

## 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 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 em processos, produtos, ou modelos de negócios, sejam eles tradicionais ou digitais, 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 também ferramentas ágeis e ou ferramentas digitais 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 OPORTUNIDADES (QUAIS AS OPORTUNIDADES OBSERVADAS EM MEU NEGÓCIO DEVIDO A INSERÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS DIGITAIS E OU PROCESSOS INOVADORES) ?**

O objetivo dessa fase é fazer com que a equipe da empresa reflita sobre as práticas dos processos de inovação e ou de transformação digital observadas no mercado e ou vivenciada pela empresa e os resultados alcançados até o momento. Além disso, a empresa reflete sobre as necessidades atuais de seus clientes ou potenciais clientes, oportunidades de melhorias em processos internos ou no relacionamento com seus funcionários e clientes, por meio do uso de tecnologias, sejam elas digitais ou não. 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*) ou empresas referências no seu segmento de mercado e que potencial oportunidade poderá trabalhar nas próximas fases.

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

- Posicionamento da empresa no Radar de Maturidade do Negócio, utilizando o modelo definido pelo PST;
- Insights de problemas de clientes ou oportunidades de melhorias internas;
- Seleção do problema ou oportunidade 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 para os processos, produtos ou modelo negócio vocacionado para o tradicional ou digital 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

- Benchmarking de negócios e soluções inspiradores

### **ETAPA 03 | PROPOSTA DE VALOR (QUAL É A SOLUÇÃO?)**

Uma vez identificado o foco da inovação e ou da transformação digital proposta, o próximo passo é estruturar uma solução inovadora que atenda ao que o cliente está tentando fazer e não consegue, ou ao processo interno ou ao modelo de negócio que pretendesse reestruturar buscando maior eficiência, produtividade ou redução de custos, cuja oportunidade foi identificada na fase anterior.

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

- Proposta de valor validada
- *Roadmap* estratégico do negócio
- Estrutura da solução definida
- Plano de desenvolvimento da solução elaborado

### **ETAPA 04 | MODELAGEM DE NEGÓCIOS (QUAL O IMPACTO NO MODELO DE NEGÓCIOS ATUAIS DEVIDA À INSERÇÃO DE FERRAMENTAS PARA IMPLEMENTAÇÃO DA GESTÃO DA INOVAÇÃO OU DE TECNOLOGIAS DIGITAIS?)**

Esta etapa poderá ser desenvolvida quando aplicável e conforme a estratégia adotada.

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

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

- Modelo de operação definido
- Modelo de receita definido
- Modelo de Negócios elaborado (item não obrigatório. Depende do tipo de solução gerado)
- Plano de implementação elaborado
- Plano de transformação cultural do time para engajamento no novo modelo de negócios digital.

## **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 ou do processo da transformação digital, 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 sejam eles digitais ou não;
- Redução de custos - Reduzir ou eliminar desperdícios tanto na geração das soluções, quanto na gestão do negócio por meio de implementação das soluções priorizadas.
- 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 incorporações de soluções inovadoras ou soluções digitais 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 priorizadas
- 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 ágeis e ou digitais utilizadas pela consultoria, incorporando-as à sua gestão da inovação.

## 11. Estrutura e materiais necessários

Para implantar o Processo de Gestão da Inovação ou o Processo da Transformação Digital 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. Executar as atividades propostas pela abordagem com o suporte do consultor.
5. Fornecer informações técnicas sobre os processos, produtos ou serviços ao prestador de serviço para o desenvolvimento do trabalho;
6. Acompanhar o prestador de serviço em visita(s) técnica(s) aos espaços físicos, se previsto no escopo do trabalho;
7. 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, processos de transformação digital 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) e tecnologias digitais.

### 15. Pré-diagnóstico

#### Gestão da Inovação

- Como a empresa prospecta e inova seus produtos e processos?
- Existe equipe definida para a gestão da inovação ou formas internas de captação de ideias?
- Descreva como as ideias captadas são transformadas em produtos e ou serviços inovadores.
- Clientes, fornecedores e centros e pesquisas são envolvidos no processo da inovação?
- Qual o tempo a empresa destina a implementação de processos de gestão da inovação?
- São realizadas análises de mercado e de oportunidade para desenvolvimento de um novo produto?
- os resultados financeiros das inovações geradas são apurados?
- Existem indicadores que medem resultados de produtividade com as inovações geradas?

#### Complementando para os processos digitais?

- Como a empresa lida com as novas tecnologias digitais? Quais dessas tecnologias a empresa possui familiaridade (redes sociais, site, softwares gerenciais, software de gestão de estoque)?
- Como a empresa prospecta e inova seus produtos e processos digitais?

- Existe equipe definida para a implantação de processos e tecnologias digitais?
- Descreva como as ideias captadas são transformadas em processos, produtos e ou serviços digitais.
- Clientes, fornecedores e centros e pesquisas são envolvidos no processo de transformação digital?

## 16. 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.

<b>HISTÓRICO DE ALTERAÇÕES</b>			
<b>Versão</b>	<b>Data</b>	<b>Link</b>	<b>Responsável</b>
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
3	13/12/19	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/12/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-3.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/12/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-3.pdf</a>	Carlos Blanco Luisa Silva Vidigal
4	13/04/2020	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/04/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-4.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/04/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-4.pdf</a>	Coordenação Sebraetec
5	16/07/2020	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/07/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-5.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/07/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-5.pdf</a>	Carlos Blanco Luisa Silva Vidigal Raquel Beatriz Minas
6	31/08/2020	<a href="https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/08/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-6.pdf">https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2020/08/Implantação-de-processos-de-Gestão-da-Inovação-GI42001-6.pdf</a>	Arthur Carneiro Carlos Blanco Luisa Silva Vidigal Raquel Minas