

Como utilizar este Template

- Faça uma cópia deste deck do Google Slides ([Instruções para o Google Drive](#)).
- Nós fornecemos estes slides como um guia para garantir que você submeterá todos os componentes necessários para completar seu projeto.
- Ao apresentar seu projeto, pense nisso como um guia. Nós encorajamos você a ter uma liberdade criativa ao realizar alterações, desde que as informações requeridas estejam presentes.
- **Não se esqueça de excluir este e todos os outros slides de exemplo** antes de enviar seu projeto.



Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

Atualizado em 13/03/2018

ko.business

A ko.business é uma plataforma de compras online que conecta empresas a fornecedores para redução de tempo e custo

Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

O que você já entregou até o momento:

- “Value Proposition Canvas” (com a priorização);
- Persona do cliente;
- 4 exemplos de high concept pitch;
- 4 quadros do business model canvas (Proposta de Valor, Segmentos de Clientes, Canais e Relacionamento com Clientes);
- Avaliação de concorrentes;
- Autoavaliação da proposta de valor, concorrência, canais e relacionamentos com clientes.

<https://review.udacity.com/#!/reviews/1129844>

Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

O que você entregará neste projeto:

- Definição dos quadros do canvas: Fontes de Receita, Estrutura de Custo, Recursos Principais, Atividades-Chave e Parcerias Principais;
- Elaboração do “pitch deck” inicial.

[Todas as entregas são obrigatórias nesse projeto]

Projeto 3: Defina parcerias e estruturas

Chegamos a terceira etapa da construção do seu modelo de negócios utilizando o “Business Model Canvas”. Neste momento vamos avaliar e montar os componentes que correspondem ao lado esquerdo do seu canvas.

Esse lado, assim como no cérebro, representa o lado racional do seu negócio e demonstra sua capacidade de arquitetar todos os pontos que são importantes:

Identificando como o seu produto ou serviço se sustenta financeiramente e estruturalmente,

Quais parceiros são fundamentais para que a entrega de valor seja consistente e,

Quais atividades serão executadas pelo seu negócio.



Passo 1: Definição dos componentes do lado esquerdo do Canvas

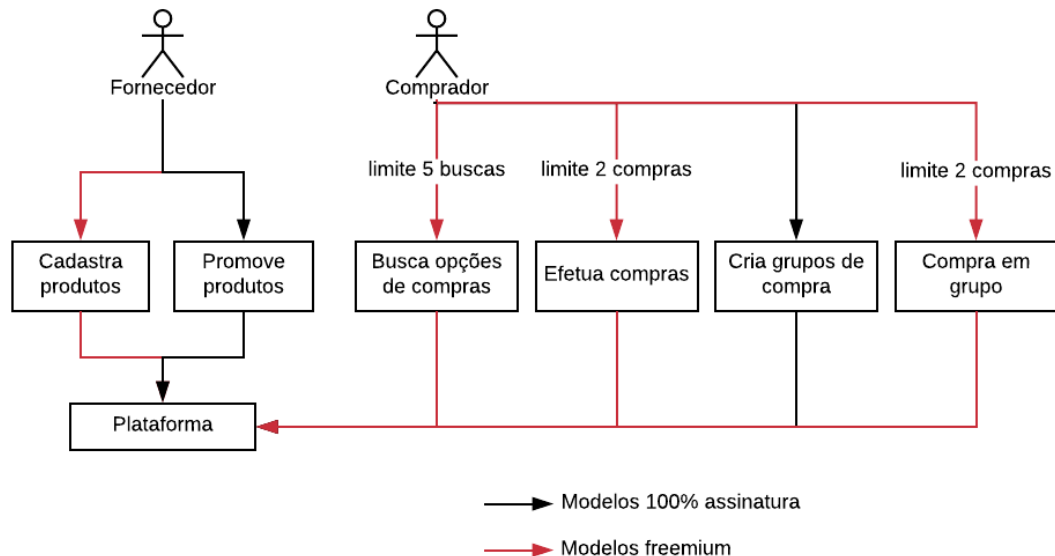
Tipos de fontes de receita: Renda recorrente

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

Atividade 1 - Quadro Receita

Nesta atividade você irá detalhar qual (ou quais) são as formas de geração de receita que seu negócio vai utilizar.

Conforme apontado no livro “Business Model Generation” (pág. 30), “um modelo de negócios pode envolver dois tipos diferentes de Fontes de Receita:

1. Transações de renda resultantes de pagamento único;
2. Renda recorrente, resultante do pagamento constante, advindo da entrega de uma Proposta de Valor aos clientes ou do suporte pós-compra.”

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

Qual valor cada segmento de clientes está disposto a pagar e qual será a forma de cobrança utilizada? Identifique também qual forma de geração de fonte de receita utilizará (venda de recursos, taxa de uso, taxa de assinatura, empréstimo/aluguel, licenciamento, taxa de corretagem ou anúncios) e levante qual o modelo de precificação utilizado. Veja [este artigo](#) que detalha cada uma das formas e modelos e este [outro artigo sobre o modelo “freemium”](#) de precificação.

Forma de geração de fontes de receita: _____

Modelo de precificação: _____

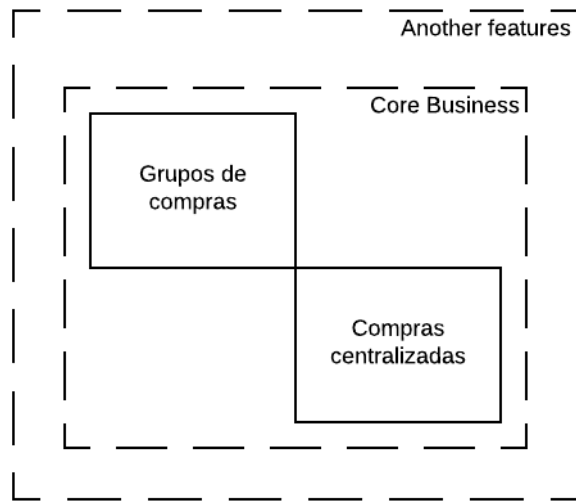
Atividade 1 - Quadro Receita

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

Neste momento você precisa identificar a estrutura básica para que seu negócio funcione. Os recursos podem ser identificados como físicos, intelectuais, humanos e financeiros. É através desses recursos que sua empresa vai criar e oferecer sua proposta de valor, alcançando mercados, mantendo o relacionamento com o segmento de clientes e obtendo receita.

Os recursos podem ser possuídos ou alugados e até mesmo adquiridos por parceiros-chave. Seu modelo de negócios provavelmente vai utilizar diferentes recursos e cabe a você identificá-los aqui.

Atividade 2 - Recursos Principais

Quadro Recursos Principais

- Compra coletiva
- Compra por meio de centralização/intermediação

Atividade 3 - Atividades-Chave

Quais são as ações mais importantes que precisam ser executadas pela sua empresa para que tenha uma operação bem sucedida? As atividades são a base para criação de valor para seu cliente e elas se relacionam tanto com os recursos quanto parceiros. Você pode categorizar as Atividades-Chave como Produção, Plataforma/Rede e Resolução de Problemas.

Atividade 3 - Atividades-Chave

Para levantar todas as atividades-chave, conforme faça as seguintes perguntas:

- Para que nossa proposta de valor funcione corretamente, que atividades devemos desenvolver?
- Quais canais de distribuição precisamos desenvolver?
- Que atividades serão empregadas nas relações com clientes?
- Quais as atividades que se referem às fontes de receita?

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

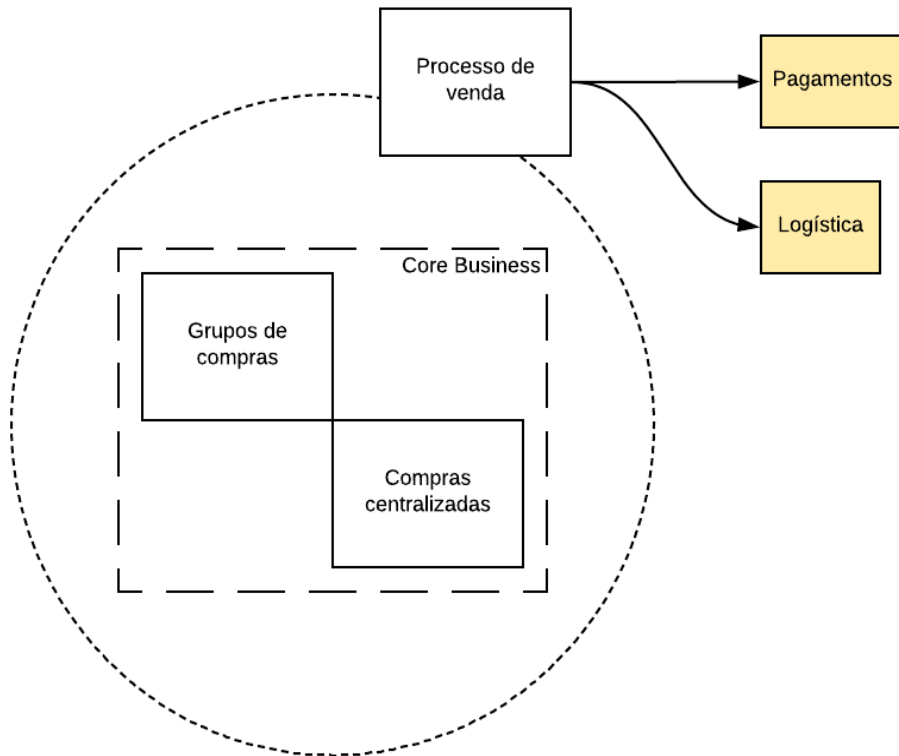
Parcerias Principais

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

Você pode identificar também quais as motivações para formar uma parceria: otimização e economia de escala; redução de riscos e incertezas e aquisição de recursos e atividades particulares.

Faça as seguintes perguntas para montar o quadro Parcerias Principais:

- Quem são seus principais parceiros?
- Quem são seus principais fornecedores?
- Quais recursos principais você adquire dos parceiros?
- Quais Atividades-Chave são executadas por parceiros?

Atividade 4 - Parcerias Principais

Quadro Parcerias Principais

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

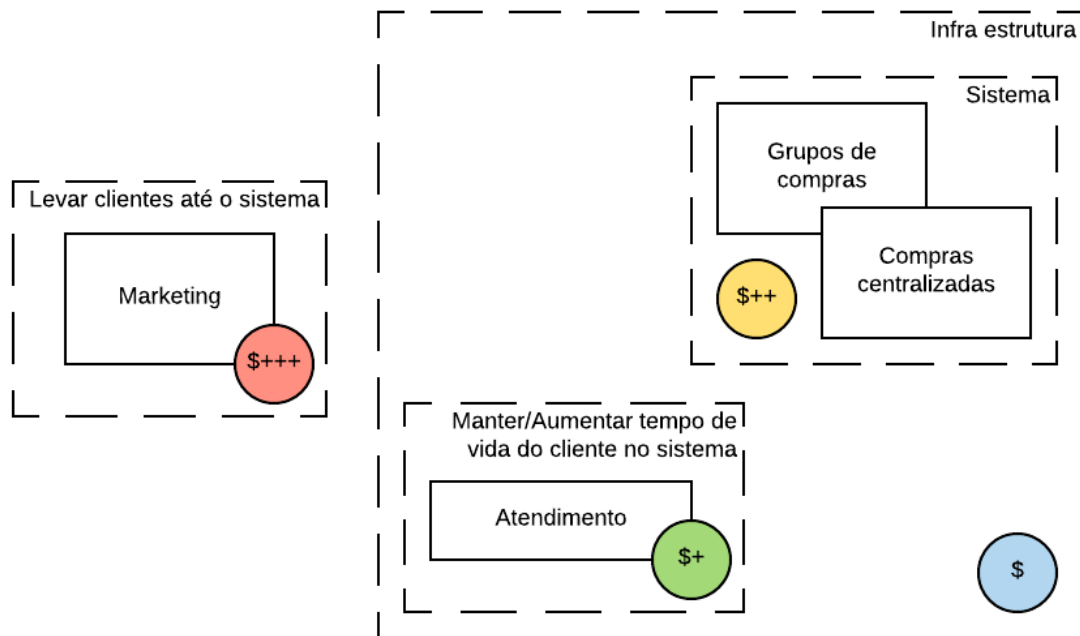
Estrutura de Custo

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

Assim como as Fontes de Receita, o quadro Estrutura de Custo também é a base do seu negócio e os dois equilibram e demonstram a saúde do seu negócio.

Para criar valor e manter relacionamento com seu cliente você obrigatoriamente vai ter custos. Uma vez que você já tenha definido os recursos principais, atividades-chave e parcerias principais torna-se mais fácil a definição desse quadro.

Atividade 5 - Estrutura de Custo

Descreva a seguir quais são os custos mais importantes envolvidos na sua operação, se fazendo as seguintes perguntas:

- Quais são os custos mais importantes no seu modelo de negócios?
- Quais recursos principais são mais caros?
- Quais atividades-chave são mais caras?

Atividade 5 - Estrutura de Custo

Os custos precisam ser minimizados em todos os modelos de negócios, embora estruturas de baixo custo são importantes para alguns modelos de negócios específicos.

Identifique qual o direcionamento que vai seguir da sua estrutura de custo (Direcionadas pelo custo ou Direcionadas pelo valor) e aponte as características dentro do quadro: custos fixos, custos variáveis, economias de escala ou economias de escopo (Business Model Generation, pág. 41).

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)



Passo 2: Pitch Deck

Atividade 6 - Pitch Deck

Parabéns! Você acabou de finalizar todos os quadros do seu modelo de negócios. Chegou a hora de iniciar os trabalhos para construir seu deck de apresentação e se preparar para o projeto final.

Para ajudá-lo na criação do pitch em vídeo, vamos construir agora a base da sua apresentação, levantando pontos importantes que precisam aparecer na apresentação final.

Atividade 6 - Pitch Deck

Mas o que é um “pitch deck”?

O pitch deck é uma apresentação que apresenta de forma geral o seu negócio para investidores e fundos de investimento. É o momento onde você demonstra sua proposta de valor e como ela pode ser rentabilizada e gerar um retorno de investimento interessante ao investidor. Ela normalmente contém slides simples e muito sintéticos.

Atividade 6 - Pitch Deck

A partir deste momento, você está livre para criar mais slides, utilizar sua criatividade e montar seu deck. Inclua quantos slides adicionais achar necessário a seguir.

Fique atento também de apresentar os seguintes tópicos no seu deck:

- Problema
- Visão geral do produto e vantagens
- Funcionamento do produto
- Comprovação de tração
- Entendimento do mercado
- Entendimento dos competidores
- Modelo de negócios
- Qual é o investimento necessário?
- Protótipo ou teste com usuários

Veja um [artigo da ACE](#) levantando quais são os pontos principais para elaborar seu pitch deck e outro [artigo da Improve Presentation](#) com mais dicas (em inglês).