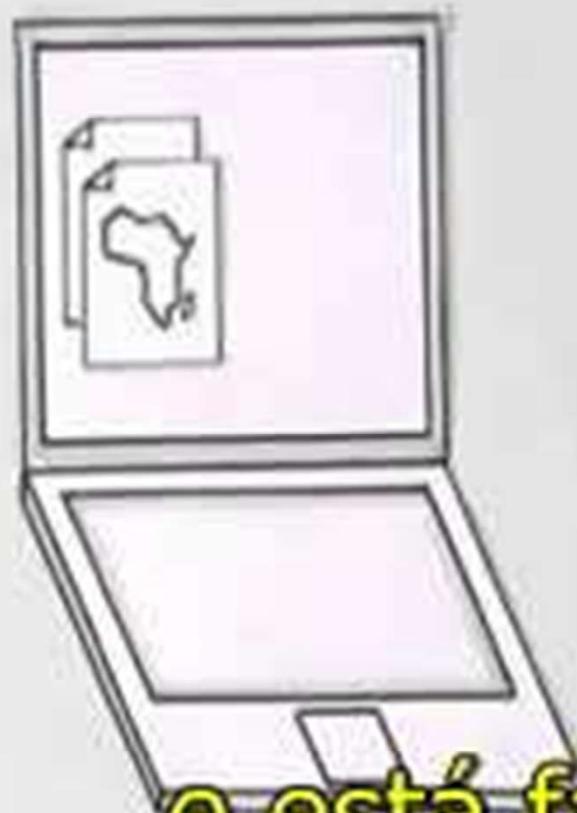
USÁVEL

VALIOSO

FACTÍVEL







e está farto de ter que mandar
e-mails para ele próprio.





Quem usará o produto?

Que benefício primário esse produto deve fornecer?

Quando as pessoas consumirão?

CONCEITOS A SEREM TESTADOS:

1

Uma bebida instantânea para o café da manhã de adultos que querem uma refeição rápida e nutritiva, sem precisar preparar a refeição matinal.

2

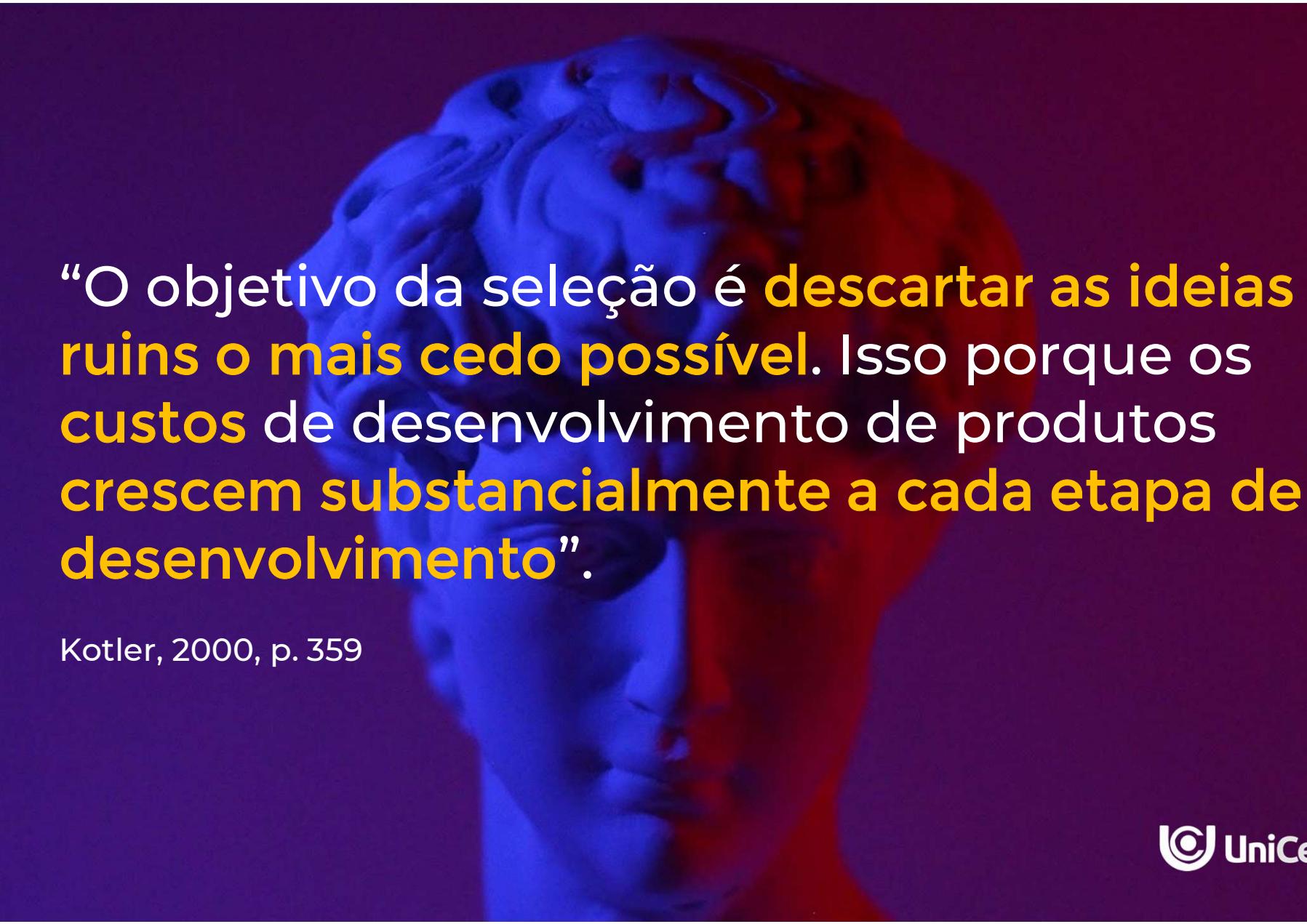
Uma bebida saborosa que as crianças podem tomar antes do almoço.

3

Um suplemento alimentar saudável que os idosos podem tomar no final da noite, antes de dormir.



Quadro 05 - Desenvolvimento de conceito | Fonte: Kotler 2000



“O objetivo da seleção é **descartar as ideias ruins o mais cedo possível**. Isso porque os custos de desenvolvimento de produtos crescem substancialmente a cada etapa de desenvolvimento”.

Kotler, 2000, p. 359



Como **identificar**
boas oportunidades e
ter boas ideias?



Design Thinking

- Tim Brown / Ideo -



É uma ferramenta de inovação; é uma abordagem predominantemente de gestão, que se vale de técnicas que os designers usam para resolver problemas.

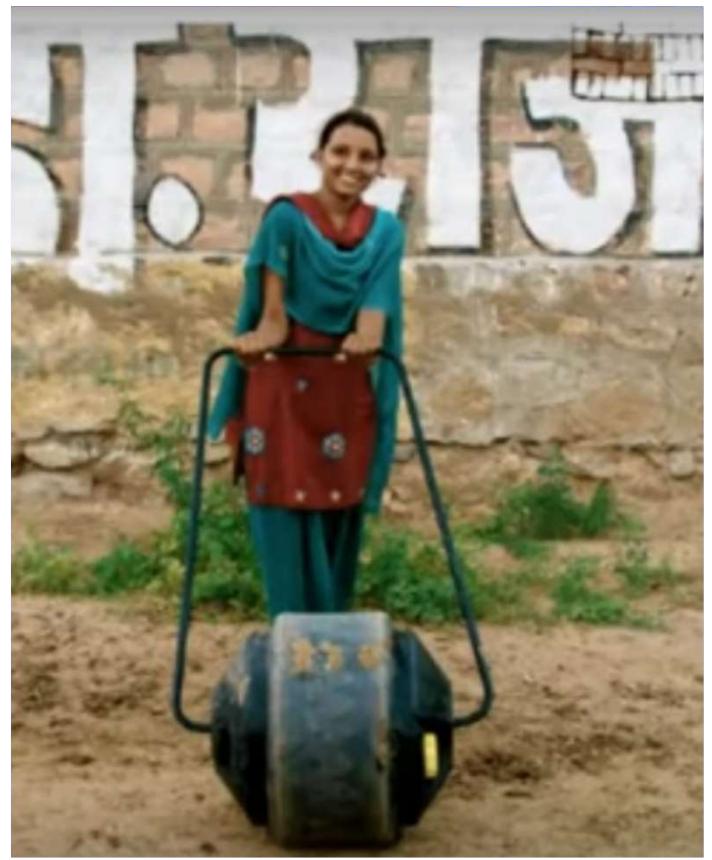
Tim Brown



“É uma metodologia criativa e prática para resolução de problemas e concepção de projetos. É uma mentalidade otimista e experimental centrada no ser humano.”

Tim Brown

<https://catracalivre.com.br/cidadania/canudo-torna-agua-potavel-enquanto-o-liquido-estouado/>



“Não é sobre encontrar a solução, mas sim identificar o problema real.”

Tim Brown

https://brasil.elpais.com/brasil/2014/10/09/internacional/1412856806_874256.html



80% das crianças tinham
que ser **dopadas** para
realizar o exame.

Doug Dietz

Design de Produtos
da General Eletrics





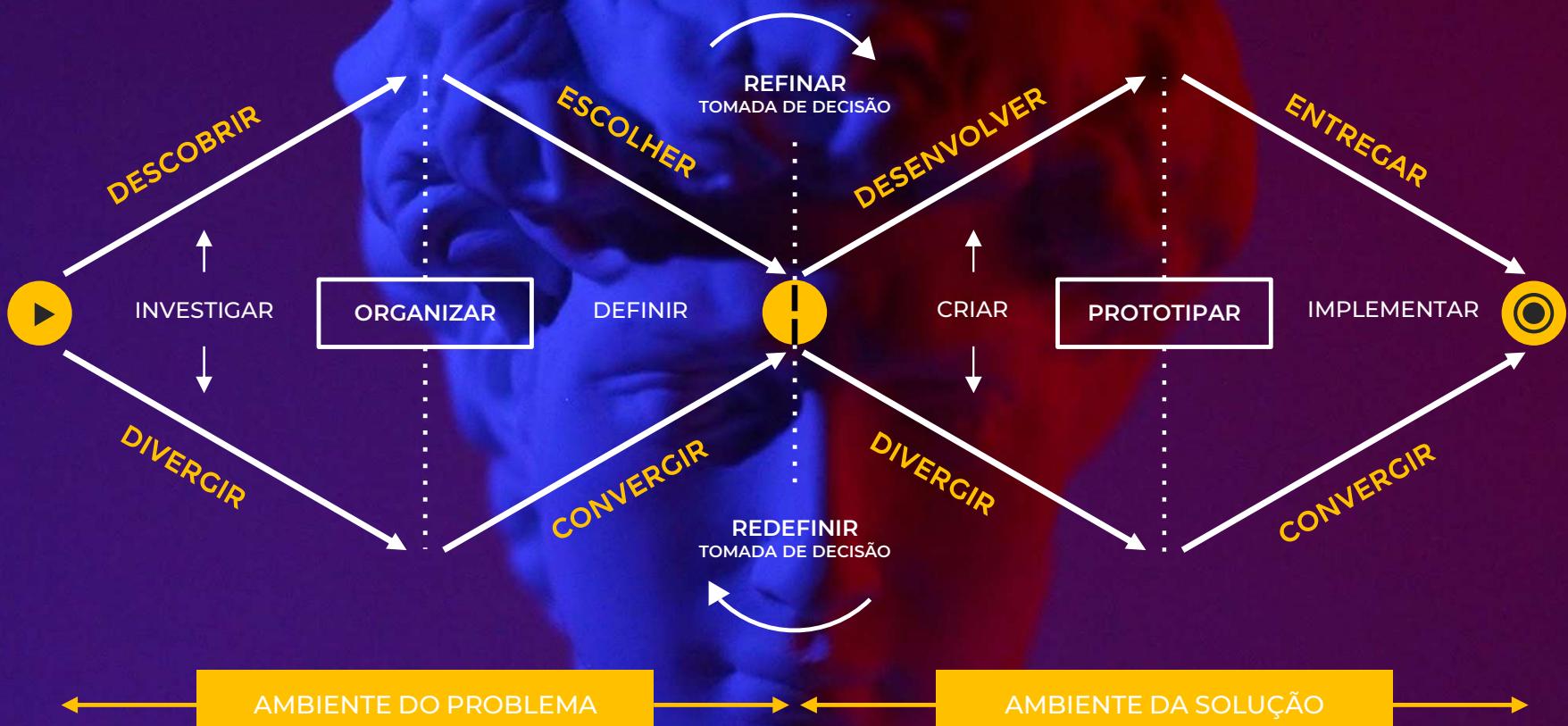
80% das crianças tinham
que ser **dopadas** para
realizar o exame.

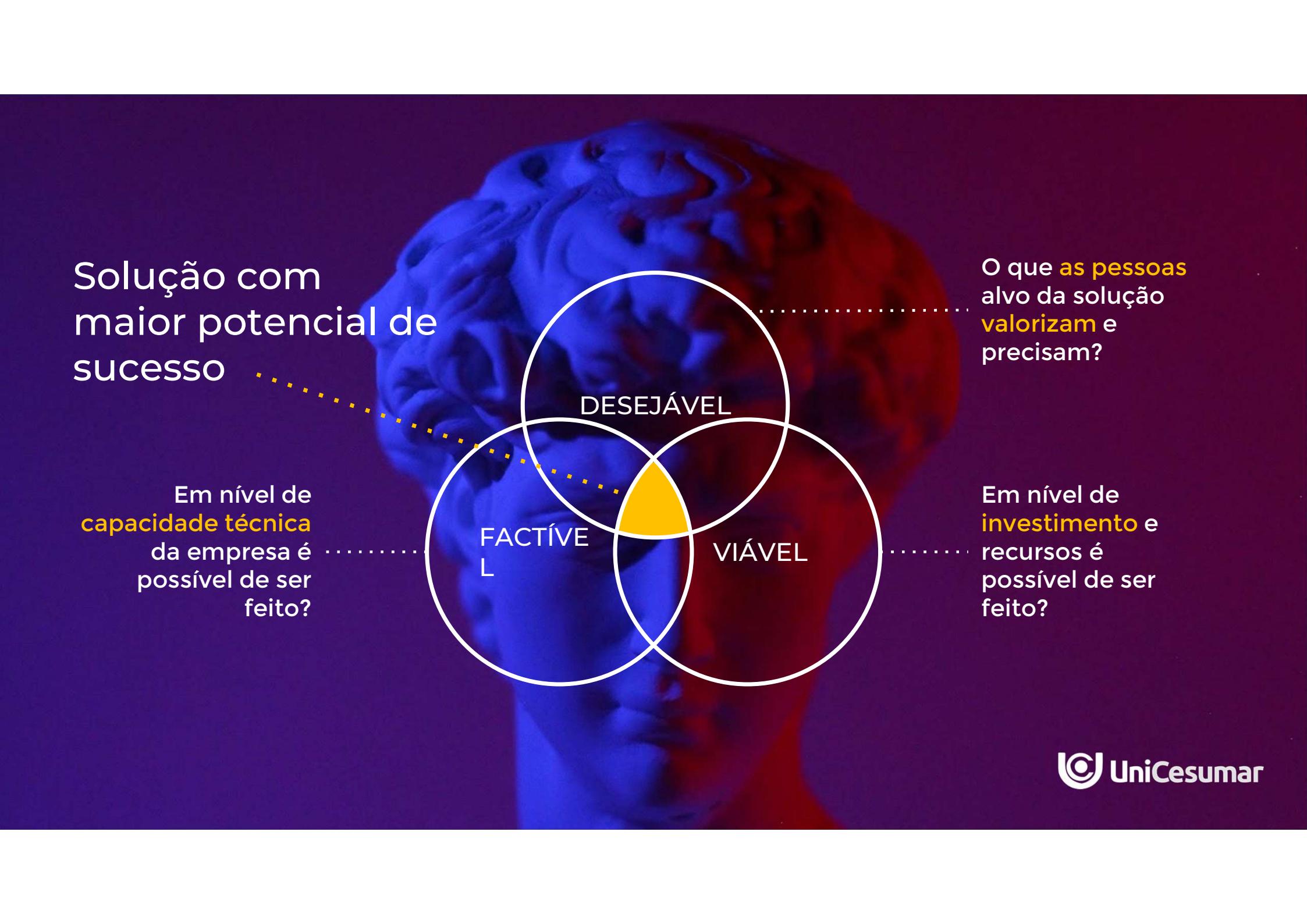
Após a implantação
apenas **02** crianças
precisam ser **dopadas**.

Doug Dietz

Design de Produtos
da General Eletrics

Diagrama do duplo Diamante





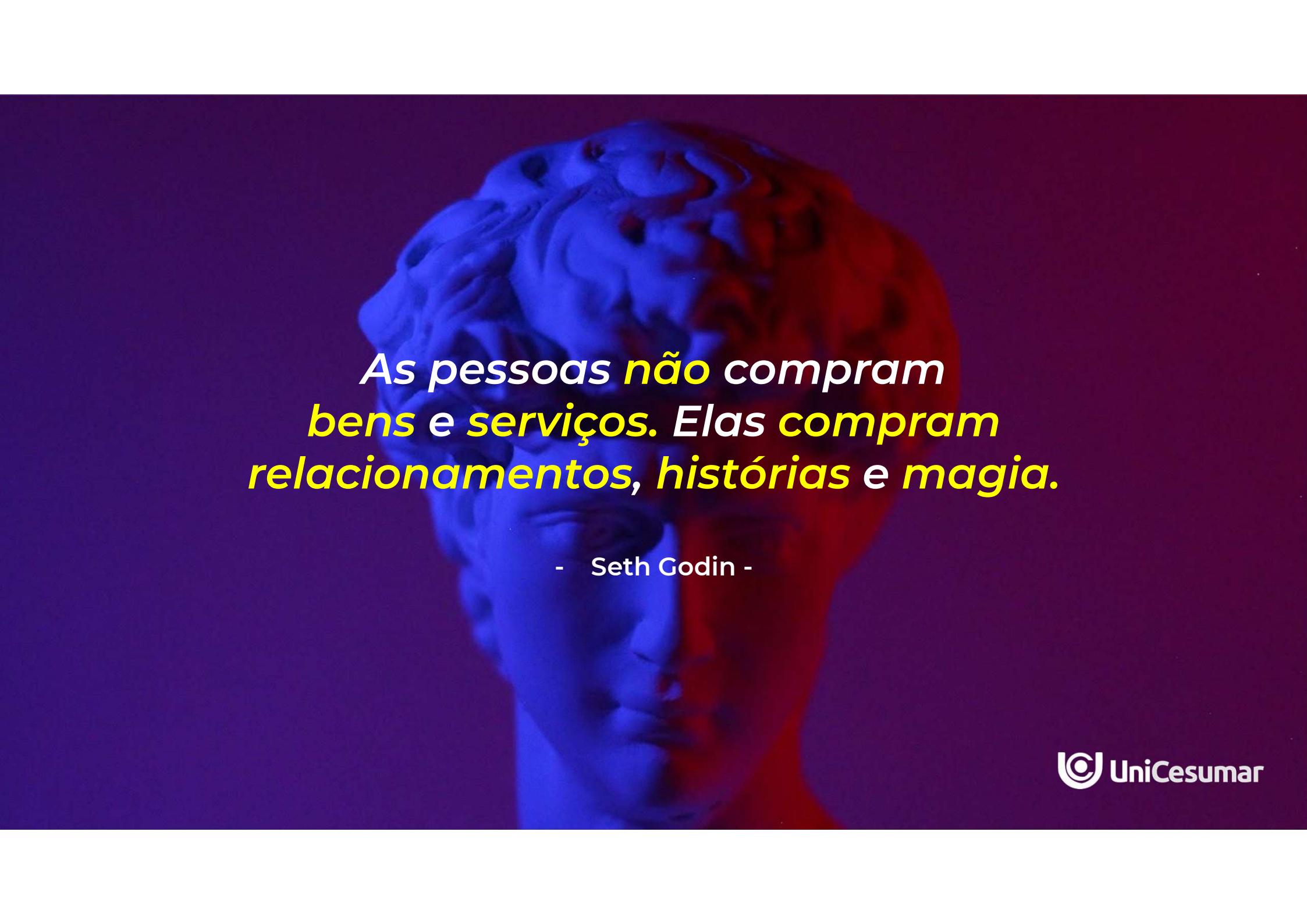
Solução com
maior potencial de
sucesso

Em nível de
capacidade técnica
da empresa é
possível de ser
feito?



O que as pessoas
alvo da solução
valorizam e
precisam?

Em nível de
investimento e
recursos é
possível de ser
feito?



*As pessoas **não compram bens e serviços. Elas compram relacionamentos, histórias e magia.***

- Seth Godin -



Me segue no: [@perseu.bastos](https://www.instagram.com/perseu.bastos)