



**NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS: GUIA COM AS  
PRINCIPAIS OPORTUNIDADES PARA EMPREENDER**



Introdução .....	3
Tecnologia, pandemia e os novos modelos de negócios .....	4
Características dos novos modelos de negócio .....	5
Exemplos de modelos de negócios existentes.....	8
Conclusão.....	14
Sobre o SEBRAE PE .....	15



## Introdução

Um modelo de negócio é a **forma como uma empresa gera valor e obtém lucro** por meio de suas atividades comerciais. Ele descreve a maneira como a empresa opera, identificando seus produtos ou serviços, seu público-alvo, as fontes de receita e os custos envolvidos. Em resumo, o modelo de negócio é como uma empresa organiza e estrutura suas atividades para alcançar o sucesso financeiro.

**Novos modelos de negócio**, por sua vez, são **abordagens inovadoras e disruptivas** para criar valor e gerar receita. Eles representam uma mudança significativa em relação aos modelos tradicionais estabelecidos, introduzindo novas formas de atender às necessidades dos clientes, aproveitar tecnologias emergentes e explorar oportunidades de mercado não convencionais.

A tecnologia e a pandemia trouxeram oportunidades para empreendedores que estão dispostos a se adaptar e explorar novas formas de atender às demandas do mercado em constante mudança. Aqueles capazes de aproveitar essas possibilidades têm chances de sucesso ao empreender.

Neste material, você pode saber mais sobre como funcionam os novos modelos de negócios e conferir oportunidades de empreendimento. Continue a leitura!

# Tecnologia, pandemia e os novos modelos de negócios

A tecnologia tem desempenhado um papel fundamental na transformação digital, permitindo a criação de startups baseadas em plataformas digitais, comércio eletrônico, aplicativos móveis e soluções inovadoras. Isso proporcionou oportunidades de alcance global, automação de processos, personalização de produtos/serviços e interação direta com os clientes.

A pandemia do Covid-19, por sua vez, impulsionou a demanda por soluções online e serviços remotos, de modo que esses modelos permanecem em alta mesmo depois do período de isolamento social. Um bom exemplo é a educação a distância: em uma [pesquisa feita pela Toluna](#), 43% das pessoas entrevistadas declararam a intenção de continuar seus estudos na modalidade EAD.

Diversos outros setores do mercado também fazem parte dessa tendência, a exemplo:

- da telemedicina;
- do trabalho remoto;
- das entregas em domicílio;
- do entretenimento digital.

Empreendedores que souberam identificar e atender a essas necessidades emergentes encontraram espaço para inovar e crescer durante esse período.

A pandemia também acelerou a adoção de novos modelos de negócio, que permitem o compartilhamento de recursos e a criação de redes de colaboração. Esses novos modelos incluem:

- plataformas digitais;
- compartilhamento de recursos;
- modelos de assinatura;
- economia colaborativa.

# Características dos novos modelos de negócio

Os novos modelos de negócio visam **desafiar o status quo, criar vantagens competitivas** e explorar **novas maneiras de prosperar no mercado**, que está em constante evolução. Confira em detalhes, a seguir, alguns aspectos que caracterizam esses empreendimentos.





## INOVAÇÃO

A inovação pode ser definida como a criação e aplicação de novas ideias, métodos, produtos ou serviços que trazem melhorias, mudanças positivas e novas soluções para os desafios existentes. A inovação envolve a introdução de algo novo ou aprimorado, que traz benefícios e valor para as pessoas, organizações e sociedade como um todo.

Vamos dar um exemplo prático: a ideia da Uber, por exemplo, surgiu quando os fundadores não conseguiram encontrar um táxi durante uma viagem. Ou seja: foi algo adicional a um serviço já existente, o que pode ser considerado uma **ideia disruptiva** — que rompe com o que era considerado normal.

Uma empresa pode oferecer ao seu público, independentemente do nicho de atuação, **novos métodos para entregar os mesmos produtos ou serviços**. O resultado final é o mesmo, mas a forma como se chega até ele é diferente. Tanto quem pega um táxi como quem solicita um carro por aplicativo chegará ao destino usando um veículo. O que muda é a maneira como isso acontece.

## GESTÃO ÁGIL

Entender o que seria uma gestão ágil é simples. Basta pensarmos em como funciona uma gestão de projeto tradicional. Nela, há um planejamento inicial rígido, que deve ser seguido continuamente, e dificilmente ocorrem mudanças ao longo do percurso.

No caso da gestão ágil, **há mais flexibilidade para se adaptar** de acordo com o andamento das atividades, permitindo um planejamento mais progressivo. Ou seja, à medida em que as entregas são feitas, a equipe identifica o que precisa ser feito para dar continuidade.

Os novos modelos de negócio contam justamente com esse tipo de gestão. O principal objetivo é trazer **mais dinamismo às atividades** e facilitar a tomada de decisões. Nesse sentido, é comum utilizar Inteligência Artificial e análise de dados ao longo de todo o processo.

## ESCALABILIDADE

A escalabilidade é uma das principais características dos novos modelos de negócio. De forma geral, podemos dizer que um negócio é escalável quando apresenta **um crescimento muito mais rápido que o tradicional, sem a necessidade de aumentar os custos na mesma proporção.**

Um bom exemplo são os aplicativos. Se muitas pessoas começam a utilizá-los e geram mais lucratividade, não é necessário aumentar os custos de produção — afinal, o download do aplicativo já está pronto. O uso de tecnologias inovadoras, aliado a uma equipe qualificada que se mantém atualizada constantemente, é algo fundamental para se ter um negócio escalável.

# Exemplos de modelos de negócios existentes

Agora que você já sabe quais são as principais características dos novos modelos de negócio, vamos conferir alguns exemplos concretos. Acompanhe!

## SERVIÇOS POR ASSINATURA

Os serviços por assinatura são aqueles em que os clientes podem desfrutar de um produto ou serviço de forma contínua, enquanto mantiverem um contrato de assinatura.

Anteriormente, esse modelo era comum em revistas e canais de TV por assinatura. Mas, agora, quase qualquer negócio pode utilizar essa estratégia para garantir **clientes fiéis, que consomem regularmente seus produtos e os recomendam** para amigos e familiares.

Por exemplo: imagine que você tenha uma loja de doces artesanais. Você pode criar um serviço por assinatura em que os clientes recebam um combo de produtos todo mês em suas casas. Enquanto o serviço estiver ativo, sua loja terá clientes garantidos, e eles terão a comodidade de receber os produtos que mais gostam diretamente em casa.

Qualquer tipo de empreendimento pode adotar esse modelo de negócio. A chave está em realizar um planejamento cuidadoso, definindo os produtos adequados e fazendo uma estimativa precisa dos custos para garantir que o negócio seja rentável.

## DELIVERY

O modelo de delivery também é muito utilizado atualmente, especialmente com a **expansão de aplicativos de entrega**.

É importante que a empresa tenha sua própria política de entregas e, se possível, seus próprios recursos de delivery. Dessa forma, é possível ter maior lucratividade e oferecer preços mais competitivos, pois não haverá taxas ou pagamentos extras para atrair clientes.

Para aumentar as vendas, é fundamental investir em divulgação eficiente e estratégias que incentivem o boca a boca. Esse tipo de marketing, no qual os próprios clientes recomendam os produtos e serviços para outras pessoas, traz credibilidade e reduz custos.

Também é importante **estudar cuidadosamente os valores de entrega em diferentes regiões**. Em algumas situações, devido à distância, pode não ser viável financeiramente. Realizar essa análise e definir corretamente os valores de entrega ajudará o crescimento saudável do negócio.



## INFOPRODUTOS

Os infoprodutos são produtos digitais que surgiram com o avanço da tecnologia e proporcionam novas oportunidades de entrega de conteúdo de qualidade para o público.

Vamos voltar ao exemplo de quem conta com uma loja de doces artesanais e tem crescido continuamente em seu segmento. Para ampliar a renda e ter a oportunidade de investir ainda mais no empreendimento, essa pessoa deseja auxiliar profissionais de todo o país a fazerem os mesmos produtos e a montarem uma loja que dê tão certo quanto.

Para isso, elabora e-books, vídeos e demais materiais com um conteúdo de qualidade e distribuem na internet a um preço acessível. Todo o acesso ao produto, nesse caso, vai ocorrer pela internet, e o público pode fazer a compra e o pagamento sem sair de casa.

Entre os exemplos mais conhecidos de infoprodutos, podemos destacar:

- **e-books**, com conteúdos completos sobre determinado tema que podem ser acessados a partir de uma página de conversão;
- **videoaulas**, nas quais a pessoa que tem um amplo conhecimento sobre determinado assunto pode montar um material com módulos para auxiliar profissionais de todas as regiões do país;
- **podcasts e videocasts**, que vêm ganhando muito destaque nos últimos meses, produto no qual há discussão sobre determinado tema com pessoas que têm o entendimento sobre aquele tópico (e a gravação encaminhada para sites específicos);
- **cursos online**, que seriam bem mais completos do que apenas as videoaulas, entre outros.

## PRODUTOS OU SERVIÇOS RELACIONADOS À SAÚDE FÍSICA E MENTAL

Outro **modelo de negócio** que vem se destacando nos últimos meses são os produtos e serviços relacionados à saúde física e mental. Especialmente a partir do contexto desafiador criado pela pandemia, as pessoas passaram a ficar mais atentas a essas questões.

Agora, as pessoas estão mais conscientes da importância de cuidar de sua saúde e procuram por exercícios físicos, alimentação saudável e produtos que promovam o bem-estar mental.

No entanto, é crucial ter responsabilidade ao oferecer produtos nessa categoria. Além de garantir a qualidade do que é entregue, **é necessário contar com profissionais qualificados que entendam do assunto e possam garantir a segurança das pessoas.**





## TELESSERVIÇOS

Os telesserviços estão se tornando cada vez mais populares. Antes, essa expressão estava relacionada principalmente ao telemarketing, mas as empresas se adaptaram para oferecer mais comodidade aos clientes.

Agora, **é possível até mesmo realizar consultas médicas totalmente online** e conectar terapeutas a pacientes sem que eles precisem sair de casa.

Independentemente do tipo de negócio, é importante estudar se existe oportunidade nessa área de atuação. Se sim, é essencial fazer um bom planejamento e garantir a qualidade do serviço, mantendo a conexão estável e oferecendo o mesmo nível de atendimento presencial.

## DEMAIS MODELOS

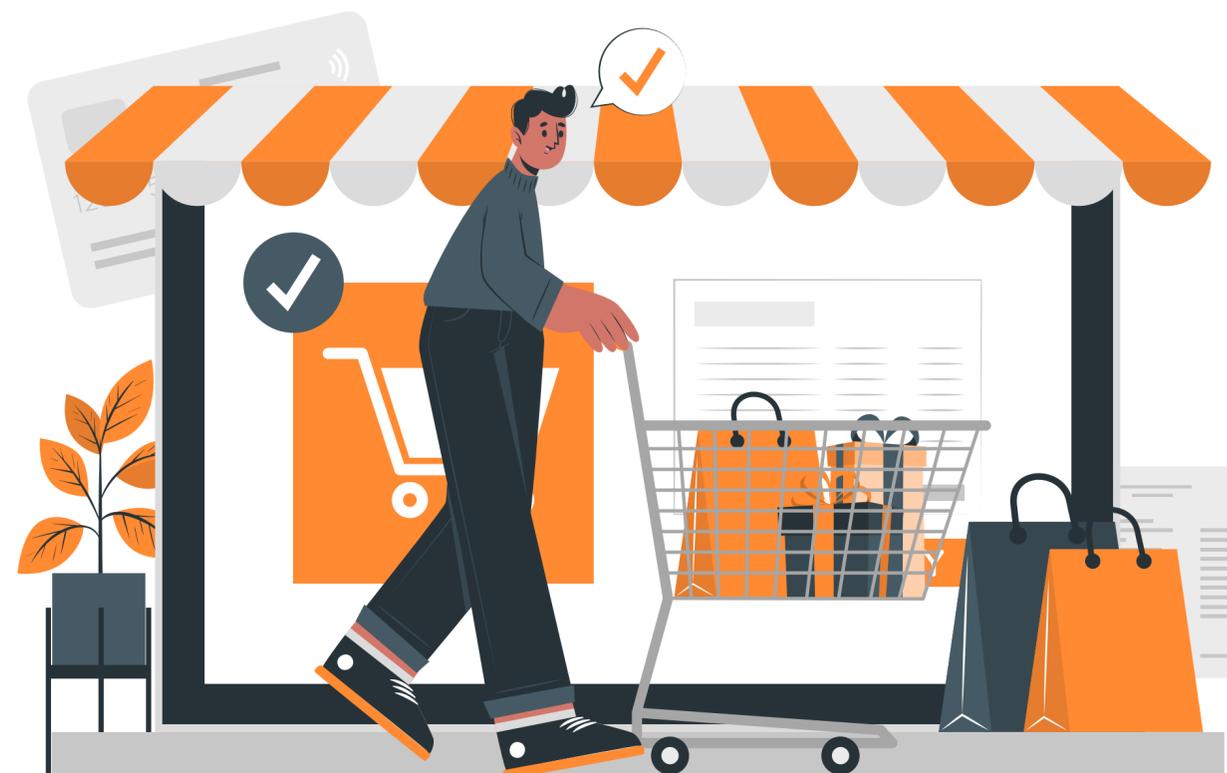
Além dos modelos mencionados, existem outros formatos que podem ser considerados ao analisar as oportunidades do mercado. Confira alguns a seguir.

### MODELO ON DEMAND

No modelo on demand, a empresa se dedica a **oferecer produtos ou serviços personalizados, de acordo com a demanda específica do cliente.**

Não há um pacote fixo de vendas. Em vez disso, a empresa se adapta às necessidades e objetivos individuais de cada um.

Por exemplo, se você tem um pequeno negócio de moda inspirado na cultura de Pernambuco, pode oferecer confecções personalizadas para atender às solicitações de lojistas que atendem turistas. Dessa forma, você produz peças únicas em grandes volumes, de acordo com as tendências que mais se destacaram na semana anterior.



### MARKETPLACE

O modelo de negócio de *marketplace* tem ganhado destaque no mercado. Esse tipo de empreendimento consiste em uma plataforma online na qual diferentes marcas podem vender seus produtos e serviços.

Existem sites conhecidos, como Mercado Livre e Amazon, que **funcionam como shoppings virtuais**, agregando diversas marcas em um único canal de vendas. Essa estratégia permite maior efetividade nos negócios e expansão para o ambiente digital.

# Conclusão

**Os novos modelos de negócio estão transformando a maneira como as empresas operam e geram valor no mercado.**

Com o avanço da tecnologia e as mudanças trazidas pela pandemia, empreendedores têm encontrado oportunidades para inovar, atender às necessidades emergentes e se adaptar a um ambiente de negócios em constante evolução.

A **inovação** é uma característica essencial dos novos modelos de negócio. A capacidade de criar e aplicar novas ideias, métodos, produtos ou serviços que tragam benefícios e valor para os clientes e a sociedade é fundamental para se destacar no mercado atual. A **gestão ágil, com maior flexibilidade e adaptação às demandas do mercado**, também é uma característica comum nesses modelos.

A **escalabilidade** é outra vantagem dos novos modelos de negócio. Por meio do uso de tecnologias inovadoras e estratégias eficientes, é possível crescer rapidamente sem aumentar proporcionalmente os custos, o que permite um crescimento sustentável.

Os novos modelos de negócio representam uma oportunidade para **empreendedores que estão dispostos a se adaptar e aproveitar as vantagens da tecnologia**. Ao explorar esses modelos, é possível encontrar oportunidades de negócio promissoras e criar empreendimentos bem-sucedidos.



O **Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas** (Sebrae), que tem unidades em todo territorial e vasta experiência de mercado, é uma entidade privada que tem como objetivo auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento de seus negócios. Situado em Pernambuco, o Sebrae PE presta apoio a empreendedores locais.

Nosso objetivo é construir oportunidades em conjunto, oferecendo **capacitações, oficinas, consultorias e diversos outros serviços** para ajudar diferentes empresários a alcançar prosperidade em seus negócios. Atuamos no **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando criar soluções criativas em parceria com os empresários.