

## EMPREENDEDORISMO FCT

## DA IDEIA AO NEGÓCIO - BREVE REVISÃO

1. Qual o problema que o seu produto ou serviço resolve?

2. "Who CARES"?

3. Ele está disposto a pagar pela solução?

Por que?

4. Qual o seu modelo de negócios/estratégia de venda?



## Exemple 1: Ads Developer for games

1. Problem: players skip ads

2. Who Cares:
Sony Computer
Entertainment,
Entre outros

3. Is he willing to pay for the "solution" and why?

No!

4. What is your selling strategy/business model?



## Lista das maiores empresas produtoras de jogos

Origem: Wikipédia, a enciclopédia livre.



Esta página ou secção cita fontes confiáveis e independentes, mas que **não cobrem** todo o conteúdo, o que **compromete verificabilidade** (desde maio de 2017). Por favor, insira mais referências no texto. Material sem fontes poderá ser removido.

— Encontre fontes: Google (notícias, livros e acadêmico)

Posição	Empresa	País natal	Produto(s) mais popular(es)
1	Microsoft (US\$ 334 bi)	Estados Unidos	Xbox - HALO - Minecraft - Gears Of War - Forza
2	Tencent (US\$ 185 bi)	China	Riot Games - Supercell - League of Legends - Clash of Clans
3	Nintendo (US\$ 42,5 bi)	<ul><li>Japão</li></ul>	Super Mario - Zelda - Pokemon - SNES - Wii - 3DS
4	Sony Computer Entertainment (US\$ 40 bi)	<ul><li>Japão</li></ul>	PlayStation Uncharted - The Last of Us - God of War
5	NCSoft (US\$ 36,98 bi)	Coreia do Sul	Lineage
6	Activision Blizzard (US\$ 16,5 bi)	Estados Unidos	World of Warcraft - Call of Duty
7	EA (US\$ 8 bi)	Estados Unidos	The Sims - FIFA - Battlefield - Need For Speed'
8	Sega Sammy Holdings (US\$ 6,77 bi)	<ul><li>Japão</li></ul>	Sonic The Hedgehog - Mega Drive - Ryū ga Gotoku
9	Nexon (US\$ 5,36 bi)	<b>⇔</b> Coreia do Sul	Combat Arms - Sudden Attack - MapleStory
10	Namco Bandai (US\$ 3,94 bi)	<ul><li>Japão</li></ul>	Pac-Man - Tekken

## Example 2. A Business to Help Old People Shopping

1. Problem: difficulties
when shopping
(carrying bags, walking
etc...)

2. Who Cares:Old people living alone

3. Is he willing to pay for the "solution" and why?

No money!

4. What is your selling strategy/business model?Social Entrepreneurship



## Example 3. Residues (ex.Zeitan)

1. Problem: strict regulation and fines for disposal of waste

2. Who Cares:
Industries,
hospitals,pharmaceuticals
etc

3. Is he willing to pay for the "solution" and why?

Yes due to fines/regulation

4. What is your selling strategy/business model?

Factory in factory



## O que é Modelo de Negócios ?



## Modelo de Negócios:

- 1. Arquitetura para se obter receitas e lucros
- 2. Como a empresa irá criar, capturar e entregar valor aos clientes







## Proposta de Valor: Como podemos CRIAR valor?

- Entender as necessidades do cliente
  - Resolve um problema? Resolve uma necessidade ou vontade?
    - O que consumidores fazem atualmente?
    - Por que o produto seria valioso?
    - Como iriam usá-lo?
    - Quais são os principais atributos para o cliente comprar / usar?
- 2. Identificar oportunidades: como as tecnologias irão se desenvolver (a nossa, a que necessitamos e a dos concorrentes)
- Desenvolver produtos e serviços que atendem a necessidades dos clientes a nível global.



# Exemplo: Proposta de Valor de Livrarias (lojas físicas)

- Venda de livros maioritariamente na língua do país
- Venda de outros itens afins (brinquedos educativos, material de escritório etc)
- Espaço físico limitado
- Possibilidade de folhear livro
- Ajuda/recomendações mediante disponibilidade do funcionário
- Pagamento em dinheiro ou cartão



# Exemplo: Proposta de Valor de Livrarias (lojas físicas)

- Venda de livros maioritariamente na língua do país
- Venda de outros itens afins (brinquedos educativos, material de escritório etc)
- Espaço físico limitado
- Possibilidade de folhear livro
- Ajuda/recomendações mediante disponibilidade do funcionário
- Pagamento em dinheiro ou cartão

#### **Problemas:**

- Número limitado de títulos e itens afins
- Necessidade de deslocação
- Pode n\u00e3o ser poss\u00edvel folhear livros
- A assistência dos funcionários pode ser demorada





## Welcome to Amazon.com Books!

One million titles, consistently low prices.

Primeira página da Amazon. Com

1995

Jeff Bezos

(If you explore just one thing, make it our personal notification service. We think it's very cool!)

## SPOTLIGHT! -- AUGUST 16TH

These are the books we love, offered at Amazon com low prices. The spotlight moves EVERY day so please come often.

### ONE MILLION TITLES

Search Amazon.com's <u>million title catalog</u> by author, subject, title, keyword, and more... Or take a look at the <u>books we recommend</u> in over 20 categories... Check out our <u>customer reviews</u> and the <u>award winners</u> from the Hugo and Nebula to the Pulitzer and Nobel... and <u>bestsellers</u> are 30% off the publishers list...



## Exemplo de Proposta de Valor da Amazon.com



## Exemplo de Proposta de Valor da Amazon.com

- Maior livraria do mundo (variedade)
- Preços baixos
- Livros recomendados pela Amazon para mais de 20 categorias
- Reviews/comentários dos clientes

#### OPORTUNIDADE: DESENVOLVIMENTO DA TECNOLOGIA

- Compra sem sair de casa (com um click)
- Evolução das ferramentas de forma a ajudar na apresentação do produto ao cliente



## Exemplo de Proposta de Valor

## **Sharing Economy:**

Obter benefícios monetários e não monetários através de ativos fixos não utilizados







## Pestana Tróia

## ECO-RESORT & RESIDENCES PORTUGAL





## Proposta de Valor <u>Inovadora</u>



melhor em rácio Preço/QUALIDADE ou RAPIDEZ que as soluções existentes



## Como podemos CAPTURAR valor?

Ser único/dificilmente copiável – fontes:

a) Inovação ou conhecimento protegidos através de:

**Patentes** 

Copyrights Firmas inovadoras

Segredo comercial

Conhecimento "tácito"

- b) Velocidade e investimento alto permite entrar rápido e dominar
- c) Ativos complementares antes dos competidores



## Como podemos CAPTURAR valor?

Ser único/dificilmente copiável – fontes:

c) Ativos complementares antes dos competidores – se inovação fica rapidamente disponível aos competidores posso ainda ganhar dinheiro?

Competências

Recursos

A equipa domina:

Processo produtivo

Vendas e serviços de excelência

A empresa tem:

Marca forte

Canais de distribuição

Relação com clientes





O Portugal

All -

Departments -

Your Amazon.com Today's Deals Gift Cards Registry Sell Help

Hello, Sign in Account & Lists -

Shop Today's Deals



#### Earth's biggest selection

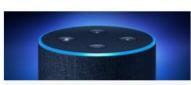


#### Amazon Music

Amazon Music Unlimited

Prime Music Open Web Player

CDs & Vinyl Download Store



#### Echo & Alexa

Echo

All-new Echo Plus

All-new Echo Dot

Echo Dot Kids Edition

Echo Spot



#### Alexa Smart Home

Lighting Plugs

Cameras

Door Locks Thermostats

TV & Video

Audio & Home Theater Vacuums

Voice Assistants

Other Smart Solutions



#### Subscribe with Amazon



#### Electronics

Accessories & Supplies Camera & Photo

Car & Vehicle Electronics

Cell Phones & Accessories Computers & Accessories

GPS & Navigation Headphones Home Audio

Office Electronics

Portable Audio & Video Security & Surveillance

Service Plans Television & Video

Video Game Consoles & Accessories

Video Projectors Wearable Technology

eBook Readers & Accessories



#### Luggage

Carry-ons

Backpacks Garment bags

Travel Totes Luggage Sets

Laptop Bags

Suitcases Kids Luggage

Messenger Bags Umbrellas

Duffles

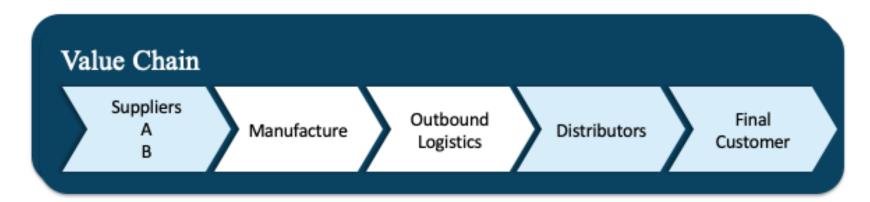
Travel Accessories



## Como podemos ENTREGAR valor? Cadeia de valor

- Produção, distribuição e venda próprios ou outsourcing?
  - Produção própria se:
    - Preocupação com PI
    - Se temos as competências únicas para produzir
    - Comprar pronto eliminará criatividade e incentivos
  - Distribuição e venda direta se:
    - Através de website
    - Lojas próprias









## Modelos de Negócio Inovadores

Produtor – Venda Direta (Bimbi)

Publicidade – Google

Merchant – Amazon, auction (e-Bay)

Subscrição – pagamento mensal (Ex. Netflix)

Afiliação – comprar em qualquer lugar (Ex. telecomunicações)

Factory-in-Factory – (Ex. Logoplast (packaging ))

Consumo – (electricidade)

Freemium – ofertas digitais como software, jogos ou serviços web

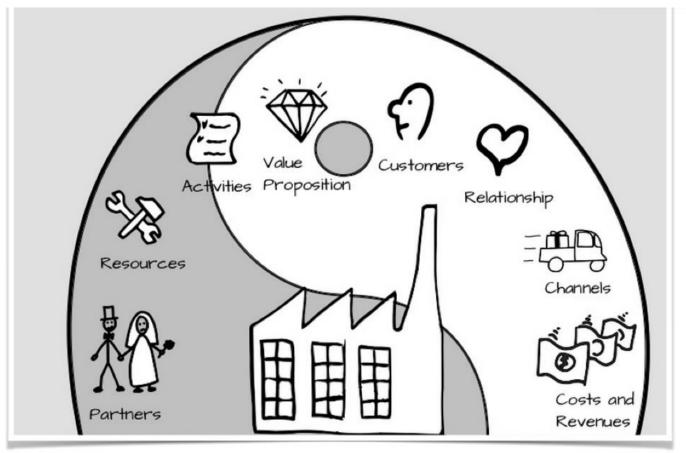


## **Business Model Canvas (BMC)**

- Template para documentar ou desenvolver novos modelos de negócios
- Mapa visual pré-formatado contendo 9 blocos
- Tese de doutoramento de Alexander Osterwald, teórico suíço



## **Business Model Canvas – 9 blocos**





#### The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

#### Key Partners



#### Key Activities



#### Value Propositions



#### Customer Relationships

Sigments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model?



Customer Segments

### Key Resources



#### Channels



#### Cost Structure



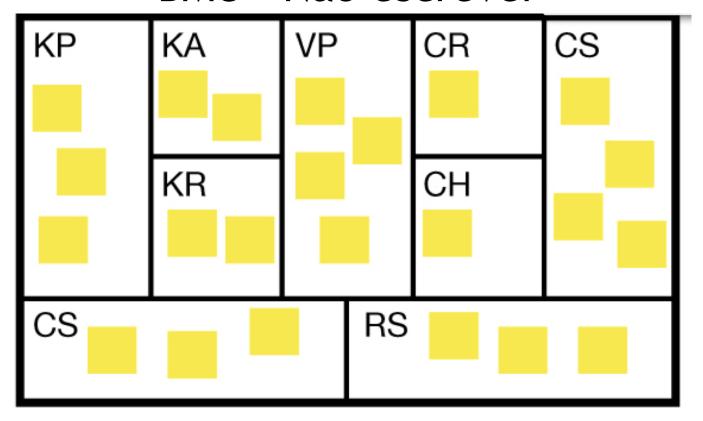


#### Revenue Streams



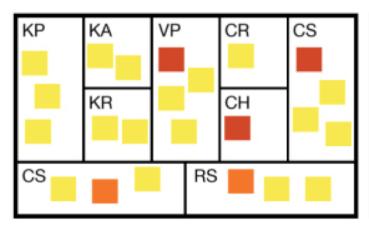


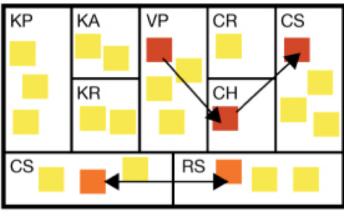
## BMC - Não escrever





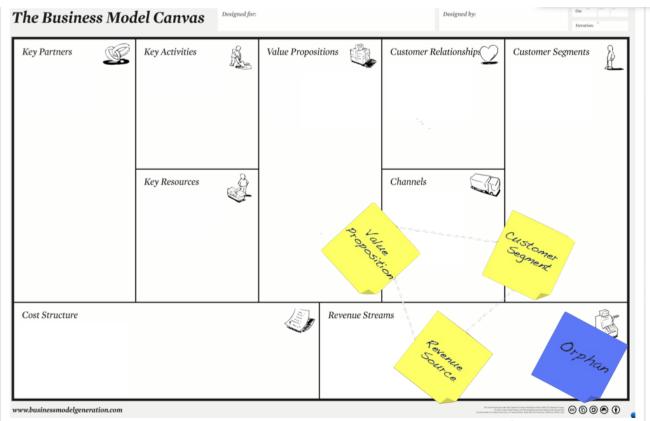
# Estabelecer relações entre elementos





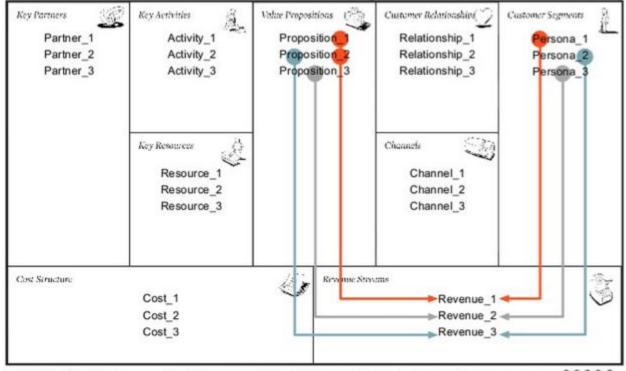


## Não deixar elementos órfãos





Usar cores diferentes para fazer ligações



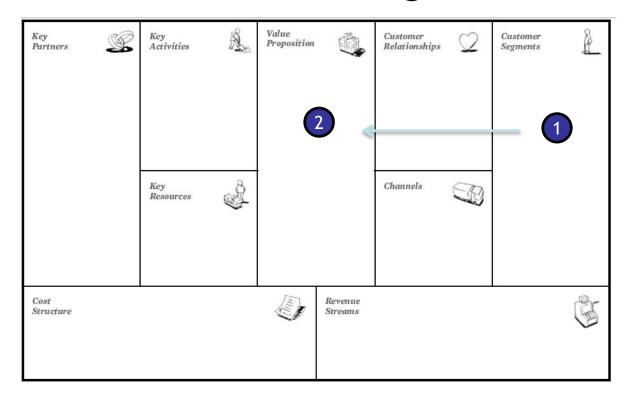
www.businessmudebsemenation.com

The templates here are made available on the same CC license terms as the oxyginal care as.





# Methodologia



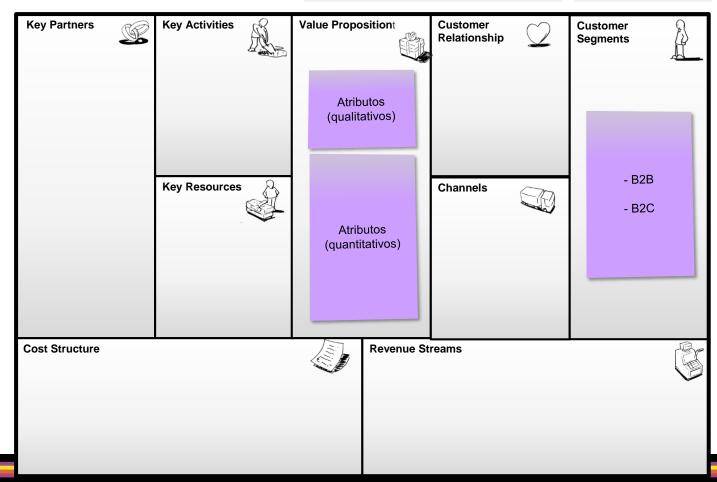


#### The business model Can

XYZ Company

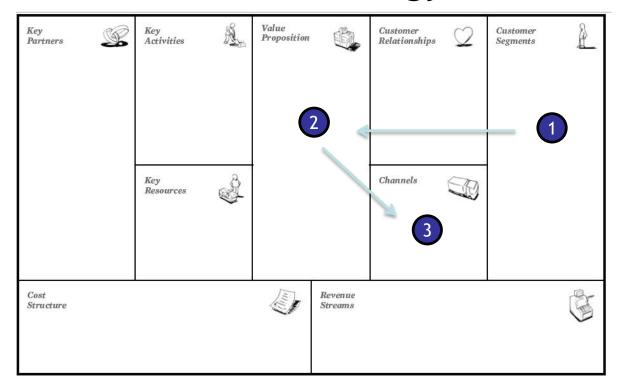
13-Jan-2014

Iteration #1





# Methodology



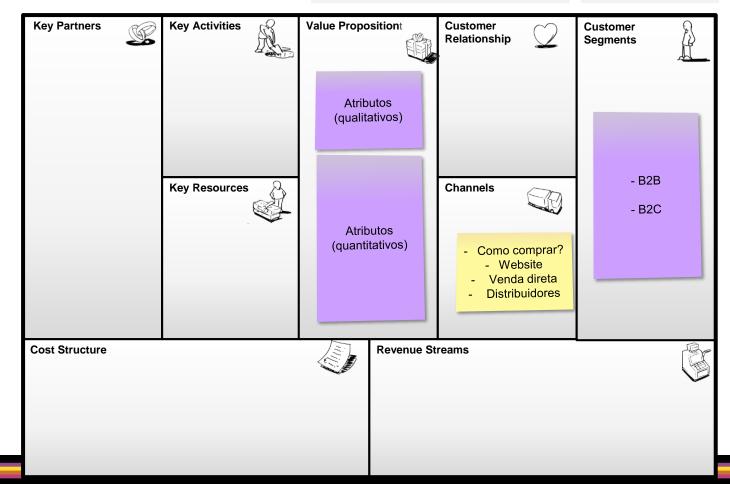


#### The business model Can

XYZ Company

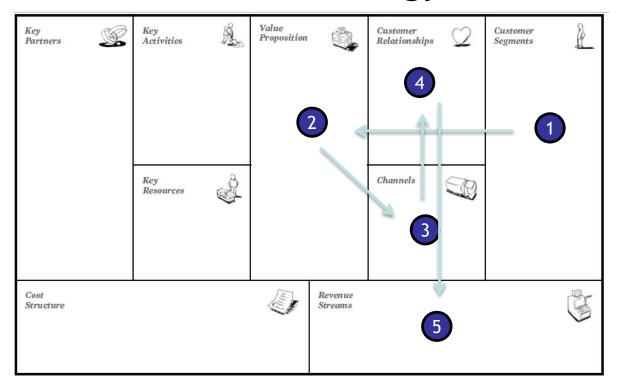
13-Jan-2014

Iteration #1





# Methodology



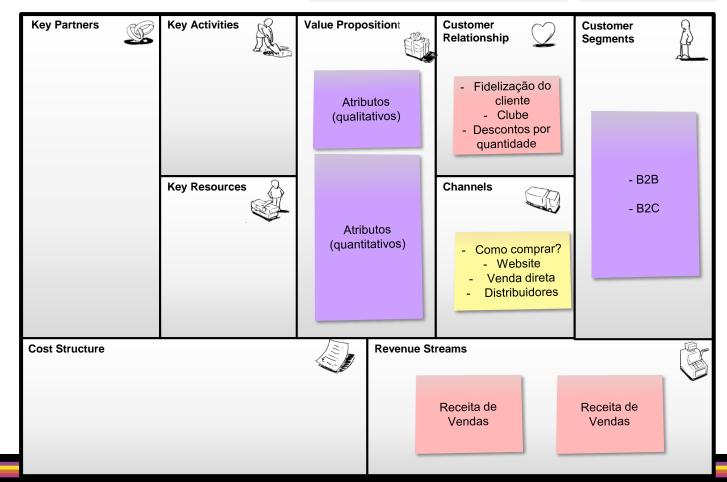


#### The business model Can

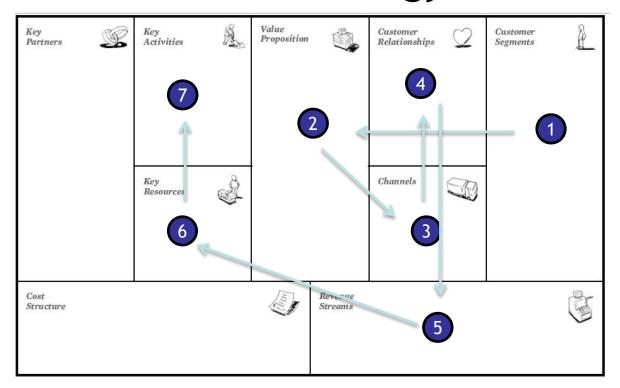
XYZ Company

13-Jan-2014

Iteration #1



# Methodology





#### The business model Can

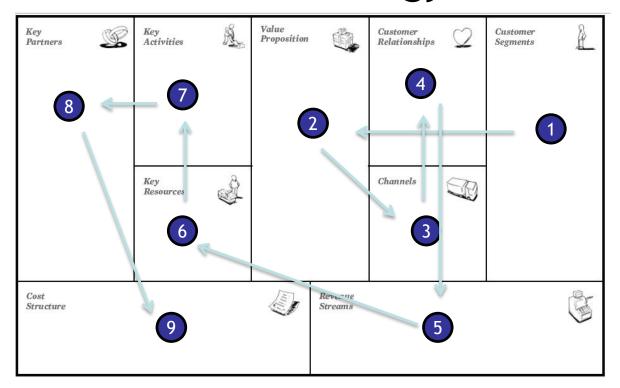
## XYZ Company

13-Jan-2014 Iteration #1

**Key Partners Key Activities Value Proposition**t Customer Customer Relationship Segments Atividades mais importantes para o - Fidelização do modelo de cliente Atributos negócios funcionar - Clube (qualitativos) - Descontos por quantidade - B2B **Key Resources** Channels - B2C Atributos (quantitativos) - Como comprar? - Website Ativos mais Venda direta importantes Distribuidores **Cost Structure Revenue Streams** Receita de Receita de Vendas Vendas



## Methodology





### The business model Can

## XYZ Company

13-Jan-2014 Iteration #1

**Key Partners Key Activities Value Proposition**t Customer Customer Relationship **Segments** Atividades mais importantes para o - Fidelização do Fornecedores modelo de cliente Atributos negócios funcionar - Clube (qualitativos) - Descontos por quantidade - B2B **Parceiros Key Resources** Channels comerciais - B2C Atributos (quantitativos) - Como comprar? - Website Alianças Ativos mais Venda direta estratégicas importantes Distribuidores **Cost Structure Revenue Streams** Receita de Receita de Custos Custos Vendas Vendas



Exemplo: <u>Team Owlet</u>



#### Bibliography:

- Osterwalder, A (2004). The Business Model Ontology A proposition in a design science approach. Université de Lausanne, Suiça
- Osterwalder, A; Pigneur, Y; Tucci, CL (2005). Claryfing Business Models; Origins, present, and future of the concept, *Communications of the Association for Information Systems*, **25**

#### **Business Model Canvas**

 Osterwalder, A; Pigneur, Y; et al (2010). Business Model Generation: A Handbook for visionaries, Game Changers, and Chanllengers

on-line: http://alexosterwalder.com/books.html

Preview pdf:

http://www.businessmodelgeneration.com/downloads/businessmodelgeneration\_preview.pdf

Vídeo in the YouTube: <a href="http://youtu.be/QoAOzMTLP5s">http://youtu.be/QoAOzMTLP5s</a>

iPad: http://www.businessmodelgeneration.com/

#### **Business Model You:**

• Clark, T; Osterwalder, A; Pigneur, Y (2012). Business Model You: A One-Page Method for Reinventing Your Career

Preview pdf: <a href="http://www.timclark.net/BMY\_preview/Business\_Model\_You\_preview.pdf">http://www.timclark.net/BMY\_preview/Business\_Model\_You\_preview.pdf</a>



## **SOUPer**

1. Problem: **no time for decent meal** 

2. Who Cares:

Busy people who cares about the food quality

3. Is he willing to pay for the "solution" and why?

Yes

4. What is your selling strategy/business model?

Sales through vending machines

