

# Criação de Valor em Projetos Empresariais

Rui Ferreira

[rui.ferreira@iscte.pt](mailto:rui.ferreira@iscte.pt)

---

**Inovação = Criatividade + Eficiência**

**Integração/Visão**

**Informação**



**Lado direito do  
cérebro**



**Instinto**



**Lado esquerdo do  
cérebro**

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)***

## 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.

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*

## 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 direcções;
- Temer a concorrência...



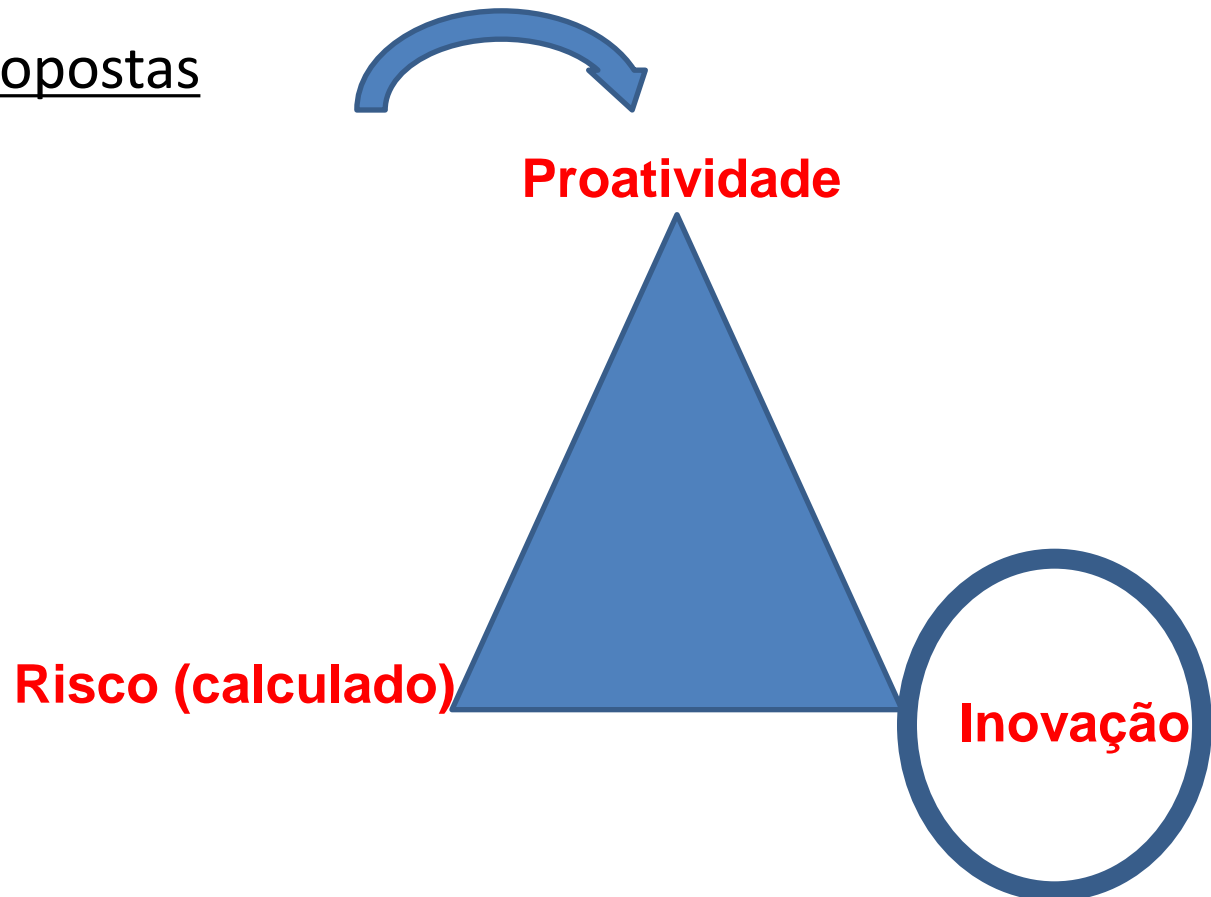
Como as ideias inovadoras são normalmente aniquiladas:

- 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.



Para inovar, os empreendedores devem:

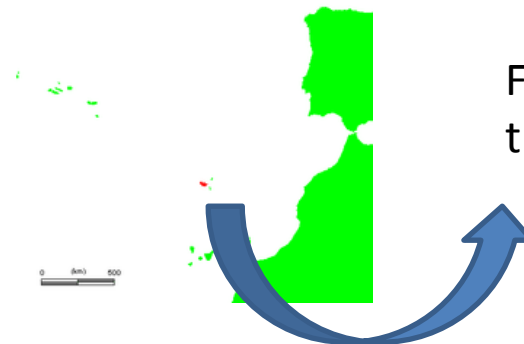
1. Articular as suas propostas de valor...
2. Discuti-las...
3. Melhorá-las...
4. Vendê-las...





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;
- 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.

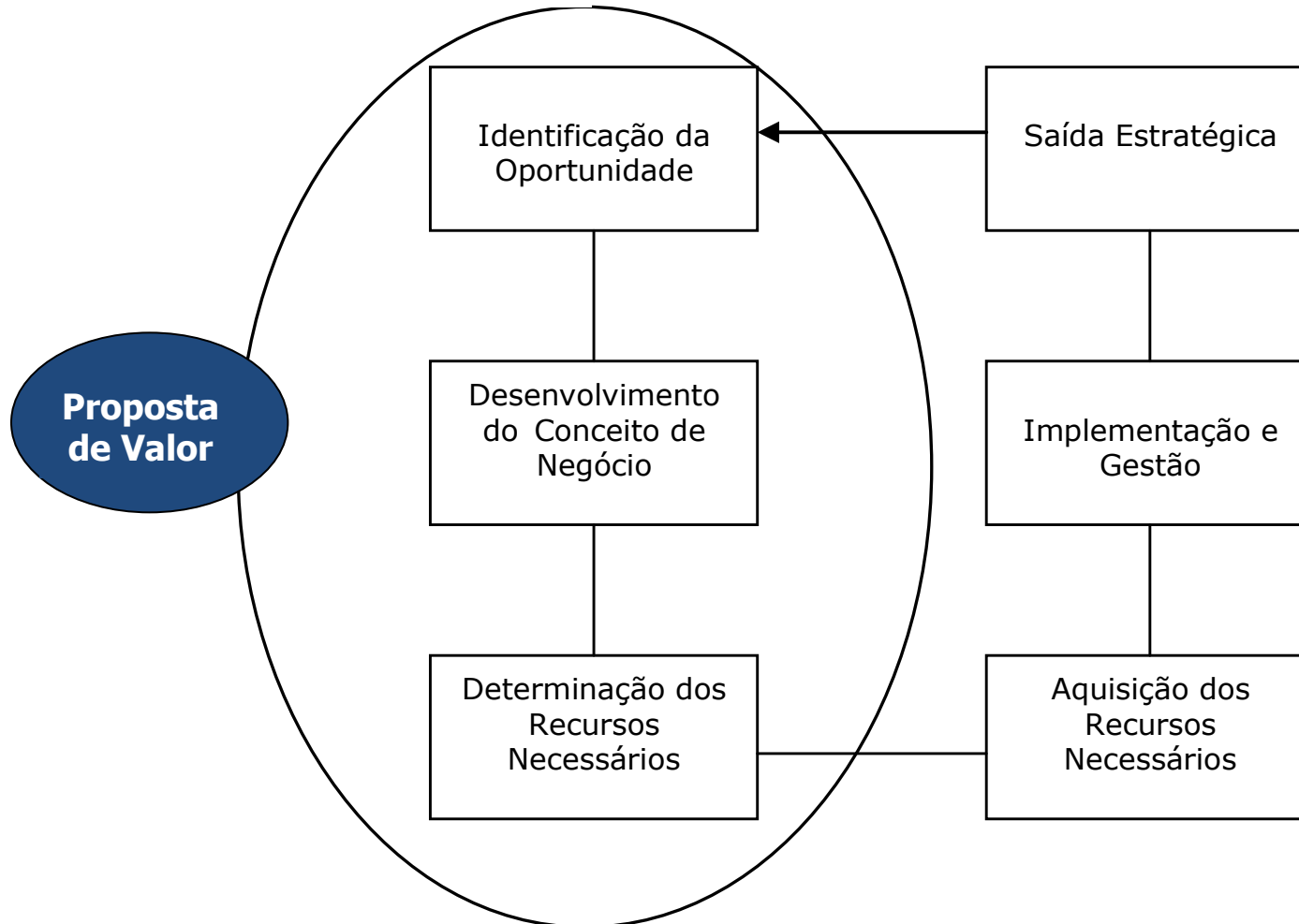


From Madeira to  
the world!

# A proposta de valor

## Conceito base

*As fases do Processo de Empreendedorismo*



## De onde é que vêm as novas ideias?



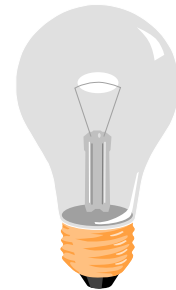
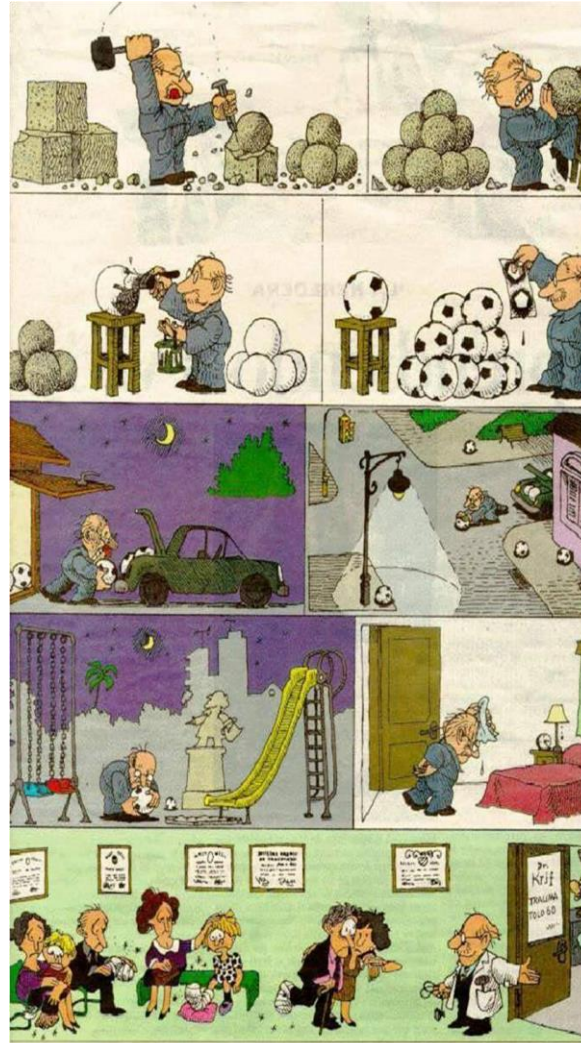
### Como validar oportunidades?

- ✓ 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?
- ✓ 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?

# A proposta de valor

## Conceito base

Um caso prático: o médico  
cria uma oportunidade



# A 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.



# A proposta de valor

## *Conceito base*

### Que recursos ponderar?

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



Palavras chave: flexibilidade, acessibilidade, baixo custo

# A Proposta de Valor

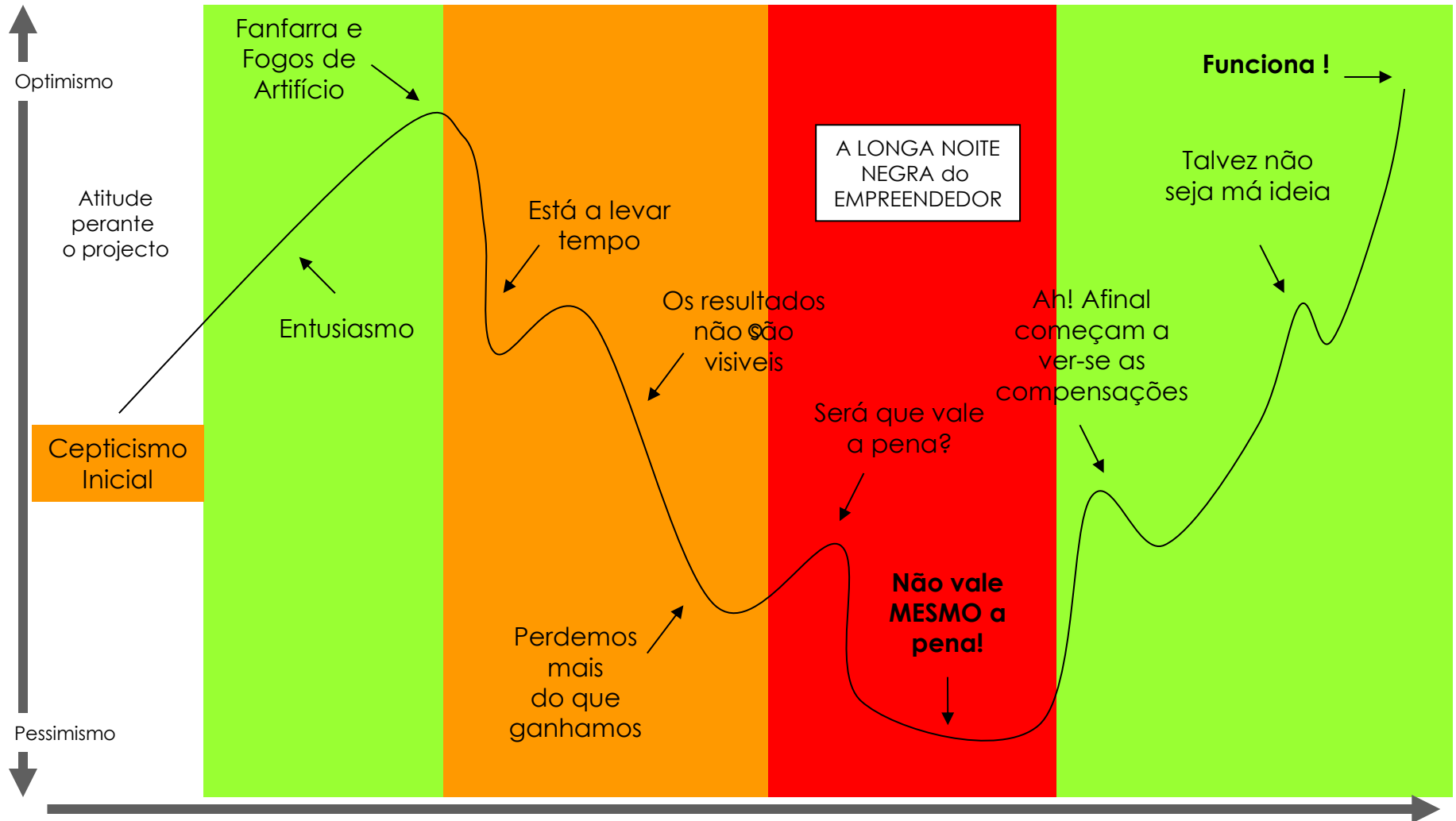
- Qual a equipa e as suas competências?
- Qual é o problema/oportunidade detectado?
- Qual é a solução/modelo de negócio a desenvolver? 1)  
NOME DA IDEIA 2) DESCRIÇÃO DA IDEIA 3) O QUE VÃO VENDER? 4) A QUEM VENDEM? 5)  
PORQUE DEVEM AS PESSOAS COMPRAR? (ARTICULAÇÃO COM A OPORTUNIDADE) 6) PORQUE É  
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!!!!**



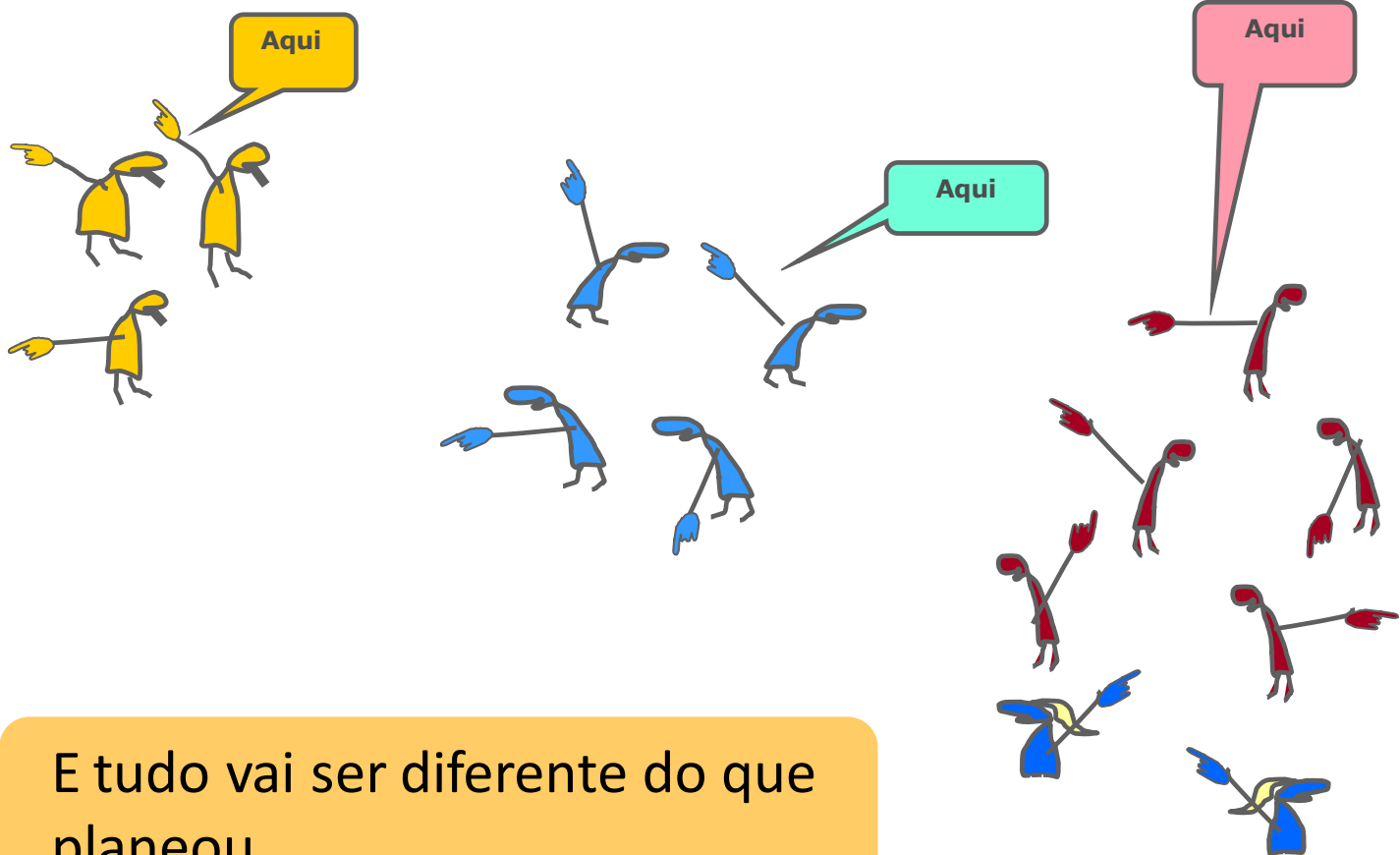
# A equipa

## Desafios



# A equipa

## Desafios



E tudo vai ser diferente do que planeou...

# A equipa

## *Desafios*



# A 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 projectos que idealizou.  
É aquele que FAZ.**

inspirações

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

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

[www.sharktank.pt/](http://www.sharktank.pt/)

## **visão**

*construir comunidades empreendedoras no mundo*

## **missão**

*promover a atitude empreendedora e envolver diferentes stakeholders que facilitem o acesso das comunidades aos nossos serviços, transformando ideias em negócios à escala local e global*

## **valores**

*audácia, honestidade e compromisso*

## **mantra**

*o futuro é de quem o faz*

# **CONTACTOS**

*Audax – Centro de Empreendedorismo do ISCTE-IUL*

*Vodafone Labs Lisboa*

*Rua Correia Adriano de Oliveira – 4A*

*(junto à Av. das Forças Armadas – Empreendimento EPUL)*

*1600-312 LISBOA – PORTUGAL*

*(+351) 21 193 22 35*

*[www.audax.iscte.pt](http://www.audax.iscte.pt)*

*[audax@iscte.pt](mailto:audax@iscte.pt)*

*[www.vodafonelabslisboa.pt](http://www.vodafonelabslisboa.pt)*

