

inovaLAB

inovaconsulting.com.br



INOVA
CONSULTING

$$dl = dx \sqrt{1 + (y'_x)^2}$$

$$(8) \sqrt{1 + (y'_x)^2} \quad 13\%$$

$$e^x$$
$$a^2 + b^2 = c^2$$

$$(x) F(x, y, y') = 0$$

$$S = \int_a^b 2\pi r dl$$
$$\sin x \sim x \quad (e^x)' = e^x$$

$$\text{rot } \vec{v} = \nabla \times \vec{v}$$

$$8/9 = 0,8$$

$$C_n^k = \frac{n!}{k!(n-k)!} \quad \frac{dy}{dx} =$$

CO2e

$$\sin x \sim x$$

$(e^x)' = e^x$
 $S = \int_a^b x$
45%

$$\{58i \cdot x100$$

$$31\%$$

$$\sqrt{1 + (y'_x)^2}$$

$$dl = dx$$

$$S = \int_a^b 2\pi r$$

CONSTRUINDO NA SUA EMPRESA:

- Visão de Futuro e Tendências
- Competências de Inovação
- Gestão da Inovação
- Aplicação prática e efetiva às áreas funcionais da empresa
- *Advisory Board*

inovaLAB

inovaconsulting.com.br



INOVA
CONSULTING

SUMÁRIO

A Inova Consulting	06
A Inova Business School	10
CEO Inova Consulting	11
Equipe	13
O Futuro e a Perpetuação das Empresas	18
O Programa InovaLAB	20
Pilares do InovaLAB	22
Metodologias e Ferramentas	24
Agenda de trabalho	25
Bases contratuais	28





A INOVA CONSULTING

A **Inova Consulting** é uma empresa global, com matriz no Brasil e presença na Europa e EUA, que atua na consultoria e treinamento de Futuro, Tendências e Inovação estratégica para a gestão. Através do conhecimento dos cenários, das Megatendências, das Tendências comportamentais, das Tendências de negócio e das melhores práticas de mercado, produzem-se *insights* aplicáveis aos negócios, com DNA inovador e forte orientação ao Futuro.

A **Inova Consulting** possui experiência de consultoria e treinamento de Futuro, Tendências e Inovação para as seguintes áreas de negócio: hotelaria, turismo, jóias, tecnologia, ensino, varejo e ponto de venda, telecomunicações, ótica, banco, fitness, financeira, seguros, indústria, construção, comunicação, e-commerce, tecnologia, automóvel, bens de consumo, combustíveis e lubrificantes, saúde e bem estar, farmacêutica, transportes, alimentação e bebidas, TV a cabo, conteúdos, mídia, entretenimento.

- ▶ **Missão:** Ser a referência em consultoria de Futuro e Inovação estratégica aplicada
- ▶ **Visão:** Ajudar empresas e profissionais a anteciparem o Futuro e a adotarem posturas inovadoras que se transformem em resultados
- ▶ **Valores:** Inconformismo, Flexibilidade, Arriscar Consciente, Desafiar o Óbvio



A INOVA CONSULTING

ATUA EM TRÊS GRANDES ÁREAS:

PESQUISA:

O capital de conhecimento é o ativo mais importante das empresas, permitindo a gestão de oportunidades de negócio de forma efetiva. Pesquisar o que acontece e o que será relevante no Futuro é fundamental para construir a perenidade do negócio e soluções de sucesso. A área de pesquisa da **Inova Consulting** atua em dois grandes eixos de produção de conhecimento:

1. Estudos e Relatórios de Pesquisa sobre:

- Futuro, Prospectiva e *Foresight*
- *Drivers* & Megatendências
- Tendências Comportamentais
- Tendências de Negócio
- Tendências Setoriais
- *Insights* de Negócio

2. Conteúdos Acadêmicos e Empresariais sobre Futuro, Tendências, Inovação:

- Artigos
- *Papers*
- Apresentações
- Livros
- Críticas Literárias
- *Research Notes*

CONSULTORIA:

Desenvolvimento de projetos, programas e cultura de Inovação Estratégica, atuando transversalmente na empresa e no negócio, com o objetivo de preparar a empresa e seus profissionais para o Futuro com uma visão inovadora. A área de consultoria da **Inova Consulting** atua em dois grandes eixos:

1. Futuro e Tendências – traduzindo em *insights* aplicáveis no negócio todo o conhecimento resultante do trabalho de futurismo, antevisão futura dos mercados, do negócio e Tendências comportamentais e mentalidades emergentes dos consumidores. A área de Futuro e Tendências tem como focos principais de atuação:

- Futuro, Prospectiva e *Foresight* Aplicados à Estratégia de Negócio
- Predições e *Timelines* Temporais
- Tradução e Aplicação de Tendências no Negócio
- Gestão por Cenários e Mapeamento de Realidades Futuras
- *Trend Maps* & Visão 2020

2. Inovação – em linha com as necessidades presentes das empresas em entender os contextos e desenvolver soluções inovadoras e capazes de agregar valor ao negócio, a área de Inovação tem como foco de atuação:

- *Mindset* Inovador
- Criação, Construção e Disseminação Corporativa de Programas de Cultura e Gestão da Inovação
- Inovação Estratégica, Modelos e Projetos de Inovação
- Empreendedorismo Corporativo
- *Design Thinking* Aplicado à Gestão
- Criatividade e *Ideation*
- Geração de *Insights*



TREINAMENTO:

Com o objetivo de desenvolver nos profissionais e empresas as competências necessárias à atuação inovadora, a **Inova Consulting** através da **Inova Business School** – sua escola de Negócios – disponibiliza um leque amplo de programas de treinamento com duração e temas atuais e adequados às necessidades das empresas que querem ter a Inovação como DNA corporativo. Cada programa de treinamento utiliza metodologias de ensino centradas no PBL – *Problem Based Learning*, através da parceria com a **Universidade da Califórnia - Campus Riverside**, conteúdos atualizados permanentemente pela área de Pesquisa e professores referência nas suas áreas de atuação.

Os programas de treinamento dividem-se em:

1. MBA Executivo e Pós-MBA com especializações inéditas nas áreas de:

- *TrendsInnovation*
- Criatividade, *Storytelling* e *Design Thinking*
- Empreendedorismo, *Marketing*, *Branding* e Comunicação
- Estratégia, Negócios Digitais e Mídias Sociais
- Finanças, Gestão de Pessoas e Operações

2. Palestras In Company sobre os temas:

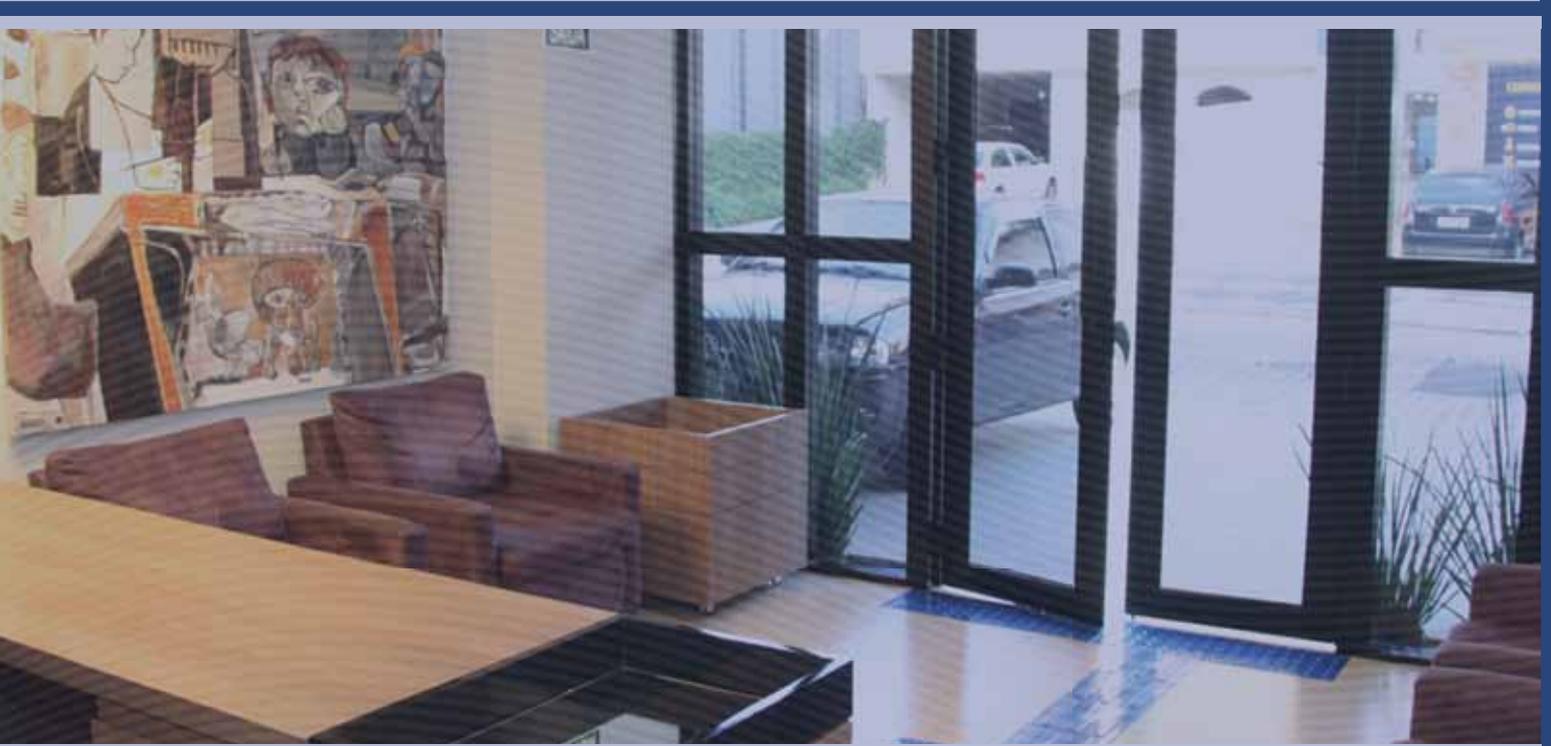
- Futuro: Visão 2050
- *Design Thinking Action Lab*
- *Storytelling*, Criatividade, Pensamento Lateral e Estímulo Criativo
- Tendências e *Insights* para Negócios
- Ferramentas e Metodologias para conhecer o Futuro e as Tendências

3. Programas In Company com os temas:

- Observatório de Tendências
- *Branding*
- *Storytelling*
- Empreendedorismo Corporativo
- Inovação Estratégica
- Criatividade e *Design Thinking*
- *Audit* e Desenvolvimento de Competências de Inovação

4. Masters de Especialização

- *Coolhunting* e Pesquisa de Tendências
- Gestão da Inovação e Inovação Estratégica
- Como Fazer Apresentações e Falar em Público





A INOVA BUSINESS SCHOOL

A **Inova Business School** é uma escola de negócios que nasceu de um antigo sonho dos seus fundadores. Este sonho tem como lastro principal a preparação de profissionais visionários, com olhos para o Futuro, ousados, inovadores e determinados a fazerem o Brasil crescer e se transformar como país.

Os programas executivos da **Inova Business School** foram pensados de forma a desenvolver todas as competências (técnicas e comportamentais) necessárias para quem desejar atuar em mercados altamente competitivos, mas que também buscam se diferenciar de seus concorrentes através da capacidade de pensar e preparar empresas e produtos para o Futuro.

Em outras palavras, na **Inova Business School** passado e presente ocupam um papel secundário. Aqui criamos orientados pelo e para o Futuro. O nosso DNA se resume em duas palavras: **Futuro e Inovação.**

A **Inova Business School** possui programas de educação executiva nas seguintes áreas:

- ▶ MBA Executivo
- ▶ Pós-MBA
- ▶ Master
- ▶ Hands-On: Desafio Internacional de Inovação
- ▶ Pós-Graduação em Neuromarketing

Conheça todos os programas em detalhe no site da Inova Business School, em www.inovabs.com.br

A professional portrait of Luis Rasquilha, a man with short brown hair and glasses, wearing a dark grey pinstriped suit jacket, a white shirt, and an orange tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a plain, light-colored wall.

LUIS RASQUILHA CEO

Formação em Comunicação, Marketing, Administração, Empreendedorismo e Gestão da Inovação, Criatividade e Design Thinking. 20 anos de experiência em consultoria nas áreas de Comunicação, Marketing, Estratégia, Futuro, Tendências e Inovação com atuação na Europa, EUA, África e América do Sul. Professor convidado em Universidades e Business Schools em Portugal, França, Bélgica, Holanda e Brasil. Autor e co-autor de 20 livros técnicos sobre Marketing, Comunicação, Branding, Futuro, Tendências e Inovação.

EQUIPE DE CONSULTORES

Conheça a equipe de consultores que integram o programa **InovaLAB** e irão implantar a cultura de Inovação na sua empresa.



EQUIPE



MARCELO VERAS - VICE-PRESIDENTE

Vice presidente da Inova Consulting. Sócio e membro do conselho da Unità Educacional e da Inova Business School. Professor de Marketing, Estratégia Empresarial e Planejamento de Carreira em cursos de MBA Executivo. Experiência de 26 anos em empresas como: Rede Positivo, Souza Cruz, Claro, TIM, ESPM, ESAMC, AYR Consulting, Unità Educacional e Atmo Educação. Autor/Organizador de dois livros: Métodos de Ensino para Nativos Digitais (Atlas, 2010) e Gestão de Carreira e Competências (Atlas, 2014). Mediador do FAB – Future Advisory Board, grupo de líderes da região de Campinas, que se reúne bimestralmente para discutir Futuro e Tendências. Graduado em Engenharia Química, com Pós-Graduação em Gestão de Produção, MBA Executivo em Marketing e em Gestão de Negócios. Master em Tendências, Coolhunting e Gestão da Inovação. Pós MBA em Finanças.



RENATO CECCHETTINI - CONSULTOR SÊNIOR

Graduado em Engenharia Civil, pós graduado em Gestão pela FAAP e MBA em Gestão na FAAP/Wharton. É professor das áreas de Marketing, Neuromarketing, Inteligência de Mercado, Estratégia e Ecommerce em cursos de graduação, pós-graduação, MBA e Pós-MBA. Atuou 15 anos na área de saúde suplementar. Possui especialização de Geração de Modelo de Negócios (BMGen) pela ESPM e também atua em iniciativas Startups e de Inovação. É diretor da BADU+COP, empresa de consultoria empresarial, das áreas de Branding, Inteligência em Mídia e Planejamento / Ativação de negócios no Brasil e Itália. EndFragment. Coordenador do MBA em Marketing e Vendas da Inova Business School.



PEDRO MORA - CONSULTOR SÊNIOR

Insead, Fontainebleau / França – MBA, Advance Executive Management Program; Universidade Católica Portuguesa - Master (PAGE) Programa Avançado Gestão de Executivos; Universidade Nova de Lisboa, Faculdade de Economia / Portugal - Graduação em Economia / Especialização em Administração de Empresas. Sócio Diretor da “Startup” Ecco Ltda Fabricação e distribuição de alimentos congelados. Anteriormente General Manager da Arconvert Brasil, multinacional da indústria de papel; Network Planning and Strategy General Manager da Galpenergia, major Oil Company Portugal e Espanha; Non Fuel Business Unit General Manager da Galpenergia, Portugal e Espanha; Marketing Manager da Galpenergia, Portugal; Mckinsey&Co Team Consultant da Galpenergia/ Mckinsey, Portugal. Finance Manager da Nokia, Portugal; Finance Manager Assistant da Kodak, Portugal.



MAX FRANCO - CONSULTOR SÊNIOR

Formado em Letras, é professor de Língua Portuguesa, Língua Italiana, Literatura e Redação, além de Guia de Turismo. Atualmente, atua como Diretor de projetos de Inovação do Grupo ATMO Educacional (Colégios Progresso, Anglo e Objetivo), como professor da Inova Business School e do Instituto brasileiro de formação de educadores (IBFE), além de palestrante indicado por consultorias de todo o Brasil. Max Franco é autor de seis livros.





ÉRIKA POZETTI - CONSULTORA SÊNIOR

Graduada em Arquitetura e Urbanismo pela PUC Campinas e Mestre em Design pela FAU - USP. Proprietária da EP Design. Foi gerente no Instituto Racine, e sócia/proprietária da Casa3, Big Staff Mídias, e Ateliê Aberto – Produções Contemporâneas. Coordenadora da Pós graduação em Design Gráfico no SENAC Campinas, Professora na ESA-MC Campinas e Coordenadora do MBA em *Design Thinking* da Inova Business School.



MIRIAM MOREIRA - CONSULTORA SÊNIOR

Com uma longa experiência em Gestão de Pessoas, atuou por diversos anos como executiva de Recursos Humanos em empresas nacionais e multinacionais de diferentes portes e segmentos, sendo as mais recentes WABCO e Merck Sharp & Dohme. Como líder, foi responsável por todos os subsistemas de RH, com dedicação especial à gestão de talentos – recrutamento e seleção de executivos, coaching, desenvolvimento de competências, gerenciamento de desempenho, engajamento, staffing e plano de sucessão. Durante todo este período assumiu ainda posições em comitês executivos, associações de indústrias, influenciando decisões estratégicas através da perspectiva do RH como parceiro de negócios. Também atua como voluntária em projetos sociais, sendo membro do conselho do CPTI. É Terapeuta Ocupacional pela PUCCAMP, pós-graduada em Gestão e Estratégia de Empresas pela UNICAMP e com especialização em Liderança pela Fundação Dom Cabral.



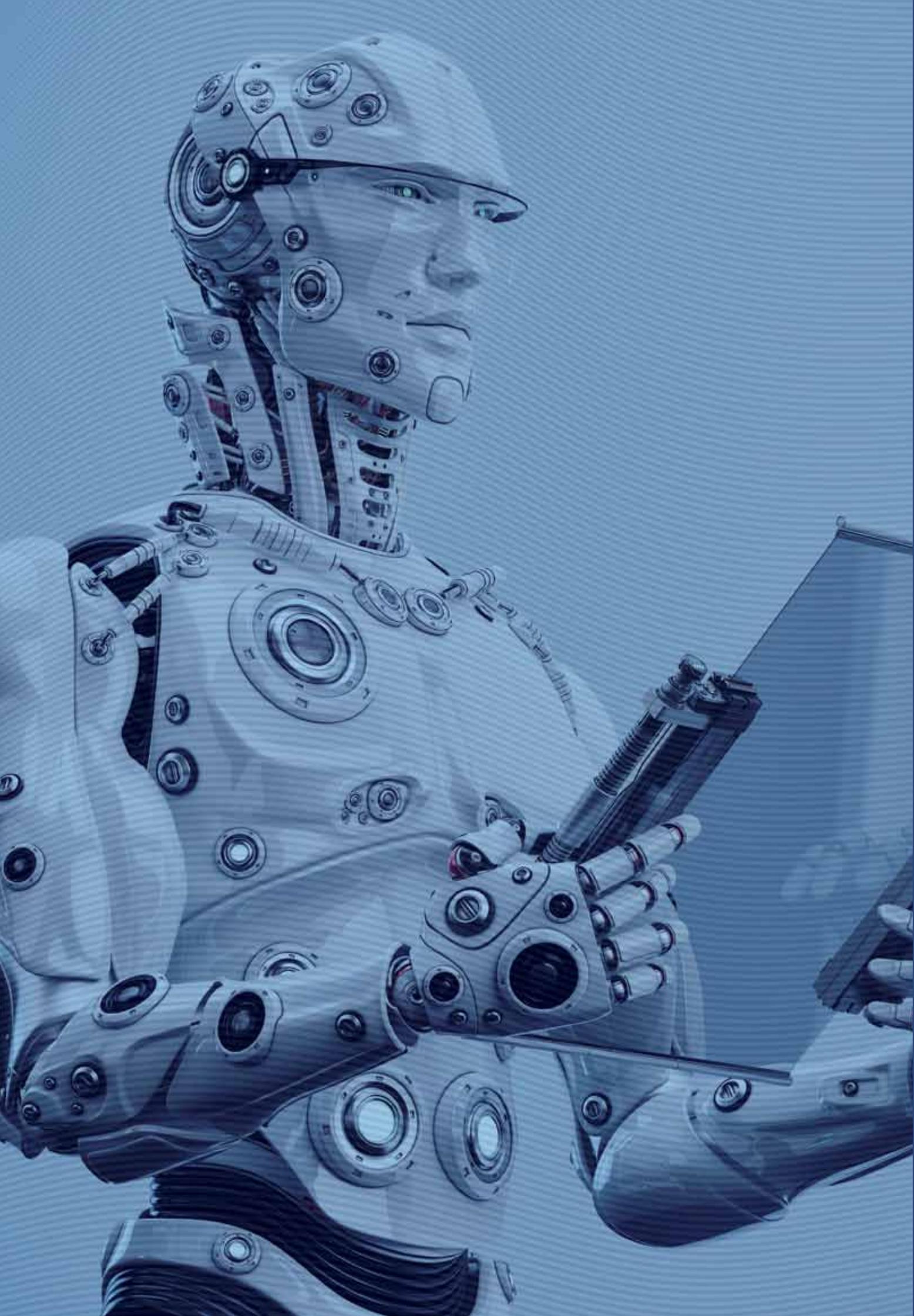
ANDERSON PELLEGRINO - CONSULTOR SÊNIOR

Economista e Mestre em Economia pelo Instituto de Economia da UNICAMP. Doutorando em Economia Aplicada. Atuou como analista na Diretoria de Operações Internacionais da Natura Cosméticos, foi professor e consultor do SEBRAE-SP. Atualmente é Professor da Faculdade ESAMC, Professor do MBA Executivo da FGV Management, e Professor da Inova Business School. É Diretor Geral do Grupo Unità Educacional.



TADEU BRETTAS - CONSULTOR SÊNIOR

Graduado em Publicidade e Propaganda pela Pontifícia Universidade Católica de Campinas, Pós-Graduado em Gerência de Marketing pela ESPM e Mestre em Administração de Empresas pela UNIMEP. Coordenador Nacional dos MBA Executivos em Branding e Comunicação da INOVA Business School. Professor das áreas de “Criatividade e Ideation”, “Cultura, Repertório e Humanidades, nos MBA e Pós-MBA INOVA. Professor convidado da FIA – São Paulo. Um dos autores do livro “Marketing Contemporâneo” publicado no Brasil pela Editora Saraiva e no México. Atua no mercado publicitário há 30 anos, à frente de departamentos de Criação e Planejamento. Foi por três anos, presidente da APP – Associação dos Profissionais de Propaganda. Possui mais de 40 prêmios em festivais de publicidade regionais e estaduais. Atualmente é também Sócio-Diretor da Tadeu Brettas Comunicação.





O FUTURO E A PERPETUAÇÃO DAS EMPRESAS

Olhando a história recente vemos as transformações de mercados e negócios que têm condenado empresas, de todos os setores e tamanhos, ao desaparecimento. De grandes multinacionais a médias empresas, passando por pequenos empreendimentos, todas sofrem de elevada mortalidade empresarial. Gestores e empresários lutam diariamente por metas, crescimento, margens, conquista e retenção (de clientes e colaboradores – talento), tentando incessantemente movimentos que não os tiram do lugar. É como se remassem contra a maré, que fica mais forte a cada ano que passa.

Vivemos uma realidade empresarial em permanente mudança, de coexistência de várias gerações (até 5 gerações diferentes hoje trabalham em um mesmo ambiente corporativo), obrigando ao redesenho de estruturas hierárquicas, políticas de liderança e processos de gestão; do aumento da concorrência em todos os níveis; do aumento da expectativa de vida (que atingirá 100 anos); e claro, do aumento da exigência por parte dos agentes da cadeia de valor, desafiando verdades absolutas e pilares até agora inquestionáveis da gestão de empresas. Nada será como antes.

O momento atual pauta-se pela elevada disponibilidade e facilidade de acesso à informação, geradora de conhecimento rapidamente aplicável, fruto de um mundo conectado a elevadas velocidades com preços cada vez mais baixos, que dão origem a movimentos rápidos da concorrência, a clientes mais informados e exigentes; e à absoluta necessidade de diferenciar para sobreviver, e posteriormente crescer. Aprendemos nas universidades a olhar os históricos passados e os *benchmarks* presentes, tentando encontrar inspiração para melhorar as nossas performances de negócio. Sabemos hoje que, tão ou mais importante do que conhecer o passado e o presente, precisamos entender para onde caminhamos, que Futuro nos espera ali à frente. Empresas que não olharem para a frente dificilmente conseguirão trilhar o caminho do sucesso. É como se estiver dirigindo um carro. Se só olhar o retrovisor e as janelas laterais provavelmente não conseguirá manter-se na estrada por muito tempo. Gerenciar empresas é assim também. Precisamos ver o que está atrás e ao lado sim, mas é fundamental enxergar o que está à frente na estrada, para decidir para onde vamos e em que velocidade.

Empresas que não olharem o Futuro estarão condenadas ao fracasso e ao desaparecimento. Temos empresas do século XIX, seguindo culturas e regras da Revolução Industrial, colaboradores do século XX, engessados em caixas, ferramentas e decisões racionais, e clientes do século XXI, antenados, conectados, exigentes e críticos. O mundo está cheio de oportunidades, para aqueles que as conseguirem enxergar antes e consigam transformá-las em valor agregado. A história premiará os ousados, os atentos e os corajosos que caminham para a frente. Por outro lado lembrará aqueles que tendo potencial produtos ou históricos não chegaram lá, por manifesta falta de visão. Como quer ser lembrado pela história? ...

Luis Rasquilha
CEO Inova Consulting





O PROGRAMA INOVALAB

O programa **InovaLAB** foi desenvolvido para ajudar as empresas a olharem para a frente, para o Futuro, integrando esse conhecimento em projetos aplicáveis imediatamente ao negócio, bem como deixar o legado de uma cultura de Inovação e processos de gestão focados nas perspectivas das Tendências e da Inovação.

O **InovaLAB** tem como objetivos:

1. Desenvolver uma Equipe Transversal de Inovação (ETI), que será a responsável por manter e ampliar o modelo de gestão que será desenvolvido ao longo do programa;
2. Capacitar a empresa a mapear o Futuro e as Tendências que impactarão o seu negócio;
3. Desenvolver um modelo próprio de cultura de Inovação, focado nos pilares: pessoas, processos e agendas;
4. Trabalhar quatro projetos para problemas / oportunidades reais de negócio da empresa – *Quick Wins*;
5. Desenvolver modelos de planejamentos funcionais (Marketing, RH, Finanças e Operações) focados nas Tendências e gestão da Inovação.

O programa **InovaLAB** é um programa inédito no mercado brasileiro, pois se propõe a deixar um legado absolutamente relevante para a empresa participante, sem que esta precise investir na criação de departamento de Inovação. Acreditamos que a gestão da Inovação deve ser transversal e não responsabilidade de uma área específica. Este modelo já é testado há 6 anos e é comprovadamente o melhor.

Durante os 24 meses do programa, detalhados a seguir, o **InovaLAB** irá transformar o *mind set* da empresa e de seus principais gestores e irá desenvolver competências e modelos de gestão fundamentais para a perpetuação e crescimento do negócio.



business plan

solution

idea

30000\$





PILARES DO INOVALAB

O **InovaLAB** trabalha quatro pilares-base:

FUTURO E TENDÊNCIAS

Momento inicial do projeto onde se dá destaque ao mapeamento e identificação das Megatendências, Tendências Comportamentais e Tendências de Negócios que mais influenciarão a empresa na próxima década. Neste pilar o foco principal é construir a Visão de Futuro da empresa apoiada nas Tendências.

COMPETÊNCIAS DE INOVAÇÃO

Aqui nosso foco é o de preparar os participantes para lidar de forma eficaz com a Inovação. É necessário identificar em cada participante quais as suas Competências Individuais de Inovação, através de programas individuais de mapeamento e desenvolvimento de competências. Também o foco será dado à Atração e Engajamento de profissionais inovadores para poder estruturar a base de Inovação da empresa e construir um Ambiente de Inovação com forte orientação aos resultados.

GESTÃO DA INOVAÇÃO

O terceiro pilar do programa atua na criação e disseminação de uma Cultura de Inovação pelos vários níveis hierárquicos da empresa, o contato com as mais modernas, avançadas e diversificadas Metodologias e ferramentas de trabalho com a Inovação, e a construção de um Processo e uma Agenda de Inovação alinhado com o DNA e cultura da empresa.

No terceiro pilar ainda será dado especial foco à disseminação da cultura e do projeto de Inovação nas várias áreas funcionais da empresa, apoiando o desenvolvimento dos planos estratégicos e táticos para os próximos 24 meses. Falamos de utilizar todo o conhecimento produzido para sustentar e dar solidez nas áreas de Marketing e Vendas, Recursos Humanos, Operações e Finanças.

ADVISORY BOARD

O quarto pilar do projeto dedica-se a desenvolver uma reunião alargada com o *Board* da empresa para atualização e decisão estratégica sobre todo o projeto e à construção de um *Trend Report* atualizado que será entregue aos participantes do programa.





METODOLOGIA E FERRAMENTAS

Acreditamos que nada se faz sem rigor e sem método. A Inovação é uma disciplina com foco no Futuro e nas Tendências, mas, utilizando ferramentas aplicadas ao negócio que gerem resultados. Para cada área de atuação do **InovaLAB** existe um conjunto de metodologias que visam produzir o melhor resultado para a empresa.

Apresentamos a lista de todas as metodologias que utilizamos nestes programas. A cada passo do programa elas serão apresentadas e utilizadas por todos que integrarem as equipes do **InovaLAB**.

FUTURO E TENDÊNCIAS - Neste pilar utilizaremos as seguintes metodologias:

- Métodos de *Experts*;
- *Future Forecast Timelines*;
- Modelos de *Foresight*;
- Mapa Matricial;
- Matriz de Atratividade vs. Implementação;
- *Business Cube*;
- Matriz Base de Predições – Prisma STEEPH;
- Mapa Integrado de Predições;
- Grade de Conteúdo;
- Mapa de Tomada de Decisão Prospectiva;
- Mapa Estratégico de *Foresight*;
- *Framework* para a Geração de Valor Futuro;
- Mapa Estratégico Empresarial;
- *TrendsLator*;
- *CoolHunting*;
- *TrendStudies*;
- *TrendReports*;
- *Zeitgeist Trend Model*;
- *Trend Canvas*;
- *Trend Business Model*.

COMPETÊNCIAS DE INOVAÇÃO - Neste pilar utilizaremos as seguintes metodologias:

- Modelo de Competências de Inovação;
- Mapa Cultura;
- Autoconhecimento;
- Avaliação 360°;
- *Guidelines* de Desenvolvimento Individual;

GESTÃO DA INOVAÇÃO - Neste pilar utilizaremos as seguintes metodologias:

- Funil de Inovação;
- Mapa Innov;
- *Open Innovation Model*;
- Mapa de Inovação Empresarial;
- Ecossistema de *Ideation* e Inovação;
- Carta visão;
- Programa de Inovação;
- *Canvas* da Inovação.

InovaLAB

AGENDA DE TRABALHO

FO – FORMAÇÃO
WS – WORKSHOP
RB – REUNIÃO DE BOARD

FUTURO E TENDÊNCIAS

ÁREA DE TRABALHO

MEGATENDÊNCIAS

TENDÊNCIAS
COMPORTAMENTAIS

TENDÊNCIAS
DE NEGÓCIOS

VISÃO DE FUTURO
DA EMPRESA

COMPETÊNCIAS DE INOVAÇÃO

COMPETÊNCIAS
INDIVIDUAIS DE INOVAÇÃO

ATRAÇÃO E ENGAJAMENTO
DE PROFISSIONAIS INOVADORES

AMBIENTE DE
INOVAÇÃO

GESTÃO DA INOVAÇÃO

CULTURA DE
INOVAÇÃO

METODOLOGIAS E
FERRAMENTA

PROCESSO DE
INOVAÇÃO

AGENDA DE
INOVAÇÃO

INOVAÇÃO NAS ÁREAS FUNCIONAIS
MARKETING

INOVAÇÃO NAS ÁREAS FUNCIONAIS
RECURSOS HUMANOS

INOVAÇÃO NAS ÁREAS FUNCIONAIS
OPERAÇÕES

INOVAÇÃO NAS ÁREAS FUNCIONAIS
FINANÇAS

ADVISORY BOARD

REUNIÃO DE BOARD

TREND REPORT

TÓPICOS/OUTPUT

GRUPO

PROSPECTIVA E FORESIGHT: CONCEITOS E FERRAMENTAS
PREDIÇÕES E TIMELINES: MAPA DE FUTURO

FO
FO

COOLHUNTING: CONCEITOS E METODOLOGIAS
TRENDMAP

FO
WS

BUSINESS INSIGHTS
APOSTAS ESTRATÉGICAS

WS
WS

MAPA VISÃO (QUICK WIN 1)

WS

MODELO DE COMPETÊNCIAS: CONCEITOS E FERRAMENTAS
AS COMPETÊNCIAS DE UM PROFISSIONAL INOVADOR
AVALIAÇÃO 360 GRAUS: REALIZAÇÃO E ANÁLISE
DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS

FO
FO
WS
WS

LIDERANÇA E GESTÃO DE PESSOAS: CONCEITOS E FERRAMENTAS
O DESAFIO DE ATRAIR E ENGAJAR TALENTOS DA NOVA GERAÇÃO
PESQUISA: NÍVEL DE ENGAJAMENTO DOS COLABORADORES
PROJETO "ENGAJAMENTO" (QUICK WIN 2)

FO
FO
WS
WS

ESTRUTURAS FÍSICAS IDEAIS PARA INOVAÇÃO

WS

CULTURA DE INOVAÇÃO: CONCEITO E MINDSET
PILARES DE CULTURA DE INOVAÇÃO
COMPROMISSO DE INOVAÇÃO

FO
FO
WS

INOVAÇÃO NA GESTÃO
INOVAÇÃO ESTRATÉGICA
INOVAÇÃO DE PRODUTO
INOVAÇÃO OPERACIONAL
EXPLICAÇÃO REAL A UM PROBLEMA DA EMPRESA (QUICK WIN 3)

FO
FO
FO
FO
WS

PROCESSO DE INOVAÇÃO: CONCEITOS E FERRAMENTAS
DESENHO DO PROCESSO DA EMPRESA (QUICK WIN 4)

FO
WS

EQUIPE TRANSVERSAL DE INOVAÇÃO (ETI)
AGENDA 60 MESES

WS
WS

MARKETING: VISÃO FUTURA E DESAFIOS
PLANO 12 MESES

WS
WS

RECURSOS HUMANOS: VISÃO FUTURA E DESAFIOS
PLANO 12 MESES

WS
WS

OPERAÇÕES: VISÃO FUTURA E DESAFIOS
PLANO 12 MESES

WS
WS

FINANÇAS: VISÃO FUTURA E DESAFIOS
PLANO 12 MESES

WS
WS

REUNIÃO DE FOLLOW UP DO PROJETO

RB

RELATÓRIO DE TENDÊNCIA PERSONALIZADO - UP DATE

RB





BASES CONTRATUAIS

O programa **InovaLAB** tem as seguintes bases contratuais:

- 24 meses de contrato, sem barreira de saída* para nenhuma das partes;
- Assinatura de termo de confidencialidade, garantindo que todas as informações, processos e novos produtos/negócios desenvolvidos no programa serão confidenciais e exclusivos da empresa;
- Exclusividade: A empresa pode optar por três modelos:
 1. Sem exclusividade: Neste caso, a Inova Consulting poderá ter como cliente qualquer outra empresa do setor;
 2. Com exclusividade parcial no setor: Neste caso a empresa escolhe 3(três) concorrentes diretos para que a Inova Consulting não trabalhe o programa durante o contrato;
 3. Com exclusividade total no setor: Neste caso, a Inova Consulting não trabalhará o programa durante o contrato com nenhuma empresa do mesmo setor.

* **Aviso prévio de 30 dias**

	Sale	Buy	Grow
um	\$285.00	\$314.07	10.20%
er	\$375.00	\$480.75	28.20%
um	\$625.00	\$663.75	6.20%
anese	\$769.00	\$828.98	7.80%
um	\$424.00	\$419.89	30.40%
ne	\$326.00	\$448.80	28.80%
l	\$400.00	\$726.77	12.20%
te	\$588.00	\$442.26	23.50%
n-	\$351.00	\$578.01	26.00%
es	\$517.00	\$753.24	11.80%
n	\$583.00		29.20%
es	\$118.00	\$162.60	37.80%
n	\$191.00	\$191.38	0.20%
ic pow	\$208.00	\$264.58	27.20%
	\$217.00	\$244.34	12.60%
	\$199.00	\$216.11	8.50%
	\$172.00	\$173.03	0.60%
	\$109.00	\$151.07	38.60%
	\$789.00	\$935.75	18.60%
	\$722.00	\$877.95	21.60%
	\$602.00	\$746.48	24.00%



Projected sales of main products in 2013



Distribution marketing participation in the securities market



Share of market activity



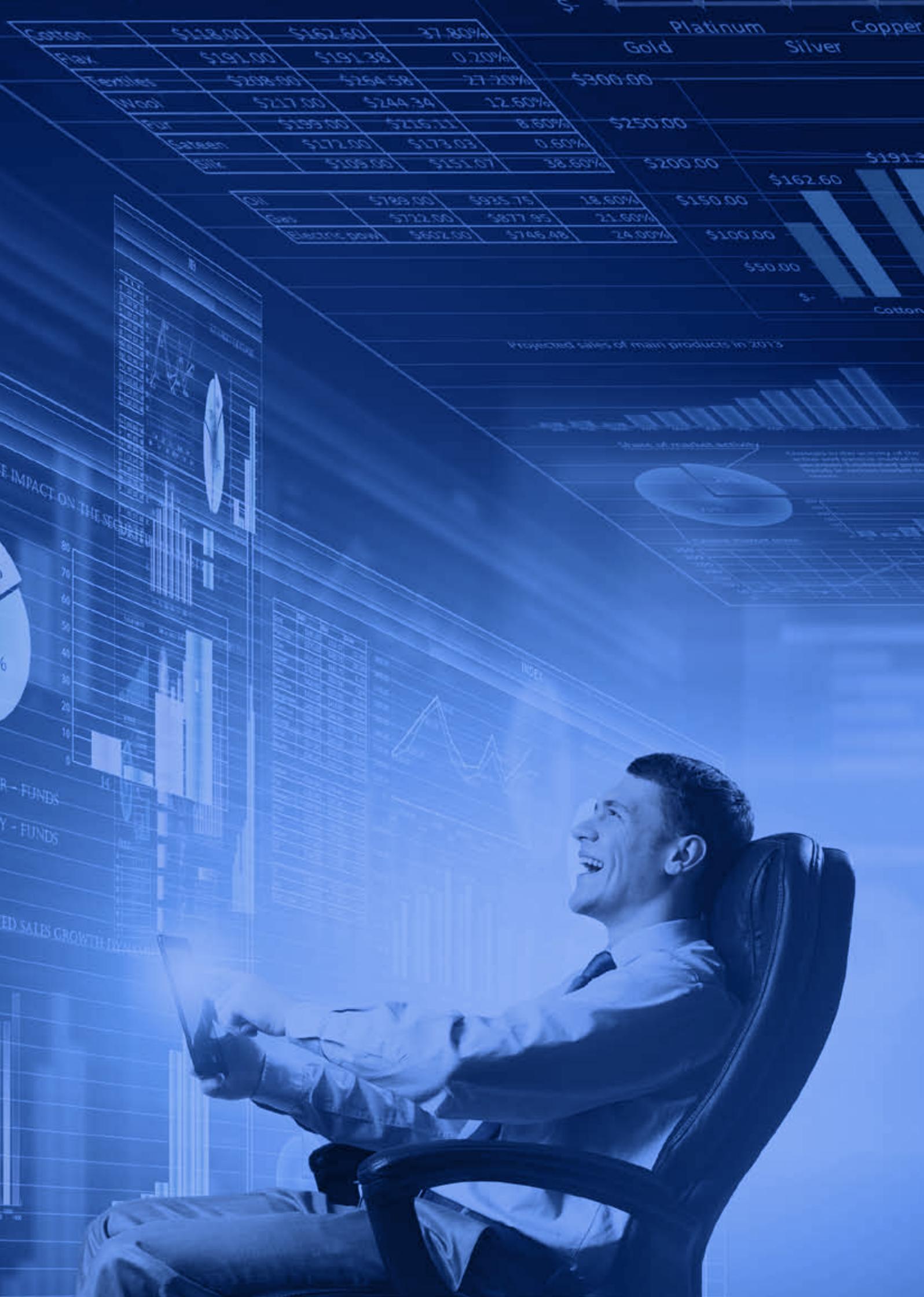
Changes in the activity of the active and passive market is uncertain. Established positive trends in various market segments.



Distribution of the securities market key players



	TYU division		FRT division	
GHT	254	350	254	134
BBW	650	170	754	773
	835	154		154



Cotton	\$118.00	\$162.60	27.80%
Flax	\$191.00	\$191.38	0.20%
Fertilis	\$208.00	\$254.58	27.20%
Wool	\$217.00	\$244.34	12.60%
Fur	\$195.00	\$215.11	8.60%
Eaten	\$172.00	\$173.03	0.60%
Silk	\$105.00	\$151.07	38.60%

Platinum			
Gold			
Silver			
Copper			

Oil	\$789.00	\$925.75	18.60%
Gas	\$712.00	\$877.95	21.90%
Electric pow	\$657.00	\$746.48	24.00%



THE IMPACT ON THE SECTOR

R - FUNDS

Y - FUNDS

ED SALES GROWTH IN



Item	Value
Item 1	100
Item 2	200
Item 3	300
Item 4	400
Item 5	500
Item 6	600
Item 7	700
Item 8	800
Item 9	900
Item 10	1000



inovaconsulting.com.br



INOVA
CONSULTING