



# FERRAMENTA: SCAMPER-TÉCNICA DE GERAÇÃO DE IDÉIAS

ESTRATÉGIA E GESTÃO

**INDICADO PARA** empresas de todos os portes.

**SERVE PARA** guiar o empreendedor na realização de uma sessão de *brainstorm* com seus funcionários a respeito de novos produtos e serviços. Instrumento de inovação, torna possível direcionar e organizar a discussão de um grupo de pessoas para um resultado produtivo. A intenção é que, com o seu uso, seja possível criar novas versões de um produto ou serviço, ou até mesmo gerar uma ideia totalmente diferente, que pode mudar os rumos da empresa.

## INFORMAÇÕES AO EMPREENDEDOR

Apesar de todos os especialistas salientarem a importância da inovação para o crescimento das empresas, muitos empreendedores ainda sentem dificuldade na hora de estimular a criatividade. As razões mais alegadas são falta de verba e ausência de profissionais criativos. Nesse sentido, o Scamper pode ser uma boa solução, já que potencializa o uso dos recursos que o empresário já tem na mão. A ferramenta parte do princípio de que não é preciso ser um gênio para ter ideias criativas. Todos os funcionários da empresa devem ser convidados a participar dos encontros, que devem ter sete etapas: Substituir, Combinar, Adaptar/Alimentar/Arrumar, Modificar, Colocar outros usos, Eliminar e Arranjar. Para orientar as discussões, recomenda-se a presença de um facilitador, que deverá usar a ferramenta para incentivar a geração de ideias.

**SOBRE A FERRAMENTA** O Scamper, conhecido em português como Scamcea, parte da premissa de que não é preciso ser um gênio criativo para imaginar novos produtos e serviços. Qualquer um pode ajudar e é importante que todos na empresa (desde que caibam em uma sala de reunião) utilizem a ferramenta.

Diversos autores já propuseram versões semelhantes ou ajustadas do Scamper, criado na década de 1970, mas a original ainda funciona bem para a maioria dos casos.

Dado um produto ou serviço, os participantes da sessão devem propor ideias considerando as seguintes etapas:

ETAPAS	APRESENTAÇÃO DE IDEIAS
<b>SUBSTITUIR</b>	O material, ingredientes, nomes ou processos utilizados atualmente poderiam ser substituídos por outro? Por qual ou quais?
<b>COMBINAR</b>	Os materiais, interesses ou conceitos poderiam ser combinados de forma diferente?
<b>ADAPTAR, AUMENTAR, ARRUMAR</b>	O tamanho, ajuste ou qualidade poderiam ser adaptados, aumentados ou arrumados de forma diferente?
<b>MODIFICAR</b>	É possível modificar a cor, sabor, cheiro, forma ou textura do produto?
<b>COLOCAR OUTROS USOS</b>	Seria possível pensar em outras utilidades para o produto/serviço (nova situação, novo tipo de cliente, novo mercado, novos benefícios)? Quais?
<b>ELIMINAR</b>	Seria possível eliminar características, tamanho ou peso e criar um novo produto/serviço?
<b>ARRANJAR</b>	É possível reorganizar, dispor de maneira diferente ou mesmo pensar em diferentes números de itens e criar um novo produto ou serviço?

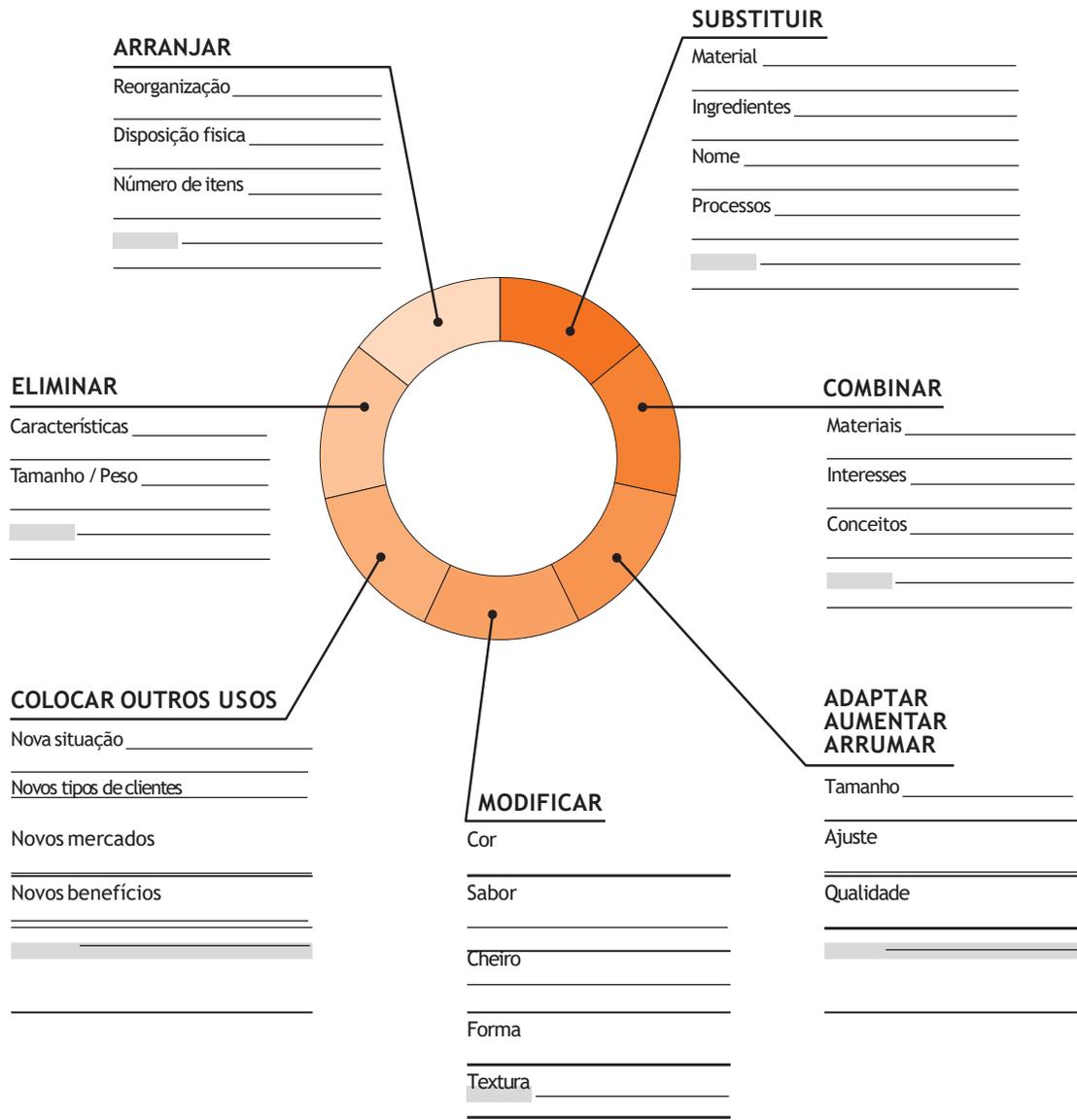
## COMO USAR

- Não é o momento para críticas. O objetivo é a geração de ideias e não a avaliação individual e imediata de cada proposta. Mesmo as ideias que pareçam mais absurdas devem ser incluídas na lista.
  - Criatividade é bem-vinda. Por isso, é importante a participação de pessoas com perfis e conhecimentos muito diferentes.
  - Quantidade é necessária. O objetivo é gerar muitas ideias. Mesmo que no final das contas a maioria não seja levada em consideração, uma ideia pode auxiliar na concepção de outra, e assim sucessivamente.
  - Combinação e aperfeiçoamento são necessários. As ideias que serão aproveitadas não saem prontas da sessão. Deverão ser posteriormente combinadas, aperfeiçoadas e validadas.
  - É preciso ter um facilitador. Cabe ao facilitador utilizar o gráfico apresentada na próxima página para incentivar a geração de ideias. Inicialmente o facilitador pode distribuir uma cópia da próxima página para que cada participante anotar suas próprias ideias antes da sessão conjunta de *brainstorm*.
  - Deve-se selecionar as melhores ideias. Depois da geração de ideias, o facilitador pode iniciar uma votação das melhores, considerando os objetivos do novo produto ou serviço.



# FERRAMENTA: SCAMPER-TÉCNICA DE GERAÇÃO DE IDÉIAS

ESTRATÉGIA E GESTÃO





# FERRAMENTA: SCAMPER-TÉCNICA DE GERAÇÃO DE IDÉIAS

ESTRATÉGIA E GESTÃO

## ..DICAS

**Inicie a sessão com uma simulação** Para treinar a equipe na ferramenta, tente fazer uma sessão com um produto de amplo conhecimento de todos. Inclua todas as ideias, mesmo que já existam no mercado. Por exemplo, o Scamper de uma bala (doce inovadora (ou diferenciada)).

ETAPAS	APRESENTAÇÃO DE IDEIAS
<b>SUBSTITUIÇÃO</b>	Material: papel da bala por material de propaganda, saco da bala por um pote colecionável etc. Ingrediente: açúcar por adoçantes naturais, açúcar por sal (bala salgada) etc. Nome: chamar um pacote de balas de pacote de "desejos" etc. Processo: bala líquida, bala em fita, bala em spray etc.
<b>COMBINAÇÃO</b>	Materiais: combinar materiais que recobrem a bala para torná-los fluorescentes etc. Interesses: bala Gatorade, bala Red Bull? Conceitos: bala "remédio"
<b>ADAPTAÇÃO, AUMENTO OU ARRUMAÇÃO</b>	Tamanho: balas com tamanhos diferenciados em um mesmo pacote Qualidade: balas premium (como chocolates premium ou cervejas premium); balas de edição limitada; balas assinadas por chefs famosos
<b>MODIFICAÇÃO</b>	Balas de cores inusitadas, sabores exóticos (mortadela?), cheiros impensáveis (perfumes famosos?), formas ou texturas muito diferentes
<b>COLOCAR OUTROS USOS</b>	Nova situação: remédio, vitamina, energético etc. Novo tipo de cliente: idosos; bebês Novo mercado: bala para canhotos? Novos benefícios: bala para "escovar" os dentes?
<b>ELIMINAÇÃO</b>	Eliminar características: balas sem sabor Eliminar tamanho: novas minibalas
<b>ARRANJO</b>	Novas disposições: Embalagens colecionáveis? Conectáveis (como um Lego)? Novos serviços: Uma assinatura de balas de edição limitada?

## Outro exemplo de simulação

É possível identificar uma ideia inovadora de negócio que já exista e que não seja conhecida do público, fazer a sessão com o Scamper e depois mostrar a ideia. Apresente, por exemplo, o desafio de pensar em uma "floricultura inovadora". Aplique o Scamper e depois apresente a Edible Arrangements ([www.ediblearrangements.com](http://www.ediblearrangements.com)). Ou o desafio de montar uma agência de viagens inovadora e depois apresente a Vocation Vacations ([vocationvacations.com](http://vocationvacations.com)). É possível pensar em outras ideias de negócio inovadoras apresentadas no site SpringWise ([www.springwise.com](http://www.springwise.com)).

**Vale também para negócios mais tradicionais** Escritórios de contabilidade e restaurantes podem ter ótimos resultados se seus empreendedores estiverem dispostos a criar novos produtos e serviços.

## Unindo forças

Outras técnicas de geração de ideias podem ser combinadas com o Scamper. O *design thinking*, por exemplo, pode ser uma ferramenta complementar na definição da experiência do usuário, com base em três pilares: foco no ser humano, envolvimento com a co-criação e prototipagem de ideias.

## Uma boa ideia pode não ser uma boa oportunidade de negócio, por mais criativa ou visionária que seja

Cabe ao empreendedor analisar se os benefícios estão claros para o segmento de mercado escolhido, se o tamanho do mercado é adequado para o retorno e lucratividade esperados e se a ideia apresenta vantagens competitivas defensáveis.

## LEITURAS ADICIONAIS RECOMENDADAS:

DOMINGOS, C. (2009). OPORTUNIDADES DISFARÇADAS. RIO DE JANEIRO, SEXTANTE.