

› Modelo de Negócio ‹

Garantir uma ideia de negócio adequada e alinhada com o mercado atual é fundamental para um empreendedor

Um modelo de negócios sustentável com a mensagem certa, preço e canal de entrega para se conectar com o público-alvo permite que sua empresa desbloqueie o valor potencial de suas ideias de negócios.



O que é

Um modelo de negócios descreve como uma empresa cria estratégias para entregar valor aos clientes dentro de uma faixa de preço prática



Para que serve

Em um modelo de negócios, você determina quais serviços ou bens a empresa vai oferecer, quais mercados pretende atingir, bem como os custos que podem incorrer para o negócio.

› Na hora de escolher ‹ um modelo de negócio



Cliente



Proposta de Valor



Mercado



Escalabilidade



Custos



Relacionamento com o Cliente

› Perguntas para definir ‹ o modelo de negócio

- › Quem são seus clientes reais?
- › Quais são os padrões e comportamentos de compra de seus clientes?
- › O que sua empresa busca atingir e oferecer?
- › Como suas ofertas ajudam os clientes a resolver seus problemas?
- › Que problema sua oferta resolve ou aborda?

As respostas vão ajudar a definir as características do cliente que pretende atender e as possíveis qualidades do produto/serviço.

› Como criar ‹ um modelo de negócios



Identifique seu público. Um modelo de negócios forte precisa entender quem está tentando atingir, para criar seu produto, mensagens e abordagem para se conectar com esse público.



Defina o problema. Você deve saber qual problema está tentando resolver. Sem um problema ou necessidade, sua empresa pode ter dificuldade para se firmar por falta de demanda.



Entenda suas ofertas. Com seu público e problema em mente, considere o que você pode oferecer. Quais produtos você está interessado em vender e como sua experiência corresponde a esse produto?



Documente suas necessidades. Considere os obstáculos que sua empresa enfrentará. Certifique-se de documentar cada uma dessas necessidades para avaliar se você está pronto para lançar no futuro.



Encontre parceiros-chave. A maioria das empresas alavancará outros parceiros para impulsionar o sucesso da empresa. Para os fabricantes, considere quem fornecerá seus materiais e o papel crítico desse relacionamento.



Definir soluções de monetização. Um modelo de negócios não está completo até que identifique como vai ganhar dinheiro. Isso inclui selecionar a estratégia para determinar seu modelo de negócios.



Teste seu modelo. Quando seu plano completo estiver em vigor, realize pesquisas de teste ou lançamentos suaves. Pergunte como as pessoas se sentiriam pagando seus preços por seus serviços. Ofereça descontos a novos clientes em troca de avaliações e feedback.