



# 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 four diverse business professionals—two men and two women—smiling and working together in an office environment. They are seated around a table with laptops and coffee cups. The background shows office cubicles and plants.

# 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 porcento 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!!