

O que Influencia um Modelo de Negócio

João Francisco Vieira Gonçalves Pais Santos

Relatório de Aprendizagens

Resumo—Neste relatório discute-se o que influencia um modelo de negócio. Primeiro, Vamos começar por aplicar um modelo de negócio a uma organização já existente. Depois vai-se realmente discutir que factores internos e externos influenciam um empresário na modelação do seu modelo de negócio. Vamos ver como as nossas experiência de vida e forma como gerimos os nosso dinheiro/ganhos são factores fundamentais para a elaboração no nosso modelo. No fim, vai ser apresentado um modelo de negócio pessoal como um exemplo de um negócio que quereria vir a abrir.

Palavras Chave—canvas, modelo de negócio, lifeline, ~~MPX~~, paper.

1 INTRODUÇÃO

APÓS a leitura do relatório de actividades conseguimos perceber como é que se constrói um modelo de negócio de sucesso. Os vários passos que temos tomar em conta, nomeadamente quem é o nosso cliente e que lhe valor em termos de serviços lhe estamos a fornecer.

Na próxima secção, passamos da teoria à prática e vamos aplicar um modelo de negócio para uma organização existente em Portugal, em que eu vou ser um recurso desta empresa.

2 MODELO DE NEGÓCIO DA PIZZA HUT

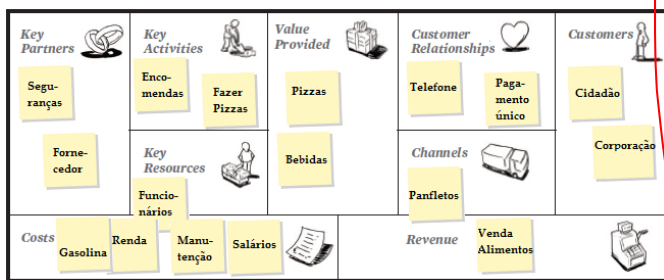


Figura 1. modelo de negócio

Relembrando como se constrói o canvas, este está subdividido em nove blocos. Primeiro é

- João Francisco Santos, nr. 66373,
E-mail: joao.f.santos@tecnico.ulisboa.pt,
Instituto Superior Técnico, Universidade de Lisboa.

Manuscript received Janeiro 17, 2015.

Porque motivo está em inglês?

preciso saber quem é o nosso cliente alvo e qual a solução que estamos a apresentar para o devido problema.

Neste caso, a Pizza Hut é um fast-food, onde os clientes se podem deslocar ao local ou fazer encomendas por telefone para obterem diversos alimentos, nomeadamente pizzas.

O cliente alvo neste caso são as pessoas de todas as faixas etárias que normalmente não gostam de esperar muito tempo por uma refeição. Neste caso o problema é que quando chega a hora do almoço ou jantar, a pessoa precisa de se alimentar e não quer perder tempo a deslocar-se a casa para cozinhar ou simplesmente não têm tempo para ir a um snack bar ou restaurante e espera que a comida seja feita.

O valor fornecido neste caso são alimentos. Desde pizzas a bebidas, pão com alho e afins. Canais de comunicação, temos a publicidade nas paragens de autocarro, nas caixas das pizzas previamente compradas ou panfletos distribuídos por pessoas nas ruas movimentadas. Na relação com o cliente, sempre que entra na loja para encomendar uma pizza, este tem pagar no fim. No caso de ser feita a encomenda por telefone, um funcionário da Pizza Hut encarrega-se de levar a encomenda ao destino. A receita vem principalmente da venda de pizzas.

Em relação ao recursos, é preciso diversos funcionários por cada loja aberta. Contabilistas que ficam encarregues das finanças, vários funcionários responsáveis por preparam as pizzas,

| | LEARNING | | | | | DOCUMENT | | | | | | |
|-----------------|---------------|--------------|---------------|-----------|-------|--------------------|------------------|-----------------|-----------------|---------------|------------------|-------|
| | CONTEXT x2 | SKILLS x1 | REFLECT x4 | S+C x1 | SCORE | Structure x0.25 | Ortogr. x0.25 | Gramm. x0.25 | Format x0.25 | Title x0.5 | Filename x0.5 | SCORE |
| (1.0) Excellent | | | | | | | | | | | | |
| (0.8) Very Good | | | | | | | | | | | | |
| (0.6) Good | | | | | | | | | | | | |
| (0.4) Fair | | | | | | | | | | | | |
| (0.2) Weak | | | | | | | | | | | | |
| | 0.4 | 0.2 | 0.8 | 0.6 | 2.0 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.2 | 0.4 | 0.5 | 1.7 |

outros por atender os telefonemas, levar as encomendas ao seu destino, recepcionista para atender os pedidos da loja entre outros.

A actividade principal desenvolvida é o fabrico de pizzas. Para o caso de encomendas por telefone, temos uma actividade relacionada com a movimentação do pedido numa moto

Parceiros, podemos ter os seguros contratados a uma determinada empresa.

Nos custos, é preciso pagar aos funcionários internos e contratados o devido ordenado, pagar pelo espaço físico, manutenção de equipamento, luz, água, gás e gasolina das motos.

3 QUEM SOU EU

"Dream jobs are more often created than found. Creating one requires strong self-knowledge" [1]

Tendo isto em mente, antes de aplicarmos um modelo de negócio pessoal é preciso reflectirmos sobre nós mesmo e identificar o que pretendemos atingir. O que realmente gostamos de fazer e o que mantém motivados para realização das actividades.

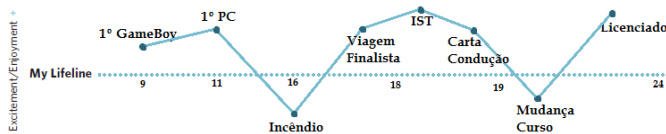


Figura 2. lifeline

Após traçar os melhores e piores momentos da nossa vida, tentamos identificar os padrões que possam ser traduzidas em actividades. Embora minha experiência profissional seja muito reduzido como estudante, o facto adquirir novos estatutos académicos e possuir novos artigos físicos são os pontos mais altos da vida. Em contraste, perda de dum local habitação por causa de incêndios (perda de bens) e realizar actividades muito repetitivas estão relacionados com os pontos mais negativos. Num futuro mais próximo, estou ansioso pela conclusão de mestrado, arranjar primeiros trabalhos profissionais para ganhar experiência no ramo da tecnologia e uns anos mais tarde começar uma própria start-up. O objectivo passa por descobrir realmente uma actividade que gostaria de desenvolver e transforma-la num negócio concorrente. Estes são pontos mais altos que

espero a atingir.

If you find something that you like to do or love to do, be great at it and see if you can turn it into a business. Worst case, you are gonna have fun doing what you love to do and best case you can turn it into a business. [2]

4 COMPREENDENDO O DINHEIRO

Todas as organizações precisam de dinheiro para criar e desenvolver os seus produtos, quer seja sob a forma de doações, empréstimos ou rendimento pessoal.

Um erro muito comum que se costuma cometer no início é pedir um empréstimo para começar a sua start-up.

If you are starting a business and you take out a loan, you are a moron because there are some many uncertainties involved on starting a business, yet the one certainty that you have is paying back your loan. [2]

No cálculo dos lucros da empresa entram vários factores como os custos, amortizações dos bens, despesas e afins. Numa fórmula bastante simplificada temos, $Vendas - Custos = Receita$. De forma a aumentar a receita precisamos de aumentar das vendas ou reduzir os custos. Normalmente o processo do aumento das vendas é demorado enquanto nos custos é instantâneo. Supondo que num curto espaço tempo é preciso aumentar a percentagem do lucro, onde este representa 10% das vendas. Se arranjarmos maneira de cortar 10% dos nossos custos, como por exemplo, baixando os salário, teoricamente as nossas receitas sobem de 10% para 20% e acabámos por conseguir duplicar o valor receita em 100%.

Fazendo referência às amortizações, quando compramos por exemplo um artigo novo, a partir do momento que fazemos uso dele, perde valor. Tendo isso em mente temos ter muito cuidado onde é que é investido o dinheiro. Muita das pessoas passam a vida inteira a trabalhar e alguns até com dois empregos a fazer horas extras só para pagar as suas despesas. Ficam neste ciclo vicioso porque sabem que se livrarem dos bens que adquiram no passado quase sempre tem um valor inferior no presente e futuro se o tentar vender, como é o caso das casas e carros. O ideal seria investir

em algo onde o valor está sempre presente, como em terrenos e licenças. Uma pessoa ou organização nunca ficam ricos por trabalhar muito mas sim por fazer jogadas estratégicas que aumente o valor das suas receitas.

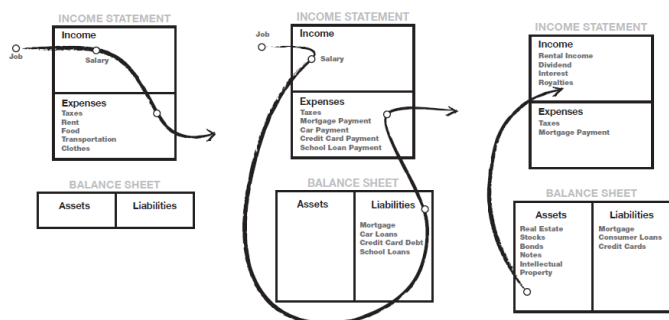


Figura 3. receita de uma pessoa de classe pobre - média - rica [3]

Figura sobre estar referida no texto!

Rich people acquire assets. The poor and middle class acquire liabilities that they think are assets. [3]

5 MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL

Após ter sido feita esta introspecção, vamos então aplicar um modelo de negócio para uma área que me interesse. Neste caso vou aplicar um modelo de negócio para pagamentos online, recorrendo a uma aplicação para smartphones.

5.1 Quem é o Cliente

Toda a gente que precisa de efectuar pagamentos on-line. Caso não se sintam confortáveis em disponibilizar dados da conta bancária, podiam sempre usar este serviço como alternativa.

5.2 Que trabalho precisa de ser realizado

Para efectuar pagamentos é preciso utilizar um cartão Visa ou Mastercard com código de segurança representado por 3 dígitos na parte traseira. A verdade é que nem toda gente possui cartão ou está confortável em dar permissões a terceiros para fazer débitos na suas contas. Esta aplicação utilizaria o saldo do telemóvel para efectuar os pagamentos.

5.3 Valor fornecido

Um método de pagamento alternativo. Para pagamentos on-line, o cliente não precisaria de revelar os seus dados bancários.

5.4 Canais de Comunicação

Nomeadamente na Internet, através de concursos públicos ou divulgação nas redes sociais. Isto porque é grátis e seria um erro começar gastar dinheiro em Marketing numa fase tão inicial. Queremos reduzir os custos o mais possível, fazendo com que os riscos da organização falhar, diminua. Esta aplicação estaria disponível na google app store e em termos de suporte seria feito por telefone.

5.5 Relações com os clientes

O método de pagamento seria único por cada transacção. Possivelmente haveria custos acrescidos dependendo da situação mas todos estes relacionadas com a mesma transacção.

Em termos de aquisição de clientes, a estratégia passaria por obter o máximo de novos clientes, sem oferecer muitas regalias aos clientes existentes nos primeiros meses.

5.6 Recursos

É preciso alugar um espaço físico para que pequena equipa de desenvolvimentos possa trabalhar. Adquirir computadores e licenças necessárias. Esta equipa desenvolvimento seria coordenada por um gestor de projecto (Eu) e um líder de equipa com experiência no ramo da comunicação e segurança.

5.7 Actividades

A principal actividade seria o desenvolvimento do software. Depois haveria sub-actividades como dar suporte ao cliente, adquirir licenças em falta, garantir que exista o mínimo de segurança nas transacções.

5.8 Parceiros

As pessoas que nos principalmente nos mantêm-se motivados para o desenvolvimento da organização. Neste caso amigos e família, assim como clientes satisfeitos com o produto.

5.9 Receita

Aplicação de uma pequena taxa por cada transacção. Algo similar ao que os bancos fazem na actualidade, como taxar 1% do valor de cada transacção. Eu, como gestor do projecto e ceo da organização receberia um salário.

5.10 Custos

É preciso pagar salários, licenças, taxas, impostos e aluguer do espaço de trabalho. Eu, como gestor, o meu custo perante a minha organização é principalmente tempo de trabalho e energia.

6 CONCLUSÃO

Assim ficamos a saber as maiores influências para a modelação de um negócio. O que sabemos e o que fizemos e com o que ganhamos como é que o devemos investir esse dinheiro para ser rentável. Evitar bens de luxo por causa das amortizações, usar sim este dinheiro para adquirir bens que tragam valor tanto há organização como há pessoa.

Start investing in skills. Start taking intelligent risks. Start pursuing breakout opportunities [4]

REFERÊNCIAS

- [1] T. Clark, A. Osterwalder, and Y. Pigneur, *Business Model You: A One-Page Method for Reinventing Your Career*. John Wiley & Sons, 2012.
- [2] M. Cuban, *Only Morons Start a Business on a Loan*. <https://www.youtube.com/watch?v=KYneLGRTgy8>, 2013.
- [3] R. Kiyosaki, *Rich Dad Poor Dad*. Plata Publishing, 1997.
- [4] R. Hoffman and B. Casnocha, *The Start-up of You*. Crown Business, 2012.

7 ANEXOS

