TRANSFORMAÇÃO

uma jornada no empreendedorismo social

UM PROJETO DO INSTITUTO sabin

#módulo 2

A **MAIS ALTA TORRE** COMEÇA DO CHÃO

TRANSFORMAÇÃO

uma jornada no empreendedorismo social

capítulo 5 *workbook*

MODELAGEM DE NEGÓCIO NO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

MODELAGEM DE NEGÓCIO NO EMPREENDEDORISMO SOCIAL

Com uma oportunidade de mercado para chamar de "sua" e sustentar o seu Empreendimento Social – lado Negócio e lado Impacto Socioambiental, chegou a hora de organizar as ideias e colocá-las no papel (ou num arquivo digital mesmo)! Chegou a hora de modelar o seu Negócio, com o Modelo C, e testar as suas hipóteses.

E, da mesma forma que fizemos com a Teoria da Mudança, numa tentativa de simplificar um pouco, dividimos o desafio em partes (desafios 11 ao 14)... "Bora" lá?

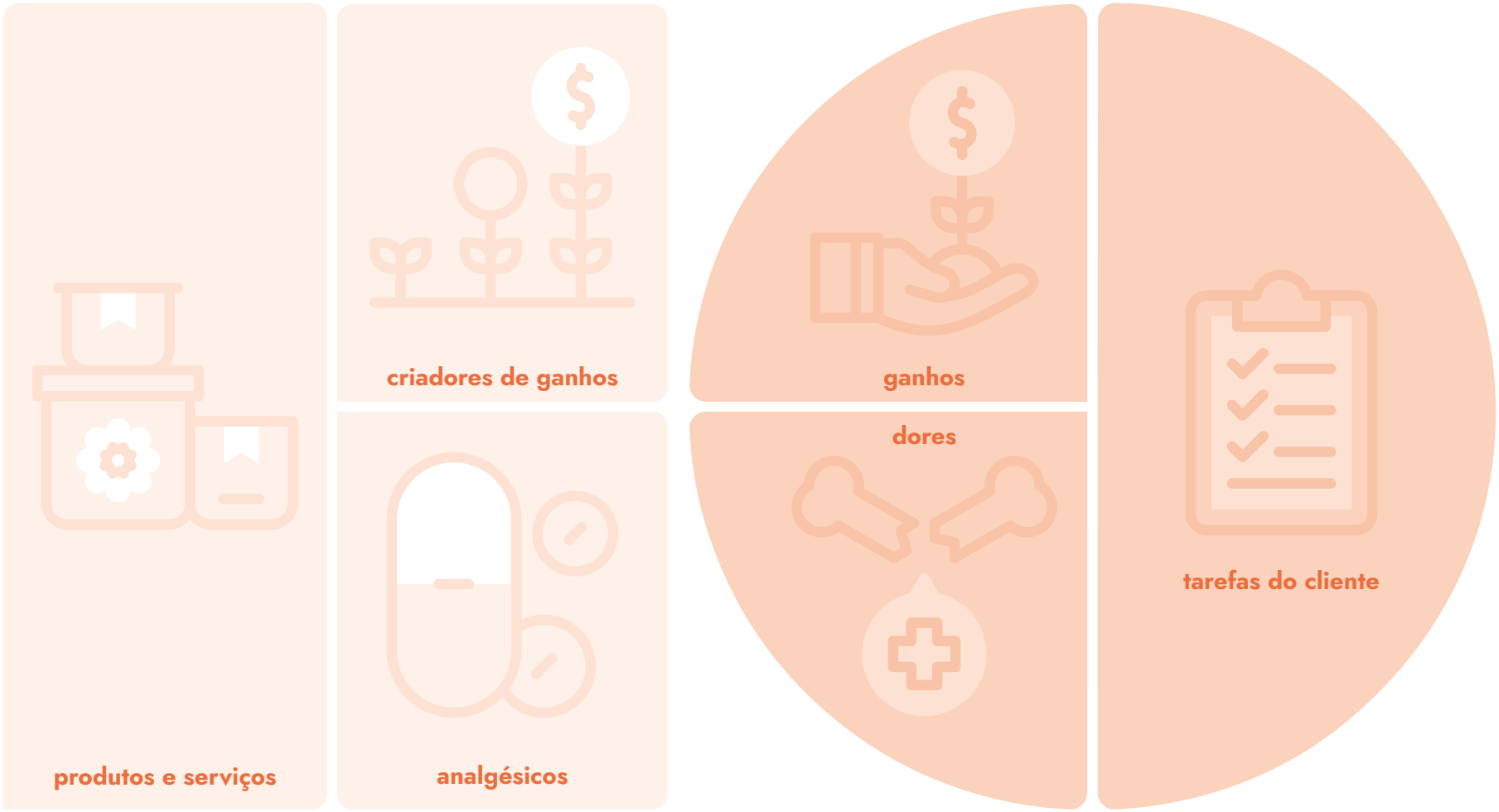
#DICA | Um pouco diferente do exercício de empatia *com o Beneficiário* que é afetado pelo problema social e/ou ambiental, no caso do **Cliente Pagante**, você deve ter em mente as necessidades e desejos que ele pode ter, os problemas e as "dores" (coisas que atrapalham) o seu dia a dia.

desafio #11 - | Conheça e Empatize com o Cliente Pagante

Todo Negócio precisa de Clientes que vão pagar pelos produtos e serviços, gerando receitas que sustentarão o Empreendimento. E isso não é diferente nos Negócios de Impacto positivo e, por isso, além de conhecer bem o Beneficiário, você deve conhecer bem o **Cliente Pagante**. Para este desafio, também é importante que você mentalize pessoas representativas do conjunto de Clientes Pagantes e faça o exercício de "se colocar no lugar delas", ou seja, empatizar com elas. Para isso, utilize a ferramenta **Mapa da Empatia**.

desafio #12 - | Defina uma Proposta de Valor

Com as Personas dos Clientes Pagantes criadas e o exercício de empatia realizado, você já tem elementos importantes sobre ele para definir a sua Proposta de Valor. Para pensar na sua Proposta de Valor, utilize a ferramenta **Canvas da Proposta de Valor.**



#DICA | Lembre-se de que, quando falamos de valor, não estamos falando sobre preço do produto ou serviço que você oferece. Mas, sim, sobre Benefícios que você gera ao Cliente com seus produtos e/ou serviços, o que está diretamente relacionado com solução de problemas, atendimento de necessidades, "alívio das suas dores".

desafio #13 - | Elabore o seu Modelo C

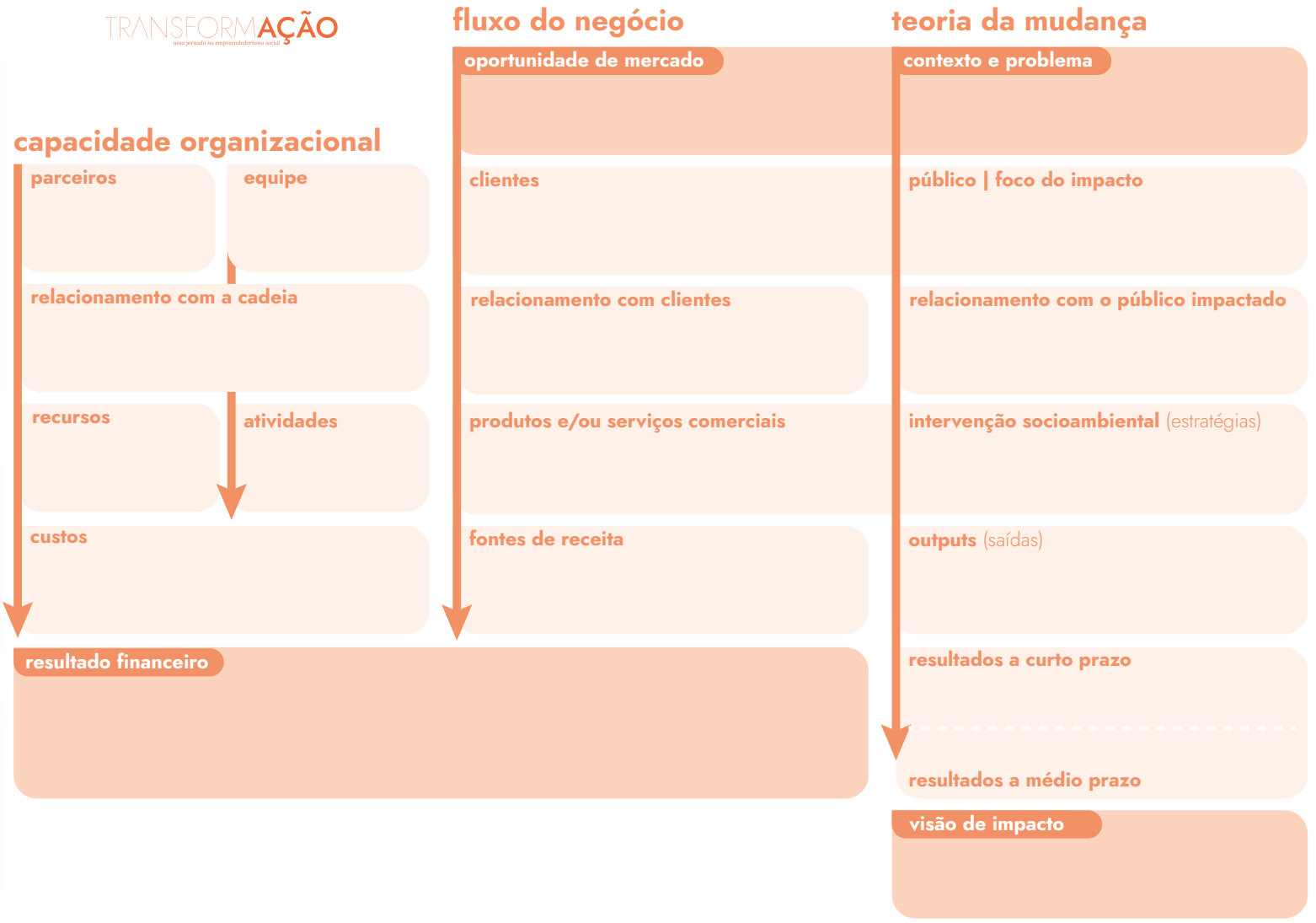
Elabore o **Modelo C** do seu Negócio de Impacto Socioambiental. Para isso, utilize a ferramenta em branco a seguir. Inicie pelo lado direito com a Teoria da Mudança. Depois, passe para os blocos do meio com o Fluxo do Negócio. Finalize, com os blocos da esquerda com a Capacidade Organizacional.

Caso você ainda não tenha sua ideia de Empreendimento Social minimamente pensada, realize o Desafio escolhendo um negócio de impacto que você conheça para praticar o uso da ferramenta.

#DICA |Lembre-se de que, desde o começo da Jornada TransformAção, você vem realizando desafios, os quais ajudarão você na modelagem do seu Empreendimento Social. Quer ver? Você pode buscar tudo o que já foi pensado no Desafio 8 para a Teoria da Mudança; resumir a oportunidade identificada e avaliada nos Desafios 9 e 10, no bloco Oportunidade – por exemplo. E, se precisar de ajuda com o Modelo C, confira o Capítulo 5 "Modelagem de Negócios no Empreendedorismo Social!" do e-book da TransformAção – uma jornada no Empreendedorismo Social.

#DICA | Depois de preencher o Modelo C e você estiver com ele o mais completo possível (lembrando que, para alguns blocos, você pode não ter ainda as respostas, as informações necessárias), faça um registro... Isso mesmo: tire uma foto, faça um print da tela ou salve como v1 (versão 1).

#DICA | Como qualquer ferramenta de Modelagem, o Modelo C é um organismo vivo que deve ser constantemente atualizado. Por isso, a prática de fazer registros ao longo do processo é essencial para que você mantenha o histórico do que você pensava em cada momento, bem como do seu processo de modelagem.



desafio #14 - | Valide Hipóteses com Entrevistas

Agora que você já tem uma primeira versão do Modelo C do seu Empreendimento Social, é preciso validar as hipóteses ali organizadas, especialmente as relacionadas ao Cliente Pagante e aos Produtos e Serviços Comerciais a serem oferecidos.

Uma das possibilidades que contribuem no processo de validação é a entrevista. Por isso, neste desafio, propomos que você organize a entrevista, que aqui sugerimos que seja realizada com o Cliente Pagante do seu Empreendimento Social. Para isso, utilize a ferramenta **Organização da Entrevista.**

tipo de entrevistado

meio pelo qual a entrevista será realizada

☐ PESSOALMENTE ☐ TELEFONE ☐ VIDEOCHAMADA

suposições e hipoteses

problema necessidade ou desejo
produtos e serviços
proposta de valor
canais de comunicação e vendas
preço e condições de pagamento

perguntas

pense em perguntas para cada uma das suposições

aprendizados

#DICA | Depois de organizar a entrevista, o próximo passo é partir para a prática e realizar algumas entrevistas. Mas aí você pode estar se perguntando, quantas entrevistas fazer?
A resposta é "depende"... Você terá realizado a quantidade ideal de entrevistas quando observar que as respostas começam a se repetir e não há novas descobertas!

registre aqui o que você aprendeu