



CRESCENDO JUNTAS NAS AMÉRICAS

DESAFIO DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA
INTERNACIONALIZAÇÃO



Agenda

1. Avisos importantes
2. Modelo de negócio
3. Tipos de relacionamentos com stakeholders
4. Modelo de Negócios da Plataforma
5. Q&A



Avisos importantes



Amanhã teremos nossa primeira **Sessão de Inspiração**. Não percam!



Utilize a sessão de **Q&A (perguntas e respostas)** para fazer perguntas.



Lembre-se que **na Academia ConnectAmericas** na sessão Tema 3, Aula 1 este material está disponível em Inglês, Espanhol e Português.



O **chat** está reservado para os comentários que desejar compartilhar. Lembre-se de que estamos lendo suas contribuições!



Se você tiver algum problema, por favor, entre em contato conosco: creciendojuntas@connectamericas.com



O **feedback do desafio individual no Tema 1**. A Imersão Digital estará disponível na Academia ConnectAmericas no final da semana.



Este é um ambiente de aprendizado, viemos para aprender, para cometer erros, para refletir, para mudar nossas mentes, e **está tudo bem!**

//

**Um modelo de negócio
descreve a lógica
de como uma
organização **cria,**
entrega e mantém valor**

Segmentos de cliente

Consiste nos diferentes grupos de pessoas e/ou organizações que a empresa pretende atender

- Para que grupo de pessoas você está gerando valor?
- Qual é seu cliente mais importante?



- Pessoas interessadas em tecnologia
- Buscam exclusividade e reconhecimento
- Renda elevada
- Funcionalidade simples

Modelo de negócio – Canvas (Template)

**PARCERIAS
CHAVE**



**ATIVIDADES
CHAVE**



**PROPOSTA DE
VALOR**



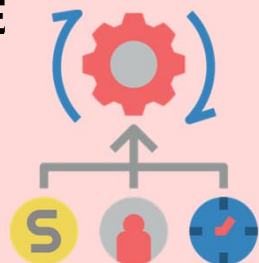
**RELACIONAMENTO
COM CLIENTES**



**SEGMENTO
DE CLIENTE**



**RECURSOS
CHAVE**



**CANAIS DE
DISTRIBUIÇÃO**



ESTRUTURA DE CUSTOS



FONTES DE RECEITA



Proposta de Valor

Consiste no conjunto de produtos e serviços que uma empresa oferece e que valor gera para um segmento específico de clientes.

- Qual é o valor agregado que você entrega ao seu cliente?
- Que desejos e necessidades seus produtos e serviços estão satisfazendo para seu cliente?



- Exclusividade e reconhecimento
- Experiência da Apple
- Desempenho e funcionalidade simples
- Inovação
- Design e estética

Relacionamento com cliente

O tipo de relacionamento que uma empresa estabelece com um segmento específico de clientes

- Que tipo de interações seus clientes esperam que você estabeleça com eles?
- Como você pode integrá-lo ao seu modelo de negócio em termos de custo e formato?



- Atenção personalizada em suas lojas
- Suporte da Apple com especialistas em tecnologia
- Aplicação de suporte técnico em tempo real
- Lojas oficiais

Canais de Distribuição

Descreve como uma empresa se comunica e alcança seus segmentos de clientes.

- Por quais canais seus clientes usarão para chegar até você?
- Que canais funcionam melhor?
Quais são seus custos de cada canal?
Como podem ser integrados à sua rotina e à de seus clientes?



- Loja online
- Apple.com
- Outros distribuidores autorizados

Fontes de Receita

O dinheiro que uma empresa gera a partir de cada segmento de clientes.

- Qual o valor que seus clientes estão dispostos a pagar?
- O que e como eles pagam atualmente? Como eles preferem pagar?
- Quanto cada fonte de receita contribui para a receita total?



- Venda de produtos e acessórios
- Serviços de assinatura: (ex: Apple Music)
- Venda de aplicativos através da Apple Store
- Licença exclusiva e patentes da marca

Atividades Chave

Consiste nas atividades mais importantes que uma empresa realiza para fazer seu modelo de negócios funcionar. Algumas atividades são realizadas por terceiros.

Quais atividades são fundamentais?

- Proposta de valor
- Canais de distribuição
- Relacionamento com o cliente



- Design
- Desenvolvimento de software
- Fabricação/ produção
- Distribuição de produtos
- Suporte ao cliente

Recursos chave

Consiste nos ativos mais importantes que seu modelo de negócio precisa para funcionar de forma eficiente.

- Quais ativos são necessários para a geração de valor?
- Quais ativos facilitam canais de distribuição, relacionamento com clientes, entre outros?



- Recursos tecnológicos
- Desenvolvedores de aplicativos
- Infraestrutura
- Novos designers de produtos

Parcerias Chave

Consiste na cadeia de suprimentos e nos principais aliados que trabalham juntos para que o modelo de negócio gere valor e funcione de forma coordenada e articulada.

- Quem são seus principais aliados e fornecedores?
- Quais são as motivações e necessidades de sua parceria?



- Desenvolvedores AppleStore
- Fabricação de hardware
- Criadores de conteúdo
- Publicistas

Estrutura de custos

Todos os custos envolvidos na administração de um modelo de negócios.

- Qual é o custo mais alto em sua empresa?
- Quais recursos/atividades chave custam mais caro?



- Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)
- Infraestrutura
- Transporte
- Manutenção de lojas
- Manutenção da plataforma

Existem diferentes maneiras de me relacionar com meus clientes

B2B



Uma relação comercial entre duas ou mais organizações. Quando uma empresa se torna cliente de outra.

B2C



Business to Consumer, referente a empresas que se concentram no consumidor final. (ex: supermercados)

B2G



Relações comerciais entre as empresas e a administração pública (governo). Geralmente são concluídas através de licitações.

C2C



Implica a dos o más consumidores que intercambian productos sin la participación de los fabricantes. Suele darse a través de plataformas digitales

D2C



O fabricante ou distribuidor de um produto vende-o diretamente ao consumidor final, dispensando intermediários.

É importante notar que estas relações comerciais não são mutuamente excludentes...



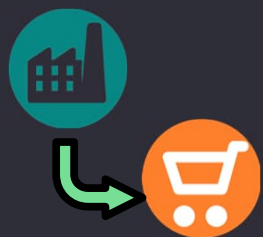
B2B



- Lojistas
- Supermercados
- Lojas de departamento



D2C



B2C



- Sorveterias
- Restaurantes
- Lojas

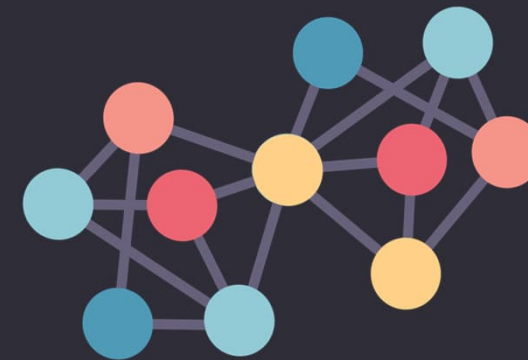
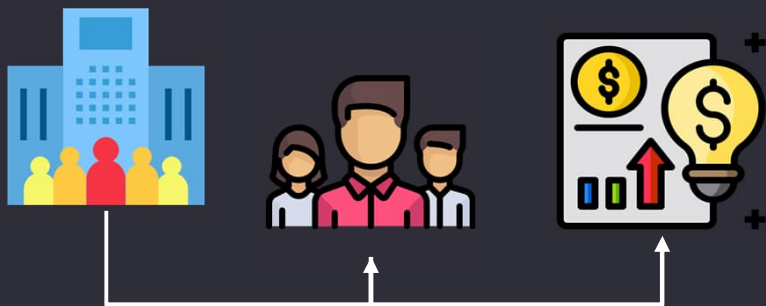


Modelos de Negócio de Plataforma



As plataformas representam uma **mudança fundamental** na forma como as empresas se envolvem com seus clientes

- Passando de modelos de negócios lineares para modelos **mais interligados**, onde os clientes **entregam e recebem valor**.
- Ao invés de criar valor através da funcionalidade do **produto, constroem ecossistemas** onde os clientes interagem uns com os outros.



Características das plataformas

Uma plataforma é um negócio que cria valor facilitando interações diretas entre dois ou mais tipos diferentes de clientes.

Diferentes tipos de clientes

A dinâmica única das plataformas surge porque eles reúnem diferentes grupos que desempenham diferentes papéis e trazem e recebem diferentes tipos de valor.



Criadores de conteúdo
Espectadores
Publicidade



Conecte
desenvolvedores de
software com
empresas.

Características das plataformas

"O valor de uma plataforma cresce à medida que mais pessoas a usam."

Interação direta

As plataformas devem permitir que as partes interajam com algum grau de independência. A independência de interação é a razão pela qual nossa definição de plataformas não inclui um supermercado que conecta marcas a compradores ou uma empresa de consultoria verticalmente integrada que conecta clientes a seus funcionários contratados.



**mercado
livre**



Características das plataformas

"As empresas de plataforma podem ter poucos ativos, mas geram grandes receitas"

Facilitação

Embora as interações não sejam ditadas pela plataforma, elas devem ser realizadas através dela e facilitadas por ela.

Forbes

Escritores independentes
Leitores
Anunciantes/Publicidade



Usuários de tablets e celulares
Fabricantes de hardware
Desenvolvedores de aplicativos
Anunciantes no aplicativo

NETFLIX

PARCERIAS CHAVE

- Investidores
- Produtores
- Estúdios de cinema
- Cinemas
- Redes de televisão

ATIVIDADES CHAVE

- Tecnologia de P&D
- Licenciamento de conteúdo
- Produzir conteúdo
- Distribuir conteúdo
- Análise de Dados
- Vendas & Marketing

RECURSOS CHAVE

- Marca
- Aplicativo/ Website
- Plataforma
- Funcionários
- Diretores/produtores

PROPOSTA DE VALOR

- Entretenimento sob demanda 24/7
- Assista a programas e filmes de TV HD
- Teste gratuito de 30 dias
- Sem propaganda
- Uso em múltiplas telas/ dispositivos
- Conteúdo original

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

- Auto-serviço
- Sob demanda
- Fácil de usar
- Algoritmo de recomendação

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

- Aplicativo Netflix
- Publicidade on-line e off-line
- Redes sociais
- Qualquer dispositivo
-

SEGMENTOS DE CLIENTE

- Micro segmentação
2000 grupos de preferência do tipo de conteúdo
- Uso
- Geografia

ESTRUTURA DE CUSTOS

- Produção
- Pesquisa e desenvolvimento
- Licenças
- Infraestrutura Global (AWS)
- Marketing
- Geral / Administração
- Processamento de pagamento

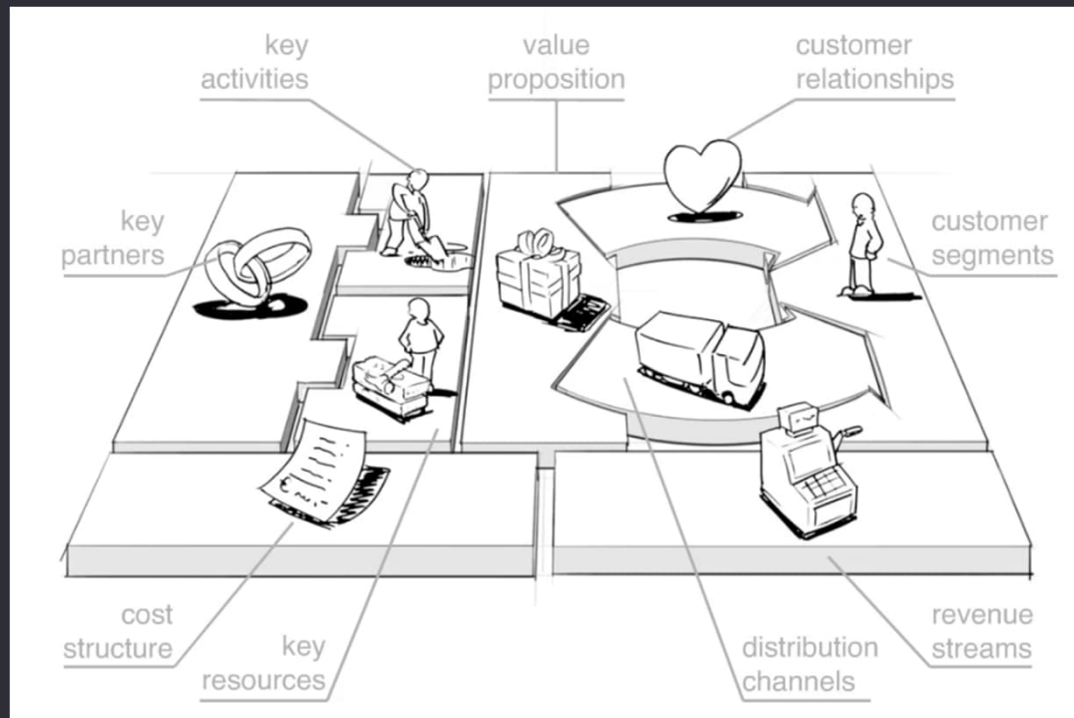
FONTES DE RECEITA

- Modelo de assinatura
- Licenças de conteúdo originais da Netflix

Crie seu próprio modelo de negócio

1

Entre na **Academia ConnectAmericas**:
Tema 3: Modelo de Negócio – Aula 2:
Inovação – Mãos à obra



2

Faça o download do template para construir seu modelo de negócio.

Mãos à obra!



Tempo de trabalho: 15 min
Apresentação voluntária: 10 min



Tenha em mente que este é um exercício descritivo que deve refletir **como funciona seu negócio hoje**

Q

&

A

OBRIGADA!

Nos vemos na próxima terça-feira



Por favor, acesse este link e complete a pesquisa de feedback da aula:

<https://forms.office.com/r/P6v0hV4k0n>

Sua opinião é muito importante para nós.