

Inserção da inovação no mercado

Eliana A. de Oliveira Santos
Officinale
Julho/2010

Importância da inovação no desenvolvimento de empresas e de todos os setores da economia.

Com a demanda por inovação, o conhecimento tecnológico torna-se **indispensável** para as empresas , mas não é **suficiente** para se obter sucesso .

Em um negócio, a contribuição do conhecimento tecnológico é de 5% e a do empreendedorismo é de 95%.



Empreendedorismo – designa os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação.

O Empreendedorismo possui 03 principais fundamentos:

- Criação – pesquisa, criatividade, inovação;
- Gestão – planejamento, estratégia, organização;
- Realização – ousadia, capacidade de execução do que se criou e planejou;



Destacamos 03 procedimentos para iniciar o processo de inserção da inovação no mercado:

Para colocar um produto no mercado é importante:

- A percepção da oportunidade caracterizada pelo produto;
- A análise do mercado no qual se pretende entrar;
- A elaboração de material de apresentação do produto;

O produto resolve alguma questão?

O produto está relacionado a alguma demanda social?

Há pessoas interessadas na solução que o produto oferece?



"Para se inventar algo, primeiro precisa haver um problema."

Nelson Bordini, autor de mais de 140 patentes depositadas no INPI

Após um estudo sobre a questão das reais oportunidades que o produto representa, passamos a análise do mercado.

Como funciona o mercado no qual se pretende entrar?

Consumidor final do produto quem é?

Revendedor existe? quem são?

Fabricante quem são?

Você será o revendedor?

Você será o fabricante?



Como funciona o mercado no qual se pretende entrar?

É necessário fazer uma identificação de produtos semelhantes ou que desempenham a mesma função.

Existem produtos idênticos ou similares?

Quais são os preços de mercado?

Como é formado o preço?

O custo do seu produto está de acordo com o preço de mercado?



R\$ 2,50

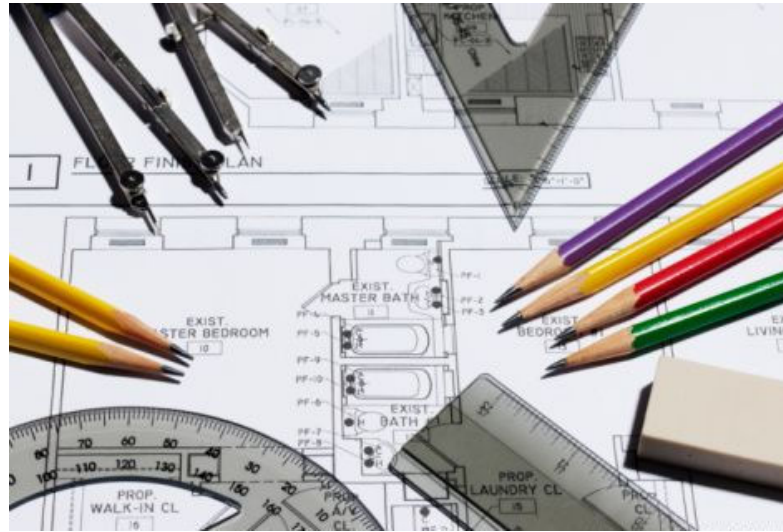


R\$ 5.999,00

É necessário pesquisar para minimizar ao máximo os riscos.

Apresentação do produto a futuros compradores e/ou investidores:

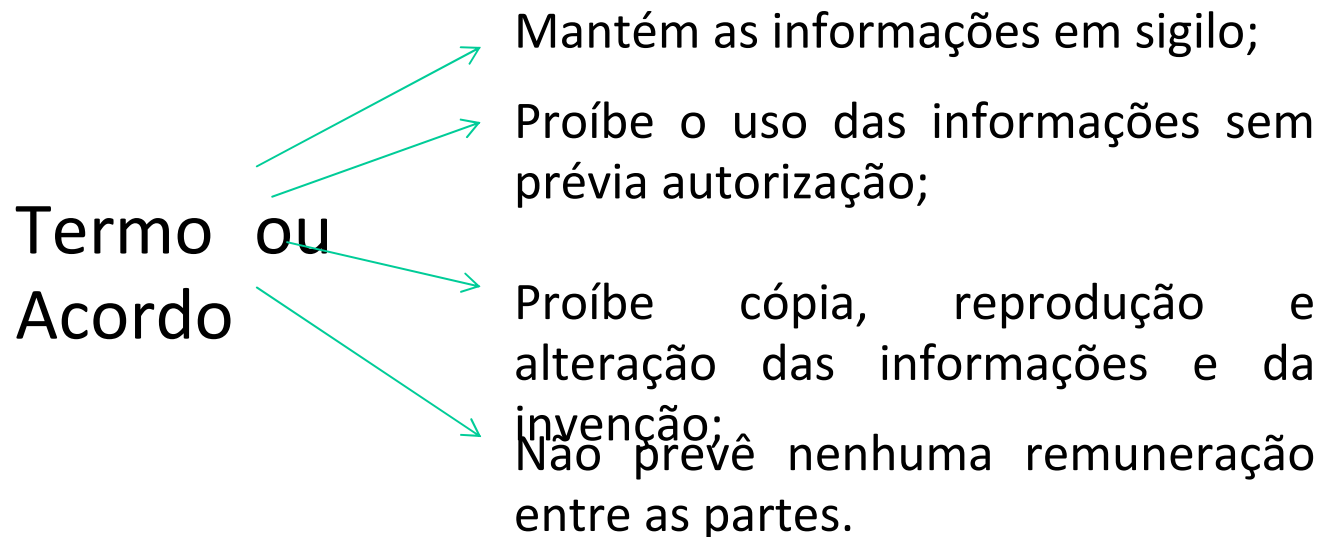
- Plano de negócios – relatar como surgiu a idéia, como foi desenvolvimento do produto, quais suas vantagens, demonstrar que há demanda e viabilidade técnica e econômica.
- Desenhos explicativos. Devem conter o necessário para demonstrar o bom funcionamento do produto.
- Protótipo. Faz o diferencial no momento da apresentação .



O investidor precisa ficar convencido de que a idéia é viável e rentável.

O material referente a invenção só deve ser apresentado a qualquer pessoa interessada mediante duas condições:

- Pedido de registro de patente; ou
- A assinatura de **Termo de Confidencialidade ou NDA – Non-Disclosure Agreement (Acordo de Não-divulgação)**;



Eliana A. de Oliveira Santos
eliana@officinale.com.br
61-3233-3455