



# Desenvolvimento de Sistemas

Aula 01 – Papel do desenvolvedor e  
sistemas de Informação

Lorrany B A Marim

**SENAI**



# O que é um **Modelo de Negócios**?

**Conceito:** É o mapa de como uma empresa **cria, capta e entrega valor** aos seus clientes por meio de produtos ou serviços.

**Função:** Orienta a empresa em 3 pontos-chave:

- **Quem** são os clientes.
- **Qual** é a Proposta de Valor (o que será entregue).
- **Quais** processos são necessários para essa entrega.

**Valor:** Vai além do produto; é o que realmente faz a diferença na vida do cliente.



# Criando, Entregando e Capturando Valor

- Entenda o que é um Modelo de Negócios e como a Inovação Estratégica, em conjunto com o Canvas, pode transformar sua empresa.
- Fornecer uma visão clara sobre o conceito, a importância da inovação e as ferramentas essenciais para planejar seu empreendimento.



# Inovação na Modelagem de Negócios

- **Descoberta:** Geração de novo conhecimento.
- **Invenção:** Protótipo ou ideia não comercializada.
- **Inovação:** Algo **colocado no mercado** e que gera valor (processo gerencial e organizável).

**Foco Gerencial:** A inovação é um processo contínuo que precisa ser planejado, executado e medido.

**Proposta de Valor Essencial:** Modelos de negócios inovadores entregam **valor concreto** às pessoas, e não se limitam apenas a lançar novos produtos.



# Dimensões da Inovação no Modelo de Negócios

Dimensão	O que Inovar	Exemplo de Ação
<b>Oferta</b>	Produtos, serviços, plataformas e soluções.	Desenvolver um produto totalmente novo ou integrado.
<b>Consumidores</b>	A forma de se relacionar e novos segmentos.	Soluções para populações de baixa renda (negócios de impacto).
<b>Processos</b>	Novas linhas de produtos a partir de competências internas.	Criar um novo método de fabricação mais eficiente.
<b>Canais de Entrega</b>	Distribuição e interação para fortalecer o relacionamento.	Usar um novo canal de vendas digital exclusivo.



# A Ferramenta: Business Model Canvas

**O que é:** Ferramenta visual e sistêmica para planejar as funções e relações do negócio.

**Ideal para:** Empresas nascentes e em ambientes de alta incerteza (ex: Startups), pois permite ajustes constantes.

**Flexibilidade:** É mais **flexível e adaptável** que um Plano de Negócios tradicional (documento mais rígido para empresas estáveis).

**4 Perguntas Fundamentais:** O Canvas busca responder:

1. **O quê?** (Proposta de Valor)
2. **Para quem?** (Clientes)
3. **Como?** (Processos, Recursos)
4. **Quanto?** (Custos e Receitas)



# Os 9 Blocos do Canvas

Lado "Emocional" (Clientes)	Bloco	Lado "Racional" (Estrutura)
1. A quem servimos.	<b>Segmento de Clientes</b>	6. Ativos essenciais.
2. Como resolvemos problemas.	<b>Proposta de Valor</b>	7. Ações críticas para entregar valor.
3. Onde a proposta chega.	<b>Canais</b>	8. Fornecedores e parceiros externos.
4. Como mantemos o vínculo.	<b>Relacionamento com Clientes</b>	9. Todos os custos.
5. De onde vêm os ganhos.	<b>Receitas</b>	<b>Atividades Principais</b>
		<b>Parcerias Principais</b>
		<b>Estrutura de Custos</b>



# Entendendo a Proposta de Valor

1. **Identifique a Dor:** Qual **problema real** do cliente seu produto/serviço resolve?
2. **Valide o Interesse:** O cliente **pagaria** por essa solução e **enxerga valor** nela?
3. **Construa a Proposta:** Descreva de forma clara e objetiva **como sua solução melhora a vida dele.**
  - **Canvas da Proposta de Valor:** Ferramenta complementar que ajuda a mapear as **Dores** e os **Ganhos** do cliente.
  - **Ganhos:** Podem ser **fundamentais** (mínimo esperado), **esperados, desejados** (atributos valorizados) ou **inesperados** (além das expectativas).



# Inovação e Economia Circular

## Inovação no Contexto da Sustentabilidade

- **Inovação na Indústria:** Vai além de P&D; foca em **mudanças de processo**, como eficiência energética e redução de desperdícios.
- **Economia Circular:** Modelo que propõe **reaproveitar e reintegrar** materiais ao ciclo produtivo.
  - Reduz uso de recursos finitos e resíduos.
  - Vê resíduos como **insumos** para novos produtos (conceito *cradle to cradle*).
  - Busca **desacoplar** crescimento econômico do consumo de recursos



# Exemplo de Sucesso

## Case de Modelo de Negócios Inovador: Natura

- **Sustentabilidade Integrada:** A Natura une inovação, proposta de valor e sustentabilidade.
- **Estratégia: "Floresta em Pé"** – conservação de recursos naturais acima do lucro imediato.
- **Modelo Aberto:** Uso da **Biodiversidade como fonte de inovação aberta**, integrando:
  - Comunidades locais e saber tradicional.
  - Pesquisa científica.
  - Geração de **renda** e parcerias extrativistas.
- **Resultado:** Soluções que geram **valor econômico, social e ambiental**.



Obrigado!  
**SENAI**

