



PRÊMIO Academia Assaí 2024

Inovação para
empreendedores

Encomendas

Oi, tudo bem?

Sou a Jaque Lamente

Sou a mãe do Lucca e estou CEO da Nuna, uma empresa que nasceu com a missão de colaborar com a regeneração do nosso planeta transformando líderes para ampliar a consciência, inspirar, capacitar e orientar suas equipes, promovendo um crescimento sustentável e equilibrado.

Nascida na periferia de SP sou apaixonada por impacto positivo e empreendedorismo.

Minha jornada empreendedora começou já na faculdade vendendo bijuterias para garantir minha permanência em outra cidade.

Fui a primeira pessoa da minha família a entrar na universidade e tenho muito orgulho da minha história.

Continuei empreendendo colmo arquiteta e a maternidade me resgatou de volta para meu propósito.

Montei startups, virei mentora e fui a transição para o mundo corporativo atuando em grandes empresas e consultorias globais de inovação.

Em 2023 recalculei minha rota e há um mês fundei a Nina, contando a empreender numa causa que me move em direção ao meu propósito;



Afinal, o que é Inovação?

“Inovação é a exploração com sucesso de novas ideias.”

Nick Balding



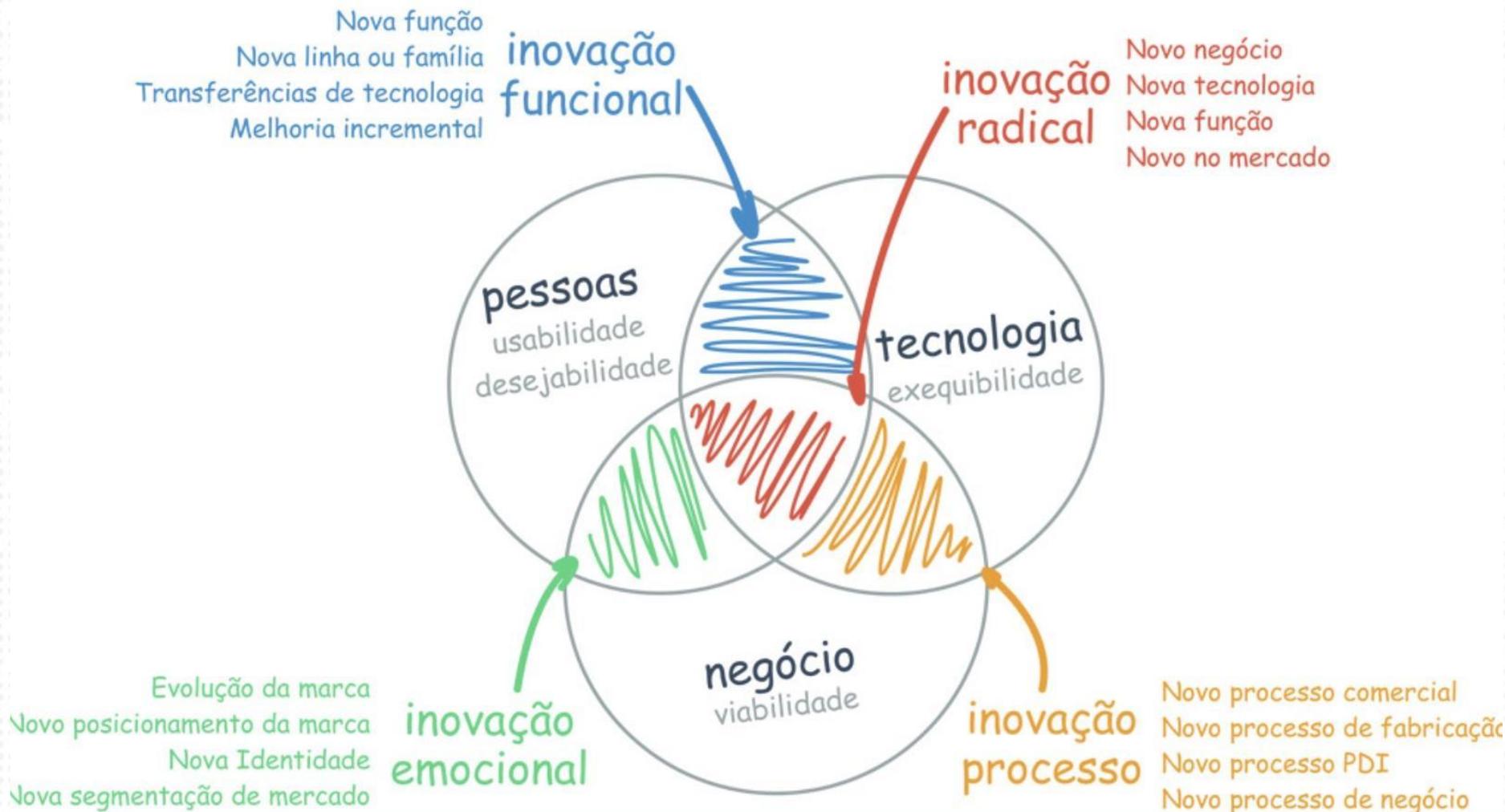
Ok...

Mas o que então é SUCESSO?

Alguns exemplos práticos:

- Aumento de faturamento**
- Acesso a novos mercados**
- Aumento das margens de lucro**

Tipos de Inovação



Dicas para Inovar na prática!

1- Não se apaixonar pela idéia:
Seja realista!



Dicas para Inovar na prática!

2- Estude seu mercado!

Elabore boas perguntas

Estude o mercado e seus concorrentes



Dicas para Inovar na prática!

3- Escute seu cliente!

Elabore boas perguntas

Estude o mercado e seus concorrentes





**Ferramentas
que nos ajudam
a inovar**

Brainstorming



Chuva de ideias



Toro de ideias

Matris CSD



Mas Jaque...me dê uns exemplos?



Claro!
ANOTEM AI!



6 dicas para inovar o seu negócio

1. Tendências para vender no delivery;
2. Produtos instagramáveis;
3. Ideias de post para delivery;
4. Participe de causas sociais ou ambientais;
5. Crie novos produtos periodicamente;
6. Ofereça promoções e cupons;
7. Utilize um Sistema para Delivery

1- Tendências para vender no delivery

- Comidas saudáveis
- Petiscos
- Comidas étnicas

2- Produtos instagramáveis

Que tal mandar uma cartinha escrita a mão para os clientes? Ou talvez uma embalagem criativa com frases como 'O fim da sua fome acabou de chegar' ou 'A vida é muito curta para não comer o que tem vontade'?

O conceito é aberto para todos os tipos de orçamento, basta ser criativo e **incentivar as postagens!**

3- Ideias de post para delivery

Uma das melhores **ideias de post para delivery** é fazer uma daqueles vídeos de 'monte um pedido comigo', dessa forma os clientes se sentem engajados não apenas a realizar pedidos, mas também a serem parte dos conteúdos.

E faça tudo com muita atenção e capricho, afinal, **identidade visual** é muito importante para qualquer rede social.

4- Participe de causas sociais ou ambientais

- **Associar-se a causa animal**, promovendo campanhas, eventos ou doando uma parcela dos lucros para instituições de proteção;
- **Defender a causa ambiental**, diminuindo o lixo produzido e utilizando produtos que não causam algum tipo de impacto ambiental;
- **Participar de causas sociais** em campanhas, eventos, ou apoiando determinadas instituições;
- **Defender a causa de minorias**, como comunidade LGBTQI+ ou deficientes físicos.



**Mas, atenção: não descuide do principal!
Mais importante que defender uma causa, é continuar oferecendo produtos e serviços de qualidade para seus clientes.**

5- Crie novos produtos periodicamente

Trazer novas **ideias para delivery** é essencial para **atrair novos clientes**. Além de chamar a atenção do público, você consegue novos argumentos para chamar pessoas para o **delivery**.

Ex:

- Novas Entradas
- Novas Bebidas
- Novas Sobremesas

6- Ofereça promoções e cupons

Ter sempre promoções em combo no **seu delivery** tende a vender mais quando dá a opção do cliente comprar uma quantidade maior por um preço menor. Programas de fidelidade também são uma boa pedida.

Exemplos de programa de fidelidade:

- A cada 10 pratos, a próxima compra sai de graça;
- Uma sobremesa gratuita no dia do aniversário do cliente;
- Indique o delivery para um amigo e ganhe um suco natural para acompanhar seu prato;
- Brinde surpresa depois de uma quantidade x de pedidos.

7- Utilize um Sistema para Delivery

- Economia de tempo
- Diminuição de problemas financeiros
- Relatórios para análise de dados

COMER é um ato
de **socialização, recordação**
e **resistência**



OBRIGADA!