

Estudo MNEC

Business Model

Plano que permite perceber e estruturar a lógica do negócio: como a organização cria, entrega e captura valor.

Business Model Canvas (BMC)

- Value proposition
- Customer relationships
- Key activities
- Key resources
- Key partners
- Channels
- Customer segments
- Cost structure
- Revenue streams

Digital Business Model

- Omnichannel
- Ecosystem driver
- Modular producer
- Supplier (B2B)
- Particular
- Value chain
- Business design

Value Chain

Compra / Produção → Distribuição → Venda

Key Features of the Digital Economy

Information Goods

- Differential pricing
- Experience goods
- Rights management
- Attention economics

Information Technology

- Switching costs and lock-in
- Network effects

Platform Strategies

Plataforma: produto ou serviço que permite a interação entre duas ou mais partes.

Value Creation

1. Ajudar as partes a encontrarem-se
2. Definir preços e facilitar pagamentos
3. Criar confiança
4. Mais utilizadores → mais valor

Value Capture

- Pricing
- Winner-takes-all
- Economias de escala e escopo

Data Driven Business Model

Dados como motor do negócio (Big Data).

Becoming a Smart Business

1. Datafy every customer exchange

2. Software every activity
3. Get data flowing
4. Apply algorithms para decisões em tempo real

Service Business Models

Serviço: o cliente não é dono do produto, mas cria valor através do uso.

Digital Servitization

Produto → Serviço → Software

Modelos

1. Product-oriented service provider
2. Industrializer
3. Customized integrated solutions provider
4. Outcome provider
5. Platform provider

AI-Based Business Models

Data → Prediction → Feedback

Human judgment → Action → Outcome