

## **PROGRAMA ALI**

### **Objetivo**

Possibilitar que o pequeno negócio aumente a captura de valor, por meio da criação e entrega de soluções inovadoras de maneira acelerada, promovendo a prática continuada de ações de inovação nos pequenos negócios, por meio de orientação proativa e personalizada.

### **Público alvo**

Pequenos negócios (MEI, ME e EPP) de alto impacto e que tenha faturamento anual de até R\$ 4.800.000,00 dos setores: Indústria, Comércio ou Serviços.

### **Quais são os benefícios?**

**Acompanhamento in loco:** o ALI vai até o seu negócio;

**Acompanhamento Continuado:** o acompanhamento do ALI é, em sua essência, continuado, pois envolve diversos encontros às empresas (por um período de até 8 meses);

**Acompanhamento Especializado:** além da atuação do ALI, existe consultores e profissionais auxiliando-os, para garantir um acompanhamento mais fiel e coerente;

**Acompanhamento Gratuito:** destaca-se a não cobrança de nenhuma taxa para o acompanhamento do ALI. Compreende-se, naturalmente, que as ações decorrentes dos trabalhos ALI podem incorrer em custos para o empresário, principalmente se envolver a aquisição de novos equipamentos, serviços ou tecnologias.

### **Como serão os encontros presenciais?**

**Fase 1** – oficina de inovação (coletivo). Ao final desta fase a empresa poderá saber seu grau de maturidade para inovar, através da resposta ao diagnóstico de inovação. Temos um problema identificado?

**Fase 2** – início dos encontros presenciais entre empresários e ALIs. Durante esta fase a empresa avalia e valida qual é a oportunidade de inovação que pode trazer maiores resultados. Temos um problema que vale a pena ser resolvido?

**Fase 3** – uma vez identificado o foco da inovação, o próximo passo é estruturar uma solução inovadora que atenda ao que o cliente está tentando fazer e não consegue. Temos uma solução que resolve o problema?

**Fase 4** – objetivo desta fase é desenvolver um modelo de negócios que seja replicável e sustentável para a solução inovadora que foi desenvolvida na fase anterior. Temos um modelo de negócio escalável?