

MODULO I
CRIAÇÃO DE VALOR EM
PROJETOS EMPRESARIAIS

CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO
E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

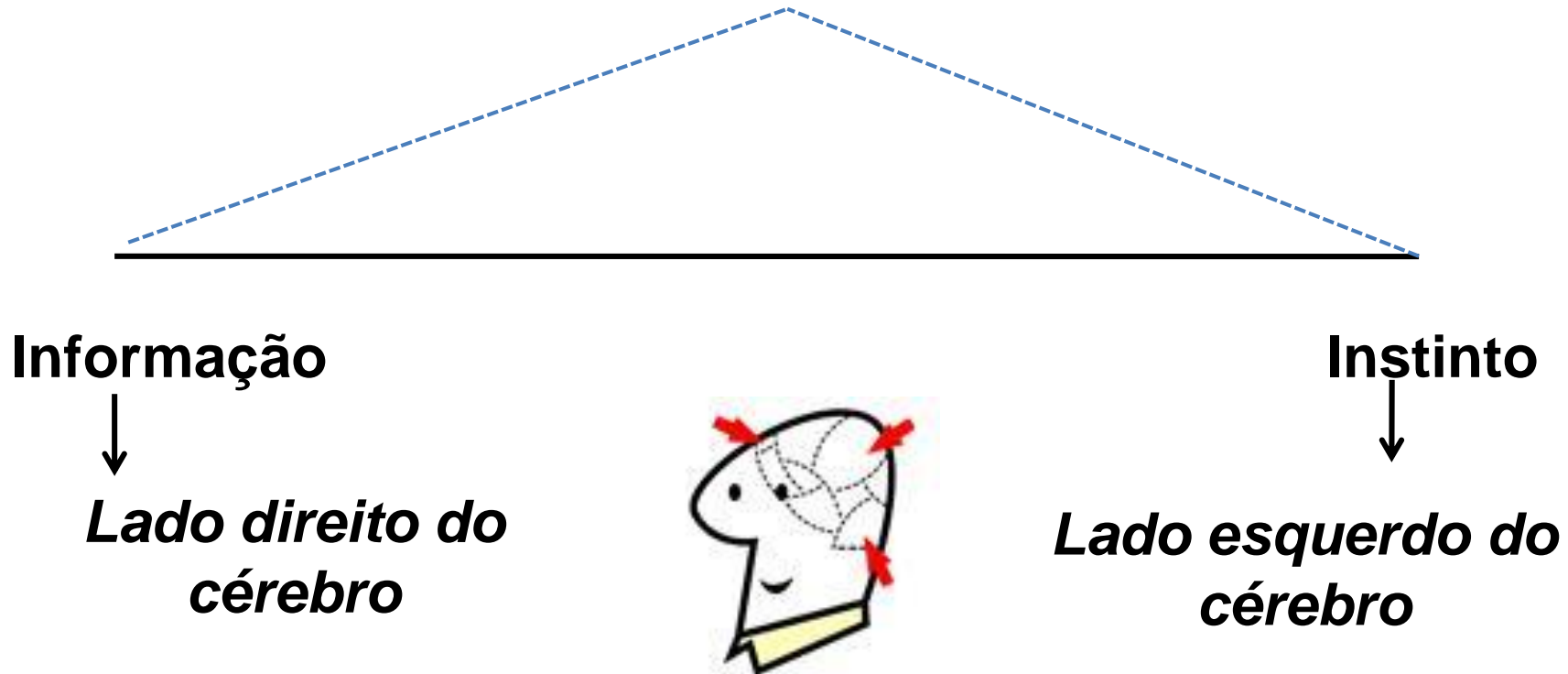
Rui Ferreira / rui.ferreira@iscte.pt

INOVAÇÃO

Conceito base

Inovação = Criatividade + Eficiência

Integração/Visão



INOVAÇÃO

Conceito base

A nossa geração de empresários tem sorte... a inovação está aqui mesmo ao lado!...

Graças à permanente evolução da tecnologia, a envolvente de negócios tem evoluído de forma exponencial, influenciando:

- **O tempo (*quando os negócios podem ser bem sucedidos*)**
- **Local (*onde podem ser bem sucedidos*)**
- **Atores (*quem pode tornar os negócios bem sucedidos*)**
- **Constelação (*com quem podem ser bem sucedidos*)**

INOVAÇÃO

Conceito base

Na realidade...

- “Raios de luz/eureka “ são raros;
- As ideias de negócio são normalmente geradas de forma estruturada e sistemática e resultam quase sempre de experiência acumulada anterior;
- Más ideias podem originar ideias poderosas...
- Iterações, erros, repetições e refinamentos são tarefas essenciais no âmbito de um processo de geração de ideias e de inovação;
- As ideias por si só não têm qualquer valor.

INOVAÇÃO

Conceito base

As ideias são só um “múltiplo”...

PÉSSIMA IDEIA = -1

MÁ IDEIA = 1

IDEIA RAZOÁVEL = 5

BOA IDEIA = 10

EXCELENTE IDEIA = 15

IDEIA BRILHANTE = 20



SEM EXECUÇÃO = €1

FRACA EXECUÇÃO = €1000

EXECUÇÃO RAZOÁVEL = €10,000

BOA EXECUÇÃO = €100,000

EXCELENTE EXECUÇÃO = €1,000,000

BRILHANTE EXECUÇÃO = €10,000,000

‘O valor de cada ideia está na
sua utilização’
Thomas Edison

INOVAÇÃO

Conceito base

Os principais obstáculos ao processo de inovação...

- A identificação de oportunidades não é fácil;
- Há o risco de foco nos recursos actualmente controlados pelo empresário/empreendedor;
- Contar com as mesmas parcerias e envolvente de atores;
- Não olhar para novas direções;
- Temer a concorrência...



INOVAÇÃO

Conceito base

Como as ideias inovadoras são normalmente aniquiladas:

- São desvalorizadas...
- O seu criador é desvalorizado;
- São ignoradas interna e externamente;
- São “roubadas” ou copiadas;
- Síndrome da impossibilidade: “nunca foi feito” ou “já foi feito”;
- A sua implementação acarreta um elevado investimento...
- Não há mercado suficientemente grande e atrativo;
- etc, etc.

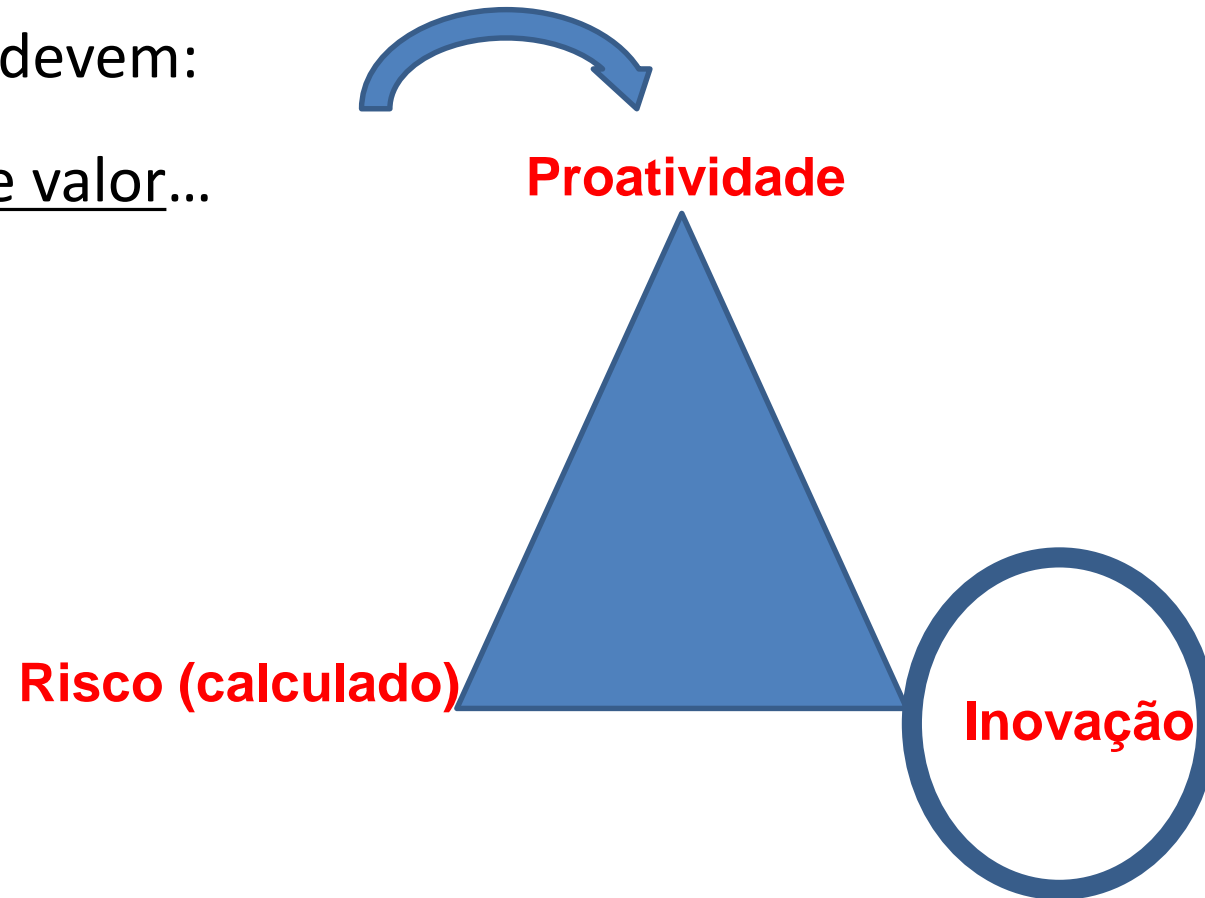


INOVAÇÃO

Conceito base

Para inovar, os empreendedores devem:

1. Articular as suas propostas de valor...
2. Discuti-las...
3. Melhorá-las...
4. Vendê-las...



INOVAÇÃO

Conceito base

O caminho a seguir...

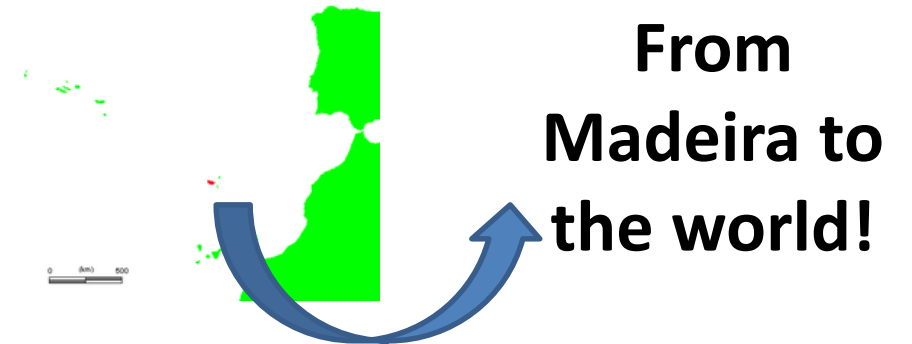
- Não devem gerar ideias apenas com base em experiência passada;
- Reagir o mais possível a estímulos externos e combiná-los com a curva da experiência;
- Desenhar propostas de valor com potencial de implementação;

INOVAÇÃO

Conceito base

O caminho a seguir...

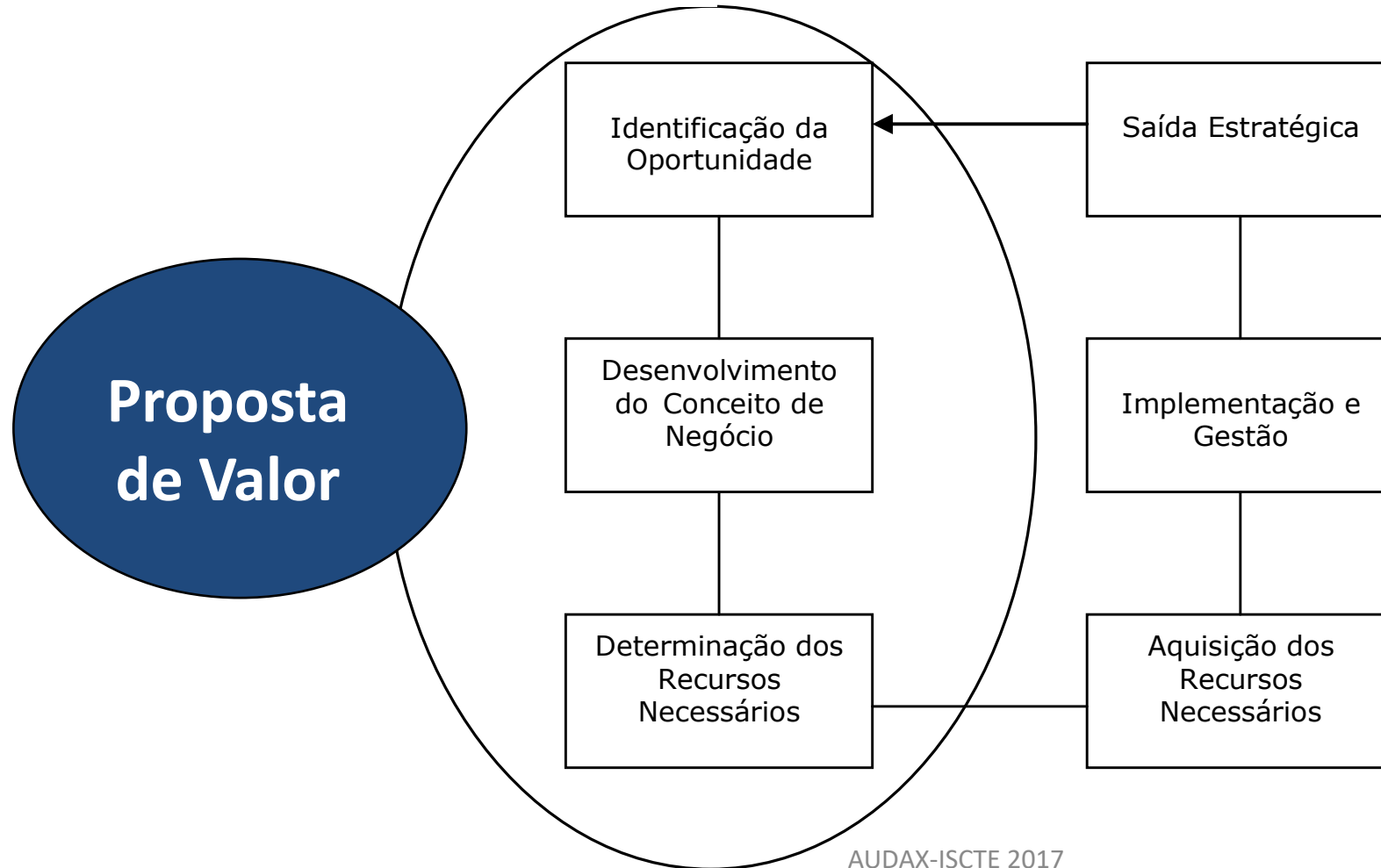
- Criar rede de parceiros com interesse comum na dinamização das propostas de valor;
- Um bom facilitador+ pessoas diferentes+ muitos estímulos externos= ideias + conhecimento do mercado= propostas de valor eficazes.



PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

As fases do Processo de Empreendedorismo



PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

De onde é que vêm as novas ideias?



PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

Como validar oportunidades?

- Existe de facto mercado?
- Esse mercado é suficientemente grande?
- O mercado está suficientemente infeliz com os produtos/ serviços disponíveis?
- Existem distribuidores que possam e queiram levar o nosso produto ou serviço ao mercado?
- E quanto à tecnologia?

PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

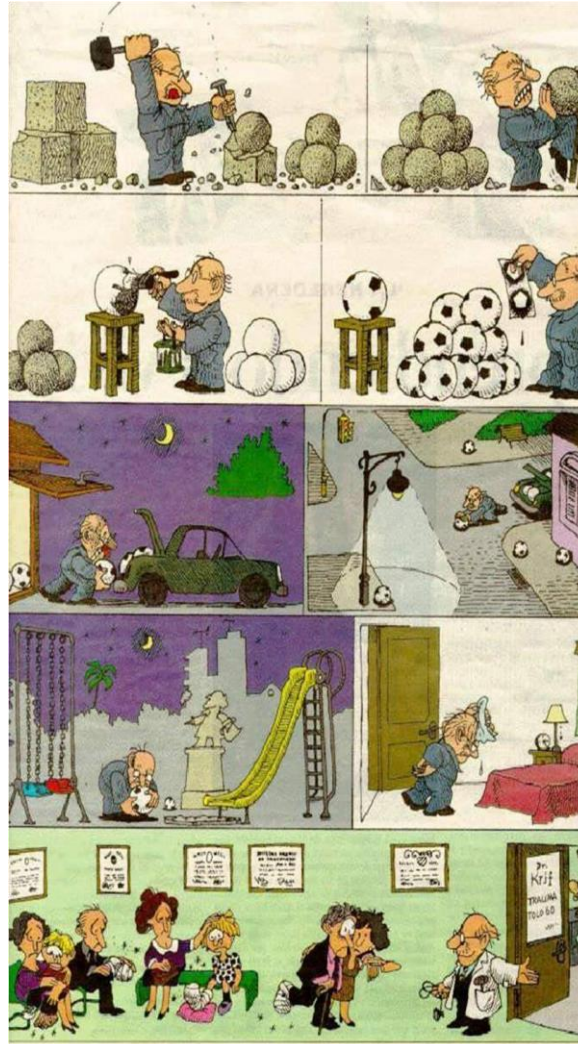
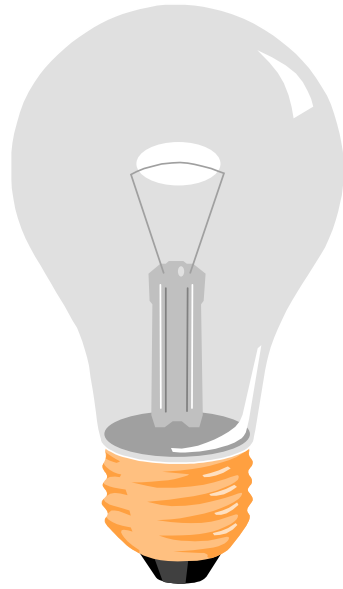
Como validar oportunidades?

- Será que os concorrentes não irão introduzir em breve no mercado um produto/serviço melhor ou mais barato?
- O mercado vai poder comprar o nosso produto/serviço durante tempo suficiente?
- A legislação atual irá favorecer, dificultar ou mesmo impedir a solução de negócio proposta?

PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

Um caso prático: o médico cria uma oportunidade



PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

Caraterísticas do modelo de negócio a implementar

- ✓ Deve ser único...
- ✓ Deve ser abrangente e simples;
- ✓ Deve ter consistência interna;
- ✓ Deve ser exequível;
- ✓ Deve ser sustentável.



PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

Que recursos ponderar?

- ✓ Pessoas;
- ✓ Parceiros;
- ✓ Instalações;
- ✓ Equipamentos;
- ✓ Mercadoria e matéria-prima;
- ✓ Licenças, patentes.



Palavras chave: flexibilidade, acessibilidade, baixo custo

PROPOSTA DE VALOR

Conceito base

- **Qual a equipa e as suas competências?**
- **Qual é o problema/oportunidade detectado?**
- **Qual é a solução/modelo de negócio a desenvolver?**

1) NOME DA IDEIA 2) DESCRIÇÃO DA IDEIA 3) O QUE VÃO VENDER? 4) A QUEM VENDEM? 5) PORQUE DEVEM AS PESSOAS COMPRAR? (ARTICULAÇÃO COM A OPORTUNIDADE) 6) PORQUE É ÚNICO/DIFERENTE?

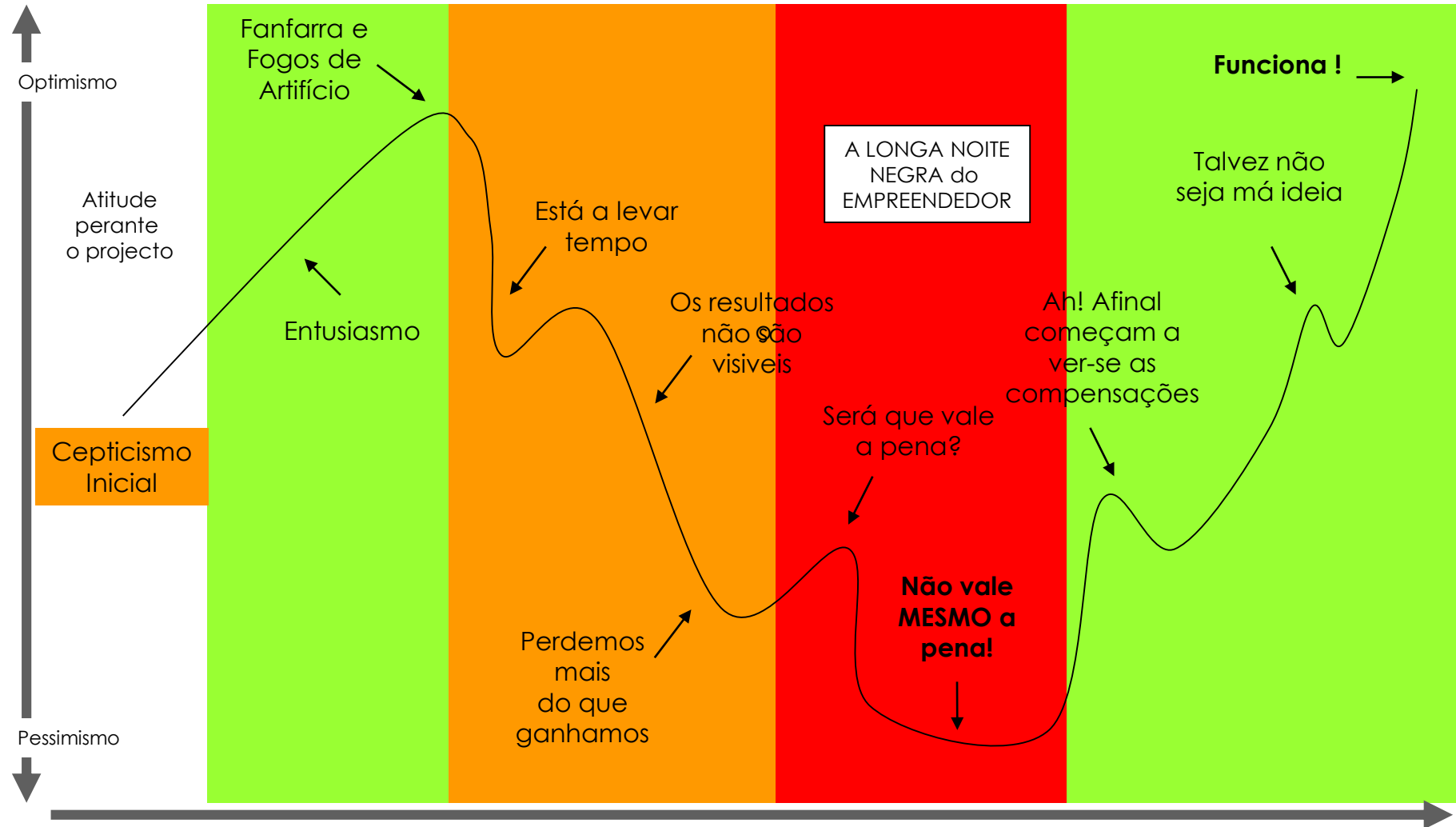
- **Como se pode concretizá-la?**

1) COM QUE PESSOAS? 2) COM QUE PARCEIROS? 3) COM QUE INSTALAÇÕES? 4) COM QUE EQUIPAMENTOS? 5) EXISTEM LICENÇAS E PATENTES?

No máximo em 2 minutos e 2 Flipcharts!!!!

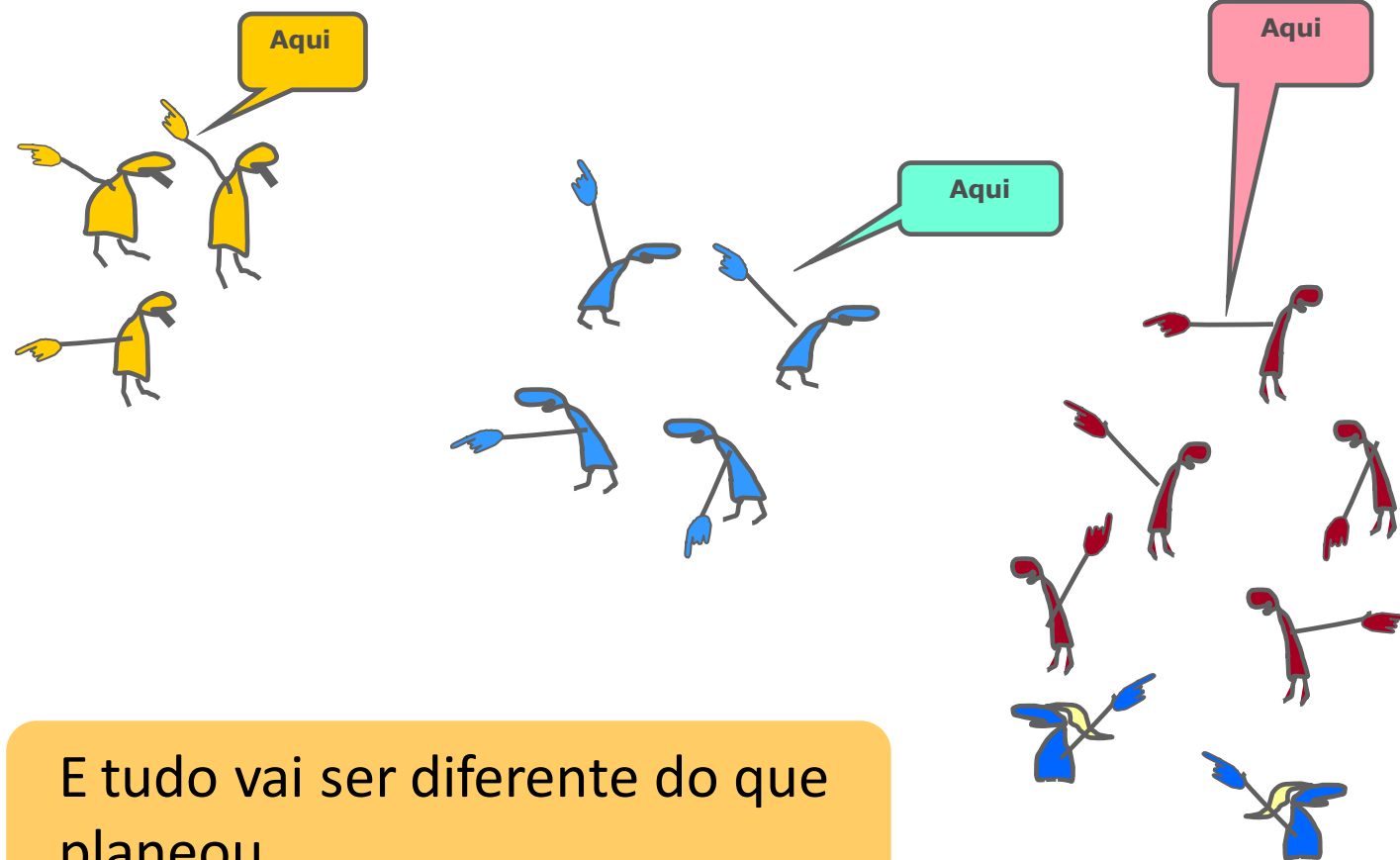
EQUIPA

Desafios



EQUIPA

Desafios



E tudo vai ser diferente do que planeou...

EQUIPA

Desafios



EQUIPA

Desafios

- ✓ Trabalho em equipa;
- ✓ Análise documental;
- ✓ Estudo de casos práticos;
- ✓ Recurso a especialistas;
- ✓ Leitura de imprensa especializada;
- ✓ Fomentar a criatividade (brainstorming);
- ✓ Processo faseado...”step by step”.



**make it
happen.**

É aquele que leva a cabo os projetos que idealizou.
É aquele que FAZ.

INSPIRAÇÕES

<https://www.youtube.com/watch?v=vsAJHv11GLc>

<https://www.youtube.com/watch?v=WnPjqt6vEzA>

www.sharktank.pt/





Follow us on

facebook.

AUDAX

Centro de Empreendedorismo e Inovação
do ISCTE-IUL

MORADA SEDE

Av. Forças Armadas, Edifício ISCTE-IUL, 117
1649-026 LISBOA

INCUBADORA LABS LISBOA

Rua Adriano Correia de Oliveira – 4A
(Junto Av. Forças Armadas - Empreendimento EPUL)
1600 – 312 Lisboa

TELEFONE 211 932 235

E-MAIL audax@iscte.pt

WEBSITE www.audax.iscte.pt

WEBSITE www.labslisboa.pt





ISCTE **University Institute of Lisbon**
Exploring the Future