



# Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

**[NOME DA SUA STARTUP]**  
**[Descreva a ideia]**

---

# Passo 1: Definição dos componentes do lado esquerdo do Canvas

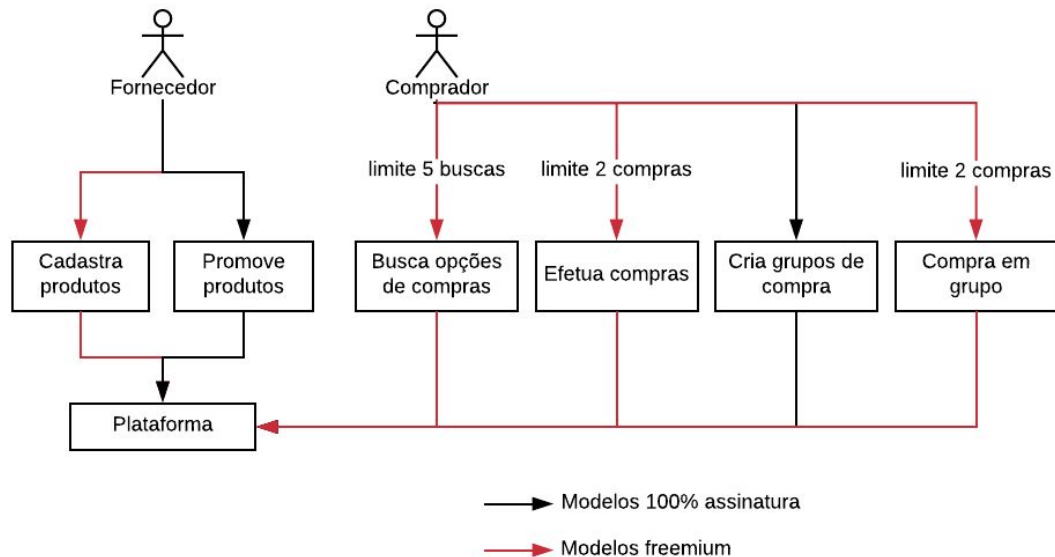
# Tipos de fontes de receita: Renda recorrente

Nosso modelo de fonte de receita é um conjunto dos seguintes modelos:

- Freemium: Onde o fornecedor pode cadastrar seus produtos gratuitamente mas também pode investir para ter destaque dentro do catálogo
- Cobrança recorrente fixa + freemium: O comprador paga uma **taxa de uso da plataforma** que é recorrente e não paga taxas na compra, pode realizar 5 buscas ou 2 compras por dentro da plataforma gratuitamente

Nesse modelo é importante frisar que o fornecedor está também contribuindo com o manutenção da plataforma quando está investindo em destaque de seus produtos.

# Tipos de fontes de receita: Renda recorrente



## Por quê o freemium se faz necessário?

- Nosso foco deve ser aumentar sempre a base para fazer sentido o fornecedor e o comprador fazerem uso da plataforma

# Modelo de precificação

A precificação do nosso produto é um conjunto de:

- Valor percebido: Geramos um valor de economia para os compradores e fornecedores que eles teriam de custo de pesquisa e tempo perdido em suas empresas
- Modelo Isca e Anzol:
  - Para o comprador: Fornecemos o uso limitado de nossa plataforma para compra e com a satisfação do cliente ele irá precisar comprar mais produtos
  - Para o fornecedor: O fornecedor pode cadastrar seus produtos de forma ilimitada, mas se quiser promovê-lo irá investir

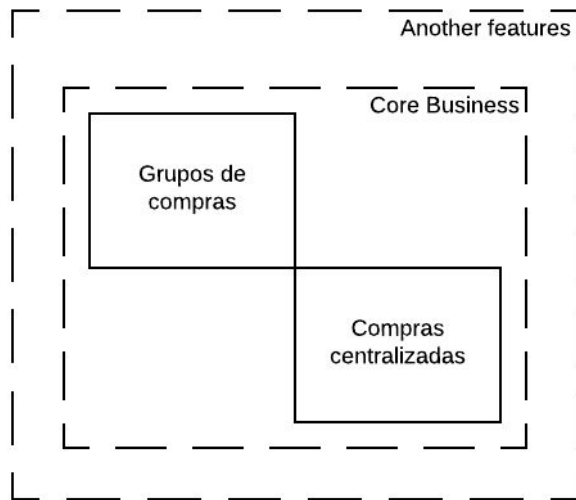
# Atividade 1 - Quadro Receita

## Quadro Fontes de Receita

- Formas de geração de receitas
  - Assinaturas Premium para compradores
  - Modelo de promoção de produtos para fornecedores
- Modelo de precificação
  - Valor percebido
  - Isca e Anzol / Freemium

# Atividade 2 - Recursos Principais

## Recursos principais VS recursos suporte



- Nossos principais recursos são as compras por meio do sistema, o comprador pode criar grupos ou participar de grupos de compras e também simplesmente comprar sua demanda por meio da plataforma centralizando ali para facilitar sua comunicação com fornecedores por exemplo. Tanto a facilitação de comunicação com fornecedores como insights e outros recursos da plataforma são recursos suporte que orbitam os recursos principais, tanto dando suporte a eles como trazendo para dentro os usuários, fornecedor ou comprador.

# Atividade 2 - Recursos Principais

## Quadro Recursos Principais

- Compra coletiva
- Compra por meio de centralização/intermediação



# Atividade 3 - Atividades-Chave

## Quadro Atividades-Chave

- Processo de venda
- Pós-venda
- Disponibilidade de produtos no catálogo

# Parcerias Principais

Para desenvolver nossas principais atividades necessárias para manter nossos recursos principais e valores da empresa temos que:

- Garantir entregas para o comprador
  - Empresas de logística são importantes parceiros para indicar aos fornecedores neste caso de uso de **atividade chave**
- Garantir o processo da venda ocorrendo corretamente
  - Garantir que o pagamento seja feito, dessa forma gateways de pagamento são também importantes parceiros

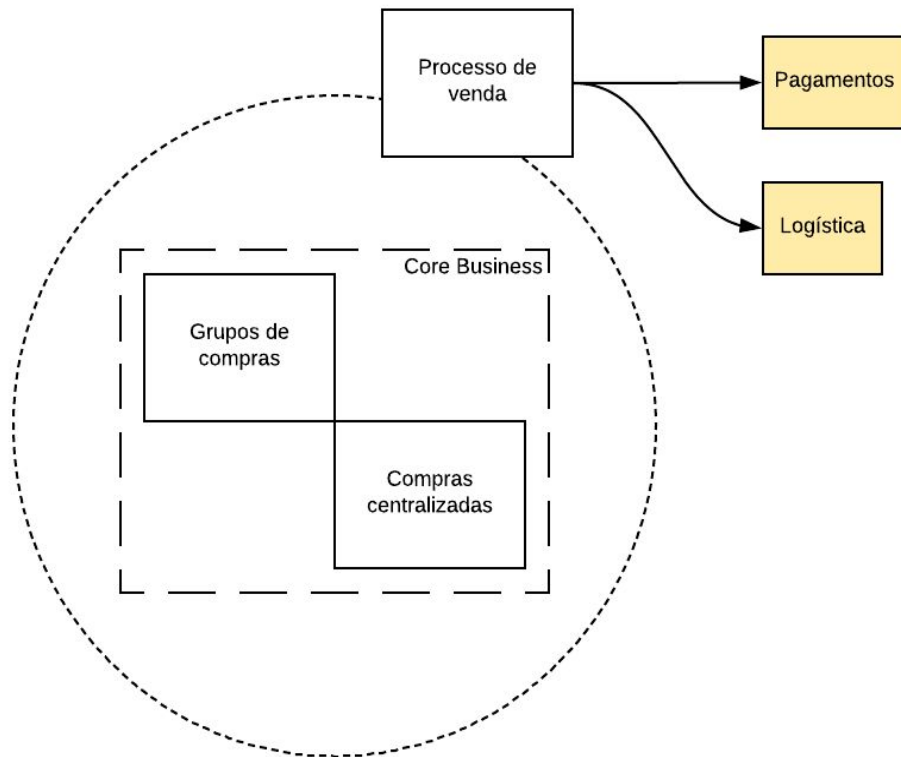
# Parcerias Principais

Você já possui uma rede de fornecedores e parceiros?

As parcerias são uma peça fundamental para amplificar o valor entregue ao seu segmento de cliente e você pode distinguir 4 tipos diferentes de parcerias:

1. Alianças estratégicas entre não competidores;
2. Coopetição: parcerias estratégicas entre concorrentes;
3. "Joint Ventures" para desenvolver novos negócios;
4. Relação comprador-fornecedor para garantir suprimentos confiáveis.

# Parcerias Principais



## Parcerias para atividades-chave

- Logística e pagamentos são atividades chave para a empresa que são necessárias parcerias

# Atividade 4 - Parcerias Principais

## Quadro Parcerias Principais

- Gateways de pagamento
  - Parceiros logísticos para fornecedores
- Exemplos: Mandae, Freterapido

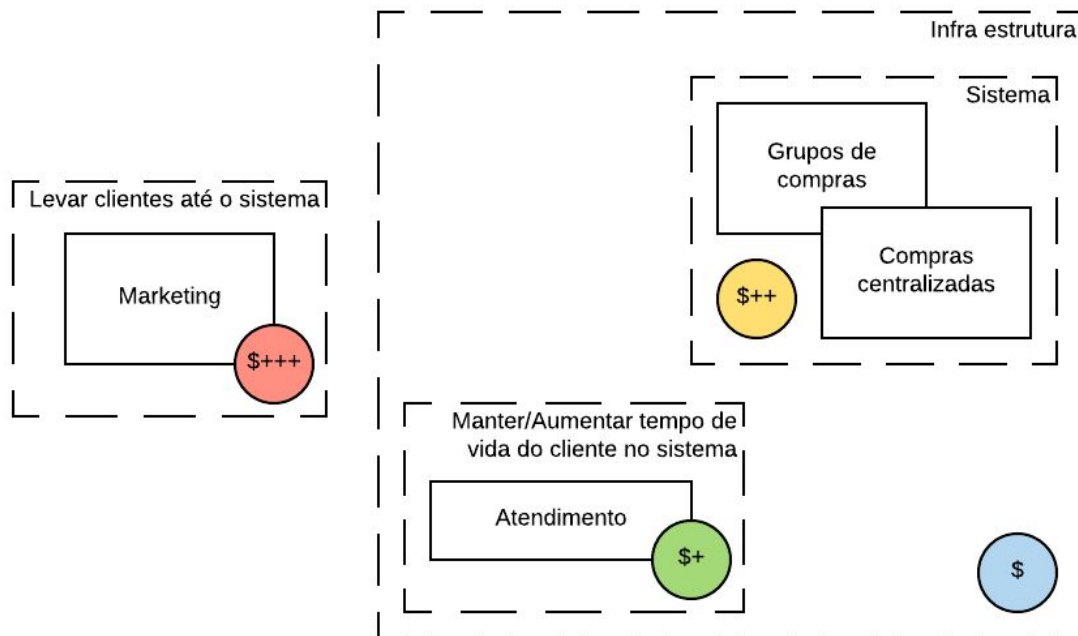
# Estrutura de Custo

Dentro da estrutura temos custos variáveis e fixos, vamos a eles:

- Variáveis
  - Marketing: Extremamente necessário para nossa estratégia de canais onde vamos principalmente aumentar nossa base de usuários, um dos custos mais elevados.
- Fixos
  - P&D: O desenvolvimento do produto é uma das atividades chave para o negócio, dessa forma é extremamente importante esse custo e um dos mais elevados também.
  - Infra estrutura: Como o sistema irá rodar? Esse é o custo de plataforma que irá rodar o nosso sistema, muito importante mas não tão elevado.
  - Atendimento: A garantia da venda é extremamente importante para manter o cliente dentro do nosso sistema, ou seja, um relacionamento é necessário e esse custo é de elevada importância.

Economia de escala e de escopo não se aplicam pois não produzimos produtos aqui.

# Estrutura de Custo



## Custos elevados e mais baixos

- Os principais custos são de desenvolvimento e marketing para trazer usuários a plataforma, para manter a plataforma temos custos menores de infra estrutura e atendimento

# Atividade 5 - Estrutura de Custo

## Quadro Estruturas de Custo

### Variáveis

- Marketing (Importância alta / maior impacto financeiro)

### Fixos

- P&D (Importância alta / maior impacto financeiro)
- Infra estrutura (Importância alta / custo necessário)
- Atendimento (Importância alta / custo necessário)