

Whorksheet 1: Descrição da tecnologia e ideias de produto

1. Descrição da tecnologia

[Descreva a tecnologia(s) sobre a qual se baseará o seu produto/serviço. A linguagem não deve ser excessivamente técnica. Considere que existe um espectro tecnologia-produto, e tenha em atenção que produtos e serviços é que são introduzidos no mercado – as tecnologias só por si geralmente não são. Interessa portanto identificar a nova tecnologia (ou tecnologias), ou a nova combinação de tecnologias existentes, que poderá dar origem a um ou mais produtos nela baseados]

2. Aplicações

[Descreva, em linguagem não técnica, as potenciais *aplicações* que a tecnologia apresenta. Faça uma lista de potenciais *produtos, processos ou serviços* baseados na tecnologia. A tecnologia representa uma plataforma para a criação de múltiplos novos produtos?]

3. Características únicas e vantagens

[Explique como é que esta tecnologia ou produto (produto no sentido lato, isto é, podendo ser um produto, processo ou serviço) se diferencia de outras tecnologias ou produtos. Qual o seu grau de inovação? Que vantagens têm em relação às alternativas já existentes? E quais são estas alternativas existentes? Que benefícios poderá trazer (menores custos, melhor qualidade, novas funcionalidades, etc.)?]

4. Fase de desenvolvimento

[Considere o que é ainda necessário fazer para que a tecnologia possa ser transformada em produtos comercializáveis. Existe um protótipo? É um protótipo laboratorial? Uma instalação piloto? Já houve testes? Quais os resultados?]

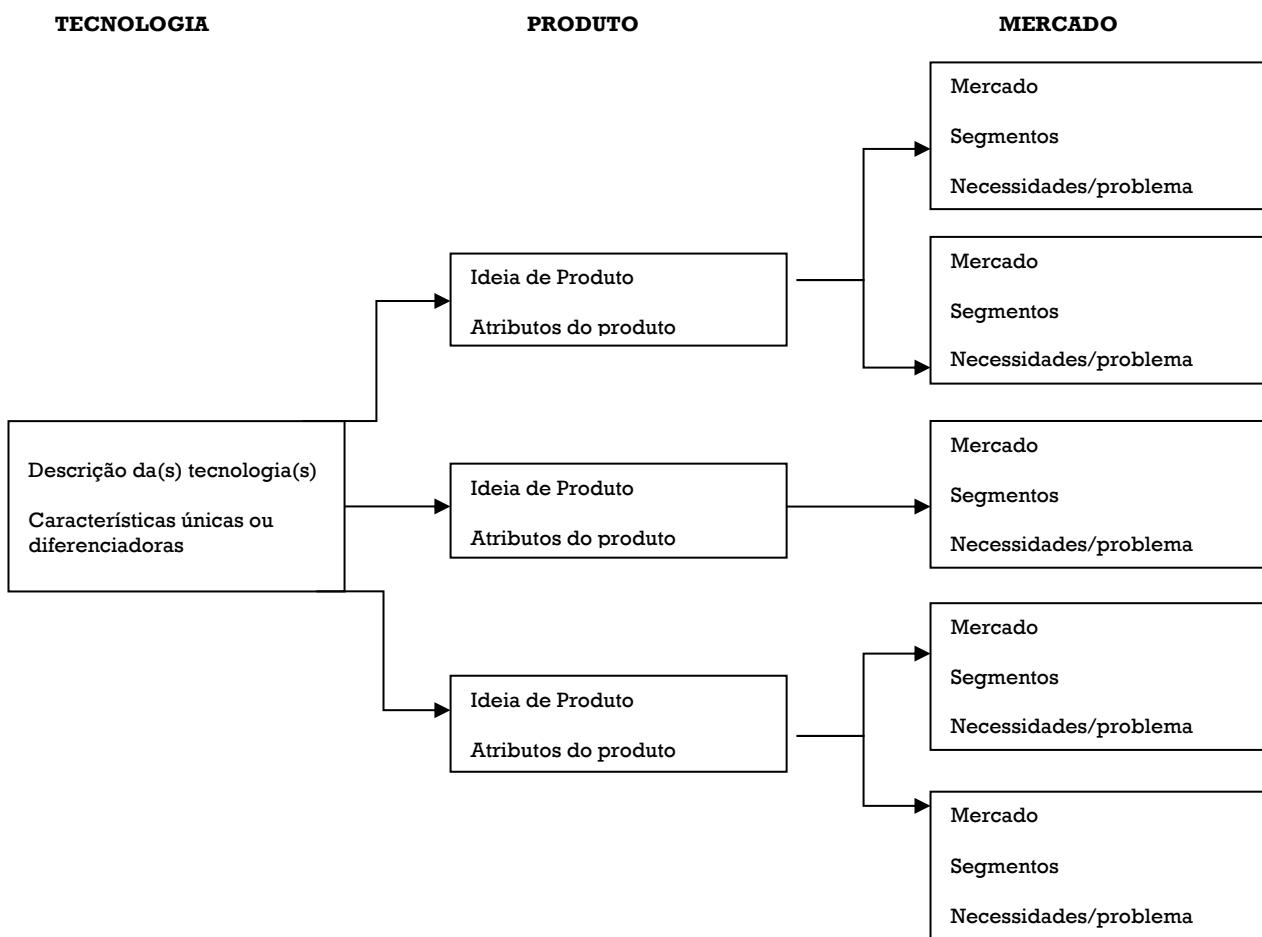
5. Proteção legal

[Descreva a situação legal em termos de proteção da tecnologia ou produto, ou o seu potencial de proteção. Existe algum pedido de patente? Onde? Existe registo de patente? Onde e quando foi concedido? Marca registada? Direitos de autor? Segredo industrial?]

6. Ideias de produto e identificação preliminar dos principais mercados

Uma tecnologia pode ser a base de vários produtos. Por sua vez um produto base pode servir diferentes mercados ou segmentos de mercado. Tendo em conta as potenciais aplicações da tecnologia/produto, pense agora em várias ideias de produto considerando quais os mercados possíveis e que problema e necessidades irá satisfazer. O objetivo é considerar várias possibilidades escolher a ideia de produto que poderá ter mais potencial de sucesso. O diagrama seguinte (TPM) ajuda-o a sistematizar essas ideias e a fazer a sua escolha final. Este diagrama ajuda a traduzir as capacidades da tecnologia em atributos específicos para produtos. Em combinação com outras componentes que especificam o produto (clientes, mercados, circuitos comerciais, cadeia de valor), este exercício ajudará a desenvolver ideias de produto, ou a refinar ideias de produto caso ela já existam. Para facilitar o uso deste diagrama, será útil ter em conta o seguinte:

- Identifique a unicidade da tecnologia, ou a combinação nova de tecnologias já existentes.
- Liste as ideias de produto.
- Descreva características específicas do produto que representam a correspondente capacidade tecnológica única ou a combinação nova de tecnologias existentes (como é que o produto vai incorporar essa capacidade/combinação nova?)
- Descreva as necessidades do utilizador em termos das características únicas do produto (como é que as características do produto satisfazem as necessidades?)
- Identifique segmentos do mercado agrupando necessidades do utilizador, produtos finais ou outro critério relevante. O termo “segmento” é usado de forma muito flexível de modo a poder incluir qualquer subconjunto do mercado que possua características homogéneas.



7. Identificação do produto/serviço selecionado e Proposta de Valor

Uma vez selecionada a ideia de produto ou serviço com mais potencial e atratividade, é muito importante que esse potencial seja facilmente identificável e comunicado. A proposta de valor é uma afirmação que liga as necessidades do cliente com os benefícios do produto/serviço em termos económicos.

As características de uma boa Proposta de Valor são:

- O problema é bem identificado e (se possível) quantificado
- A solução do problema é clara e os seus benefícios estão bem identificados e (se possível) quantificados
- Apresenta o seu carácter único ou diferenciador

Identificação do produto ou serviço

Proposta de valor

Membros do grupo: