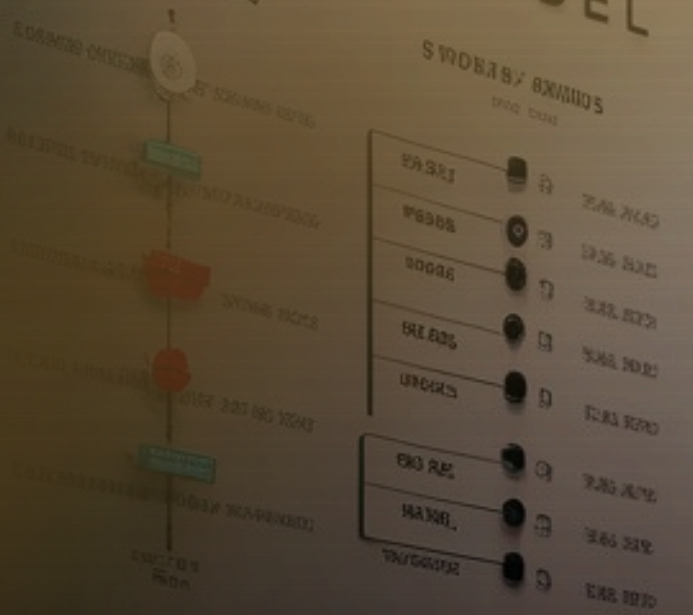


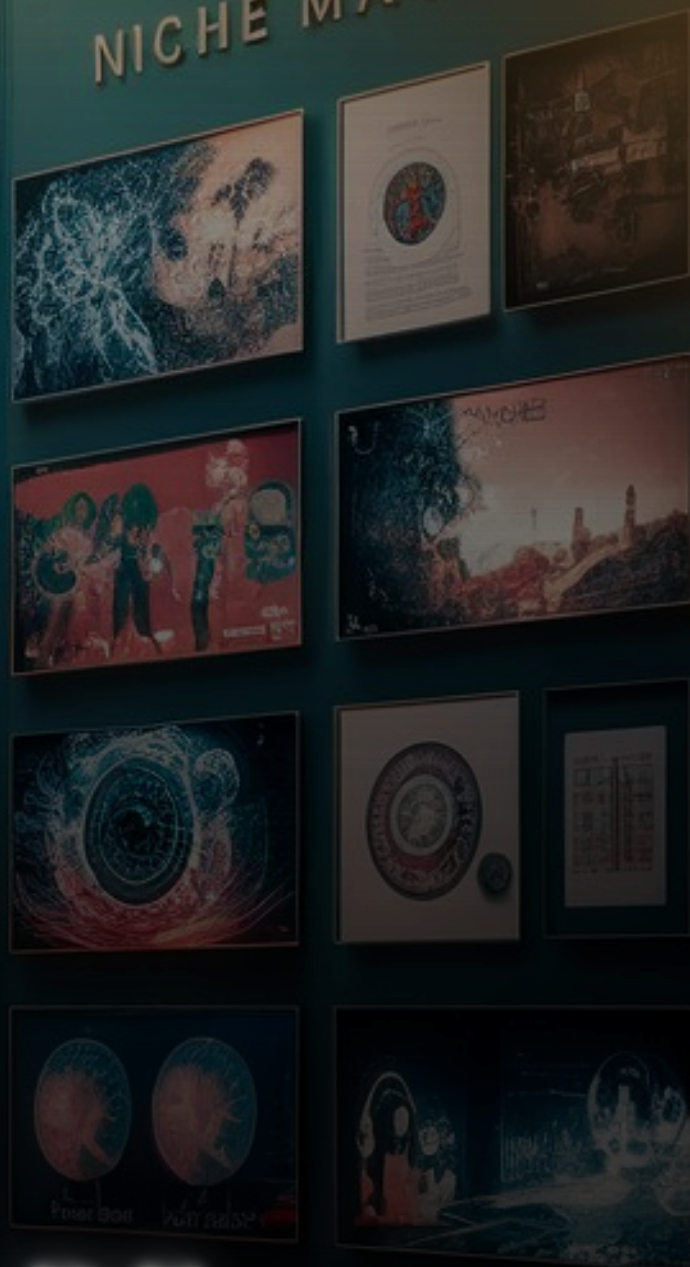
# BUSINESS MODEL

AT 8NH1ES

SNDV7B/ 8XMHDS



# NICHE MARKET



# MODELO DE NEGÓCIO E NICHO DE MERCADO

Estratégias para Resultados Impactantes



# INTRODUÇÃO AO MODELO DE NEGÓCIOS

## PENSANDO DIFERENTE PARA OBTER RESULTADOS DIFERENTES

- Foco em menos esforço para um resultado maior.
- Concentração em ações que trazem resultados expressivos.
- Distinção entre modelos antigos e novos de negócios.

## O MODELO ANTIGO VERSUS O MODELO NOVO

- Modelo antigo: funciona, mas demanda mais trabalho.
- Modelo novo: pensado para resultados rápidos e significativos.

## A ESCADA DE VALOR E A TEORIA DO GURU NO TOPO DA MONTANHA

### CONCEITO DE ESCADA DE VALOR

- Baseado na teoria do acesso ao especialista.
- A proximidade com o expert depende do valor que você está disposto a pagar.



## PROBLEMAS DO MODELO DE ESCADA DE VALOR

- Necessidade de desenvolver múltiplos produtos em degraus de valor.
- Aumento gradativo do valor exige mais esforços e estratégias distintas.
- Trabalho e custos envolvidos na criação e entrega de cada produto/serviço.
- Vendas diferenciadas para cada nível de produto.

## NOVO MODELO: A PIRÂMIDE DE OFERTA ÚNICA

### NÍVEL 1: EXECUÇÃO CONJUNTA

- Consultoria personalizada e presencial.
- Construção conjunta de estratégias e acompanhamento dos resultados.

### NÍVEL 2: SUPORTE E ACOMPANHAMENTO

- Mentoria e suporte durante a execução do cliente.
- Não tão pessoal quanto a consultoria, mas ainda com acesso aos mentores.

### NÍVEL 3: ORIENTAÇÃO

- Acesso ao conteúdo e treinamento.
- Orientação sem o acompanhamento direto dos mentores.



## BENEFÍCIOS DO NOVO MODELO

- Simplificação da oferta: uma única oferta de alto impacto.
- Entrega direta e personalizada.
- Facilidade de execução com necessidade de menos recursos.
- Crescimento acelerado do negócio e dos clientes.

## CONCLUSÃO

- Escolha de estratégias que proporcionem a escalabilidade do negócio.
- Entendimento de como simplificar a entrega de valor para o cliente.
- Aplicação de modelo que favorece a evolução rápida e sustentável.

Na próxima aula, discutiremos nichos de mercado e como selecioná-los estrategicamente para potencializar seu negócio. Esperamos que tenham absorvido os conceitos apresentados e estejam prontos para aplicá-los em suas próprias estratégias. Estamos juntos nessa jornada rumo ao crescimento e ao sucesso. Vamos pra cima!

