

Modelo de Negócio Numa Folha

6 blocos para teres o modelo de negócio claro em 30 minutos, com papel e caneta.

PARA
Pequenos negócios em Portugal

EDIÇÃO
11 de agosto de 2026

Como usar este guia

Pega numa folha A4, numa caneta e num cronómetro. Tens 30 minutos. O objetivo é escrever a resposta honesta, não a perfeita.

Cada bloco tem uma explicação curta, um espaço para preencher e uma dica. Preenche pela ordem que está. No fim, tens um exemplo trabalhado com a Carla, cabeleireira, e o que este exercício lhe mostrou sobre o negócio.

Bloco 1 — Para quem (o cliente específico)

Não escrevas categorias largas. "Toda a gente", "mulheres dos 25 aos 45", "pequenas empresas" são demasiado vagos para te ajudar a decidir seja o que for.

O cliente específico é uma pessoa com uma situação concreta: o que faz, o que sente, o que precisa agora. Quanto mais específico, mais útil.

	O teu cliente
Quem é (profissão, fase de vida, situação)	_____
O que está a tentar resolver ou alcançar	_____
Porque é que não está satisfeito com o que tem agora	_____

Dica: se o teu negócio serve tipos diferentes de clientes, escreve os dois ou três principais. Mas resiste a juntar todos numa frase; isso apaga as diferenças que importam.

Bloco 2 — Que problema resolves (nas palavras do cliente)

Escreve o problema como o cliente o descreveria, não como tu o descrevias. Há uma diferença entre "ofereço cortes de cabelo de qualidade" e "as minhas clientes não querem perder duas horas num salão e sair sem saber quanto vai custar".

O problema real é o que o cliente quer resolver antes de dormir, não a categoria de serviço que tu vendes.

	Resposta
Em que situação é que o cliente te procura?	_____
O que é que ele diz (ou pensa) que precisa?	_____
O que é que ele realmente quer, por baixo disso?	_____

Dica: se tens dificuldade, recorda as últimas três vezes que um cliente novo te contactou. O que disse? Qual era a urgência? Essa é a matéria-prima do problema real.

Bloco 3 — A tua oferta (o que entregas, em 1 frase)

Uma frase. Uma só. Não uma lista de serviços, não um parágrafo sobre a tua abordagem. Uma frase que um cliente possa repetir a um amigo.

	Resposta
O que entregas (resultado concreto, não processo)	_____
Em quanto tempo ou em que formato	_____
A tua oferta numa frase:	_____

Dica: se precisas de mais de uma frase para descrever o que fazes, o problema não é a comunicação, é a clareza sobre o que é o teu produto. Voltas a este bloco depois de preencher os outros.

Bloco 4 — Como ganhas dinheiro (modelo de receita)

Como funciona a parte financeira do teu negócio, exatamente? Esta coluna força uma pergunta que muitos adiam: a tua principal fonte de receita é mesmo a que consome mais da tua energia?

Fonte de receita	Modelo (por hora / sessão / pacote / avença / produto)	Estimativa mensal (€)
-----	-----	-----
-----	-----	-----
-----	-----	-----
TOTAL		-----

Dica: escreve também a proporção de cada fonte. Se 80% da receita vem de A mas 80% do tempo vai para B, isso é informação importante, e é exatamente o que o exercício deve tornar visível.

Bloco 5 — Quanto te custa entregar (custos diretos e tempo)

Não só os materiais. O teu tempo conta. As ferramentas que pagas contam. A energia emocional de certos clientes conta. Um serviço pode parecer rentável e, quando somas o tempo real, não ser.

Custo de entrega	Por serviço / por mês (€)
Materiais ou consumíveis diretos	-----
Ferramentas e software necessários	-----
Subcontratação (se aplicável)	-----
Deslocações ou logística	-----
Tempo teu (horas × valor/hora estimado)	-----
TOTAL custos de entrega	-----

Margem de contribuição (receita por serviço menos custos diretos):

	Valor
Receita por serviço/mês	_____ €
Custos de entrega por serviço/mês	_____ €
Margem de contribuição	_____ €

Dica: faz este cálculo para cada oferta que tens, não só para o total. Às vezes a oferta que parece mais simples é a mais rentável, e a que te consome mais horas é a que paga menos por hora.

Bloco 6 — O que te diferencia (porque te escolhem a ti)

"A qualidade" não conta. Toda a gente diz isso. O que conta é o que um cliente teu diria a um amigo quando recomenda o teu trabalho.

"Tens de ir à Carla porque ela...": o que vem a seguir é a tua diferenciação real.

	Resposta
O que é que os teus clientes mais referem quando recomendam o teu trabalho?	_____
O que é que fazes de forma diferente da maioria, mesmo que não digas abertamente?	_____
A que tipo de cliente és a escolha mais óbvia?	_____
Diferenciação em 1 frase:	_____

Dica: se esta coluna ficou em branco ou vaga, isso costuma significar que ainda não articulaste a tua diferenciação, e não que não a tens. Às vezes está nos clientes que já tens. Pergunta-lhes.

Exemplo trabalhado — A Carla, cabeleireira

A Carla tem um espaço de cabeleireiro em Braga, 32 anos, trabalha sozinha há quatro. Fez este exercício numa tarde e o que descobriu surpreendeu-a.

BLOCO 1 — PARA QUEM

Quem é	Mulheres que trabalham por turnos ou com a agenda cheia e não conseguem perder meio dia num salão
O que estão a tentar resolver	Um resultado cuidado num tempo previsível, sem surpresas
Porque não estão satisfeitas com outras opções	Salões convencionais são lentos, imprevisíveis no tempo e no preço

BLOCO 2 — QUE PROBLEMA RESOLVE

Em que situação a procuram	Antes de algo importante, ou quando precisam de manutenção regular sem perder meio dia
O que dizem que precisam	Corte ou coloração
O que realmente querem	Sair bem e a horas, sem ter de explicar o mesmo à mesma pessoa todas as vezes

BLOCO 3 — A OFERTA EM 1 FRASE

"Corte e coloração para mulheres com pouco tempo: marcação pontual, preço fixo, resultado previsível."

BLOCO 4 — COMO GANHA DINHEIRO

Fonte de receita	Modelo	Estimativa mensal
Corte simples (45 cortes a €30)	Por serviço, preço fixo	~€1.350
Coloração + corte (15 sessões a €80)	Por serviço, preço fixo	~€1.200
TOTAL (60 serviços no mês)		~€2.550

BLOCO 5 — QUANTO CUSTA ENTREGAR

Aqui foi onde a Carla ficou parada. O que muda tudo é comparar as ofertas pela mesma unidade: o que cada uma deixa por **hora de cadeira ocupada**.

Serviço	Receita	Produto	Sobra	Tempo	Por hora de cadeira
Corte simples	€30	€3	€27	45 min	€36
Coloração + corte	€80	€15	€65	2h30	€26

A Carla promovia as colorações porque eram o serviço "grande" e porque ficavam bem em fotografias. Mas a cadeira é a mesma e as horas do dia são as mesmas: cada hora dedicada a uma coloração deixa-lhe €26, e cada hora dedicada a cortes deixa-lhe €36. O serviço que parecia maior era o que rendia menos por hora de trabalho.

Nada disto quer dizer que as colorações estejam erradas. Diz que estavam mal cotadas.

BLOCO 6 — O QUE A DIFERENCIA

"Pontualidade absoluta. A Carla nunca atrasa uma marcação mais de cinco minutos. As clientes dela são pessoas com agendas apertadas, e isso, mais do que qualquer técnica, é o que as faz voltar."

As clientes referiam sempre a pontualidade quando recomendavam. A Carla nunca tinha comunicado isso ativamente, estava a promover os resultados visuais quando o que fazia as clientes escolhê-la era a fiabilidade.

O que mudou: a Carla subiu a coloração para €92, o preço a que essa sessão passa a deixar-lhe uma margem saudável, e deixou de a encaixar nas horas de maior procura, onde a cadeira rende mais com cortes. E começou a comunicar diretamente o que já sabia ser real: tempo previsível, sem surpresas.

Próximo passo

Este exercício dá-te clareza sobre o que já tens. O passo seguinte é aprofundar cada bloco com dados do teu negócio real.

No Elevate, o **Módulo 1.00 — Canvas de Descoberta** faz isto de forma guiada: em vez de uma folha em branco, tens perguntas que aprofundam cada bloco com exemplos por setor, e uma ferramenta que liga o que descobres ao resto do teu percurso.

Se ainda não tens conta, o **diagnóstico gratuito** começa exatamente aqui, na mesma pergunta desta folha: como é que o teu negócio funciona, e onde estás a perder dinheiro sem te aperceberes.

Começa em elevateclub.pt.

— Elevate Club | elevateclub.pt

PRÓXIMO PASSO

*Sabes **fazer**. Falta-te **gerir**.*

Este guia é parte da gestão que aprendes no ELEVATE. Faz o diagnóstico gratuito em cerca de 8 minutos: 25 perguntas, sem criar conta. Sais com uma leitura de 5 áreas-chave e um plano de 6 meses para o teu negócio.

FAZ O DIAGNÓSTICO

elevateclub.pt/diagnostico