

# INOVA@SC

## Plataforma de Governo Eletrônico

José Eduardo Fiates

Marcelo Luz Scheibel

Maristela Denise Coelho

# INTRODUÇÃO



# INTRODUÇÃO



UNIVERSIDADE FEDERAL  
DE SANTA CATARINA



# Modelo de Negócio – CANVAS SEGMENTO

- Tomadores de Decisão de Governo
  - Necessidade de estabelecer planos de desenvolvimento regional
  - Necessidade de definir políticas públicas e programas de investimento
- Empresas e Investidores
  - Necessidade de informações sobre grau de “competitividade sistêmica&estrutural e de ambiência favorável” à atividade empreendedora
  - Necessidade de informações sobre fatores e atores de apoio à inovação e competitividade da empresa
- Cidadãos
  - Necessidade de compreensão sobre as oportunidades de desenvolvimento e crescimento profissional na região
  - Necessidade de informação sobre as perspectivas de desenvolvimento da região

# Modelo de Negócio – CANVAS

## PROPOSTA DE VALOR

- Valor entregue
  - Ferramenta para planejamento e gestão de programas de desenvolvimento regional
  - Informação sistematizada para:
    - Definir políticas públicas e programas/projetos de investimento
    - Tomar decisão sobre projetos de investimento privado
    - Gerenciar portfólio de projetos e programas de investimento e desenvolvimento
  - Portfólio de serviços especiais customizados e tarifados
- Problema resolvido
  - Informação estruturada de forma: sistêmica, confiável, acessível e funcional
- Pacote de serviço
  - Informação sistematizada sobre status dos principais polos de inovação, clusters de inovação e clusters dominantes do Estado de SC
  - Informação sistematizada sobre os principais programas estruturantes dos polos de inovação e principais projetos mobilizadores dos clusters de inovação do Estado de SC

# Modelo de Negócio – CANVAS

## CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

- Fase 1
  - Órgãos de Governo (MEC, CNPq, CAPES);
  - Instituições privadas sem fins lucrativos (SEBRAE, FAPESC);
  - Instituições Privadas (IES, BADESC, FIESC);
  - Portal INOVA@SC.
  
- Fases 2, 3, 4, 5
  - Aquisição de 'portal teste';
  - Portal INOVA@SC.

## Modelo de Negócio – CANVAS RELACIONAMENTO

- Autosserviço (mecanismo de 'busca' - cadastramento para acesso a informações detalhadas);
- Serviços Automatizados (funcionamento do Portal INOVA@SC);
- Comunidades de prática e Coparticipação (feedback).

# Modelo de Negócio – CANVAS

## RECEITAS

- Verba pública;
- Venda de informações (consultoria);
- Receita com produção de relatórios e estudos especiais;
- Publicidade (setor imobiliário, consultorias).



# Modelo de Negócio – CANVAS

## RECURSOS

- Recursos Físicos - hospedagem do portal;
- Recursos Intelectuais - desenvolvimento e manutenção do Portal;
- Recursos Humanos - gestão por competências (gerências de projeto, arquitetura de rede, software, técnico e etc).



# Modelo de Negócio – CANVAS

## ATIVIDADES CRÍTICAS

- Estruturação sistêmica do sistema de informação
- Acesso, integração e gestão eficiente e confiável de diversas bases de dados
- Disponibilização de informação de forma acessível e ergonômica
- Gestão de plataforma de informação com funcionalidades para gestão de projetos e geração de relatórios específicos
- Atendimento a demandas e perguntas por informação customizada
- Sistemática de atualização confiável da base de dados
- Geração de serviços especiais customizados para governo e empresas
- Geração de informativos periódicos para os diversos segmentos de clientes

## Modelo de Negócio – CANVAS PARCERIAS

- Órgãos de Governo (Sec. Fazenda, SDS, SDR's, Ministérios e etc).
- Órgãos de fomento (BNDES, BADESC, FAPESC, FINEP);
- Entidades do Terceiro Setor (SEBRAE, SENAI, ONG's e etc);
- Entidades de Classe (Associações Comerciais e industriais, Federações e Sindicatos);
- Incubadoras e ICTI, Universidades e Parques Tecnológicos.

# Modelo de Negócio – CANVAS

## CUSTOS

- Custos Fixos: RH, Infra TI, bases de dados (desenvolvimento e implementação da plataforma, suporte e manutenção da plataforma).
- Custos Variáveis: Serviços especializados e base de dados (gestão da base de informações e produção de serviços e marketing da plataforma).





UNIVERSIDADE FEDERAL  
DE SANTA CATARINA



Obrigado.