

Por Escola Dnc

Introdução

Compreender modelos de negócio é essencial para desenvolvedores, pois eles orientam as regras e requisitos que guiarão o desenvolvimento de produtos e tecnologias.

- O que é um modelo de negócio e suas partes constituintes
- Principais modelos de negócio utilizados por empresas de tecnologia
- A importância de entender modelos de negócio para desenvolvedores
- Exemplo prático: modelo de negócio baseado em publicidade

<https://player.scaleup.com.br/print-ebook/player/4bed51fc89ade0fc3097477d6544a2e9ddf8f43f?authorization=eyJhbGciOiJIUzUxMiJ9.eyJzdWIi...>

O Que É um Modelo de Negócio?

Um modelo de negócio descreve a lógica de como uma empresa cria, entrega e captura valor. Em outras palavras, ele responde fundamentalmente a 4 perguntas-chave:

1. **Como a empresa funciona?** Quais são seus principais recursos e processos?
2. **O que a empresa oferece?** Qual problema ela resolve ou necessidade satisfaz?
3. **Para quem?** Quem são os clientes e usuários?
4. **Quanto custa?** Como a empresa gera receita?

Para representar visualmente um modelo de negócio, uma estrutura bastante utilizada é o **Business Model Canvas**. Ele mapeia os 9 blocos fundamentais de construção de um negócio:

- **Segmentos de Clientes:** grupos de pessoas ou organizações que a empresa visa atender.
- **Proposta de Valor:** solução, produto ou serviço com benefícios que atraem os clientes.
- **Canais:** pontos de contato com clientes para entregar a proposta de valor.
- **Relacionamento com Clientes:** tipo de relacionamento estabelecido com cada segmento.
- **Fluxos de Receita:** representa o dinheiro gerado a partir de cada segmento de clientes.
- **Recursos Principais:** ativos necessários para fazer funcionar os outros blocos do modelo de negócio.
- **Atividades Chave:** ações mais importantes que devem ser realizadas para operar o negócio.
- **Parcerias Principais:** rede de fornecedores e parceiros que complementam recursos e atividades.
- **Estrutura de Custos:** todos os custos envolvidos para operar o modelo de negócio.

Analisando em conjunto esses 9 blocos, obtemos uma representação holística de como uma empresa gera valor e lucro.

Existem diversas maneiras de construir modelos de negócio rentáveis, mas algumas estruturas se destacam em empresas de tecnologia. Vamos explorar as 9 principais:

Nesse modelo, os clientes pagam uma taxa recorrente (mensal, anual etc.) para ter acesso contínuo a um produto ou serviço. Exemplos são Netflix, Spotify e serviços de software (SaaS).

Lojas online que vendem produtos diretamente aos consumidores. Exemplos incluem Amazon, Magazine Luiza e outras lojas virtuais. A receita vem da venda das mercadorias.

Plataformas que conectam vendedores e compradores, facilitando transações entre eles. Exemplos incluem Mercado Livre, Airbnb e Uber. Os marketplaces ganham uma comissão sobre as transações que ocorrem em sua plataforma.

5/11

Modelo baseado em assinaturas para uso de softwares, sem necessidade de instalação local. O Slack é um exemplo de SaaS muito bem-sucedido. Outros exemplos incluem Salesforce, Dropbox, Trello etc.

5. Transacional

A empresa ganha uma pequena taxa sobre transações feitas em sua plataforma. PicPay e pagamentos via PIX são exemplos desse modelo.

6. Enterprise

Venda de softwares e soluções customizadas em larga escala para grandes empresas. Exemplos incluem SAP, Oracle, IBM e Microsoft.

7. Publicidade

A receita vem de anunciantes que pagam para exibir ads para os usuários da plataforma. Facebook, Instagram, Google, YouTube utilizam esse modelo.

8. Baseado em Uso

Cobrança baseada no consumo efetivo dos clientes. Telefonia móvel pós-paga e consumo de energia elétrica/água encaixam-se aqui.

9. Licença de Software

Venda de licenças de uso de softwares por um preço fixo. Microsoft Office e Adobe Creative Cloud seguem esse modelo.

Perceba que vários modelos envolvem assinaturas e cobranças recorrentes, um padrão crescente na economia digital moderna.

Outros modelos interessantes não abordados aqui incluem *freemium* (parte gratuita + parte premium), *publicidade + assinatura*, *open source* (código aberto),

entre outros.

Por Que Modelos de Negócio Importam para Desenvolvedores?

Entender modelos de negócio é crucial para desenvolvedores de produtos digitais por dois motivos principais:

1. Transformam regras de negócio em requisitos técnicos:

Cada modelo de negócio exige funcionalidades, integrações e capacidades técnicas customizadas. Um e-commerce precisa de carrinho de compras, gateway de pagamentos e logística. Um SaaS requer autenticação de usuários, provisionamento e integração com ferramentas de marketing.

Ou seja, as regras inerentes a cada modelo de negócio transformam-se em requisitos que orientam decisões técnicas e de desenvolvimento.

2. Impactam a arquitetura e escalabilidade do software:

Se um negócio espera ter milhões de usuários, o software precisa ser projetado para alta escalabilidade e performance desde o início. Da mesma forma, um modelo transacional com muitas transações por segundo requer uma arquitetura robusta e flexível.

Portanto, escolhas técnicas devem considerar não apenas requisitos funcionais, mas também a viabilidade e sustentabilidade do modelo de negócio a longo prazo.

Em resumo, mesmo que desenvolvedores não criem ou gerenciem modelos de negócio, eles são impactados por tais modelos diariamente. Conhecer os

principais conceitos do mundo dos negócios é essencial para construir soluções técnicas adequadas.

Exemplo Prático: Modelo de Negócio Baseado em Publicidade

Para consolidar os conceitos, vamos analisar um exemplo prático de modelo de negócio baseado em publicidade e monetização de audiência.

Esse modelo é adotado por redes sociais como Facebook, Instagram e TikTok, além de mecanismos de busca como o Google. Vejamos seus principais elementos:

Proposta de Valor

Oferecem uma plataforma para que usuários consumam e compartilhem conteúdo em formato de texto, imagem ou vídeo. Disponibilizam ferramentas e uma audiência massiva para criadores de conteúdo.

Segmentos de Clientes

Possuem 3 segmentos distintos:

1. Usuários comuns
2. Criadores de conteúdo (influenciadores)
3. Anunciantes

Relacionamento com Clientes

Usuários comuns buscam entretenimento e interação social. Criadores de conteúdo querem ferramentas para produção e meios para monetizar seu conteúdo. Anunciantes desejam audiência qualificada e engajada para suas campanhas.

Canais

Apps e sites para usuários e criadores. Equipes de vendas e autogestão por anúncios (self-service) para anunciantes.

Fluxos de Receita

Anunciantes pagam para exibir ads para os usuários da rede. Uma parte dessa receita é repassada para criadores de conteúdo quando seus posts são monetizados.

Recursos Principais

Plataforma digital, dados dos usuários, algoritmos de sugestão de conteúdo, ferramentas de criação.

Atividades Chave

Desenvolvimento do produto, marketing, aquisição de usuários, parcerias com criadores, otimização de anúncios.

Parcerias Principais

Integração com plataformas de anúncios (Google Ads, Taboola etc.) e empresas de analytics.

Estrutura de Custos

Custos com servidores, funcionários, marketing, comissão para criadores de conteúdo etc.

Perceba como todos os elementos do modelo de negócio estão inter-relacionados, desde a proposta de valor até a estrutura de custos.

Do ponto de vista de desenvolvimento, esse modelo exige sistemas complexos de gerenciamento e rastreamento de conteúdo, anúncios, usuários e métricas de

Portanto, as escolhas técnicas precisam estar alinhadas com as necessidades desse modelo de negócio específico e seus múltiplos segmentos de clientes.

Modelos de negócio são a base que sustenta empresas de tecnologia. Eles definem a proposta de valor, os clientes-alvo, as fontes de receita e outros elementos centrais de qualquer negócio.

Embora desenvolvedores não precisem gerenciar modelos de negócio, eles são impactados diretamente por tais modelos na forma de requisitos, regras de negócio e necessidades técnicas.

Portanto, conhecer os principais conceitos e tipos de modelos de negócio no mundo tech é fundamental para construir as melhores soluções digitais.

Espero que este ebook tenha sido útil para ampliar sua perspectiva sobre como as empresas fazem dinheiro e uso disso para aprimorar seu trabalho como desenvolvedor de produtos digitais.

