

# Ideação

Eletronorte 27.05.2023

Fabio Calzavara

[linkedin.com/in/fabiocalzavara](https://www.linkedin.com/in/fabiocalzavara)



Ideação





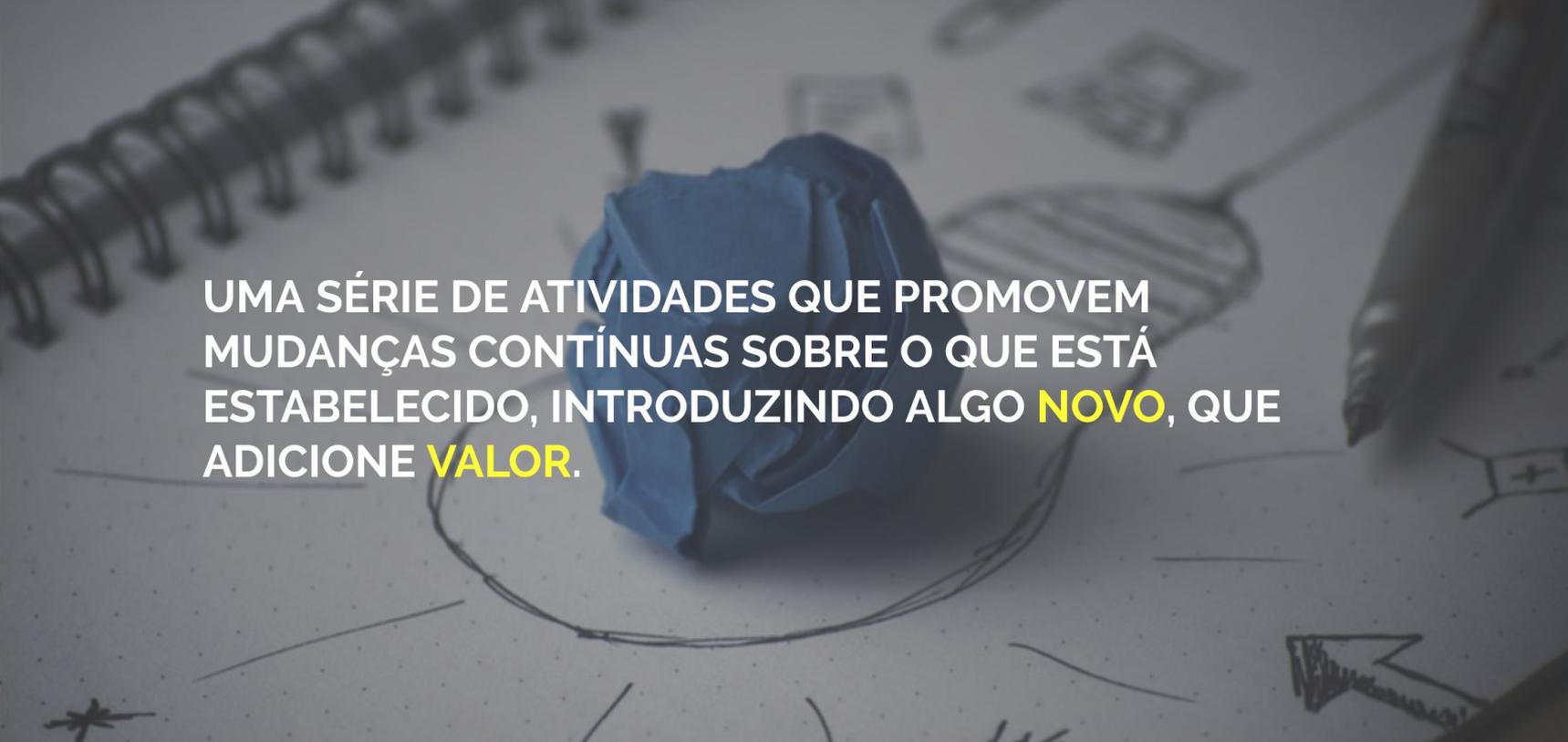




## O que abordaremos hoje:

1. Conceitos sobre ideação e inovação
2. Diferentes focos de ideação
3. Técnicas e ferramentas
4. Parte prática: soluções

O que é ideação?

A crumpled blue paper ball sits in the center of a notebook page. The page is covered with faint, hand-drawn sketches, including a large circle, an arrow, and various geometric shapes. A black pen is visible on the right side of the page. The background is a solid blue color.

UMA SÉRIE DE ATIVIDADES QUE PROMOVEM  
MUDANÇAS CONTÍNUAS SOBRE O QUE ESTÁ  
ESTABELECIDO, INTRODUZINDO ALGO **NOVO**, QUE  
ADICIONE **VALOR**.

**Soluções centradas  
nas pessoas**

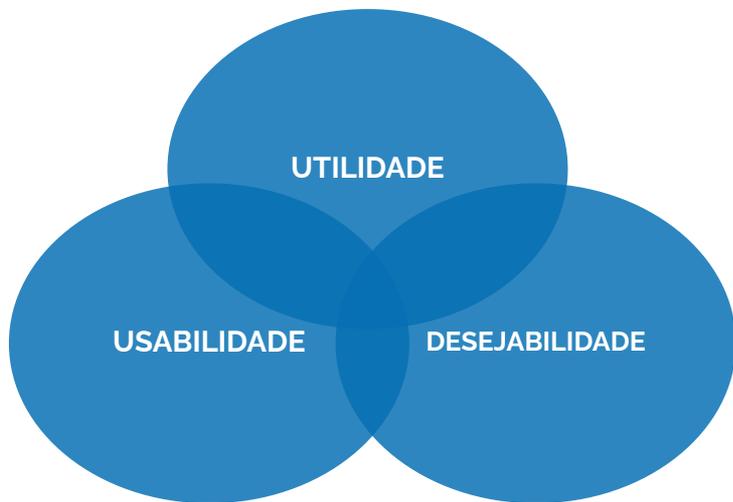
**Inovar é** gerar valor através  
de uma oferta

**RELEVANTE**  
para as  
pessoas



**DIFERENTE**  
do  
mercado

# Relevância para as pessoas



---

Para um produto ou serviço ter sucesso ele precisa atender, simultaneamente, às necessidades do usuário a partir de três perspectivas.

## Mudança de **foco da inovação**

“O que  
**podemos**  
fazer?”



“O que  
**devemos**  
fazer?”

O que eu  
**POSSO** fazer?



O que  
**FAZ SENTIDO**  
ser feito?



# SUA programação SEUS horários

\$80 + anúncios



# MINHA programação MEUS horários

\$10 sem anúncios



Gerar lucro **é a consequência**  
da criação de um bom serviço  
e experiência para o usuário.

Google



You**Tube**

**Como gerar novas  
ideias?**

**A. ideias a partir de um desafio:** tenho um problema de negócio, uma meta...

**B. soluções a partir de uma ideia:** tenho uma visão que acredito que vai gerar valor

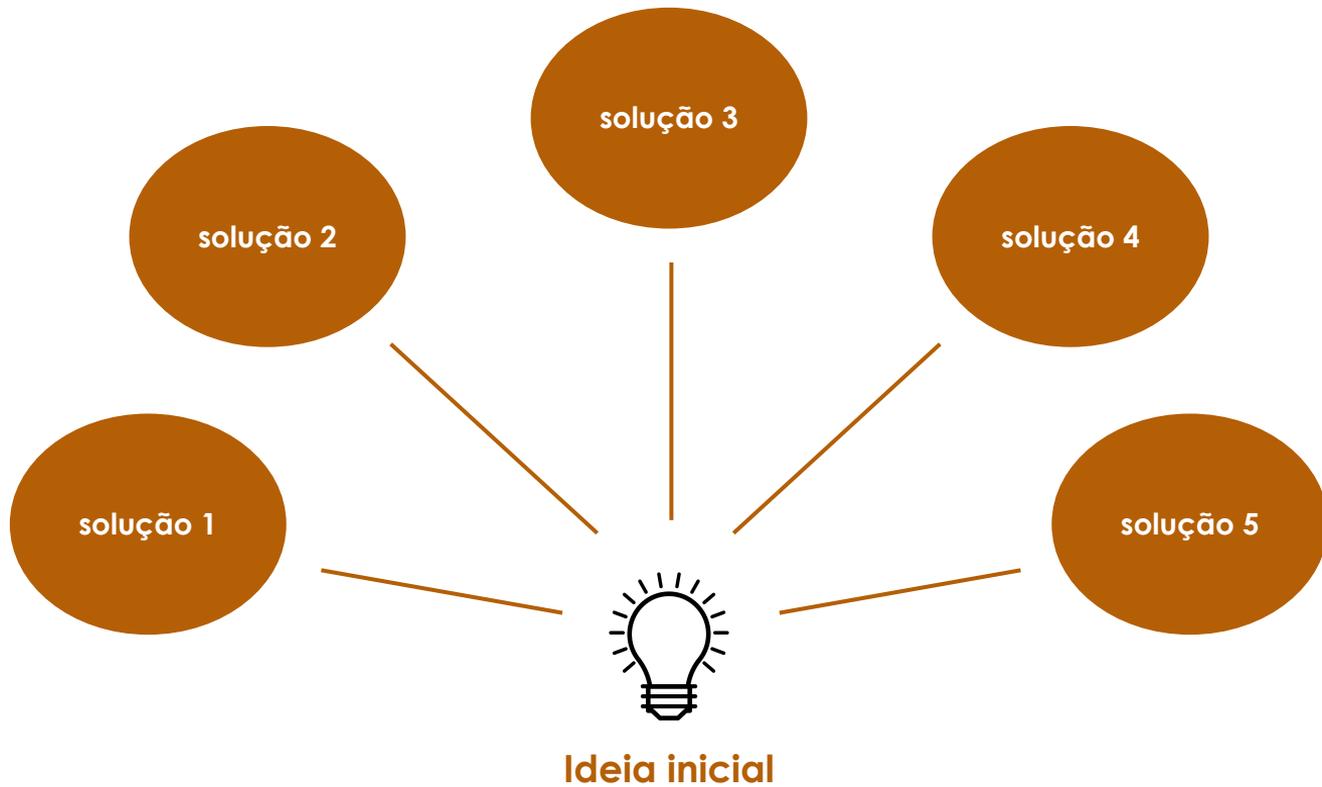
Percepção  
negativa quanto ao  
impacto ambiental

Como podemos comunicar melhor nossas  
atividades para as partes impactadas?

Como podemos reduzir os impactos  
inerentes ao negócio?

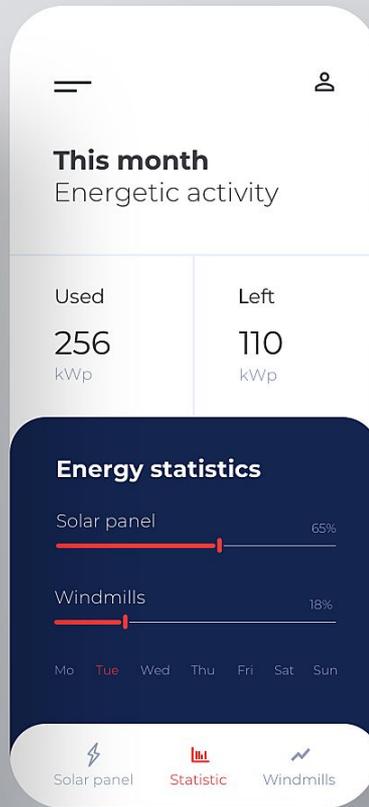
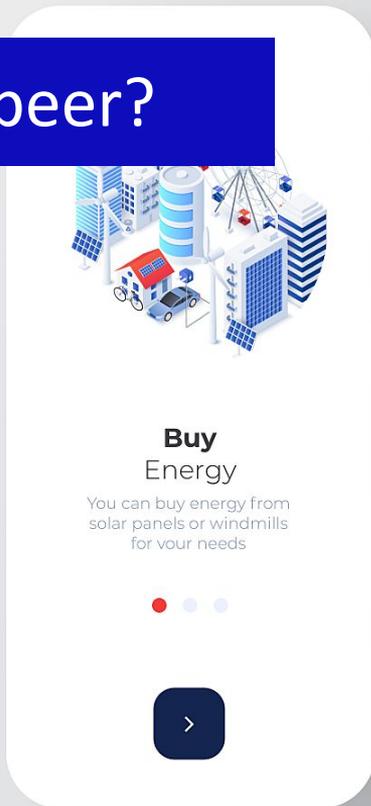
...

**Se eu tivesse uma hora para resolver um problema, eu passaria 55 minutos pensando sobre o problema e 5 minutos pensando sobre a solução.**



**"Comercializar energia de forma  
descentralizada."**

# Peer to peer?



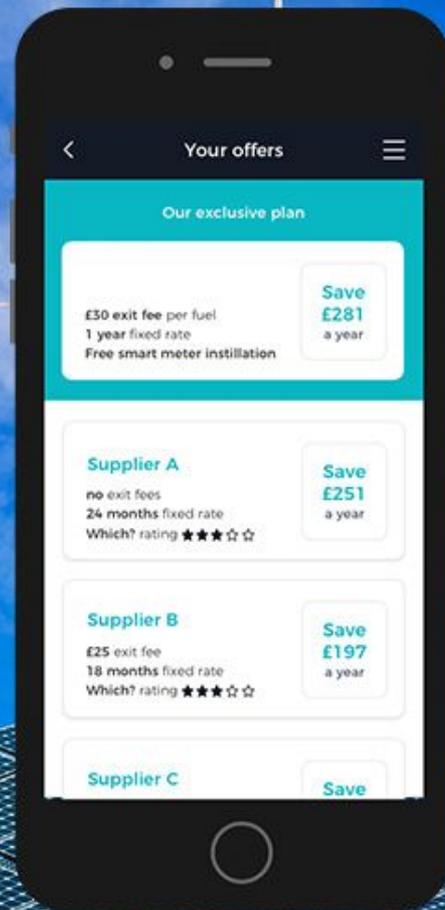
# Novas interações?

Hey Google, what is the speed of light?



The speed of light is  
299,792,458 meters  
per second

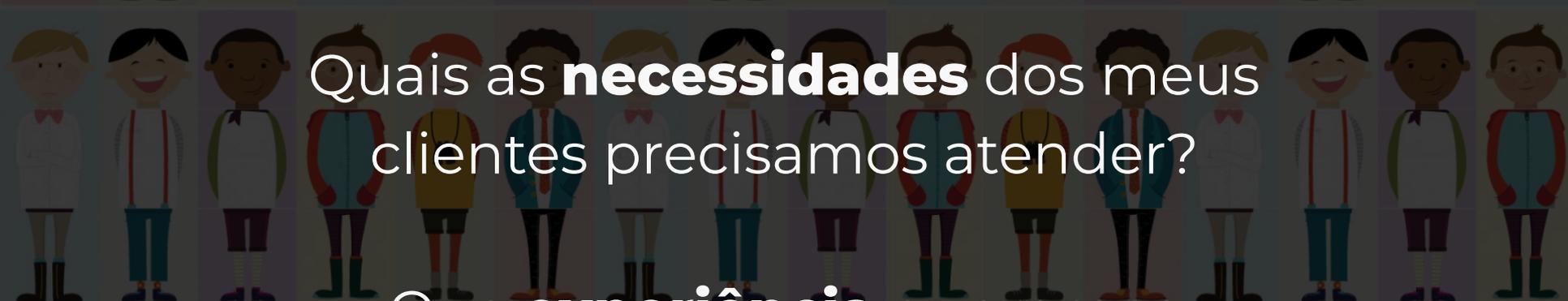
# Marketplace comissionado?



**A geração de ideias muitas  
vezes se beneficia ao darmos  
um passo atrás...**



Quais **problemas** queremos resolver?

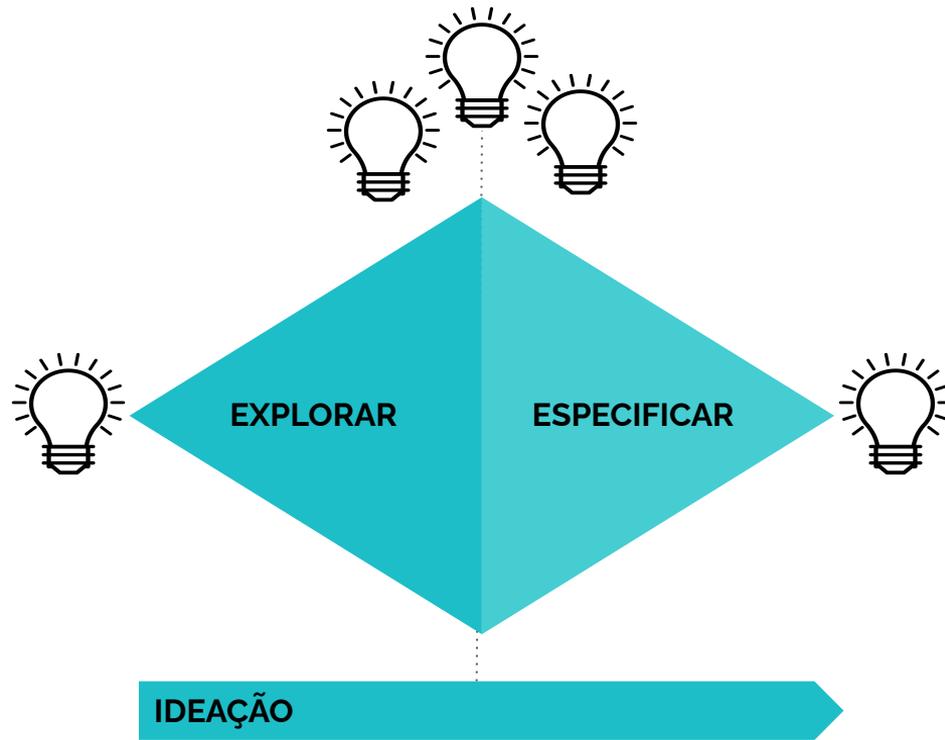


Quais as **necessidades** dos meus clientes precisamos atender?



Que **experiência** queremos proporcionar?





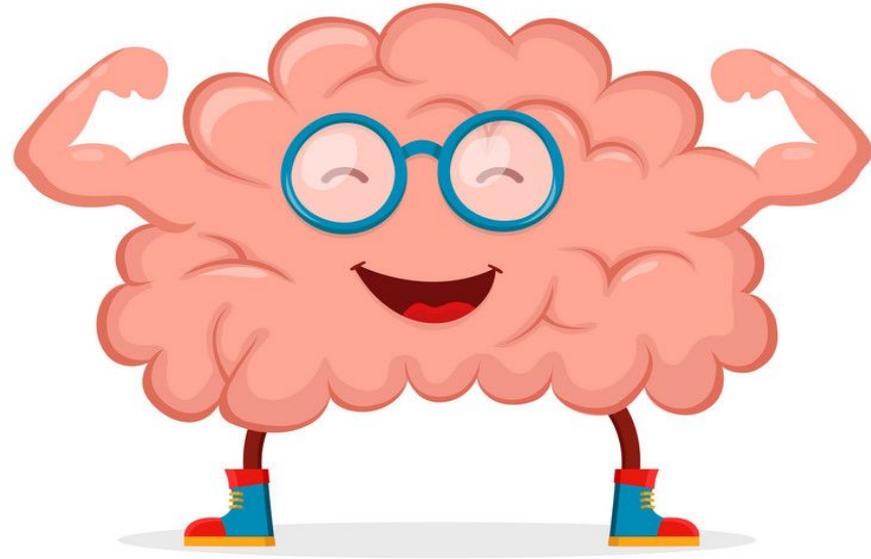
# **Explorando novos caminhos:**

## Técnicas e ferramentas

01

**CRIAÇÃO DE  
ESTÍMULO**





# *Ferramentas*

## **1** Pesquisa desk

Referências de outros mercados. Pense em empresas e projetos de sucesso que de alguma forma estão relacionados aos objetivos, desafios ou entrega de valor do seu projeto.

*ex. Como a Amazon faz o dimensionamento do seu estoque? Como o McDonald's comunica seus lançamentos?*

# Ferramentas

## 1 Pesquisa desk

Referências de outros mercados. Pense em empresas e projetos de sucesso que de alguma forma estão relacionados aos objetivos, desafios ou entrega de valor do seu projeto.

*ex. Como a Amazon faz dimensionamento do seu estoque? Como o McDonald's comunica seus lançamentos?*

## 2 Benchmarking

Referências do nosso mercado. Podem ser referências do que fazer ou do que não fazer.

*ex. Quais processos a EDP está automatizando? Como?*

## *Veja mais em:*

- 1 **Google Trends:** [trends.google.com.br](https://trends.google.com.br)
- 2 **Springwise:** [www.springwise.com](https://www.springwise.com)
- 3 **FastCompany:** [www.fastcompany.com](https://www.fastcompany.com)

02

**BRAINSTORM**

# Como fazer

**1 Em grupo ou individual**

**2 Determinar um tempo para cada item (curto, para se ter foco)**

Item: desafio, funcionalidade, regra de negócio...

*ex. 5 minutos para listar ideias para agilizar o processo de compras.*

**3 Faça várias rodadas**

Abordando outros itens ou para gerar um volume maior de ideias

*ex. 5 minutos para ideias para deixar status do processo mais claro*

**4 Combine as soluções**

Isso pode abrir novos caminhos e deixar as ideias com mais profundidade

# *Algumas regras*

## **1 Uma ideia por post it/papel**

Para poder analisar cada uma com igual importância

## **2 Estimule ideias loucas**

Mesmo que sejam difíceis de implementar, uma ideia maluca pode ser uma boa inspiração para outras ideias possíveis.

## **3 Quantidade importa!**

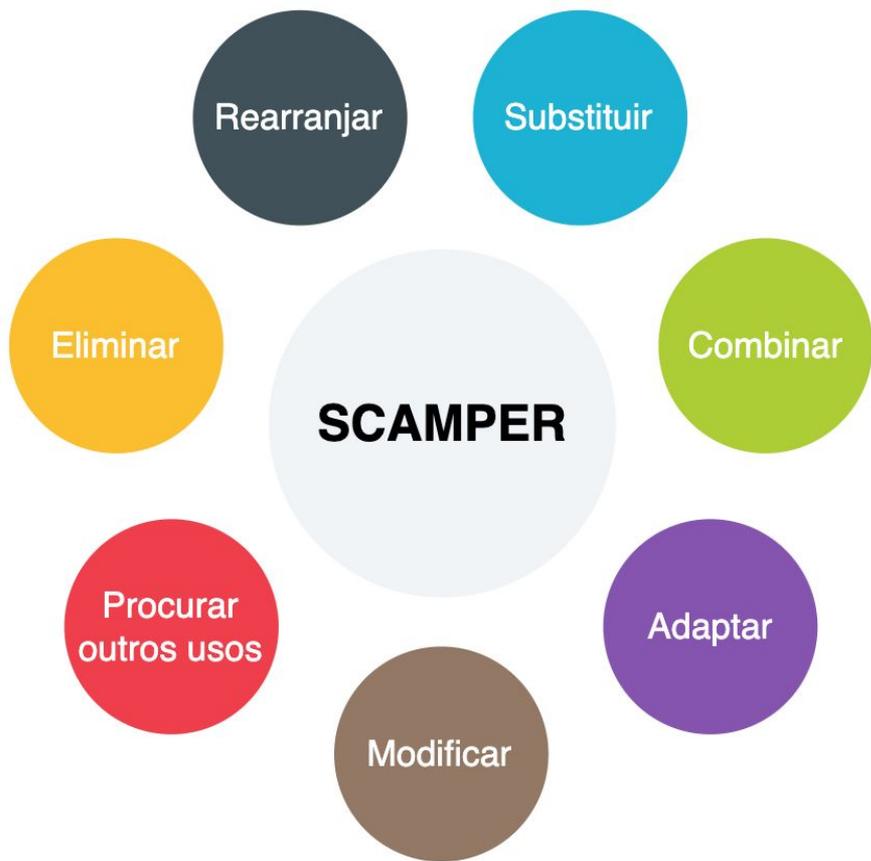
Não limite suas ideias. Compartilhe todas as ideias que surgirem nesta etapa!

## **4 Não julgue**

É importante não ter uma atitude crítica nesta fase, neste momento precisamos de liberdade. Não existe ideia boba.

03

**SCAMPER**



## *Como fazer*

### **1 Tem um ponto de partida**

Pode ser um produto/processo que a empresa já tenha ou a sua ideia original.

### **2 Uma rodada de "Brainstorm" para cada letra ('SCAMPER')**

Isso nos estimula a olhar para a ideia sob diversos ângulos

### **3 Não se prenda**

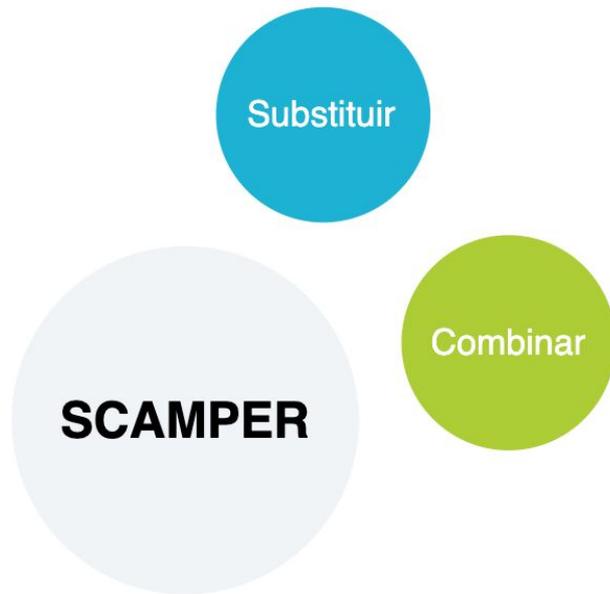
Não limite suas ideias. E se não tiver nenhuma ideia para alguma das letras, não tem problema.

# SCAMPER

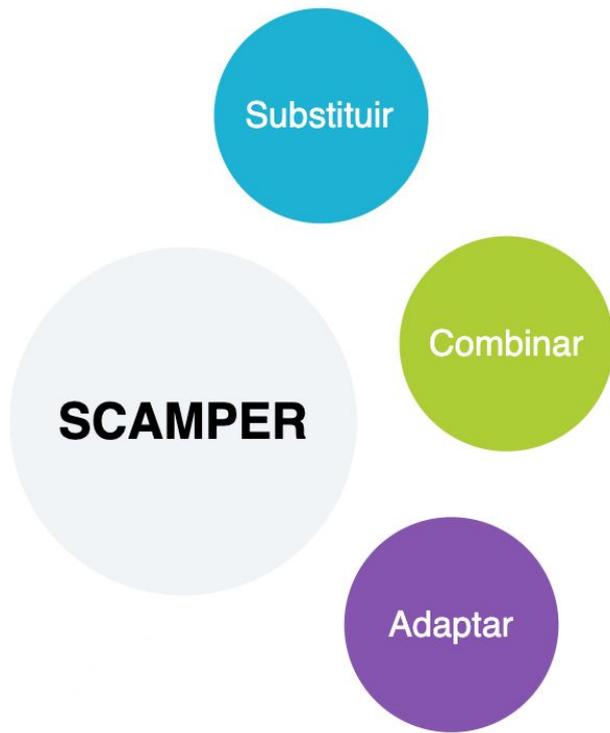
Substituir

O que eu posso substituir para fazer uma melhoria?

Como posso substituir o canal, etapas do processo, materiais ou pessoas?



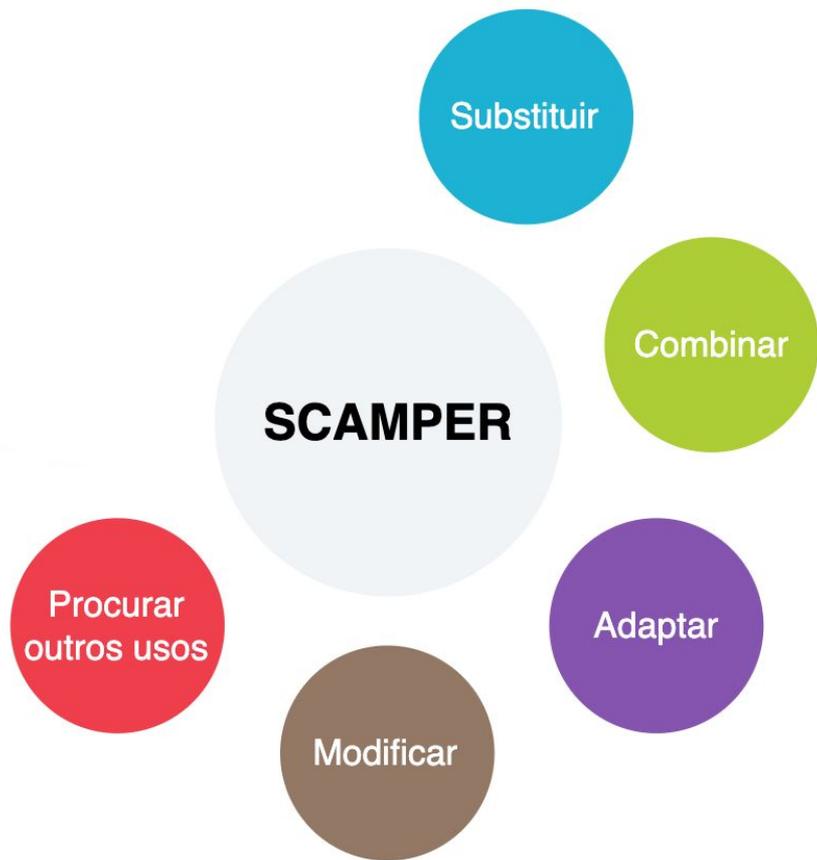
Combinação de duas ou mais partes do seu desafio para conseguir um produto de mais valor.  
Que recursos, processos, pessoas ou componentes posso combinar? Onde posso construir sinergia?



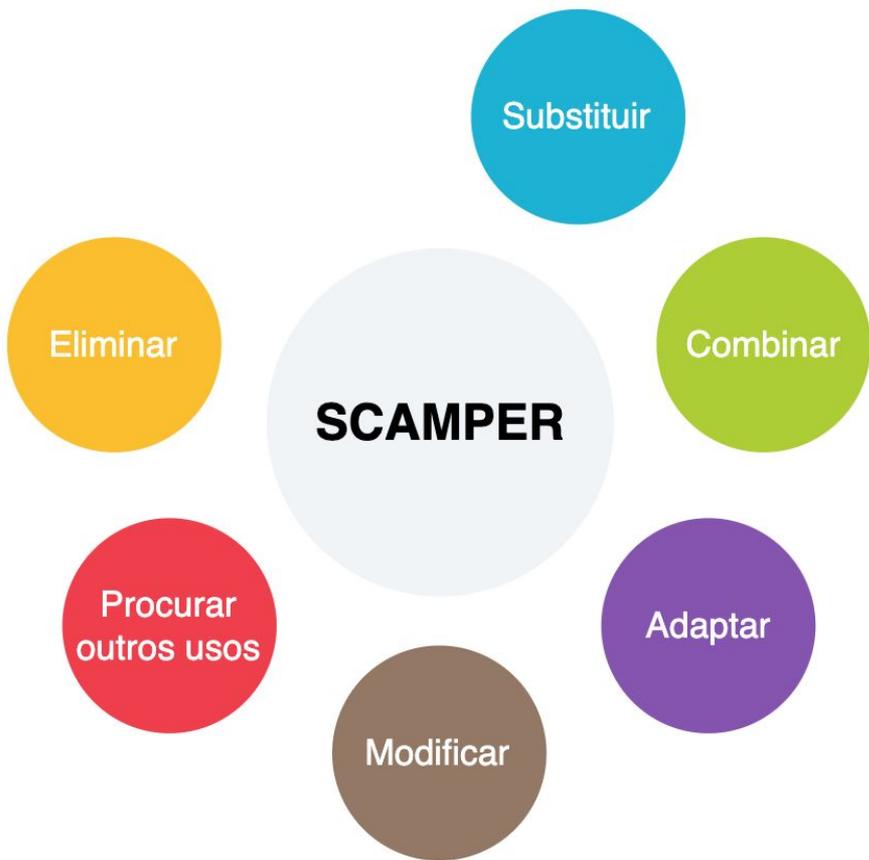
Em que outros contextos posso usar meu serviço? Posso adaptá-lo para servir a um novo propósito?



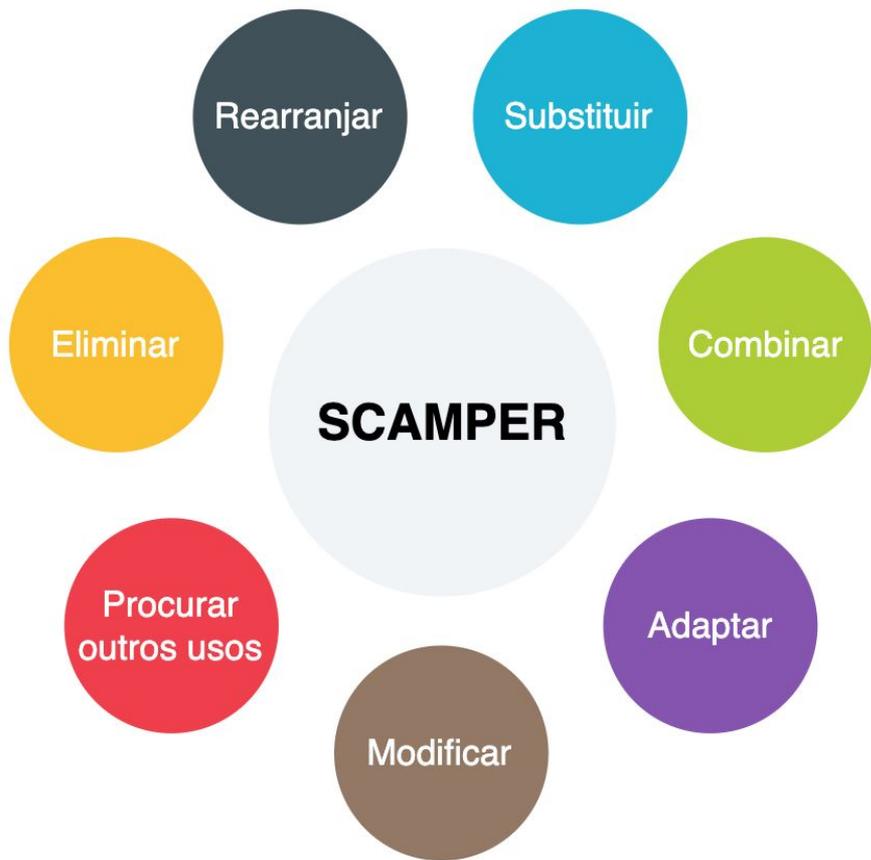
Modificar a escala da solução: maximizar ou minimizar quantidade de regras, funcionalidades, usuários...



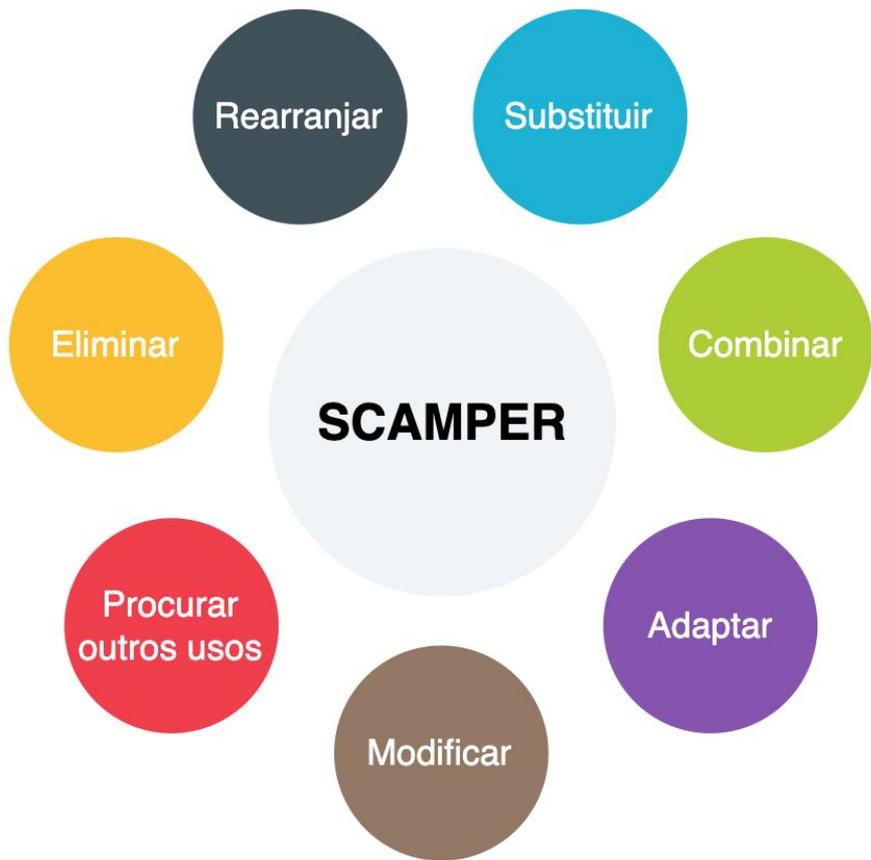
Como outras indústrias usariam minha solução? Que outros perfis de clientes poderiam usar? Como ela seria?



Retirar elementos da solução. "Menos é mais": reduzir etapas do processo, regras de negócio, funcionalidades de uma ferramenta... Como posso simplificar minha ideia? E se não tivessem pessoas envolvidas no processo?



O que acontece se revertemos o processo ou mudarmos a sequência das coisas? E se tentar o oposto do que estou tentando agora? Que papéis podem ser trocados?



O que eu posso substituir para fazer uma melhoria?  
Como posso substituir o canal, etapas do processo, materiais ou pessoas?

Combinação de duas ou mais partes do seu desafio para conseguir um produto de mais valor.  
Que recursos, processos, pessoas ou componentes posso combinar? Onde posso construir sinergia?

Em que outros contextos posso usar meu serviço? Posso adaptá-lo para servir a um novo propósito?

Modificar a escala da solução: maximizar ou minimizar quantidade de regras, funcionalidades, usuários...

Como outras indústrias usariam minha solução? Que outros perfis de clientes poderiam usar? Como ela seria?

Retirar elementos da solução. "Menos é mais": reduzir etapas do processo, regras de negócio, funcionalidades de uma ferramenta... Como posso simplificar minha ideia? E se não tivessem pessoas envolvidas no processo?

O que acontece se revertemos o processo ou mudarmos a sequência das coisas? E se tentar o oposto do que estou tentando agora? Que papéis podem ser trocados?

04

**MATRIZ DE  
CONCEITO**

## *Como fazer*

- 1** Listar onde queremos chegar com o projeto (necessidades, desafios, objetivos, premissas...) na linha superior.
- 2** Na coluna, liste os diferentes clientes e partes interessadas.
- 3** Pense em como entregar os objetivos para cada cliente

	<b>Precisão no resultado</b>	<b>Exames em 24h</b>	<b>Facilidade no acesso</b>
<b>Beneficiário</b>			
<b>Médico</b>			
<b>Empresa</b>			

	Precisão no resultado	Exames em 24h	Facilidade no acesso
Beneficiário			
Médico			
Empresa			

	Precisão no resultado	Exames em 24h	Facilidade no acesso
Beneficiário	<p>Entregar passo-a-passo da análise</p>	<p>Utilização de IA</p>	<p>Exame no aplicativo</p>
Médico	<p>Avaliação colaborativa gamificada</p> <p>Reconhecimento como especialista</p>	<p>Criação de célula específica</p>	<p>QR code no celular do paciente</p>
Empresa			

	Precisão no resultado	Exames em 24h	Facilidade no acesso
Beneficiário	<p>Entregar passo-a-passo da análise</p>	<p>Utilização de IA</p>	<p>Exame no aplicativo</p>
Médico	<p>Avaliação colaborativa gamificada</p> <p>Reconhecimento o como especialista</p>	<p>Criação de célula específica</p>	<p>QR code no celular do paciente</p>
Empresa	<p>Utilização de IA</p>	<p>Alimentar robô analista com exames passados</p>	<p>Armazenamento em nuvem</p>

Exercício: 20 min

# Como poderia aplicar no meu projeto?

Brainstorm, SCAMPER, Matriz de conceito

05

**ANALOGIAS  
CONCEITUAIS**

# Como fazer

- 1** Selecione empresas (ou pessoas, personagens) que você admira.
- 2** Faça a pergunta: Se [...] estivesse lançando essa ideia no mercado, como ela seria?

Pense nos canais, na experiência do usuário, no processo...

*ex. Como a Coca-Cola faria filas de espera? Como seria um processo de compras feito por Indiana Jones?*

- 3** Faça uma Analogia Direta, com algo que já existe  
*ex. Se meu projeto fosse um carro, como ele seria? Se fosse um jogo?*
- 4** Faça Analogia Fantásiosa, com algo que não existe no mundo real (mas é imaginável)  
*ex. Se o projeto fosse como uma cozinha que prepara a própria comida? Se o projeto fosse um parque de diversões em Marte?*

06

**JORNADA**

(fluxo de uso)

30% OFF na 1ª compra! Use EUQUERORAIZ30

RAÍZS

Nome do produto



Ajuda



Minha Conta



Carrinho

Todas as categorias

Assine a Raízs

Promoções

Baixas temperaturas

Nossa Horta

Mercearia

Ovos e Carnes

Corpo e Casa

Bebidas e Laticínios

Batata Inglesa  
Orgânico

de R\$9,90  
por R\$7,90



# SACOLÃO RAÍZS



Uva Crimson

500g  
de R\$12,90  
por R\$9,90

Abacaxi Pérola Unid.  
800g - 1kg

de R\$9,40  
por R\$5,90



Abacate Orgânico

de R\$8,90  
por R\$6,90



Mexerica Ponkan  
1kg Orgânica

de R\$6,90  
por R\$3,90



Chuchu Orgânico

de R\$7,90  
por R\$5,90



Peça até às 15h e receba amanhã



Frete grátis a partir de R\$ 220,00



Colhidos no dia da entrega



## Receba produtos orgânicos

30% OFF na 1ª compra! Use EUQUERORAIZ30

RAÍZS

Nome do produto



Ajuda



Minha Conta



Carrinho

Todas as categorias

Assine a Raízs

Promoções

Baixas temperaturas

Nossa Horta

Mercearia

Ovos e Carnes

Como e Casa

Bebidas e Laticínios

# Começando pelo caminho básico

Batata Inglesa  
Orgânica  
de R\$9,90  
por R\$7,90

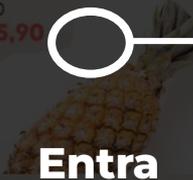


## SACOLÃO RAÍZS

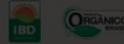


Uva Crimson  
500g  
de R\$12,90  
por R\$9,90

Abacaxi Pérola Unid.  
800g - 1kg  
de R\$9,40  
por R\$5,90



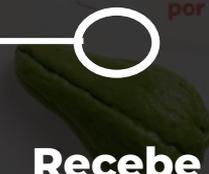
Abacate Orgânico  
de R\$8,90  
por R\$6,90



Mexerica Ponkan  
1kg Orgânica  
de R\$6,90  
por R\$3,90



Chuchu Orgânico  
de R\$7,90  
por R\$5,90



Entra

no site



Receba amanhã

Escolhe

produtos

partir de R\$ 220,00

Paga



Colhidos no dia da entrega

Recebe

em casa



## Receba produtos orgânicos

# Como fazer

## 1 Comece pelo fluxo mais básico

*ex. Fazer reserva no hotel > Deslocamento > Hospedagem > Voltar para casa*

## 2 Faça as perguntas: como podemos melhorar a experiência do cliente? Como podemos ser mais relevantes para o negócio?

Pense nos canais, nos diferenciais da concorrência... Como ser melhor?

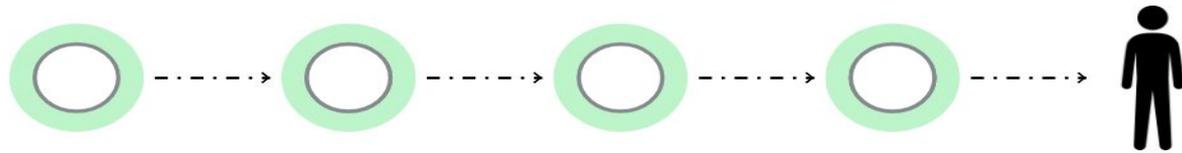
## 3 Complete etapas faltantes

*ex. Check-in, Check-out, Serviço de restaurante e bar, Arrumação, Limpeza...*

## 4

**Dica: para responder as perguntas e completar as etapas, use as outras ferramentas**

*ex. Se fosse um hotel da Natura, como seria? Se eu substituir, adaptar,*



**Cada momento da experiência tem um antes e um depois. É importante cuidar dos detalhes em cada fase do serviço, bem como na transição de um momento para o outro.**

06

SESSÃO

GENERATIVA

# Como fazer

- 1 Processo colaborativo: convide as partes interessadas para um bate papo**  
Cliente, usuário final, stakeholders da empresa...
- 2 Tenha sua ideia representada de forma que pessoas que nunca viram consigam entender**  
Mostre o desafio, os objetivos, fluxo, passo-a-passo, representações visuais, os ganhos procurados...
- 3 Crie uma estrutura: apresentação da ideia, coleta de pontos positivos, negativos e "eu gostaria"**  
Validação da ideia proposta e mudanças no rumo. Avalie os canais, o processo, os tempos, as pessoas envolvidas...
- 4 Registre os feedbacks e volte para a mesa de trabalho**

07

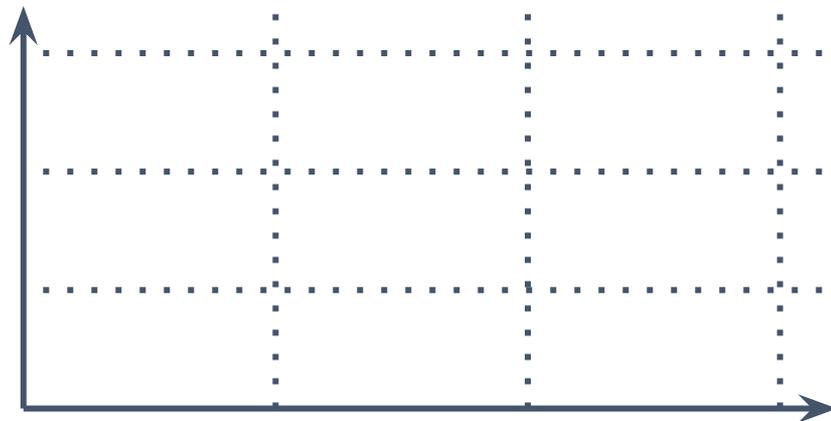
**MATRIZ DE  
RELEVÂNCIA**

**Impacto para  
o negócio**

alto

médio

baixo



baixo

médio

alto

**Relevância para  
o cliente**

## *Como fazer*

- 1** Separe as ideias em formato individual (lembra dos post its?)
- 2** Desenhe uma matriz com dois eixos: impacto para o negócio e relevância para o cliente
- 3** Posicione as ideias de acordo com impacto baixo, médio ou alto
- 4** **Dica: nesse momento você pode combinar ideias**  
Especialmente utilizando ideias de baixo impacto para complementar soluções de alto impacto

**#ficaadica**

01 Em momentos de ideação, sempre procure as **criações de estímulo**

01 Em momentos de ideação, sempre procure as **criações de estímulo**

02 Atividades **cognitivas lúdicas** ajudam (NeuroNation, Lumosity, Palavras Cruzadas...)

01 Em momentos de ideação, sempre procure as **criações de estímulo**

02 Atividades **cognitivas lúdicas** ajudam (NeuroNation, Lumosity, Palavras Cruzadas...)

03 **Reserve tempo** para as atividades e tempo entre elas

01 Em momentos de ideação, sempre procure as **criações de estímulo**

02 Atividades **cognitivas lúdicas** ajudam (NeuroNation, Lumosity, Palavras Cruzadas...)

03 **Reserve tempo** para as atividades e tempo entre elas

04 Não se **limite** às primeiras ideias

01 Em momentos de ideação, sempre procure as **criações de estímulo**

02 Atividades **cognitivas lúdicas** ajudam (NeuroNation, Lumosity, Palavras Cruzadas...)

03 **Reserve tempo** para as atividades e tempo entre elas

04 Não se **limite** às primeiras ideias

05 **Reserve** as ideias que parecem não fazer sentido

**Representando a ideia "final"**

# Nome da Ideia

## Como Funciona:

Descrição da solução e seu passo-a-passo.

## Representação Visual:

Desenho, fluxo, esquema que representa a ideia.

## Ganhos para o Negócio:

Como a empresa se beneficia dessa solução?

## Benefícios para o Cliente:

O que estimula a pessoa a utilizar a solução? Que ganhos ela tem?



**Obrigado!**

Fabio Calzavara

[linkedin.com/in/fabiocalzavara](https://www.linkedin.com/in/fabiocalzavara)