



INOVAÇÃO



QUAL É O SEU PORQUÊ?



Prêmio



ACADEMIA
ASSAÍ 2022



aliança
empreendedora



ACADEMIA
ASSAÍ
BONS NEGÓCIOS



INSTITUTO
ASSAÍ



ASSAÍ
ATACADISTA

O SONHO DE EMPREENDEUR

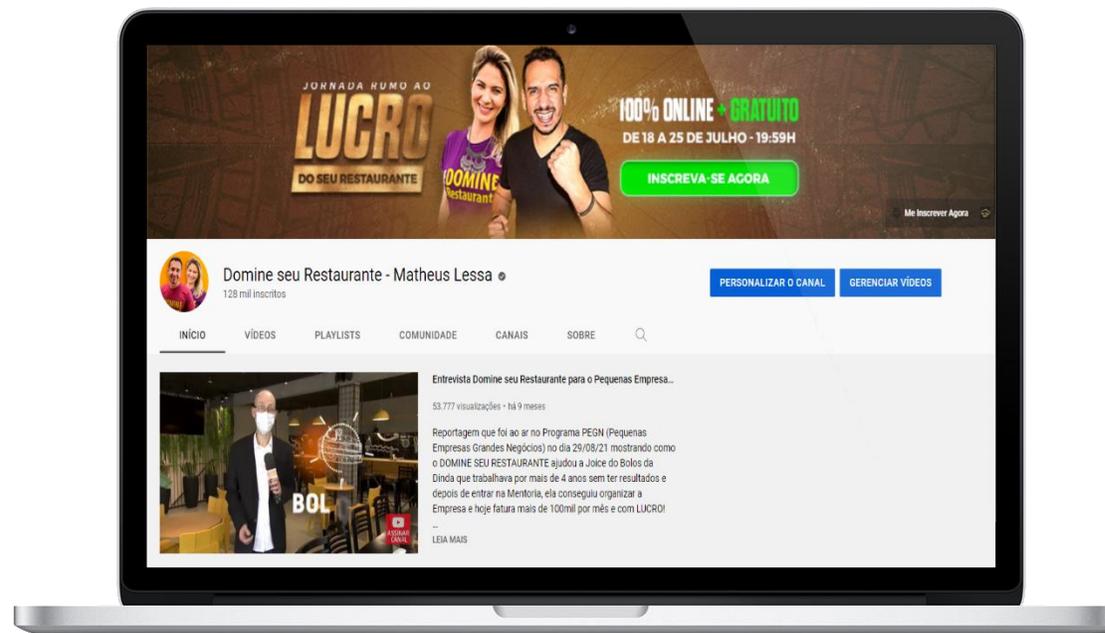


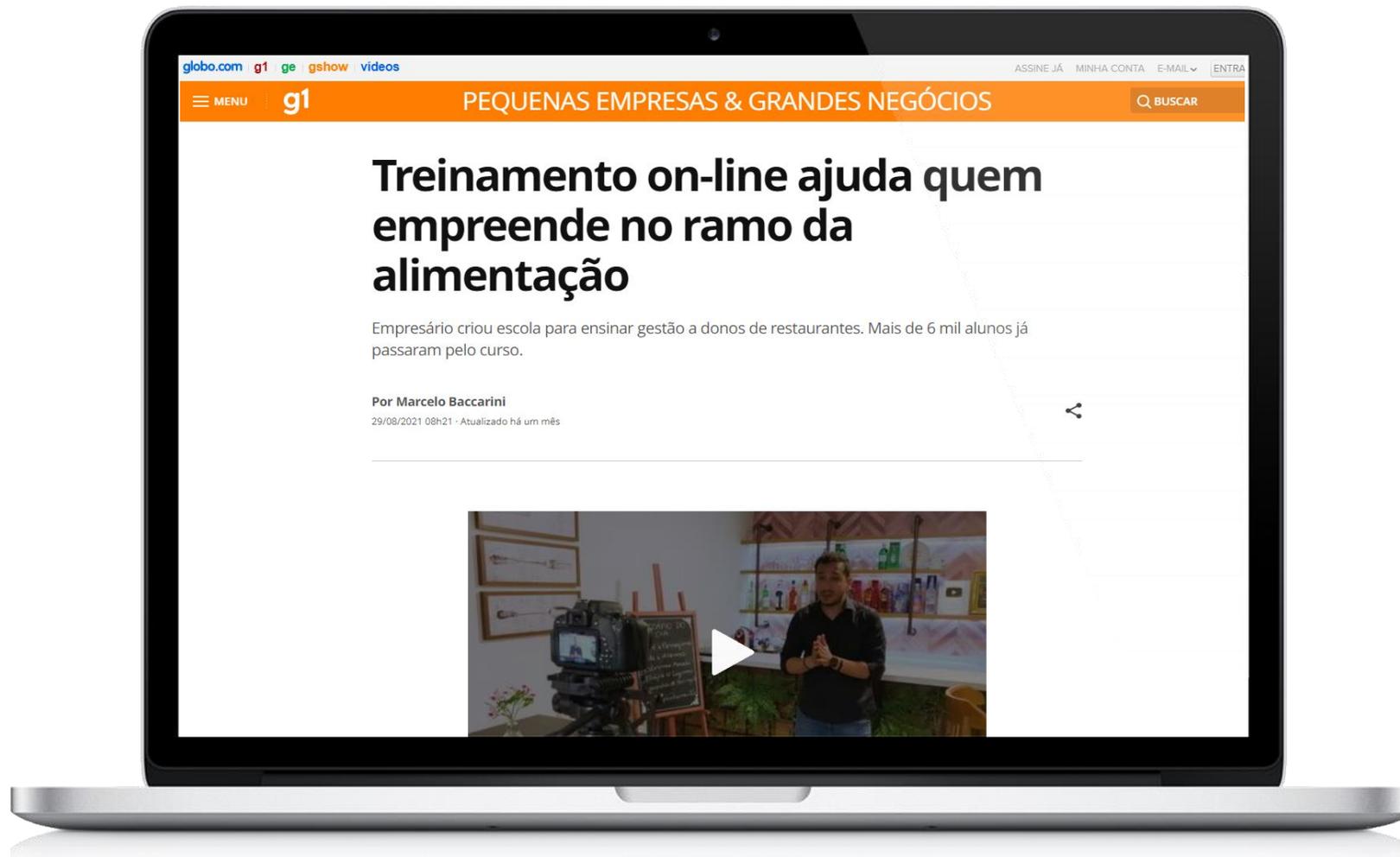




Prêmio 
**ACADEMIA
ASSAÍ 2022**
● ● ●

DOMINE SEU RESTAURANTE





Home → REVISTA EXAME → Pandemia força empresas a evoluir 20 anos em 20 dias

REVISTA EXAME

Pandemia força empresas a evoluir 20 anos em 20 dias

As empresas brasileiras têm percebido que, para atravessar a atual crise, precisam ser responsáveis com funcionários, clientes e acionistas

Por **Denyse Godoy, Rodrigo Caetano**

Publicado em: 09/04/2020 às 05h15

Alterado em: 09/04/2020 às 07h05

🕒 Tempo de leitura: 16 min



O BRASILEIRO É UM POVO CRIATIVO



CRIE ALGO QUE GERE VALOR

CRIATIVIDADE

De “criar”, que vem do Latim CREARE, “erguer, produzir”, relacionado a CRESCERE, “aumentar, crescer”, do Indo-Europeu KER-, “crescer”.

INOVAÇÃO

Do Latim INNOVARE, “renovar, mudar”, de IN-, “em”, mais NOVUS, “novo, recente”.



INOV + AÇÃO

Plano de Ação (Método)



RADICAL OU DISRUPTIVA

Altera a base de
como é feita.



INCREMENTAL

Pequenas
alterações no que
já é feito.



PROMESSA MARCA



ENTREGA DA PROMESSA EXPERIÊNCIA



FORÇA DA SUA MARCA



Reputação da marca, impacto nas redes sociais...

5 PASSOS PARA TER UM **NEGÓCIO INOVADOR!!**



O MENINO QUE **RESPIRAVA VENDAS!!**



RIO DE JANEIRO

ANOS 40



RÁDIO GUANABARA



VISÃO EMPREENDEDORA



MANUEL DE NÓBREGA

O BAÚ DA FELICIDADE!



RITMO... É RITMO DE FESTA!



ISSO É MUITO NOVO PARA NOSSA ÉPOCA... **VOCÊ PRECISA MUDAR!**



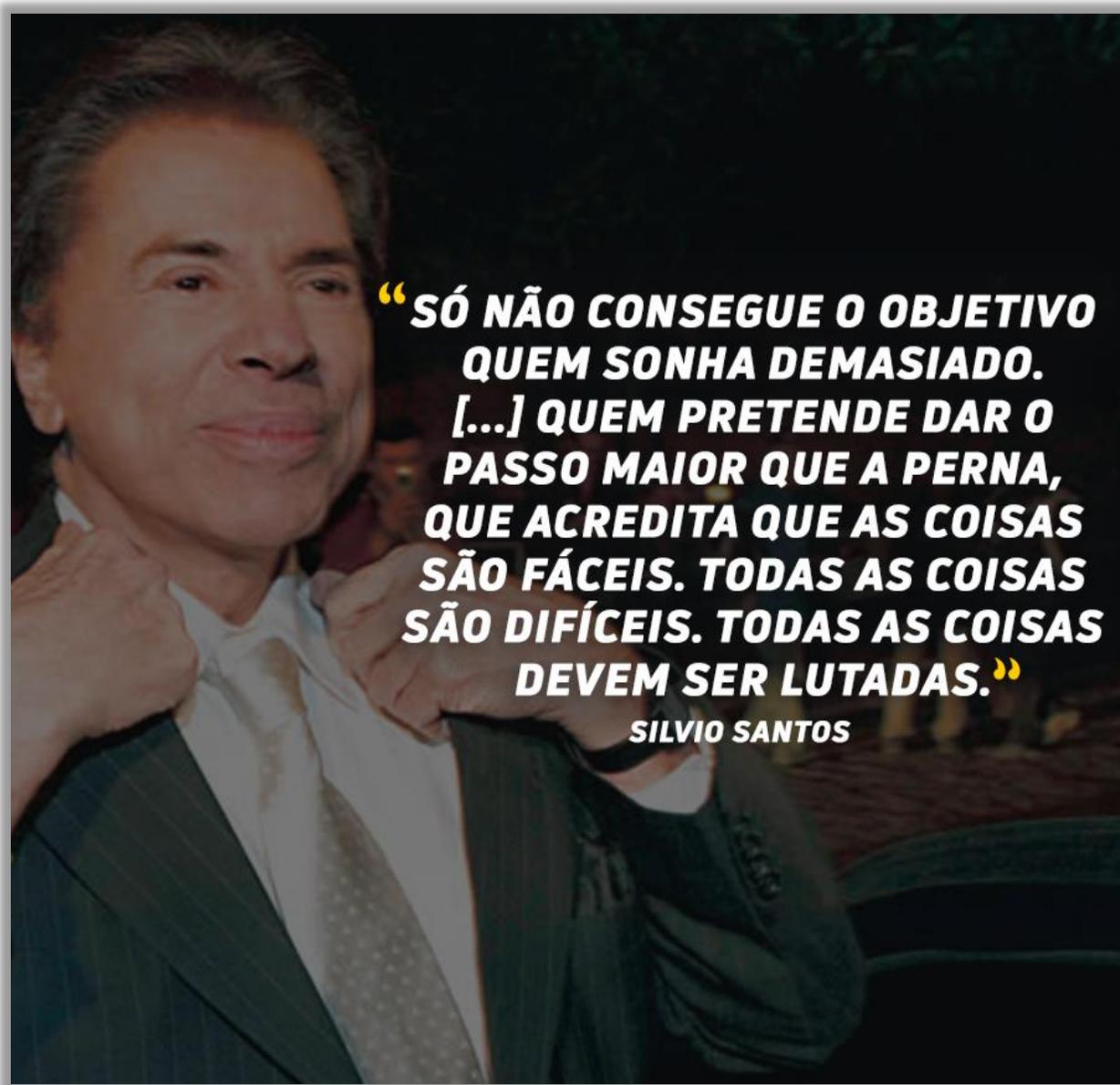
STUDIOS SILVIO SANTOS





Depois de analisarem novas informações sobre as companhias de Silvio Santos, a revista afirmou que é "seguro dizer" que ele está de volta ao clube dos bilionários. Sua fortuna é agora avaliada em torno de **US\$ 1 bilhão.**





**“SÓ NÃO CONSEGUE O OBJETIVO
QUEM SONHA DEMASIADO.
[...] QUEM PRETENDE DAR O
PASSO MAIOR QUE A PERNA,
QUE ACREDITA QUE AS COISAS
SÃO FÁCEIS. TODAS AS COISAS
SÃO DIFÍCEIS. TODAS AS COISAS
DEVEM SER LUTADAS.”**

SILVIO SANTOS



1) SEJA UM OBSERVADOR - IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES



2) A IDEIA - TRABALHE SUA IMAGINAÇÃO



3) O RISCO FAZ PARTE

- ALIMENTE A CHAMA DA SUA CRIATIVIDADE



4) FAÇA UM MVP

- VALIDE A SUA IDEIA EM CAMPO



5) AVALIE OS SEUS RESULTADOS

- O QUE DEU CERTO?
- O QUE DEU ERRADO?
- O QUE DEVO MELHORAR?



☰ MENU

CORREIO DO ESTADO

ECONOMIA

Especial Coronavírus (COVID-19) - Leia notícias e saiba tudo sobre o ass

Notícias

Cidades ▾

Política

Economia ▾

Esportes

Tecnologia

Veículos

Início / Economia / Ler Notícia

EMPREENDEDOR

Falta de conhecimento é principal motivo de falência de empresas

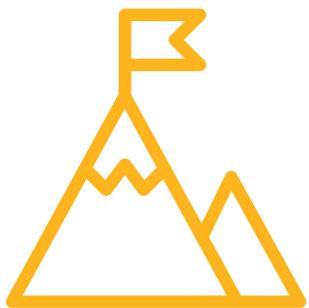
Falta de conhecimento é principal motivo de falência de empresas



INDICADORES IMPORTANTES



METAS



OBJETIVO



TEMPO



RESULTADO



VOCÊ SÓ ALCANÇA O
OBJETIVO SE TIVER UM
PLANO DE AÇÃO!



REDUZIR DESPÉRDÍCIOS

- ESTUDAR O CMV (CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA) DE CADA RECEITA;
- DIFERENÇA ENTRE O QUE PLANEJOU GASTAR E O QUE FOI GASTO. POR QUÊ ACONTECEU? (NAS COMPRAS POR EX.)
- FICHA DE CONTROLE DE PRODUÇÃO E DESPÉRDÍCIOS;
- CULTURA DE “REDUÇÃO DE CUSTOS” (IDEIA DE OURO);
- INVESTIR EM VOCÊ E NA SUA EQUIPE;



SUPER DICA: PESQUISA

A pesquisa é uma ótima fonte de informação para criar conexão com seus clientes e sair na frente quando o assunto é inovação. Segue um modelo de perguntas que você pode aplicar no seu negócio:

1) O que te fez sair de casa e vir até o nosso negócio ou o que te faz pedir o nosso delivery?

2) Os nossos produtos corresponderam a sua expectativa?

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

3) Como a nossa experiência poderia ser ideal para você?



4) Qual a chance de você nos recomendar para um amigo?

- a) Nunca
- b) Algumas vezes
- c) Talvez
- d) Várias vezes
- e) Sempre

5) Você pretende voltar a adquirir o nosso produto?

- a) Nunca
- b) Algumas vezes
- c) Talvez
- d) Várias vezes
- e) Sempre

O ideal é, depois, medir os resultados e tomar ações para que possa melhorar o **relacionamento com o seu cliente.**



HISTÓRIA INSPIRADORA PARA MOTIVAR OS PARTICIPANTES A SEGUIR FIRME NO PRÊMIO



... **Obrigado!** ...