

ARTIGO

TRANSFORMADOR

177

**SEU MODELO DE
NEGÓCIO AINDA
RESPONDE AO
MERCADO DE HOJE?**



INTRODUÇÃO

Todo modelo de negócio nasce para responder a uma realidade específica.

Ele considera o comportamento do cliente, a estrutura de custos, a concorrência, a tecnologia disponível e a forma como valor é percebido naquele momento.

O desafio é que nenhum desses fatores permanece igual por muito tempo.



Mercados evoluem, consumidores mudam suas prioridades e novas soluções surgem continuamente. Nesse cenário, empresas que revisam periodicamente seu modelo de negócio aumentam sua capacidade de adaptação antes que a mudança se torne uma necessidade urgente.



O QUE FAZ UM MODELO DE NEGÓCIO PERDER FORÇA?

O sucesso de uma empresa pode criar uma sensação de estabilidade. Como o modelo funcionou durante anos, é natural acreditar que continuará produzindo os mesmos resultados.

Entretanto, pequenas mudanças acumuladas costumam alterar profundamente o ambiente competitivo. Entre elas:

- mudanças no comportamento do consumidor;
- novas formas de entregar produtos e serviços;
- alterações na estrutura de custos;
- avanços tecnológicos;
- novos concorrentes com propostas de valor diferentes.

Nenhum desses fatores, isoladamente, transforma um mercado, mas, juntos, podem tornar um modelo menos competitivo do que era alguns anos atrás.



QUATRO PERGUNTAS PARA REVISAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

A atualização de um modelo de negócio começa com boas perguntas. Vale refletir periodicamente sobre quatro pontos:

1. O que meu cliente valoriza hoje

As prioridades continuam as mesmas de quando a empresa foi criada?

2. Como o mercado passou a entregar valor

Existem formas mais simples, rápidas ou convenientes de atender essa demanda?

3. Minha estrutura de custos continua competitiva?

Mudanças econômicas podem alterar completamente a rentabilidade de um modelo.

4. O que já mudou e ainda não foi incorporado pela empresa?

Antecipar movimentos costuma ser mais eficiente do que responder apenas quando os resultados começam a cair.

Revisar um modelo de negócio não significa abandonar a identidade da empresa, mas garantir que ela continue relevante em um mercado que está em constante transformação.



**EMPRESAS PREPARADAS
OBSERVAM AS
MUDANÇAS DO
MERCADO ANTES QUE
ELAS APAREÇAM NOS
RESULTADOS.**



Se você percebe que sua empresa continua operando da mesma forma enquanto o mercado evolui... ou sente que mudanças no comportamento dos clientes e da concorrência exigem uma nova forma de gerar valor...

A Mentoria O Resgate pode te ajudar:

- a revisar seu modelo de negócio sob uma perspectiva estratégica;
- a identificar oportunidades de adaptação antes que elas se tornem urgentes.

Acesse a
Mentoria
O Resgate



ojuliomonteiro.com