

MODELO DE NEGÓCIO



Sumário

- ▶ Plano de negócio
- ▶ Canvas – Modelo de Negócio



1

Modelo de Negócio



Conceito

Termo relativamente recente, segundo Orofino (2011), o vocábulo começou a ganhar evidencia a partir de década de 90. Porém, não existe um consenso entre os autores sobre a definição ou natureza do que é modelo de negócio, aparecendo na literatura sob diferentes características e componentes. (OROFINO, 2011)



Conceito

Teece (2010) descreve modelo de negócio como um conjunto de dados e outras evidencias que apresentam a proposta de valor aos clientes, a estrutura viável de receitas e os custos para entregar esse valor. Os fatores que devem ser definidos na concepção do modelo de negócio, englobam a definição das tecnologias e as características a serem incorporadas ao produto/serviço, os benefícios que o produto/serviço entregará ao cliente, os mercados-alvo, as fontes de receita disponíveis e os mecanismos para converter parte dos pagamentos recebidos em lucro.

Conceito

Um documento que descreve os objetivos de um empreendimento e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo incertezas e riscos (SEBRAE, 2020).



Resumindo, inovação é:

Em outras palavras, um modelo de negócio evidencia o que os clientes querem, como querem e o quanto estão dispostos a pagar, descreve como uma empresa deve se organizar para atender às necessidades do público- alvo, e obter os lucros provenientes das vendas. (TEECE, 2010).

O que o clientes
querem

+

Como querem

+

Quanto estão
dispostos a pagar

2

Canvas- Modelo de Negócio

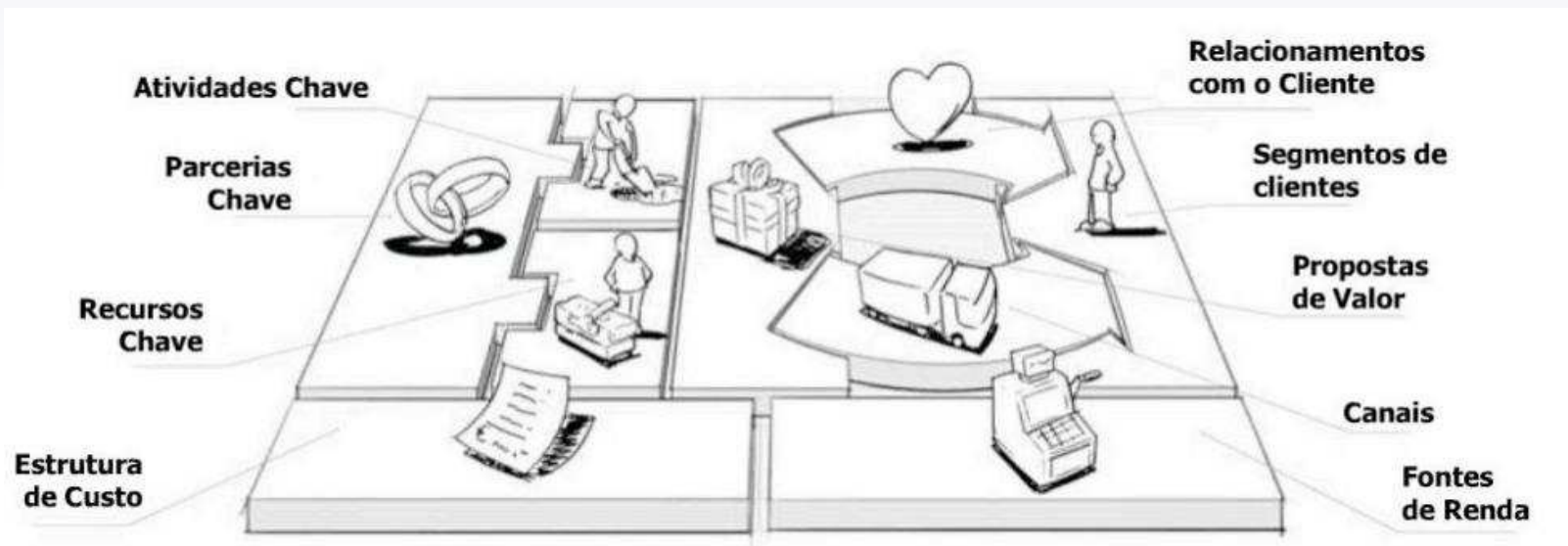


Conceitos

Osterwalder (2004) desenvolveu um estudo que avaliou e comparou os modelos de construção mais comuns na literatura e, a partir disso, identificou os componentes mencionados com maior frequência. O resultado desta pesquisa consiste em uma síntese com nove blocos de construção, que abrangem todos os componentes dos modelos de negócios mencionados por pelo menos dois autores, excluindo-se os elementos relacionados aos concorrentes. Os componentes para a construção do modelo de negócio propostos por Osterwalder e Pigneur (2011) são: o segmento de clientes, a proposta de valor, os canais (comunicação, distribuição e vendas), o relacionamento com os clientes, as fontes de receita, os recursos-chave, as atividades-chave, as parcerias principais e a estrutura de custos.



Conceitos



Referências

- ▶ OROFINO, M. A. R. Técnicas de criação do conhecimento no desenvolvimento de modelos de negócio. 2011. 233 Dissertação (Mestrado). Centro Tecnológico, Programa de Pós-Graduação em Engenharia e Gestão do Conhecimento., Universidade Federal de Santa Catarina.
- ▶ OSTERWALDER, A. **The Business Model Ontology**: a proposition in a design science approach. Institut d'Informatique et Organisation. Lausanne, Switzerland, University of Lausanne, Ecole des Hautes Etudes Commerciales HEC, v. 173, 2004b.
- ▶ OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. Business Model Generation - inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Alta Books, 2011. 300
- ▶ SEBRAE. **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso em: 28 set. 2020.
- ▶ TEECE, D. J. Business Models, Business Strategy and Innovation. Long Range Planning, v. 43, n. 2–3, p. 172- 194, Apr-Jun 2010.