



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Financiado
pela União Europeia



inapem



IAPMEI

Parcerias para o Crescimento



IPS
Instituto
Politécnico de Setúbal

P1 – C3

Modelos de Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



1. Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

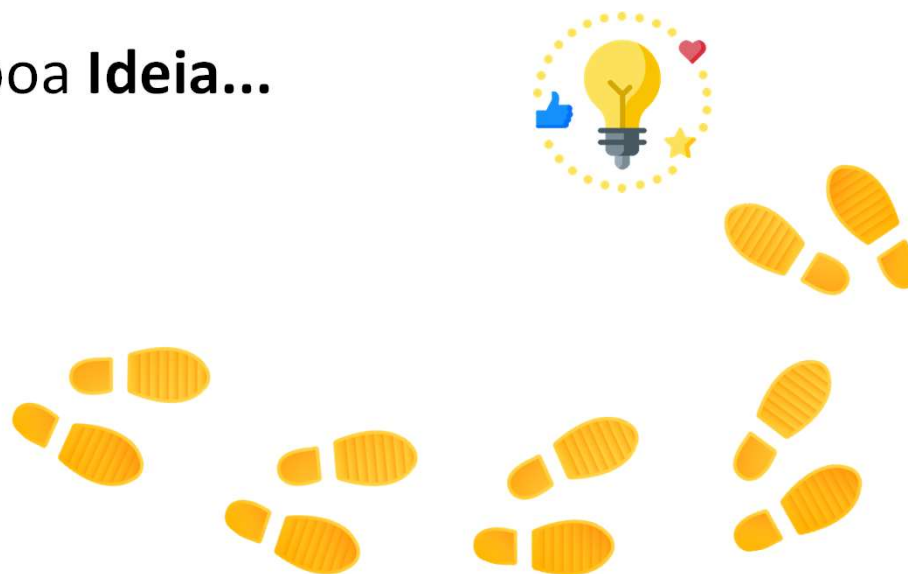
Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Tudo começa com uma boa **Ideia...**



Mas há muitos passos até à
Validação dessa Ideia.

Da Ideia ao Negócio



Inspiração e Criatividade são importantes para começarmos a trabalhar a nossa ideia

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Em pouco tempo, achamos a nossa ideia tão boa que nos sentimos como **Super Heróis!**

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Mas, rapidamente, aparece um obstáculo: a **Realidade!**

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



E com a Realidade aparece a **Frustração**



O homem que diz que
pode e o homem que diz
que **não pode** estão
ambos corretos.

- *Confucius*

Pensador e filósofo chinês, 552 a.C. - 489 a.C.)

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



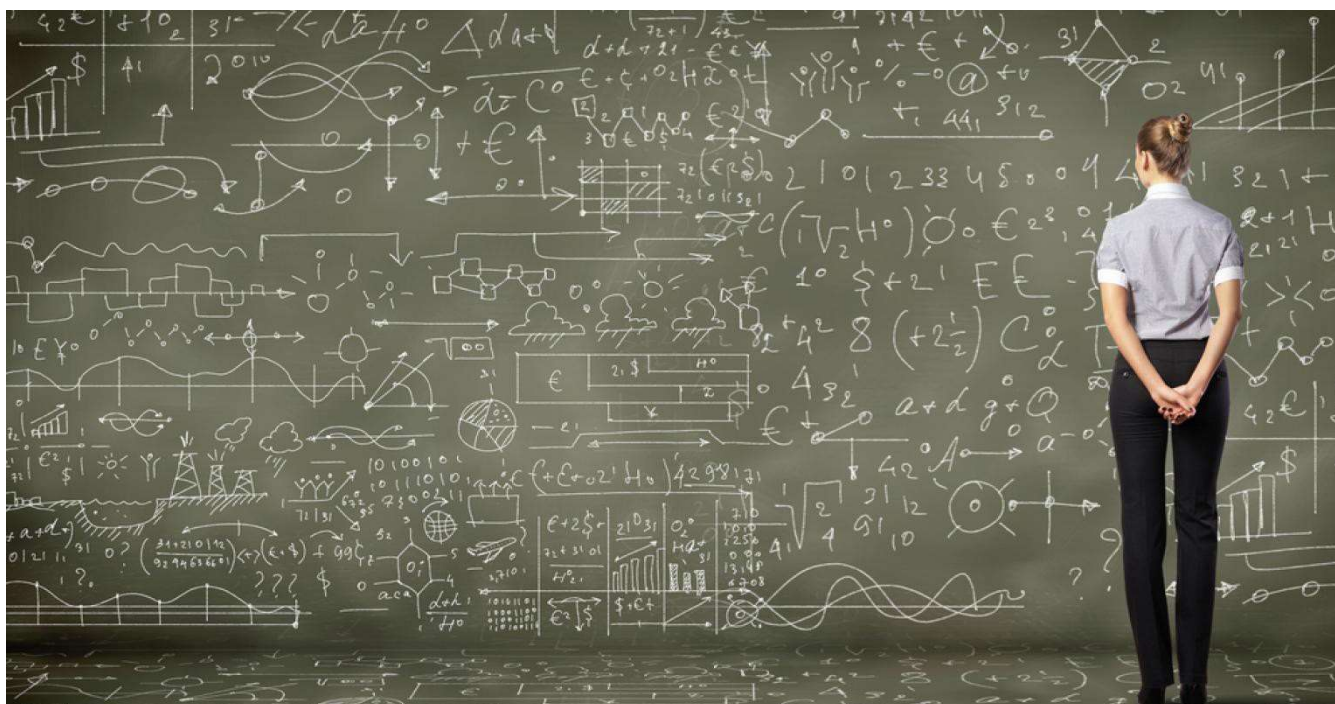
Ficaram “confucious”?

Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Existe uma fórmula “mágica” para criar um negócio de sucesso?

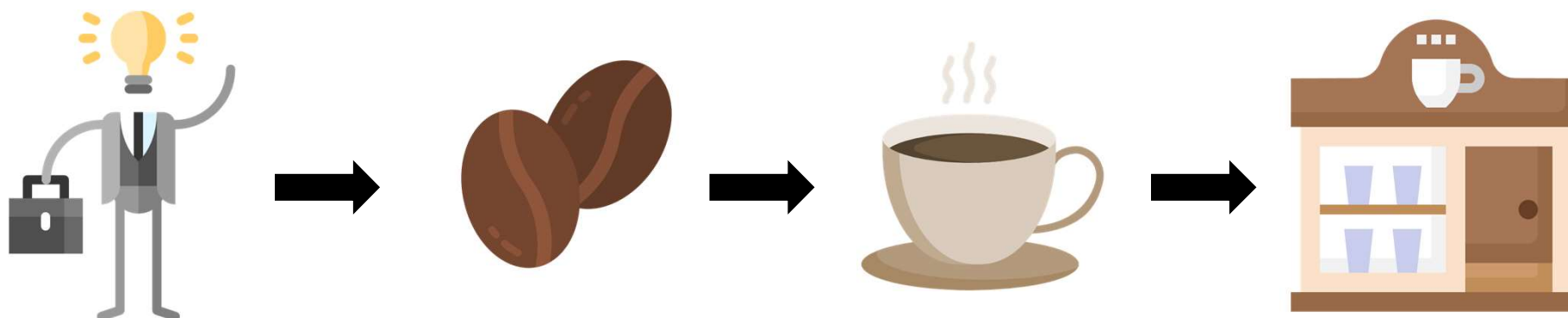
Da Ideia ao Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Uma boa ideia não é suficiente para termos um negócio bem-sucedido.
Será fundamental transformar essa ideia num **produto** ou **serviço minimamente viável**.



Aspectos Importantes



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



1. Definição do produto ou serviço



2. Definição do mercado



3. Definição dos principais concorrentes



4. Definição dos recursos próprios

1. Definição do Produto ou Serviço



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- Qual é o **produto ou serviço** que quero colocar no mercado?
- Quais são as **características** desse produto ou serviço?
- Quais os **benefícios** que esse produto ou serviço pode trazer aos potenciais clientes?
- Esse produto ou serviço **permite a disponibilização de serviços adicionais** aos potenciais clientes?

2. Definição do Mercado



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Definir o mercado potencial onde o produto ou serviço pode servir.

- **Onde será vendido** o produto ou serviço (cidade, região, país, continente, ...)?
- **Quem serão os clientes** destes produtos ou serviços?
- **Quais são as características dos potenciais clientes** (sexo, idade, rendimento, estilo de vida, ...)?

3. Definição dos Concorrentes



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



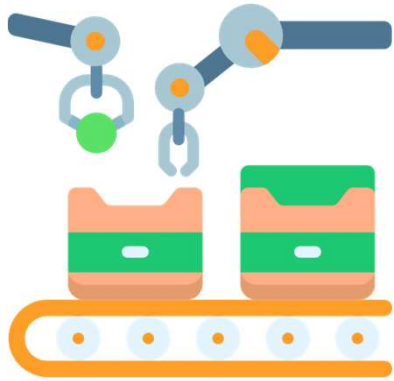
Um negócio não depende de si próprio → Depende também dos seus concorrentes.

- Quais são os **3 principais concorrentes** no setor ou indústria onde quer entrar?
- Quais são as **principais características** desses produtos?
- Que **benefícios** oferecem?
- O mercado onde pretende entrar é **resistente a novos concorrentes**?
- Como podem ser superadas essas **dificuldades**?
- Como **diferenciar o seu produto** relativamente à concorrência?

4. Definição dos Recursos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- Quais os **recursos humanos** necessários para viabilizar esta ideia?
- Que tipo de **capital intelectual** precisa, mesmo em termos de proteção da ideia?
- Quais os **recursos financeiros**, em montante monetário?
- Quais as **fontes de financiamento**?
- Que **recursos de informação** são precisos e como aceder a esses recursos?

Matriz de Avaliação das Ideias



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



O QUE É

A IDEIA E PORQUÊ?

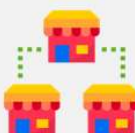
- Que problema / oportunidade identificados?
- Qual a proposta de valor?
- Qual a nossa motivação?



QUEM

IRÁ UTILIZAR E/OU COMPRAR ESTE PRODUTO?

- Qual o segmento de clientes?
- Que desafios enfrentam?
- Como vamos chegar até eles?



O QUE HÁ

DE PRODUTOS CONCORRENTES NO MERCADO?

- Produtos concorrentes que resolvem os mesmos problemas?
- Qual a dimensão do mercado?
- Há produtos substitutos?



COMO

VAMOS SER DIFERENTES?

- Que inovação iremos trazer?
- Como vamos vender a ideia?
- Qual o Modelo de Negócio?

Ter Sempre Presente que...



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- A avaliação e a **preparação da ideia é dinâmica** e pode (e deve) ser realizada ao longo do tempo;
- É importante **introduzir os ajustamentos** que sejam necessários, para responder a **alterações de mercado** ou o **acesso a recursos**;
- Devemos colher outras aprendizagens, nomeadamente através do ***benchmarking*** aos concorrentes para **identificar boas práticas** e mesmo melhorar ideias já existentes, ganhando dessa forma **vantagens competitivas**.

Da Ideia ao Negócio: Resumo



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



1. Identificar um problema/oportunidade
2. Identificar um segmento de clientes
3. Criar uma proposta de valor sólida
4. Desenhar um modelo de negócio
5. Reunir os recursos necessários
6. Criar um produto minimamente viável
7. Validar a ideia e o mercado;
8. Planear o futuro e ganhar escala

2. Avaliação da Ideia de Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que será mais
importante avaliar
numa ideia de
negócio?



Avaliar a Ideia



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- Identificar se o problema é causado por maus produtos/serviços no mercado ou por falta deles.
- Analisar se o problema tem solução. Se sim, de que forma pode ser solucionado?
- Estudar as tendências do mercado.
- Basear sempre a análise do problema em pesquisa real e nunca em *“feeling”*.

Avaliar o Segmento de Mercado



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- **Falem com pessoas** que vocês acham que poderão ser o vosso mercado.
- Percebam **o que elas fazem**, que **problemas** têm e quais as suas **expectativas**.
- Percebam se essas pessoas estão **dispostas a pagar** pelo vosso produto.
- Criem uma “*persona*” – um perfil – com as **características** do potencial cliente.
- Não cometam o erro de pensar que “os nossos clientes são todos aqueles que gostam de...”. **Isto não é uma boa estratégia de segmentação.**

Outras Técnicas para Avaliação de Ideias de negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

1. TESTE DE CONSCIENCIALIZAÇÃO, DISPONIBILIDADE E REPETIÇÃO:

Este teste permite averiguar a força da ideia.

- **ConsciencIALIZAÇÃO:** Quem estará atualmente consciente sobre a necessidade do novo produto ou serviço?
- **Teste:** Quem estará interessado em testar o produto ou serviço?
- **Disponibilidade:** Quem terá acesso potencial ao produto ou serviço?
- **Repetição:** Quem estará disposto a comprar repetidamente o produto ou serviço?

Outras Técnicas para Avaliação de Ideias de negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

2. AVALIAÇÃO ATRAVÉS DE CHECK LIST:

Este método reside no levantamento de um conjunto de questões para avaliação de ideias.

3. MODELO DE DELPHI:

Este método de previsão refere-se à recolha de opiniões de especialistas para determinar a validade da ideia.

Outras Técnicas para Avaliação de Ideias de negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

4. ANÁLISE CUSTO-BENEFÍCIO:

Esta técnica pode ser utilizada quando por exemplo existem várias ideias, e há que selecionar uma delas.

Esta análise prevê a soma de todos os custos associados ao lançamento da ideia.

É uma técnica que pode ajudar a identificar qual a ideia a colocar primeiro em prática no mercado e foca-se principalmente no peso financeiro envolvido.

Outras Técnicas para Avaliação de Ideias de negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

5. ARGUMENTAÇÃO ATRAVÉS DE FOCUS GROUP:

Este método baseia-se na apresentação de diferentes ideias a diferentes grupos, com a sua discussão nesses grupos e recolha de argumentação a favor e contra cada ideia.

6. ÁRVORE DE DECISÃO:

Esta ferramenta permite mapear possíveis decisões e consequências das diversas possibilidades baseadas na probabilidade de sucesso de cada ideia com base nos recursos disponíveis, custos e tempo.

3. Caminho para a Proposta de Valor



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que será a
proposta de valor
de negócio?



Trabalhar a Proposta de Valor



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Expliquem como as **funcionalidades** do vosso produto ou serviço vão de encontro ao que é mais importante para os vossos clientes.
- Descubram o que é mais **importante** para eles.
- Expliquem de forma simples e direta como vão criar **valor** com a vossa proposta.
- Criem produtos ou serviços que os clientes querem e **não que vocês “acham” que querem.**

Ajustar a Proposta de Valor



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Para uma correta e adequada Proposta de Valor, podemos dizer que existem três estágios de ajuste – ou *fit* – do produto/serviço:

- 1. Ajuste Problema-Solução** (*Problem Solution Fit*)
- 2. Ajuste Produto-Mercado** (*Product Market Fit*)
- 3. Ajuste ao Modelo de Negócio** (*Business Model Fit*)

1. Ajuste Problema-Solução



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O ajuste **Problema-Solução** ocorre quando:



É gerada **Proposta de Valor** para ir ao encontro de:

O que fazem no
dia-a-dia

Os problemas
que enfrentam

Os desejos que
têm



1. Ajuste Problema-Solução (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Por onde começar?

1. Ir à descoberta de **quem** é o cliente.
2. Perceber **como se comporta** e quais os **problemas** e **desejos** que mais importam.
3. Trabalhar a **oferta de valor** para que seja a **solução** desses mesmos **problemas**.



2. Ajuste Produto-Mercado



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Neste estágio, a **Proposta de Valor** deve ser:

- Ajustada como **solução** para um ou vários problemas dos clientes.
- Evidente que os produtos/serviços oferecidos estão realmente a **criar valor** para o cliente.
- Entendida pelos clientes como um **ganho verdadeiro**.

Resumindo: é a forma de estar num bom mercado com um produto capaz de satisfazer esse mesmo mercado.



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

3. Ajuste ao Modelo de Negócio

Neste estágio, a **proposta de valor** deverá ser potenciada e ajustar-se a um **modelo de negócio bem definido, escalável e rentável**.

Resumindo: uma boa proposta de valor tem que ser capaz de criar valor, não só para os seus clientes, mas também para a sua empresa.

Proposta de Valor: Resumo



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

1. Desenhar a *persona* (tipo de cliente) em que iremos focar o nosso produto e/ou serviço;
2. Chegar a um ajuste o mais otimizado possível, entre o perfil do cliente e o mapa de valor criado (ver estágios de ajustes);
3. E com isto conseguir criar valor para o cliente.

Proposta de Valor: Resumo

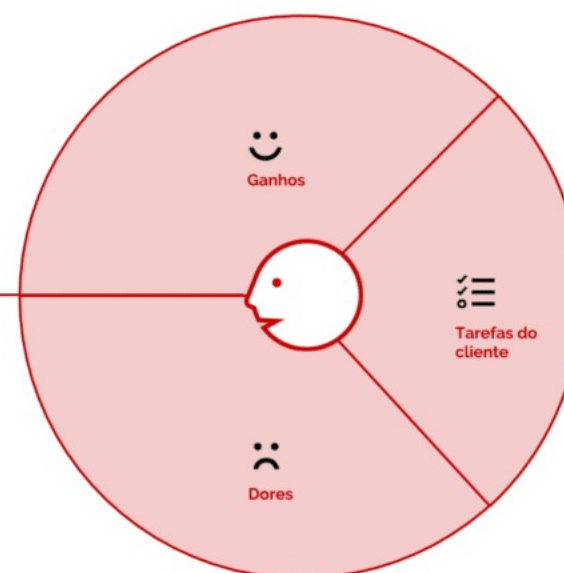


ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Proposta de Valor



Perfil do Cliente



Produto Minimamente Viável



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



O **Produto Minimamente Viável** (MVP: *Minimum Viable Product*) é um produto mais simples que no contexto das *startups* pode ser lançado em quantidades mínimas e com menor esforço de desenvolvimento.

Esta abordagem enquadra-se no chamado *Lean Management*.

Este tipo de produto pode, assim, receber sugestões de melhoria e quando se produz em maior escala corrigem-se problemas e vai-se mais ao encontro dos clientes.

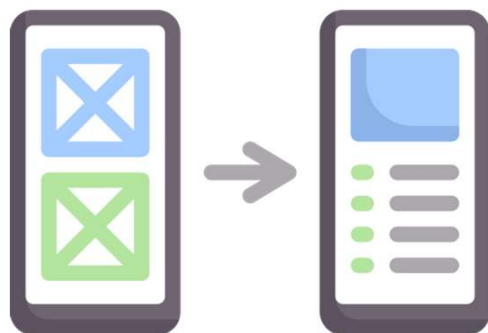
Produto Minimamente Viável



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O **Produto Minimamente Viável** (ou MVP) deve corresponder a:



- **PRODUTO:** algo que represente um nível de integridade no que é entregue aos clientes. Não é um protótipo. É algo tangível que os clientes possam utilizar e interagir;
- **MINIMAMENTE:** um produto com o mínimo de funcionalidades para não perder tempo ou esforços desnecessários antes da validação final;
- **VIÁVEL:** produto suficientemente viável para tornar a experiência para o cliente/utilizador o mais realista possível e que os mesmos acreditem que estão respondendo a produtos reais.

Fases de um Produto Minimamente Viável



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Será fundamental **testar** o produto com os clientes, **receber comentários** e **implementar alterações**, tantas quantas necessárias até ser atingido o “**ajuste**” entre o produto e o cliente.



PROTÓTIPO



MPV



INTERAÇÃO #1



INTERAÇÃO #2

O Que Não se Deve Fazer!



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



© marketoonist.com

4. Modelo de Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que poderá
ser um **modelo**
de **negócio**?



O que é um Modelo de Negócio?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O modelo de negócio pode ser descrito como a lógica usada por uma organização (com ou sem fins lucrativos) para:

- Explicar e descrever como **CRIA, ENTREGA e CAPTURA VALOR**.
- Identificar de que forma os produtos ou serviços chegam aos clientes e de que forma obtém mais valias.
- Que recursos, atividades e parcerias será necessário reunir.
- Explicar o modelo de receita e a estrutura de custos.

Questão de Turma



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O que pode ser
considerado
como **VALOR** para
um negócio?



O que é um Modelo de Negócio?



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Resumindo: não basta ter só uma ideia para um negócio. É importante analisar essa ideia e compreender se esta é ou não **viável** e como a poderemos **operacionalizar**.

Ou seja, explicar como um negócio será capaz de **CRIAR**, **ENTREGAR** e **CAPTURAR VALOR** para os seus clientes.

Ferramentas a Estudar



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Para o desenvolvimento do modelo de negócio podem ser usadas ferramentas, uma das mais conhecidas é a tela do modelo de negócios – ou **Business Model Canvas (BMC)**, mais conhecido por **Canvas** – desenvolvido por Alex Osterwalder e Ives Pigneur



Business Model Canvas

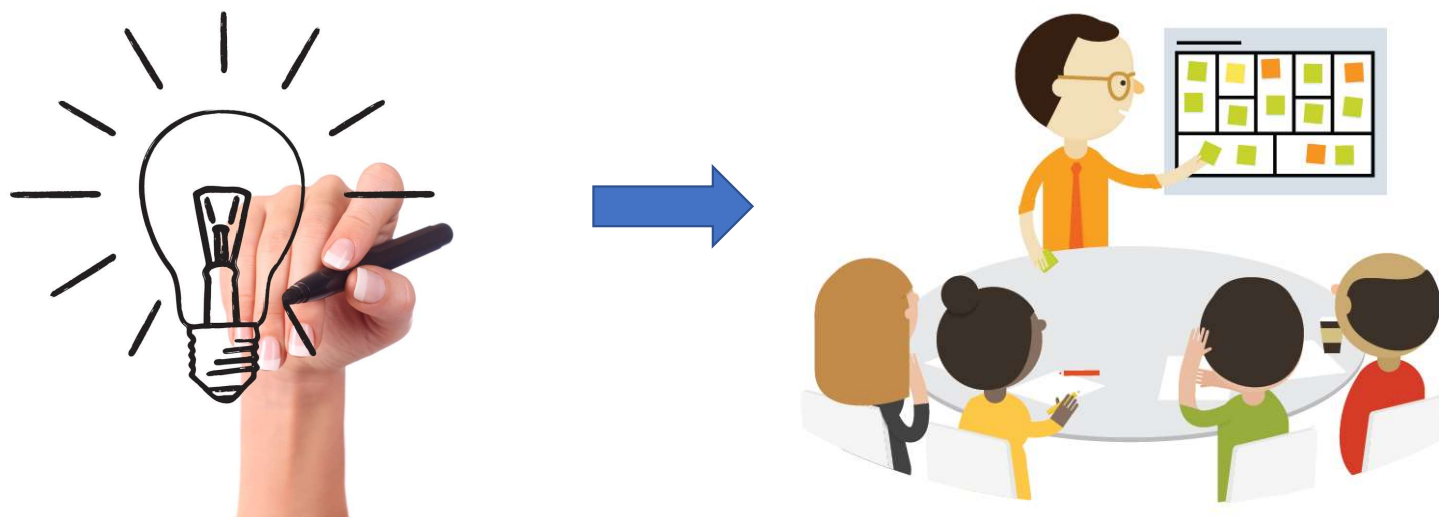


ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O **Business Model Canvas** permite abordar o conceito de modelo de negócio de uma forma **simples** e **flexível**, ideal para ser aplicada em contextos de **estratégia** e **inovação**.

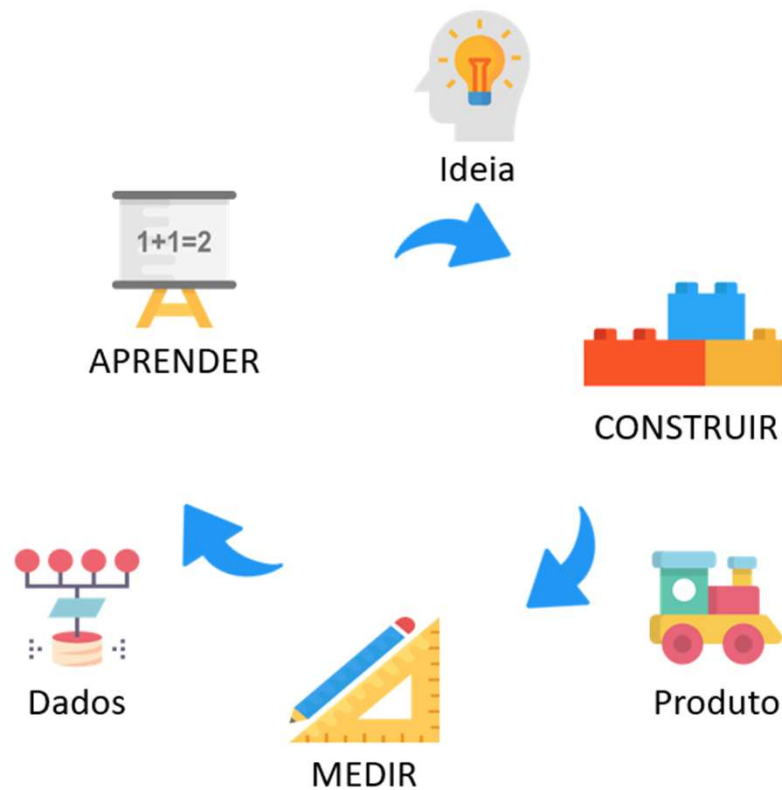
Maximiza o pensamento estratégico e minimiza o debate interno sobre detalhes mais operacionais do negócio.



O Ciclo Lean Startup



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



A **validação** ou **teste** (conforme terminologia usada no curso 2) permite uma **aprendizagem contínua** baseada na **recolha de evidências** sobre ideias de negócios através de **experimentação** e **testes**.

Objectivo: tornar as decisões mais rápidas, informadas e menos arriscadas, indo ao encontro da metodologia conhecida por *Lean Startup*.

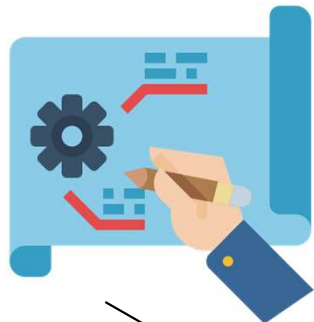
Modelo de Negócio



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

1. Gerar e Avaliar a Ideia



2. Desenvolver um Protótipo



3. Lançar um Produto
Minimamente Viável



4. Trabalhar o
Modelo de Negócio

Business Model Canvas



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Desta forma, o *Business Model Canvas* é uma ferramenta muito intuitiva, descrevendo em nove blocos as principais áreas da atividade de uma organização, o que facilita o seu preenchimento.

Elementos	Modelo de Negócios Canvas
Dimensões	Blocos do BMC
Valor	Proposição de valor
Relação entre a empresa e os parceiros	Parcerias-Chave; Relacionamento com clientes; Segmentos e canais
O que a empresa faz?	Atividades chave e recursos chave
Aspetos financeiros	Estrutura de custos e fontes receitas



Business Model Canvas



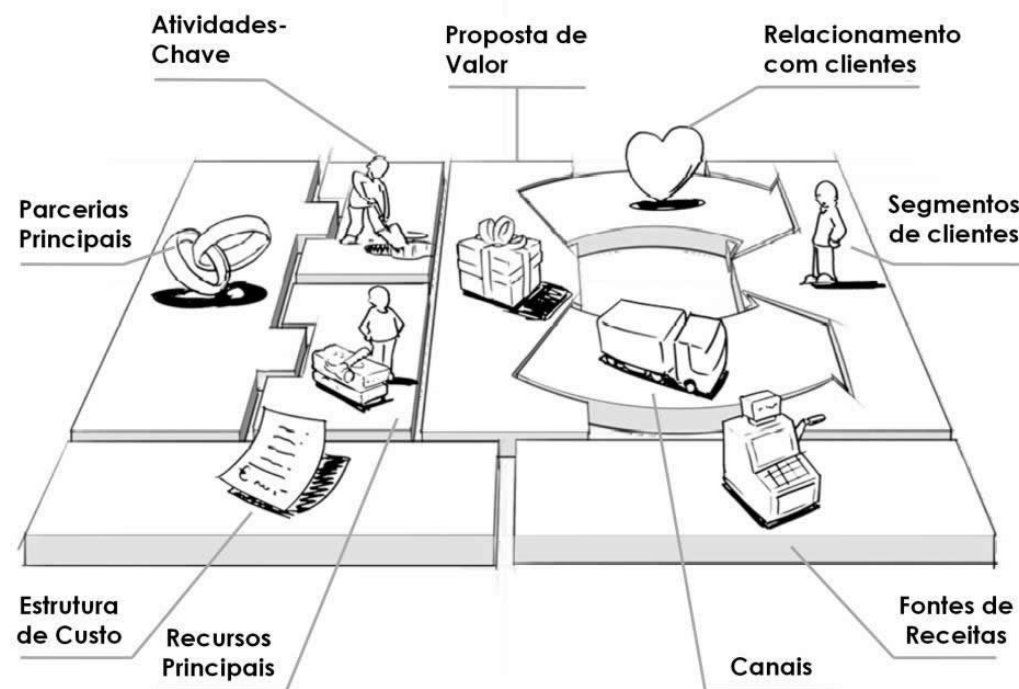
ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O preenchimento dos nove blocos é a representação estruturada de um modelo de negócio que cobre as principais áreas de uma empresa, atendendo à criação de valor e aos vários intervenientes no negócio, como clientes, fornecedores, parceiros, entre outros.

Os nove elementos do Canvas estão representados na figura ao lado.



Business Model Canvas



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

MEU MODELO DE NEGÓCIO

Negócio: _____ Criado por: _____ Data: _____

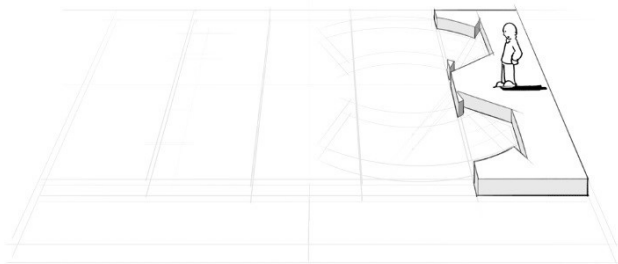
Como?		O que?	Para quem?	
 Parcerias Principais Rede de Fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar	 Atividades Principais Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócios funcionar	 Proposta de Valor Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes	 Relacionamento com Clientes Tipos de relação que uma empresa estabelece com Clientes para conquistá-los e mantê-los	 Segmento de Clientes Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Onde estão localizados
 Recursos Principais Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar	 Canais Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor			
 Estrutura de Custos Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios		 Receitas Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes		
Quanto?				

Business Model Canvas

1. Segmento de Clientes



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



- Para quem se está a criar valor?
- Quem são os seus consumidores mais importantes?
- Quais as características e necessidades desses clientes?

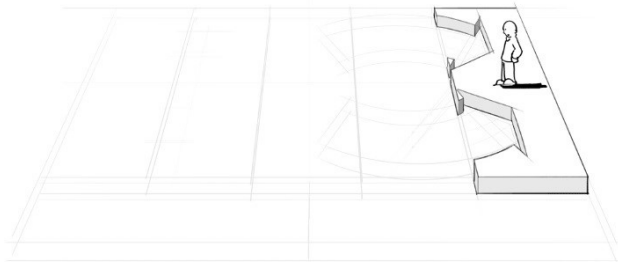
Business Model Canvas

1. Segmento de Clientes



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Os segmentos da **Tesla** e da **Dacia** são completamente opostos: Tesla → Mercado *premium* e amantes de carros eléctricos.
Dacia → Mercado *low-cost*, de baixo custo.



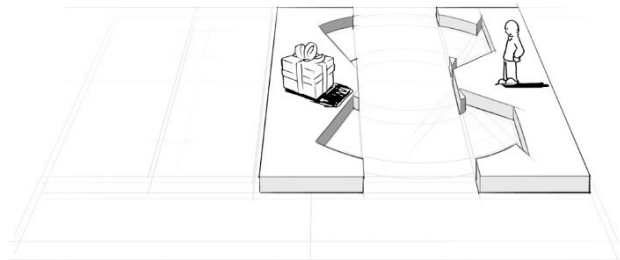
Business Model Canvas

2. Proposta de Valor



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Que valor entrega aos seus clientes?
- Que problema está a ajudar a resolver?
- Que necessidades está a satisfazer?
- Que conjunto de produtos e serviços está a oferecer a cada segmento de clientes?



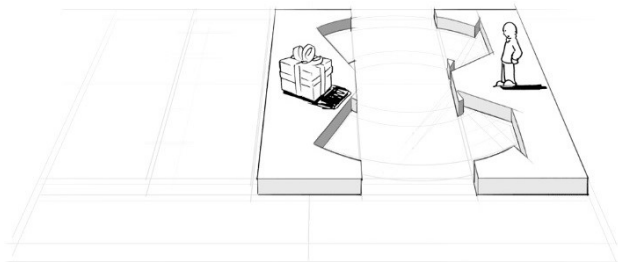
Alguns atributos que podem fazer parte da proposta de valor: preço, desempenho, personalização, *design*, marca, status, conveniência...

Business Model Canvas

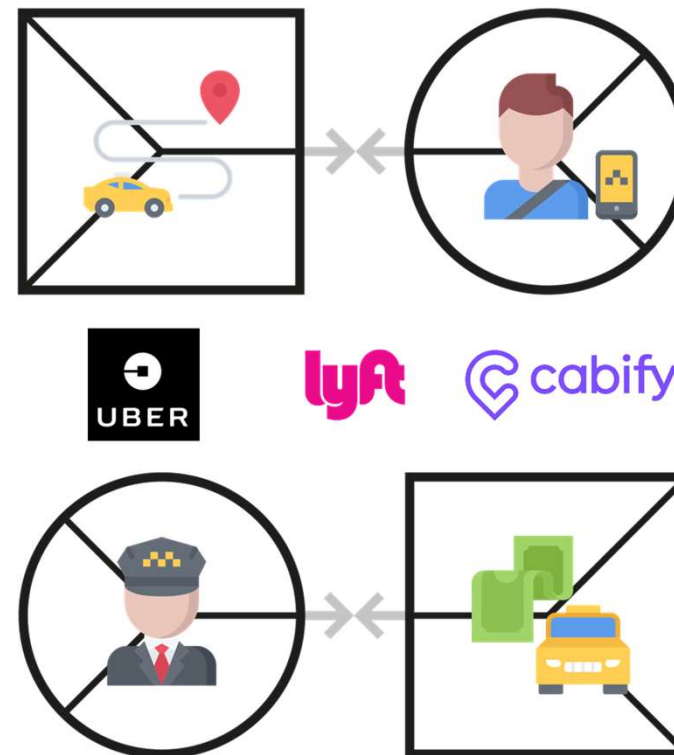
2. Proposta de Valor



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



A **UBER** tem 2 propostas de valor distintas: uma para os **passageiros** e outra para os **motoristas**.

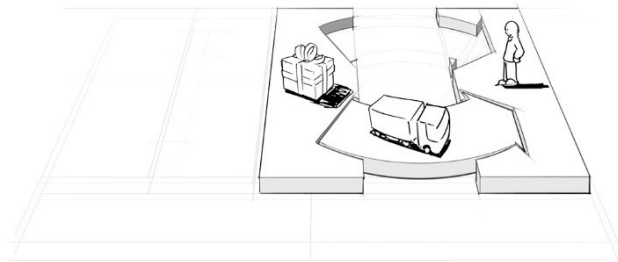


Business Model Canvas

3. Canais



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



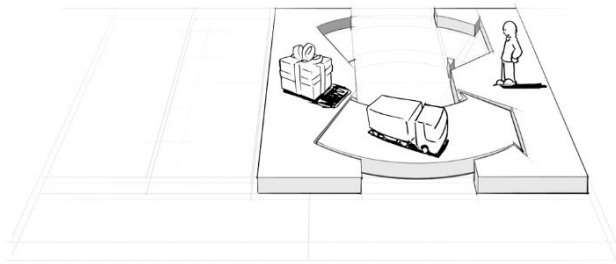
- Através de que canais os seus clientes querem ser contactados?
- Como conseguirá alcançar os seus clientes?
- Como estão integrados os canais?
- Qual o canal que funciona melhor?
- Quais apresentam melhor custo-benefício?
- Como estão integrados na rotina dos clientes?

Business Model Canvas

3. Canais



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Find your way in the
Market Hall
Ground Floor

CREATE AN ENGAGEMENT PATH

- Learn from Ikea!
- Where should people go next?
 - Recommended content
 - Call-to-actions

A **IKEA** criou um canal de entrega de valor e de relacionamento único (*engagement path*) que envolve o cliente em todo o processo de compra, desde a escolha dos materiais em *showroom* até à recolha do material no armazém.

Business Model Canvas

4. Relacionamento com Clientes

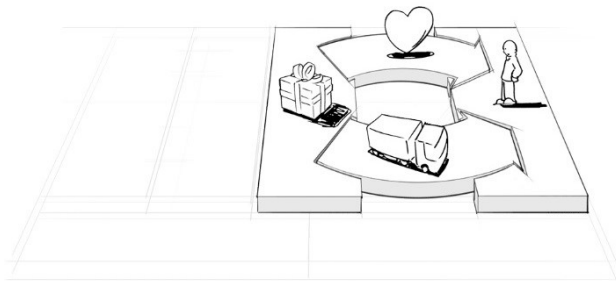


ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

O relacionamento com clientes descreve o tipo de relação que a empresa vai estabelecer com cada segmento de cliente.

Alguns exemplos de relações com os clientes:

- **Pessoais** → baseada na interação humana.
- **Self-service** → a empresa fornece todos os meios necessários para que o cliente consiga se auxiliar por conta própria).
- **Automatizadas** → um tipo de *self-service* com serviços automatizados.

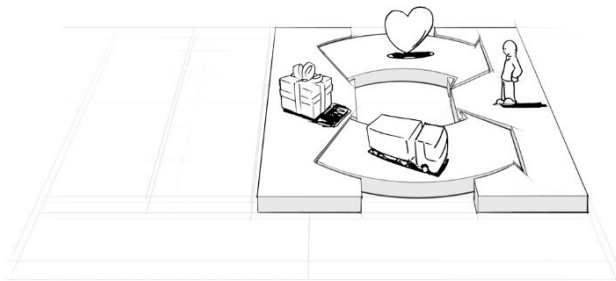


Business Model Canvas

4. Relacionamento com Clientes



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



A cerveja **CUCA** pretende-se posicionar como uma marca que, para além de ser apreciada por várias gerações como bebida, consegue ser a referência da cultura, da identidade e da nação angolana. Isso aproxima o consumidor final ao produto.

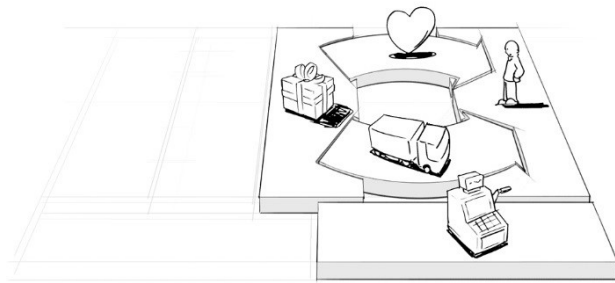


Business Model Canvas

5. Fontes de Receita



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



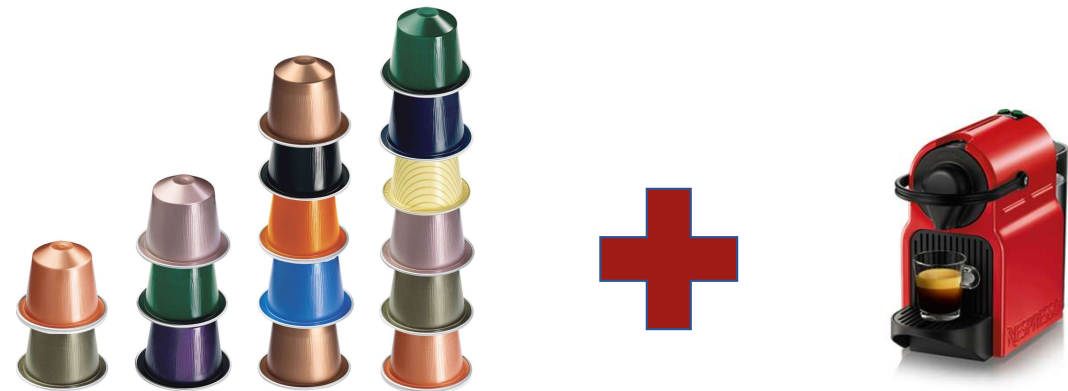
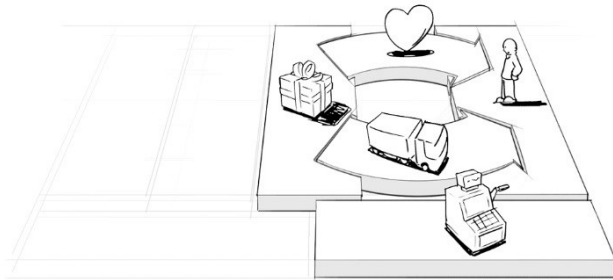
- Quanto é que os seus clientes estão realmente dispostos a pagar?
- O que pagam atualmente? Como pagam?
- Como prefeririam pagar?
- O quanto cada fonte de receita contribui para o total da receita?

Business Model Canvas

5. Fontes de Receita



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



As principais fontes de receita da **NESPRESSO** vêm da venda de cápsulas (receita principal) e da venda de máquinas (receita secundária, em parceria com fabricantes, mas essencial para o negócio principal: cápsulas de café).

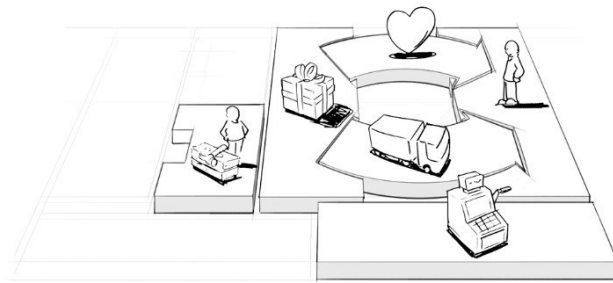


Business Model Canvas

6. Recursos-chave



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Os recursos mais importantes de um negócio podem ser financeiros, intelectuais ou humanos.

Por isso, importa saber:

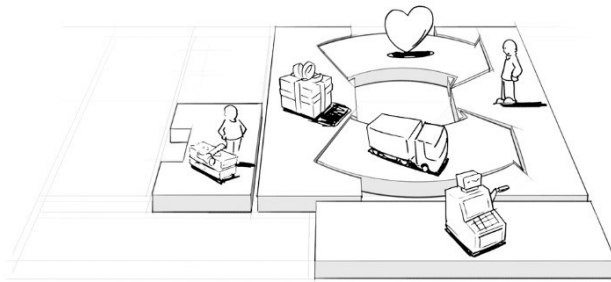
- Que recursos principais sua proposta de valor requer? E seus canais de distribuição?
- E o relacionamento com clientes? E suas fontes de receita?

Business Model Canvas

6. Recursos-chave



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



A **Grolsch** é uma empresa de cervejas holandesa que faz um aproveitamento de quase 100% dos seus desperdícios, afetando de forma muito positiva a produtividade da empresa (principalmente ao nível dos custos) e que a torna numa das mais otimizadas empresas cervejeiras do mundo.

Business Model Canvas

7. Actividades-chave

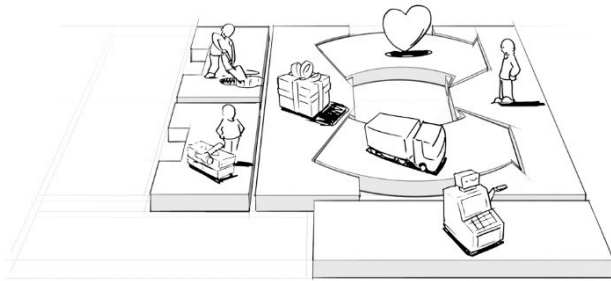


ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

As actividades-chave são as ações mais importantes que você deve realizar para fazer o seu modelo de negócios funcionar.

Podem fazer parte das suas actividades-chave:

- Produção ou fabrico.
- Cultivo.
- Marketing.
- Atendimento ao cliente.
- Entre outras actividades...

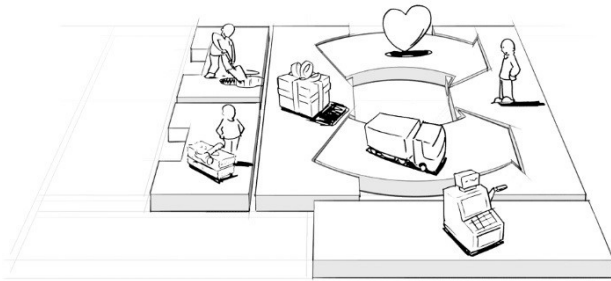


Business Model Canvas

7. Actividades-chave



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



A **Apple** tem como actividades-chave principais o *design* e a *fabricação de hardware*, bem como o *desenvolvimento de software*.

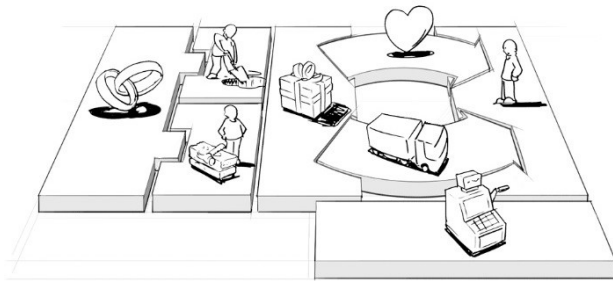
Business Model Canvas

8. Parcerias



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

As parcerias são uma peça fundamental para muitos modelos de negócio e servem para otimizar processos, reduzir riscos ou adquirir recursos.



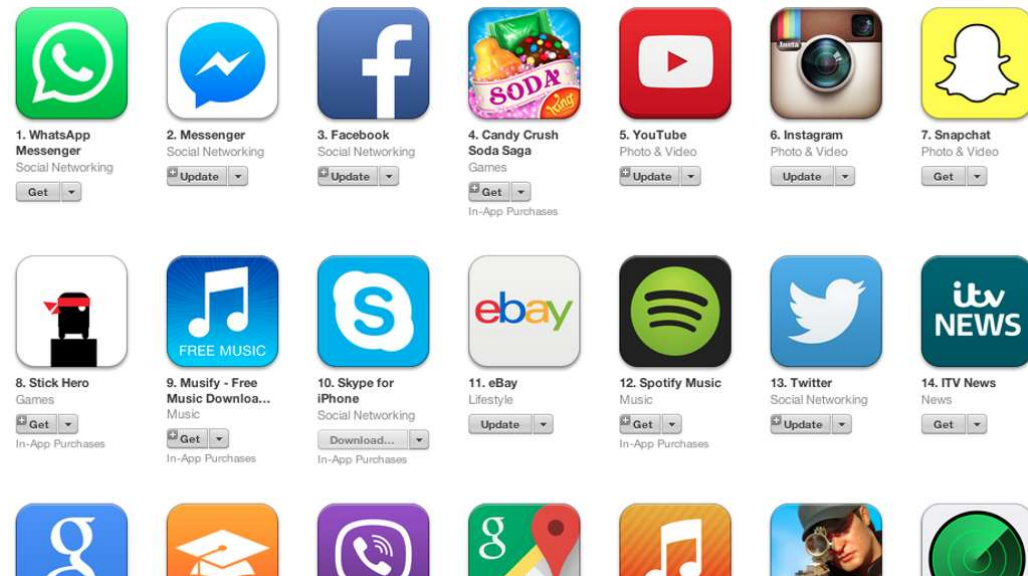
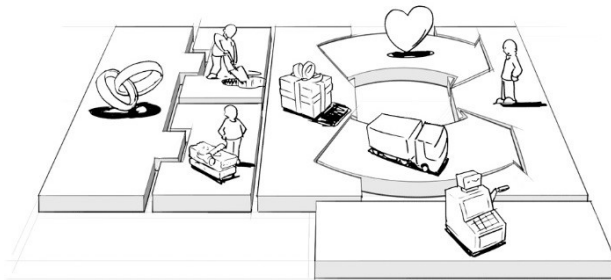
- Quem são seus principais parceiros?
- Quem são seus fornecedores principais?
- Que recursos principais você está adquirindo dos parceiros?
- Que actividades-chave são executadas por parceiros?

Business Model Canvas

8. Parcerias



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



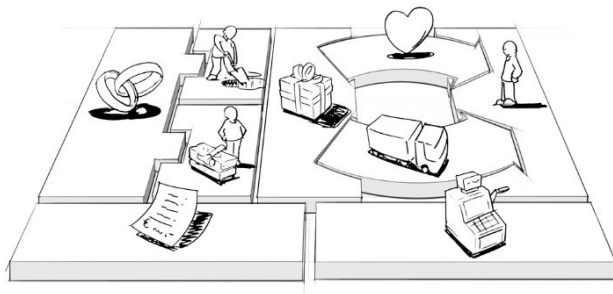
O segredo do modelo de negócios das **App Stores** está nos programadores, que desenvolvem e disponibilizam aplicações e, desta forma, ajudam ao crescimento destas lojas de aplicações móveis.

Business Model Canvas

9. Estrutura de Custos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



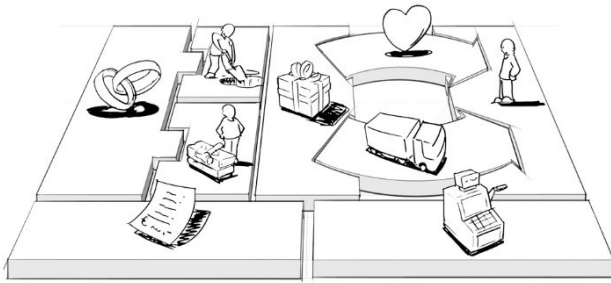
- Quais são os custos mais importantes no seu modelo de negócio?
- Que recursos principais são mais caros?
- Quais as actividades-chave mais caras?

Business Model Canvas

9. Estrutura de Custos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



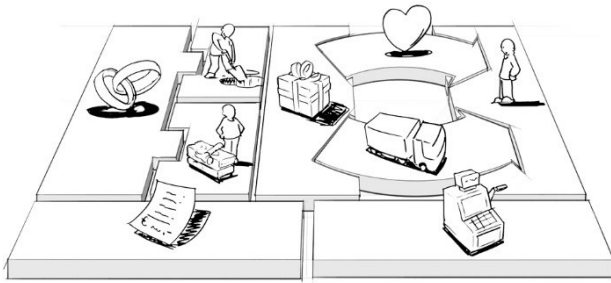
Empresas como a companhia aérea *low cost* **easyJet**, concentram grande parte da sua estrutura de custos na sua frota (aquisição, manutenção, combustíveis, etc.), na formação dos seus colaboradores e em toda a sua infraestrutura tecnológica de apoio. Modelo orientado para o **custo**.

Business Model Canvas

9. Estrutura de Custos



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Empresas como **Apple**, concentram grande parte da sua estrutura de custos no design e na produção de hardware e software de gama alta. Modelo orientado para o **valor**.

Modelo de Negócio: Resumo



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



O QUE É

A IDEIA E PORQUÊ?

- Que problema / oportunidade identificados?
- Qual a proposta de valor?
- Qual a nossa motivação?



QUEM

IRÁ UTILIZAR E/OU COMPRAR ESTE PRODUTO?

- Qual o segmento de clientes?
- Que desafios enfrentam?
- Como vamos chegar até eles?



O QUE HÁ

DE PRODUTOS CONCORRENTES NO MERCADO?

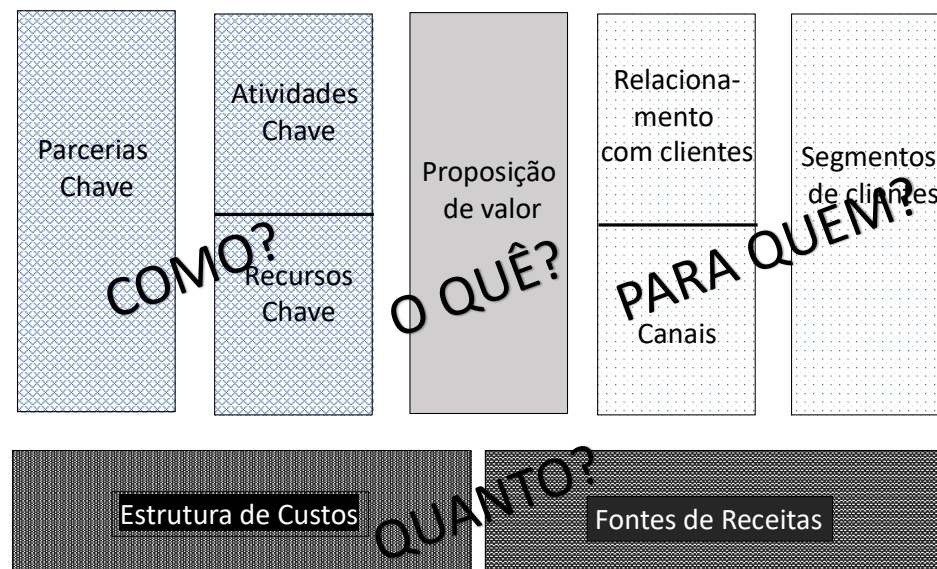
- Produtos concorrentes que resolvem os mesmos problemas?
- Qual a dimensão do mercado?
- Há produtos substitutos?



COMO

VAMOS SER DIFERENTES?

- Que inovação iremos trazer?
- Como vamos vender a ideia?
- Qual o Modelo de Negócio?



Aprender a Desenhar um Modelo de Negócio com o BMCanvas



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Regra Nº 1:

Pré-preparação, **foco no problema**, ou na oportunidade de negócio, identificados.

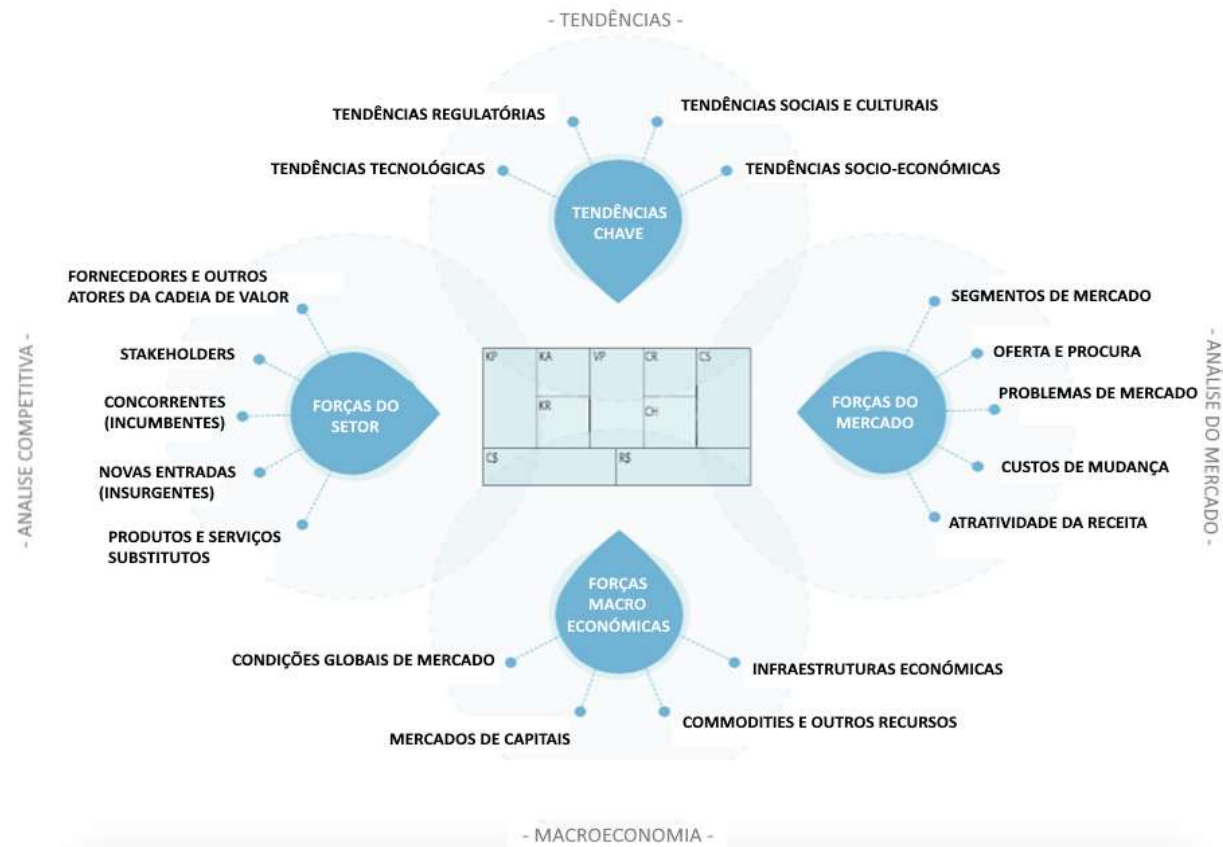
Aprender a Desenhar um Modelo de Negócio com o BMCanvas



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Regra Nº 2:

Análise prévia às forças do setor e do mercado, principais tendências e à envolvente contextual (macroambiente e microambiente empresariais).

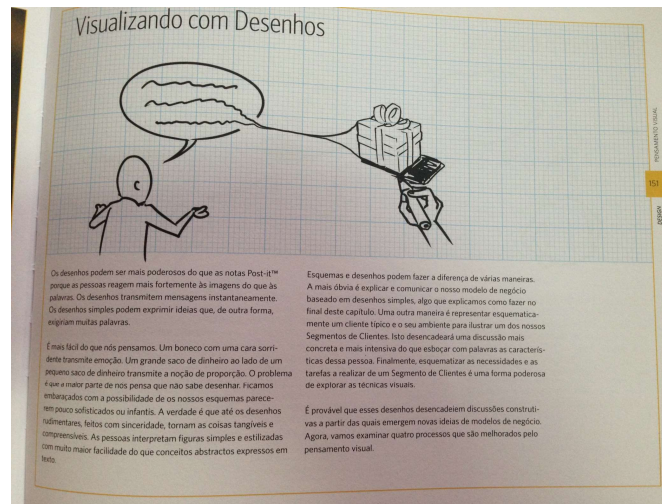


Aprender a Desenhar um Modelo de Negócio com o BMCanvas



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Regra Nº 3: Pensamento visual, utilizando poucas palavras e focando, de início, em pontos mais abstratos. Possibilitar a todos os envolvidos no processo do desenho do modelo de negócio, uma linguagem comum e simples, facilitando assim a comunicação e diálogo entre os diferentes elementos da equipa de gestão.

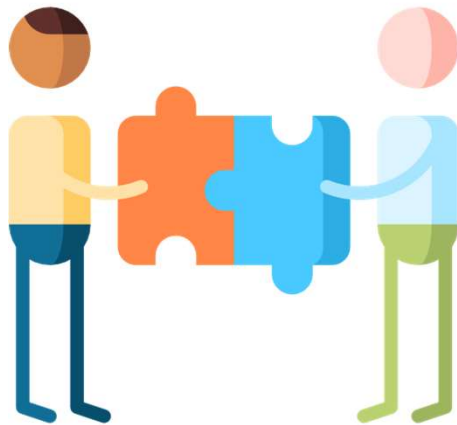


Modelo de Negócio

Notas Finais



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



A aplicação destes métodos para ajustar a oferta de valor ao mercado requer que qualquer empresa – ou grupo de empreendedores – estejam preparados para avançar, recuar, alterar, modificar e melhorar as suas ideias base.

Caso de Estudo

The Coffee Cherry



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Caso de Estudo



ENVOLVER

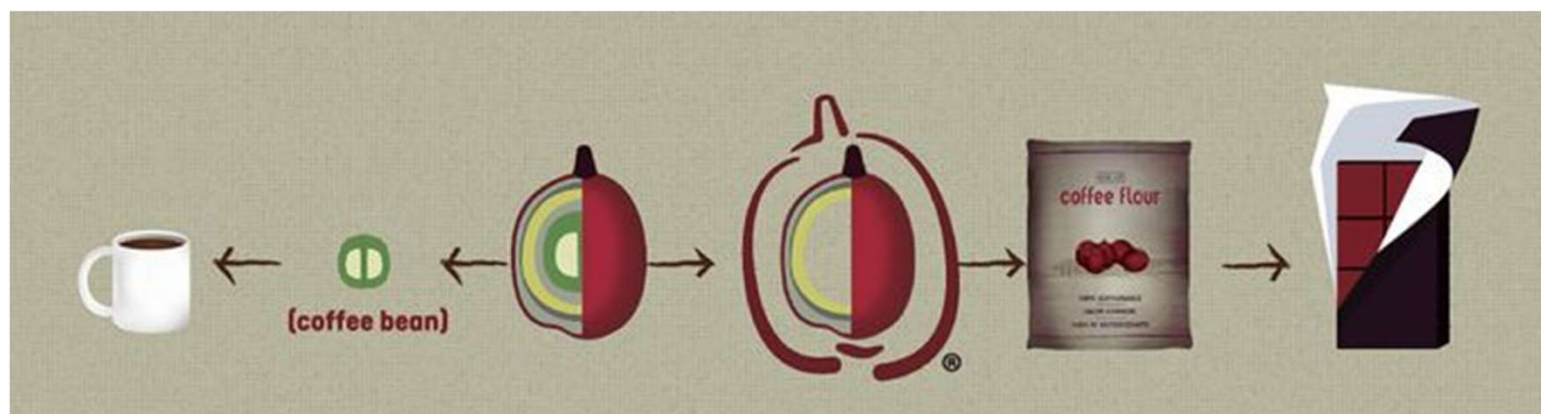
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



THE COFFEE CHERRY CO.

Innovation. Flavor. Nutrition. Sustainability.

Apresentamos, de seguida, um caso de sucesso de uma organização sediada no Canadá cujo objetivo de negócio é produzir subprodutos a partir dos desperdícios da produção de café e, ao mesmo tempo, ajudar os pequenos produtores.



Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

1. Factos Relevantes da Análise



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

- Em todo o mundo e anualmente, são geradas mais de 20 milhões de toneladas de subproduto a partir da produção de grãos verdes de café.
- Esta matéria não tem utilidade para indústria do café, degrada-se e decompõe-se.
- Resultado: emissões de gases de estufa para a atmosfera e libertação de micotoxinas prejudiciais os solos agrícolas, nas pastagens e na água.
- A empresa usa um processo patenteado para transformar esse subproduto em farinha de café.
- Trabalha para melhorar a qualidade de vida dos produtores de café, contribuir para um meio ambiente mais limpo e reduzir os problemas de nutrição em todo o mundo.
- A empresa é reconhecida por organizações globais por assumir esse papel de liderança, ajudando a alcançar as 17 Iniciativas de Sustentabilidade Global das Nações Unidas (ODS).

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

2. Desenhar o Modelo de Negócio



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Vamos explicar o modelo de negócio da ***The Coffee Cherry***, usando o método do ***Business Model Canvas***.

Objetivo: analisar os 9 blocos do BMC, tendo por base o produto principal que é a **farinha de café**.

Business Model Canvas: The Coffee Cherry



Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Segmento de Clientes

Mercado
retalhista
(lojas online e
físicas) >>
Consumidor final

Mercado
grossista
(indústria
alimentar e de
bebidas)

Bloco 1 → Segmento de Clientes

A *The Coffee Cherry* tem dois segmentos principais:

1. O **mercado retalhista**, com vendas em lojas *online* (como a Amazon) e lojas físicas, onde vende a sua farinha de café embalada e para consumidor final;
2. E o **mercado grossista**, vendendo em grandes quantidades, como matéria prima, sendo os seus clientes indústrias que produzem e vendem produtos baseados em farinha de café, tais como bolos, chás, chocolates, etc.

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Proposta de Valor

Farinha de café, feita a partir de casca de café

Transformação de um desperdício da indústria do café

Produto final de alto teor nutritivo

Inúmeras possibilidades de utilização na indústria alimentar e bebidas

Contribuição para a economia circular

Contribuição para a sustentabilidade ambiental

Contribuição para a criação de emprego

Ajuda aos pequenos e micro produtores de café

Bloco 2 → Proposta de Valor

- **Proposta de valor comercial:** farinha de café, feita a partir de casca de café (desperdício da transformação desta indústria), com alto teor nutritivo e com inúmeras possibilidades de utilização na indústria alimentar e bebidas.
- **Proposta de valor social:** contribuição para uma economia circular, para a sustentabilidade ambiental, para a criação de novos postos de trabalho e ajudando os pequenos e micro produtores de café.

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Bloco 3 → Canais

- **Mercado de retalho:** lojas *online* e as lojas físicas, que comercializam os seus produtos e derivados.
- **Mercado grossista:** rede global de distribuidores que importam e distribuem os seus produtos, tanto embalados como a granel.

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Bloco 4 → Relacionamento com os Clientes



A forma de relacionamento com os seus clientes é, talvez, uma das principais armas desta empresa.

- Canal de retalho (lojas *online* e lojas físicas) → relacionamento direto,
- Mensagem de sustentabilidade para o ambiente e para a economia, bem presente na sua proposta de valor e na sua missão (Bloco Nº 2).

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Bloco 5 → Fontes de Receita

Tendo em conta o tipo de produtos que esta empresa produz e os mercados para os quais trabalha, onde se inclui a indústria transformadora alimentar, podemos afirmar que as fontes de receita provêm de duas categorias de produtos:

1. Farinha de café vendida nas lojas *online* e físicas, como produto de marca própria ou associado a outra marca;
2. Farinha de café vendida a granel, como matéria prima, para a indústria alimentar e de bebidas.

Fontes de Receita

Farinha de
café
(vendida nas
lojas online e
físicas)

Farinha de
café vendida a
granel
(como matéria
prima)

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Bloco 6 → Recursos-chave



- Rede de pequenos produtores de café.
- Matéria prima (casca de cereja de café).
- Recursos de produção para transformar essa mesma matéria prima em produto final que é a farinha de café (incluindo as patentes das técnicas de transformação).

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Bloco 7 → Actividades-chave



- Investigação e desenvolvimento (I&D).
- Transformação e fabrico da farinha de café.
- Distribuição para as lojas.
- Capacidade de angariar e de fixar os pequenos produtores de café na sua operação de negócio.

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Parcerias

Pequenos
produtores
de café

Distribuidores
globais

Entidades
mundiais
(ex: Nações
Unidas)

Bloco 8 → Parcerias

No caso da *The Coffee Cherry*, a rede de parceiros divide-se em três níveis principais parceiros:

1. Os pequenos produtores de café: base do fornecimento da matéria prima principal e fazem parte de todo um ecossistema de ajuda e sustentabilidade às economias rurais e mais empobrecidas;
2. Os distribuidores globais: colocam os produtos e a matéria prima em várias parte do mundo.
3. As entidades mundiais (como a Nações Unidas): a *The Coffee Cherry* é reconhecida como uma empresa inovadora e importante ao nível da sustentabilidade e da economia circular.

Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

3. Blocos do BMCanvas (cont.)



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Bloco 9 → Estrutura de Custos

- Investigação e desenvolvimento (I&D)
- Recolha da matéria prima (casca de café)
- Transformação da matéria-prima no produto final que é a farinha de café.

Estrutura de Custos

Investigação
e
desenvolvim
ento(I&D)

Recolha da
matéria
prima

Processo
de
fabricao

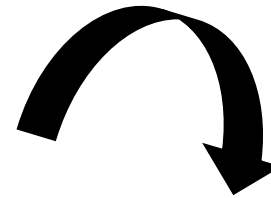
Caso de Estudo: *The Coffee Cherry*

4. Resultado Final

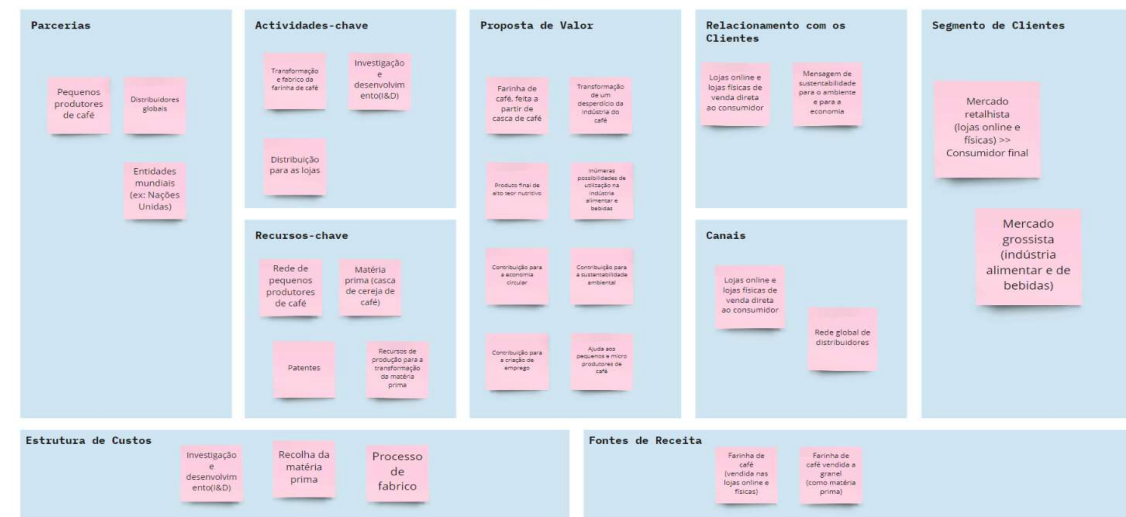


ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

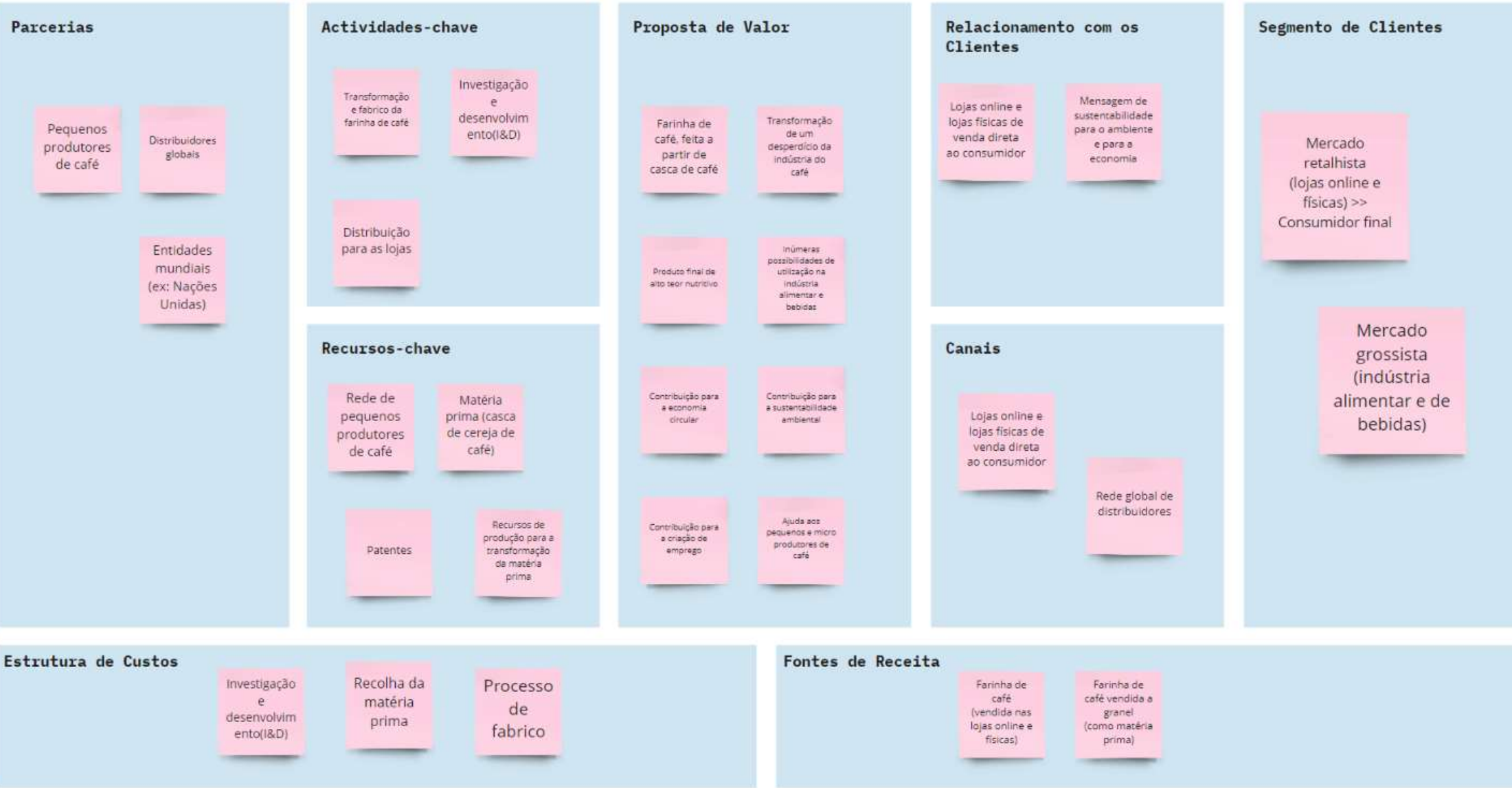
A tela de modelo de negócios

[illegible]

Business Model Canvas: The Coffee Cherry



Business Model Canvas: The Coffee Cherry



A tela de modelo de negócios

[illegible]

PARA IMPRIMIR

Exercício Proposto



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS

APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Exercício Proposto

1ª Tarefa



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Identifique uma oportunidade no mercado Angolano para a abertura de um negócio que esteja incluído nas fileiras produtivas do **PRODESI** (<https://prodesi.ao/>).

Exercício Proposto

2ª Tarefa



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Para a **ideia de negócio escolhida na 1ª Tarefa** responda às seguintes questões:



1. **Conscientização:** Quem estará atualmente consciente sobre a necessidade do novo produto ou serviço?
2. **Teste:** Quem estará interessado em testar o produto ou serviço?
3. **Disponibilidade:** Quem terá acesso potencial ao produto ou serviço?
4. **Repetição:** Quem estará disposto a comprar repetidamente o produto ou serviço?

Exercício Proposto

3ª Tarefa



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO



Depois de realizadas as tarefas anteriores, prepare um **Modelo de Negócio em Canvas** para essa atividade. Poderá usar a ferramenta Excel para Modelos de Negócio que foi fornecida.

Exercício Proposto

Conclusão: Análise dos Resultados



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

