

## 2. Definir

---

DigitalHouse >  
Coding School





Módulo 2 - Definir

# Modelo de Negócios

---

**DigitalHouse** >  
Coding School





# Visão geral dos negócios.





# O que é um negócio?

É uma **atividade** que permite crescimento e ganho em troca.

A entrega de produtos e serviços com a contrapartida na aquisição de renda.



Segundo Peter Drucker, pai da Administração Moderna:

...O objetivo de um negócio é o desenvolvimento de clientes e não os lucros em si. Em seu entendimento, o cliente é a base de um negócio e o responsável por esse negócio prosseguir.





# O que é um modelo de negócios?

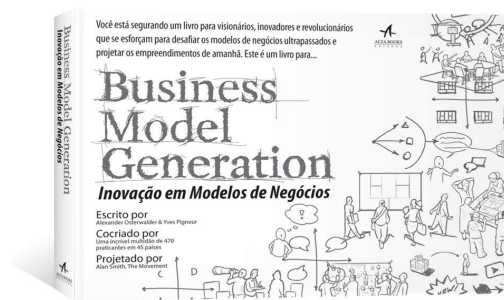


Um modelo de negócios **descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor** por parte de uma organização.

Entende todos os aspectos envolvidos, implicações para o desenvolvimento e execução de um projeto ou empresa.

De acordo com o livro *“Business Model Generation”* o modelo de negócios tem 9 componentes básicos que cobrem 4 áreas:

- Clientes;
- Oferta;
- Infraestrutura;
- Viabilidade financeira.



Onde o nosso  
negócio irá  
competir?

Como nos  
tornaremos  
vencedores ?

A photograph of a McDonald's restaurant exterior at dusk. The building features a dark grey upper section with the 'McDonald's' logo in large, illuminated white letters. To the right, a tall red pillar displays the golden arches logo. Below the main sign, there's a section with wood-grain siding featuring the 'McCafe' logo. Large glass windows and doors provide a view into the brightly lit interior, where staff and customers can be seen. To the right of the entrance, a dark wall displays several promotional posters for coffee and food items. A yellow car is partially visible on the left, and a black trash can with the McDonald's logo stands near the entrance.

# McDonald's

McCafe



CAPPUCINO

100% ARABICA BEANS

100% ARABICA BEANS

mocha

CHOICE is yours

fresh

Franquias



## Critically Acclaimed Dark TV Dramas &gt;



## Watch It Again



## US Teen TV Dramas



## Critically Acclaimed Suspenseful TV Dramas



BASTILLE

ALL THIS  
BAD BLOOD™

Of The Night ❤️

bastille



Fizemos uma playlist personalizada com músicas que vão te fazer voltar no tempo.

1 SEGUIDOR



Melhores Eletrônicas & Dance 2020 // As melhores eletrônicas e as mais tocadas de 2020...

981.070 SEGUIDORES



A Estação ALPHA traz o maior acervo do ROCK, POP, DISCO, MPB, BOSSA NOVA, Soul R&B...

17.073 SEGUIDORES



A playlist of chill instrumental hip hop beats, perfect background music for study...

625.270 SEGUIDORES



Chill Out Songs and relaxing music. 🌟 Including Deep House, Chill Music, Tropical...

485.748 SEGUIDORES



As músicas nacionais mais Rock n' Roll que tocavam nas rádios nos anos 80 e 90. Grandes...

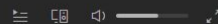
77.802 SEGUIDORES

Quanto mais você escutar, melhores recomendações vai receber.



0:01

3:34



# Freemium

Veja o que seus amigos estão tocando



**Economia colaborativa**



americanas.com



mercado  
livre

Market Place



Isca e anzol

asta



Negócios sociais



# Qual o valor do seu negócio?

## E Leve em consideração...



# 1. Pessoas

Quem vai consumir o que vendemos?

Por que as pessoas compram ou pagam por um produto ou serviço?







## 2. Valor

Quanto vale o que estamos oferecendo em troca?

O que torna um negócio, um "negócio"?

**A entrega da percepção de valor para um cliente / consumidor.**





# Cirque du Soleil

## Circo X Espetáculo



# Starbucks

## Necessidade X Experiência





# Tesla Cybertruck

Carro X Status / Tecnologia

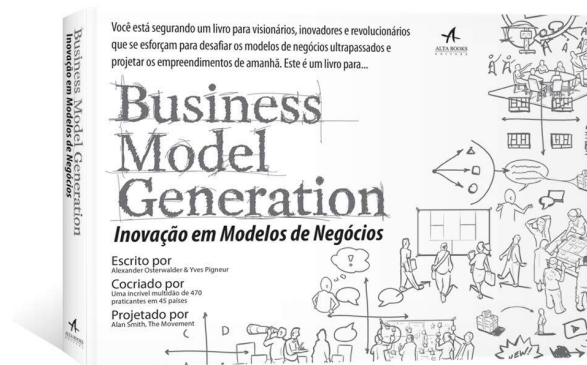


# Canvas de modelo de negócios



De acordo com o livro *“Business Model Generation”* o modelo de negócios tem 9 componentes básicos que cobrem 4 áreas:

- Clientes;
- Oferta;
- Infraestrutura;
- Viabilidade financeira.





# 1. Segmento de clientes

- Para quem estamos criando valor?
- Quem são os nossos consumidores mais importantes?

## 1 - Segmentos de clientes



Para quem estamos criando valor?

Quem são os nossos consumidores mais importantes?

Super ricos



## 2. Proposta de valor

- Qual valor entregamos ao cliente?
- Qual o problema estamos ajudando a resolver?
- Qual necessidade estamos satisfazendo?
- Que conjunto de produtos e serviços estamos oferecendo para cada segmento de clientes?

### 2 - Propostas de valor



Qual valor entregamos ao cliente?

Qual o problema estamos ajudando a resolver?

Qual necessidade estamos satisfazendo?

Que conjunto de produtos e serviços estamos oferecendo para cada segmento de clientes?

**Carro esportivo  
elétrico de alto  
desempenho**

**Redução de  
poluentes**





## 3. Canais

- Através de quais canais nossos segmentos de clientes querem ser contatados?
- Como os alcançamos agora?
- Como nossos canais se integram? E qual funciona melhor?
- Quais apresentam melhor custo-benefício?
- Como estão integrados à rotina dos clientes?

### 3 - Canais



Através de quais canais nossos segmentos de clientes querem ser contatados?  
Como os alcançamos agora?  
Como nossos canais se integram? Qual funciona melhor?  
Quais apresentam melhor custo-benefício?  
Como estão integrados à rotina dos clientes?

**Vendas direta em  
Showrooms físicos**

**Vendas direta via  
Websites**



## 4. Relacionamento com clientes

- Que tipo de relacionamento cada um dos nossos segmentos de clientes espera que estabeleçemos com eles?
- Quais já estabelecemos?
- Qual o custo de cada um?
- Como se integram ao restante do nosso modelo de negócios?

### 4 - Relacionamento com clientes



Que tipo de relacionamento cada um dos nossos segmentos de clientes espera que estabeleçemos com eles?  
Quais já estabelecemos?  
Qual o custo de cada um?  
Como se integram ao restante do nosso modelo de negócios?

Serviços de  
customização

Garantia estendida



## 5. Fonte de receita

- Quais os valores nosso clientes estão realmente dispostos a pagar?
- Pelo que eles pagam atualmente? E como pagam?
- Como prefeririam pagar?
- O quanto cada fonte de receita contribui para o total da receita do meu modelo de negócio?

### 5 - Fontes de receitas

Quais os valores nosso clientes estão realmente dispostos a pagar?

Pelo que eles pagam atualmente? E como pagam?

Como prefeririam pagar?

O quanto cada fonte de receita contribui para o total da receita do meu modelo de negócio?

Vendas de veículos

Planos de  
manutenção (Baixa  
margem)

Regarga elétrica  
gratuita



## 6. Principais recurso

- Que recursos principais nossa proposta de valor requer? Físicos, intelectuais, humanos e financeiros necessários?
- Nossos canais de distribuição?
- Relacionamento com o clientes? Fontes de Receita?

### 6 - Recursos principais



Que recursos principais nossa proposta de valor requer? Físicos, intelectuais, humanos e financeiros necessários?

Nossos canais de distribuição?

Relacionamento com o clientes? Fontes de Receita?

Fábrica

Marca



## 7. Atividade chave

- Que atividades chave nossa proposta de valor requer? Produção, Resolução de problemas ou Plataforma e Rede?

### 7 - Atividades chave

Que atividades chave nossa proposta de valor requer? Produção, Resolução de problemas ou Plataforma e Rede?

Produção de veículos

Venda de veículos

Pesquisa e desenvolvimento tecnológico



## 8. Principais parceiros

- Quem são nossos principais parceiros?
- Quem são nossos fornecedores principais?
- Quais os recursos que estamos adquirindo dos principais parceiros?
- Quais as atividades chave eles executam?

### 8 - Parcerias principais



Quem são nossos principais parceiros?  
Quem são nossos fornecedores principais?  
Quais os recursos que estamos adquirindo dos principais parceiros?  
Quais as atividades chave eles executam?

Fornecedores de  
peças



## 9. Estrutura de custo

- Quais são os custos mais importante em nosso modelo de negócios?
- Que recursos principais são mais caros?
- Qual o custo de cada atividade chave, e quais as mais caras?

### 9 - Estrutura de custos

Quais são os custos mais importante em nosso modelo de negócios?  
Que recursos principais são mais caros?  
Qual o custo de cada atividade chave, e quais as mais caras?

Fabricação de  
peças e baterias

Pesquisa e  
desenvolvimento

Aquisição de lojas  
físicas

## 8 - Parcerias principais



Quem são nossos principais parceiros?  
Quem são nossos fornecedores principais?  
Quais os recursos que estamos adquirindo dos principais parceiros?  
Quais as atividades chave eles executam?

Fornecedores de peças

## 7 - Atividades chave



Que atividades chave nossa proposta de valor requer? Produção, Resolução de problemas ou Plataforma e Rede?

Produção de veículos

Venda de veículos

Pesquisa e desenvolvimento tecnológico

## 6 - Recursos principais



Que recursos principais nossa proposta de valor requer? Físicos, Intelectuais, humanos e financeiros necessários?  
Nossos canais de distribuição?  
Relacionamento com o clientes? Fontes de Receita?

Fábrica

Marca

## 2 - Propostas de valor



Qual valor entregamos ao cliente?

Qual o problema estamos ajudando a resolver?

Qual necessidade estamos satisfazendo?

Que conjunto de produtos e serviços estamos oferecendo ao segmento de clientes?

Carro esportivo elétrico de alto desempenho

Redução de poluentes

## 4 - Relacionamento com clientes



Que tipo de relacionamento cada um dos nossos segmentos de clientes espera que estabeleçamos com eles?  
Quais já estabelecemos?  
Qual o custo de cada um?  
Como se integram ao restante do nosso modelo de negócios?

Serviços de customização

Garantia estendida

## 3 - Canais



Através de quais canais nossos segmentos de clientes querem ser contatados?  
Como os alcançamos agora?  
Como nossos canais se integram? Qual funciona melhor?  
Quais apresentam melhor custo-benefício?  
Como estão integrados à rotina dos clientes?

Vendas direta em Showrooms físicos

Vendas direta via Websites

## 1 - Segmentos de clientes



Para quem estamos criando valor?

Quem são os nossos consumidores mais importantes?

Super ricos

## 9 - Estrutura de custos



Quais são os custos mais importante em nosso modelo de negócios?  
Que recursos principais são mais caros?  
Qual o custo de cada atividade chave, e quais as mais caras?

Fabricação de peças e baterias

Pesquisa e desenvolvimento

Aquisição de lojas físicas

## 5 - Fontes de receitas



Quais os valores nossos clientes estão realmente dispostos a pagar?  
Pelo que eles pagam atualmente? E como pagam?  
Como prefeririam pagar?  
O quanto cada fonte de receita contribui para o total da receita do meu modelo de negócio?





Vendas de veículos

Planos de manutenção (Baixa margem)

Recarga elétrica gratuita




# VALOR

<p><b>valor</b></p>  <p>solucionar?</p> <p>mos a cada segmento de mercado?</p>	<h2>Relações com clientes</h2>  <p>Que tipo de relação esperam os diferentes segmentos de mercado? Que tipo de relações temos estabelecido? Qual é o custo destas relações? Como estão integradas em nosso modelo de negócio?</p> <p><b>EXEMPLOS:</b> Assistência pessoal Assistência pessoal dedicada Auto-venda Serviços automatizados Comunidade Co-criação</p>	<h2>Segmentos de mercado</h2>  <p>Para quem criamos valor? Quais são os nossos clientes mais importantes?</p> <p>Mercado de massa Múltiplos nichos Segmentado Diversificado Plataforma multi-lateral</p>
	<h2>Canais</h2>  <p>Que canais preferem nossos segmentos de mercado? Como estabelecemos atualmente o contato com os clientes? Como se conjugam nossos canais? Quais têm melhores resultados? Quais são mais rentáveis? Como se integram nas atividades diárias dos clientes?</p> <p><b>FAIXA DO CANAL:</b> 1. Percepção Como formamos com que o nosso empresa seja percebida? 2. Avaliação Como ajudamos as cliente avaliar nossa proposta de valor? 3. Contato Como garantimos que o cliente compre produtos e serviços essenciais 4. Entrega Como entregamos nossa proposta de valor ao cliente? 5. Pós-venda Como fornecemos ao cliente apoio após a compra?</p>	

## Fontes de renda



Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes?  
Por que pagam atualmente?  
Como pagam atualmente?  
Como eles gostariam de pagar?  
Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da receita?

<p><b>FREIO:</b> Preço de venda Taxes de uso Taxas de estrutura Licensing/franchising Licenciamento Taxes de broker Anúncio</p>	<p><b>PICOLAS PICO:</b> Preço de venda Dependente do canal distribuidor de produto Dependente da margem de cliente Dependente da volume</p>	<p><b>PICOLAS INDAÇÃO:</b> Ingeniería (Design) Help management Material em tempo real</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------

## Parcerias Chave



Quem são nossos parceiros chave?  
Quem são nossos provedores chave?  
Que recursos chave adquirimos de nossos parceiros?  
Que atividades chave realizam nossos parceiros?

**NOTAÇÕES PARA A PARCEIRA**  
Otimização e recursos  
Redução de risco e incertezas  
Aquisição de recursos e habilidades particulares

## Atividades Chave



Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?  
Nossos canais de distribuição?  
Relações com clientes?  
Fontes de renda?

**CATEGORIAS**  
Produção  
Solução de problemas  
Plataformas/Network

## Proposta de

Que valor proporcionamos aos nossos clientes?  
Que problema de nossos clientes ajudamos?  
Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos?  
Que necessidades dos clientes satisfazemos?

**CARACTERÍSTICAS**  
Novidade  
Desempenho  
Customização  
"O que o mercado quer?"  
Design  
Marketing/Brand  
Preço  
Redução de custos  
Redução de risco  
Acessibilidade  
Conveniência/usabilidade

## Recursos Chave



Que recursos chave requerem nossas propostas de valor?  
Nossos canais de distribuição? Relações com clientes?  
Fontes de renda?

**TIPOS DE RECURSOS**  
Pessoas  
Intelectuais (patentes de marcas, direitos autorais, dados)  
Materiais  
Financeiros

## Estrutura de custos

Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócio?  
Quais são os recursos chave mais caros?  
Quais são as atividades chave mais caras?



**É O SEU MÓDULO XANH?**  
Dirigido por custos (estrutura de custos mais simples, proposta de valor de grupo baixo, customização mínima, terceirização extensiva)  
Dirigido por valor (focado em criação de valor, proposta de valor premium)

**CARACTERÍSTICAS DE EXEMPLO:**  
Custos fixos baixos, variáveis, variáveis  
Custos variáveis  
Economias de escala  
Economias de escopo

Lado esquerdo do canvas

# EFICIÊNCIA



**Isso é tudo pessoal!!**