

Redução de Riscos e Incertezas

Transcrição

Vimos algumas considerações possíveis para o campo de Parcerias Principais.

Analisamos os tipos Atividades Particulares e Otimização e Economia de Escala.

O [Bike Sampa do Itaú](https://bikeitau.com.br/bikesampa/) (<https://bikeitau.com.br/bikesampa/>) por exemplo, é uma parceria entre a prefeitura de São Paulo e empreendimentos privados para o fornecimento de bicicletas através de aplicativo que favorecem a mobilidade urbana com planos de adesão diversos.

Assim como o Uber e a 99, a Bike Sampa também é uma grande concorrência para nosso negócio. Já que enfrentamos esta questão, outra possibilidade é estabelecer parcerias com estas empresas, unindo recursos para diminuir os riscos. Esta prática é chamada **Redução de Riscos e Incertezas** pelos autores de *Business Model Generation*.

Dentre estes tipos de parceria, uma das que mais se adéqua à nossa proposta é a **Otimização e Economia de Escala**, pois somos uma empresa embrionária com pouca expansão por enquanto, e nossa primeira meta é levantar recursos financeiros para funcionar.

Desta forma, adicionamos ao campo Parcerias Principais do nosso Business Model Canvas o seguinte card "Bikes - parceria do tipo Otimização e Economia de Escala". Ainda, as parcerias com os motoristas de carros são condensadas em outro quadrado da mesma cor que esta categoria possui em "Seguimentos de Clientes", onde escrevemos "Carros - parceria do tipo Atividades Particulares".

Agora só nos resta preencher o campo de **Estrutura de Custo**.



