

Modelagem de Projetos de Inovação

Encontro 3: Viabilidade Técnica e Financeira

Recursos do Projeto, Tomada de Decisão e Desenvolvimento dos Blocos-Chave do Business Model Canvas



Objetivos de Aprendizagem



Avaliar Soluções

Desenvolver pensamento crítico para avaliar tecnologias e identificar recursos essenciais do projeto



Sistematizar Dados

Aplicar ferramentas de captura e processamento de dados para estudos de viabilidade financeira



Modelar o Negócio

Dominar a construção dos blocos fundamentais do Business Model Canvas com coerência estratégica

Fontes de Receitas: Estruturando o Modelo Financeiro

O que são?

Representam como sua empresa captura valor dos clientes. Cada segmento pode ter diferentes fontes de receita com mecanismos de precificação distintos.

Perguntas Essenciais

- Por qual valor os clientes estão realmente dispostos a pagar?
- Como eles preferem pagar? (assinatura, pagamento único, freemium)
- Quanto cada fonte contribui para a receita total?
- Quais métricas indicam a saúde financeira de cada fonte?



Tipos Comuns

Venda de ativos: propriedade física

Taxa de uso: quanto mais usa, mais paga

Assinatura: acesso contínuo

Licenciamento: direito de uso de propriedade intelectual

Publicidade: exposição de marca

Exemplos Práticos de Fontes de Receitas



Spotify

- Assinaturas Premium (Individual, Família, Estudante)
- Versão gratuita com receita de anúncios
- Parcerias com operadoras de telefonia



Netflix

- Três níveis de assinatura mensal (Básico, Padrão, Premium)
- Precificação regionalizada por país
- Modelo 100% por assinatura sem anúncios (plano tradicional)



Amazon Web Services

- Pagamento por uso (pay-as-you-go)
- Planos de economia com compromisso de longo prazo
- Suporte técnico em diferentes níveis

Parcerias-Chave: A Rede de Colaboração Estratégica

Alianças Estratégicas

Parcerias entre não-concorrentes para compartilhar recursos e conhecimento

Joint Ventures

Empreendimentos conjuntos para desenvolver novos negócios



Fornecedores-Chave

Relacionamentos confiáveis para garantir cadeia de suprimentos estável

Coopetição

Cooperação estratégica entre concorrentes em áreas específicas

Como Identificar Parceiros-Chave?

Pergunte-se: Quem são nossos fornecedores críticos? Quais parceiros fornecem recursos que não podemos ter internamente?
Quem nos ajuda a reduzir riscos e otimizar recursos?

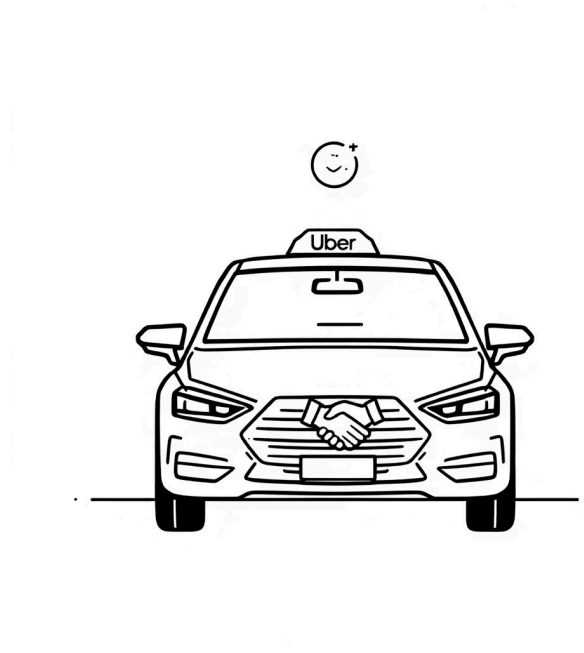
Exemplos de Parcerias-Chave em Empresas Famosas

Apple



- Foxconn (fabricação de hardware)
- Samsung (fornecimento de displays)
- Desenvolvedores da App Store
- Operadoras de telecomunicações globais

Uber



- Motoristas parceiros independentes
- Google Maps (navegação)
- Empresas de pagamento digital
- Restaurantes (Uber Eats)

Starbucks



- Produtores de café certificados
- Spotify (música nas lojas)
- PepsiCo (distribuição em supermercados)
- Alibaba (mercado chinês)



Atividades-Chave e Recursos-Chave

Atividades-Chave

Definição: As ações mais importantes para o modelo de negócio funcionar



Tipos: Produção, Resolução de Problemas, Plataforma/Rede

Pergunta-chave: Que atividades nossa proposta de valor exige? E nossos canais? Relacionamento com clientes?

Recursos-Chave

Definição: Os ativos indispensáveis para criar e entregar valor



Tipos: Físicos, Intelectuais, Humanos, Financeiros

Pergunta-chave: Quais recursos nossa proposta de valor exige? E nossos canais? Relacionamento com clientes?

Exemplos Práticos de Atividades e Recursos

Google

Atividades-Chave:

- Desenvolvimento de algoritmos de busca
- Gestão de infraestrutura de dados
- Venda de espaço publicitário

Recursos-Chave:

- Centros de dados globais
- Propriedade intelectual (algoritmos)
- Engenheiros talentosos

Airbnb

Atividades-Chave:

- Gestão da plataforma online
- Verificação de anfitriões e hóspedes
- Marketing e crescimento de comunidade

Recursos-Chave:

- Plataforma tecnológica
- Marca e reputação
- Rede de anfitriões globais

Nike

Atividades-Chave:

- Design de produtos inovadores
- Marketing e branding
- Gestão da cadeia de suprimentos

Recursos-Chave:

- Marca reconhecida mundialmente
- Parcerias com atletas
- Rede de manufatura terceirizada

Unindo Tudo: Preenchendo o Business Model Canvas

01

Reúna todos os documentos

Compile as análises de todos os blocos desenvolvidos nas aulas anteriores e de hoje: proposta de valor, segmentos de clientes, canais, relacionamento, fontes de receitas, recursos, atividades, parcerias e estrutura de custos.

03

Verifique a coerência

Os blocos devem conversar entre si. A Proposta de Valor precisa ser entregue aos Segmentos de Clientes através dos Canais, usando os Recursos e Atividades-Chave das Parcerias.

02

Resuma em tópicos concisos

Para cada bloco, crie frases curtas e diretas que capturem a essência. Use IA se necessário para sintetizar textos longos. Lembre-se: seja objetivo, sem rodeios.

04

Preencha o modelo visual

Acesse a ferramenta online ou template e insira os resumos em cada bloco correspondente. Mantenha hierarquia visual e clareza na apresentação.

❏ **Importante:** O BMC é uma ferramenta viva. Revise constantemente e ajuste conforme você aprende mais sobre seu negócio e mercado.

Atividades e Entregáveis do Encontro 3

Documento PDF

- Nome do time
- Título da proposta
- Fontes de receitas detalhadas
- Parcerias-chave identificadas
- Atividades-chave mapeadas
- Recursos-chave necessários

Submissão GitHub

Um membro faz upload no repositório GitHub. **Todos os membros** devem submeter o link direto no Google Classroom na atividade: *"Encontro 3 - Viabilidade Técnica e Financeira"*