

MODELAGEM DE NEGÓCIO VENCEDORA COMO PONTO CHAVE DE TRAÇÃO

O DIFERENCIAL COMPETITIVO DE UM MODELO DE NEGÓCIO VENCEDOR

O enorme desafio de fazer uma startup “vingar” é conhecido e temido em todos os cantos do mundo. No Brasil, com cenários e condições ainda mais complicadas (mercado, acesso a crédito, legislação, investimento), torna-se um ponto fundamental para ter chance de escapar da estatística do “Vale da Morte das Startups”, que elimina mais de 80% delas logo em seu primeiro ano de operação. Portanto, dar partida a um negócio com uma estratégia inicial bem definida pode ser o ponto chave entre decolar e ganhar altitude, ou nem conseguir decolar.

Por que uma modelagem de negócio vencedora é fundamental para as startups?

Existe uma boa distância entre uma grande ideia e um modelo de negócio vencedor. Eles estão tão distantes quanto um modelo de negócio que não tracionou nas tentativas iniciais e um que decola.

Como parte fundamental da estratégia, a modelagem de negócio visa avaliar e apontar caminhos para viabilização e otimização das startups, considerando os diversos cenários onde ela está inserida - externos, internos e dinâmicos. Competidores, fornecedores, consumidores, cadeias, canais, proposta única de valor. Todos abordados de forma unificada e conclusiva, ponto fundamental para nortear a modelagem do negócio.

- A partir de modelo de negócio firme estabelecido, é momento de quantificar os resultados esperados num plano de negócio projetado. Um modelo de negócio deve se provar viável por números antes de ser testado num MVP estruturado. Seja ele em formato de empresa/startup ou mesmo de um projeto específico de tração, expansão ou pivotagem.

Qual é a trilha ideal para construir/adequar um modelo de negócio vencedor?

- O autoconhecimento leva ao domínio do território de negócio - propósito, diferenciais, ameaças e limitações, personas = PROPOSTA DE VALOR

Uma vez dominado o território, é hora de (re)modelar seu negócio. E não o contrário!

- Obstáculos e aceleradores habitam dentro do próprio modelo de negócio, no cenário concorrencial e nas mudanças de rumo pelo caminho. Conhecer os maiores possíveis desafios/oportunidades, já ter refletido sobre eles e ter boas hipóteses para superá-los/aproveitá-los = MODELO DE NEGOCIO

Consensado o ponto de chegada e conhecido o ponto de partida, quem escolher a melhor rota e dominar melhor obstáculos e aceleradores pelo caminho terá maior chance de sair do outro lado

- Uma vez definido o modelo de negócio, é hora de verificar o comportamento das projeções financeiras em termos de receitas e despesas, e aplicar os ajustes necessários ao modelo de negócio previamente definido = PLANO DE NEGOCIO

O cenário ideal fecha com um Plano de Negócio que se sustente na estratégia, considere e atenda as demandas internas, externas e dinâmicas e se prove viável em números financeiros.

- Só depois disso é dada partida num MVP estruturado que tem o objetivo de se provar vencedor por indicadores estratégicos da operação.

Esta é a sua trilha ideal para o Go Live contra o Vale da Morte e para pivotagens de sucesso!



Quais os principais benefícios de largar com a estratégia bem definida?

- Carregue sua essência e referências trabalhadas sempre com você - USP, Personas de relacionamento, diferenciais = PROPOSTA DE VALOR
- Enfrente os desafios da decolagem a aceleração, a concorrência e eventuais mudanças de caminho, fortalecendo a perspectiva de perenidade da empresa alinhada a sua essência = COMPETITIVIDADE
- Perceba mais rápido eventuais problema e oportunidades de novos negócios = FOCO EM VALOR
- Tenha ótima referência para medir desempenho, comparar expectativa e realidade, e para tomar decisões assertivas sobre outros testes e caminhos, o que acelerar e o que freiar = GESTÃO ESTRATÉGICA DA OPERAÇÃO

Como a DMS pode ajudar?

- Profissionais com experiências relevantes em gestão de startups em diversos segmentos e fases
- Visão ampla e profunda de mercado e de negócios para apoiar a construção da estratégia
- Entendimento do momento da empresa e intervenção direcionada ao cenário real
- Equipe com comprovada experiência e capacidade de aplicar ao seu contexto

Visão do Mercado

ARTIGO MCKINSEY - April 22,2021

“...How do we actually go about building a business? Getting the answer to this question right is crucial because it shapes the entire operating model of the business-building venture, with significant implications in terms of budget, organization, and strategic direction.

<https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/how-to-launch-a-new-business-three-approaches-that-work>

A GERAÇÃO Z VALORIZA VALORES

Pesquisa recente conduzida pela Lewis Research and Insights com 2.600 participantes de vários países, incluindo o Brasil, mostra os seguintes resultados:

Para 66% dos participantes, os valores da empresa são o fator determinante na escolha de um empregador - Para 19%, é a liderança da empresa.

Os três atributos mais valorizados num CEO são, pela ordem: Visão, Determinação, e Empatia.

<https://www.flipsnack.com/teamlewis/new-rules-how-is-gen-z-changing-the-world-of-work.html?tpcc=nlceodaily>

Contatos

Charles Beck Varani
charles.varani@dmspartners.com.br
+55 11 99227 8684

Rafael Corrêa
rafael.correa@dmspartners.com.br
+55 31 98802 8696

Francisco Ruga
francisco.ruga@dmspartners.com.br
+55 21 98232 3987