

EP 2

Jornada do *empreendedor*

Ter um **modelo de negócio** bem-definido é mais importante do que você imagina.

Oi, eu sou o **Tiago!**



Seguindo a ordem dos episódios...

Você já deve imaginar quem está falando — ou melhor, escrevendo — desse lado de cá. Tive o prazer de ser apresentado no primeiro episódio da Jornada do Empreendedor pela Julia e cá estou eu para ajudar você a seguir os próximos passos da sua caminhada no mundo do empreendedorismo.

Eu sou o **Tiago** e, junto com a Julia, conduzirei você ao longo de sua jornada, mostrando o que erramos e acertamos, quais passos seguimos e o que você precisa fazer para colocar sua startup no rumo certo.



A complexidade do termo

Ir ao coração do conceito “modelo de negócio” é uma tarefa e tanto. Perceba que, se você fizer uma rápida busca no Google usando “modelo de negócio”, os resultados podem parecer mais do mesmo, justamente porque ir ao centro da questão não é algo simples.

Podemos dizer que o meio-termo do significado de “modelo de negócio” é entender como uma empresa gera valor e como ela transforma o mercado em que está inserida, seja atendendo a um público esquecido ou transformando, totalmente, a economia desse mercado ao mudar a forma de se fazer as coisas.



Vamos a um exemplo prático: minha experiência.

Quando eu decidi empreender, mais ou menos há dois anos e meio, consegui chegar a uma ideia sólida e passei por aquelas etapas da validação que a Júlia explicou no episódio anterior.

Só que esse é apenas o começo, certo?



Então eu precisei fazer algumas **perguntas** a mim mesmo:

- ✓ **Quais os insumos necessários para desenvolver minha solução?**
- ✓ **Eu tenho experiência e habilidade técnica para fazer isso sozinho?**
- ✓ **O que meu produto vai agregar à vida das pessoas?**



Criando a narrativa da sua startup

Eu peguei essa analogia da narrativa emprestada do artigo **“Por que modelos de negócios importam”**, escrito por Joan Magretta e publicado em uma edição da Harvard Business Review. Acho que essa analogia exemplifica bem o porquê de um modelo de negócio não ser uma simples definição...

Então, pense que, na sua startup, cada etapa, desde a produção até a venda, é como um personagem e você, como autor, precisa definir as características de cada um. Para chegar lá, descreva todas as atividades ligadas à produção da sua solução, como o design, a compra de insumos e a fabricação, e depois pense nas atividades ligadas ao processo de venda da sua solução (como encontrar clientes, como transformá-los em compradores, os processos logísticos).

E as nomenclaturas?

Eu falei e falei, mas não cheguei naquelas nomenclaturas — SaaS, IaaS, marketplace, B2C, B2G.

A verdade é que, como um dos mentores da sua jornada, eu queria mesmo que você compreendesse a importância de analisar o seu negócio a fundo antes de atropelar etapas.

Assinatura, pay as you go, freemium, crowdsourcing, franquia, B2B, B2C (business to consumer), B2G (business to government), marketplace, entre tantos outros, são apenas a tradução da sua narrativa em uma forma de negócio rentável.



Resumindo...

Confira os principais pontos do 2º episódio da *Jornada do Empreendedor*:

- ✓ Modelo de negócio envolve planejamento e vai além de nomenclaturas;
- ✓ Um modelo de negócio bem-definido aumenta a competitividade da sua startup;
- ✓ Desenvolva soluções para problemas reais; e foque na sua proposta de valor.

É isso. Espero que tenha gostado e que aproveite o material. **A gente se fala em breve!**





Gostou do segundo episódio?

Quais foram os **principais insights** para você?