



**CEARÁ**  
GOVERNO DO ESTADO  
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora  
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéa  
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE  
CNPJ nº 07.954.514/0001-25

SE  
IO



**LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA**  
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

# Gestão de Startup II

Prof. Luis Felipe Oliveira



**CEARÁ**  
GOVERNO DO ESTADO  
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora  
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéa  
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE  
CNPJ nº 07.954.514/0001-25

SE  
IO



**LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA**  
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

# Aula 07

## Recursos-chave da Startup

1

2

3

4

5

Key  
Partners

Key  
Activities

Value  
Propositions

Customer  
Relationship

Customer  
Segments



6

Key  
Resources



7

Distribution  
Channels



8

9

Cost Structure



Revenue Streams



# 1. Recursos-chave

Apresenta os insumos mais importantes, ou seja, tudo aquilo que é imprescindível para que o Modelo de Negócios que está sendo desenhado venha a funcionar.

Trata-se dos principais ativos que a empresa requer para entregar o produto final ao cliente e, geralmente, são diferentes dos utilizados por seus concorrentes. Eles definem, portanto, que tipo de materiais, equipamentos e recursos humanos você precisará para dar vida a sua proposta de valor.

## Tipos de Recursos-Chave

Os Recursos-Chave, ou Recursos Principais podem ser físicos, financeiros, intelectuais ou humanos, e a empresa pode optar por comprá-los, alugá-los ou adquiri-los de parceiros

**Físicos:** são os insumos e estruturas tangíveis de que a empresa precisa para criar sua proposta de valor, tais com edifícios, veículos, máquinas, equipamentos, pontos de venda, redes de distribuição, entre outros.

## Tipos de Recursos-Chave

**Intelectuais:** são os recursos intangíveis, que incluem marcas, patentes, direitos autorais, conhecimentos particulares, bancos de dados etc. São recursos que demandam muito tempo e trabalho para serem desenvolvidos. Porém, uma vez concluídos, oferecem valor substancial à organização.

**Humanos:** as pessoas costumam ser os ativos mais importantes – e, por vezes, os mais negligenciados – em uma organização.

## Tipos de Recursos-Chave

**Financeiros:** recursos ou garantias financeiras abrangem dinheiro, linhas de crédito e plano de ações para funcionários. Algumas dependerão mais desse tipo de recurso e, portanto, esse serão os mais fortes na organização, que é o caso dos bancos, por exemplo.

## Exemplo - Starbucks

### Os principais recursos da Starbucks incluem:

- Grãos de café, itens alimentares e outras mercadorias.
- Instalações e configurações de café
- Finanças para custos operacionais.
- Equipamento para preparação de café e merchandising.

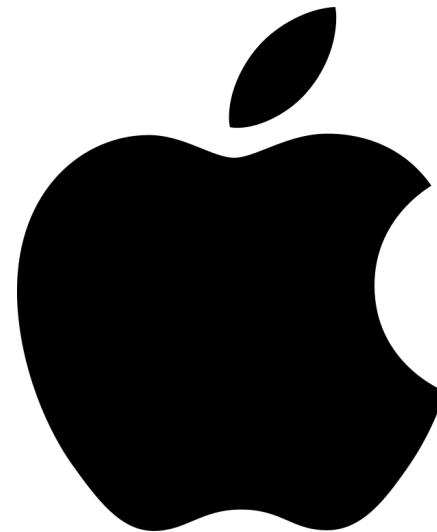




# Exemplo - Apple

## Os principais recursos da Apple incluem:

- Marcas e Patentes;
- Hardware e Software;
- Pessoas;
- Steve Jobs;



## Recursos-Chave e Propostas de Valor

A qualidade e a natureza dos recursos-chave de um Modelo de Negócios determinarão como a proposta de valor será cumprida. Na verdade, nada é um recurso-chave em si, até que esteja servindo a um aspecto particular de sua proposta de valor.

Em geral, os modelo de negócios separam as empresas em três tipos: negócios impulsionados pelo produto, negócios direcionados pelo escopo e negócios direcionados pela infraestrutura.

## Recursos-Chave e Propostas de Valor

**Negócios impulsionados pelo produto:** essas focam todas as suas funções na criação e venda de um produto, o qual precisa ter características únicas e um segmento de clientes disposto a comprá-lo. Os principais recursos para esses negócios costumam ser intelectuais e humanos, já que as organizações precisam ter propriedade intelectual e experiência em seu nicho específico.

# Recursos-Chave e Propostas de Valor

**Negócios direcionados pelo escopo:** dedicam-se a oferecer uma proposta de valor a um determinado segmento de clientes. É o caso, por exemplo, de uma empresa que se especialize em ser o fornecedor de TI para todos os escritórios de advocacia dentro de uma área.

## Recursos-Chave e Propostas de Valor

**Negócios dirigidos pela infraestrutura:** são aqueles que alcançam seu lucro por meio do aproveitamento de sua infraestrutura. É o caso do setor de telecomunicações, por exemplo, que precisará fazer um investimento inicial pesado em infraestrutura, para, após, colher as recompensas por anos com apenas pequenos investimentos para manter seus sistemas atualizados.



**Agora é sua vez, junto da sua  
startup desenvolva e aplique no seu  
canva todas as formas de recursos  
que seu negócio vai utilizar para ir  
em busca do objetivo!!!**