



O que é um Modelo de Negócio Sustentável

Transformar uma boa ideia em uma solução que gera valor social, ambiental e econômico

Definição

Um modelo de negócio é a forma como uma organização cria valor para o cliente e gera ingressos para garantir sua sustentabilidade financeira. Em outras palavras, é uma maneira de resolver um problema ou atender uma necessidade das pessoas — de tal forma que alguém esteja disposto a pagar, apoiar ou trocar algo por isso. Nos negócios sociais e circulares com plástico, o foco é duplo:

- reduzir impactos ambientais, e
- gerar benefícios econômicos para a comunidade.



Cliente

O cliente é quem se beneficia, compra, apoia ou financia o que o negócio faz. Pode ser um morador que compra o produto, uma empresa que contrata o serviço, uma escola que paga por uma oficina, uma prefeitura ou um parceiro local. É a resposta a: **Quem usa ou paga por meu produto ou serviço?**



Proposta de valor

A proposta de valor é o que você oferece — o produto ou serviço do seu negócio — e quais benefícios ele traz. Mostra como sua solução resolve um problema ou atende uma necessidade e o que a torna diferente: mais útil, acessível ou sustentável. É a resposta a: **o que eu ofereço e por que alguém escolheria a minha solução?**



Fontes de ingresso

As fontes de ingresso são as formas pelas quais entram os recursos que mantêm o negócio ativo. Podem vir de vendas de produtos, prestação de serviços, contratos públicos, patrocínios, editais ou parcerias. Todo modelo precisa de uma fonte de renda clara e justa. Pergunte a si mesmo: **de onde vem o recurso que sustenta o grupo e permite que a iniciativa continue existindo?**



Atividades-chave

As atividades-chave são as ações principais que acontecem no dia a dia para o negócio funcionar. Incluem tarefas como coletar, separar, reciclar, criar, ensinar, vender ou comunicar. São as operações essenciais que entregam o valor prometido ao cliente. Em outras palavras, **o que precisamos fazer bem feito para que o negócio realmente gere impacto e resultados?**



Recursos-chave

Os recursos-chave são tudo aquilo de que o grupo precisa para realizar suas atividades: equipamentos, espaço, transporte, pessoas, conhecimento técnico, materiais ou parcerias. Esses recursos formam a base que sustenta as ações e garante qualidade no trabalho. Sempre vale se perguntar: **do que precisamos para o negócio acontecer de forma eficiente e segura?**



Margem esperada

A margem esperada é a diferença entre os custos e as receitas — o retorno justo que garante a continuidade e a motivação das pessoas envolvidas. Em negócios comunitários e sociais, essa margem costuma variar entre 10 % e 40 %, conforme o tipo de atividade. O importante é saber **quanto precisa sobrar para o negócio continuar vivo?**