

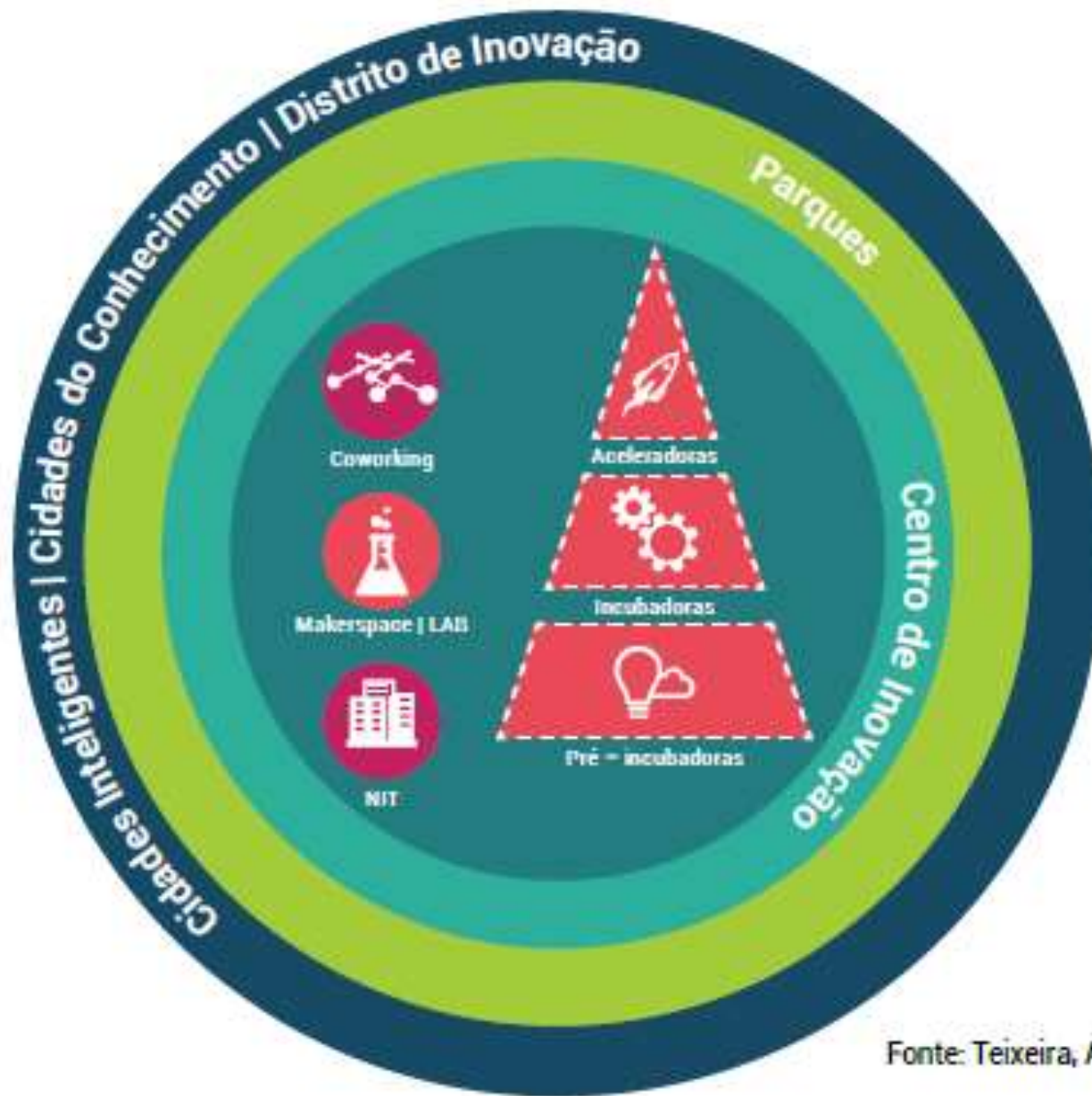


PARQUE CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO

AMBIENTE DE INOVAÇÃO



Tipologias de habitats de inovação



Fonte: Teixeira, Almeida e Ferreira (2016)

CARACTERÍSTICAS

Ocupa
espaço de
qualidade

Acolhe certas
classes de
empresas
(também ICTs e
algumas outras
organizações)

Tem entidade
gestora (equipe
profissional
especializada)

Provê serviços
de valor
adicionado às
residentes

Atua
fortemente
para maior
conexão
mercado –
conhecimento

Impacta a
prosperidade
da comunidade

Um Parque Tecnológico NÃO É

Não é uma
grande
incubadora
(mas
usualmente
abriga ao
menos uma)

Não é um
distrito
industrial mais
sofisticado

Não é um
simples
aglomerado de
empresas hi-
tech

Não é um
Condomínio
Empresarial

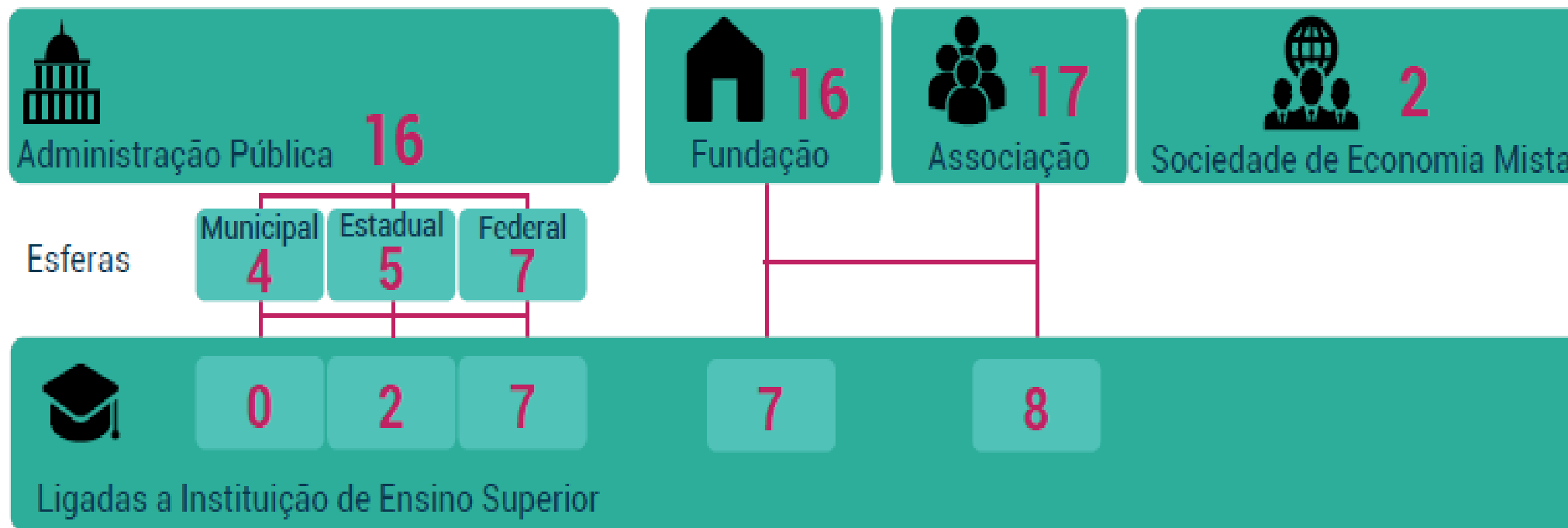
PARQUES CIENTÍFICOS E TECNOLÓGICOS - Serviços de Suporte às empresas



PARQUES CIENTÍFICOS E TECNOLÓGICOS - Infraestrutura



Configuração jurídica dos Parques brasileiros



RECEITA DO BOLO ???????

**Auto
Conhecimento**

Spin Off Acadêmica

Startups

Pesquisa Aplicada

Quanto gerou \$\$\$

**Sociedade
Empresas
Pesquisadores
Estudantes**

E para a Universidade????

VOCAÇÃO????

Reconhecimento

Quantos Laboratórios?

Qual a infraestrutura?

Quais as oportunidades (realidade local; regional)

Ente Interno Orgânico

UNIVERSIDADE:

Responsabilidade sobre o Desenvolvimento (UNESCO)

MODELO JURÍDICO ??????

PROPÓSITO



Diga-me teu propósito, que eu te direi como atingi-lo!

Persistência

Resiliência

A yellow sticky note is placed on a target with concentric yellow and blue rings. A red pencil is positioned as if writing on the note. The background is a dark blue gradient with white circuit-like patterns on the left and right sides.

What
makes you
UNIQUE?

PARDAL?
QUE O TRAZ
AQUI?

SEUS PROBLEMAS
TERMINARAM,
SEU PATINHAS!



MODELO DE NEGÓCIO (CANVAS)

<p>Parceiros chave </p> <p><i>Parceiros e fornecedores que ajudam a sua empresa a funcionar</i></p> <p><i>"Quem te ajuda?"</i></p>	<p>Atividades chave </p> <p><i>Ações importantes que sua empresa deve executar para que o seu modelo funcione</i></p> <p><i>"O que você faz?"</i></p>	<p>Oferta de valor </p> <p><i>Qual é seu serviço e qual o valor que ele possui para os clientes?</i></p>	<p>Relacionamento com o cliente </p> <p><i>Como a empresa conquista e mantém seus clientes?</i></p>	<p>Segmentos de clientes </p> <p><i>Quem são os seus clientes?</i></p> <p><i>Qual o perfil deles?</i></p>
	<p>Recursos chave </p> <p><i>Recursos exigidos para que o seu modelo funcione</i></p> <p><i>"Quem é você?"</i> <i>"O que você tem?"</i></p>	<p><i>"Como você contribui?"</i></p>	<p>Canais de Vendas </p> <p><i>Como a empresa se comunica e alcança clientes?</i></p>	<p><i>Como estão agrupados?</i></p> <p><i>Onde estão localizados?</i></p>
<p>Fontes de custos </p> <p><i>Todos os custos envolvidos na operação do seu modelo de negócios</i></p>			<p>Fontes de receitas </p> <p><i>Dinheiro que a empresa gera.</i> <i>Quanto e como você vai receber dos clientes?</i></p>	

GRATIDÃO!!!

Andréa Francomano

andrea@setgosolutions.com.br

(12) 99729-2404