

# EMPREENDEDORISMO

## Modelo de Negócios

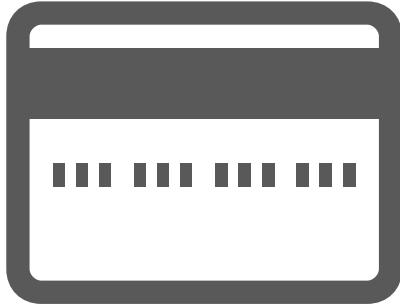
# Qual é a sua Proposta de Valor?

4 Elementos

# Valor

# Necessidade

Quais necessidades seu produto/serviço resolve?



*ByteBank: Cartão Moderno e 100% Digital*

# Posicionamento

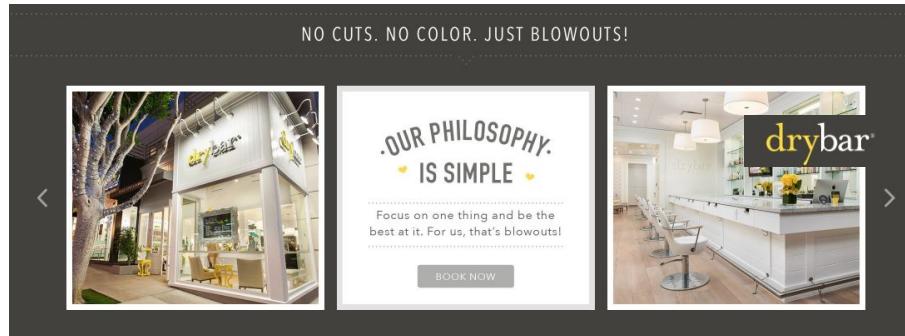
Baixo Custo ou Diferenciação?



*ByteBank: Diferenciação! Moderno e Digital!*

# Segmentos de Clientes

Idade, Classe Social, Sexo, Tribo, Interesses, etc.



+ \$100 Milhões em 2016

ByteBank: Jovens!

# Mercado Novo ou Existente?



U B E R

*ByteBank: Existente*

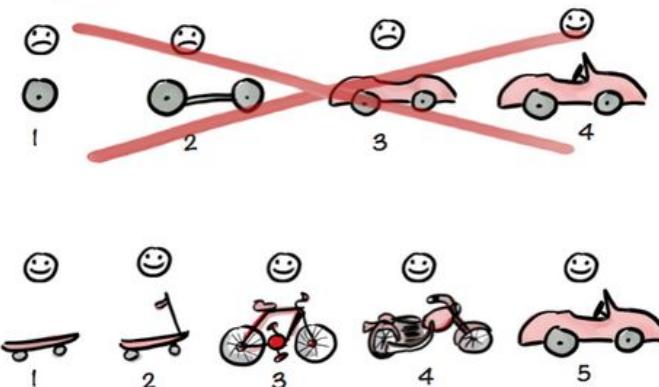
# Há Complementos?



ByteBank: Plano de Fidelidade

# Qual é o seu MVP?

E o roadmap?



ByteBank: Criação da Conta, Convite e Fatura

# Como Precificar?

\$\$\$

Plan	Price	List size	Features
Personal	\$ 10 /mth	500 contacts	Unlimited emails Mailing lists Reports & analytics Gmail inbox integration 100% of features Email support
Professional	\$ 15 /mth	1,000 contacts	Unlimited emails Mailing lists Reports & analytics Gmail inbox integration 100% of features Email support
Company	\$ 30 /mth	2,500 contacts	<b>RECOMMENDED!</b> Unlimited emails Mailing lists Reports & analytics Gmail inbox integration 100% of features Email support
Solo	FREE	25 contacts	Unlimited emails Mailing lists Reports & analytics Gmail inbox integration 100% of features Flashissue branding

[Start Free Trial](#) [Start Free Trial](#) [Start Free Trial](#) [Free Sign Up](#)

ByteBank: Cartão Black, Infinite?

# Quais os custos de mudanças?

*Switching Costs*



*ByteBank: Insignificante*

# Tecnologia & Operações

# Atividades

Quais atividades são necessárias para desenvolver o produto?

Marketing &  
Branding

Vendas

Emissão do  
Cartão

Delivery do  
Cartão

RH

Jurídico

Contabilidade

Software  
Development

# O que será Terceirizado?

InHouse vs Outsourcing

Marketing &  
Branding

Vendas

Emissão do  
Cartão

Delivery do  
Cartão

RH

Jurídico

Contabilidade

Software  
Development

# E os custos das atividades?

Possui economia de escala?

Marketing &  
Branding

Vendas

Emissão do  
Cartão

Delivery do  
Cartão

RH

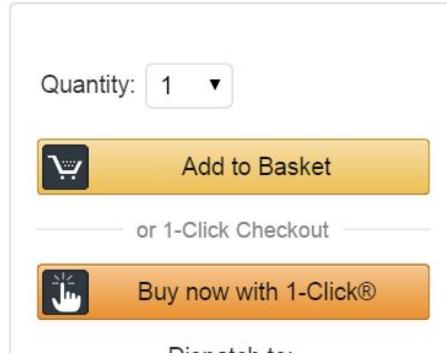
Jurídico

Contabilidade

Software  
Development

# Possui propriedade Intelectual?

*Algo que seja patenteável?*



# Go To Market

# Canais de Venda

Onde e como nosso produto poderá ser comprado?

Agências de  
Viagens

Telefone

Direto no  
Aplicativo

Starbucks

Site

Messenger Bot  
no Facebook

Displays de  
Supermercados

WhatsApp

# Como Gerar Demanda?

Como atrair clientes para o seu negócio?

Outdoors

Rádio

TV

Podcast

Google Adsense

Social Media  
Ads

Revistas

Eventos

Freemium

Viralização

# Qual é o CLV esperado?

*Customer Lifetime Value*

*Possui UpSell? (suporte, implantação, consultoria)*

*Qual o custo de Aquisição?*



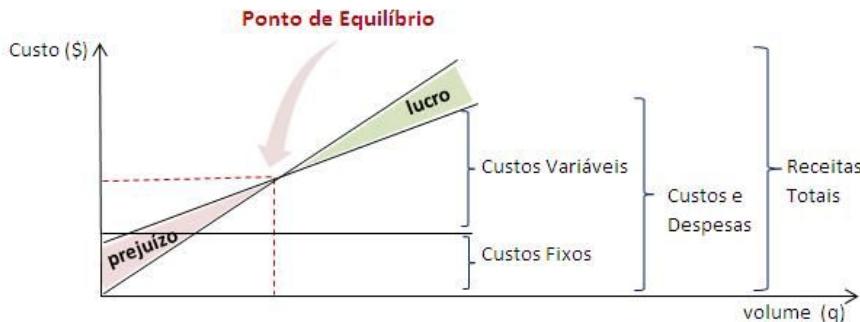
# Lucratividade

# Margem?

*Qual é a margem de contribuição?*

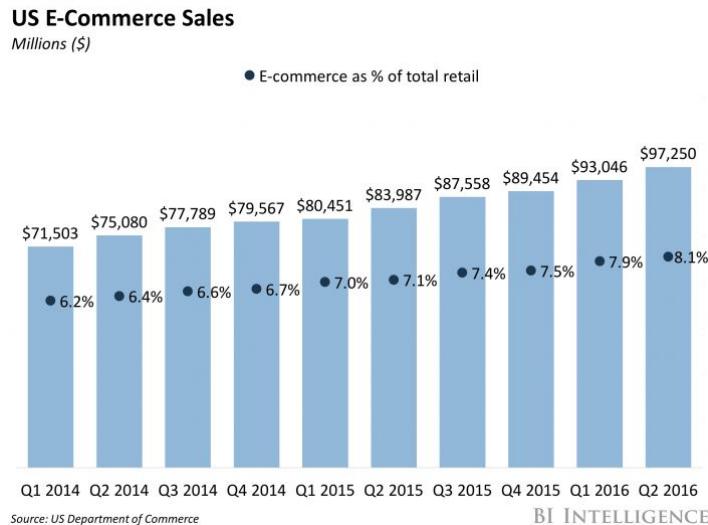
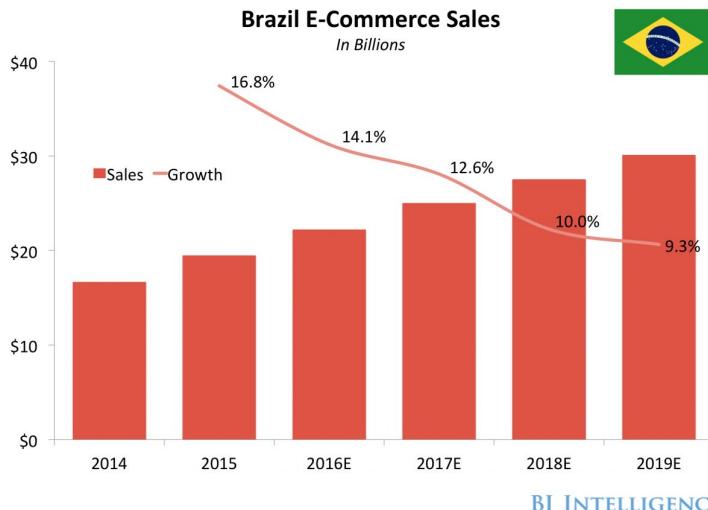
*Quais os custos fixos?*

*Qual o breakeven (ponto de equilíbrio)?*



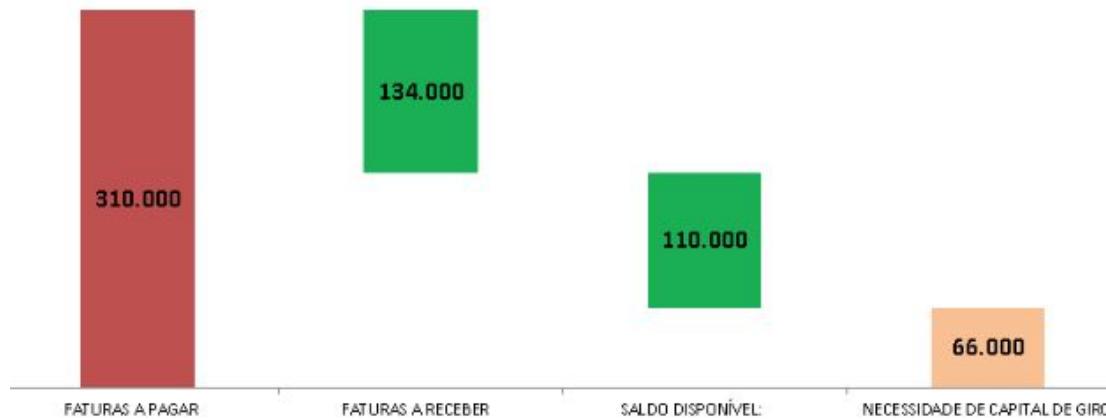
# Ritmo de Crescimento

O mercado está estagnado ou crescendo, e em que ritmo?



# Capital de Giro

*Qual a necessidade de capital de giro do negócio?*





alura

Curso Online

# **Business Model Canvas parte I : Um modelo poderoso para o seu negócio**

*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



*Recursos Chave*



*Canais*



*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*



*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



*Recursos Chave*



*Canais*



*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*



Taxa (%)

Juros / Rotativo

*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



*Recursos Chave*



Digital (Sem Agências)

Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

*Canais*



*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*



Taxa (%)

Juros / Rotativo

*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



*Recursos Chave*



Digital (Sem Agências)

Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

*Canais*



App

Browser

*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*



Taxa (%)

Juros / Rotativo

*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



Digital (Sem Agências)

Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

*Canais*



App

Browser

Varejo

Consumidor

*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*



Taxa (%)

Juros / Rotativo

*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



Digital (Sem Agências)

Chat, Redes Sociais

Varejo

*Recursos Chave*



Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

*Canais*



App

Browser

Consumidor

*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*



Taxa (%)

Juros / Rotativo

## Parcerias Chave



## Atividades Chave



Software

Cobrança

Atendimento

Análise de Crédito

## Recursos Chave



## Proposta de valor



Digital (Sem Agências)

Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

## Relações com clientes



Chat, Redes Sociais

## Canais



App

Browser

## Segmentos de mercado



Varejo

Consumidor

## Estrutura de custos



## Fontes de renda



Taxa (%)

Juros / Rotativo

## Parcerias Chave



## Atividades Chave



Software

Cobrança

Atendimento

Análise de Crédito

## Recursos Chave



Pessoas

TI

\$

## Proposta de valor



Digital (Sem Agências)

Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

## Relações com clientes



Chat, Redes Sociais

## Canais



App

Browser

## Segmentos de mercado



Varejo

Consumidor

## Estrutura de custos



## Fontes de renda



Taxa (%)

Juros / Rotativo

## Parcerias Chave



## Atividades Chave



Software

Cobrança

Atendimento

Análise de Crédito

## Recursos Chave

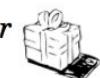


Pessoas

TI

\$

## Proposta de valor



Digital (Sem Agências)

Anuidade Zero

Atendimento TOP

Crédito

## Estrutura de custos



Pessoas

Marketing

Tecnologia

Produto

Financiamento no Cliente

## Fontes de renda



Taxa (%)

Juros / Rotativo

## Relações com clientes



Chat, Redes Sociais

## Canais



App

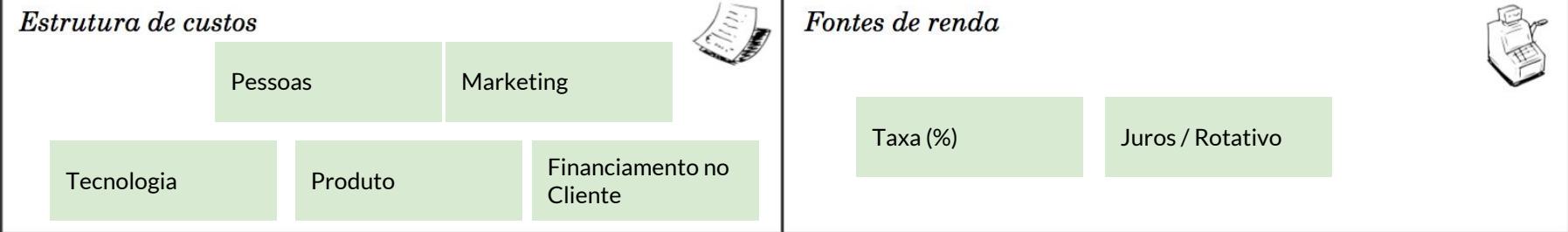
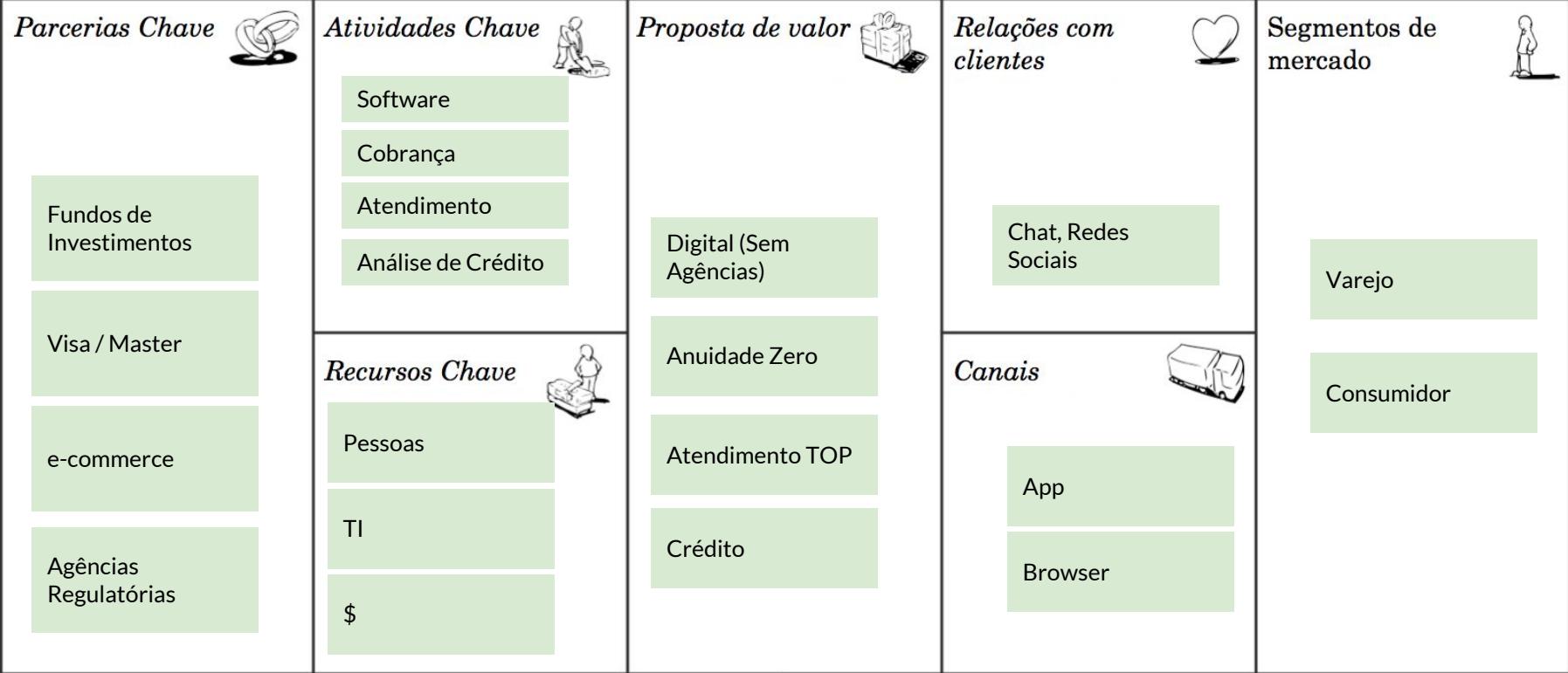
Browser

## Segmentos de mercado

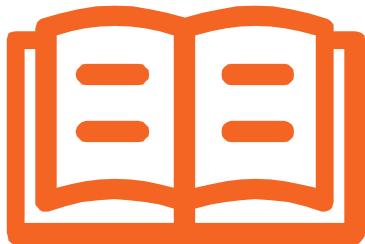


Varejo

Consumidor



# Referências



*Business Model Canvas*

<https://strategyzer.com/canvas/business-model-canvas>

*Your Company's Purpose Is Not Its Vision, Mission, or Values*

<https://hbr.org/2014/09/your-companys-purpose-is-not-its-vision-mission-or-values>