

APRENDA A CRIAR UM MODELO DE NEGÓCIO EFICIENTE PARA SUA EMPRESA



INTRODUÇÃO	3
POR QUE É IMPORTANTE MONTAR UM MODELO DE NEGÓCIO?	5
COMO MONTAR UM MODELO DE NEGÓCIO NA PRÁTICA?	10
QUAIS FERRAMENTAS PODEM AJUDAR NESSE SENTIDO?	17
CONCLUSÃO	19
SOBRE O SEBRAE PE	21



INTRODUÇÃO



Para criar um bom modelo de negócio, é necessário avaliar diversos aspectos que interferem no processo de tomada de decisão. Alguns cuidados na hora de criar a empresa são fundamentais para evitar problemas em seu futuro, além de trazer ainda mais tranquilidade para desenvolver o planejamento de longo prazo.

Logo, vale a pena avaliar os fatores determinantes para escolher qual o formato da empresa, como criar um modelo de negócio compatível com a estrutura empresarial, além entender quais ferramentas podem contribuir para essa tarefa.

Pensando nisso, organizamos um conteúdo completo que pode facilitar a realização desse planejamento no seu próprio negócio. Siga a leitura e confira!



**POR QUE É
IMPORTANTE
MONTAR UM
MODELO DE
NEGÓCIO?**

POR QUE É IMPORTANTE MONTAR UM MODELO DE NEGÓCIO?

Entender quais são as principais vantagens de montar um modelo de negócio pode ser interessante para o futuro na jornada empreendedora. Nesse sentido, apresentamos, logo a seguir, os benefícios do plano de negócios. Vale continuar a leitura e conferir.

ENCONTRE OPORTUNIDADES PARA INOVAR

Por meio de um modelo de negócio, você consegue ter melhores informações sobre o mercado em que vai atuar. Assim, é possível compreender quais são as oportunidades oferecidas nele e como você pode utilizá-las a seu favor para otimizar a lucratividade da empresa.

Além disso, como será feita uma avaliação cautelosa do nicho de atuação, é possível compreender quais são as principais inovações que estão sendo aplicadas para incorporar em seu estabelecimento também.

Com isso, você consegue insumos para se diferenciar da concorrência, atrair novos clientes e manter o crescimento da empresa. Portanto, vale a pena desenvolver o modelo de negócio para garantir sucesso a médio e longo prazo.



CONQUISTE OS CLIENTES

Encontrar maneiras de cativar os seus clientes é imprescindível para se manter competitivo e com bons resultados em quase todos os nichos de atuação. Nesse sentido, o modelo de negócio pode gerar diferenciações significativas para conquistar clientes e fidelizar os que já compram de você.



Entre as estratégias mais utilizadas nos dias atuais para encantar os consumidores, ter destaque e manter os rendimentos do negócio, estão:

- » investir em personalização do atendimento;
- » garantir condições especiais e diferenciadas frente à concorrência;
- » usar os dados para conhecer os consumidores;
- » aumentar sua autoridade no mercado de atuação;
- » superar as expectativas.

Essas são algumas das possibilidades que você tem para conquistar clientes. Porém, vale avaliar o modelo de negócio aplicado e observar as concorrentes para assegurar bons resultados em seu empreendimento.

ENTENDA OS CUSTOS

A gestão financeira é um dos aspectos mais relevantes para o sucesso de um empreendimento. Com o modelo de negócio bem estabelecido, é possível ter diversas informações sobre as entradas e saídas de dinheiro da empresa.

Desse modo, é possível compreender quais são os principais gargalos que a companhia apresenta. Com isso, fica mais simples cortar as despesas e garantir o bom andamento do negócio.

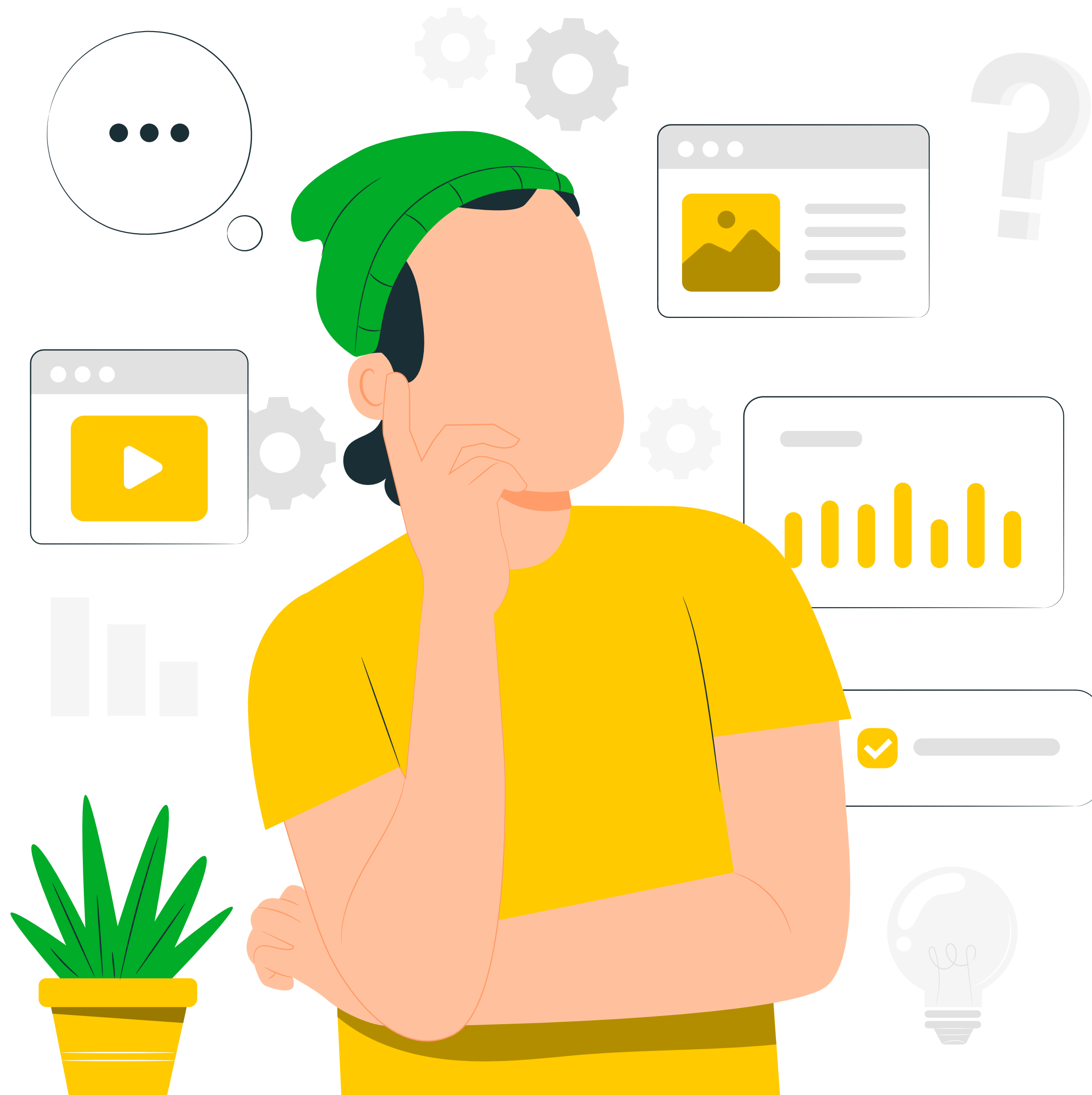
Consequentemente, um dos principais motivos de falência das empresas é superado, e você tem mais recursos para reinvestir e garantir o bom andamento dos planos de expansão do estabelecimento.

COMPREENDA A CONCORRÊNCIA

Ter uma boa ideia do que a concorrência está fazendo é importante para encontrar oportunidades de diferenciação e garantir sucesso no nicho em que você acabou selecionando para atuar.

Nesse sentido, o uso de um modelo de negócio adequado é relevante e pode auxiliar no estudo dos principais concorrentes do segmento no qual você está inserido. Dessa maneira, é possível compreender quais são os pontos fracos e fortes de cada um deles.

A partir desse conhecimento, basta encontrar ações que ajudem a se equiparar aos pontos fortes dos outros atuantes no mercado e se diferenciar, corrigindo os pontos fracos. Como resultado, você aproveita as oportunidades e tem condições para assumir a liderança no seu ramo.



MELHORA O PROCESSO DE DECISÃO

Tomar decisões acertadas na empresa é valioso para garantir o bom andamento. Para isso, é preciso utilizar dados, ter em mente as principais métricas e contar com o suporte de profissionais especializados.

Além disso, o uso de um bom modelo de negócio também é um fator relevante para tomar as melhores decisões, evitando comprometer o bom andamento da empresa. Desse modo, é possível manter a empresa competitiva no mercado e, com isso, ter destaque para obter lucratividade elevada.



COMO MONTAR UM MODELO DE NEGÓCIO NA PRÁTICA?

COMO MONTAR UM MODELO DE NEGÓCIO NA PRÁTICA?

Para que você tenha sucesso na criação do seu modelo de negócio, vale a pena entender qual o passo a passo necessário para definir diversos aspectos relevantes para o seu negócio. A seguir, apresentamos os principais elementos que devem ser considerados no desenvolvimento de um modelo empresarial de sucesso.

DEFINA O SEGMENTO DE MERCADO

Entender e identificar o seu segmento é o primeiro passo para ter sucesso na elaboração de um planejamento. Por meio dessa delimitação, você consegue entender o tipo de empresa adequado, o investimento necessário para que sua empresa seja competitiva e quais são as principais demandas desses consumidores.

Logo, delimitar o segmento de mercado também permite trazer mais foco para suas escolhas. Ao escolher um nicho bem específico, você consegue diminuir a concorrência e ganha um excelente poder de precificação.

Suponha, por exemplo, que você queira abrir um negócio com foco em alimentação. Certamente, em qualquer região do país, você encontrará concorrentes. Agora, ao delimitar seu nicho de maneira mais específica, como alimentação saudável ou para atletas, é possível se concentrar de maneira inteligente nesse público.



ESTABELEÇA SUA PROPOSTA DE VALOR

Após entender em que área de atuação sua empresa vai ofertar produtos e serviços, vale a pena determinar a proposta de valor que ela pode apresentar para o público. Isso não significa que é necessário criar uma super inovação para ter sucesso, mas que é necessário diferenciar-se em algum aspecto.

Caso o seu setor não permita uma grande diferença entre os produtos que são comercializados, é possível investir em um bom atendimento, na rapidez nas entregas e em um pós-venda que supera a concorrência. Desse jeito, mesmo que você tenha produtos similares, a sua corporação pode diferenciar-se em aspectos que são imprescindíveis para o consumidor.

PENSE NOS CANAIS DE ATENDIMENTO E VENDAS

Os canais de atendimento e vendas devem ser pensados conforme a necessidade do seu público, afinal, os meios de comunicação que jovens e pessoas idosas utilizam não são os mesmos. Por isso, avalie seu público e descubra quais as suas principais fontes de informação, as redes sociais favoritas e os meios de contato que são mais eficientes conforme o público.

Também é fundamental entender qual o tom de voz e linguagem adequados para se comunicar com o público. Enquanto os mais jovens aceitam bem uma linguagem informal, cheia de gírias e com emoticons, para conversar com um público corporativo, indica-se utilizar uma linguagem direta e formal.

COMPREENDA A RELAÇÃO COM OS CLIENTES

Com o fácil acesso à internet, qualquer pessoa pode acompanhar as avaliações que seus clientes fazem. Isso pode ser positivo ou negativo, conforme os comentários que seus consumidores deixam.

Portanto, vale manter um cuidado especial durante a comunicação com os clientes. Esse tipo de relação é pertinente para manter a fidelidade do público, mas também para que os novos consumidores não sejam repelidos por avaliações ruins na internet. Por isso, acompanhe os comentários sobre sua empresa nas redes sociais e verifique quais as melhorias necessárias para atender bem os seus clientes.

ENTENDA OS FATORES-CHAVE DA EMPRESA

Os fatores-chave são aqueles determinantes para que sua empresa tenha sucesso. Entre eles, é possível destacar quais os equipamentos necessários, o local mais adequado, os softwares que devem ser usados, a equipe minimamente viável e demais aspectos consideráveis para a implementação do negócio.

Também é necessário que essa análise seja feita conforme as atividades realizadas na empresa, tanto a principal quanto as secundárias, além de entender quais são as formas de entregar o valor para o consumidor.

Por fim, identifique quais são os parceiros necessários, os fornecedores mais importantes e demais aspectos relevantes para gerar valor para o negócio. Assim, sua empresa consegue mapear quais são as principais conexões para sua marca.





ESTIPULE CUSTOS

Entender a estrutura da empresa para garantir uma boa gestão dos recursos financeiros é fundamental. Nesse sentido, é necessário colocar na ponta do lápis todos os detalhes necessários para o andamento da empresa. A seguir, fizemos uma lista de pontos relevantes:

- » entenda os custos físicos;
- » estabeleça as despesas com funcionários;
- » faça uma estimativa do uso de matéria-prima;
- » estude os serviços que precisará para dar andamento ao negócio.

Esses são alguns dos fatores relevantes e que devem estar bem descritos em sua estrutura de custos. Eles vão dar uma boa noção sobre quais são as necessidades de capital e como você pode manter os compromissos em dia.

CONHEÇA OS PRINCIPAIS TIPOS DE PLANOS DE NEGÓCIO

Há vários modelos de negócios que podem ser utilizados. Entender as características de cada um deles é essencial para dar andamento aos processos e escolher o que mais se encaixa nas suas ideias. Entre os principais, destacam-se:

- » **franquia** – esse modelo já é tradicional no mercado e oferece benefícios como reputação da marca, gestão bem definida e variedade de opções;
- » **assinatura** – essa alternativa vem ganhando espaço no mercado e conta com exemplos consolidados como a Netflix;
- » **freemium** – disponibiliza-se uma versão básica gratuita ao cliente, e deve ser efetuado upgrade para ter acesso a mais recursos;
- » **marketplace** – em tal modelo, que tem ganhado popularidade, empresas maiores oferecem espaço para que empreendedores menores façam suas vendas.

Essas são as alternativas que já estão consolidadas no mercado. Vale aprofundar suas pesquisas para compreender qual é a alternativa mais adequada para o seu negócio. Dessa forma, você tem uma boa base para começar a jornada empreendedora.

VALIDE SUA IDEIA

Após cumprir todas as etapas anteriores, possivelmente sua ideia estará bem estruturada, e você terá diversas informações relevantes sobre as possibilidades. O próximo passo é fazer a validação da ideia.

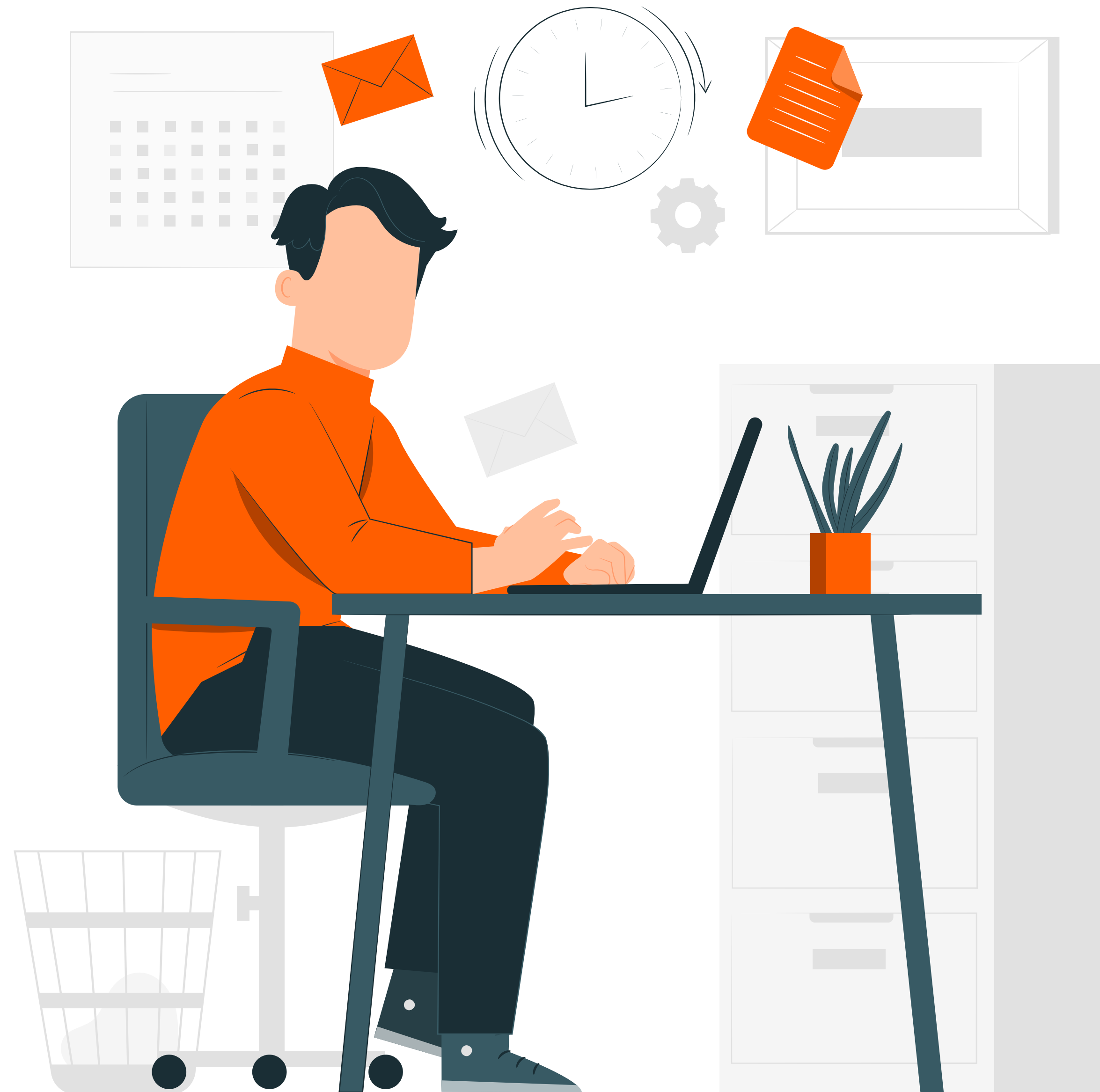
Para isso, vale a pena criar um protótipo e fazer testes em escalas menores do que a pretendida. Desse modo, você consegue ajustar aspectos que estejam performando mal e validar o que realmente foi bem pensado.

Além disso, é necessário ter bons indicadores estabelecidos na empresa. Desse modo, fica mais fácil encontrar gargalos e tomar decisões sobre os potenciais ajustes que precisam ser realizados.

USE BOAS FERRAMENTAS

Outra opção que você pode utilizar para fazer o modelo de negócio são as diversas ferramentas disponíveis na internet. Por meio delas, é possível compreender quais são os melhores caminhos a serem seguidos, além de organizar as suas ideias e definir os próximos passos em seu negócio.

Existem diversas soluções que são fáceis de utilizar e que podem trazer ótimos benefícios para o seu empreendimento. A seguir, listamos algumas das principais ferramentas disponíveis para iniciar o seu modelo de negócio. Vale a pena continuar a leitura e conferir!





**QUAIS
FERRAMENTAS
PODEM AJUDAR
NESSE SENTIDO?**

QUAIS FERRAMENTAS PODEM AJUDAR NESSE SENTIDO?

Escolher boas ferramentas é essencial para garantir o bom andamento do modelo de negócio, desde a ideia inicial, até a sua validação. Nesse sentido, existem diversos recursos que podem ser utilizados para esse fim. Listamos alguns deles:

- » **Canvas** – por meio dessa ferramenta, muito popular e simples de utilizar, você consegue organizar os pensamentos de maneira visual, garantindo clareza em todas as etapas;
- » **Matriz Swot** – por meio dessa ferramenta, é viável entender quais são os pontos fracos e fortes da sua ideia e, com isso, ajustar o que for necessário;
- » **Análise 360° de valor** – essa possibilidade é indicada para quem tem muitas ideias e não sabe como dar andamento a alguma delas.

Essas são as principais soluções disponíveis para dar andamento ao plano de negócios da empresa. Por meio delas, você tem mais condições de criar um modelo de negócio eficiente e que gere ótimos resultados.





CONCLUSÃO

Entendeu como é primordial desenvolver um modelo de negócio que contemple os diversos aspectos que são indispensáveis para a sua empresa? Então, não deixe de verificar todos os aspectos citados anteriormente. Assim, você tem a certeza de que o seu projeto conta com uma base sólida para sustentar o crescimento de longo prazo da marca.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é **uma entidade privada desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e uma ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem a prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos empreendimentos**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.