

# Negócio

# Módulo 7





1

---

# Negócio?!

Mas que “Negócio” é esse?

*A definição do negócio de uma organização é a definição de quais produtos e serviços a organização pretende fornecer, para quais mercados e quais clientes.*

A yellow circle containing two white double quotes, positioned above the author's name.

“

**Maximiniano**



## O que é o Negócio

- Mercado: análise de mercado, análise competitiva, etc;
- Usuários/Cientes: persona, JTBD, jornada;
- Com quem vamos falar e qual(ais) problema(s) vamos resolver para esse(s) público(s)?



## Como influenciamos o Negócio?

- Clareza de:
  - Modelo de negócio;
  - Proposta de Valor
  - Alavancas.



## Alavancas

- Modelo de negócio, Proposta de valor = Clareza
- Vamos desenhar uma árvore de alavancas!!



## E a tal área de negócio?

- Produtos X Negócio:
  - Modelo de squad multi-disciplinar;
  - Complementares;
  - Produto é negócio?

2

# Modelos de Negócio



# Canvas

Parcerias	Atividades	Proposta de Valor	Relacionamento	Segmento de clientes
	Recursos		Canais	
Estrutura de custos		Fontes de receita		



## Os 9 Componentes

- Segmentos de Clientes:
  - Massa;
  - Nicho;
  - Segmentado;
  - Diversificado;
  - Multilateral.



## Os 9 Componentes

---

- Proposta de Valor;
  - Novidade;
  - Desempenho;
  - Personalização;
  - Design;
  - Status;
  - Preço;
  - Custo;
  - Risco
  - Etc...



## Os 9 Componentes

- Canais:
  - Particulares/Parceiros;
  - Diretos/Indiretos;
  - Fases:
    - Conhecimento;
    - Avaliação;
    - Compra;
    - Entrega;
    - Pós-venda.



## Os 9 Componentes

- Relacionamento com Clientes:
  - Assistência pessoal/dedicada;
  - Autoserviço;
  - Serviços automatizado;
  - Comunidade;
  - Cocriação.



## Os 9 Componentes

- Fontes de Receita:
  - Venda de recurso;
  - Taxa de uso;
  - Taxa de Assinatura;
  - Locação/Empréstimo;
  - Licenciamento;
  - Corretagem;
  - Anúncios.
- Mecanismo de Precificação:
  - Fixa X Dinâmica.



## Os 9 Componentes

- ◉ Recursos Principais:

- Físico;
- Intelectual;
- Humano;
- Financeiro.



## Os 9 Componentes

---

- Atividades-chave;
  - Produção;
  - Resolução de problemas;
  - Plataforma/Rede.



## Os 9 Componentes

- Parcerias Principais:
  - Otimização e economia de escala;
  - Redução de risco e incertezas;
  - Aquisição de recursos e atividades particulares.



## Os 9 Componentes

- Estrutura de custo:
  - Direccionador:
    - Custo;
    - Valor;
  - Características:
    - Fixo;
    - Variável;
    - Escala;
    - Escopo.



# Canvas

Parcerias	Atividades	Proposta de Valor	Relacionamento	Segmento de clientes
	Recursos		Canais	
Estrutura de custos		Fontes de receita		

3

# Modelos de Negócio

Padrões



## **Padrões de modelos de Negócio**

---

- Desagregados;
- Cauda longa;
- Plataformas Multilaterais;
- Grátis
- Aberto.



## Desagregados

- Tipos de Negócio:
  - Inovação
  - Relacionamento com o Cliente
  - Infraestrutura
- Frentes:
  - Economica;
  - Cultural
  - Competitiva



## **Cauda longa**

- Maior variedade de produtos;
- Menor quantidade itens;



## Plataformas Multilaterais

- Atua com a união de clientes/usuários de diferentes perfis, mas de alguma forma complementares.
- Efeito REDE



## Grátis

- Pelo menos uma parte dos clientes consegue extrair valor do produto/negócio sem custo;
- Existe uma base de clientes que acaba financiando os demais;
- Modelos Freemium.



## Aberto

- Dentro para fora;
- Fora para dentro;
- Uma inovação externa pode gerar muito valor, trazer ela para dentro pode trazer parte desse valor!



4

## Proposta de Valor



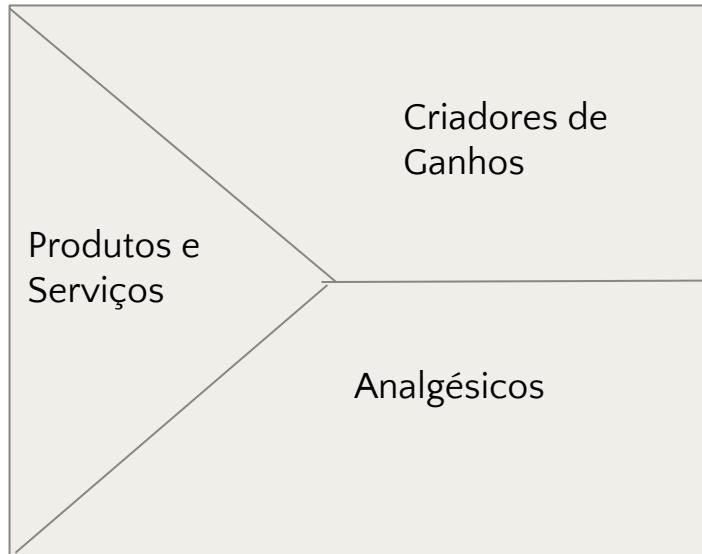
## Proposta de Valor

- “Uma proposta de valor descreve os benefícios que os clientes podem esperar de determinados produtos e serviços.” – Value Proposition Design

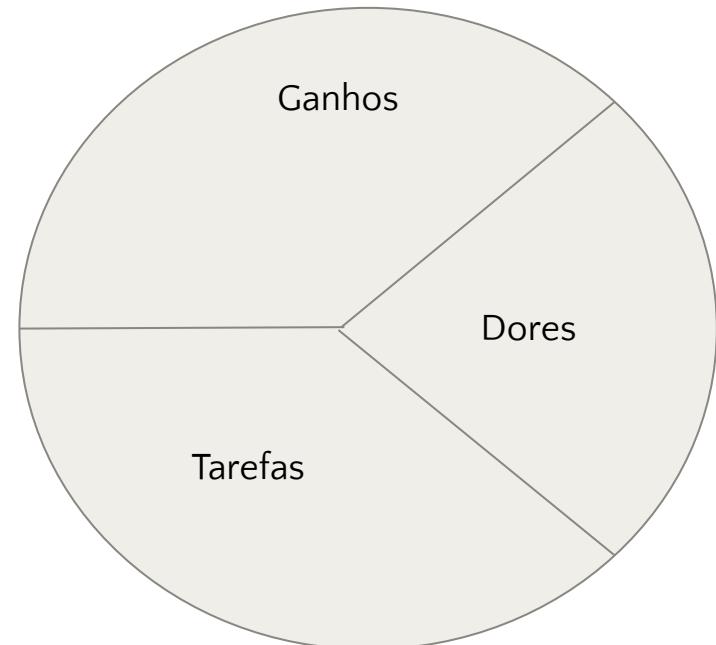


## Canvas

Vale



Clientes





## Tarefas do Cliente

---

- Funcionais;
  - Sociais;
  - Pessoais/Emocionais;
  - Apoio.
- 
- Priorização: Importância



## Dores do Cliente

- Questões indesejadas;
  - Obstáculos;
  - Riscos.
- 
- Priorização: Gravidade



## Ganhos do Cliente

---

- Necessários;
  - Desejados;
  - Esperados;
  - Inesperados.
- 
- Priorização: Relevância



## Produtos e Serviços

- Físicos/Tangíveis;
  - Intangíveis;
  - Digitais;
  - Financeiros.
- 
- Relevância: Fundamental <> Bom de ter



## Analgésicos

- Como o produto/serviço alivia a dor do cliente?
- Relevância: Fundamental <> Bom de ter



## Criador de Ganhos

- Como o produto/serviço cria ganho para o cliente?
- Relevância: Fundamental <> Bom de ter