



Instituto Superior Politécnico de Tecnologias e Ciências  
(ISPTEC)

Departamento de Engenharia e Tecnologias  
(DET)

# Engenharia de Software

**Licenciatura em Engenharia Informática**

2022/2023

---

Prática Laboratorial #02

---

Judson Paiva  
judson.paiva@isptec.co.ao

## INTRODUÇÃO

**Um modelo de negócio é uma descrição simplificada e visual de como uma empresa cria, entrega e captura valor.** Ele descreve os principais elementos do negócio, incluindo a proposta de valor da empresa, os segmentos de clientes que ela atende, os canais que utiliza para chegar a esses clientes, as fontes de receita da empresa, os recursos e atividades necessários para entregar a proposta de valor e as parcerias e estrutura de custos envolvidas.

**Um modelo de negócio ajuda a entender como uma empresa cria valor para seus clientes e como ela pode se diferenciar dos concorrentes.** Ele também ajuda a identificar oportunidades de crescimento e a avaliar a viabilidade financeira do negócio.

Valor pode ser entendido como a utilidade ou benefício que algo tem para uma pessoa ou empresa. **Gerar valor significa criar produtos, serviços ou experiências que atendam às necessidades, desejos ou expectativas de um cliente ou mercado, agregando benefícios e utilidade para essas pessoas ou empresas.**

Gerar valor é fundamental para o sucesso de uma empresa, pois é a forma como ela pode se diferenciar dos concorrentes e atender às necessidades dos clientes. Quando uma empresa gera valor para seus clientes, ela cria um relacionamento mais forte e duradouro com eles, o que pode levar a um aumento da fidelidade, recomendações e, em última análise, da receita. Além disso, gerar valor para o mercado também pode levar a novas oportunidades de negócios e crescimento.

Ao criar um modelo de negócio, é importante considerar cuidadosamente todos os aspectos do negócio e como eles se encaixam para criar um modelo de negócio eficaz e sustentável. O modelo de negócio deve ser flexível e capaz de se adaptar às mudanças do mercado e às necessidades dos clientes ao longo do tempo.

Existem muitos modelos de negócios diferentes que uma empresa pode usar para criar, entregar e capturar valor. Alguns dos modelos de negócios mais comuns incluem:

1. **Venda direta:** a empresa vende diretamente seus produtos ou serviços aos clientes, sem intermediários.
2. **Assinatura:** a empresa cobra uma taxa regular dos clientes em troca de acesso contínuo a um produto ou serviço.
3. **Publicidade:** a empresa gera receita exibindo anúncios para os clientes em seu produto ou serviço.
4. **Comissão:** a empresa cobra uma comissão sobre as transações realizadas pelos clientes em sua plataforma ou mercado.
5. **Franchising:** a empresa concede licenças para outras empresas usarem sua marca e modelo de negócios em troca de taxas e royalties.
6. **Licenciamento:** a empresa cobra taxas de outras empresas para usar sua propriedade intelectual, como patentes, marcas registradas ou direitos autorais.
7. **Freemium:** a empresa oferece um produto ou serviço básico gratuitamente, mas cobra por recursos ou serviços adicionais.
8. **Marketplace:** a empresa atua como intermediária entre compradores e vendedores, gerando receita por meio de taxas ou comissões.
9. **Economia compartilhada:** a empresa permite que os usuários compartilhem bens ou serviços, gerando receita por meio de taxas ou comissões.

Esses são apenas alguns exemplos de modelos de negócios comuns, mas existem muitos outros que podem ser usados, dependendo do tipo de empresa, mercado e objetivo.

Existem muitos outros tipos de modelos de negócios que podem ser categorizados de acordo com o tipo de cliente, a forma como a empresa gera receita e outras características. Por exemplo:

- **B2B (business-to-business):** são um tipo de modelo de negócios que se concentra em fornecer produtos ou serviços para outras empresas. Nesse caso, a empresa que oferece os produtos ou serviços é conhecida como fornecedora ou provedora, enquanto a empresa que os compra é conhecida como cliente.
- **B2C (business-to-consumer):** modelo de negócios que se concentra em vender produtos ou serviços diretamente para consumidores finais.
- **C2C (consumer-to-consumer):** modelo de negócios em que os próprios consumidores vendem produtos ou serviços diretamente a outros consumidores, por meio de plataformas ou mercados online.
- **B2G (business-to-government):** modelo de negócios que se concentra em fornecer produtos ou serviços para o governo.

O **Canvas de Modelo de Negócios**, também conhecido como Business Model Canvas, é uma ferramenta visual que ajuda as empresas a desenvolver e documentar seu modelo de negócios de maneira clara e concisa. Ele consiste em nove blocos que representam os principais elementos do modelo de negócios de uma empresa, como proposta de valor, segmentos de clientes, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos chave, atividades chave, parcerias chave e estrutura de custos.

O objetivo do Canvas é ajudar as empresas a visualizar e entender como todas as partes do modelo de negócios se encaixam e se relacionam entre si. Ele também ajuda a identificar áreas que precisam ser desenvolvidas ou melhoradas para tornar o modelo de negócios mais eficiente e rentável.

Em resumo, o **Canvas de Modelo de Negócios** é uma ferramenta importante para desenvolver e comunicar o modelo de negócios de uma empresa de maneira clara

e eficaz, e pode ser usado em conjunto com outras ferramentas e metodologias de gestão de negócios para ajudar a impulsionar o sucesso da empresa.

O preenchimento do Business Model Canvas envolve os seguintes passos:

1. Identificar os **segmentos de clientes**: quem são seus clientes e quais são suas necessidades, problemas ou desejos?
2. Definir a **proposta de valor**: quais são os benefícios que sua empresa oferece para resolver as necessidades, problemas ou desejos dos clientes?
3. Escolher os **canais de distribuição**: como você entregará sua proposta de valor aos seus clientes?
4. Estabelecer os **relacionamentos com clientes**: como você interage com seus clientes e mantém o relacionamento com eles?
5. Identificar as **fontes de receita**: como você ganha dinheiro com seus clientes?
6. Identificar os **recursos chave**: quais são os recursos necessários para entregar sua proposta de valor e gerar receita?
7. Definir as **atividades chave**: quais são as atividades que sua empresa precisa realizar para entregar sua proposta de valor?
8. Identificar as **parcerias chave**: quais são os parceiros ou fornecedores que sua empresa precisa para entregar sua proposta de valor?
9. Estabelecer a **estrutura de custos**: quais são os custos associados à entrega de sua proposta de valor?

No mundo corporativo, para preencher o Canvas, é importante trabalhar em equipe e envolver diferentes áreas da empresa para garantir que todos os aspectos do modelo de negócios sejam considerados. Cada bloco do Canvas deve ser preenchido com informações e ideias relevantes, que podem ser refinadas e ajustadas ao longo do tempo à medida que a empresa evolui e cresce.

## **OBJECTIVOS DA PRÁTICA LABORATORIAL**

1. Desenvolver habilidades de gestão de projetos.
2. Trabalhar em equipe e colaborar.
3. Desenvolver habilidades tecnológicas.
4. Promover a aprendizagem ativa e o engajamento.
5. Desenvolver habilidades de pensamento crítico.
6. Promover a aprendizagem autônoma.

## ATIVIDADES

**Problema 1:** O problema enfrentado pelos trabalhadores e estudantes da cidade é a falta de opções de alimentação rápida e saborosa durante o horário de almoço ou lanche. Muitos clientes acabam optando por refeições pouco saudáveis e com baixa qualidade nutricional, devido à falta de opções acessíveis e de qualidade na região. Além disso, muitos clientes relatam a insatisfação com a experiência de alimentação, que muitas vezes é pouco personalizada e não oferece produtos de qualidade ou um cardápio rico. A falta de opções de alimentação rápida e saborosa acaba afetando a produtividade e bem-estar dos trabalhadores e estudantes, que muitas vezes precisam se deslocar para regiões distantes em busca de opções melhores. O empresário deseja criar uma aplicação móvel para fazer pedido e realizar entregas...

### **Proposta de modelo de negócio:**

- **Segmento de clientes:** trabalhadores e estudantes da cidade que buscam opções de alimentação rápida e saborosa, com a comodidade da entrega em domicílio.
- **Proposta de valor:** oferecer um cardápio variado de hambúrgueres, com opções vegetarianas e veganas, além de sorvetes de qualidade, com ingredientes naturais e frescos. Garantir a comodidade do pedido online e a entrega rápida e eficiente dos pedidos, com embalagens apropriadas e produtos entregues frescos.
- **Canais:** a principal forma de acesso dos clientes seria por meio da aplicação de pedidos online, que permitiria aos clientes fazerem pedidos e pagamentos de forma fácil e rápida. Além disso, seria possível investir em pontos de vendas físicos, como quiosques em locais de grande circulação.
- **Relacionamento com clientes:** o relacionamento seria focado em garantir a satisfação do cliente em todas as etapas da experiência de alimentação, desde o momento do pedido até a entrega do produto. Isso poderia ser feito por meio de um atendimento ao cliente eficiente e personalizado, por meio de chat ou telefone.

- **Fontes de receita:** as receitas seriam provenientes das vendas dos hambúrgueres e sorvetes, com preços acessíveis e competitivos em relação aos concorrentes.
- **Parcerias chave:** seria necessário firmar parcerias com empresas de entregas para garantir a entrega rápida e eficiente dos pedidos. Além disso, seria possível firmar parcerias com fornecedores de ingredientes frescos e de qualidade, para garantir a excelência dos produtos.
- **Recursos principais:** recursos necessários incluiriam a plataforma de pedidos online, equipe de desenvolvimento, equipe de entregadores, equipe de produção e gestão de estoque de ingredientes e produtos.
- **Atividades principais:** as atividades principais seriam a produção de hambúrgueres e sorvetes, gestão de estoque, atendimento ao cliente, gestão de entregas e marketing.

**Problema 2:** Um grupo de estudantes de Engenharia Informática, está motivado a abrir uma empresa de criação de sites, lojas virtuais, marketing e sistemas de gestão. No entanto, eles enfrentam o desafio de criar um modelo de negócio sustentável que lhes permita competir no mercado e gerar receita suficiente para manter a empresa em funcionamento. Além disso, eles não possuem experiência prévia em gestão de negócios, o que pode dificultar a tomada de decisões estratégicas.

- a) Apresentem um modelo de negócio para esse problema.
- b) Validem e refinem o mesmo em grupo

**Problema 3:** Em grupo, pensem em algum problema que poderiam apresentar uma solução e daria retorno financeiro. Todavia esse problema devem poder resolver com o desenvolvimento de um software.

- a) Apresentem um modelo de negócio para esse problema.
- b) Validem e refinem o mesmo em grupo
- c) Façam um Pitch em sala para que convençam patrocinadores a aceitarem a vossa proposta de modelo de negócio.
- d) Não esqueça de mostrar se o negócio é viável



**Nota:** Usando o **canvanizer** (procure no google), desenhem um modelo de negócio e em seguida, enviem um link de leitura para o e-mail: [judson.paiva@isptec.co.ao](mailto:judson.paiva@isptec.co.ao), somente após já terem realizado todo o modelo de negócio. Esse convite deverá ser feito até ao dia **23 de março de 2023 as 23h59**. Um dia de atraso consiste na perda de 40% do valor; mais de um dia na perda de 60% do valor; uma semana na perda total dos valores.