

Módulo I

A Criação de Valor em Projetos

CURSO INTENSIVO EM EMPREENDEDORISMO
E INOVAÇÃO EMPRESARIAL

Maria João Santos



audax _iscte
Inovação e
Empreendedorismo


FS4E
road show for entrepreneurship

startup
madeira 

VA.LOR

(latim *valor*, *-oris*)

PRODUÇÃO DE **NOVOS** PRODUTOS E SERVIÇOS



ECONÓMICO

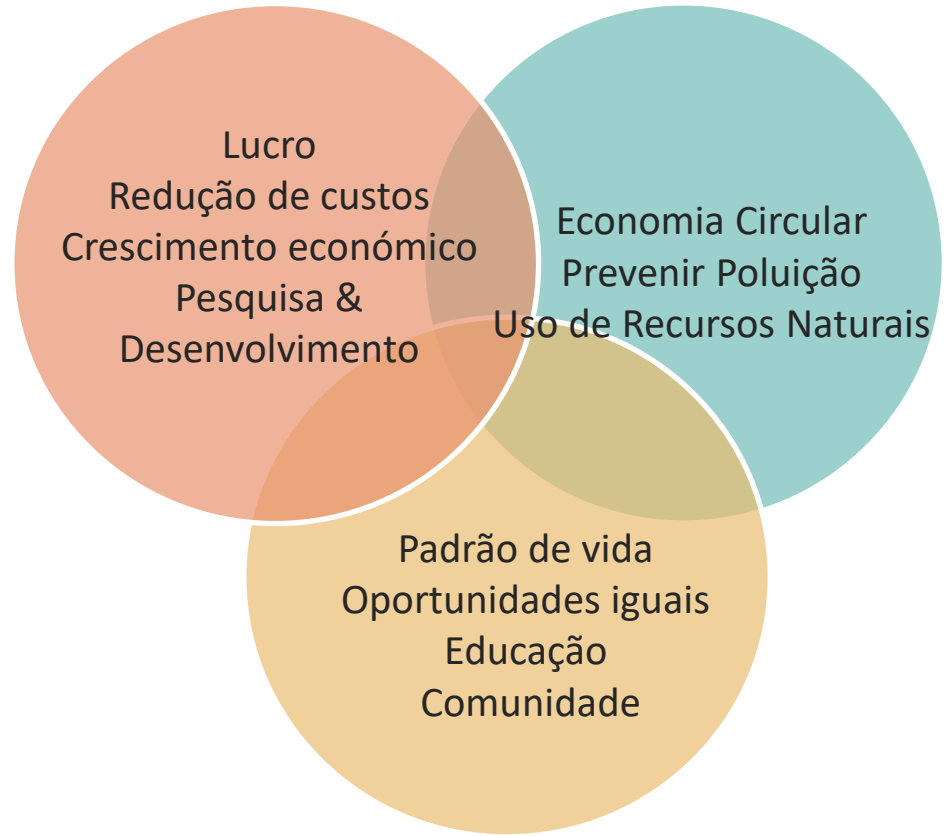


SOCIAL



AMBIENTAL

ECONÓMICO



AMBIENTAL

SOCIAL

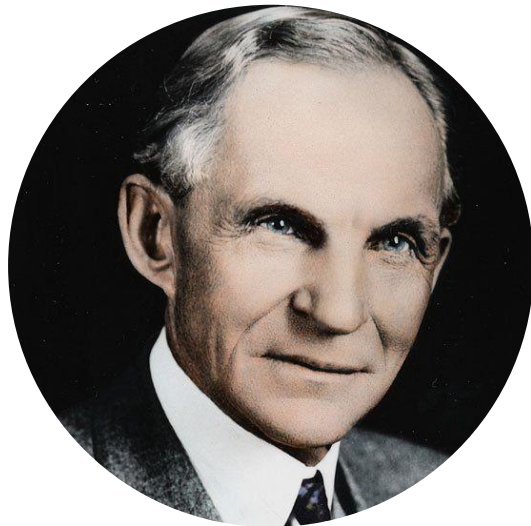
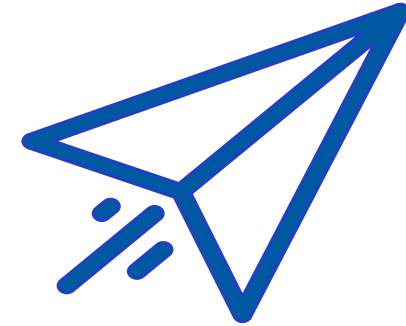
CRIAR VALOR

Sempre que o conjunto de **BENEFÍCIOS** decorrentes do consumo/utilização da solução **AUMENTA** e/ou os **CUSTOS** associados **DIMINUEM**, o **VALOR AUMENTA** para os **CLIENTES**, tornando-se a organização/projeto/negócio **MAIS COMPETITIVO** em relação à **CONCORRÊNCIA**.



Adaptado de Kotler, 2000

EXPLORANDO MUDANÇAS, NECESSIDADES,
OU NOVAS APTIDÕES E CONHECIMENTOS.



“ Eu simplesmente concretizei num único carro as descobertas de outros homens que antes de mim tinham trabalhado séculos nesta ideia. “

OPORTUNIDADE | AVALIAR



ATUAL UMA NECESSIDADE OU PROBLEMA ATUAL



RESOLÚVEL UM PROBLEMA QUE PODE SER RESOLVIDO EM BREVE



IMPORTANTE O CLIENTE ATRIBUI IMPORTÂNCIA AO SEU PROBLEMA OU NECESSIDADE



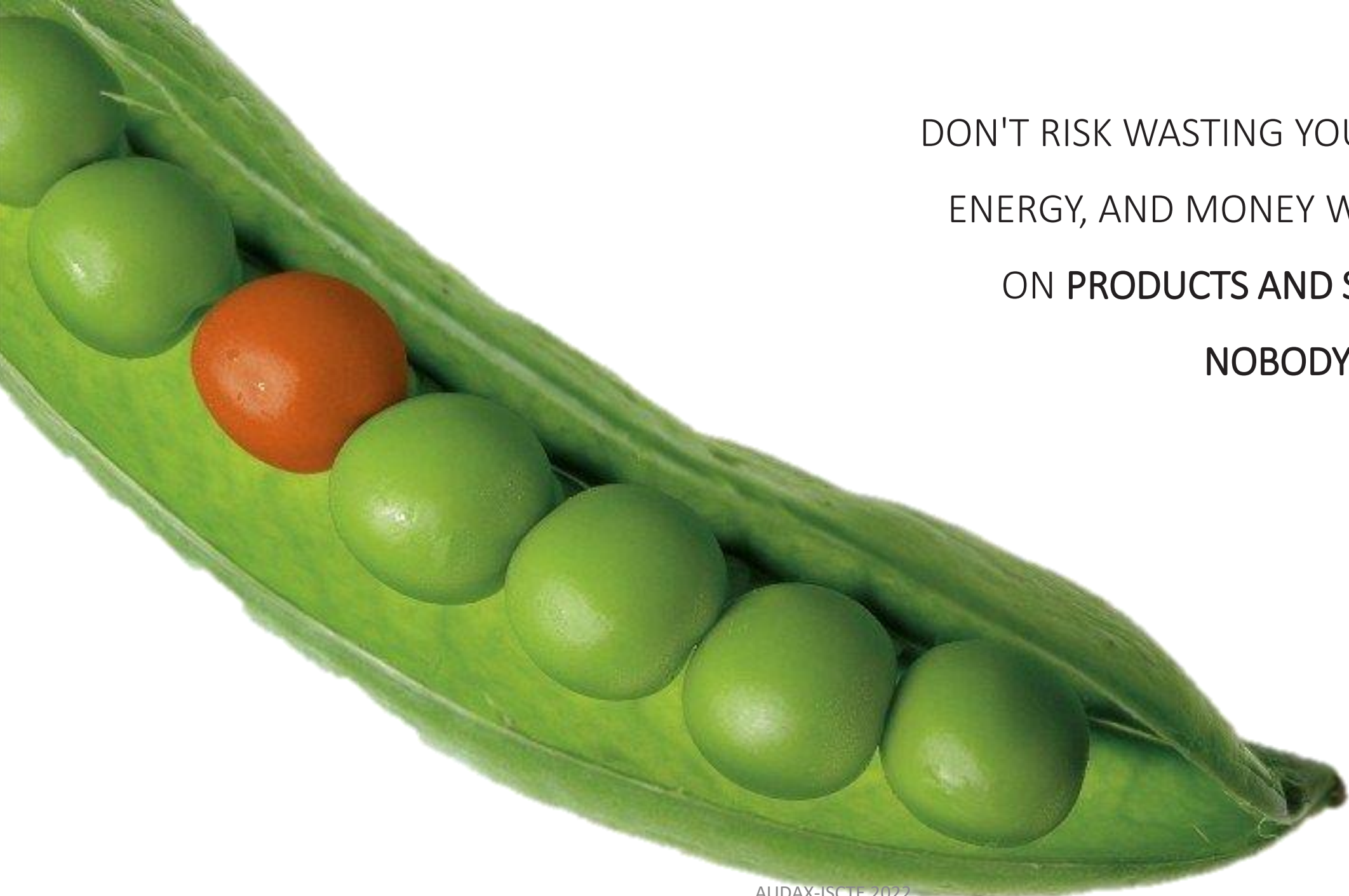
LUCRATIVA O CLIENTE PAGARÁ PELA SOLUÇÃO



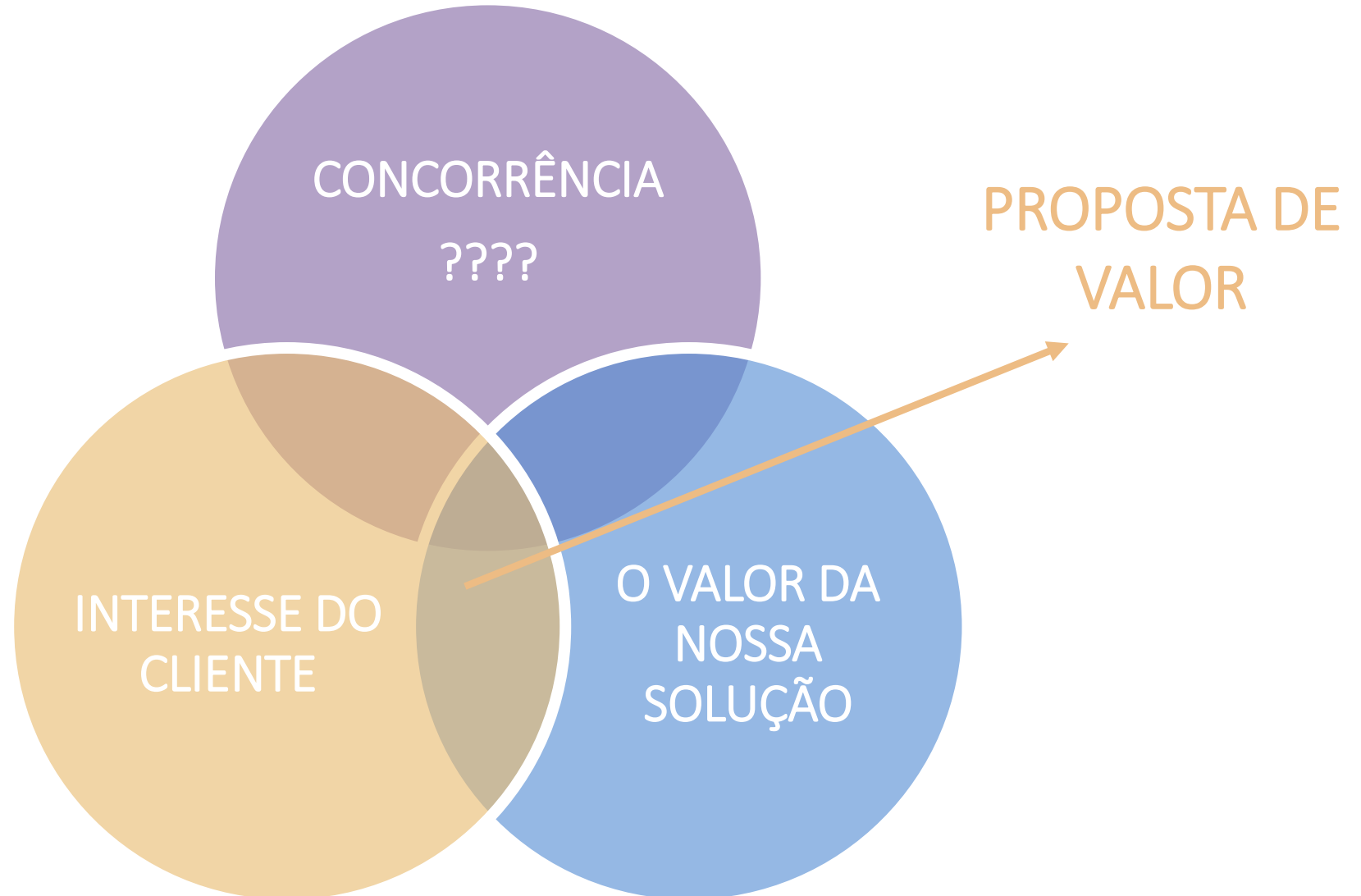
CONTEXTO UMA SITUAÇÃO DE INDÚSTRIA E REGULATÓRIA FAVORÁVEL



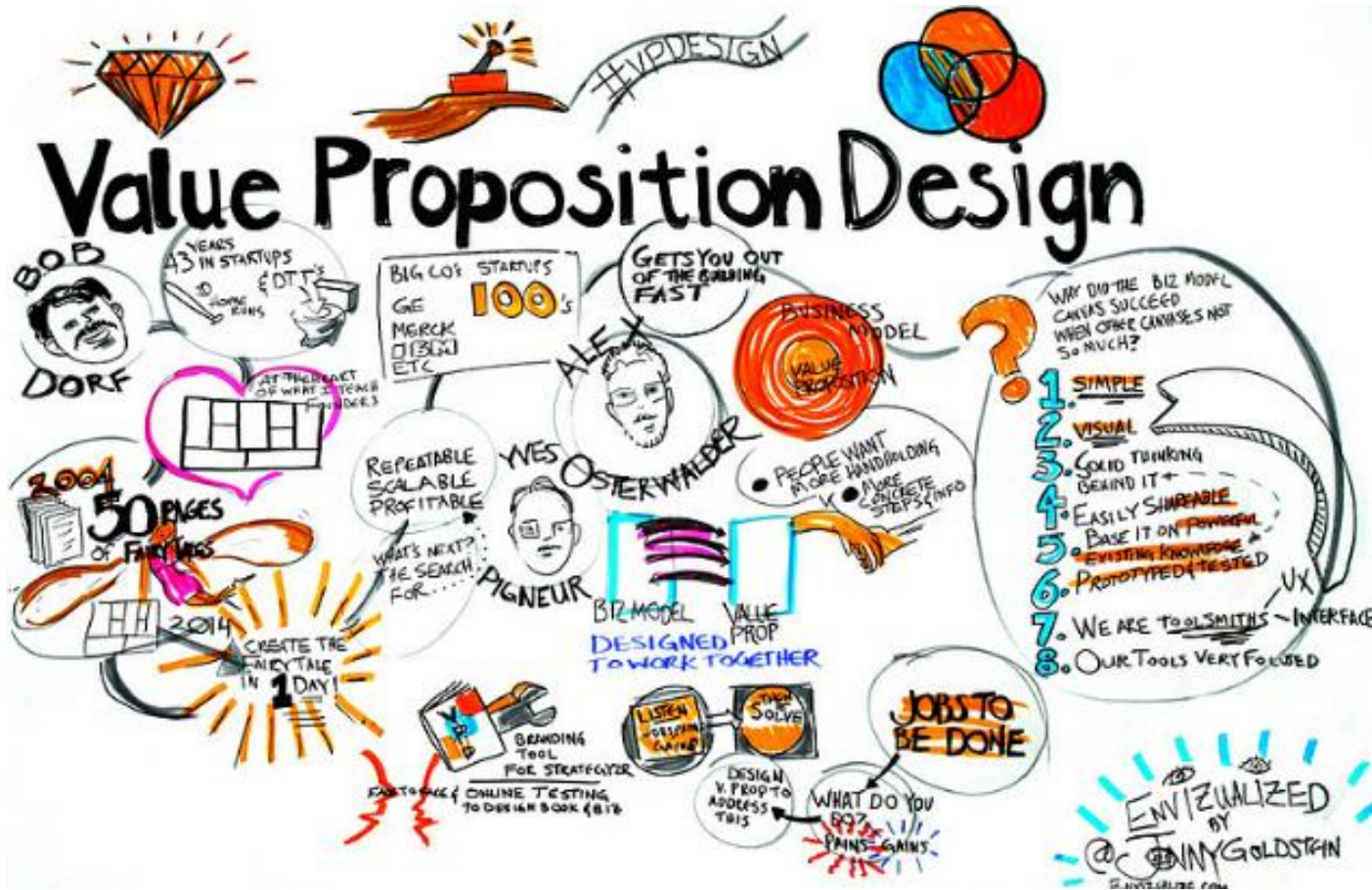
JANELA DE OPORTUNIDADE



DON'T RISK WASTING YOUR TIME,
ENERGY, AND MONEY WORKING
ON PRODUCTS AND SERVICES
NOBODY WANTS!



PROPOSTA DE VALOR



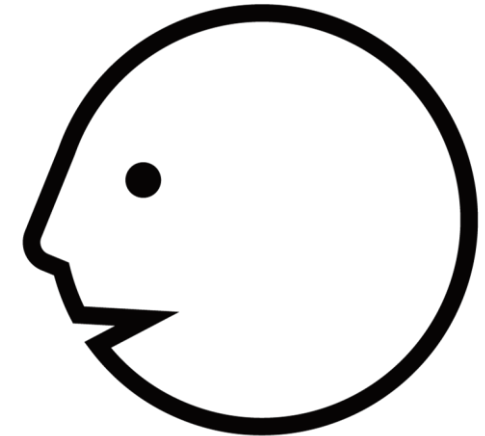
Alexander Osterwalder



PROPOSTA DE VALOR

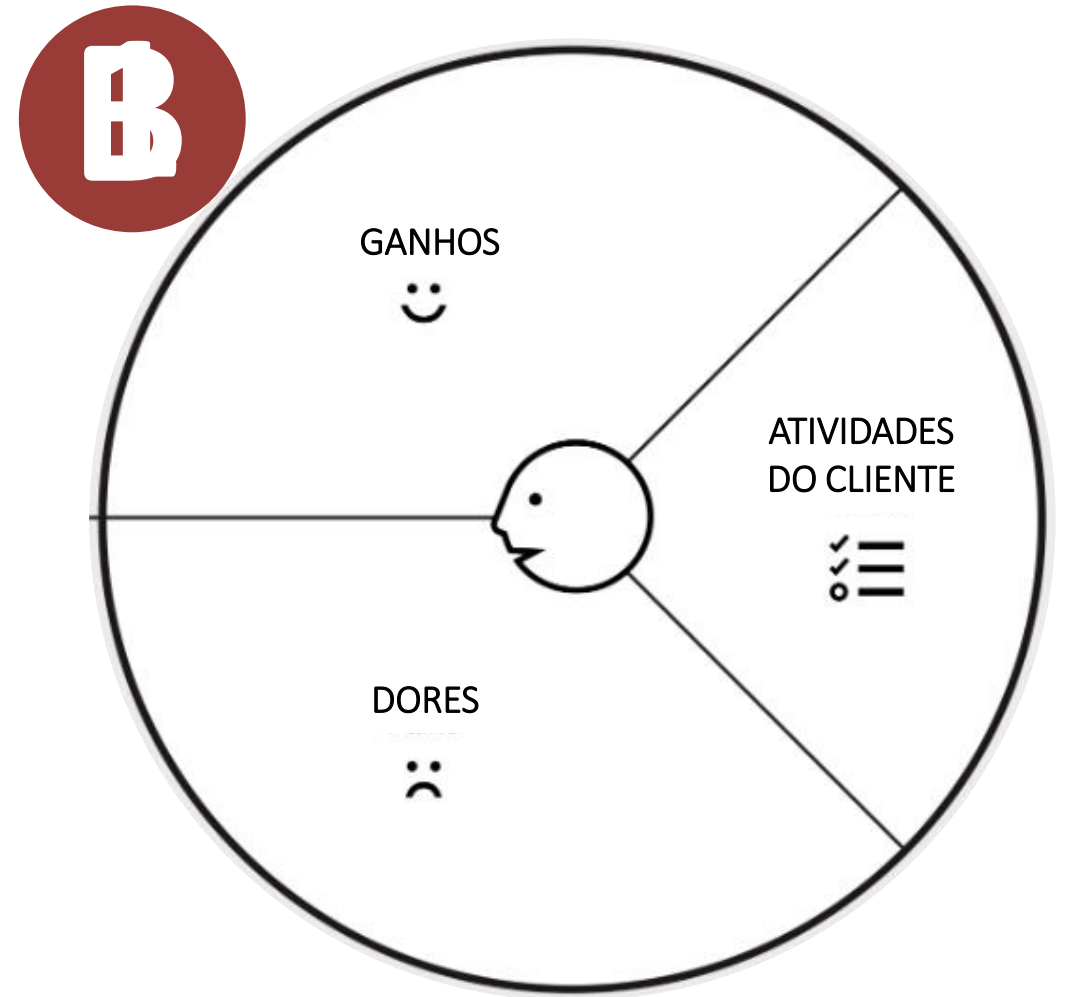
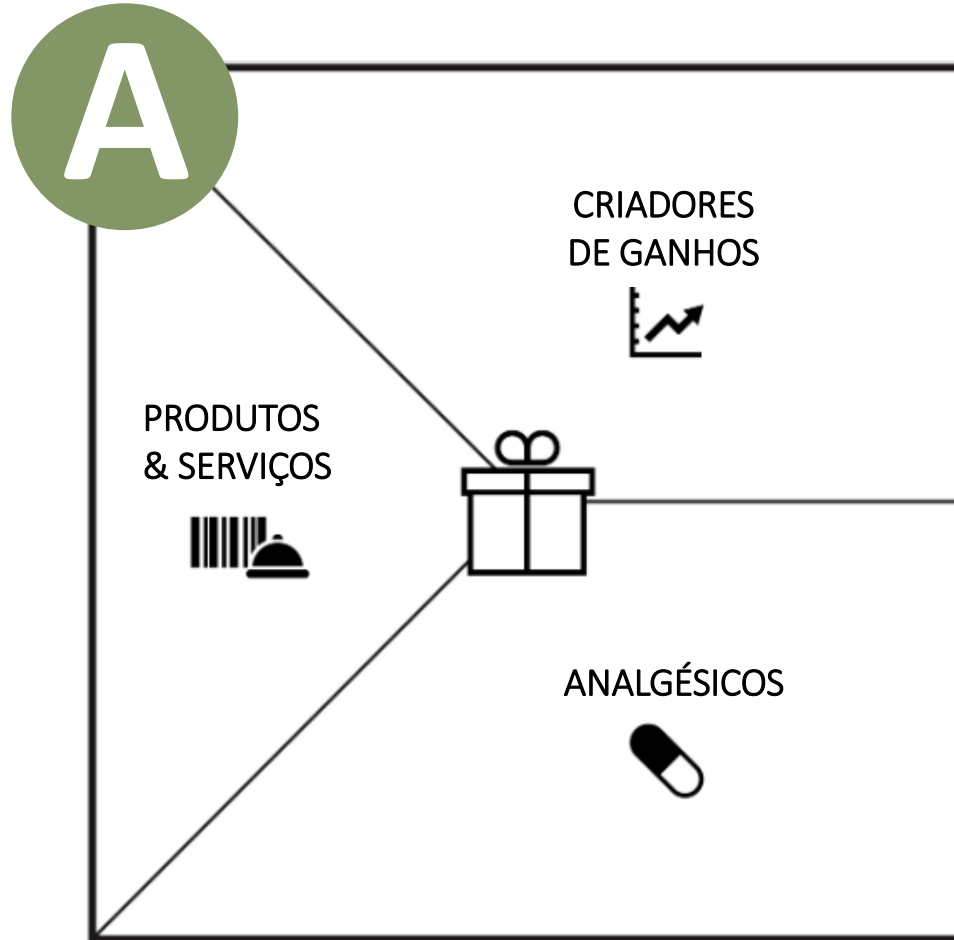


CRIAR VALOR



OBSERVAR OS CLIENTES

PROPOSTA DE VALOR



PROPOSTA DE VALOR

ATIVIDADES

Funcionais, Sociais, Emocionais, básicas

MUITO IMPORTANTE (+) ----- POUCO IMPORTANTE (-)

DORES

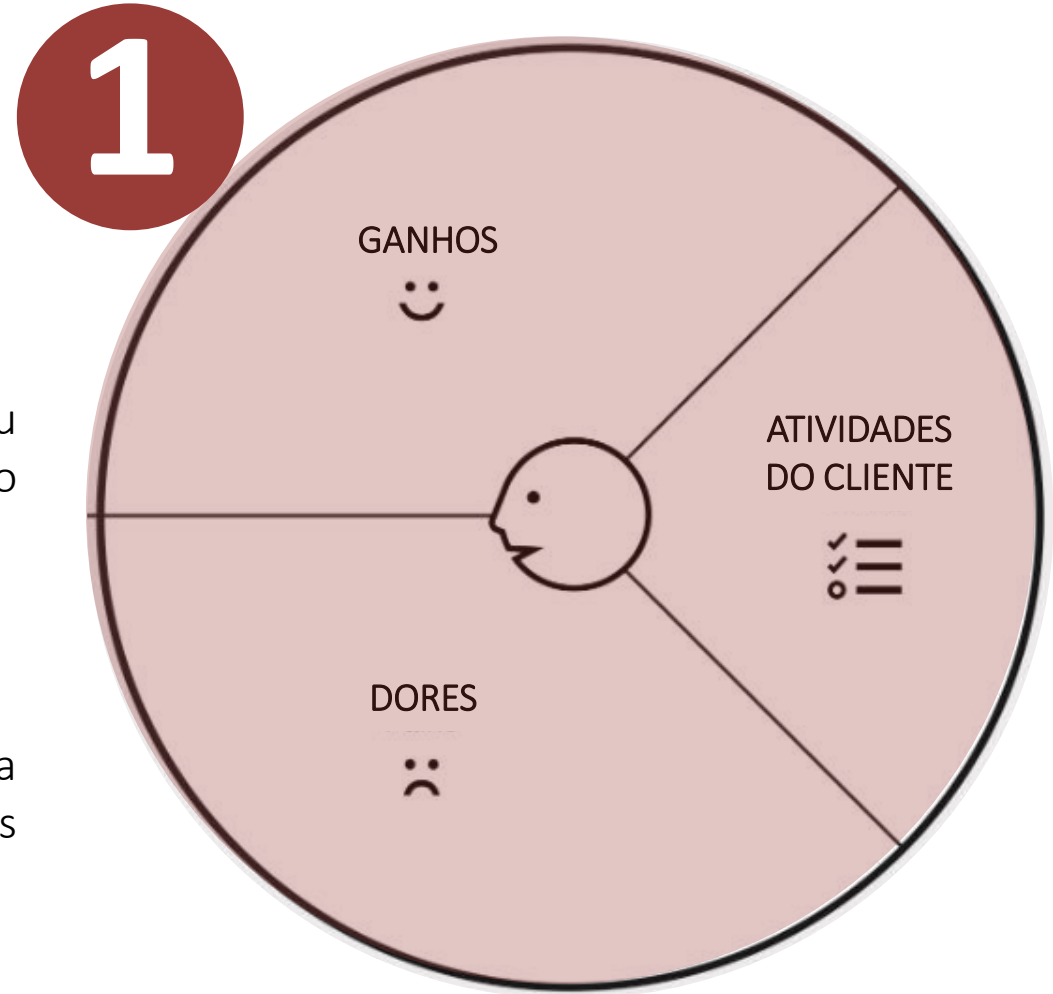
Qualquer coisa que aborreça o seu cliente, antes, durante ou depois de realizar a tarefa para resolver o problema, relativo a custos financeiros, emoções negativas ou riscos.

DOR INTENSA (+) ----- DOR LEVE (-)

GANHOS

Benefícios que o seu cliente espera, deseja ou pelo qual seria surpreendido, podendo ser utilidades funcionais, ganhos sociais, emoções positivas ou economias.

ESSENCIAL (+) ----- DISPENSÁVEL (-)

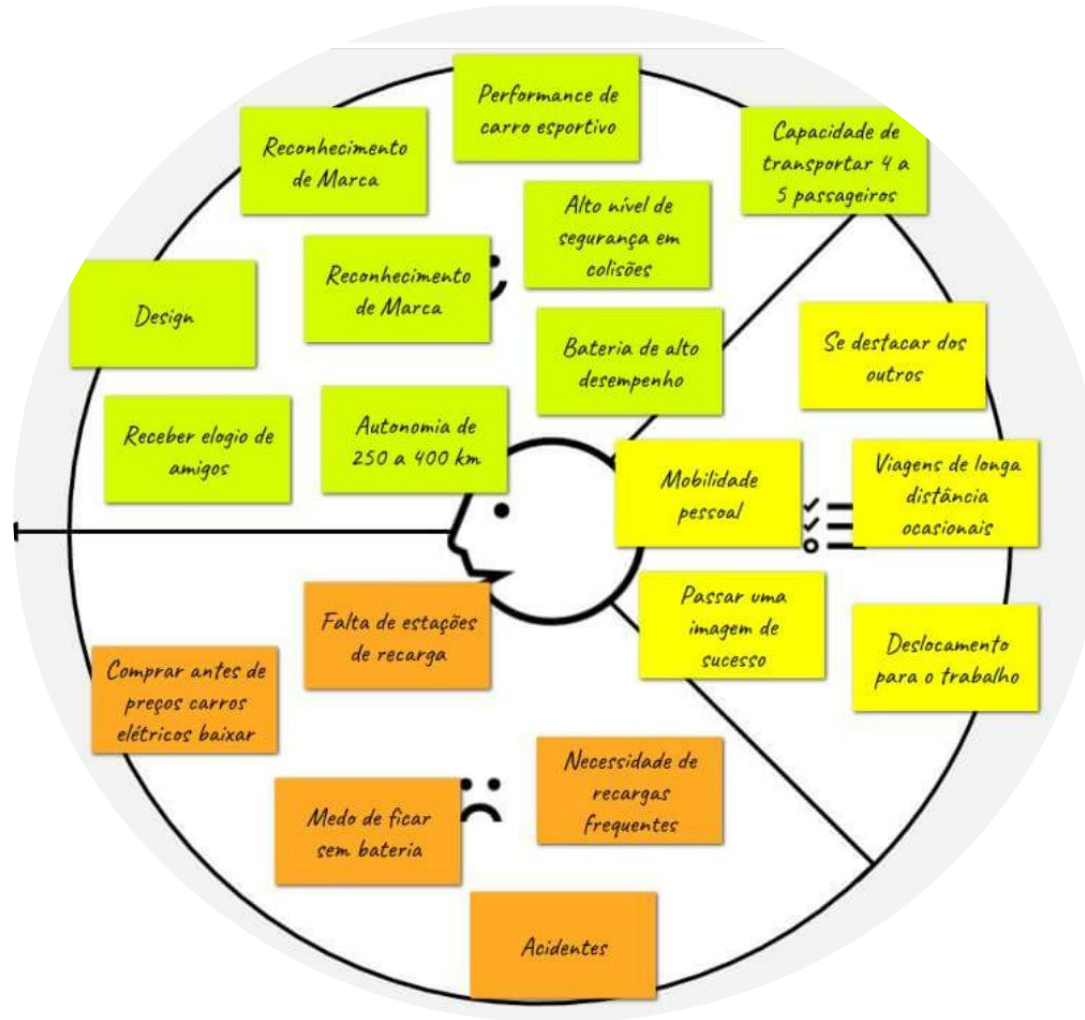


PROPOSTA DE VALOR

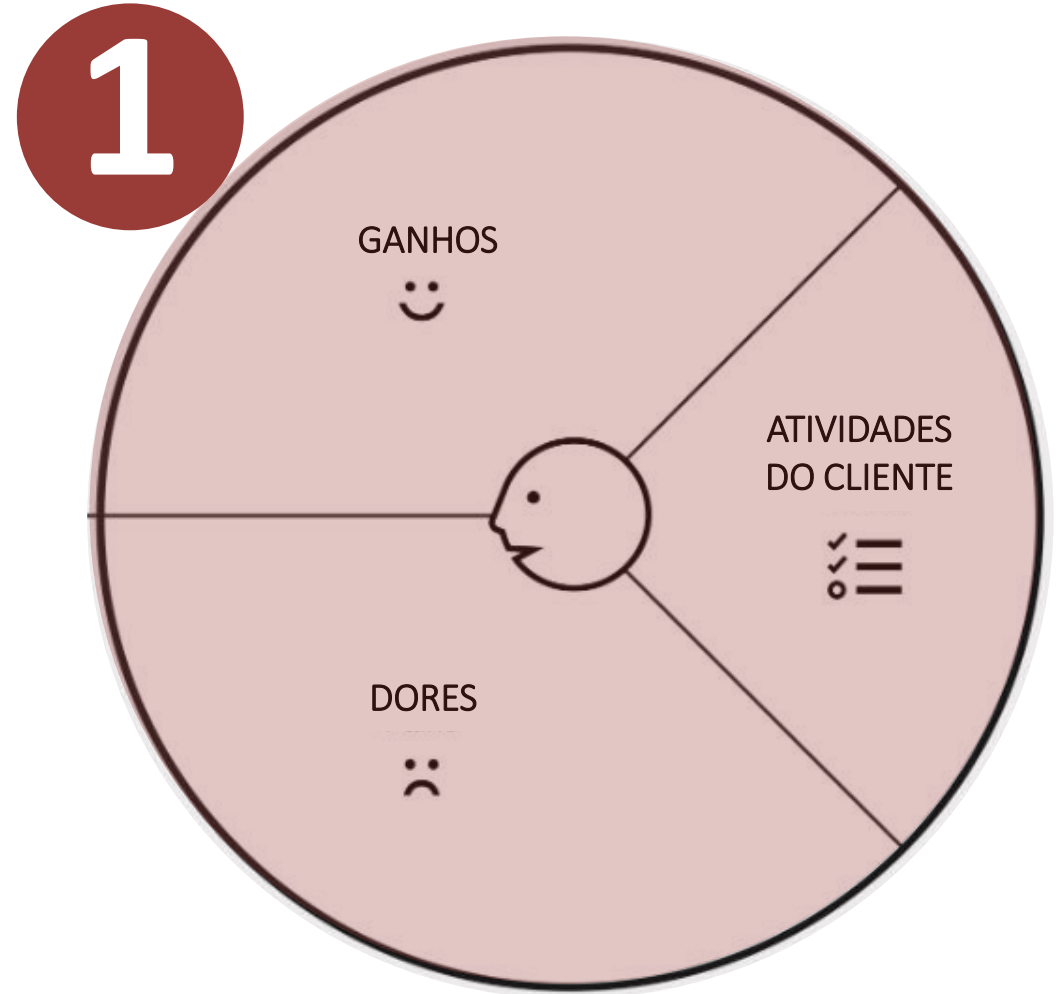


TESLA

1



PROPOSTA DE VALOR



PROPOSTA DE VALOR



PRODUTO & SERVIÇOS

Tangível digital/virtual ou intangível

ANALGÉSICOS

Que dores do cliente estamos a diminuir ou aliviar para a realização da tarefa com o fornecimento do serviço ou produto.

Quantas vezes a dor ocorre e qual a sua intensidade.

CRIADORES DE GANHO

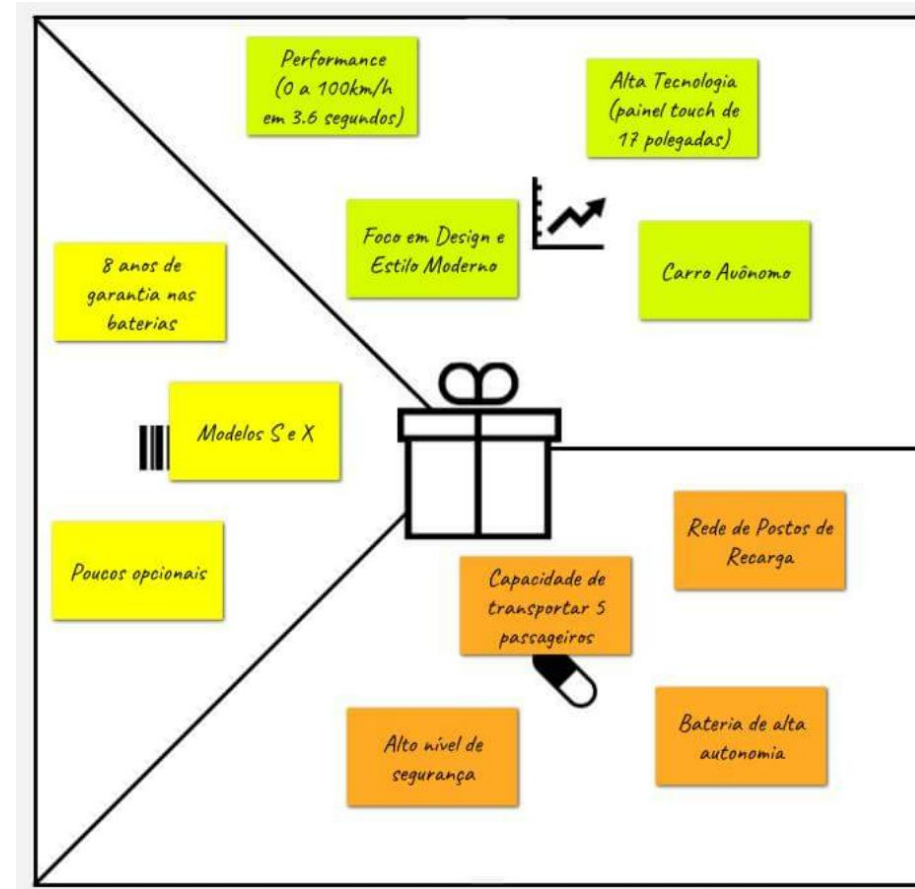
Este campo é sobre como a sua proposta de valor cria ganhos para o seu cliente, como os benefícios são criados e se o desejo ou a expectativa serão supridos, quiçá superados.

PROPOSTA DE VALOR

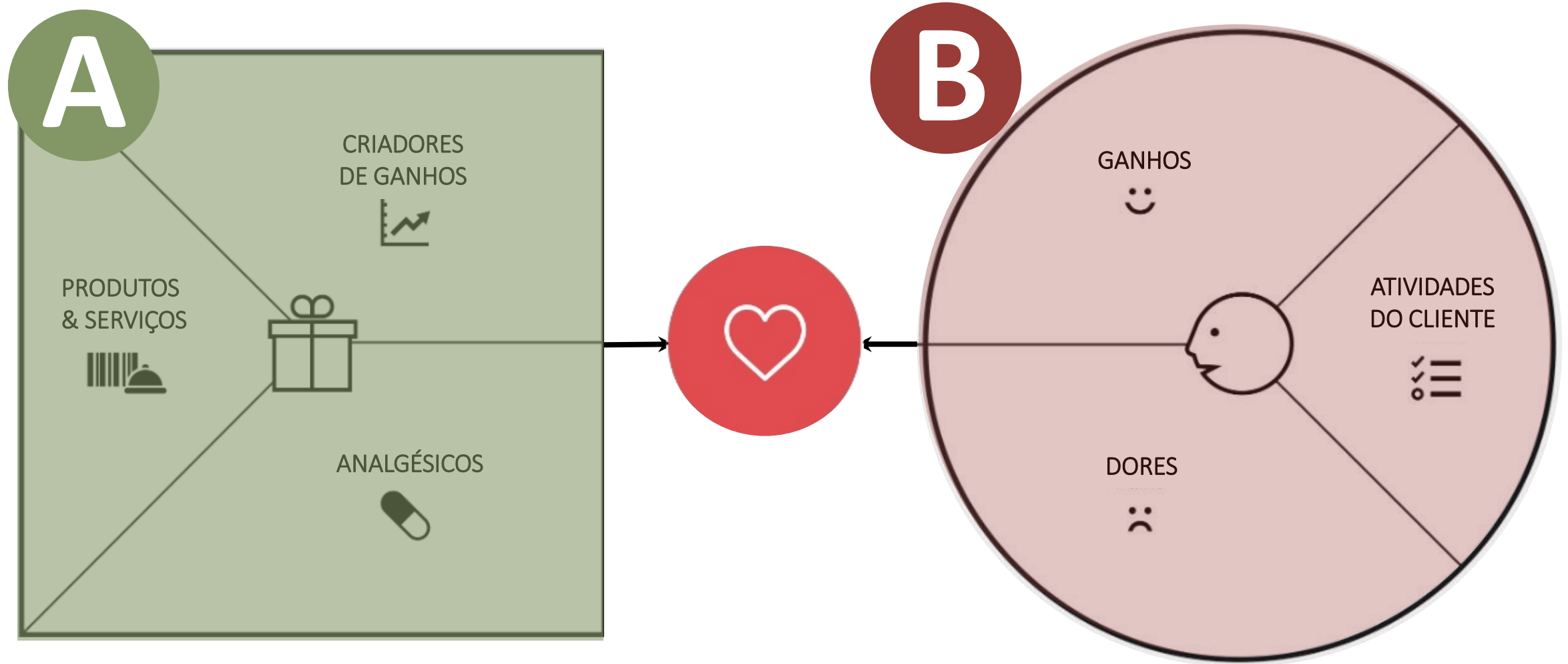


TESLA

2



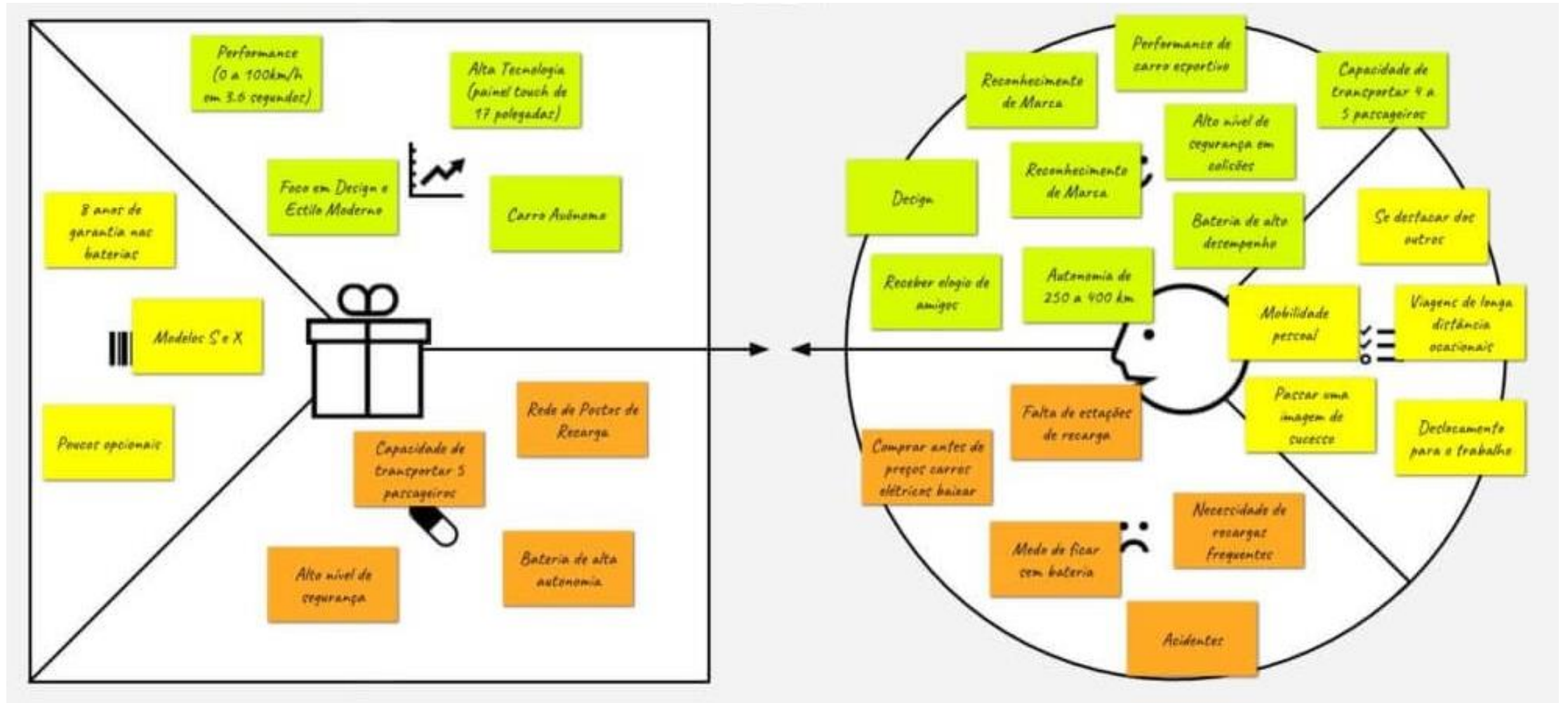
PROPOSTA DE VALOR



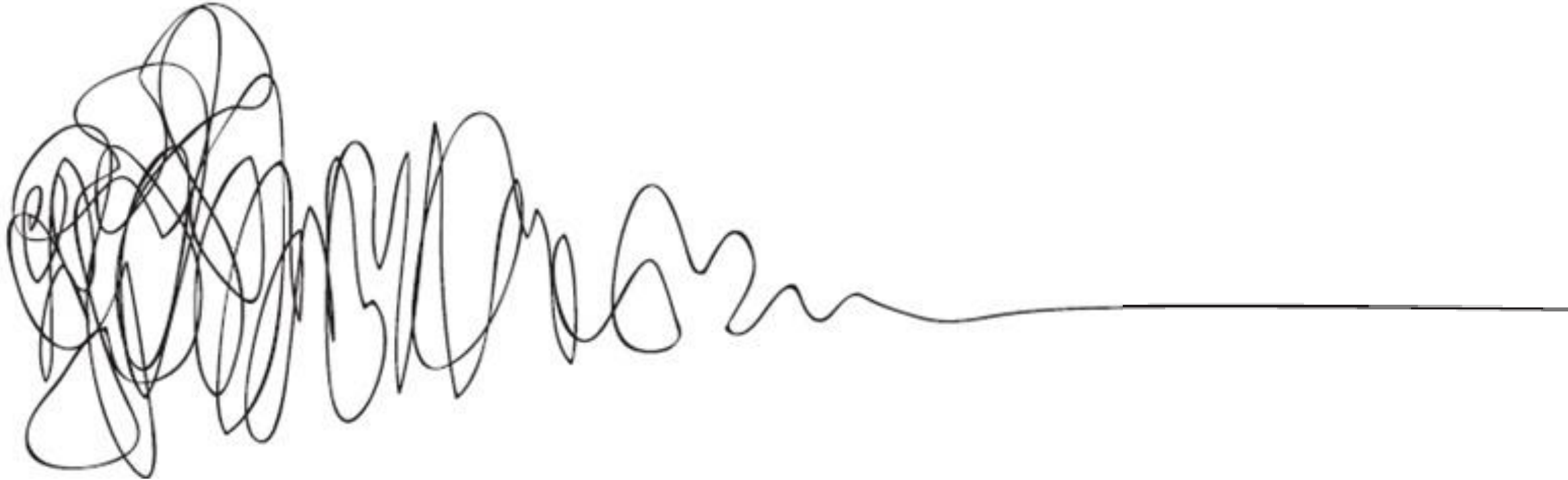
PROPOSTA DE VALOR



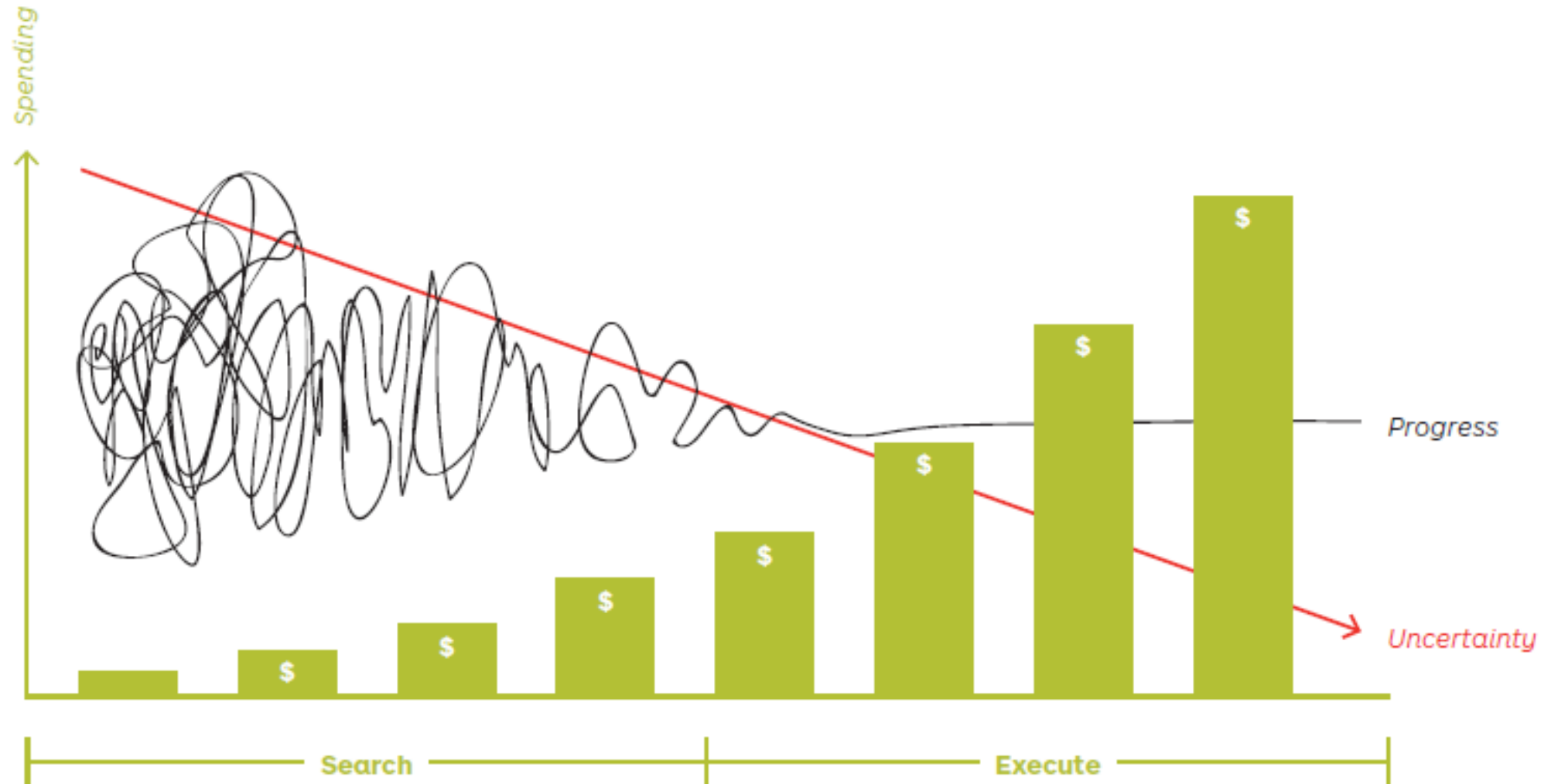
TESLA



PROPOSTA DE VALOR



PROPOSTA DE VALOR | VALIDAR



PROPOSTA DE VALOR | VALIDAR

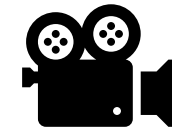
- EXISTE DE FACTO **MERCADO**?
- ESSE MERCADO É SUFICIENTEMENTE GRANDE? **ESCALÁVEL**?
- O MERCADO ESTÁ SUFICIENTEMENTE **INFELIZ** COM OS PRODUTOS/ SERVIÇOS DISPONÍVEIS?
- EXISTEM **DISTRIBUIDORES** QUE POSSAM E QUEIRAM LEVAR O NOSSO PRODUTO OU SERVIÇO AO MERCADO?
- EXISTE **TECNOLOGIA** PARA A MINHA SOLUÇÃO?

PROPOSTA DE VALOR | VALIDAR

- SERÁ QUE OS **CONCORRENTES** NÃO IRÃO INTRODUIZIR 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?

MODELO DE NEGÓCIO | CARACTERÍSTICAS

- ✓ DEVE SER **ÚNICO**
- ✓ DEVE SER **ABRANGENTE E SIMPLES**
- ✓ DEVE TER **CONSISTÊNCIA INTERNA**
- ✓ DEVE SER **EXEQUÍVEL**
- ✓ DEVE SER **SUSTENTÁVEL**





make
it
happen

visão

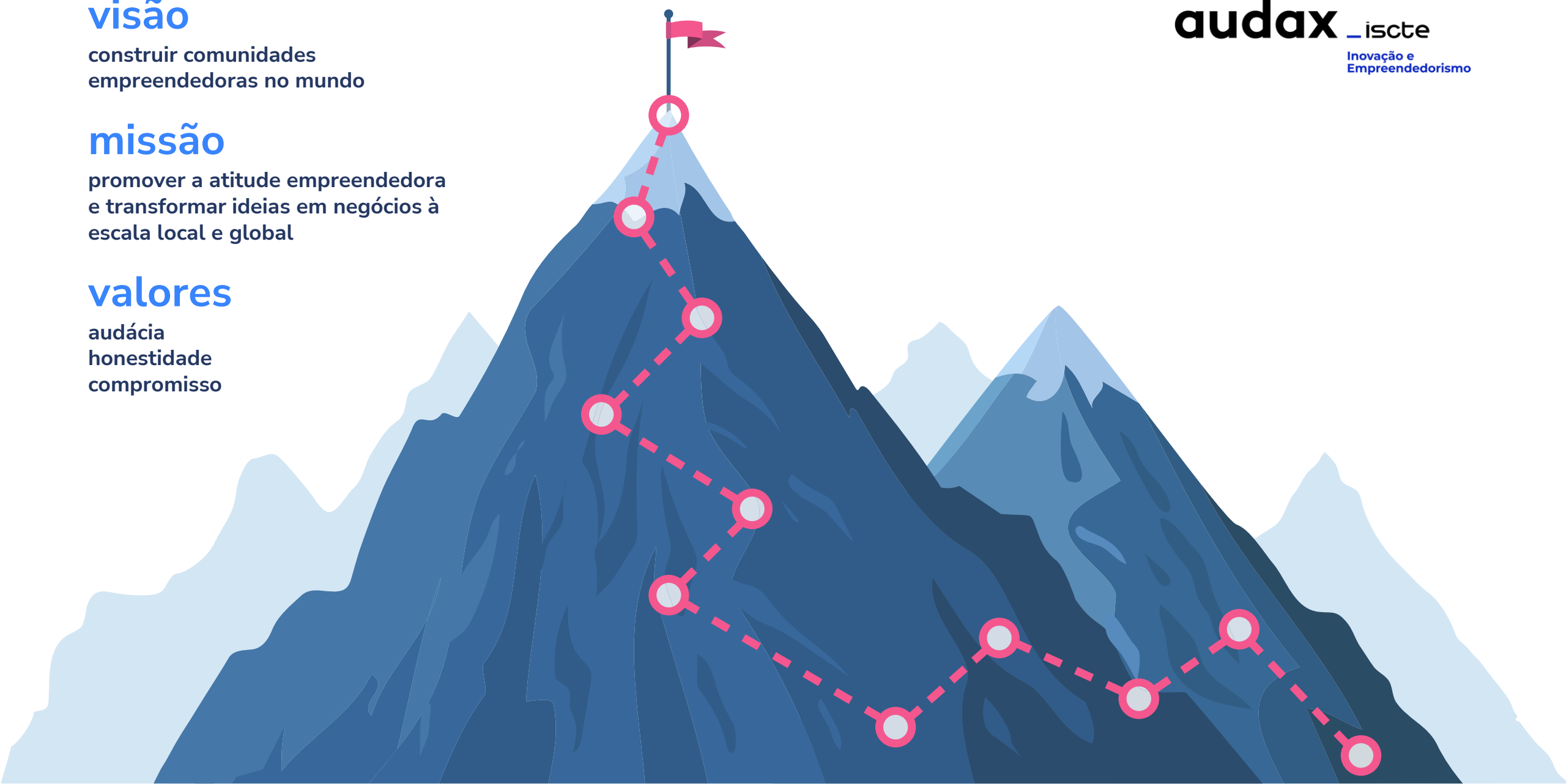
construir comunidades
empreendedoras no mundo

missão

promover a atitude empreendedora
e transformar ideias em negócios à
escala local e global

valores

audácia
honestidade
compromisso





audax _iscte
Inovação e
Empreendedorismo

Audax-ISCTE

Centro de Inovação e Empreendedorismo do ISCTE-IUL

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

21 592 57 35

audax@iscte-iul.pt

<https://audax.iscte-iul.pt>

www.labslisboa.pt

Instagram: [audaxiscte](#)