

Turma: 3º ano do Ensino Médio
Empreendedorismo e Cooperativismo _7_
SEMANA 10: Elaboração do Plano de Negócios _3_

Como inovar no seu negócio.

1) A oferta: As ofertas são os produtos e serviços inovadores que levam valor para os consumidores. Você pode divulgar seus produtos ou serviços através das mídias como: Instagram, WhatsApp, Facebook, entre outros recursos. É importante ter uma lista das pessoas que já são clientes e também aprender a publicar nas mídias citadas (melhor horário de publicação, tipo adequado de foto para o público que o segue, aprender a identificar a melhor forma de se comunicar com o grupo que gosta do seu produto ou serviço, etc). Todas essas ações permitiram tornar suas promoções e ofertas mais eficientes, atingindo um público maior. Além disso, sempre que realizar um serviço novo, peça ao cliente para que possa fotografar. Com os registros, você cria um portfólio de seus serviços e produtos. E claro, crie o hábito de publicar nas redes sociais. As fotos e textos chamam a atenção do grupo que já conhece o seu produto ou serviço e o hábito de postar possibilita que outras pessoas com perfil parecido com os das pessoas que o seguem também recebam sugestões de suas imagens.

2) Os consumidores: Na dimensão de consumidores pode-se inovar achando novos segmentos de consumidores ou redefinir as interações existentes em cada ponto de contato para criar novas formas de receitas. Pense sempre: por qual motivo alguém pagaria pelo meu produto ou serviço? Que público é esse? O que eu posso criar para melhorar a aparência do meu produto ou a performance dos meus serviços?

3) Os processos: Na dimensão de processos podem-se criar novas linhas de produtos e serviços utilizando as competências. Fazer parcerias, agregar vantagens ao consumidor com baixo impacto no custo, e uma melhor rentabilidades precisam ser levados em consideração quando for criar um produto novo ou manter um produto já à venda. E isso serve para os serviços.

4) os canais de entrega: Nos canais de entrega a empresa pode buscar novas formas de distribuir e interagir com os consumidores criando um relacionamento inteligente e criativo. O e-commerce criou uma gama

enorme de novos modelos de negócio. Caso você seja ou pretenda se tornar um prestador de serviços, tome sempre atenção com os prazos de entrega. Um cliente feliz e satisfação representa uma propaganda gratuita de seus serviços. O que é vantajoso, pois os seus serviços ganham maior credibilidade.

Sorria! Deus acaba de te dar um novo dia e coisas extraordinárias podem acontecer se você crer!