

ESTRATÉGIAS

PARA CRIAR NEGÓCIOS INOVADORES E LUCRATIVOS



SUMÁRIO

O QUE É, DE FATO, A INOVAÇÃO?.....	3
TIPOS DE INOVAÇÃO.....	5
1. INOVAÇÃO INCREMENTAL.....	6
2. INOVAÇÃO DISRUPTIVA.....	7
3. INOVAÇÃO RADICAL.....	8
ESTRATÉGIAS PARA CRIAR NEGÓCIOS MAIS INOVADORES.....	9
1. A INOVAÇÃO DEVE SERVIR A UM PROPÓSITO.....	10
2. ENXERGUE OS PROBLEMAS.....	11
METODOLOGIAS PARA ACELERAR A INOVAÇÃO POR MEIO DA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS.....	13
3. HUMANIZAÇÃO.....	14
ESCUTE A SUA EQUIPE.....	15

ESTRATÉGIAS PARA CRIAR NEGÓCIOS INOVADORES E LUCRATIVOS

APROXIME-SE DO SEU CLIENTE.....16

4. APOSTE NA DIVERSIDADE.....17

MEMBROS DA EQUIPE 1:.....18

MEMBROS DA EQUIPE 2:.....18

5. DEIXE SUA EQUIPE PENSAR.....19

6. É PRECISO TER PERSISTÊNCIA.....20

BUSQUE A INOVAÇÃO DE FORMA INTELIGENTE.....21

Um dos maiores desafios dos empreendedores é descobrir nichos de mercado e soluções em que possam aplicar ideias realmente inovadoras e, com isso, tornar suas empresas mais lucrativas. Em um ambiente de negócios, cada vez mais concorrido e com as constantes transformações nas tecnologias e no comportamento do consumidor, inovar torna-se ao mesmo tempo uma necessidade e um obstáculo a ser vencido.

Assim, muitos empreendedores se perguntam justamente qual é o segredo de pessoas que foram capazes de inovar e desbravar um novo universo de oportunidades de negócios. De onde vem a inspiração, qual é a fonte das ideias, que muitas vezes parecem mirabolantes e são capazes de romper com processos e crenças tradicionais, e trazer produtos, serviços e consumidores para uma nova era?

Embora muita gente acredite que tais propostas só possam ser fruto do trabalho de mentes criativas e de visões de mundo extravagantes, isso não é bem verdade. O que a experiência de empreendedores de sucesso mostra é que não há milagre por trás da inovação.



O desenvolvimento de soluções inovadoras é fruto, na verdade, de uma visão de mercado treinada para ser mais ampla, de métodos bem estabelecidos, pensamento estratégico, muita tentativa e erro e, sobretudo, persistência. Quando se analisa o percurso de gestores de empresas disruptivas, percebe-se que a inovação não é resultado de uma ideia extravagante que surge após uma boa noite de sono ou da tentativa extenuante de extrair uma nova ideia genial da cabeça.

Com os conhecimentos certos, muito trabalho e um bom direcionamento, todo empreendedor é capaz de potencializar sua própria capacidade de inovar. E para te ajudar nesta tarefa, neste e-book iremos abordar este assunto em mais profundidade.

Aqui, você vai conhecer algumas técnicas e métodos que fizeram parte da receita de sucesso de empreendedores reais que conseguiram desenvolver soluções que criaram novos parâmetros para o mercado. Desta forma, após a leitura do material, você deve ser capaz de implementar as modificações necessárias para fazer da sua empresa um polo de inovação e, assim, transformar seu posicionamento e conquistar novas fatias do mercado.

Continue conosco
na leitura deste
conteúdo para
aprender quais
são as estratégias
para criar negócios
inovadores e
lucrativos!



O QUE É, DE FATO, A INOVAÇÃO?

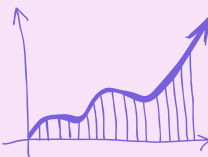
O termo inovação é um queridinho no mundo dos negócios. A paixão pela palavra é tão grande que inovar parece, para muitos, um processo místico e misterioso. Mas se você quer fazer da inovação uma constante na rotina da sua empresa, é preciso trazer o conceito para mais próximo da realidade e compreender, de forma mais técnica, qual é o real significado da palavra e quais são suas implicações para os gestores.

De acordo com o dicionário Priberam de língua portuguesa, inovação é:

“1. Ato ou efeito de inovar.

2. Aquilo que constitui algo de novo (ex.: trata-se de uma inovação técnica brevemente disponível no mercado; o concurso apresenta várias inovações em relação a edições anteriores). = NOVIDADE

3. Desenvolvimento e uso de novos produtos, métodos ou conceitos (ex.: ambiente propício à inovação).”



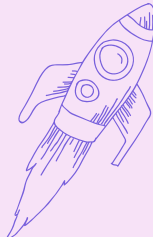
Esta definição traz alguns aspectos importantes para quando queremos tornar a inovação um conceito palpável nos negócios. Na segunda descrição, ela é reduzida a qualquer novidade. Na terceira, ela engloba três palavras-chave para os empreendedores que desejam inovar: produtos, métodos ou conceitos.



Assim, relembramos (ou descobrimos) que a inovação no mundo dos negócios não se restringe à criação de produtos inéditos que revolucionam o mercado e o comportamento do consumidor. Qualquer novidade no que tange a um conceito ou método é também uma inovação.



Ou seja, pequenas melhorias que você faz até mesmo nos processos internos do seu negócio, para adaptar as ferramentas às necessidades da sua empresa, já são inovações.

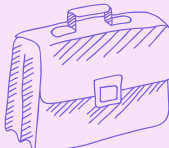


Sabe aquele modelo tradicional de logística que não se aplicava bem à sua cadeia de distribuição e por isso foi ligeiramente alterado? Inovação!

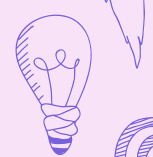
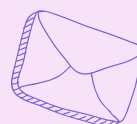
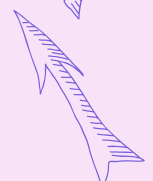
A forma diferente de conservar um produto alimentício para preservar sua textura por mais tempo? Inovação!



Se você parar para olhar dentro da sua empresa, certamente vai encontrar pequenas inovações produzidas por você ou por membros da sua equipe. E tenha certeza de que se elas ajudam a melhorar a performance da sua organização, elas já estão contribuindo para gerar mais lucros. E como veremos a seguir, existem diferentes tipos de inovação.



Por isso, daqui em diante você pode ter em mente que a inovação é igualmente valiosa quando apenas seu time pode vê-la, ocorrendo nos processos internos do seu negócio. Neste contexto, o termo pode não parecer tão glamoroso, mas não deixa de agregar valor para a sua empresa.



TIPOS DE INOVAÇÃO

Existem diferentes tipos de inovação. Conhecer e entender as diferenças entre cada um deles é importante para que você possa reconhecer em quais pontos sua empresa já aplica inovações e também para utilizar de forma mais eficiente as estratégias para criar negócios inovadores que serão abordadas mais adiante.





1. INOVAÇÃO INCREMENTAL

A inovação incremental é a mais fácil de alcançar. Isso porque ela ocorre de maneira gradual, sendo baseada em pequenas melhorias que podem acontecer para o aperfeiçoamento de um processo, produto ou serviço.

Os exemplos que demos anteriormente podem ser encaixados nesta categoria. Ela concerne pequenas alterações e adaptações que se sobrepõem ao longo do tempo e, no final de um período, podem resultar em uma solução totalmente diferente da que se tinha no início, resultando em uma nova.

Assim, sempre que você busca aperfeiçoar alguma das esferas do seu negócio, está investindo em inovação incremental. E mesmo quando você está apenas importando uma ideia ou método de outra empresa ou modelo de negócios, o processo de adaptar este novo conceito ao funcionamento da sua empresa configura uma inovação.

Se você quer explorar mais a fundo este tipo de inovação no ambiente da sua empresa, vale a pena empregar a Metodologia Ágil. Seu formato elaborado especialmente para favorecer a otimização de processos e o aumento da performance é um poderoso motor de inovação.



2. INOVAÇÃO DISRUPTIVA

Ao analisar este tipo de inovação, você vai ver que estamos nos aproximando daquele conceito mágico que geralmente povoa a cabeça dos empreendedores. A inovação disruptiva, como o próprio nome já indica, é uma categoria que promove mudanças mais drásticas e repentinas.

Contudo, ela é muito mais simples de se produzir do que o nome faz acreditar. Embora seja mais evidente que a inovação incremental, a inovação disruptiva costuma não ser tão arrojada como sua nomenclatura faz aparentar.

A inovação disruptiva é, em linhas gerais, aquela que consegue provocar uma desestabilização da concorrência. Assim, ela ocorre normalmente dentro do modelo de negócios, produzindo resultados que deixam a competição para trás.

Ela costuma estar associada a uma redução nos custos de um determinado produto ou serviço ou no aumento do acesso a uma solução para uma parcela do mercado que antes não conseguia consumi-la. Além disso, em seus estágios iniciais geralmente começa com menor alcance e com o tempo se fortalece. Por isso, demanda persistência por parte do empreendedor.



3. INOVAÇÃO RADICAL

Muita gente não conhece as categorias dos diferentes tipos de inovação, mas quando pensa no termo, é nesta classificação que se concentram: a inovação radical. Esta sim, é aquela que atinge o mercado de uma só vez e transforma completamente a forma como um produto é utilizado.

Pense nos smartphones, por exemplo. Os celulares antigos já tinham aplicativos e acesso à Internet, mas com o lançamento deste novo modelo, abriram-se as portas para todo um novo mundo. O comportamento do consumidor mudou, as empresas mudaram, o mundo mudou.

Tenha em mente que este caso específico se trata de uma inovação que poderia ser classificada como incremental, mas cujo salto foi tão grande e os resultados foram tão impactantes que realmente provocou uma mudança radical na sociedade.

Ou seja, geralmente, na inovação radical, a organização é capaz de criar uma solução tão inovadora que nem mesmo há concorrência para ela. Para isso, requer muito mais estudo e investimento que qualquer um dos outros tipos de inovação.



ESTRATÉGIAS PARA CRIAR NEGÓCIOS MAIS INOVADORES

Você já conhece o conceito real de inovação e já sabe que ela pode ser classificada em três diferentes (e importantes) tipos distintos. Mas isso não basta para que seu negócio comece a tornar a inovação uma prioridade e uma constante.

Para isso, é necessário conhecer as diferentes estratégias que podem ser aplicadas para criar um negócio mais inovador e com maior capacidade de geração de lucro. E é este o tema desta seção.

A seguir, você vai conhecer algumas metodologias e técnicas que são aplicadas por empreendedores reais para desenvolver e sedimentar ideias inovadoras até que elas produzam frutos. Você vai notar que elas são complementares e que, na verdade, fazem parte de um todo que deve funcionar harmonicamente a fim de produzir, de fato, soluções inovadoras que tenham maior potencial de geração de lucros.

Um exemplo disso é a crescente adesão a sistemas informacionais para substituir o papel e a caneta. Em um restaurante onde as comandas são substituídas de forma repentina por tablets, a tendência é que os desafios da aplicação desta tecnologia surjam todos de uma vez só, dificultando a adaptação dos funcionários e provocando problemas que em vez de aperfeiçoar o desempenho, pioram, e são completamente desnecessários. Além disso, em uma situação como esta, todo o investimento realizado para implementar a tecnologia acaba sendo desperdiçado, de modo a aumentar o prejuízo.

O segredo para tirar a inovação do plano das ideias, é trazê-la para a realidade e fazer dela uma fonte de receita. E como você vai ver a seguir, os processos por trás da geração de ideias inovadoras estão sempre pautados em situações que já existem.

2. ENXERGUE OS PROBLEMAS

O primeiro passo para o caminho da inovação é aumentar sua capacidade de enxergar os problemas. Isso porque se você pensar bem, a inovação nada mais é do que uma ferramenta na resolução de problemas.

Neste sentido, lembre-se de que existem múltiplas fontes de dores na gestão de um negócio, tanto do lado



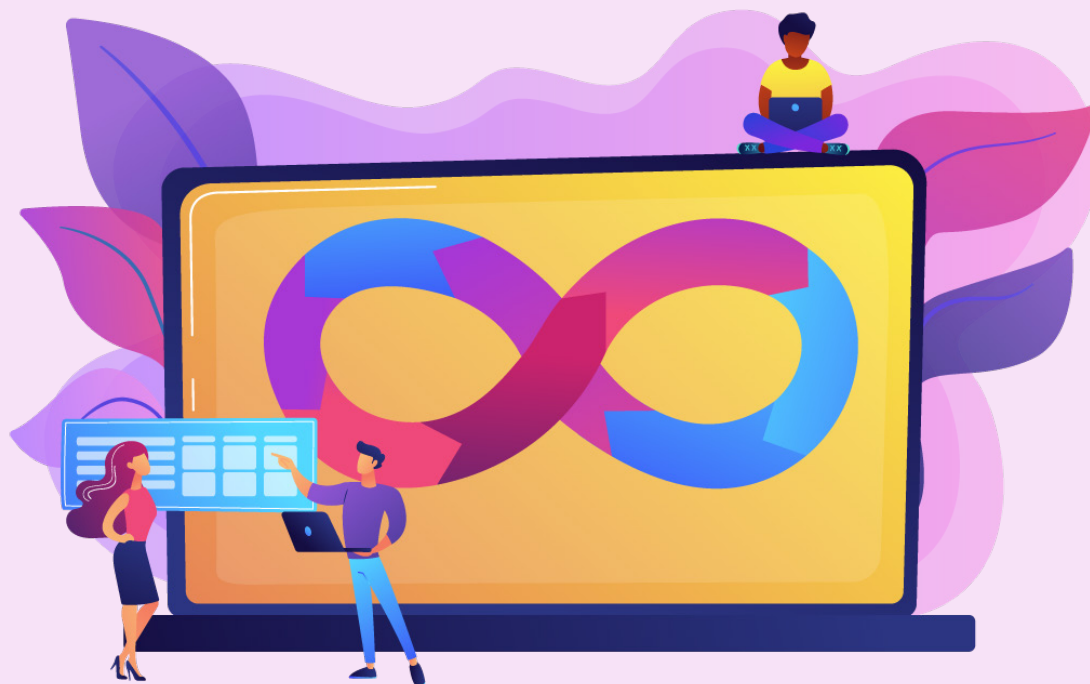
da sua organização quanto do lado do cliente. Aprender a identificar estes gargalos é essencial para que sua equipe esteja apta a visualizar novas formas de trabalhar ou servir que sejam capazes de aprimorar os resultados da empresa.

Por isso, para aumentar sua capacidade inovadora, aproxime-se de seu time e implemente métodos para revisar os processos da organização. Desta forma, pontos a serem aperfeiçoados se tornarão evidentes e a busca por soluções dará origem a um processo natural e, sobretudo, proposital de inovação.

Para isso, pergunte-se:

- **Quais são as principais dores dos seus clientes?**
- **Os seus clientes são bem-sucedidos no uso dos seus produtos ou serviços? E quando empregam as soluções da concorrência?**
- **Quais são as principais dores dos membros da sua equipe?**
- **O que seu time precisa para ser mais produtivo?**
- **Quais são dificuldades comuns encontradas no dia a dia de trabalho dos seus colaboradores?**
- **O que poderia ser aprimorado nos seus processos para tornar sua empresa mais eficiente?**
- **Quais fontes de custos podem ser reduzidas ou eliminadas?**

Por trás de cada uma destas respostas, pode haver múltiplas oportunidades de inovação. E fazer delas uma constante no dia a dia da sua organização é o melhor caminho para garantir que a sua empresa esteja sempre se aprimorando, descobrindo novas formas de oferecer seus produtos e serviços e, assim, gerando mais lucros.



METODOLOGIAS PARA ACELERAR A INOVAÇÃO POR MEIO DA RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS

A fim de facilitar a resolução de problemas, você pode lançar mão de metodologias que já são aplicadas no mundo dos negócios, como:

- Metodologia Ágil para aumento da performance;
- Análise SWOT para identificar ameaças e oportunidades;
- Diagrama de Ishikawa para apontar problemas em projetos;
- Ciclo PDCA para fomentar o aperfeiçoamento de processos.



3. HUMANIZAÇÃO

Na estratégia anterior, você viu que a base da resolução de problemas está no relacionamento com as pessoas. Para identificar as fontes de dores, você precisa conhecer as dificuldades e os desafios encontrados pelos membros da sua equipe e pelos seus clientes.

Por isso, desenvolver uma abordagem mais humanizada em todas as esferas do seu negócio é também um importante recurso para motivar a inovação. Afinal de contas, por trás de processos elaborados e tecnologias avançadas, há pessoas produzindo uma solução e pessoas que a consomem.



ESCUTE A SUA EQUIPE

De um lado, internamente à sua organização, você precisa criar uma cultura que dê voz aos seus colaboradores. São eles as pessoas que lidam diretamente com os processos, e, portanto, eles são capazes de reconhecer gargalos e oportunidades melhor que ninguém.

Abrir espaço para que eles possam se manifestar e apresentar seu parecer acerca da rotina de trabalho é uma forma de conhecer mais a fundo o seu negócio e perceber pontos em que o aprimoramento interno é capaz de gerar maior rentabilidade para a empresa. Neste contexto, a implementação de um sistema de feedback, em que cada colaborador tem sua performance analisada mas ganha também espaço para apontar as possíveis causas de falhas e as ferramentas que motivaram o seu sucesso, é uma excelente forma de começar.

Outra boa técnica é promover formatos de trabalho colaborativo no qual a resolução de problemas ocorra de forma conjunta. Afinal, como já diria o ditado, duas cabeças pensam melhor do que uma (e logo mais você vai descobrir como extrair o máximo potencial das mentes que movem a sua empresa).

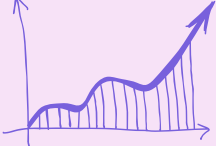


APROXIME-SE DO SEU CLIENTE

A forma mais eficaz de produzir inovações que aumentem os lucros é criando serviços e produtos que atendam com maestria às necessidades do consumidor. Por isso, se você quer transformar sua empresa em uma máquina de inovação, ouvir o que o seu cliente tem a dizer é indispensável.

Por mais que o gestor seja altamente especializado naquele segmento e tenha a sensação de conhecer a fundo tudo sobre o negócio, a rotina operacional tende a afastá-los da vivência com o produto. E quem usa a solução é que sabe exatamente em que ela pode ser melhor. Ou seja, seus clientes podem ser o baú que guarda os tesouros da inovação disruptiva e da inovação incremental.

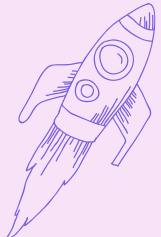
Assim, investir na qualidade do atendimento a eles é uma excelente maneira de encontrar ideias inovadoras praticamente à prova de falhas. E para fazer isso, existem metodologias especiais que você pode aplicar a fim de garantir que o processo ocorra de modo estruturado, com validação e eficiência.



Um deles é o Customer Success. Esta metodologia permite que você averigue o quão bem-sucedido o cliente se sente ao utilizar o seu produto. Por exemplo, se você já assistiu ao filme Joy, já conhece a história da criadora dos disruptivos mops (esfregões) com balde centrifugador.



O sistema é tão popular que várias empresas já produzem e distribuem modelos semelhantes. No entanto, isso não significa que o sistema não possa melhorar. Muitos clientes têm queixas quanto ao poder de absorção de líquidos dos esfregões. Imagine-se tentando utilizar o produto para sorver um líquido derramado e precisando centrifugar dezenas de vezes para conseguir resolver o problema. Você vai se sentir bem-sucedido?

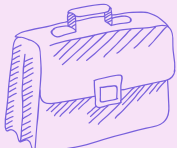


Descobrir uma opção de material que apresente boa durabilidade, se adeque ao projeto do esfregão e ofereça maior capacidade de absorver os líquidos é uma forma de aplicar uma inovação incremental que já está sendo colocada em prática por alguns dos produtores da solução. E é totalmente gerada a partir da experiência de quem usa o produto.



Por isso, implementar na sua empresa sistemas para ouvir de forma eficiente e ativa às opiniões e necessidades do seu cliente é uma fórmula sem erro para a descoberta de novas oportunidades de inovação. E se você analisar bem, neste ponto estamos voltando à necessidade de identificar e resolver problemas, sendo que o segredo para fazer isso está na aproximação com as pessoas que enfrentam estas dificuldades.

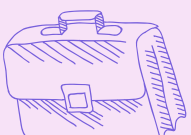
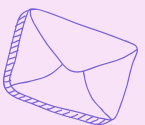
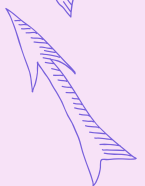
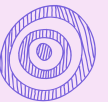
4. APOSTE NA DIVERSIDADE



Lembra-se quando dissemos que duas cabeças pensam melhor do que uma? Em alguns casos, elas podem pensar melhor ainda! E para isso, é preciso que elas sejam diferentes. A diversidade é um dos principais fatores para fomentar a inovação.



O motivo por trás disso é muito simples. Imagine duas equipes:



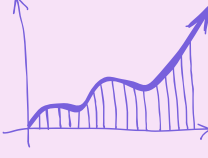
MEMBROS DA EQUIPE 1:

- Mesmo gênero;
- Idades próximas;
- Mesma orientação sexual;
- Mesma etnia;
- Formação semelhante;
- Originários da mesma região;
- Experiências de vida similares.



MEMBROS DA EQUIPE 2:

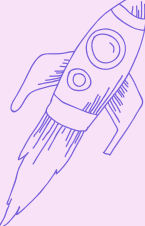
- Ambos os gêneros;
- Idades diversas;
- Orientações sexuais diversas;
- Etnias diferentes;
- Formações diferentes;
- Originários de várias localidades;
- Experiências de vida distintas.



Na resolução conjunta de um problema, qual dos dois times você acha que vai ser capaz de gerar mais saídas criativas? De acordo com um estudo da Harvard Business Review, a Equipe 2 sairia na frente, em função da sua diversidade.

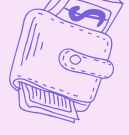


Pessoas com históricos de vida e características distintas passaram por formações e problemas diferentes. Desta forma, apresentam formas distintas de enxergar e solucionar problemas. Assim, agregam uma visão mais ampla quando estão trabalhando em conjunto, sendo as equipes diversas, portanto, mais aptas a gerar ideias inovadoras e resolver problemas com criatividade.

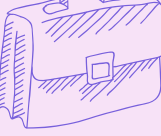


Por isso, investir em diversidade na hora de selecionar os membros da sua equipe é essencial caso você tenha como objetivo criar negócios inovadores. As formas diferentes de pensar e as múltiplas habilidades sociais e profissionais desenvolvidas por pessoas com históricos diferentes, quando combinadas, geram um rol muito maior de ideias.

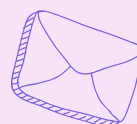
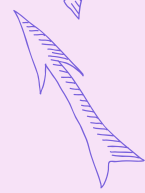
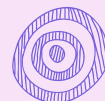
5. DEIXE SUA EQUIPE PENSAR



Você conhece o Gmail e o Orkut? Já ouviu falar em Google Glass? Estes são apenas alguns dos produtos inovadores desenvolvidos pelo gigante da Internet, Google. Mas qual o segredo por trás deles? Os colaboradores.



O Google é conhecido por ter uma política que reserva 20% do tempo de cada membro da sua equipe para que eles possam se dedicar a projetos pessoais. E foi neste momento que estas soluções que citamos foram criadas. Ou seja, além de diversificar a equipe, humanizar a gestão e ouvir seus colaboradores, o Google descobriu que uma importante ferramenta para gerar inovação é permitir que eles trabalhem em ideias que acreditam ser poderosas.



Claro que na rotina de uma empresa de pequeno ou médio porte pode ser difícil implementar este tipo de política. No entanto, como já mencionamos, a inovação muitas vezes surge da aplicação de ideias de outros negócios adaptadas às possibilidades da sua empresa.

Por isso, vale a pena estudar métodos que permitam oferecer mais flexibilidade na rotina da sua equipe, de modo que eles ganhem oportunidades de desenvolver ideias que podem se tornar grandes negócios para a sua empresa. Além disso, bonificar sua equipe pela descoberta de novas formas de trabalhar é também um poderoso motor para a criatividade dentro da sua organização.

6. É PRECISO TER PERSISTÊNCIA

Quando se pensa em inovação, a cena que vem à mente costuma ilustrar uma ideia genial que é implementada e gera resultados imediatos. Mas isso não poderia estar mais distante da realidade. Em sua essência, ideias e projetos inovadores caracterizam-se principalmente por não serem testados. Por isso, geralmente enfrentam dois empecilhos comuns: a resistência e as objeções do mercado e as dificuldades de implementação.

Desta forma, muitas vezes ideias inovadoras acabam sendo abandonadas antes que possam realmente gerar seus frutos. Assim, um dos fatores comuns aos empreendedores que tiveram ideias inovadoras bem-sucedidas é justamente a persistência.

Ao se lançar no mercado com uma proposta diferenciada, é preciso ter em mente que na maioria das vezes os investidores verão a ideia com desconfiança e que o público terá uma tendência a crescer mais lentamente. Assim, realizar um planejamento cuidadoso, testar hipóteses e fazer adaptações constantes é indispensável para que se possa insistir no projeto até que ele gere retorno.



BUSQUE A INOVAÇÃO DE FORMA INTELIGENTE

Neste e-book, você foi apresentado ao conceito de inovação e conheceu as diferentes categorias em que ela pode acontecer no mundo dos negócios. Além disso, teve a oportunidade de descobrir que a inovação não é resultado de ideias geniais que vêm à mente da noite pro dia, mas de um trabalho estruturado. E assim, pode ser conseguida de forma deliberada.

Neste contexto, os empreendedores que foram capazes de criar negócios inovadores e lucrativos têm em comum um conjunto de estratégias que são aplicadas de forma recorrente a fim de produzir terreno fértil para que a inovação aconteça. Entre elas, a identificação e resolução proativa de problemas, a humanização das relações com equipes e clientes, a diversidade na montagem do quadro de pessoal, a liberdade criativa dos colaboradores e a persistência.

Por isso, para que você transforme sua maneira de empreender e comece a fazer da sua empresa um motor de inovação, dedique-se a descobrir de que forma estas metodologias podem ser aplicadas. Assim, muito em breve você terá novas ideias movendo os seus negócios e gerando mais lucros.





www.sebrae.com.br | 0800 570 0800

