

Tela de Modelo de Negócio

TécnoJovem editar o estilo do subtítulo mestre
19/08/2013

15/10/13

1

Agenda

1. Identificação e priorização de oportunidades de negócio.
2. Tela de Modelo de Negócio.
3. Exemplos.
4. Atividades em grupo.

15/10/13

2

Agenda

1. **Identificação e priorização de oportunidades de negócio.**
2. Tela de Modelo de Negócio.
3. Exemplos.
4. Atividades em grupo.

15/10/13

3

Gerar Oportunidades de Negócio

- Dividir a turma em grupos de 5 alunos.
- Entregar um bloco de Post It para cada grupo.
- Deixar o bloco de Post It livre sobre a mesa. Cada um retira a folha para escrever.
- O objetivo é quantidade, e não qualidade.
- Em silêncio, escrever oportunidades de negócio nos Post It e colar na parede. Ler os Post It's já colados antes de escrever o seu.
- Não criticar.

15/10/13

4

Agrupar Oportunidades de Negócio

- Mudar a posição dos Post It's de maneira a agrupar os parecidos. Escolher um para representar o agrupamento.

15/10/13

5

Priorizar Oportunidades de Negócio

- Cada pessoa do grupo tem direito a 2 votos.
- É permitido votar mais de uma vez em uma mesma oportunidade ou grupo de oportunidades.
- Ordenar do mais votado para o menos votado.

15/10/13

6

Agenda

1. Identificação e priorização de oportunidades de negócio.
2. **Tela de Modelo de Negócio.**
3. Exemplos.
4. Atividades em grupo.

15/10/13

7

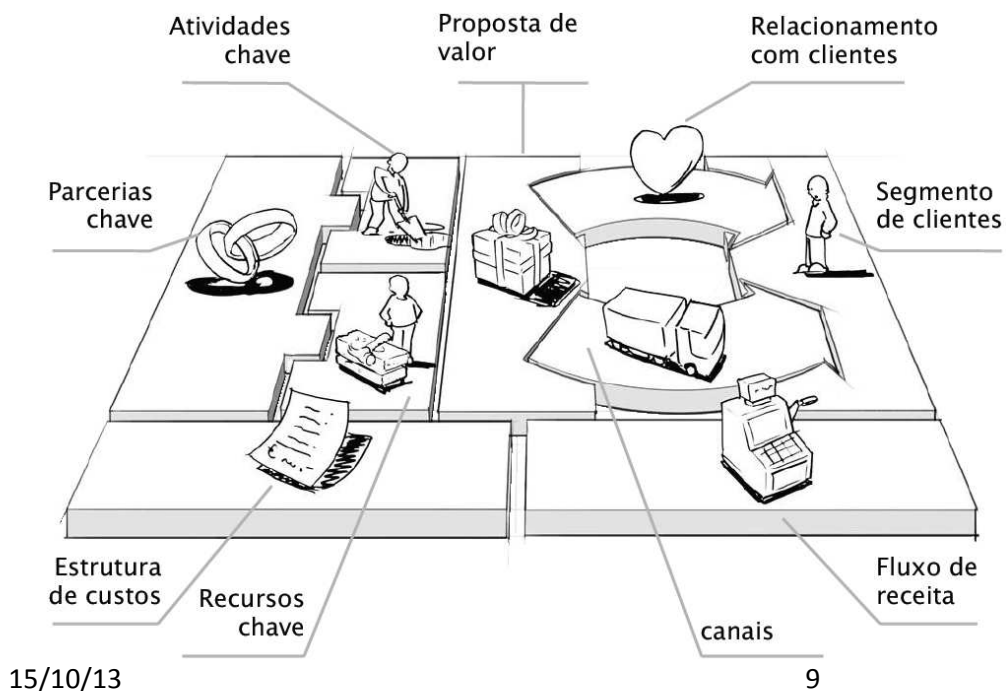
Modelo de Negócio

- Definição:
 - “Um modelo de negócio descreve a lógica de como uma organização, cria, entrega e captura valor.”

15/10/13

8

Tela de Modelo de Negócio



Segmentos de Clientes



- Para quem nós estamos criando valor?
- Quem são os clientes mais importantes?
- As suas necessidades requerem e justificam um oferta específica?
- Eles são alcançados por um canal de distribuição diferente?
- Eles requerem um tipo de relacionamento diferente?
- Eles tem lucratividades diferentes?
- Eles estão dispostos a pagar por diferentes aspectos da oferta?

Proposta de Valor

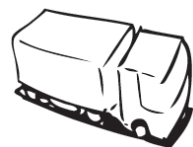


- Qual o valor entregue ao cliente?
- Qual problema do cliente estamos ajudando a resolver?
- Quais necessidades do clientes estamos satisfazendo?
- Quais pacotes de produtos e serviços estamos oferecendo para cada segmento de clientes?

15/10/13

11

Canais



- Através de quais canais os segmentos de clientes querem ser alcançados?
- Como os estamos alcançando neste momento?
- Como os canais estão integrados?
- Qual funciona melhor?
- Qual canal é o mais eficiente em custo?
- Como os estamos integrando com as rotinas dos clientes?

15/10/13

12

Relacionamento com Cliente



- Qual tipo de relacionamento cada um dos nossos segmentos de cliente esperam que a gente estabeleça e mantenha com eles?
- Quais já foram estabelecidos?
- Qual o custo deles?
- Como eles são integrados com o resto do nosso modelo de negócio?

15/10/13

13

Fluxos de Receita



- Quanto os nossos clientes estão realmente dispostos a pagar?
- Por o que eles estão pagando hoje?
- Como eles estão pagando atualmente?
- Como eles preferem pagar?
- Como cada fluxo de receita contribui para a receita total?

15/10/13

14

Recursos Chave



- Quais são os principais recursos que a nossa proposta de valor requer?
- Nossos canais de distribuição?
- Relacionamento com cliente?
- Fluxos de receita?

15/10/13

15

Atividades Chave



- Quais atividades chave nossa proposta de valor requer?
- Nossos canais de distribuição?
- Nossos relacionamentos com os cliente?
- Fluxos de receita?

15/10/13

16

Parceiros Chave



- Quem são nossos parceiros chave?
- Quem são nossos fornecedores chave?
- Que recursos chave estamos adquirindo de nossos parceiros?
- Quais atividades chave os parceiros realizam?

15/10/13

17

Estrutura de Custos



- Qual é o custo mais importante inerente ao nosso modelo de negócio?
- Quais são os recursos chave mais caros?
- Quais são as atividades chave mais caras?

15/10/13

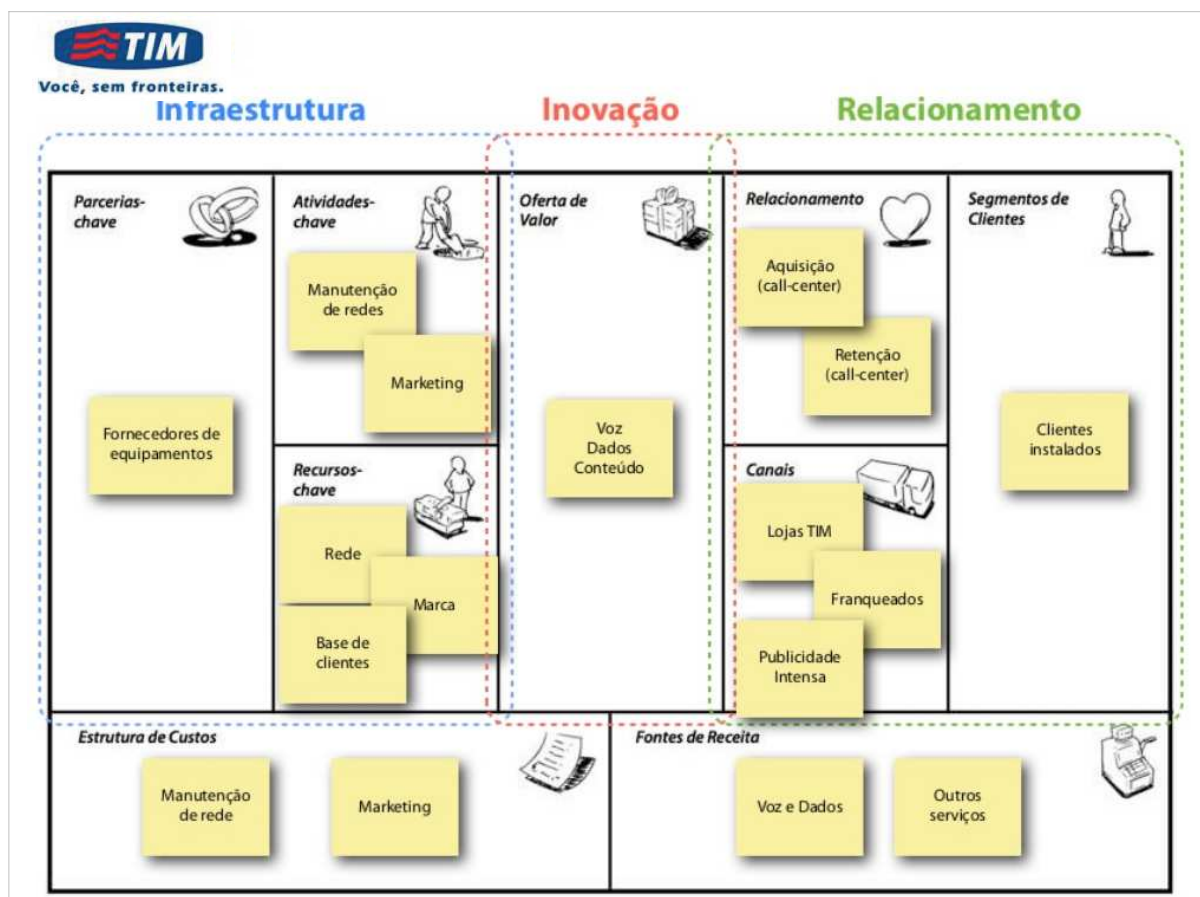
18

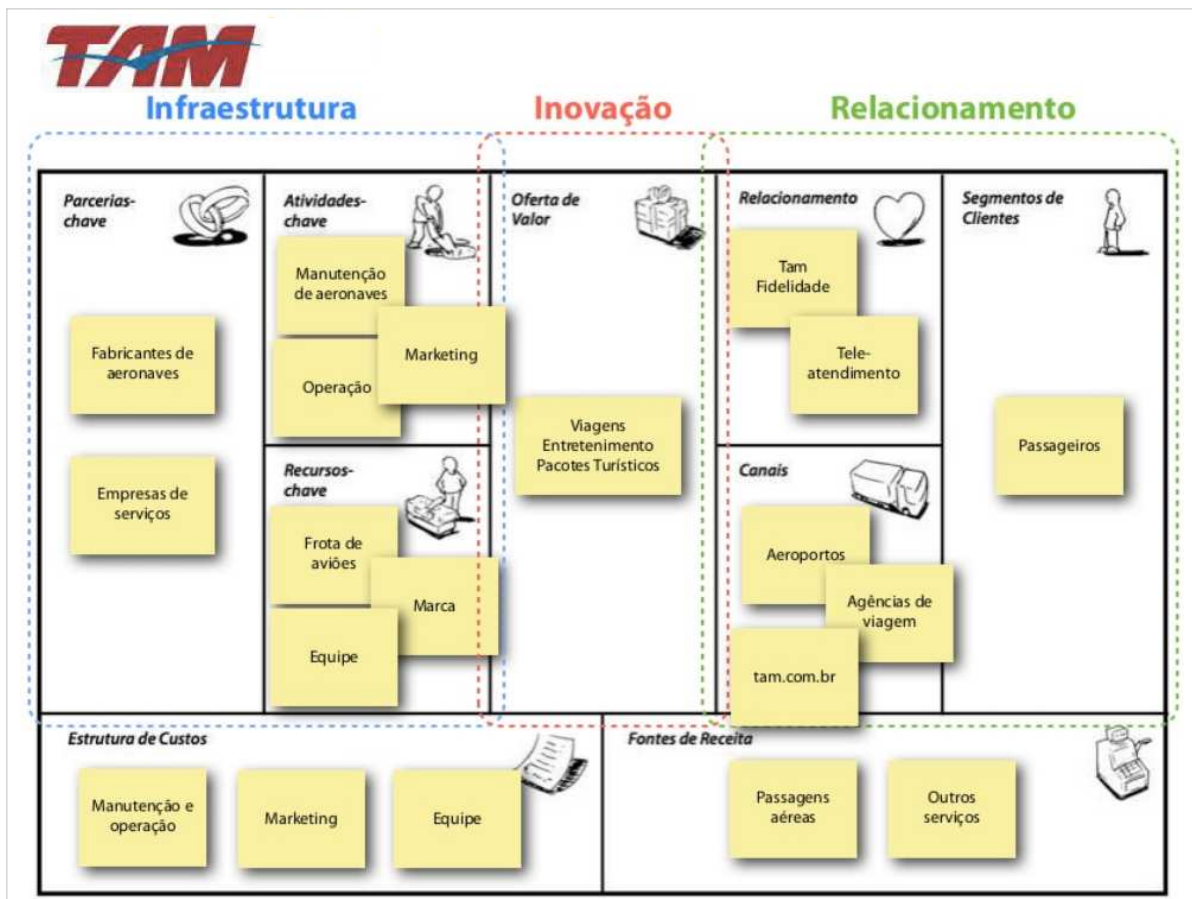
Agenda

1. Identificação e priorização de oportunidades de negócio.
2. Tela de Modelo de Negócio.
3. **Exemplos.**
4. Atividades em grupo.

15/10/13

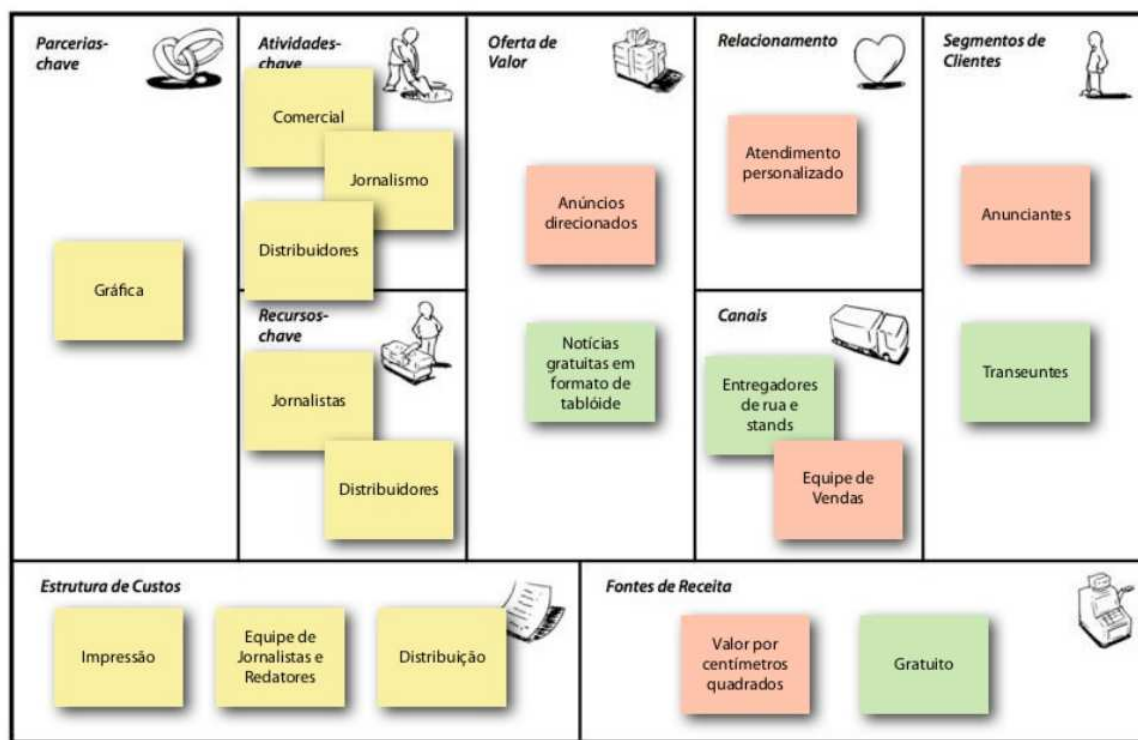
19



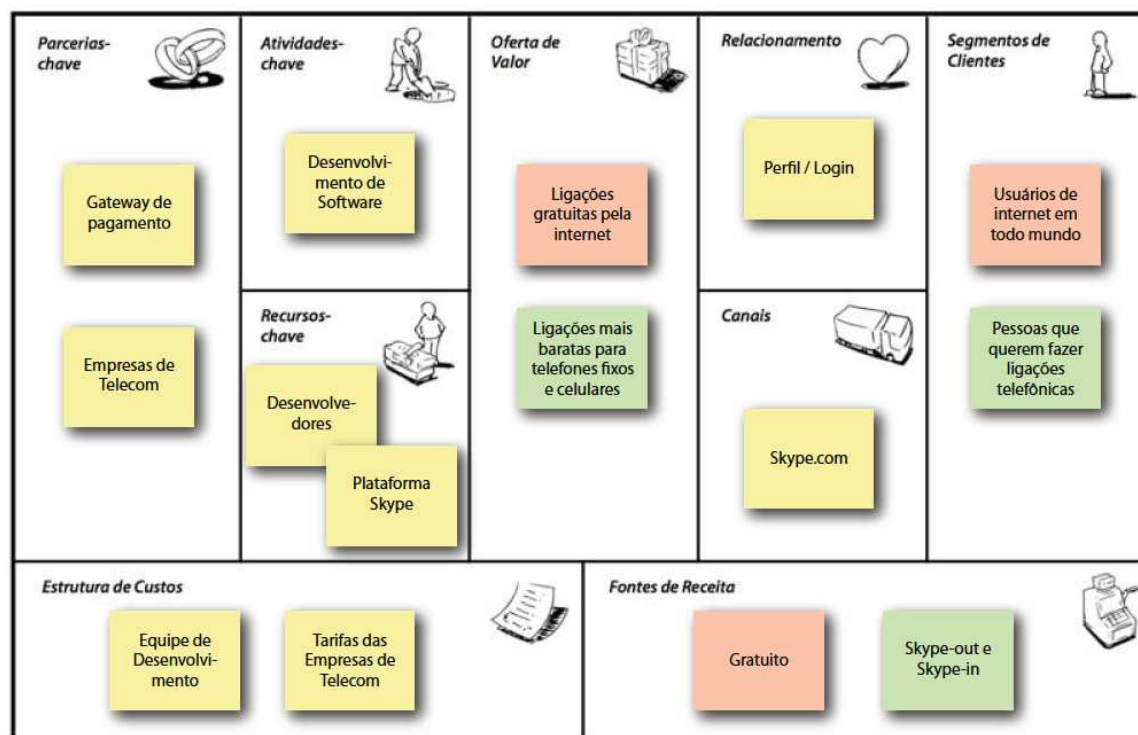




Anuncie em tablóides de alta circulação distribuídos gratuitamente pelas ruas.

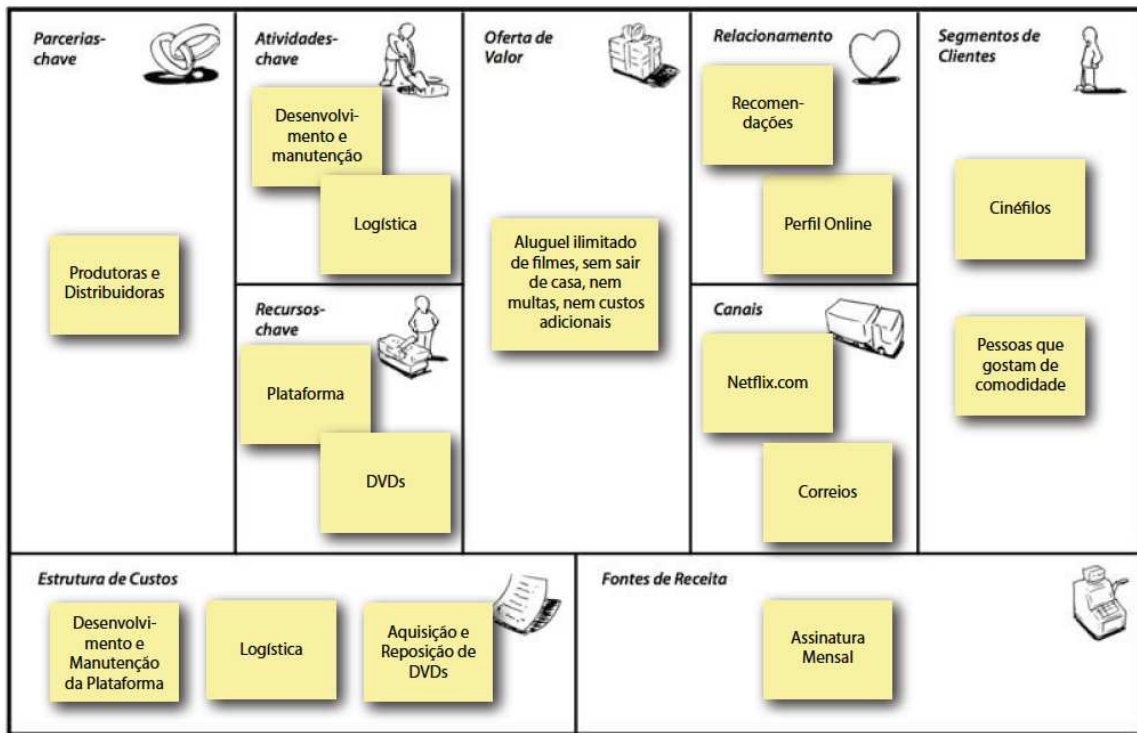


Ligações gratuitas pela internet ou DDD e DDI para fixos e celulares por um preço menor do que sua operadora.



NETFLIX

Alugue ilimitado de filmes, sem sair de casa, nem multas, nem custos adicionais.

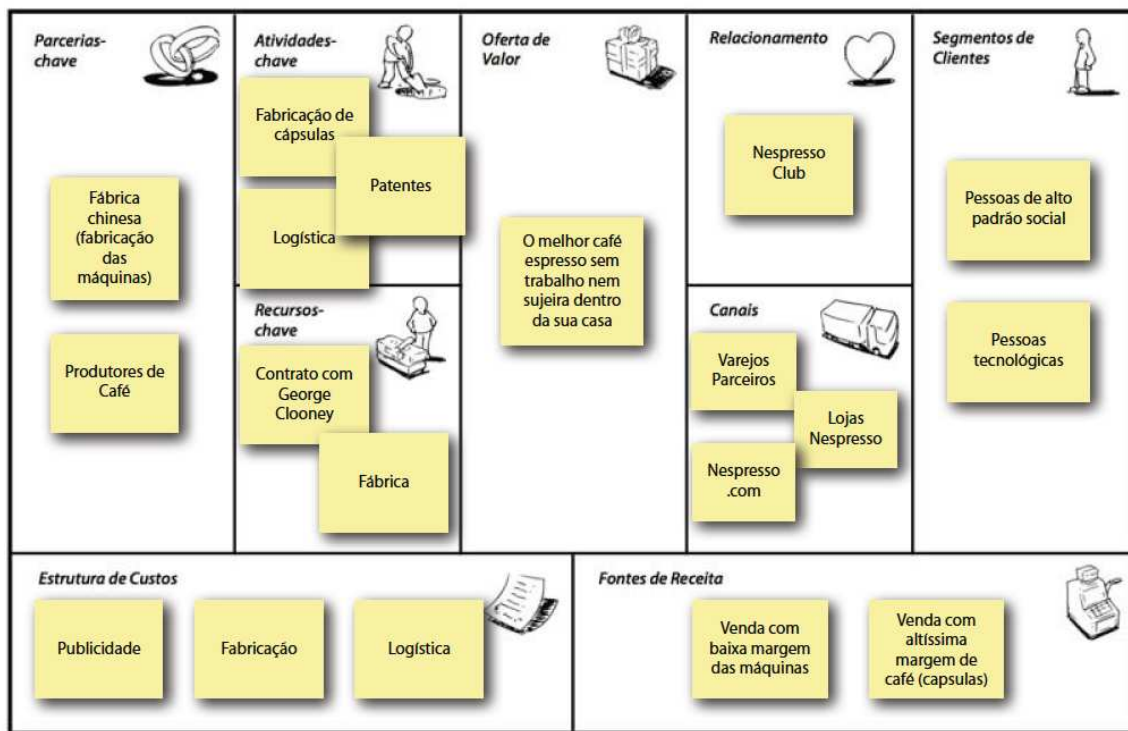



NESPRESSO





O melhor café espresso sem trabalho nem sujeira dentro da sua casa



Confiabilidade e qualidade em impressões.

