

CRI Minas

Ciclo 2016 - Evento IV - 05/10/2016

Quando Davi e Golias Apertam as Mãos

Modelos
de colaboração
entre empresas
grandes e nascentes

O Mundo do Grande e o Mundo do Pequeno



Prof. Marcelo Salim
2016



Inovação

Mudanças

Oportunidades

Gestão do Conhecimento

Transformação

Produção

Mercados

Encaixe Problema-Solução

Melhoria Contínua

Disrupção

Modelos de Negócios

Cruzando Abismos

...

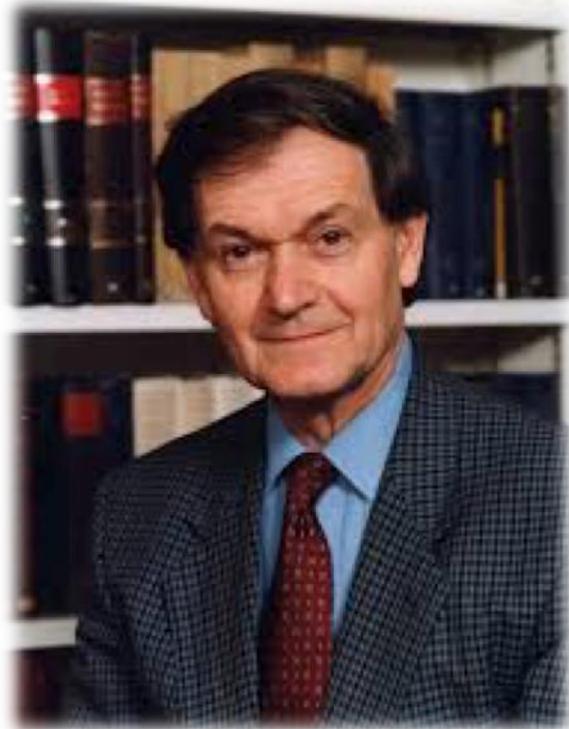


Inovação

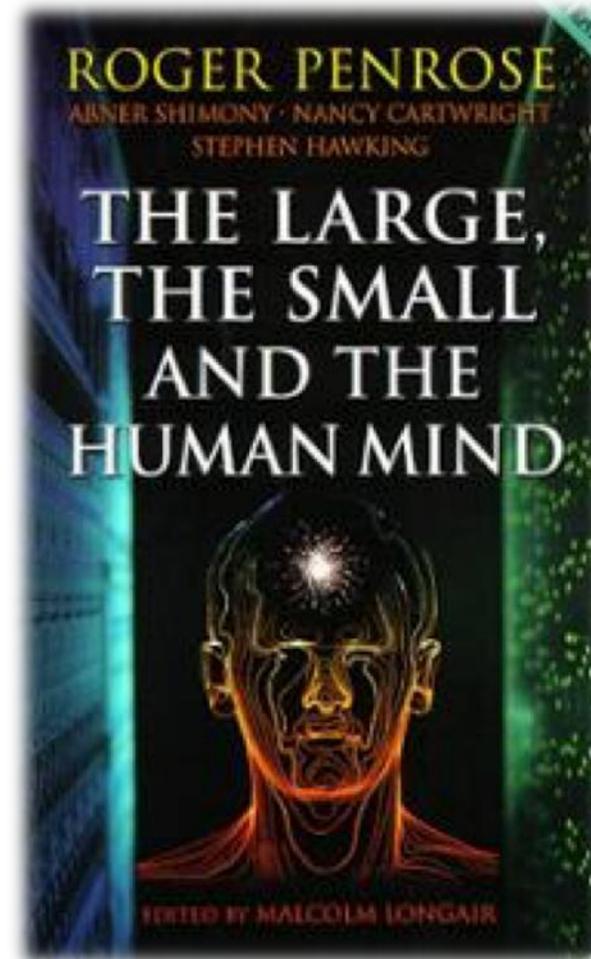
MENTALIDADE



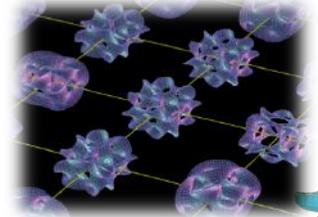
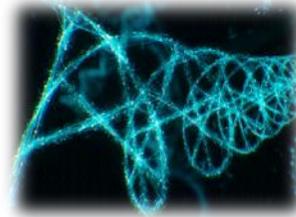
Mundo do grande e mundo do pequeno



Roger Penrose

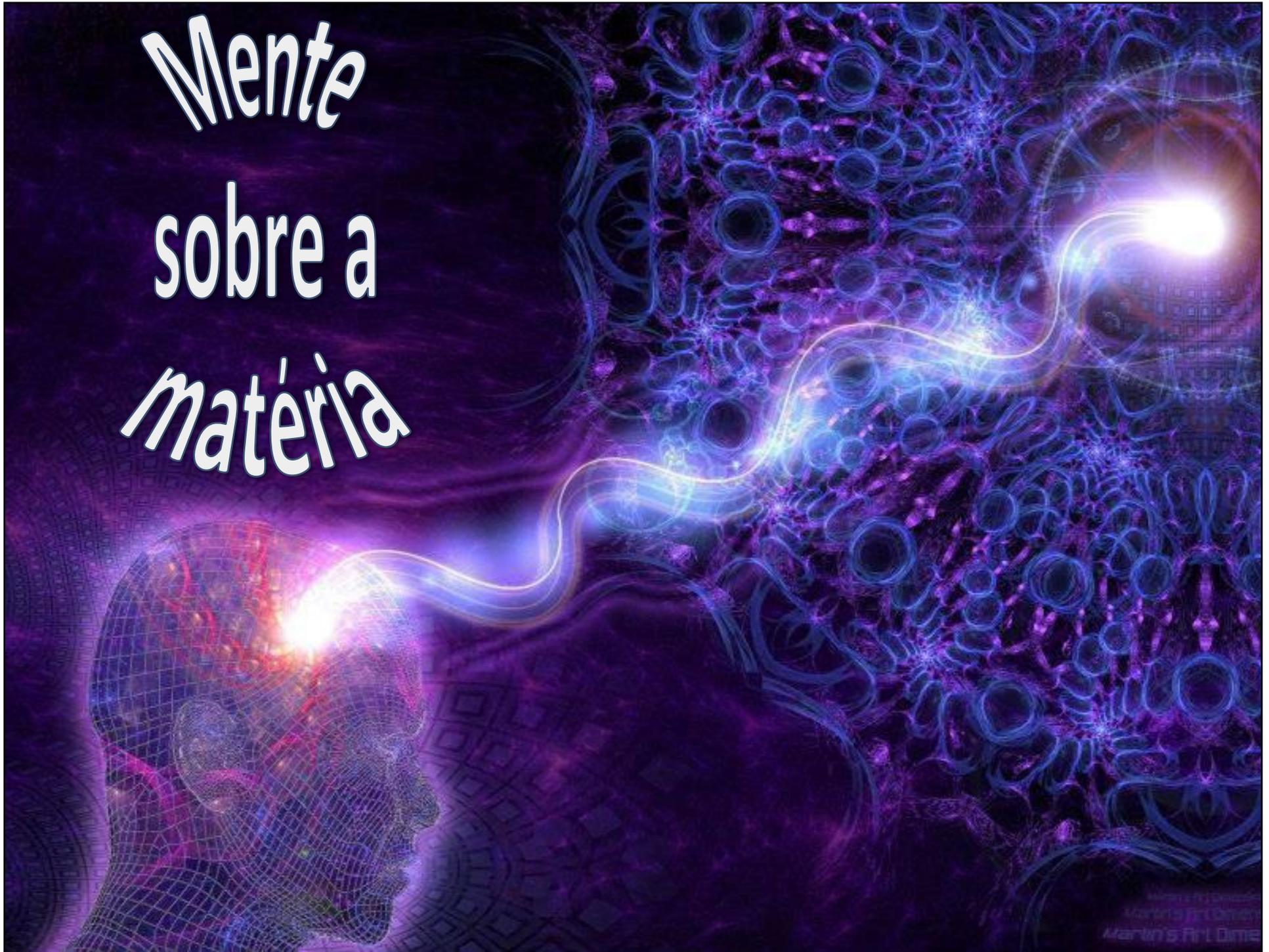


Grande, pequeno e nós com isso

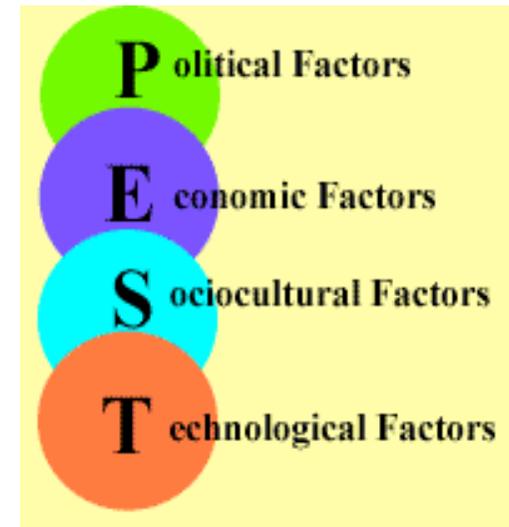
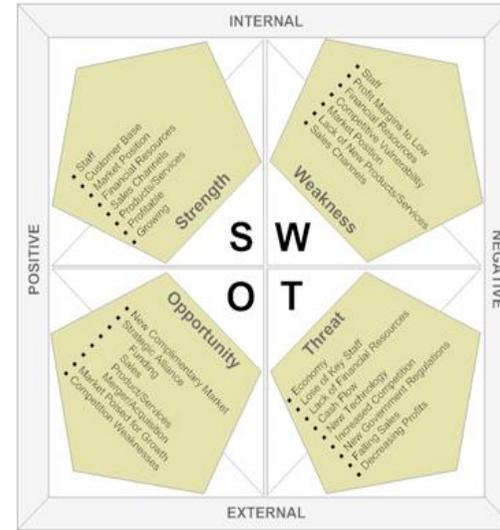
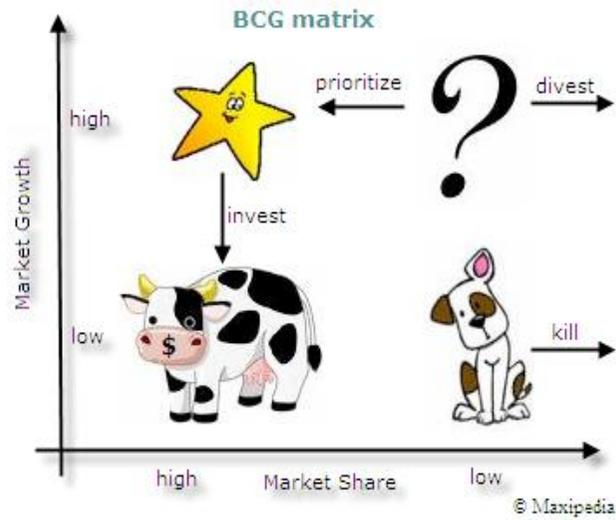




Mente sobre a matéria











Mas...
E esse negócio de
Inovação?



Inovação

= invenção + mercado





Inovação é antinatural





Dilemmas











FDC

Joseph Schumpeter



INOVAÇÃO DISRUPTIVA



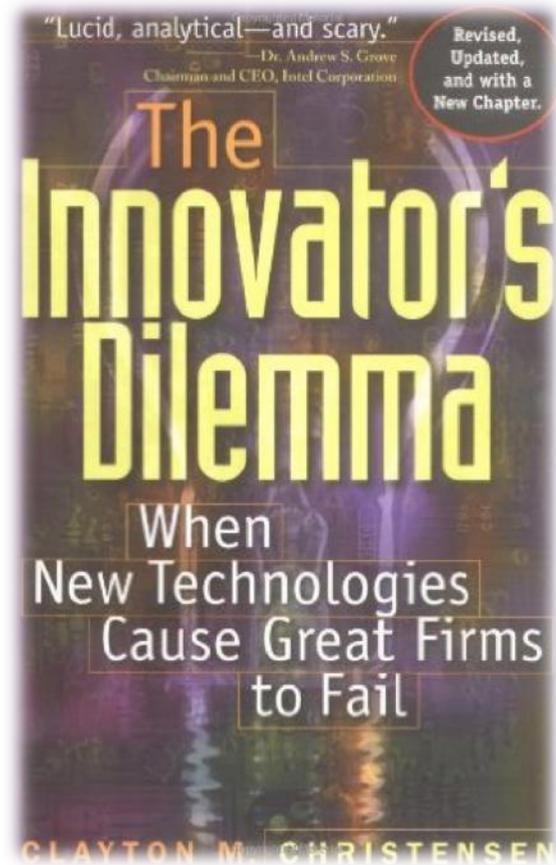
INOVAÇÃO INCREMENTAL



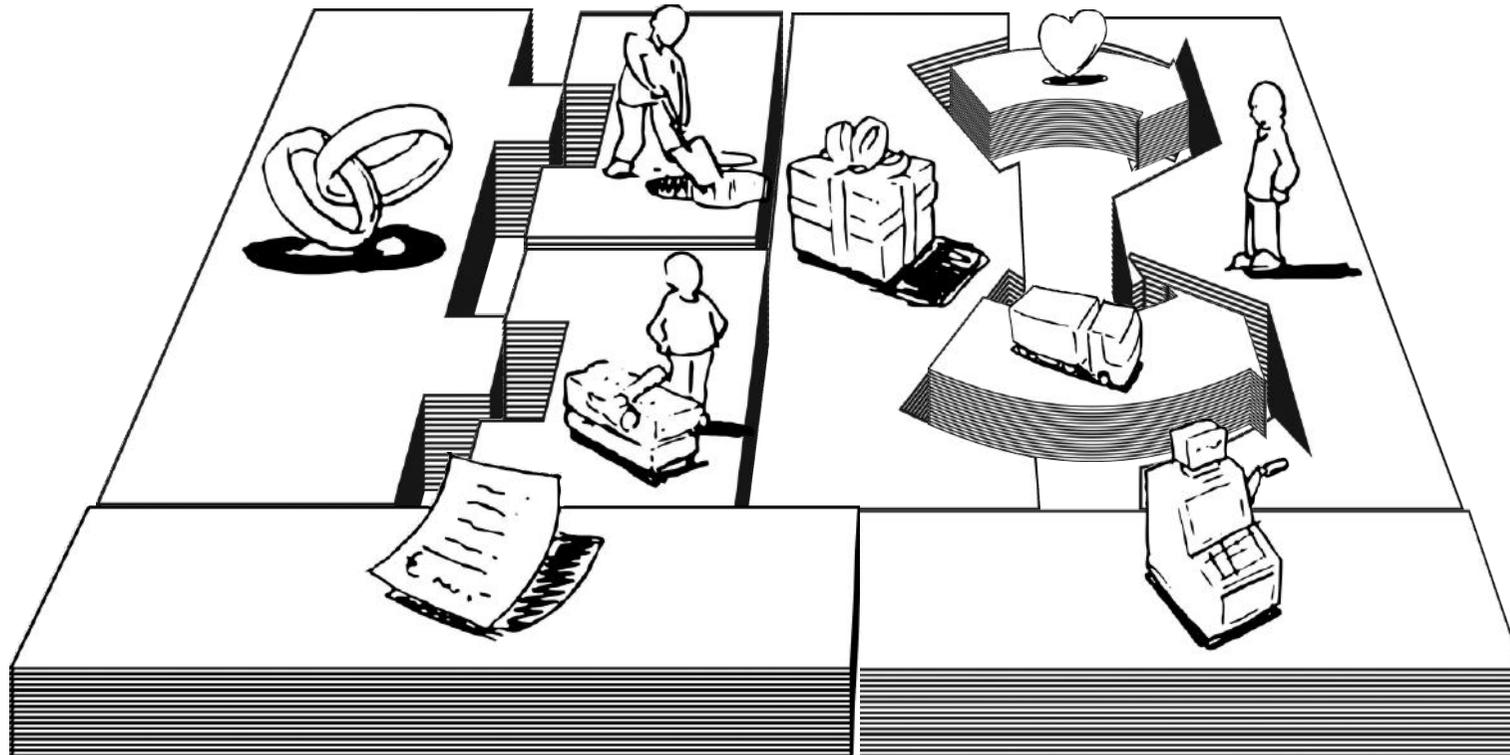




Clayton Christensen



MODELO DE NEGÓCIOS



Canvas

KEY
ACTIVITIES

CUSTOMER
RELATIONSHIPS

KEY
PARTNERS

VALUE
PROPOSITION

CUSTOMER
SEGMENTS

KEY
RESOURCES

CHANNELS

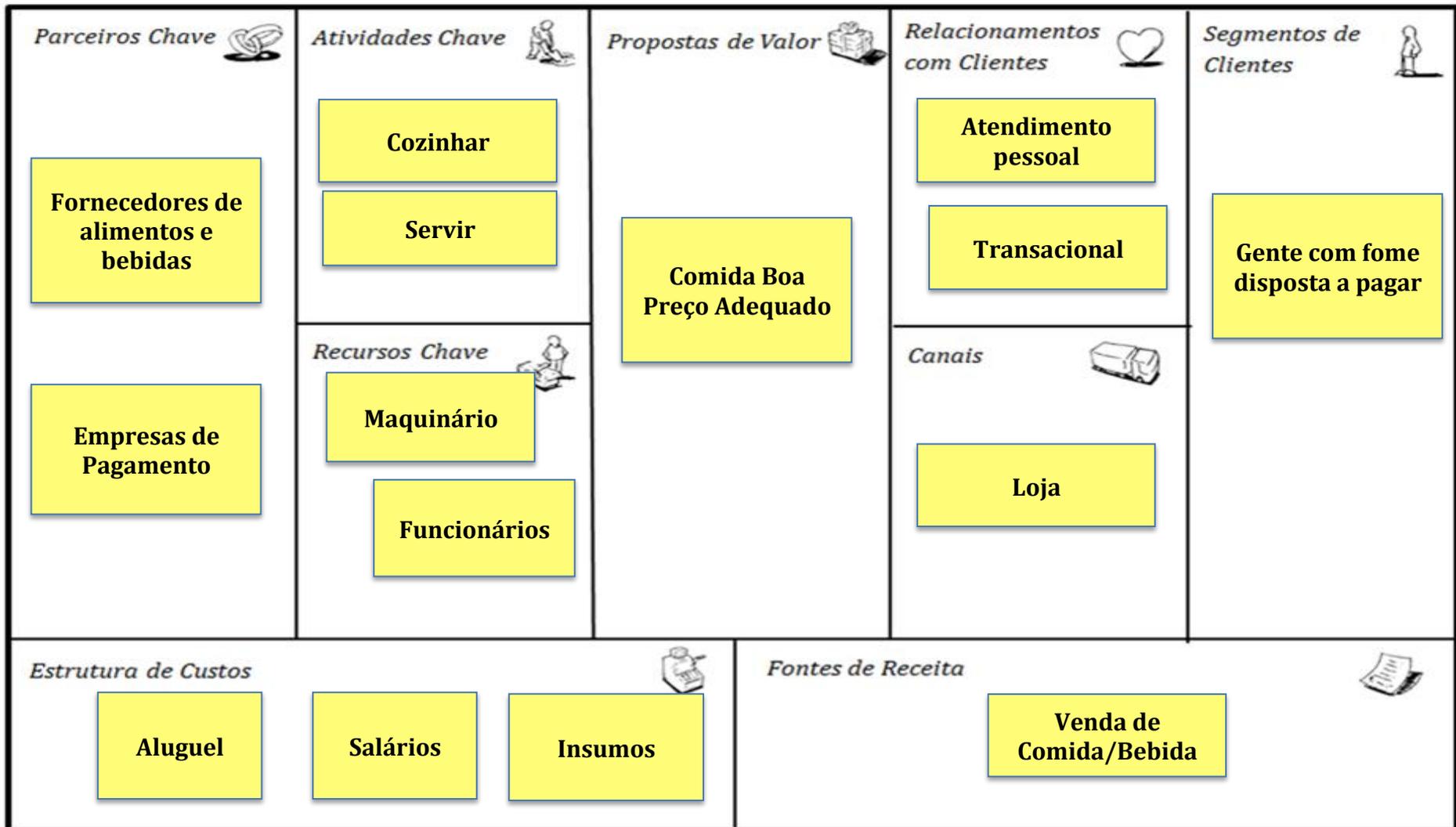
COST STRUCTURE

REVENUE STREAM

backstage

frontstage

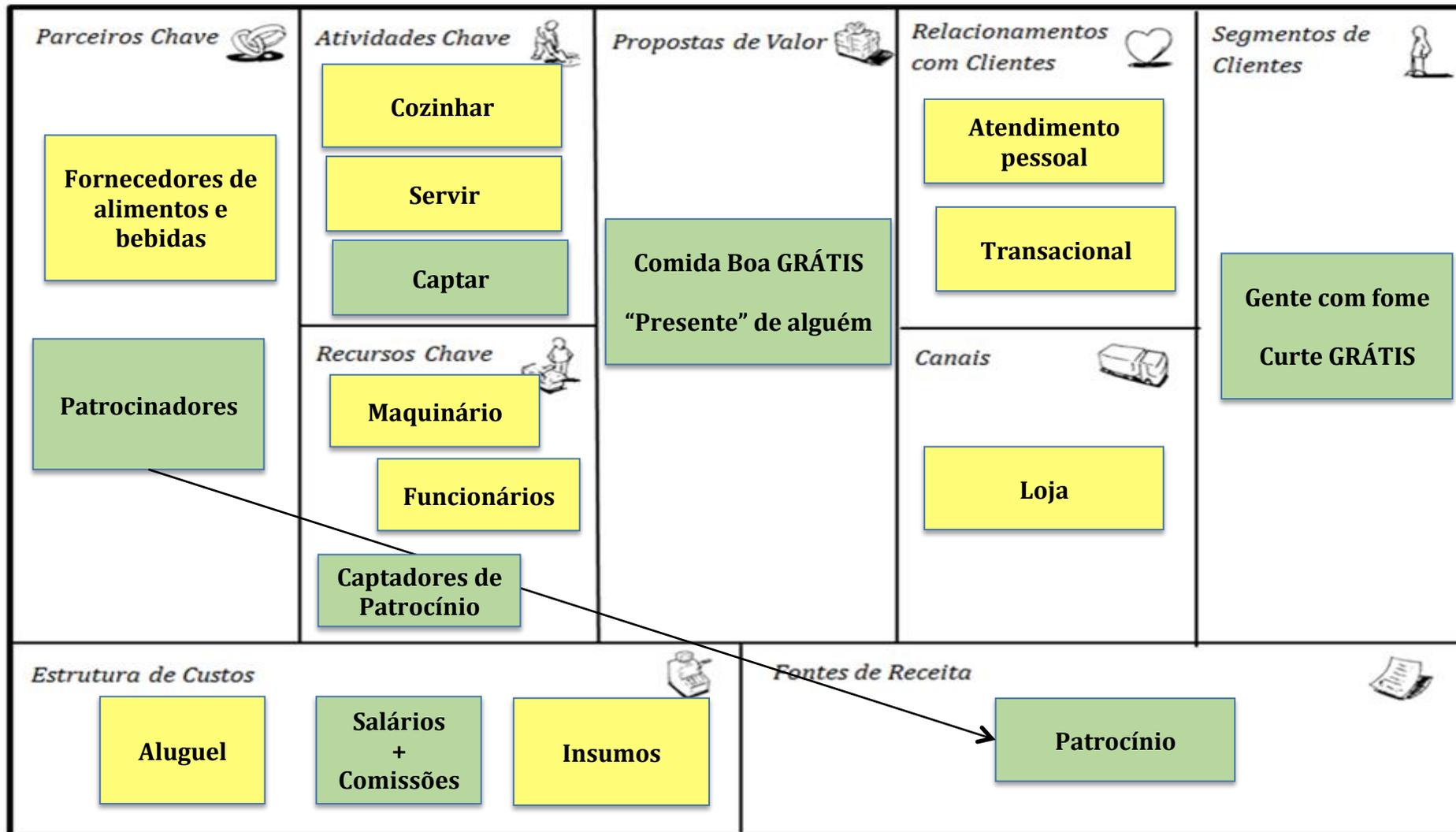
INOVAÇÃO NO MODELO DE NEGÓCIOS



www.businessmodelgeneration.com



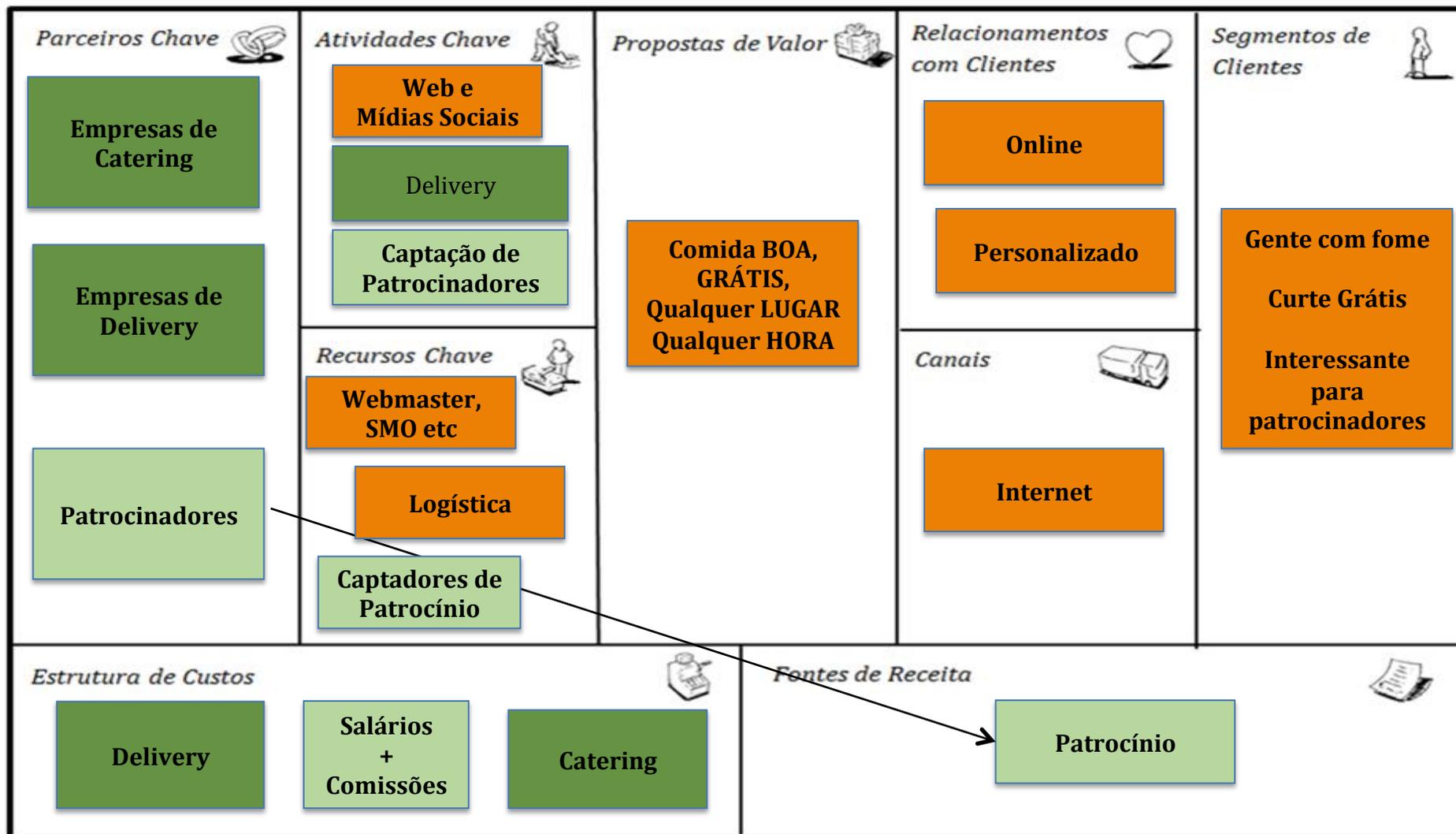
INOVAÇÃO NO MODELO DE NEGÓCIOS



www.businessmodelgeneration.com



INOVAÇÃO NO MODELO DE NEGÓCIOS



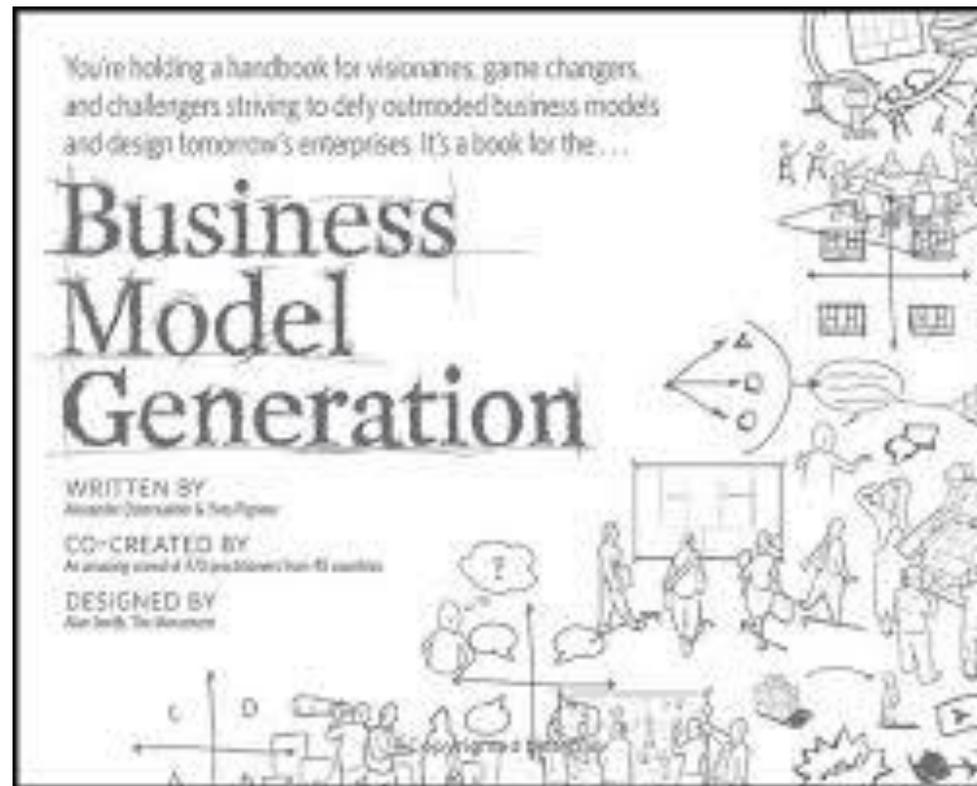
www.businessmodelgeneration.com

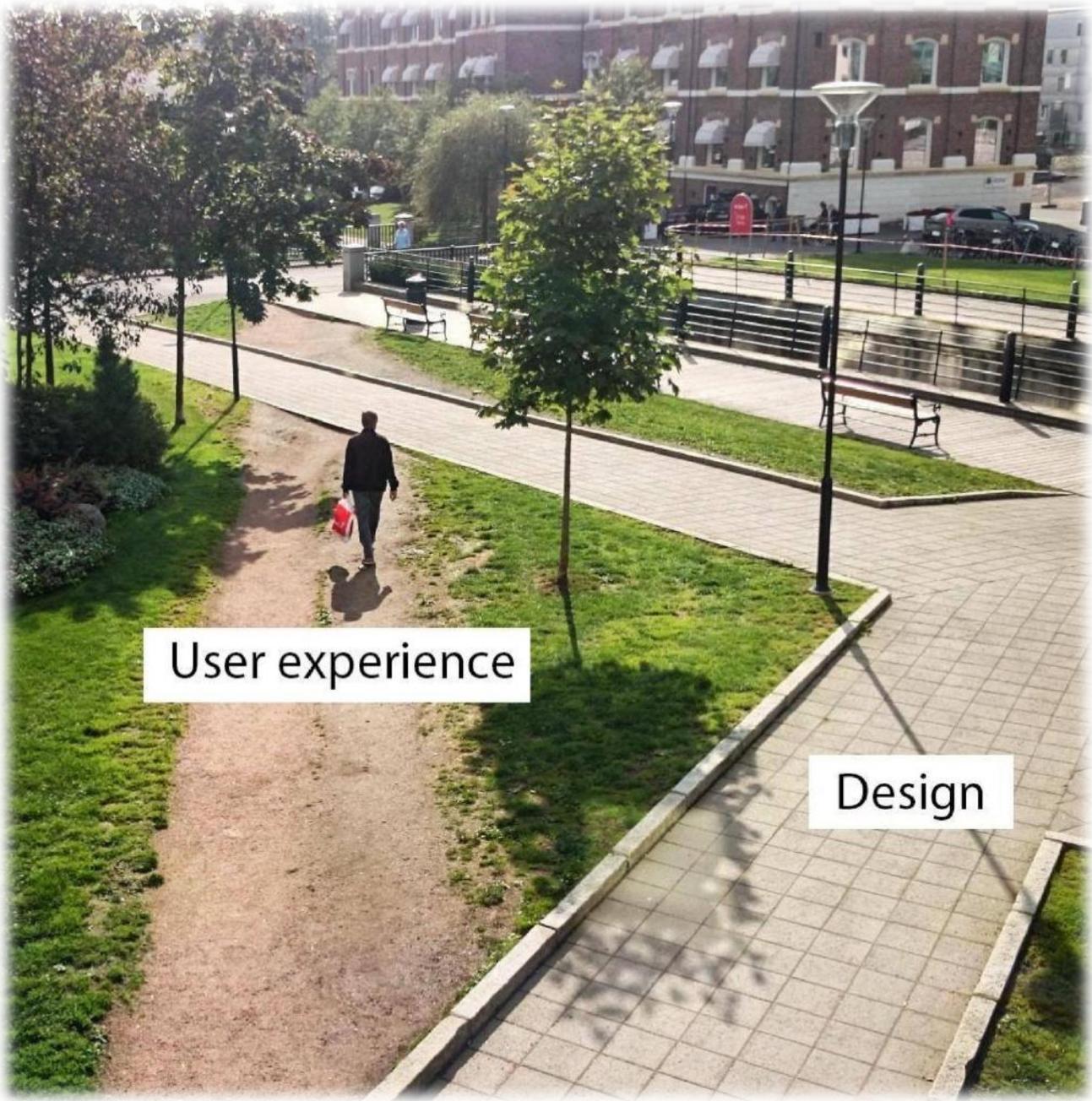






Alexander Osterwalder



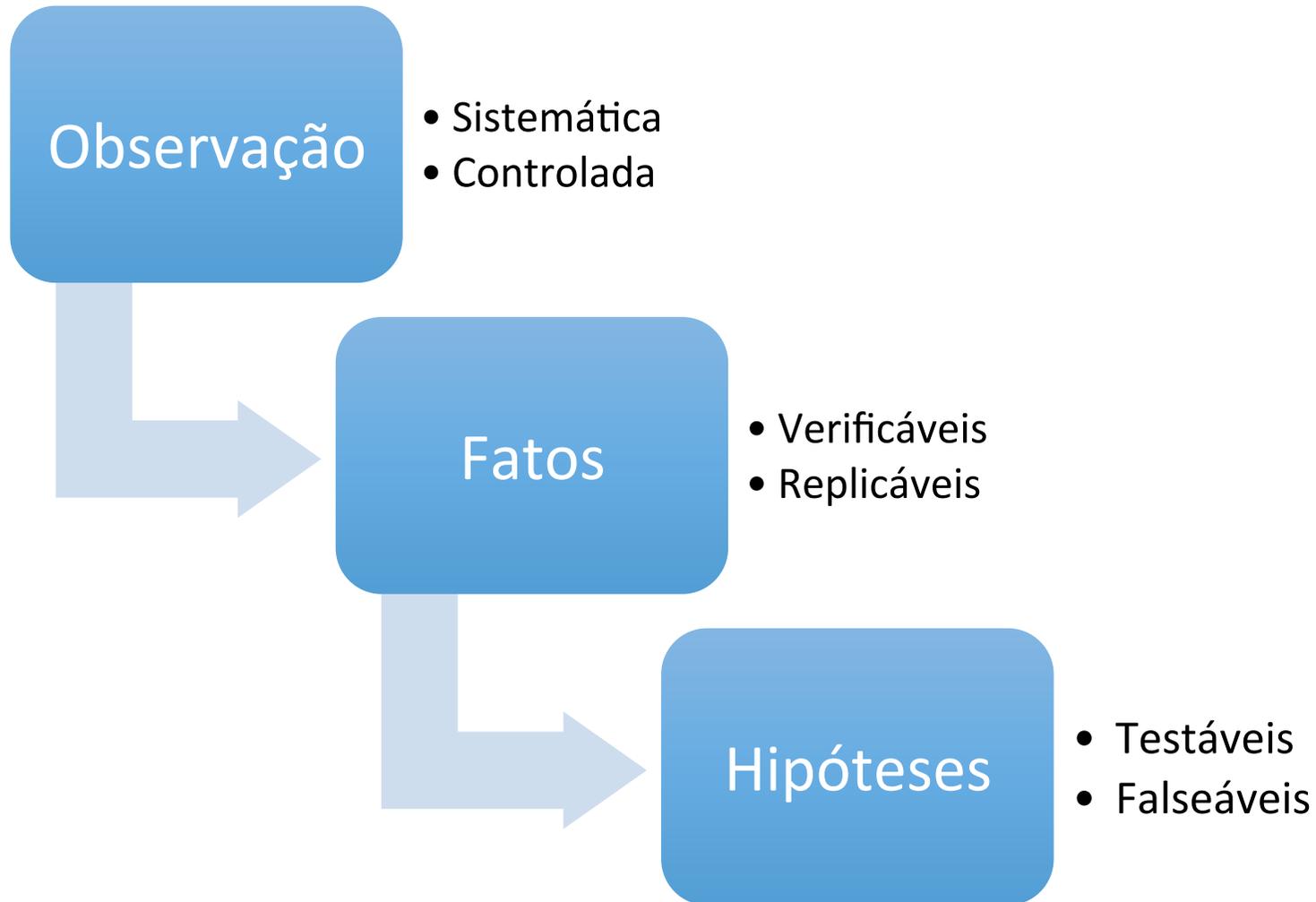


User experience

Design



Método Científico



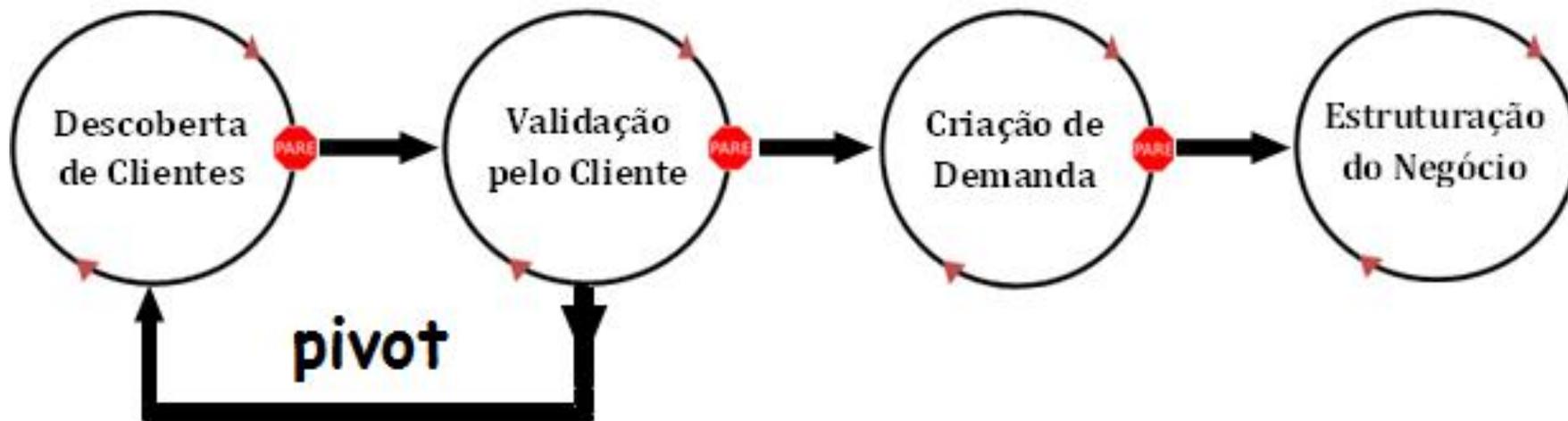
“CUSTOMER DEVELOPMENT” / “LEAN STARTUP”

Melhores Práticas de Gestão

PDCA



Customer Development Lean Startup



“CUSTOMER DEVELOPMENT” / “LEAN STARTUP”



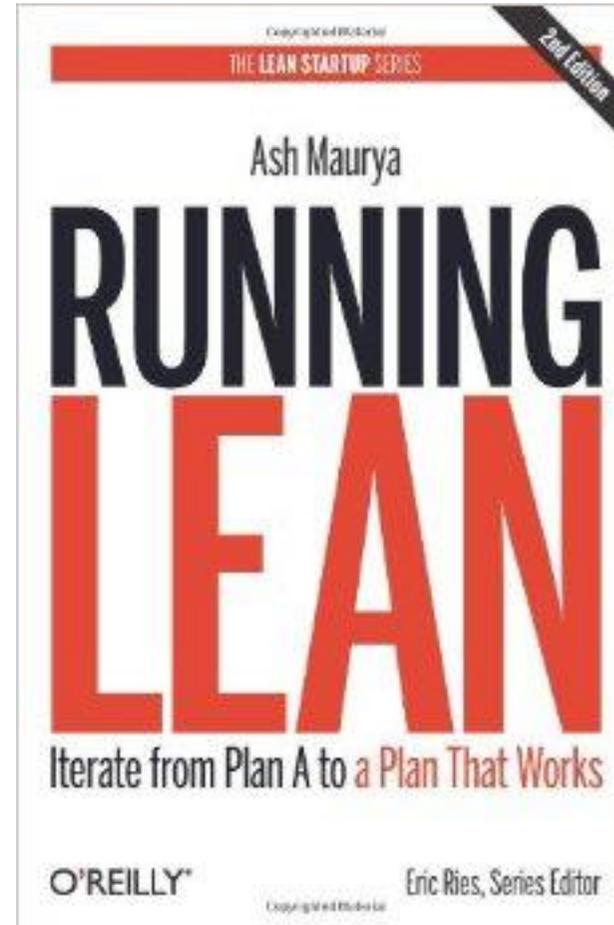
Steve Blank



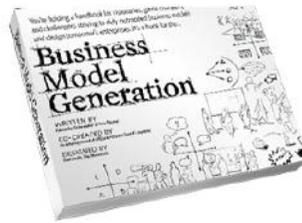
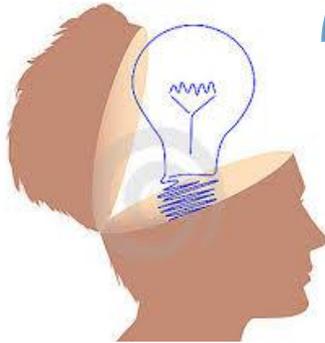
“CUSTOMER DEVELOPMENT” / “LEAN STARTUP”



Ash Maurya

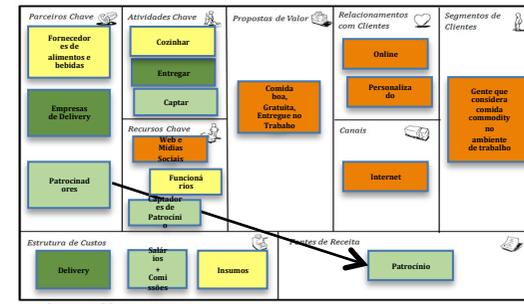


Cabeça



Business Model Generation
Alex Osterwalder

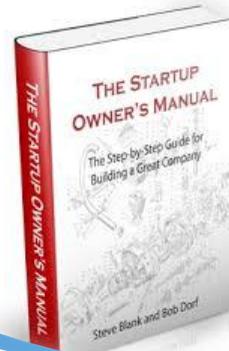
Papel



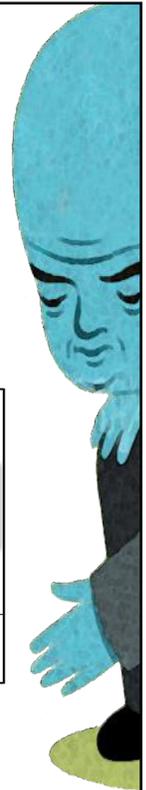
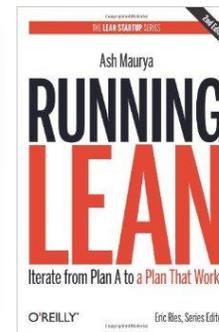
Mercado



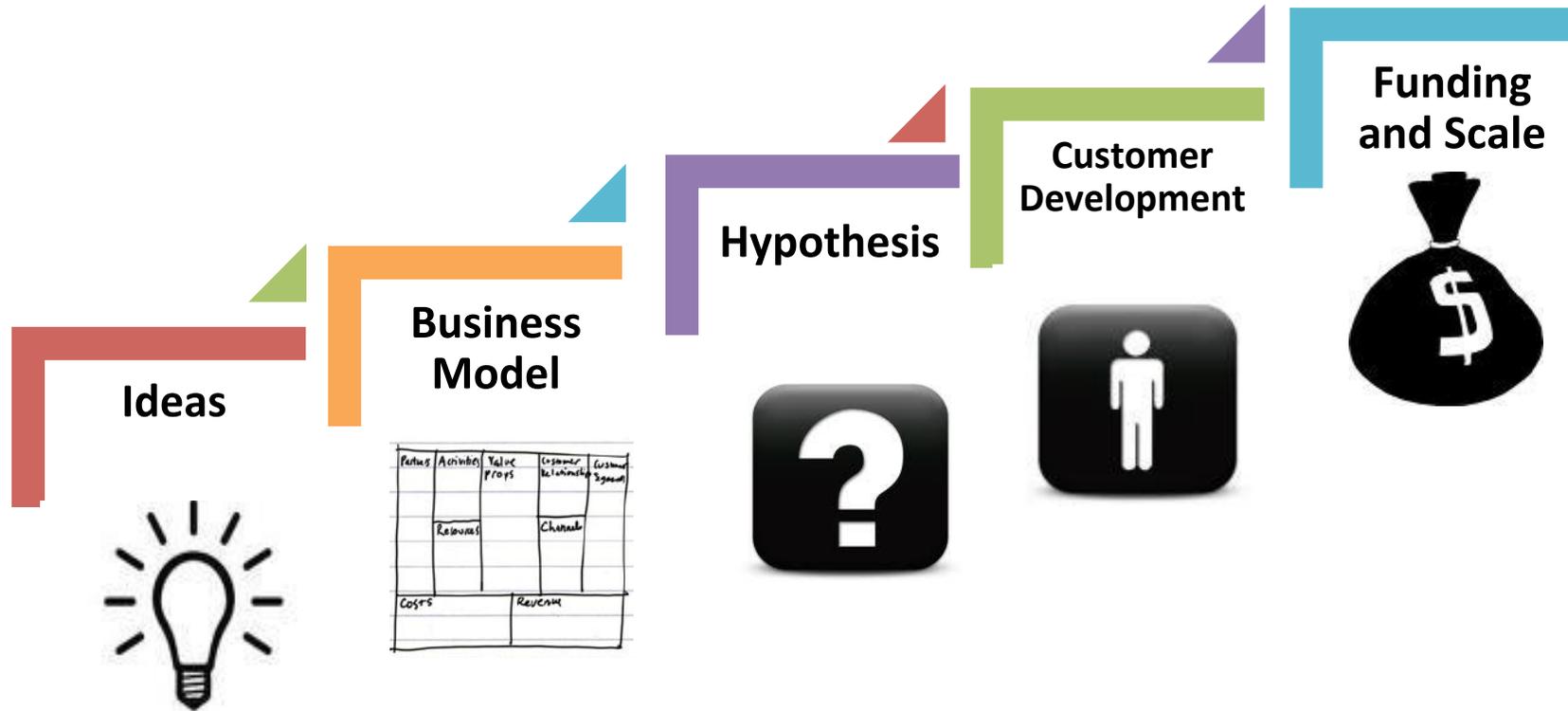
The Startup Owner's Manual
Steve Blank



Running Lean
Ash Maurya



CRIAÇÃO DE UMA STARTUP INOVADORA



Partes	Ações	Valor Prop.	Customer Relationship	Customer Segment
	Relações		Canais	
COSTS		REVENUE		



PROCESSO DE CONSTRUÇÃO DE NEGÓCIOS

Antes

Criar a
empresa

Refinar
Modelo

Encontrar
Clientes

Agora

Entender o
cliente

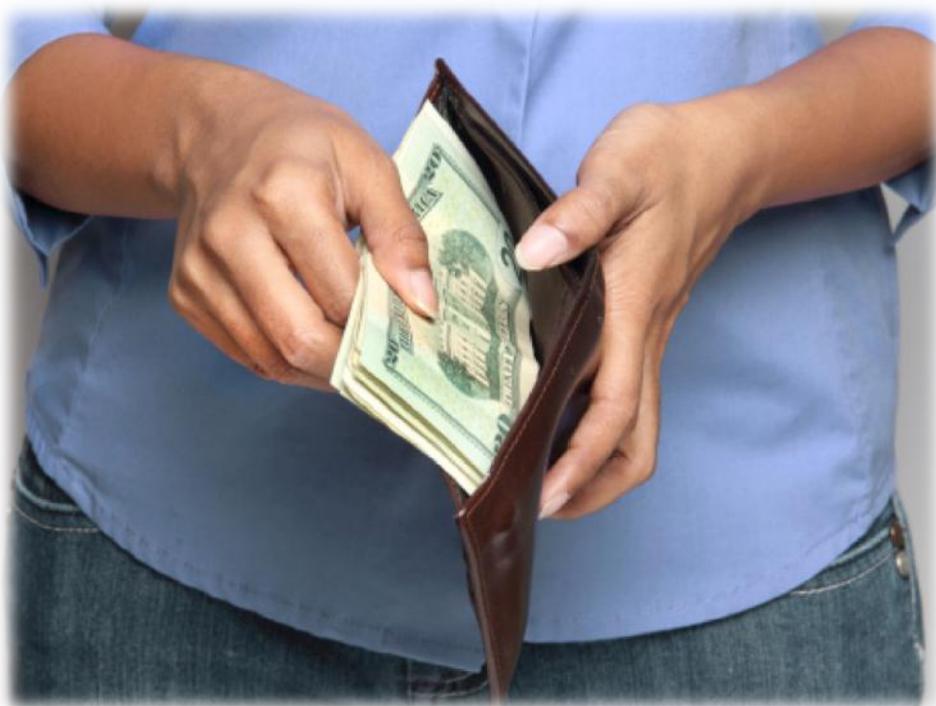
Encontrar o
melhor
modelo

Criar a
empresa





DO QUE STARTUPS PRECISAM VERDADEIRAMENTE?



**Clientes
Grandes,
Interessados
e...
PAGANTES!**



DO QUE STARTUPS PRECISAM VERDADEIRAMENTE?



Clientes
Grandes,
Interessados
e...
PAGANTES!



Tudo depende do sistema de incentivos...

**Só 3 homens andaram sobre as águas:
Moisés, Jesus e... Evangivaldo**







Fraunhofer IIS



© Photo Fraunhofer IIS/Kurt Fuchs

The audio team in 1987 (from left): Harald Popp, Stefan Krägeloh, Hartmut Schott, Bernhard Grill, Heinz Gerhäuser, Ernst Eberlein, Karlheinz Brandenburg and Thomas Sporer.

MPEG







BUSINESS

The Biggest Music Comeback of 2014: Vinyl Records

Sales of LPs Surge 49% but Aging Factories Struggle to Keep Pace



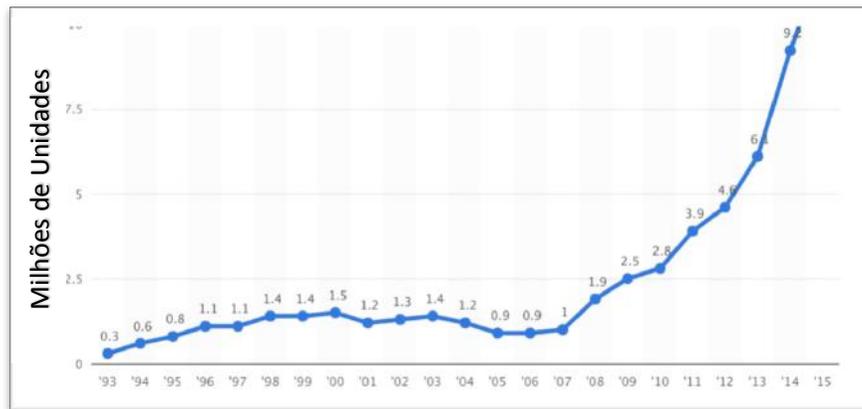
1 of 12
Vinyl records hang on the wall at Quality Record Pressings, part of Acoustic Sounds, in Salina, Kan. in November. Acoustic Sounds ...

IN THE FUTURE

Are you ready for the age of **robotic doctors?**

— Digital Healthcare —
63% reduced hospital admissions via remote monitoring
(Source: Tech Mahindra)

MERCADO DE VINIL



1993 a 2015





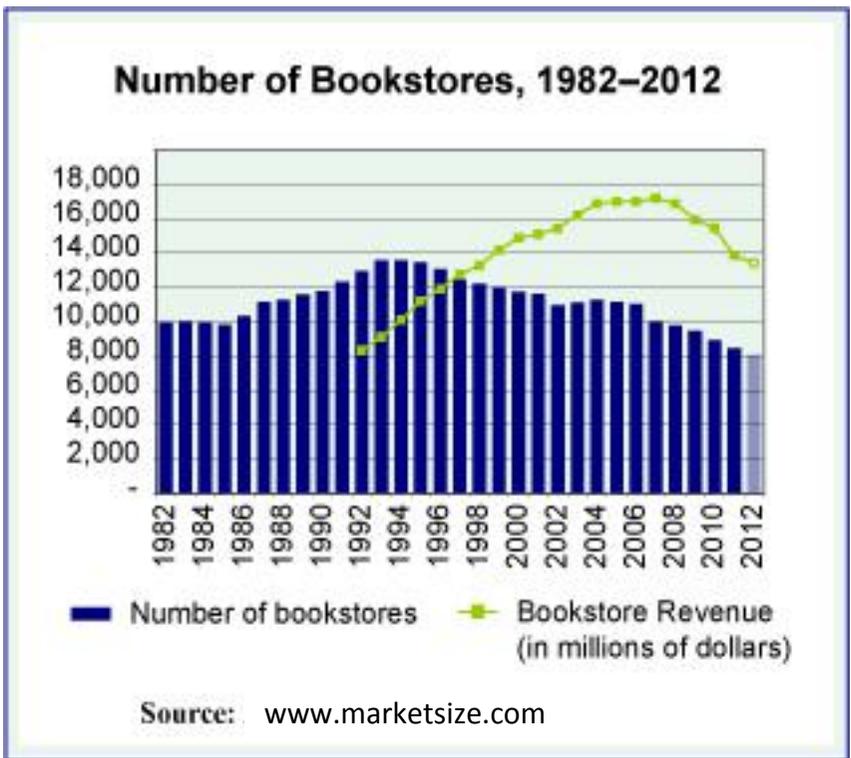
Gutenberg's Bible (1450)

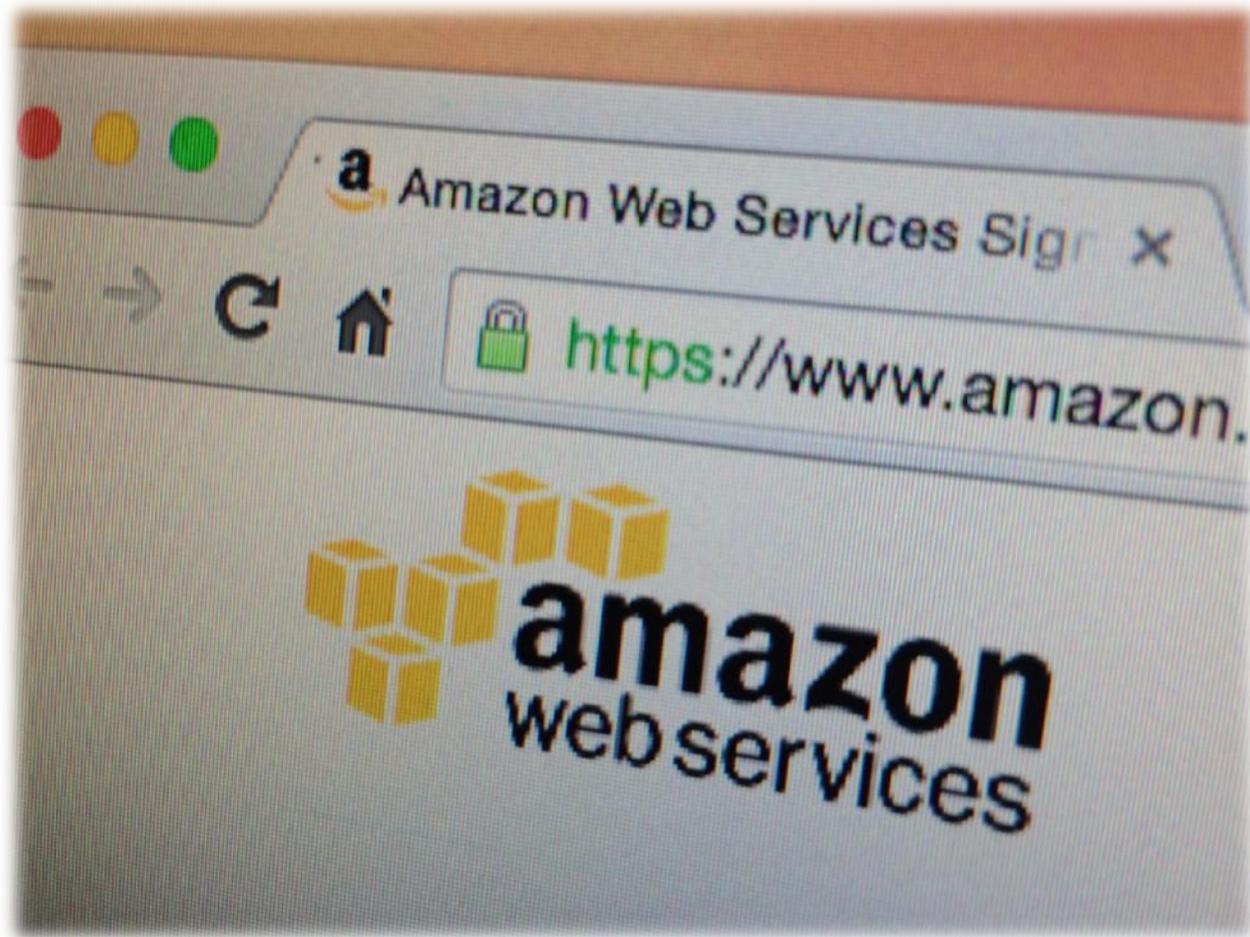


Amazon.com (1994)



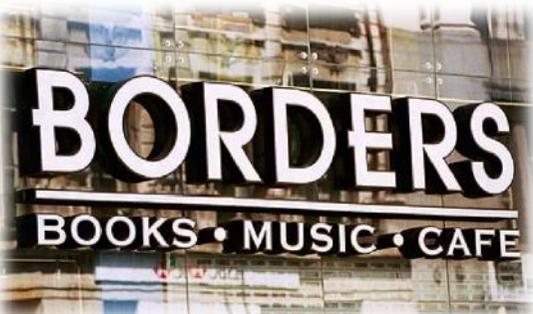
Kindle (2007)





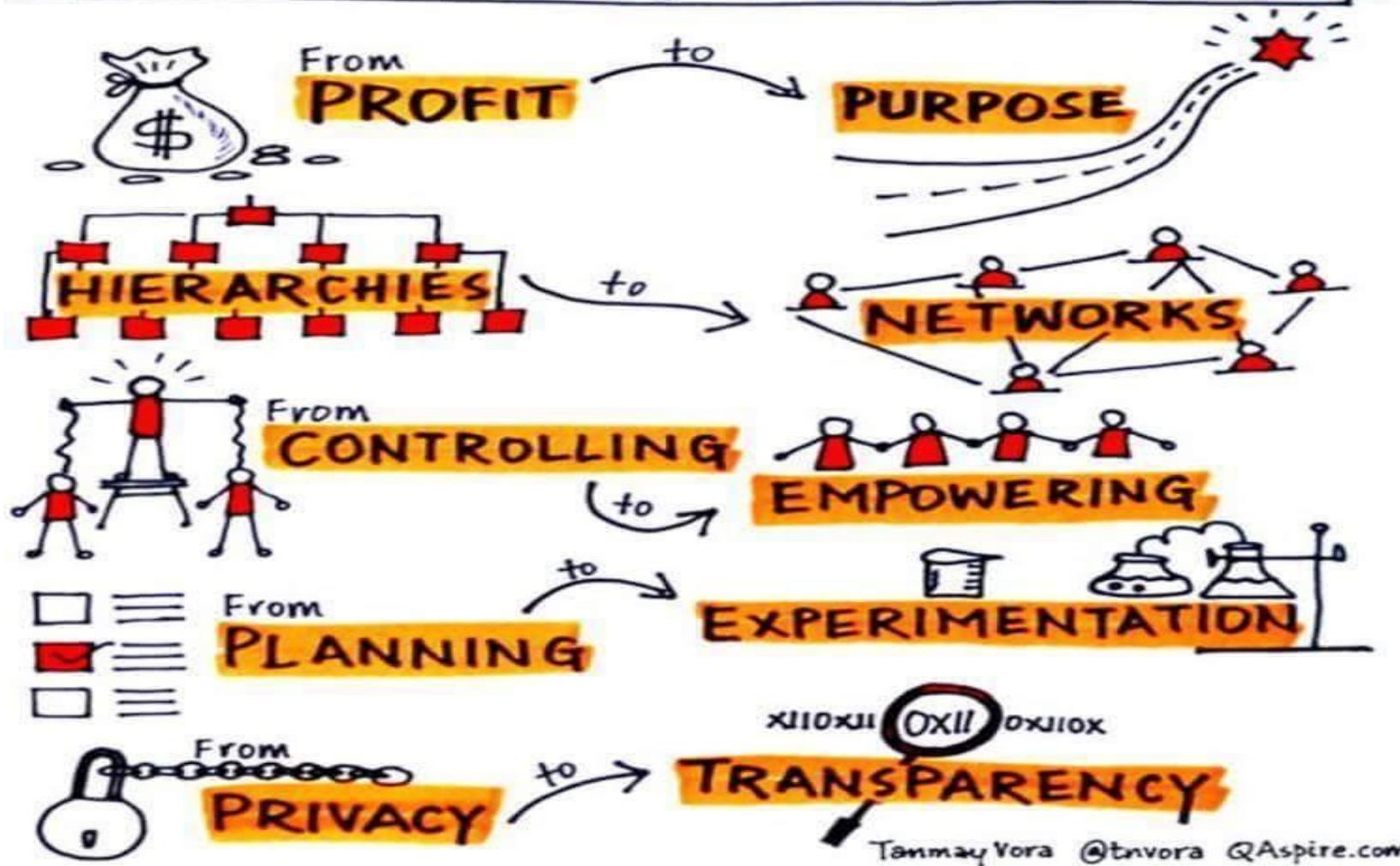
Março / 2006





INOVAÇÃO “ORGÂNICA”

AARON SACHS AND ANUPAM KUNDU THOUGHTWORKS
MINDSET SHIFTS FOR Organization Transformation



INOVAÇÃO ORGÂNICA É DIFÍCIL



INOVAÇÃO “INORGÂNICA”

A Ambev de olho na fabricante de sucos Do Bem

EXAME.COM

 Recomende    7075 shares

 5 25/02/2016 - 15:14



Tiago
Lethbridge

A cervejaria Ambev, maior empresa do Brasil em valor de mercado, está de olho no segmento de sucos naturais. Como é de seu estilo, a empresa pretende crescer nesse nicho por meio de aquisições. Depois de vasculhar o mercado, a Ambev abriu negociações para a compra da carioca Do Bem. Fundada em 2007 pelo empresário Marcos Leta, a Do Bem fatura cerca de 200 milhões de reais vendendo sucos com apelo natural que custam 10% mais que os dos concorrentes. A aquisição marcaria a entrada da Ambev num segmento dominado por empresas como Coca-Cola e Britvic. No último ano, a Ambev acelerou sua diversificação ao comprar as cervejarias artesanais Colorado e Wals. Procurada, a Do Bem nega qualquer negociação e a Ambev não comenta.



INOVAÇÃO "INORGÂNICA"

EXAME.com NEGÓCIOS MERCADOS ECONOMIA BRASIL MUNDO TECNOLOGIA

ESTILO DE VIDA VÍDEOS

NEGÓCIOS

25/04/2016 20:32

Ambev anuncia compra de fabricante do suco do bem

f Recomende



27.356 views

6

Salvar notícia

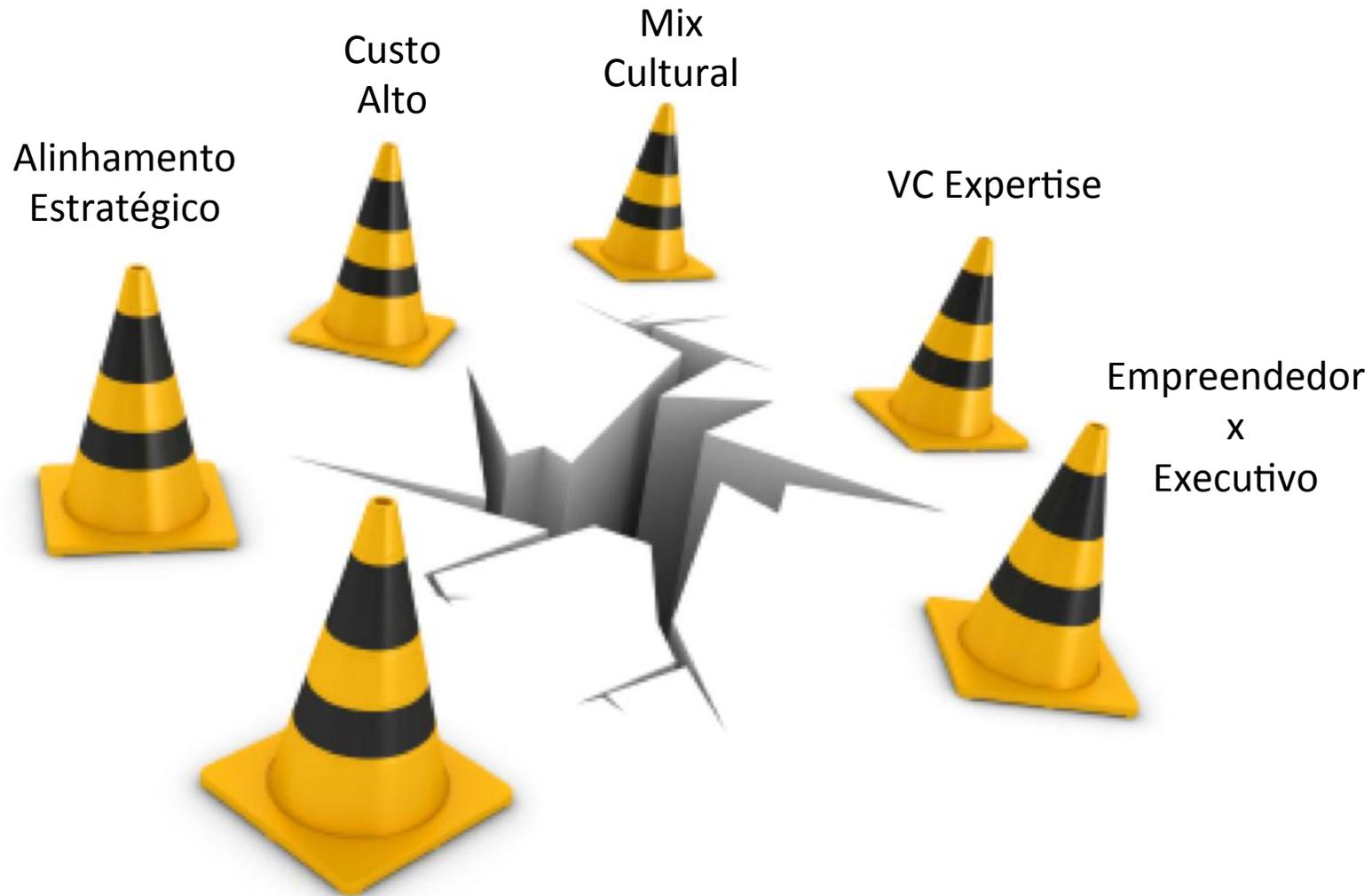
Divulgação/do bem



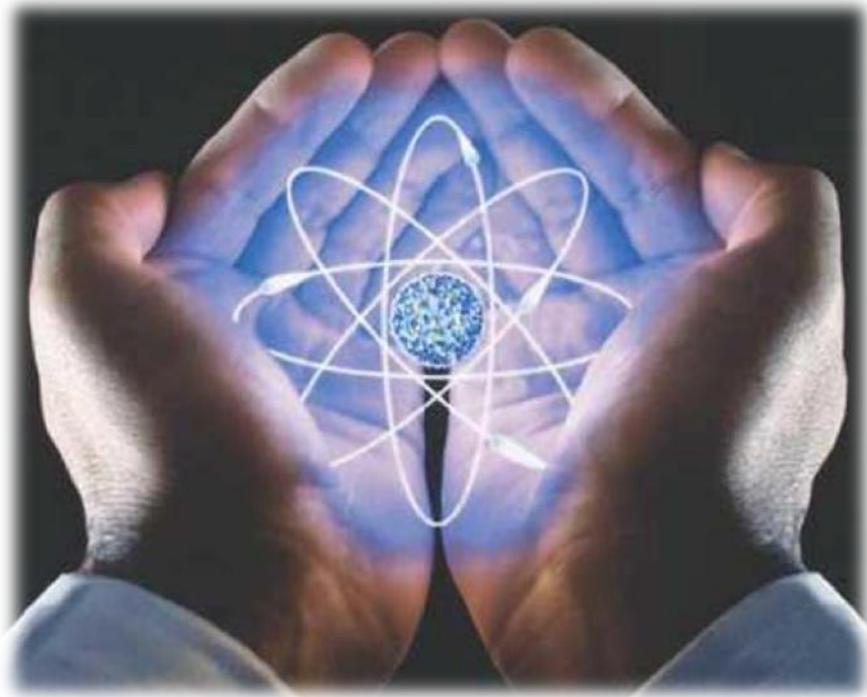
Sucos "do bem": "A do bem chega para expandir e fortalecer a atuação da divisão de não alcoólicos da companhia"



INOVAÇÃO INORGÂNICA É DIFERENTEMENTE DIFÍCIL



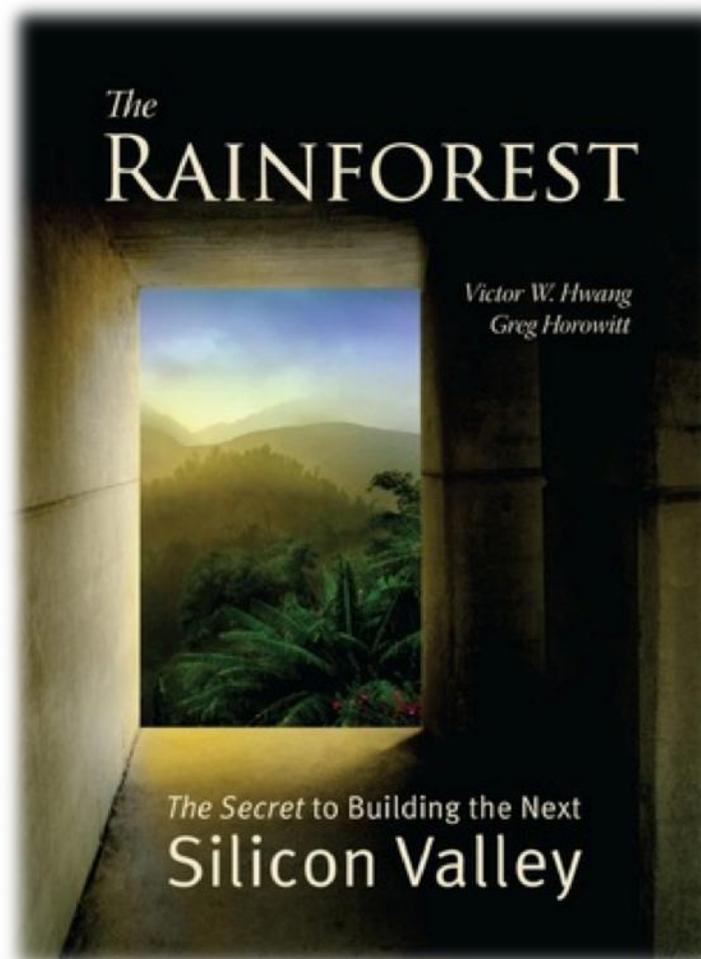
VALORIZE O PEQUENO E OS RESULTADOS SERÃO GRANDES



ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO



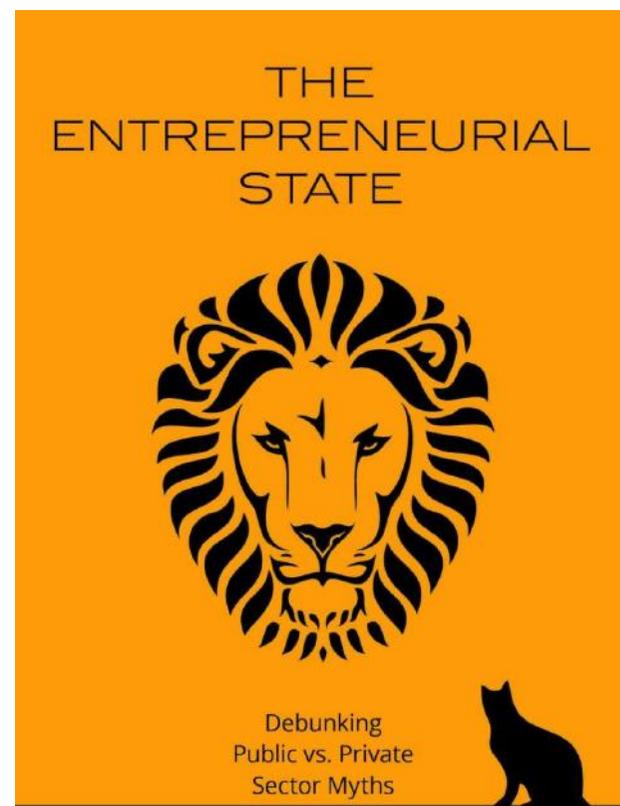
Victor Hwang



ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO



Mariana Mazzucato



MARIANA MAZZUCATO









Impossível



Impossível

é apenas o que ainda não foi feito, o ponto de partida de uma jornada mental e física que vale a pena.

A photograph of a circular opening in a brick wall, looking out onto a dense, vibrant green forest. The text "Inevitável" is overlaid in the center of the image.

Inevitável

Empreendedor

Impossível

Improvável

Possível

Provável

Inevitável

Factível

Realizado

Executivo



Google 1998



1979



1920



1885

A resposta da mente empreendedora é sempre, sempre:

Sim!

Mas a pergunta que ela se faz logo em seguida é...

Como?



Perguntas Erradas

Posso fazer isso?

Como faço isso?

É seguro fazer isso?

O que ganho ao fazer isso?



Respostas Erradas

Não é possível!

Já olhei e não é possível.

Eu não sabia!

Sinto-me um pouco inseguro...



Perguntas Pré-Respondidas



Vamos ter dinheiro para fazer?

Vamos ter gente para ajudar?

Se der errado, vamos ter problemas?



Esforço

≠

Resultado









Obrigado!

Marcelo Salim
(profmsalim@gmail.com)