



Innovation Catalyst Process

Inovar não é um ato simples de criatividade, mas um processo coordenado que envolve muitos agentes, recursos e análises.

www.inodev.pt/innovation-catalyst-process

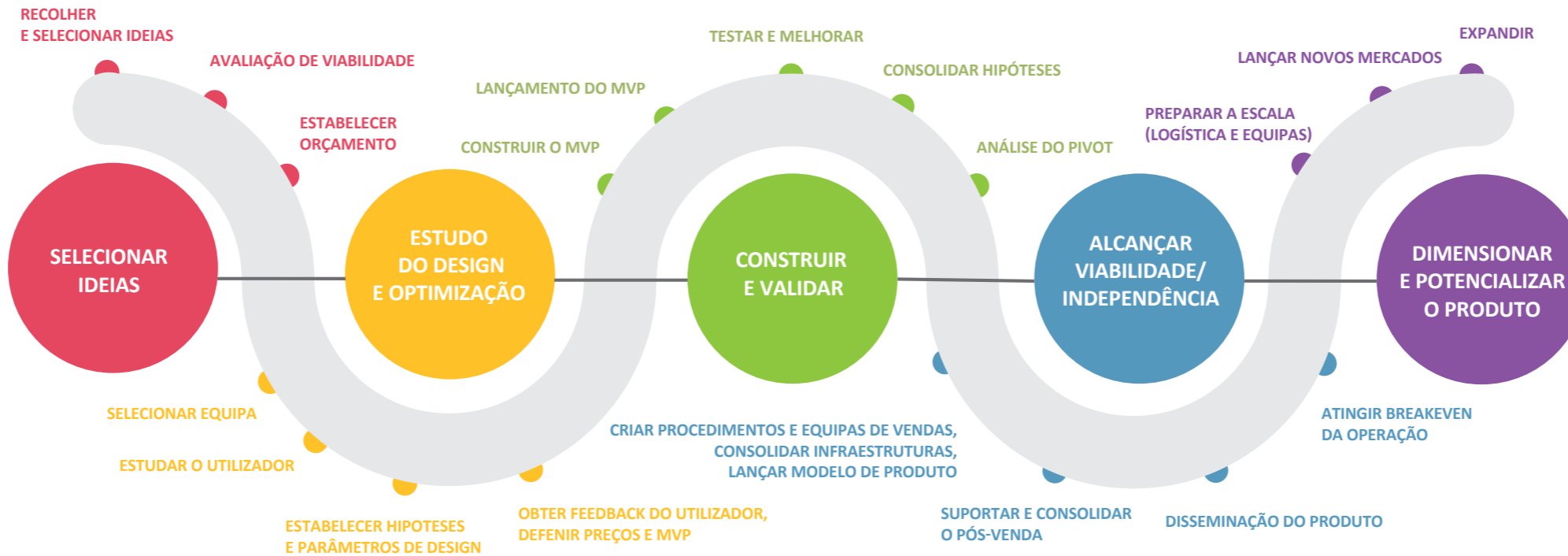
inoDev
Portugal

OBJETIVOS

- ✓ Compreender/aprender sobre Inovação
- ✓ Usar a Inovação como ferramenta estratégica
- ✓ Construir um processo racional de gestão de Inovação
- ✓ Gerir o impacto financeiro da Inovação
- ✓ Fazer crescer a empresa em novos mercados e produtos/serviços
- ✓ Treinar competências dos RHs e construir uma cultura de inovação

COMO ATINGIR OS OBJETIVOS?

Project innovation life cycle



BENEFÍCIOS

- ✓ Maior Inovação
- ✓ Aumento da previsibilidade e consistência na Inovação
- ✓ Quantificação financeira dos benefícios da Inovação
- ✓ Minimização do risco
- ✓ Fortalecimento da cultura de Inovação
- ✓ Oportunidade de crescimento
- ✓ Melhoria da posição competitiva

Metodologia do projeto



“ A criação de capital inovacional, ou seja o know-how, relações, processos e conhecimento para criar e lançar com sucesso novas soluções é o tipo de capital que pode garantir a sustentabilidade de uma organização... ”

Corporate innovation Dashboard

ENABLERS

INNOVATION CULTURE

CATEGORIAS		TARGET	ACTUAL
VALORES	● EMPREENDEDORISMO	<div style="width: 80%;"></div>	<div style="width: 75%;"></div>
	● CRIATIVIDADE	<div style="width: 90%;"></div>	<div style="width: 85%;"></div>
	● APRENDIZAGEM	<div style="width: 70%;"></div>	<div style="width: 65%;"></div>
COMPORTAMENTOS	● ENERGIA	<div style="width: 85%;"></div>	<div style="width: 80%;"></div>
	● COMPROMISSO	<div style="width: 75%;"></div>	<div style="width: 70%;"></div>
	● FACILITAÇÃO	<div style="width: 95%;"></div>	<div style="width: 90%;"></div>
CLIMA	● COLABORAÇÃO	<div style="width: 60%;"></div>	<div style="width: 55%;"></div>
	● SEGURANÇA	<div style="width: 80%;"></div>	<div style="width: 75%;"></div>
	● SIMPLICIDADE	<div style="width: 70%;"></div>	<div style="width: 65%;"></div>
RECURSOS	● PESSOAS	<div style="width: 50%;"></div>	<div style="width: 45%;"></div>
	● SISTEMAS	<div style="width: 85%;"></div>	<div style="width: 80%;"></div>
	● PROJETOS	<div style="width: 75%;"></div>	<div style="width: 70%;"></div>
PROCESSOS	● IDEALIZAR	<div style="width: 80%;"></div>	<div style="width: 75%;"></div>
	● FORMAR	<div style="width: 70%;"></div>	<div style="width: 65%;"></div>
	● CAPTURAR	<div style="width: 90%;"></div>	<div style="width: 85%;"></div>
SUCESSOS	● EXTERNO	<div style="width: 85%;"></div>	<div style="width: 80%;"></div>
	● EXTERNO	<div style="width: 75%;"></div>	<div style="width: 70%;"></div>
	● INDIVIDUAL	<div style="width: 90%;"></div>	<div style="width: 85%;"></div>
MERCADO	● VENDA	<div style="width: 80%;"></div>	<div style="width: 75%;"></div>
	● CONCORRÊNCIA	<div style="width: 70%;"></div>	<div style="width: 65%;"></div>
	● INSTITUCIONAL	<div style="width: 85%;"></div>	<div style="width: 80%;"></div>
GLOBAL			
Nº IDEIAS QUALIFICADAS		31	22

KEY PROJECT STATUS

PROJETO	BUDGET	USED CASH	%	TEAM RECRUITING	MVP CREATION	TEST	BREAKEVEN ACHIEVEMENT	SCALING	MARKET SHARE OPTIMIZATION
PROJETO 1	300	180	10%	3M	1M	5M			
PROJETO 2	400	450	20%	4M	3M		1M		
PROJETO 3	200	50	-10%	1M					
PROJETO 4	300	150	0	5M	0,5M				
PROJETO 5	300	180	10%	3M					
PROJETO 6	400	450	20%	4M					
PROJETO 7	200	50	-10%	1M					
PROJETO 8	300	150	0	5M					

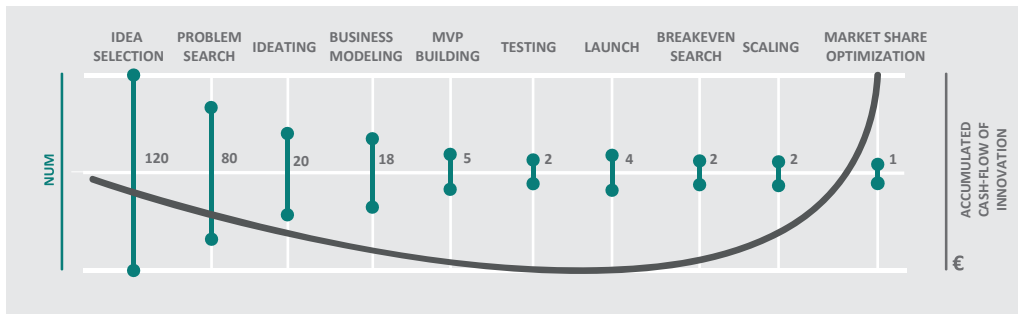
VIÇÃO GERAL DE CRIAÇÃO DE ACTIVOS

	UN	VALOR
PRODUTOS CRIADOS		
PATENTES SUBMETIDAS		
MARCAS		
DOMÍNIOS		
VALOR IMOBILIZADO		
CRÉDITO FISCAL		
% CAPITAL INTELECTUAL		

INDICADORES FINANCEIROS

	UN	VALOR
VENDAS PRODUTOS COM MENOS DE 3 ANOS		
% DE VENDAS DE PRODUTOS COM MENOS DE 3 ANOS		
AUMENTO DO CASH-FLOW PELOS PRODUTOS COM MENOS DE 3 ANOS		
VALOR IMOBILIZADO		
CRÉDITO FISCAL		
% CAPITAL INTELECTUAL		

INNOVATION PROJECT TUNNEL - INNOVATION PIPELINE



Os nossos clientes:



inoDev, Lda.
 LISPOLIS, CID
 Rua António Champalimaud, Lote 1 - Sala 208
 1600-546 Lisboa - Portugal
 Tel.: +351 214 217 164
 E-mail: geral@inodev.pt



João Cabral

in / in/joão-themudo-caldeira-cabral-31598

inoDev
 www.inodev.pt