



Uber

.eBook

Conheça o **business model** das startups mais famosas do mundo

evolve

Olá,

muito obrigado por fazer download do nosso material **Exemplos de Modelos de Negócio**.

Neste material você encontrará 5 canvas preenchidos:

- AirBnB
- Uber
- Spotify
- Tesla
- LinkedIn

Esses canvas, obviamente são simulações de preenchimento dos modelos de negócio dessas startups, que já são bem mais complexos do que isso.

O objetivo deste material é te dar repertório para criar o seu próprio modelo de negócio. É muito comum empreendedores se inspirarem nessas startups, mesmo não sabendo ao certo como elas funcionam. Nosso objetivo aqui é apontar um caminho para você [começar no mundo do empreendedorismo](#).

Bom proveito do material!

BUSINESS MODEL CANVAS

PROJETO

AirBNB

DATA

VERSÃO

Parceiros Chave

Quem são os parceiros que apoiam o seu negócio?



Anfitriões

Hóspedes

Agentes de viagem

Lobistas

Investidores

Fotógrafos locais

Atividades Chave

Quais são as atividades principais do seu negócio? Quais são as atividades que se não forem executadas inviabilizam o negócio?



Remover o ruído das transações

Engajar os participantes

Escalar a aquisição de hóspedes e anfitriões

Analisar dados gerados na plataforma

Manter a plataforma funcionando

Recursos Chave

O que a sua empresa precisa para funcionar? O que o negócio precisa "ter".



Plataforma funcionando

Rede de contatos

Marca

Algoritmos

Pessoas (hóspedes e anfitriões)

Proposta de Valor

O que o seu negócio se propõe a fazer? Qual problema ele resolve? Como ele resolve?



Para os anfitriões:

- Geração de receita
- Facilidade nas transações
- Conhecer pessoas novas
- Gestão de calendário e agendamentos.

Para os hóspedes:

- Opção barata
- Facilidade nas transações
- Segurança e verificação
- Variedade de locais

Relacionamento com Clientes

Como você mantém a comunicação com o seu cliente? Como ele sabe que o seu negócio existe? Quais canais você usa para interagir com seu cliente?



Referenciadores e influenciadores

Redes sociais

Campanhas patrocinadas

Indicações

Boca a boca

Canais

Quais são os seus canais de distribuição? Como o seu negócio entrega valor antes e depois da compra?



Redes sociais

Marketing de conteúdo

Emails e mensagens na plataforma

Segmento de Clientes

Quem são os seus clientes? Para quem você quer criar valor com esse projeto? Descreva com dados demográficos, tarefas que o público tenta realizar, ganhos que esperam, problemas que enfrentam, etc.



Viajantes procurando por uma boa experiência e baixo custo

Pessoas querendo fazer renda extra com a locação de um espaço ou imóvel ocioso.

Estrutura de Custos

Quanto você precisa de recursos para manter a sua operação funcionando? Quais recursos você precisa?



Fotógrafos

Marketing

Infraestrutura

Recursos humanos

Sistema de pagamento internacional

Seguro

Fontes de Receita

Como você ganha dinheiro? Qual seu modelo de monetização?



6-12% da taxa de locação

3% após a locação concluída



TRADUZIDO E ADAPTADO DE BUSINESS MODEL CANVAS BY STRATEGYZER POR EVOLVE: INNOVATION CONSULTING

BUSINESS MODEL CANVAS

PROJETO

Uber

DATA

VERSÃO

Parceiros Chave

Quem são os parceiros que apoiam o seu negócio?



Motoristas donos dos carros

Processadores de pagamento

Processadores de mapas

Autoridades locais

Atividades Chave

Quais são as atividades principais do seu negócio? Quais são as atividades que se não forem executadas inviabilizam o negócio?



Manter a plataforma funcional

Marketing para trazer passageiros

Onboarding e curadoria dos motoristas

Recursos Chave

O que a sua empresa precisa para funcionar? O que o negócio precisa "ter".



Plataforma

Algoritmo de precificação

Algoritmo de rota

Proposta de Valor

O que o seu negócio se propõe a fazer? Qual problema ele resolve? Como ele resolve?



Para os passageiros:

- Carro sob demanda
- Preço baixo
- Segurança
- Facilidade para solicitar

Para os Motorista:

- Demanda de passageiros
- Sistema de pagamento
- Possibilidade de fazer dinheiro extra

Relacionamento com Clientes

Como você mantém a comunicação com o seu cliente? Como ele sabe que o seu negócio existe? Quais canais você usa para interagir com seu cliente?



Automatizado via app

Sedes físicas em cidades-chave

Campanhas patrocinadas

Canais

Quais são os seus canais de distribuição? Como o seu negócio entrega valor antes e depois da compra?



Via app

Via social media

Assessoria de imprensa

Segmento de Clientes

Quem são os seus clientes? Para quem você quer criar valor com esse projeto? Descreva com dados demográficos, tarefas que o público tenta realizar, ganhos que esperam, problemas que enfrentam, etc.



Passageiros

Motoristas

Estrutura de Custos

Quanto você precisa de recursos para manter a sua operação funcionando? Quais recursos você precisa?



Desenvolvimento da plataforma

Marketing

Pagamento dos motoristas

Recursos humanos

Seguro

Fontes de Receita

Como você ganha dinheiro? Qual seu modelo de monetização?



Taxa por corrida (25% ou mais)

Tarifa dinâmica

Serviços premium



TRADUZIDO E ADAPTADO DE BUSINESS MODEL CANVAS BY STRATEGYZER POR EVOLVE: INNOVATION CONSULTING

BUSINESS MODEL CANVAS

PROJETO

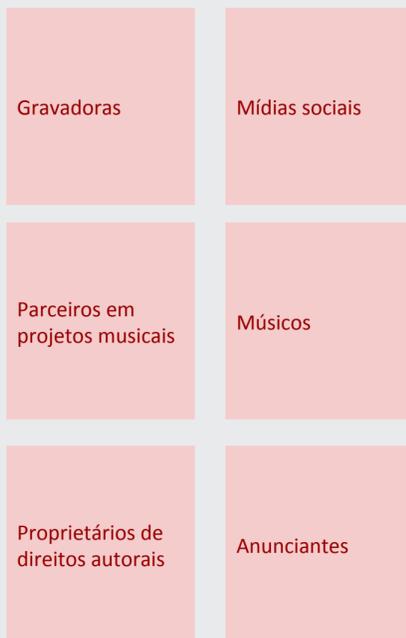
Spotify

DATA

VERSÃO

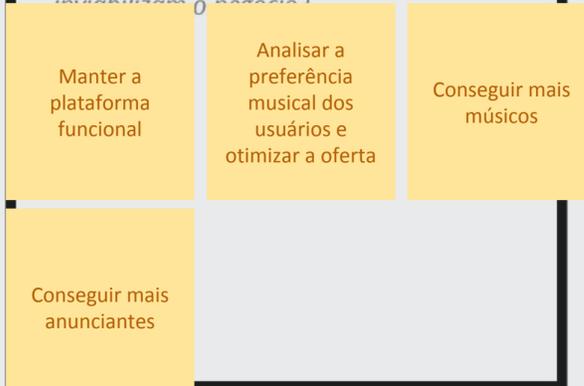
Parceiros Chave

Quem são os parceiros que apoiam o seu negócio?



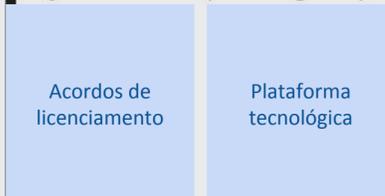
Atividades Chave

Quais são as atividades principais do seu negócio? Quais são as atividades que se não forem executadas inviabilizam o negócio?



Recursos Chave

O que a sua empresa precisa para funcionar? O que o negócio precisa "ter".



Proposta de Valor

O que o seu negócio se propõe a fazer? Qual problema ele resolve? Como ele resolve?



Para os usuários:

- Uma base gigante de músicas por um preço acessível ou grátis (com ads).

Para os anunciantes:

- Plataforma para conseguir novos clientes
- Base segmentada

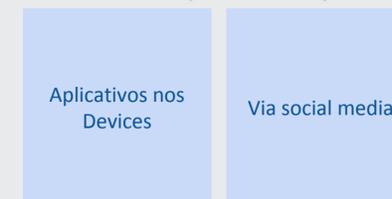
Relacionamento com Clientes

Como você mantém a comunicação com o seu cliente? Como ele sabe que o seu negócio existe? Quais canais você usa para interagir com seu cliente?



Canais

Quais são os seus canais de distribuição? Como o seu negócio entrega valor antes e depois da compra?



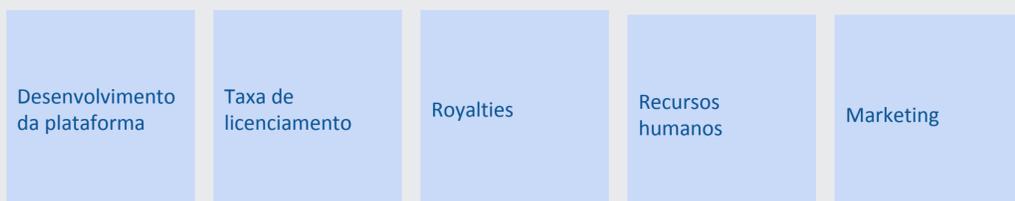
Segmento de Clientes

Quem são os seus clientes? Para quem você quer criar valor com esse projeto? Descreva com dados demográficos, tarefas que o público tenta realizar, ganhos que esperam, problemas que enfrentam, etc.



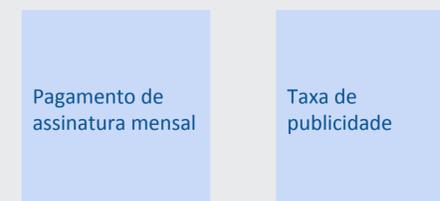
Estrutura de Custos

Quanto você precisa de recursos para manter a sua operação funcionando? Quais recursos você precisa?



Fontes de Receita

Como você ganha dinheiro? Qual seu modelo de monetização?



TRADUZIDO E ADAPTADO DE BUSINESS MODEL CANVAS BY STRATEGYZER POR EVOLVE: INNOVATION CONSULTING

BUSINESS MODEL CANVAS

PROJETO

Tesla

DATA

VERSÃO

Parceiros Chave

Quem são os parceiros que apoiam o seu negócio?



Fábricas de baterias

Autopeças

Atividades Chave

Quais são as atividades principais do seu negócio? Quais são as atividades que se não forem executadas inviabilizam o negócio?



Linha de produção dos carros

Departamento de pesquisa e desenvolvimento

Equipe comercial

Recursos Chave

O que a sua empresa precisa para funcionar? O que o negócio precisa "ter".



Fábrica de carros

Marca

Elon Musk

Proposta de Valor

O que o seu negócio se propõe a fazer? Qual problema ele resolve? Como ele resolve?



Carros elétricos com tecnologia avançada

Inovação e sustentabilidade

Relacionamento com Clientes

Como você mantém a comunicação com o seu cliente? Como ele sabe que o seu negócio existe? Quais canais você usa para interagir com seu cliente?



Vendedores e centros de serviço especializado

Upgrades remotos

Canais

Quais são os seus canais de distribuição? Como o seu negócio entrega valor antes e depois da compra?



Venda direta (showrooms)

Via social media

Segmento de Clientes

Quem são os seus clientes? Para quem você quer criar valor com esse projeto? Descreva com dados demográficos, tarefas que o público tenta realizar, ganhos que esperam, problemas que enfrentam, etc.



Fãs de tecnologia

Usuários free

Usuários premium

Estrutura de Custos

Quanto você precisa de recursos para manter a sua operação funcionando? Quais recursos você precisa?



Fábrica de produção e montagem

Time de pesquisa e desenvolvimento

Recursos humanos

Marketing

Fontes de Receita

Como você ganha dinheiro? Qual seu modelo de monetização?



Venda dos carros

Serviços de manutenção



TRADUZIDO E ADAPTADO DE BUSINESS MODEL CANVAS BY STRATEGYZER POR EVOLVE: INNOVATION CONSULTING

BUSINESS MODEL CANVAS

PROJETO

LinkedIn

DATA

VERSÃO

Parceiros Chave

Quem são os parceiros que apoiam o seu negócio?



Geradores de conteúdo

Datacenters

Atividades Chave

Quais são as atividades principais do seu negócio? Quais são as atividades que se não forem executadas inviabilizam o negócio?



Manter a plataforma funcional

Conseguir anunciantes

Recursos Chave

O que a sua empresa precisa para funcionar? O que o negócio precisa "ter".



Plataforma

Marca

Proposta de Valor

O que o seu negócio se propõe a fazer? Qual problema ele resolve? Como ele resolve?



Gerenciar a identidade dos profissionais online

Encontrar e recrutar talentos

Aumentar sua rede de contatos profissionais

Encontrar clientes

Usuários segmentados (para anunciantes)

Relacionamento com Clientes

Como você mantém a comunicação com o seu cliente? Como ele sabe que o seu negócio existe? Quais canais você usa para interagir com seu cliente?



Dentro da própria plataforma

Canais

Quais são os seus canais de distribuição? Como o seu negócio entrega valor antes e depois da compra?



Plataforma web e App

Time de vendas

Segmento de Clientes

Quem são os seus clientes? Para quem você quer criar valor com esse projeto? Descreva com dados demográficos, tarefas que o público tenta realizar, ganhos que esperam, problemas que enfrentam, etc.



Profissionais

Vendedores

Recrutadores

Anunciantes

Estrutura de Custos

Quanto você precisa de recursos para manter a sua operação funcionando? Quais recursos você precisa?



Custo de infraestrutura

Time de desenvolvimento

Gestão e administração da plataforma

Marketing e vendas

Fontes de Receita

Como você ganha dinheiro? Qual seu modelo de monetização?



Soluções para vendedores

Soluções para recrutamento

Anúncios na plataforma



TRADUZIDO E ADAPTADO DE BUSINESS MODEL CANVAS BY STRATEGYZER POR EVOLVE: INNOVATION CONSULTING



evolve

Acreditamos no poder das boas ideias e no uso da tecnologia para resolver problemas do dia a dia. Focamos nossos esforços para aprimorar diariamente nossos processos e atender nossos clientes com excelência.

BR: +55 (41) 99688-7654

gabriel@evolvemvp.com

Evolve MVP

evolvemvp.com

Curitiba, Brasil