

**Turma: 3º ano do Ensino Médio**  
**Empreendedorismo e Cooperativismo \_7\_**  
**SEMANA 8: Elaboração do Plano de Negócios \_ 1\_**

**O ambiente corporativo está cada vez mais complexo e com mudanças a cada dia mais aceleradas, obrigando as empresas a se questionarem continuamente sobre o seu modelo de negócio. Hoje, existem diferentes tipos de modelos de negócio dentro do mesmo segmento de mercado, e sua evolução é rápida e constante. Considere o setor de supermercados, por exemplo. Os supermercados há uns 20 anos se concentravam em oferecer para os seus clientes os produtos necessários para a alimentação e limpeza de uma casa. Hoje, eles ampliaram o seu modelo de negócio e oferecem eletrodomésticos, móveis, roupas, restaurantes, farmácias, serviços de jardinagem, serviços para carros, e esta lista só cresce. As redes de farmácias, como a rede Onofre, estão ampliando os seus serviços e inserindo nas suas lojas a estética e o salão de beleza. As empresas que querem ser bem sucedidas neste ambiente do século XXI precisam rever continuamente o seu modelo de negócio e redefini-lo sempre que for necessário.**

**Afinal o que é um modelo de negócio?**

**Um modelo de negócio responde três perguntas fundamentais. Quem é o seu cliente? Qual a proposta de valor para responder às necessidades do seu cliente? Quais são os processos e recursos necessários para entregar a proposta de valor? Simples? Não é! Definir uma proposta de valor diferenciada nem sempre é fácil. A proposta de valor responde a uma necessidade existente no mercado e, por isto, cria valor para o consumidor. Para um produto ser valoroso ele despertará no consumidor os pensamentos: “eu quero”, “nada se compara” e “eu acredito”. Além disto, no modelo de negócio, a interação entre os processos de entrega e de produção geram lucro para a empresa. Inovação de modelo de negócio gera valor e não novos produtos!**

**Ao criar um negocio ou gerenciar os serviços ou produtos que você já negocia, procure responder as perguntas a seguir:**

**Obs.: essas perguntas e respostas servem para todos os negócios e serviços, sejam eles negócios formais ou informais. Mesmo que você ofereça mais de um serviço ou produto (diversifica as fontes de geração de renda é fundamental).**

COMO?		O QUÊ?	PARA QUEM?	
8) Parcerias Principais	7) Atividades Principais	2) Proposta de Valor	4) Relacionamento com Clientes	1) Segmento de Clientes
	6) Recursos Principais		3) Canais	
QUANTO?				
9) Estrutura de Custos		5) Fontes de Receitas		

**Sugestão de vídeo: Como elaborar um plano de negócio**

<https://www.youtube.com/watch?v=V3u2Tu6t1UU>

**“Ser feliz não é viver apenas momentos de alegria. É ter coragem de enfrentar os momentos de tristeza e sabedoria para transformar os problemas em aprendizado.” (Autor Desconhecido)**

&

S