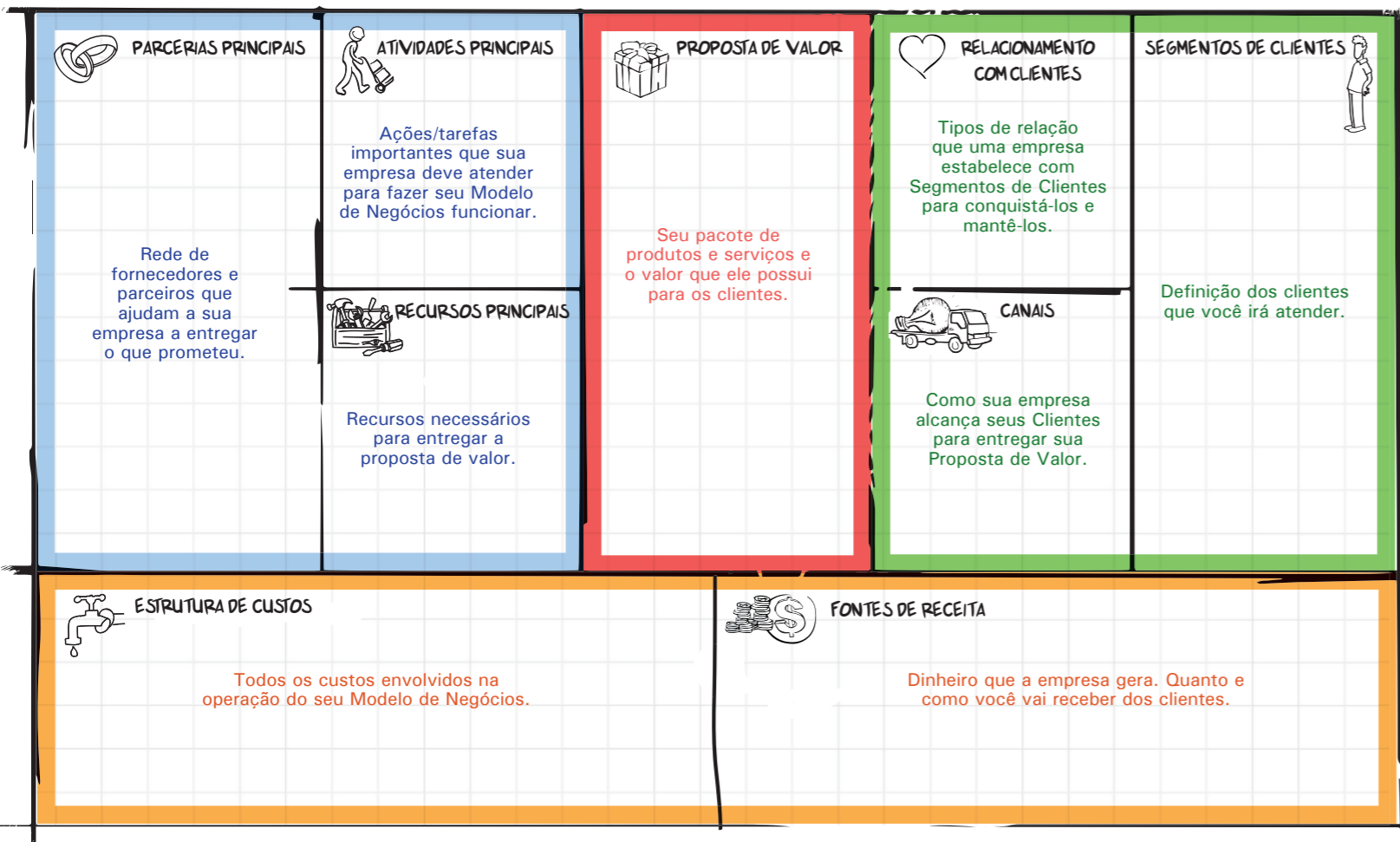


QUADRO DE MODELO DE NEGÓCIO



OBSERVE O QUADRO ACIMA

Nele estão distribuídos os nove blocos, que se relacionam para descrever o Modelo de Negócios.

Você vai usar um quadro como este para pensar no Negócio que quer criar, analisar ou atualizar.

O ideal é que você utilize adesivos autocolantes, porque assim será mais fácil mudar, corrigir e incluir ideias.

ANALISE O QUADRO DE ACORDO COM O ROTEIRO A SEGUIR

1. Vou fazer o que? Essa resposta será a sua Proposta de Valor.
2. Para Quem vou fazer? Aqui estão incluídos três blocos: Segmentos de Clientes, Canais e Relacionamento com Clientes.
3. Como vou fazer? Descubra quais são os Recursos, as Atividades e as Parcerias Principais.
4. Quanto? Avalie quais e como serão obtidas as Receitas e qual será a Estrutura de Custos para viabilizar o negócio.

UMA DICA PARA CADA BLOCO

Proposta de Valor: é a razão pela qual meus clientes querem comprar o que ofereço.

Segmentos de Clientes: há sempre um grupo especial de pessoas para adquirir seu produto ou serviço.

Canais: quanto mais curto o caminho que o cliente fizer, melhor. Como o cliente quer comprar?

Relacionamento com Clientes: como meus clientes querem ser atendidos?

Fontes de Receita: como vou cobrar deve estar de acordo com a forma que o cliente gosta de pagar.

Recursos Principais: fique de olho nos recursos imprescindíveis para o funcionamento do negócio.

Atividades Principais: descubra quais são as atividades mais importantes.

Parcerias Principais: ninguém faz nada sozinho, descubra quem pode lhe ajudar.

Estrutura de Custos: diferenciação de valor associada à redução de custos ajuda a abrir espaços de mercado.

NOVE BLOCOS PARA MODELAR UM NEGÓCIO

Vamos conhecer e experimentar uma ferramenta feita para auxiliar você a descobrir como ganhar dinheiro por meio do entendimento das funções que qualquer negócio envolve. São nove blocos, ou funções, como você pode ver abaixo. Ao refletir sobre cada um deles, anote as ideias e analise a correção entre elas, será possível descobrir como se diferenciar, como reduzir custos e como obter receitas. Utilize o Quadro do verso e siga o roteiro.

SEGMENTOS DE CLIENTES

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

FONTES DE RECEITA

ATIVIDADES PRINCIPAIS

ESTRUTURA DE CUSTOS

PARCERIAS PRINCIPAIS

PROPOSTA DE VALOR

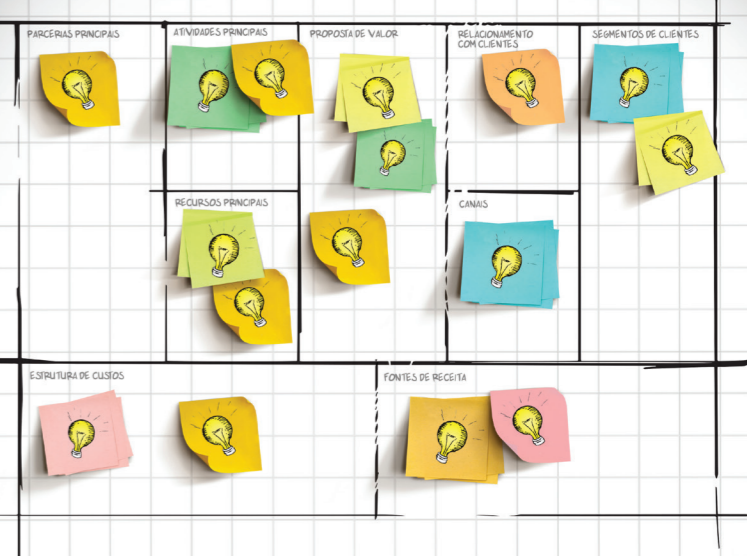
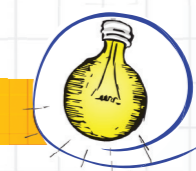
CANAIS

DE CUSTOS

PRINCIPAIS RECURSOS

PRINCIPAIS PARCERIAS

GUIA VISUAL PARA CONSTRUÇÃO DO SEU MODELO DE NEGÓCIO



GUIA VISUAL PARA CONSTRUÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIOS



É o Modelo de Negócio que define o que a empresa faz, como ela vai gerar lucro e se sustentar no mercado. Definir o modelo é o primeiro passo para um negócio de sucesso. Aqui, você tem um guia prático e visual que pode lhe ajudar a pensar e criar diferenciação e lucratividade nos negócios.

"Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização." Alexander Osterwalder

APRENDA, TENTE, INVENTE. Com certeza você será capaz de criar, recriar, adaptar, atualizar, inovar e realizar Modelos de Negócios bem-sucedidos. Mãos à obra e bom proveito!



Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

www.sebrae.com.br
0800 570 0800

Essa é uma sugestão para você começar a usar o Quadro.

Primeiro: combine Proposta de Valor com Segmento de Clientes e, a seguir, complete o quadro verde: Para quem?

Segundo: escreva como e quando vai obter as receitas. Sem receitas não há empresa.

Terceiro: liste os Recursos verificando se atendem sua proposta de Valor. Em seguida complete as atividades e as parcerias principais.

Quarto: anote tudo que vai gastar, analisando todos os blocos. Confira se haverá mais receitas que despesas.

Quinto: saia para a rua e teste o modelo conversando com possíveis clientes, parceiros e fornecedores. Crie protótipos, busque validar suas hipóteses. Ajuste seu Modelo até que ele esteja consistente.

MEU MODELO DE NEGÓCIOS

Negócio: _____
Criado por: _____
Data: ____/____/____



COMO?

O QUE?

PARA QUEM?



PARCERIAS PRINCIPAIS



ATIVIDADES PRINCIPAIS



PROPOSTA DE VALOR



RELACIONAMENTO COM CLIENTES

SEGMENTOS DE CLIENTES



Quais as principais atividades exigidas por nossa proposta de valor?
Nossos canais de distribuição?
Relacionamento com clientes?
Fontes de receita?



RECURSOS PRINCIPAIS

Que valor garantimos ao cliente?
Que problemas de nossos clientes estamos ajudando a resolver?
Que pacotes de produtos e serviços estamos oferecendo a cada segmento?
Que necessidades de clientes estamos satisfazendo?
Qual o produto mínimo viável?



CANAIS

Através de que canais os segmentos de clientes visados querem ser abordados?
Como são abordados hoje por outras empresas?
Quais funcionam melhor?
Quais têm a melhor relação custo-benefício?
De que maneira estão sendo integrados a rotinas de clientes?

Para quem estamos criando valor?
Quem são nossos clientes mais importantes?
Quais são os arquétipos de clientes?

Quem são nossos principais parceiros?
Quem são nossos principais fornecedores?
Que recursos cruciais estamos adquirindo de nossos parceiros?
Que atividades cruciais nossos parceiros executam?

Quais os principais recursos exigidos por nossas propostas de valor?
Nossos canais de distribuição?
Relacionamento com clientes?
Fontes de receita?



ESTRUTURA DE CUSTOS



FONTES DE RECEITA

Quais os custos mais importantes inerentes a nosso modelo de negócio?
Dentre os principais recursos, quais são os mais caros?
Dentre as principais atividades, quais são as mais caras?

Por qual benefício (valor) nossos clientes realmente estão dispostos a pagar?
Por qual pagam atualmente?
Qual o modelo de receita?
Quais as táticas de preços?

QUANTO?



Com adesivos autocolantes será mais fácil mudar, corrigir e incluir ideias.

Inspire-se em negócios que deram certo, mesmo fora de seu segmento para identificar oportunidades de inovar.

Propostas de Valor diferentes podem atender diferentes clientes. Neste caso, use diferentes cores de adesivos para identificar diferentes proposições de valor.

Crie hipóteses! Mas crie condições de validá-las antes de implementá-las em definitivo.

Coloque o Quadro em um lugar visível para que você possa, todo dia, pensar em formas de mudar para inovar.