



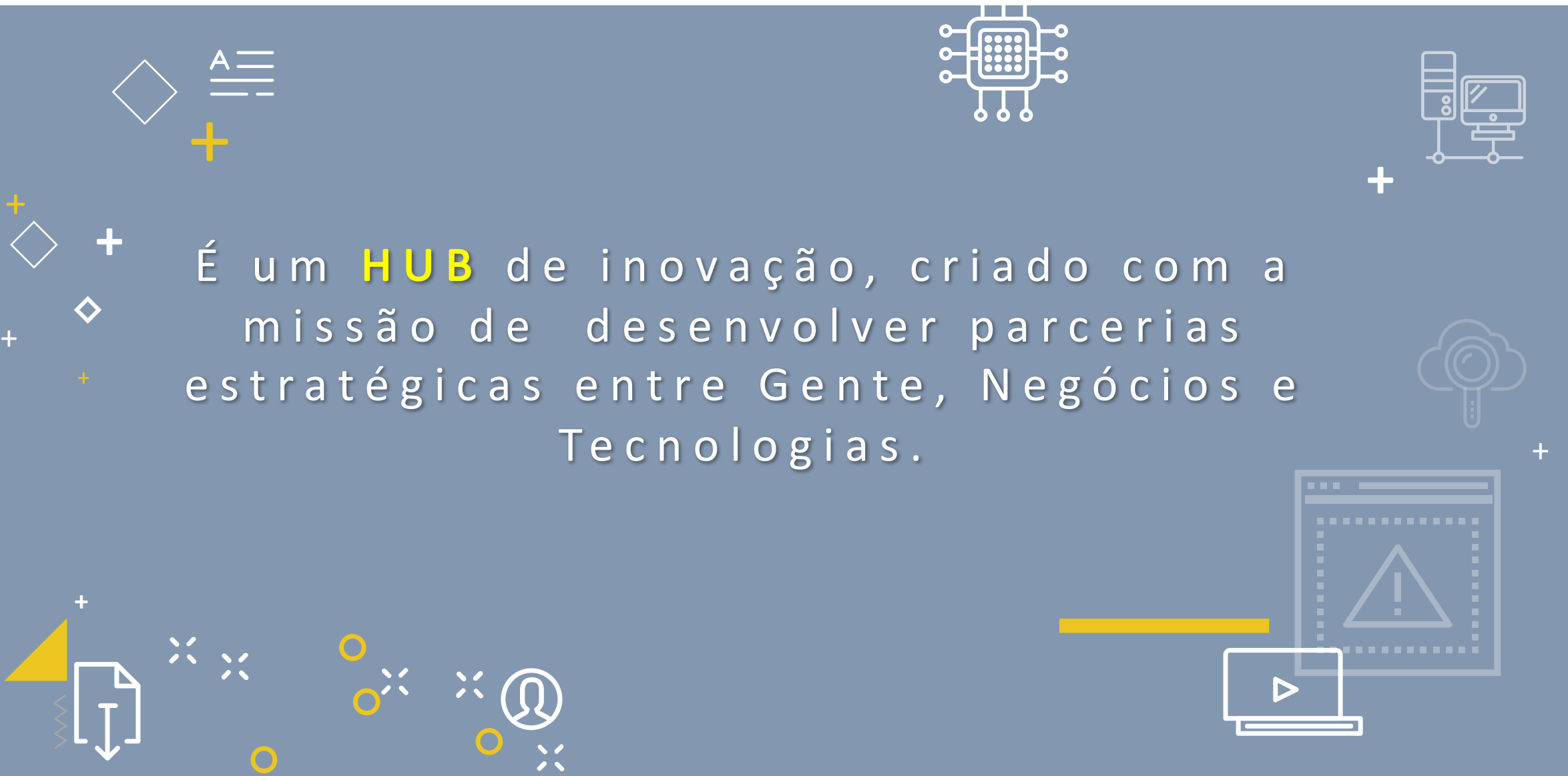
# CENTRO

DE INOVAÇÃO  
IFPI / CAMPUS PICOS

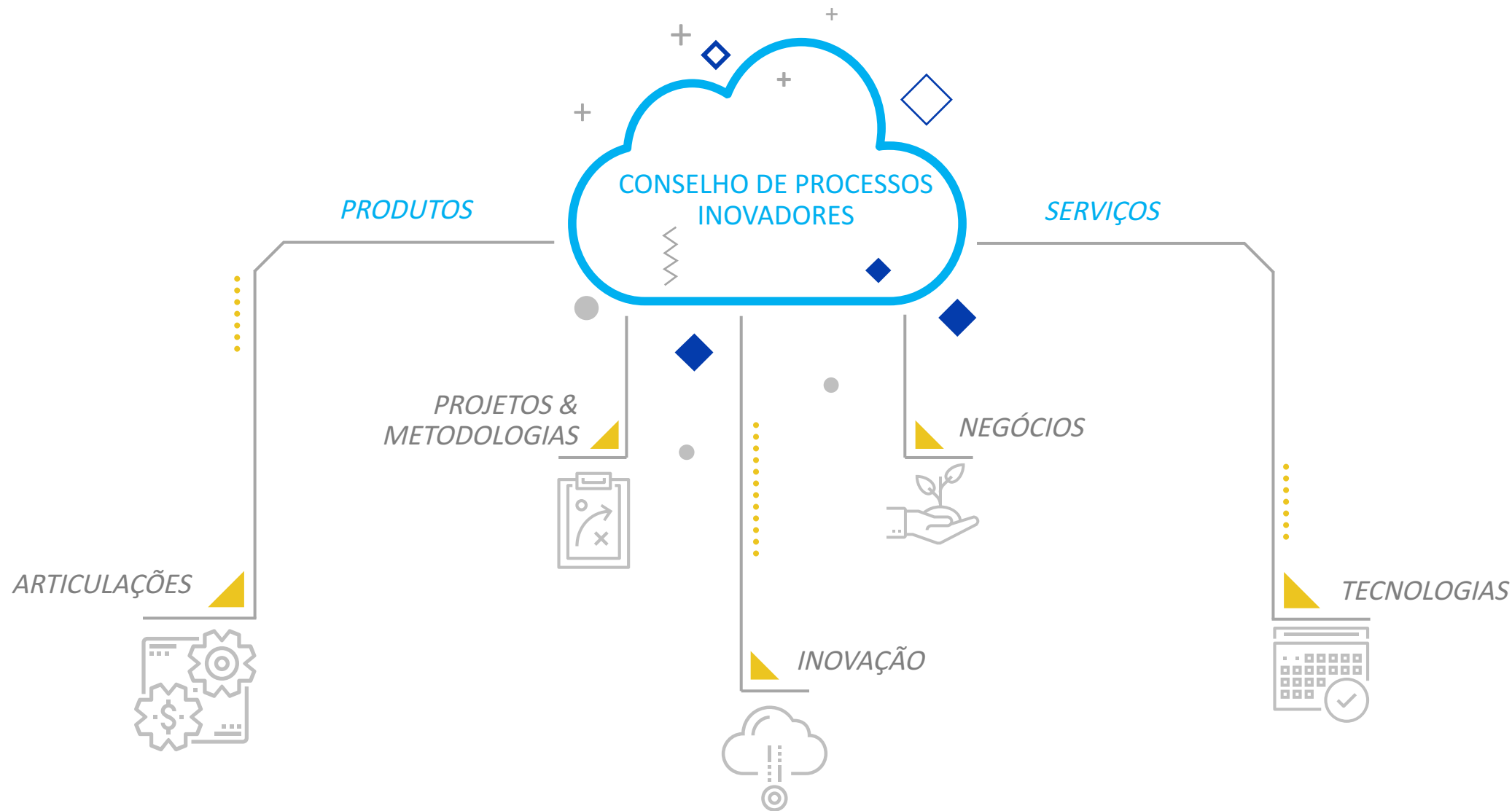
# QUEM SOMOS?



É um **HUB** de inovação, criado com a missão de desenvolver parcerias estratégicas entre Gente, Negócios e Tecnologias.



# ESTRUTURA



# ESTRUTURA ESTRATÉGICA

## • CONSELHO SUPERIOR DE PROCESSOS INOVADORES

Formado por representantes dos perfis envolvidos no Centro de Inovação: Membros da Instituição de Ensino, Membros Discentes, Membros Docentes, Membros do Mercado (empresários, associações comerciais e os gestores do Centro).

A principal função do Conselho Superior é atuar como setor Consultivo, com eventuais papéis deliberativos, no sentido de manter a Tese (métodos e propostas de valor do Centro) de atendimento às demandas, sobretudo de parcerias, fomentos e investimentos.

O Conselho deve se reunir ordinariamente uma vez a cada 02 meses, ou extraordinariamente sempre que houver demanda para tal reunião.

## • ARTICULAÇÕES

As articulações correspondem às ações de vendas, ou seja, todos os produtos e serviços do NAVE deverão estar catalogados em suas respectivas categorias, para serem ofertados ao mercado, assim como divulgação do NAVE, contratação e monitoramento de Assessoria de Imprensa, Marketing, Releases, Memória, divulgação do portfólio de produtos e serviços e fechamento das propostas de contratação.

**Este setor é Representado pelo Head de ARTICULAÇÕES**

## • PROJETOS & METODOLOGIAS

São Produtos/Serviços do NAVE: Projetos de Inovação, Projetos de Aceleração de Negócios Inovadores, Projetos de Capacitações (treinamentos, cursos, formação e repasse de metodologia), Desenvolvimento de Tecnologias (Softwares e Hardwares) e demais parcerias.

Diante de uma Demanda trazida pelo setor de ARTICULAÇÕES, o setor de Projetos e Metodologias deverá elaborar as propostas de atendimento, definir as metodologias a serem utilizadas e seus respectivos recursos, orçar e, em caso de contratação, monitorar a execução junto ao setor de INOVAÇÃO, NEGÓCIOS e/ou TECNOLOGIAS

**Este setor é Representado pelo Head de PROJETOS & METODOLOGIAS**

# ESTRUTURA OPERACIONAL

## • INOVAÇÃO

Uma vez que o setor de PROJETOS & METODOLOGIAS definem as demandas, devem ser direcionados ao setor de INOVAÇÃO os clientes que buscam: projetos de inovação e capacitação (treinamentos, cursos, formação e repasse de metodologia).

O setor de INOVAÇÃO, portanto, tem a responsabilidade de execução de projetos que atendam editais, busca de Fomentos, análises e processos de Propriedade Intelectual, criação de setores de Open Innovation em Empresas ou Instituições de Ensino e implementação de pesquisas aplicadas.

**Este setor é Representado pelo Head de INOVAÇÃO**

## • NEGÓCIOS

O setor de NEGÓCIOS é responsável pela Elaboração dos Editais de aceleração, Processo de seleção de ideias inovadoras, prospecção de projetos junto a empresas ou instituições parceiras, com a finalidade de modelagem de startups ou spinoffs, processo de aceleração, avaliação de métricas, contato com aceleradoras, hubs, incubadoras, fundos de investimento e o fechamento de parcerias ou contratos com estas entidades.

**Este setor é Representado pelo Head de NEGÓCIOS**

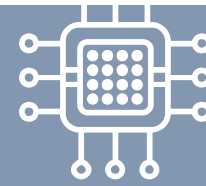
## • TECNOLOGIAS

O setor de TECNOLOGIAS tem duas atribuições básicas:

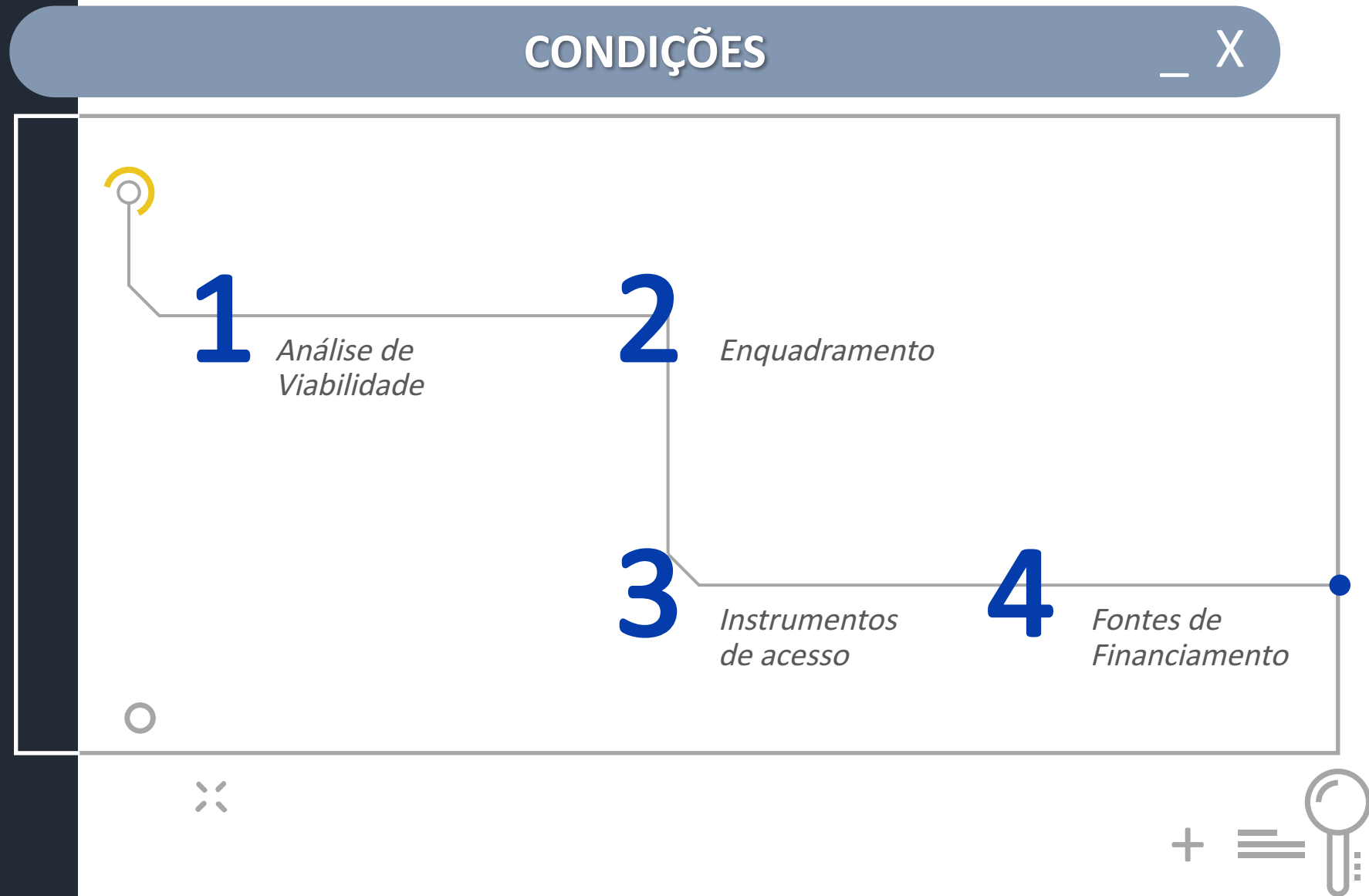
1. Recrutar desenvolvedores para elaborar projetos de acordo com a percepção da necessidade do mercado, tendo também um viés empreendedor, ou seja, não está totalmente dependente do Centro de Inovação;
2. Estruturar a Engenharia de Software e/ou Hardware, para as demandas de desenvolvimento advindas das demandas prospectadas pelo setor de INOVAÇÃO, NEGÓCIOS e PROJETOS & METODOLOGIAS

**Este setor é Representado pelo Head de TECNOLOGIAS**

# FLUXO DA ESTRUTURA ESTRATÉGICA



# ACESSO



# ACESSO



## ANÁLISE DE VIABILIDADE



RECEPÇÃO DA DEMANDA DO CLIENTE  
AVALIAÇÃO DA IDEIA (BRAINSTORMING)  
AVALIAÇÃO DAS TECNOLOGIAS NECESSÁRIAS  
INFRAESTRUTURA (RECURSOS / EQUIPE)

## ENQUADRAMENTO



ÓRGÃOS PÚBLICOS (PARCERIA / PESQUISA)  
CORPORATE (PESQUISA / TD / STARTUPS / PROD. TECH)  
MERCADO AVULSO (EMPREENDEDORES)

## INSTRUMENTOS DE ACESSO



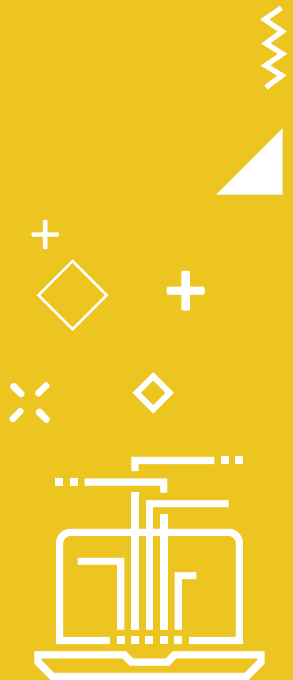
PROSPECÇÃO (VENDAS) / CONVITES  
DEMANDAS DE CLIENTES / EDITAL DE CHAMADA  
PARCERIAS FIRMADAS

## FONTES DE FINANCIAMENTO

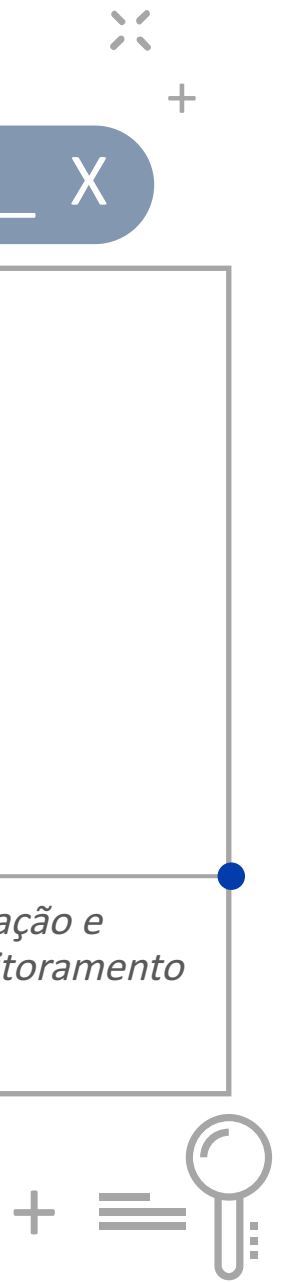
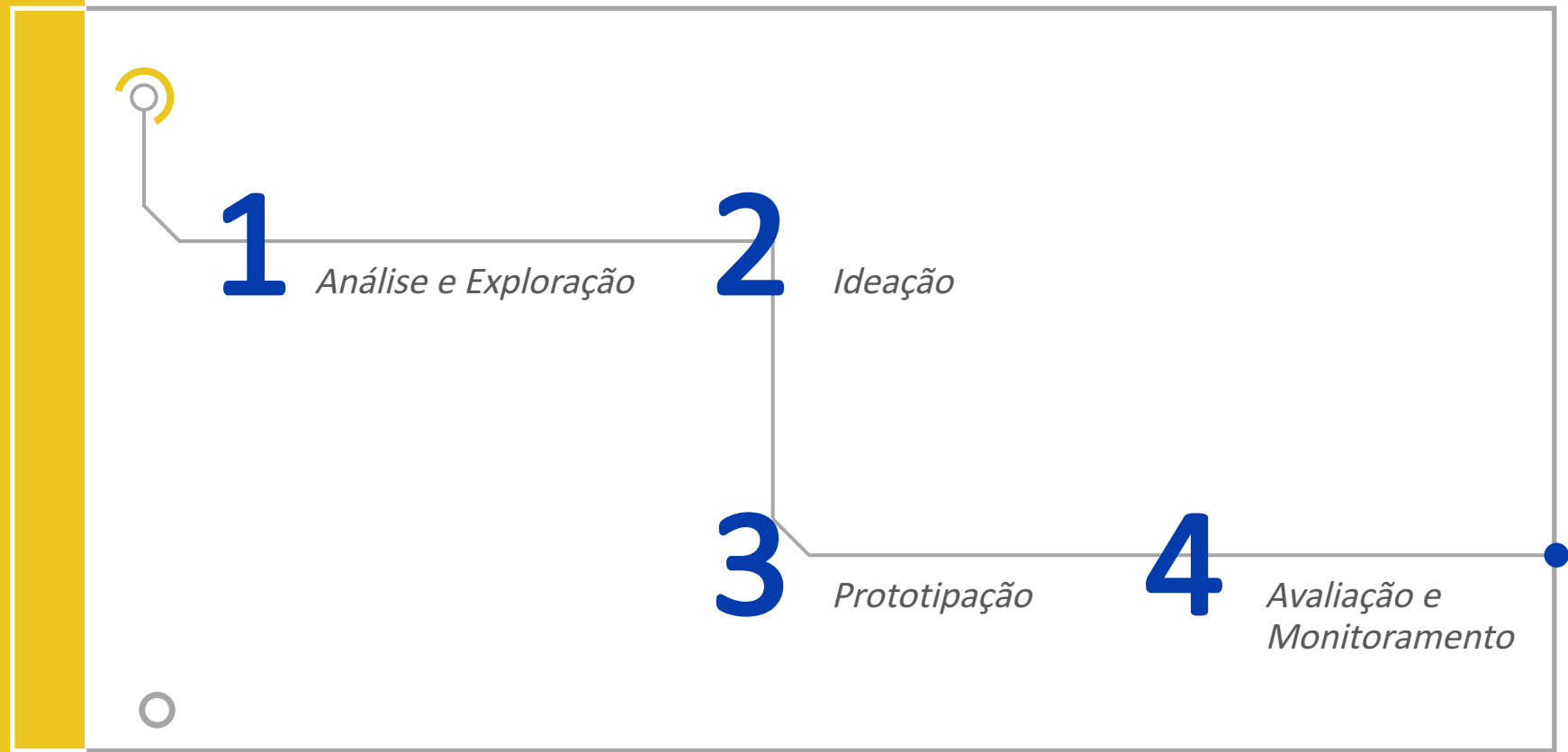


EDITAIS DE FOMENTO  
PARCERIAS COM CLIENTES E DEMANDAS  
EQUITY E FATURAMENTO DE PRODUTOS PRÓPRIOS

# PROCESSO



## ESTUDO E PROJETO





# PROCESSO



ANÁLISE DE EXPLORAÇÃO DO PROJETO



*TERMO DE ABERTURA DO PROJETO  
APRESENTAÇÃO (PITCH)  
KPI's (INDICADORES CHAVES DE DESEMPENHO)  
DEFINIÇÃO DAS ENTREGAS*

IDEAÇÃO & PLANO DE VOO



*DESIGN THINKING  
DOCUMENTO DE VISÃO  
ARTEFATOS – EVIDÊNCIAS*

PROTOTIPAÇÃO



*FECHAMENTO DE VALIDAÇÃO  
ANÁLISE DE MVP  
DEVELOP*

AVALIAÇÃO E MONITORAMENTO

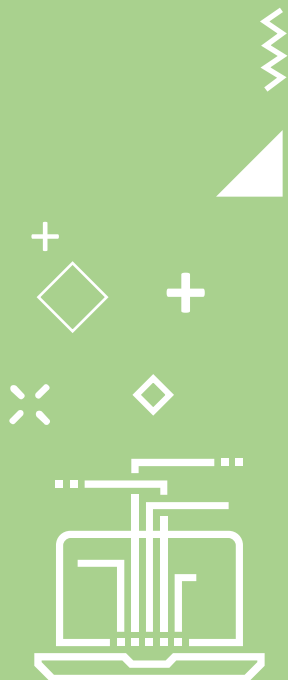


*CRONOGRAMA  
ROAD MAP  
CONTROLES DE METAS  
MÉTRICAS*

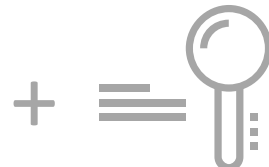
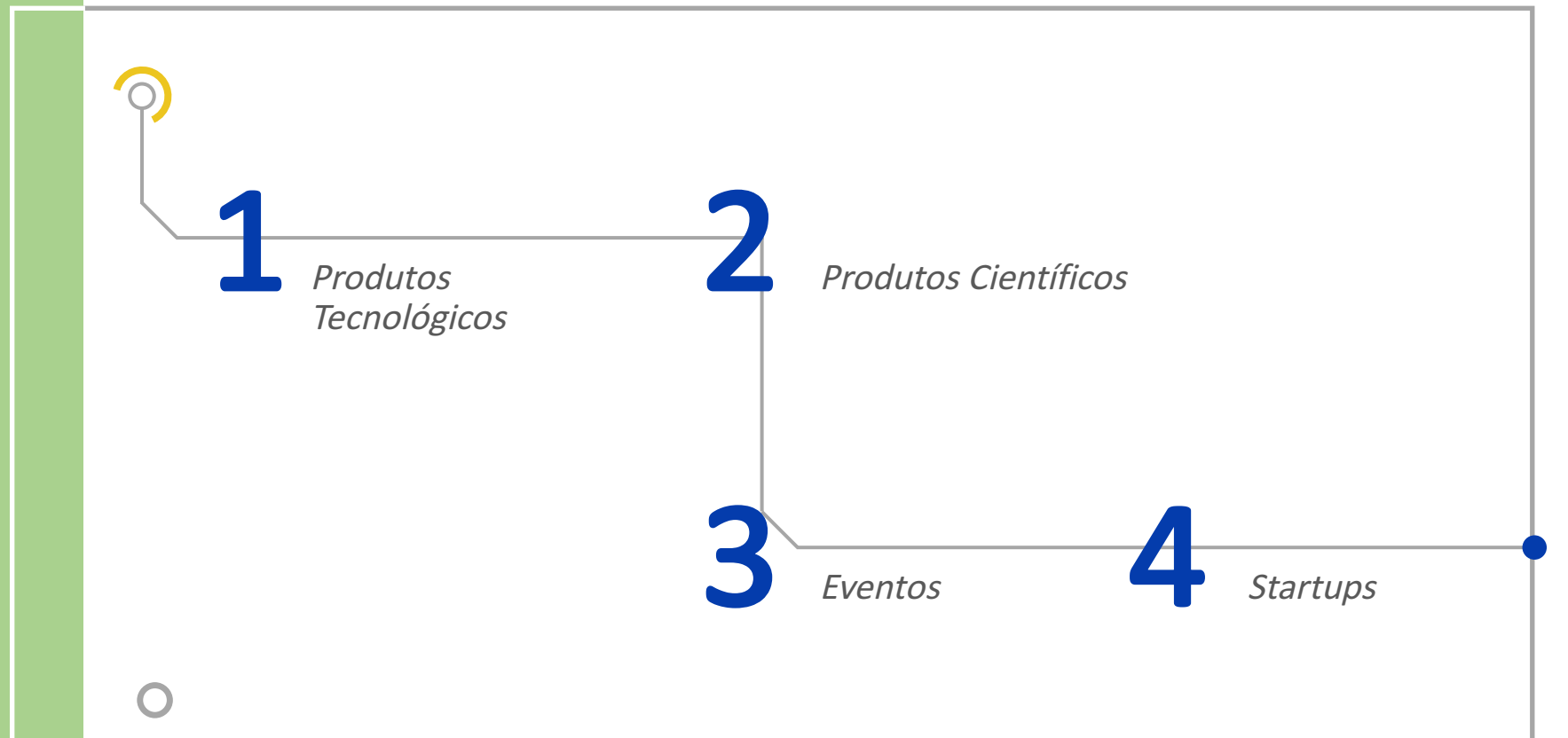
# FLUXO DA ESTRUTURA OPERACIONAL



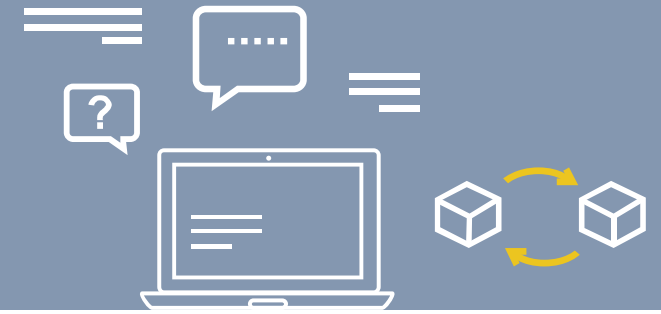
# SUCESSO



## SAÍDA E DECOLAGEM



# SUCESSO



PRODUTOS TECNOLÓGICOS



*HADWARES E SOFTWARES  
GERAÇÃO DE PROPRIEDADE INTELECTUAL  
TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA  
LICENCIAMENTO E ROYALTIES*

PRODUTOS CIENTÍFICOS



*ARTIGOS (PAPPERS)  
PRÊMIOS  
METODOLOGIAS*

EVENTOS



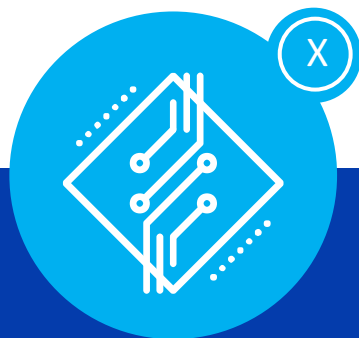
*EVENTOS CIENTÍFICOS  
HACKATHONS  
COMPETIÇÕES DE IDEIAS*

STARTUPS



*VENDAS  
CORTEX  
EQUITY  
EXIT*

# NAVE



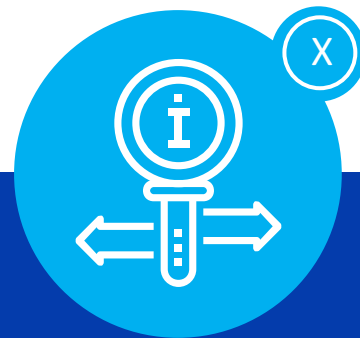
## *GESTÃO E ARTICULAÇÃO*

Percepção de Oportunidades de Mercado, vendas, demandas de parcerias e capacitações.



## *PRODUÇÃO TECNOLÓGICA*

Análise das produções tecnológicas com as necessidades de mercado.



## *INOVAÇÃO*

Percepção tecnológicas, registros de marcas e patentes, PI e TT.



## *TEMPO E PORTFÓLIO*

Construção da narrativa histórica, desenvolvimento de Portfólio, para a criação do contexto.



IDEIAS E PROJETOS



# CENTRO DE INOVAÇÃO

- \_ TECNOLOGIA
- \_ SOFTWARES
- \_ HARDWARES
- \_ INOVAÇÃO

- \_ MERCADO
- \_ STARTUPS
- \_ CORPORATE
- \_ NEGÓCIOS

IDEIAS E PROJETOS



### RENOVAÇÃO

Mudança da percepção da criação de negócios



### PROSPECÇÃO

Busca constante das melhores tecnologias e métodos



### SEGURANÇA

Ética e requisitos legais assegurados



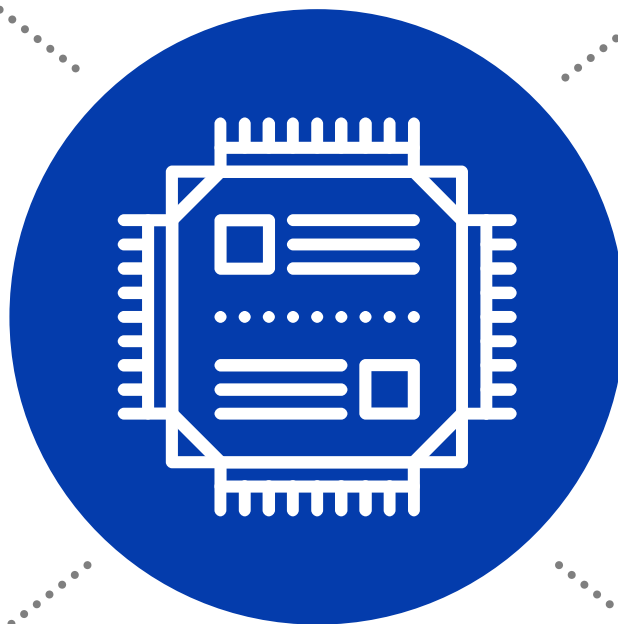
### QUALIDADE

Entregas dentro de padrões exigidos pelas demandas



### ESCALA

Implementação e repasse de metodologia



### DIGITAL

Presença em várias plataformas de interação



### INTERAÇÃO

Presença em multicanais, para relacionamento



### PESSOAS

Formação e Capacitação constante, para a criação da massa crítica

