

## IMPLANTAÇÃO DE PROCESSOS DE GESTÃO DA INOVAÇÃO

### 1. Tema

Desenvolvimento tecnológico

### 2. Subtema

Gestão da inovação

### 3. Categoria de serviço

Acesso a Serviços de Terceiros

### 4. Tipo de serviço / instrumento

Consultoria Tecnológica / Acesso a Serviço Tecnológico

### 5. Modalidade

Presencial

### 6. Público alvo

ME e EPP

### 7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria, Serviços

### 8. Macrosssegmento

-

### 9. Descrição

Para que seja possível a geração de inovações por parte dos pequenos negócios, é essencial o desenvolvimento e organização de uma metodologia que seja ao mesmo tempo abrangente (cubra todas as fases do processo de inovação) e detalhada (inclua as ferramentas para viabilizar a geração e implementação das inovações).

Espera-se que a metodologia da prestadora de serviço tenha por princípio um projeto de gestão da inovação baseado em *sprints*: para possibilitar a motivação dos

empresários e colaboradores, a metodologia da consultoria deve prever *sprints* rápidos e com resultados concretos, que melhorem a maturidade da empresa para inovar. Um *sprint* tem início com a participação da empresa em um encontro (de quaisquer etapas descritas abaixo) e termina com a entrega da tarefa no próximo encontro. Assim, um *sprint* deve ter uma duração média de até 14 dias.

#### **ETAPA 01 – Descoberta de Problemas (Estou preparado para inovar?)**

O objetivo dessa fase é fazer com que a equipe da empresa reflita sobre suas práticas de inovação e os resultados alcançados até o momento. Além disso, a empresa reflete sobre problemas de seus clientes ou potenciais clientes que podem ser oportunidades para inovar. Ao final dessa fase, a empresa saberá seu grau de maturidade para inovar, como a empresa está em comparação com outras empresas da região que participaram do encontro (*benchmarking*) e que potencial problema poderá trabalhar nas próximas etapas.

##### **ENTREGA ETAPA 01:**

- Relato de *Benchmarking* (comparação com as melhores práticas) da maturidade para inovar
- Insights de problemas de clientes identificados
- Seleção do problema com maior potencial

#### **ETAPA 02 – Validação do Problema (Em que inovar?)**

Durante essa fase, a empresa avalia e valida qual é a oportunidade de inovação que pode trazer maiores resultados. Ao final dessa fase, a empresa terá validado com os clientes o problema que vale a pena ser resolvido.

##### **ENTREGA ETAPA 02:**

- Segmento(s) de clientes priorizado(s)
- Interação com clientes realizada
- Problema priorizado validado pelos clientes

#### **ETAPA 03 – Proposta de Valor (Qual é a solução?)**

Uma vez identificado o foco da inovação, o próximo passo é estruturar uma solução inovadora que atenda ao que o cliente está tentando fazer e não consegue, cuja oportunidade foi identificada na fase anterior.

##### **ENTREGA ETAPA 03:**

- Proposta de valor validada
- Estrutura da solução definida
- Plano de desenvolvimento da solução elaborado

#### **ETAPA 04 – Modelagem do Negócio (Qual é o modelo de negócios?)**

O objetivo dessa fase é desenvolver um modelo de negócios que seja replicável e sustentável para a solução inovadora que foi desenvolvida na fase anterior

##### **ENTREGA ETAPA 04:**

- Modelo de receita definido
- Modelo de Negócios elaborado
- Plano de implementação elaborado

## 10. Benefícios e resultados esperados

Entre os potenciais benefícios da Consultoria, ao final dos trabalhos a Empresa Demandante deverá estar apta a realizar sozinha todo o processo de gestão da inovação, orientada pela estratégia elaborada junto com a Empresa Prestadora de Serviços.

**Resultados esperados para as empresas:** é fundamental que a consultoria gere resultados quantitativos e qualitativos que possam ser facilmente percebidos pelos empresários. Assim, o empresário precisa estar ciente do que vai alcançar e, ao final, ter indicadores e ferramentas que demonstrem claramente a evolução da empresa a partir das ações desenvolvidas no contexto da consultoria. De maneira geral, pode-se definir sete principais tipos de resultados que podem ser alcançados pela empresa:

- Aumento de receita - Ampliar a receita proveniente dos produtos e serviços atuais e/ou de novos produtos e serviços
- Redução de custos - Reduzir ou eliminar desperdícios tanto na geração das soluções, quanto na gestão do negócio
- Melhoria de Processo - Trata-se de ações para otimizar os processos que vão gerar valor para os clientes
- Inovação em Modelo de Negócios – Implantar novas formas de gerar e entregar valor aos clientes e de capturar valor para a empresa
- Estratégias de Mercado - Estruturar novas estratégias para acessar os mercados atuais ou novos mercados
- Novos Mercados - Identificar potenciais novos segmentos de clientes para os quais a empresa pode oferecer as soluções atuais ou novas soluções
- Novos Produtos – Desenvolver novos produtos ou serviços que vão atender os clientes atuais e/ou novos clientes

**Práticas internalizadas na empresa esperadas:** Utilização de indicadores para avaliar impacto e monitorar a evolução da empresa no dia a dia, bem como domínio das ferramentas utilizadas pela consultoria, incorporando-as à sua gestão da inovação.

## 11. Estrutura e materiais necessários

Para implantar o Processo de Gestão da Inovação na empresa é necessário o engajamento dos líderes da empresa e a alocação de tempo e recursos, principalmente tempo de trabalho das pessoas envolvidas no projeto.

## 12. Responsabilidade da empresa demandante

1. Aprovar a proposta do Sebrae, valores e condições de pagamento;
2. Conhecer e validar a proposta de trabalho, o escopo das etapas e as entregas do prestador de serviço;
3. Disponibilizar agenda prévia para visitas, reuniões e atividades propostas pelo prestador de serviço.
4. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;

5. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
6. Avaliar o serviço prestado.

### 13. Responsabilidade da prestadora de serviço

1. Realizar reunião para alinhamento e apresentação das atividades previstas;
2. Analisar a demanda e as informações fornecidas pela empresa;
3. Elaborar proposta, escopo de trabalho, cronograma das etapas do projeto, agenda de reuniões e atividades, sendo necessário validar com a Empresa Demandante;
4. Fornecer as entregas previstas, validadas pela empresa demandante, ao Sebrae.
5. Cumprir com as obrigações previstas no Regulamento do Sebraetec.

### 14. Perfil desejado da prestadora de serviço

Para essa consultoria, a Prestadora de Serviços deverá demonstrar domínio sobre os processos de gestão da inovação em empresas de pequeno porte, incluindo ações de diagnóstico, sensibilização, definição de estratégias e planos de ação, assim como na gestão de ideias, para promover a participação e contribuição da força de trabalho nas atividades inovativas da empresa e na estruturação das etapas de ideação e geração de ideias. A empresa deve conhecer ferramentas de modelagem de negócio e de propostas de valor, indicadores de desempenho empresariais, além de conceitos de trabalho-a-realizar (*job-to-be-done*) e Produto mínimo Viável (MVP).

### 15. Pré-diagnóstico

É necessário um diagnóstico dos processos gerenciais da empresa, conforme descrito abaixo:

#### Gestão de Pessoas

- A empresa realiza de forma estruturada recrutamento e seleção de pessoal?
- Quais as práticas adotadas para retenção de pessoal?
- Quais os procedimentos relativos a rotinas trabalhistas?
- Existe planejamento de treinamento e avaliação de desempenho?
- A empresa investe na qualificação de seus sócios?

#### Gestão de Mercado

- A empresa conhece as características e necessidades de seu público-alvo?
- Como a empresa realiza o relacionamento com o cliente?
- A empresa realiza pesquisa de satisfação com cliente e com qual frequência?
- Como são realizadas as divulgações e promoções para atração do cliente?
- Como analisa e conhece a concorrência?
- Como realiza o relacionamento com os fornecedores?
- Como busca as inspirações para novas oportunidades de mercado e as incorpora no negócio?

#### Gestão Financeira

- A empresa realiza controle de entrada e saída de dinheiro no caixa e no banco?
- Possui controle do que tem a receber pelas suas vendas?
- Existe controle das contas a pagar?
- A empresa realiza projeção financeira para os próximos meses?
- A empresa considera todos os custos para formar o preço de venda?
- A empresa estabelece indicadores financeiros (rentabilidade/lucratividade) para tomada de decisão?

#### Gestão da Inovação

- Existe um ambiente propício para geração de idéias na empresa?
- Como são geradas as idéias?
- Existe equipe definida para a gestão da inovação?
- Qual o tempo destinado ao processo da inovação?
- São realizadas análises de mercado e de oportunidade para desenvolvimento de um novo produto?
- Como os produtos são lançados e com qual frequência?
- Como são apurados os resultados financeiros das inovações geradas?
- Existem indicadores que medem resultados de produtividade com as inovações geradas?
- Qual a expectativa com a implementação da gestão da inovação?

## 16. Observações

1. Os valores dos honorários apresentados devem incluir todas as despesas com impostos e encargos sociais, conforme legislação tributária em vigor, que possa incidir sobre o objeto da proposta;
2. Despesas adicionais com terceiros (direitos autorais, fotografias, hospedagem, imagens, registro de domínio, revisões, textos, conteúdo dinâmico, entre outros) ficam a cargo exclusivo do cliente e devem ser previamente autorizadas por ele durante a validação da proposta de trabalho;
3. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
4. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.

HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES			
Versão	Data	Link	Responsável
1	10/04/19	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/04/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-1.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/04/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-1.pdf</a>	

2	15/05/19	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/05/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-2.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/05/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-2.pdf</a>	Carlos Blanco
---	----------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------