



Como fazer mais dinheiro em 2026?





Defina o seu modelo de negócio

O que é um modelo de negócio?

Um Modelo de Negócio é a descrição de como uma organização cria, entrega e captura valor para os seus clientes e para si mesma, gerando lucro de forma sustentável.

A essência do Modelo de Negócio

Para simplificar, um Modelo de Negócio responde a três perguntas fundamentais sobre a sua empresa:

O Quê? (Proposta de valor)

O que você vende? O que torna a sua oferta diferente ou melhor que a da concorrência?

Para Quem? (Segmento de Clientes)

Quem é o seu público-alvo?
Quem é o cliente que tem a dor que você resolve?

Para Quem? (Segmento de Clientes)

Quais são os recursos, atividades e parcerias essenciais para que a proposta de valor chegue ao cliente?

Porquê ter um modelo de negócio?

Garante Clareza e Alinhamento Estratégico

Comunicação: Serve como um resumo executivo claro para sócios, colaboradores e potenciais investidores. Em vez de um plano de 50 páginas, você tem uma visão simples de como a empresa funciona..



Confirma a viabilidade financeira (como Ganhar dinheiro)

Fontes de receita vs custos: obriga-o a ligar diretamente a sua Proposta de Valor (o que você vende)

Facilita a tomada de decisão e alocação de recursos

Priorização: ao saber quais são as atividades chave e os recursos chave, a gestão consegue priorizar o investimento.

Facilita a tomada de decisão e alocação de recursos

Quebrar o padrão: definir o seu modelo permite-lhe identificar novas formas de criar valor que a concorrência ainda não explorou.

A photograph of three business professionals (two men and one woman) sitting around a table, smiling and looking at a tablet. The image is overlaid with a dark blue semi-transparent filter. In the top right corner, there is a graphic element consisting of two overlapping rounded shapes, one blue and one white. In the bottom left corner, there is a large blue circle and a smaller white circle, both semi-transparent.

Tipos de modelos de negócios

Volume alto e margem baixa

Um negócio de volume alto e margem baixa (também conhecido como estratégia de Alto Giro) é um modelo de operação comercial que foca em vender uma grande quantidade de produtos ou serviços, mesmo que o lucro obtido em cada unidade vendida seja muito pequeno.

Exemplo:

Supermercados e hipermercados: vendem milhões de produtos básicos (alimentos, itens de limpeza) com margens de lucro de poucos por cento em cada item. O lucro é gerado pela enorme quantidade de vendas diárias

Margem alta e volume baixo

Um negócio de margem alta e volume baixo (também conhecido como estratégia de Alto Retorno) é um modelo comercial que se foca em obter um lucro significativo (margem) em cada transação, mesmo que o número total de vendas (volume) seja pequeno.

Exemplo:

Exclusividade / Marca Os preços são altos porque o cliente paga pela marca, prestígio ou diferenciação. Artigos de luxo (jóias, relógios de alta gama), Arte.



Definir de onde vêm os teus clientes

Canais Digitais (Online)

Quando o cliente chega por meio de um clique num anúncio da sua empresa

Canais Físicos e (Offline)

Quando o cliente não chega por um clique.



Obrigado!!