



# HACKMED

## TIPOS DE MODELO DE NEGÓCIO

Material Complementar

Health Innovation Program – Módulo 2

Patrocínio



Apoio:



EEP  
Escola de  
Educação  
Permanente



## Primeiros passos na construção de modelo de negócio:

1. Identificar os principais stakeholders que interagem com a solução (retomar trabalho realizado no módulo 1)
2. Indicar as hipóteses de proposta de valor para cada um deles

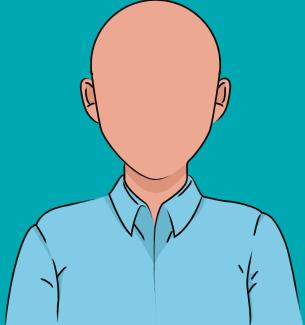


## Mas o que é proposta de valor?

A proposta de valor é uma frase que responde "por que" alguém deveria fazer negócios com você. Ela deve convencer um cliente potencial por que seu serviço ou produto terá valor para ele.

Fonte: <https://www.kunocreative.com/blog/good-value-proposition-examples>

# Modelo para resumir a proposta de valor para as pessoas interessadas na solução

## Caso: Sami

Pessoa	Proposta de Valor	O que a pessoa oferece à empresa
 Cliente	Plano de saúde com atendimento de qualidade, preço justo e já vem com Gympass	Pagamento de mensalidade
 Médico(a)	Plano de saúde que te ouve e leva novos pacientes à sua clínica/consultório	Atendimento e consultas de qualidade para os clientes da Sami
 Gestor(a) do Laboratório	Leva novos pacientes para o laboratório e aumenta o número de exames realizados	Realização de exames confiáveis a um preço justo