

GUIA ESSENCIAL
PARA NOVOS
EMPREENDEDORES

3M E PROPOSTA DE VALOR

|||||

ENTENDER O CLIENTE, SUAS DORES E OS BENEFÍCIOS QUE ELE DESEJA É FUNDAMENTAL.

Responder a todas essas demandas com uma proposta de valor que se encaixa no perfil dos clientes é o primeiro passo na construção de um modelo de negócios.

|||||

TUDO MERCADO OFERECE OPORTUNIDADES E TRAZ AMEAÇAS.

A resposta antecipada a essas mudanças permitirá a você adaptar o seu modelo de negócios e explorar suas forças para superar a concorrência e crescer.



Vamos direcionar nossos esforços para entender e construir o perfil dos clientes. Recupere as entrevistas realizadas, as personagens que você desenhou e o que mais tiver em mãos.



A grande pergunta que você, empreendedor, precisa responder é: **qual problema você está solucionando para o seu cliente?**

CONVIDAMOS VOCÊ A OBSERVAR SEU DIA A DIA.

Quais serviços e produtos não atendem suas necessidades? Quem sabe você não encontrará novas oportunidades?

Conhecer o cliente, suas tarefas, dores e ganhos é apenas parte de sua missão. Aplicar esse conhecimento para criar produtos e serviços valiosos, diferentes da concorrência, será fundamental. É aí que entra a inovação.

O PODER DA INOVAÇÃO

Temos três possibilidades:

INOVAÇÃO EM PRODUTO.

Um novo produto ou serviço. Também pode ser uma nova característica em um produto ou serviço que já existe que melhore seu desempenho ou gere mais valor.

INOVAÇÃO EM PROCESSO.

Introduzir um novo método, um equipamento novo ou melhor com ganhos de produtividade e qualidade.

INOVAÇÃO EM NEGÓCIOS.

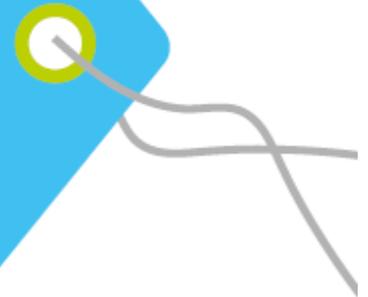
Uma nova forma de pensar seu modelo de negócios, oferecendo mais vantagens que a concorrência. Esse é o tipo de inovação que vem produzindo melhores resultados.

Vamos analisar os três tipos de inovação com um exemplo que todos conhecemos: carros.

- ▶ A **inovação de produto** nesse mercado é o carro híbrido, que funciona combinando gasolina e eletricidade de baixo consumo. Esse tipo de inovação é normalmente [mas não necessariamente] fruto de pesquisa e desenvolvimento.
- ▶ A **inovação em processos** na indústria automobilística ocorreu com o uso de robôs, onde antes tudo era feito por pessoas.
- ▶ A **inovação em modelos de negócios** não exige desenvolver novos produtos ou melhorar processos, mas sim na forma como que ele é levado ao mercado.

CONSTRUINDO **VALOR**

Avalie e identifique quais as dores mais críticas e os benefícios mais valorizados pelos clientes na hora de configurar sua oferta.



.....

CONHEÇA SEUS CLIENTES

.....

MIS
SÃO

Plano de Negócios

X

Modelo de Negócios

É mais demorado e requer dedicação e pesquisa. Para concluir um plano de negócios levam-se semanas ou meses.

Ajuda na análise da viabilidade e cria indicadores de gestão para acompanhar o crescimento da empresa.

É mais detalhado, mostra os custos, o investimento, a estratégia, de marketing e vendas, bem como a projeção de receita e lucro.

Ajuda a entender em profundidade o modelo de negócio. É indicado para setores consolidados ou para negócios que demandam investimento maior.

É uma ferramenta testada e consagrada entre acadêmicos, investidores e empreendedores no Brasil.

Geralmente resulta de um trabalho individual do empreendedor que elabora um documento de 30 a 40 páginas.



Como é uma ferramenta simples e prática, você consegue criar várias versões do seu negócio em uma única folha em algumas horas.

Extrai de forma rápida propostas de valor. Foca na prototipação para testar um conceito, um produto ou um serviço.

Podem ser superficiais, já que não propõe tratar de cada bloco em detalhes. Baseia-se mais em hipóteses do que em estudos reais.

Explica como uma empresa funciona e cria valor. O canvas pode ajudar muito o empreendedor na fase de análise da oportunidade.

Foi lançado em 2009. É um método relativamente novo, que se encontra em validação pelo mercado.

É uma ferramenta mais fácil para ser usada de maneira colaborativa entre sócios, funcionários e parceiros.

2 x 4

Veredito final: lógico que ambos são importantes. Os mais radicais dizem que o Modelo de Negócios substituirá o Plano de Negócios. Baixada a poeira, é cada vez mais evidente que as duas ferramentas são úteis em situações diferentes. Na fase inicial, o modelo de negócios pode ser mais adequado para testar ideias antes de colocá-las em prática. Depois, você pode utilizá-lo como base para um plano de negócios, adicionando a parte financeira, mercadológica e jurídica.

Vídeos

<https://globoplay.globo.com/v/3929037/> - academias

<https://globoplay.globo.com/v/3274173/> - lutas

<https://globoplay.globo.com/v/12086804/> - corrida

<https://globoplay.globo.com/v/4913006/> - escolas de esporte