



# INOVAÇÃO



# QUAL É O SEU PORQUÊ?



Prêmio



ACADEMIA  
ASSAÍ 2022



ACADEMIA  
ASSAÍ  
BONS NEGÓCIOS





# O SONHO DE EMPREENDEDER





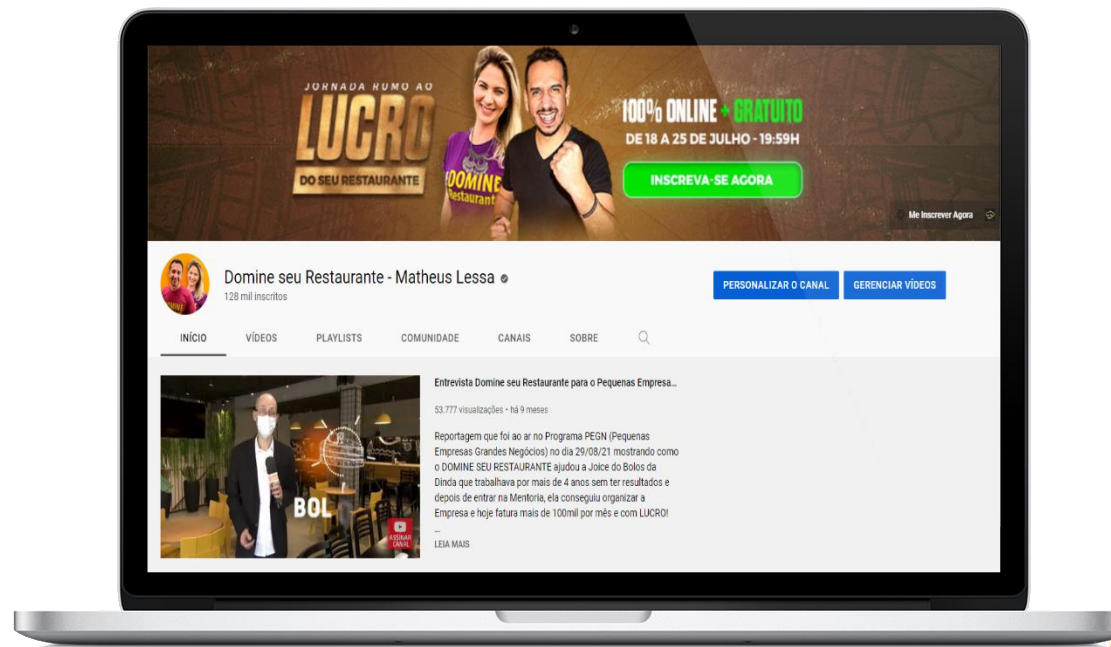






**Prêmio**   
**ACADEMIA  
ASSAÍ 2022**  
● ● ●

# DOMINE SEU RESTAURANTE







Home → REVISTA EXAME → Pandemia força empresas a evoluir 20 anos em 20 dias

REVISTA EXAME

# Pandemia força empresas a evoluir 20 anos em 20 dias

As empresas brasileiras têm percebido que, para atravessar a atual crise, precisam ser responsáveis com funcionários, clientes e acionistas

Por **Denyse Godoy, Rodrigo Caetano**

Publicado em: 09/04/2020 às 05h15

Alterado em: 09/04/2020 às 07h05

🕒 Tempo de leitura: 16 min





# O BRASILEIRO É UM POVO CRIATIVO



# CRIE ALGO QUE GERE VALOR

## CRIATIVIDADE

De “criar”, que vem do Latim CREARE, “erguer, produzir”, relacionado a CRESCERE, “aumentar, crescer”, do Indo-Europeu KER-, “crescer”.

## INOVAÇÃO

Do Latim INNOVARE, “renovar, mudar”, de IN-, “em”, mais NOVUS, “novo, recente”.





# INOV + AÇÃO

## Plano de Ação (Método)



# RADICAL OU DISRUPTIVA

Altera a base de como é feita.



# INCREMENTAL

Pequenas alterações no que já é feito.





# PROMESSA MARCA



# ENTREGA DA PROMESSA EXPERIÊNCIA



# FORÇA DA SUA MARCA



Reputação da marca, impacto nas redes sociais...





# 5 PASSOS PARA TER UM **NEGÓCIO INOVADOR!!**



# O MENINO QUE **RESPIRAVA VENDAS!!**





# RIO DE JANEIRO

## ANOS 40

---



# RÁDIO GUANABARA





# VISÃO EMPREENDEDORA



# MANUEL DE NÓBREGA

# O BAÚ DA FELICIDADE!





# RITMO... É RITMO DE FESTA!



# ISSO É MUITO NOVO PARA NOSSA ÉPOCA... **VOCÊ PRECISA MUDAR!**





# STUDIOS SILVIO SANTOS

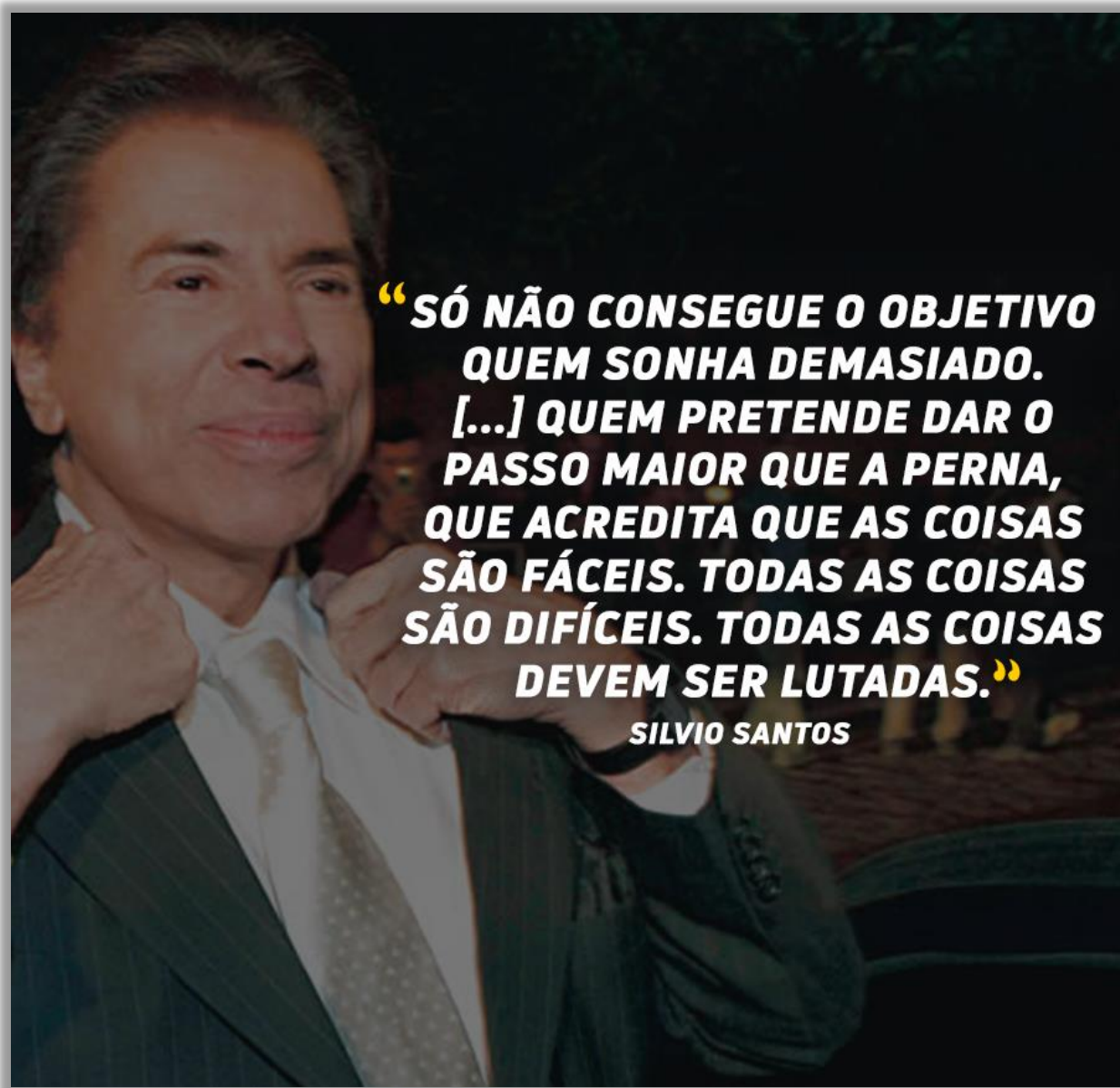




Depois de analisarem novas informações sobre as companhias de Silvio Santos, a revista afirmou que é "seguro dizer" que ele está de volta ao clube dos bilionários. Sua fortuna é agora avaliada em torno de **US\$ 1 bilhão.**







# 1) SEJA UM OBSERVADOR - IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES

---





## 2) A IDEIA - TRABALHE SUA IMAGINAÇÃO

---



# 3) O RISCO FAZ PARTE

## - ALIMENTE A CHAMA DA SUA CRIATIVIDADE

---





# 4) FAÇA UM MVP

## - VALIDE A SUA IDEIA EM CAMPO



# 5) AVALIE OS SEUS RESULTADOS

---

- O QUE DEU CERTO?
- O QUE DEU ERRADO?
- O QUE DEVO MELHORAR?





☰ MENU

CORREIO DO ESTADO

ECONOMIA

Especial Coronavírus (COVID-19) - Leia notícias e saiba tudo sobre o ass

Notícias

Cidades ▾

Política

Economia ▾

Esportes

Tecnologia

Veículos

Início / Economia / Ler Notícia

EMPREENDEDOR

## Falta de conhecimento é principal motivo de falência de empresas

Falta de conhecimento é principal motivo de falência de empresas



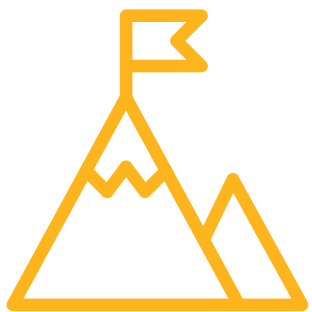
# INDICADORES IMPORTANTES





# METAS

---



**OBJETIVO**



**TEMPO**



**RESULTADO**



VOCÊ SÓ ALCANÇA O  
**OBJETIVO** SE TIVER UM  
**PLANO DE AÇÃO!**



# REDUZIR DESPERDÍCIOS

---

- ESTUDAR O CMV (CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA) DE CADA RECEITA;
- DIFERENÇA ENTRE O QUE PLANEJOU GASTAR E O QUE FOI GASTO. POR QUÊ ACONTECEU? (NAS COMPRAS POR EX.)
- FICHA DE CONTROLE DE PRODUÇÃO E DESPERDÍCIOS;
- CULTURA DE “REDUÇÃO DE CUSTOS” (IDEIA DE OURO);
- INVESTIR EM VOCÊ E NA SUA EQUIPE;





# SUPER DICA: PESQUISA

A pesquisa é uma ótima fonte de informação para criar conexão com seus clientes e sair na frente quando o assunto é inovação. Segue um modelo de perguntas que você pode aplicar no seu negócio:

**1) O que te fez sair de casa e vir até o nosso negócio ou o que te faz pedir o nosso delivery?**

**2) Os nossos produtos corresponderam a sua expectativa?**

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

**3) Como a nossa experiência poderia ser ideal para você?**



## 4) Qual a chance de você nos recomendar para um amigo?

- a) Nunca
- b) Algumas vezes
- c) Talvez
- d) Várias vezes
- e) Sempre

## 5) Você pretende voltar a adquirir o nosso produto?

- a) Nunca
- b) Algumas vezes
- c) Talvez
- d) Várias vezes
- e) Sempre

O ideal é, depois, medir os resultados e tomar ações para que possa melhorar o **relacionamento com o seu cliente.**





# HISTÓRIA INSPIRADORA PARA MOTIVAR OS PARTICIPANTES A SEGUIR FIRME NO PRÊMIO



... **Obrigado!** ...