

Lançar uma *startup*: proposta de valor e modelos de negócio

Qual é o fim último de uma empresa?



Tintin No País do Ouro Negro (1939)

Vende-me esta caneta!



Cena do filme “The Wolf of Wall Street” (2013) de Martin Scorsese.

**Pode não se tratar de criar uma necessidade,
mas de ver uma oportunidade.**

É preciso inovar... é preciso chegar lá primeiro!



Identificar a oportunidade de negócio

1. Qual é o problema que se pretende resolver?
2. Quais são as opções disponíveis no mercado?
3. O que pode ser melhorado?
4. Quantificar o problema/oportunidade.



Quando a inovação corre mal. 13 dos maiores “flops” da História

29 Maio 2017 → 346



Edgar Caetano



João Cândido
da Silva



Pedro Esteves

"Fracassos dão sempre histórias melhores do que sucessos", por isso nasceu o Museu do Falhanço. Aproveitámos para escolher alguns dos maiores flops de sempre – alguns estão no museu, outros nem aí.

<https://observador.pt/especiais/xx-inovacoes-que-iam-mudar-o-mundo-mas-foram-flops-monumentais/>



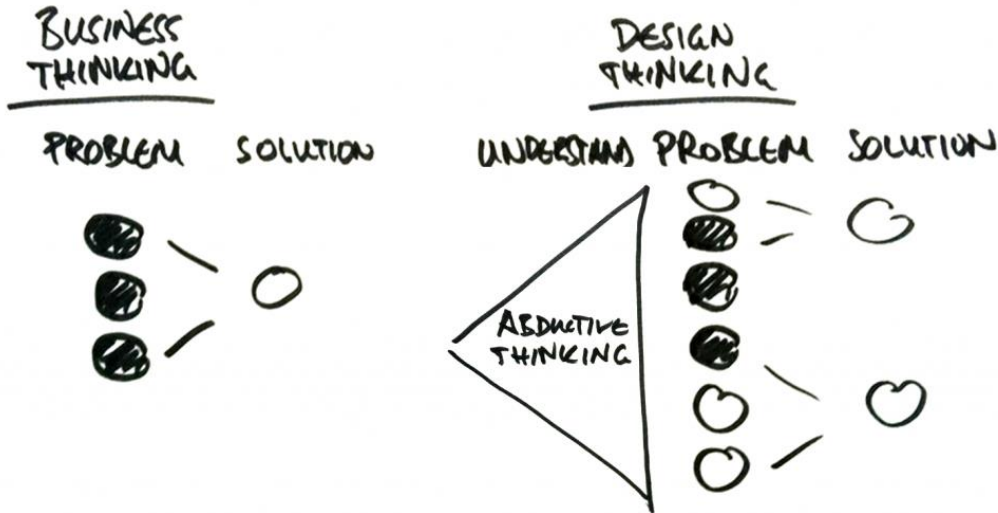
<https://youtu.be/mUdZ9TL0roY>



<https://youtu.be/JGcDjnCtJDg>



“O **design thinking** é uma abordagem de **inovação** centrada na pessoa, que se baseia nas ferramentas do designer para integrar as **necessidades dos clientes**, as **possibilidades tecnológicas** e os requisitos para o **sucesso do negócio**.



Tim Brown, CEO of IDEO





<https://www.youtube.com/watch?v=M66ZU2PClcM&feature=youtu.be>



IDEIA

NEGÓCIO



Design

Test

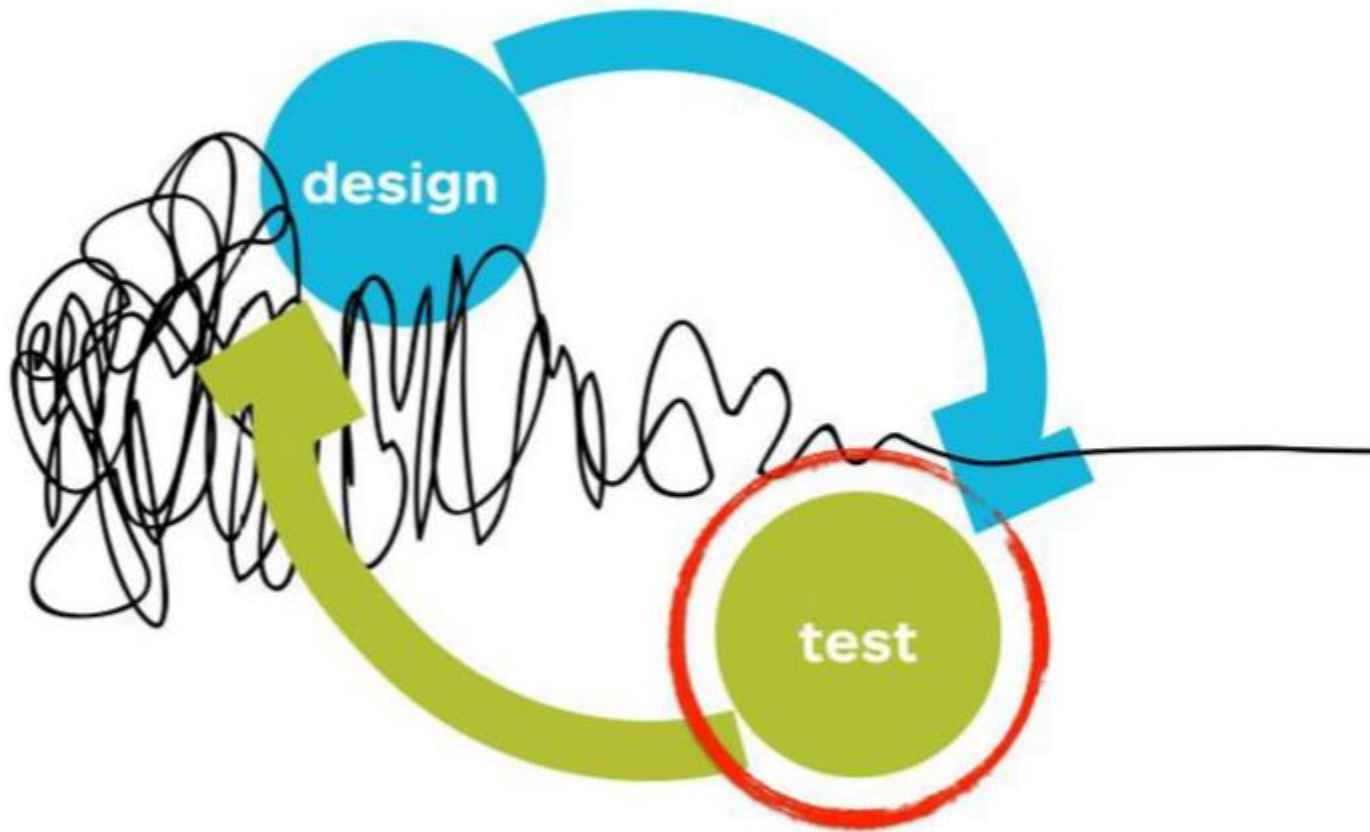
Evolve

Search

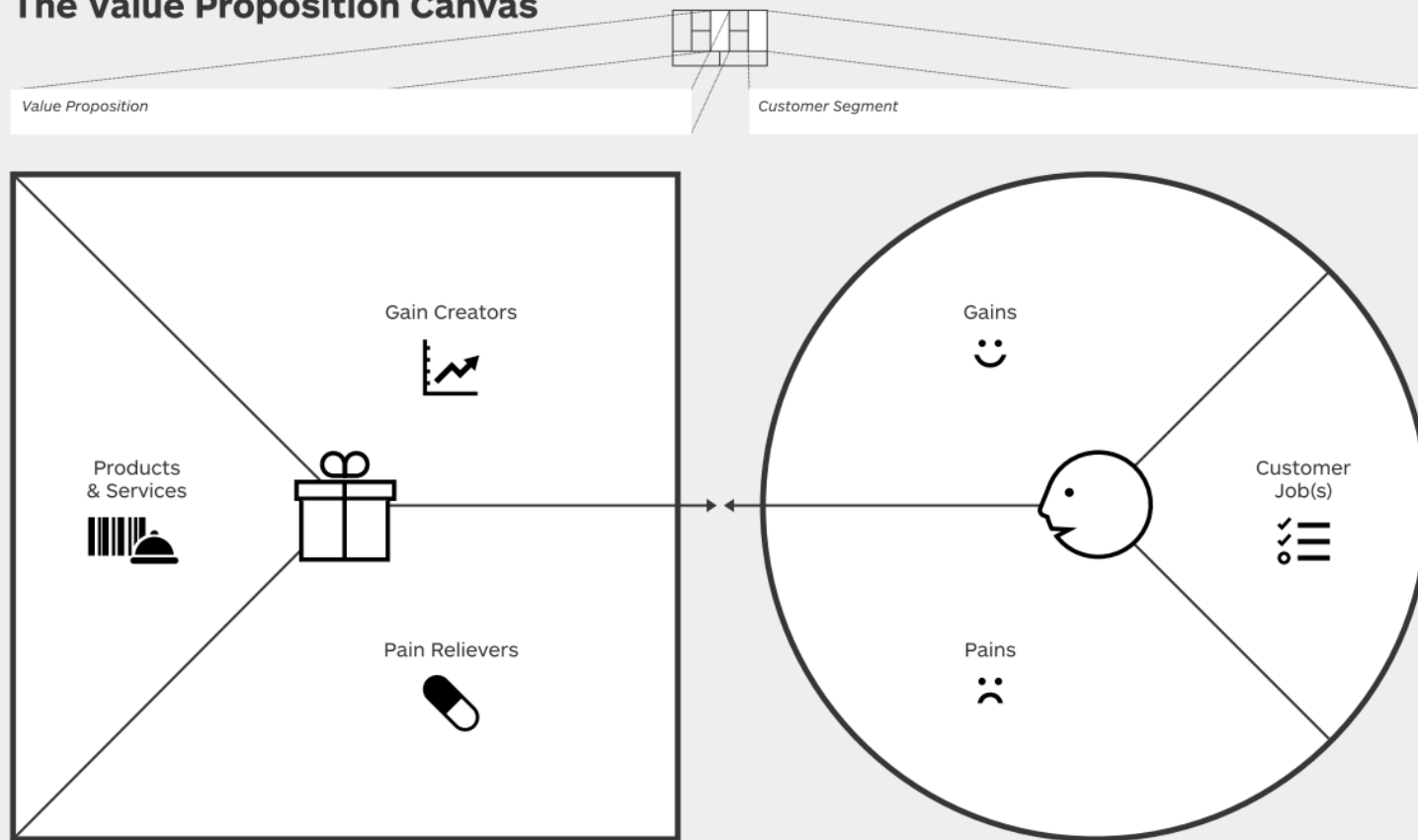
Post-Search

**Business
Model
Canvas**

**Business
Plan**



The Value Proposition Canvas



COPYRIGHT: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

<https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>

Strategyzer
strategyzer.com

Bem ou Serviço?



Aderir à Via Verde



UTILIZAÇÕES FREQUENTES

COMPRA
22€

- Identificador incluído 
- Envio gratuito¹ 
- 2 anos de garantia 





ADERIR

UTILIZAÇÕES FREQUENTES

NOVIDADE
LIVRE

~~0,49€~~ **0€** /Mês

Oferta 6 mensalidades, seguintes 0,49 Euros³

- Identificador incluído 
- Envio gratuito¹ 
- Sem fidelização 
- Garantia vitalícia 

ADERIR



Bem ou Serviço?



INT*SENSE

O nosso produto/serviço foca-se essencialmente em contentores de recolha seletiva, ou seja, ecopontos e em contentores subterrâneos. Trata-se de um sensor de distância ultrassónico (HC-SR04) composto por um emissor e um recetor. Este tipo de sensor emite sinais ultrassónicos que refletem nos objetos e retornam ao sensor, permitindo saber se os contentores se encontram cheios. Quando o sensor detetar que os ecopontos estão cheios, envia um sinal para a base de dados de forma a que se recolha o lixo o mais rápido possível. Uma vez que fornece informações em tempo real, é uma solução mais fiável comparada à atual no mercado, pois permite que as empresas recolham o lixo de forma mais eficiente, poupando tempo e custos.

Bem vs. Serviço



1) Propriedade não é transferida

Ao comprar um serviço, a propriedade do serviço não é transferida para o cliente final. Se comprar um carro, o carro é seu. Mas se comprar um bilhete de avião, o avião não é definitivamente seu.



2) Intangibilidade

Como é que se mede um serviço? Num restaurante, a refeição pode ser medida, mas os esforços feitos para confeccionar a mesma refeição por dois *chefs* diferentes não podem ser medidos somente na ótica do cliente.



Bem vs. Serviço



3) Envolvimento do cliente

Ao comparar a diferença entre bens e serviços, temos de avaliar também o envolvimento do cliente também. Nos serviços, o envolvimento dos clientes é muito superior do que nos produtos.



The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:

Key Partners 	Key Activities 	Value Propositions 	Customer Relationships 	Customer Segments 
	Key Resources 		Channels 	
Cost Structure 		Revenue Streams 		



DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

<https://www.strategyzer.com/canvas/value-proposition-canvas>

 **Strategyzer**
strategyzer.com

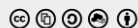
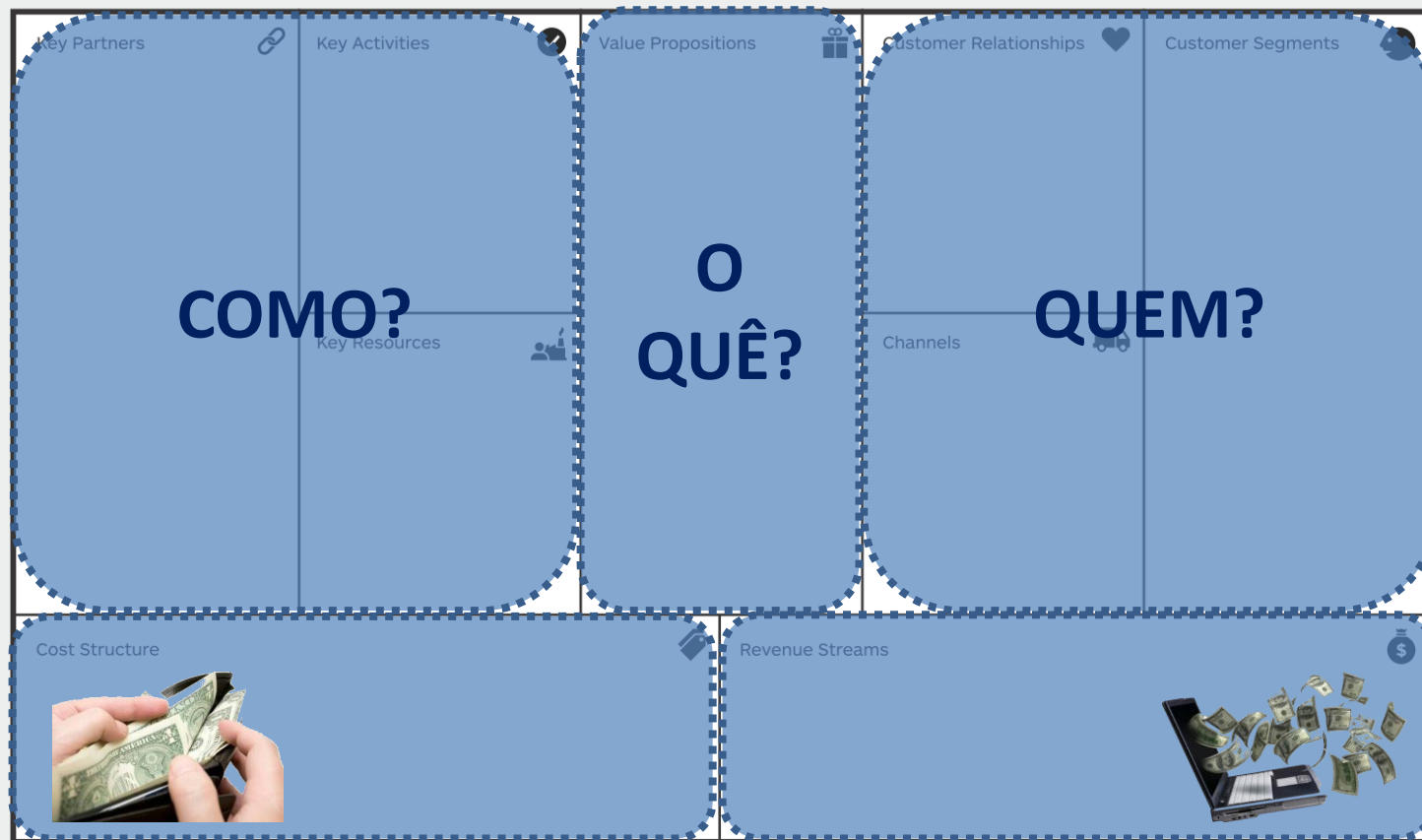
The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

Date:

Version:



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

DESIGNED BY: Strategyzer AG

The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

Proposta de valor e modelo de negócio



Na sua viatura, através do identificador



Autoestradas

Viaje sem paragens desnecessárias



Traveller

Aproveite a sua Via Verde também em Espanha



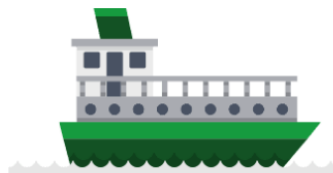
Abastecimento

Abasteça sem perder tempo e siga viagem



Parques

Estacionamento sem preocupações



Ferries

Embarcar e viajar descontraidamente

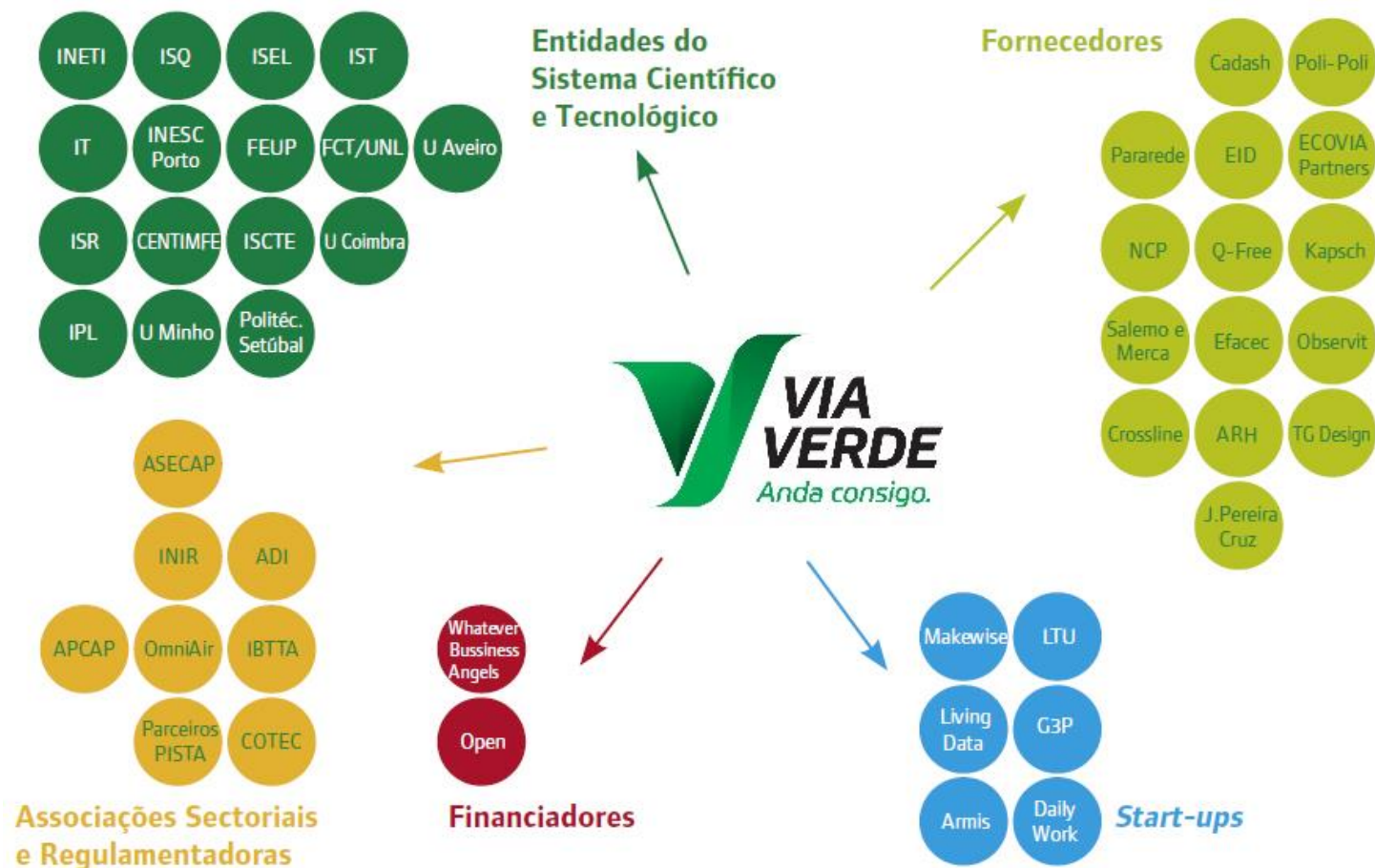


McDrive

Pense apenas na sua próxima refeição



Proposta de valor e inovação



Fonte: <http://barometro.cotecportugal.pt/pt/praticas/experiencias-partilhadas/brisa.html>



That's all Folks!