

IMPLANTAÇÃO DE PROCESSOS DE GESTÃO DA INOVAÇÃO – FOCO TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

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 e/ou a distância

6. Público alvo

ME e EPP

7. Setor indicado

Agronegócios, Comércio, Indústria e 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. Pré-Requisito

Ficha a ser realizada com o mínimo de 8 e máximo de 12 empresas

11. 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.

12. 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.

13. 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;

14. 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.

15. 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).

16. Pré-diagnóstico

Gestão da Inovação (quando aplicável e por decisão do Estado)

- Existe um ambiente propício para geração de ideias na empresa?
- Como são geradas as ideias?
- 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?

17. Observações

1. Na impossibilidade desta ficha técnica ser aplicada presencialmente, ela poderá ser aplicada de forma remota (ferramentas de videoconferência, ligações telefônicas, aplicativos de mensagens e/ou e-mails). No momento da contratação a empresa demandante deverá ser comunicada que parte do serviço ou a integralidade dele, quando aplicável, acontecerá de forma remota. Além disso, o alinhamento do formato do atendimento deve ser feito na Etapa 01 entre a empresa demandante e a prestadora de serviço tecnológico;
2. Na impossibilidade de as entregas serem assinadas fisicamente pela empresa demandante, elas poderão ser validadas via assinatura digital, aceite eletrônico ou e-mail, em que a empresa demandante deverá manifestar o aceite e encaminhar para a prestadora de serviço tecnológico, e esta deverá incluir o comprovante de validação da empresa demandante nas entregas para o registro do atendimento;
3. 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;
4. 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;
5. É de responsabilidade do prestador de serviço todo o projeto, da concepção à aprovação do cliente;
6. O prestador de serviço não pode ser responsabilizado por erros de terceiros contratados pelo cliente.