

Descrição do Modelo de Negócio

Quadros Síntese



AGROvila

Agradecimentos

Projeto financiado por fundos nacionais através do programa de Investimento RE-CO5-i03-Agenda de investigação e inovação para a sustentabilidade da agricultura, alimentação e agroindústria N° 14/C05-i03/2021-PRR-C05-i03-I-000166.

Índice

Características dos tipos de Concorrentes	1
Fatores Chave de Compra: Segmento Consumidores	2
Fatores Chave de Compra: Segmento Produtores	3
Fatores Chave de Concorrência: Segmento Consumidores.....	4
Fatores Chave de Concorrência: Segmento Produtores	5
Estratégia Oceano Azul: Segmento Consumidores	5
.....	6
Estratégia Oceano Azul: Segmento Produtores	7
.....	7
Curva de Valor - Consumidores.....	8
Curva de Valor - Produtores	9
Fontes de Rendimento	10
Mapeamento de possíveis fluxos de pagamento num processo de Compra e Venda	11
Mapeamento de fluxo logístico e de serviços no ecossistema AgroVila....	12
Mapeamento de fluxo logístico e de serviços no ecossistema AgroVila....	13

Características dos tipos de Concorrentes

Tipo de Concorrentes	Perspetiva do Produtor	Perspetiva do Consumidor
Comércio Local	<ul style="list-style-type: none"> • Valorização da qualidade intrínseca dos Produtos; • Receção do pagamento de forma mais célere,; • Maior margem de lucro; • Menor fluxo de vendas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Comércio de Proximidade e de Conveniência; • Maior confiança na transação; • Produtos Frescos e com qualidade; • Processo de compra e pagamento, presencial; • Variedade dos Métodos de Pagamento Limitada (numerário ou multibanco).
Grandes Superfícies	<ul style="list-style-type: none"> • Acesso a mercados com elevado volume de compras e grande capacidade de escoamento dos Produtos; • Margem de lucro reduzidas; • Prazos de Receção e Pagamento, longos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Grande Variedade de Produtos disponíveis, durante o ano; • Preços Baixos; • Variedade de Métodos de Entrega e Pagamento; • Ações Promocionais de Grande Impacto; • Produtos oriundos de diversas regiões geográficas, com níveis de qualidade distintos.
Tipo Farm-to-Fork(ex:Hortee, Fruta Feia, Equal Food)	<ul style="list-style-type: none"> • Desintermediação; • Preços mais justos; • Maior Visibilidade e Oportunidades de Venda; • Encomendas consoante disponibilização do Produto; • Valorização da produção; • Variabilidade entre Plataformas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acesso a Produtos da Época; • Acesso a Produtores Locais; • Modalidades de Entrega; • Relacionamento direto com o Produtor; • Variabilidade entre Plataformas.

Fatores Chave de Compra: Segmento Consumidores

Fatores Chave de Compra - Produtores	Análise de Concorrentes		
	Comércio de Proximidade	Grandes Superfícies	Plataformas semelhantes (F2F)
Preço pago ao Produtor	Intermédio	Baixo	Alto
Apoio Logístico	Baixo	Alto	Variável
Prazo de Pagamento	Variável	Alto	Baixo
Visibilidade no Mercado	Baixa	Alta	Variável
Valorização do Produto	Variável	Baixa	Alta
Poder de Negociação	Intermédio	Baixo	Alto
Volume de Vendas	Baixo	Alto	Baixo
Responsabilidade Social	Variável	Baixa	Variável
Transparência	Baixa	Baixa	Alta
Valorização do Ciclo de Produção	Variável	Baixo	Alto
Serviço Pós-Venda	Variável	Alto	Variável

Fatores Chave de Compra: Segmento Produtores

Fatores Chave de Compra - Produtores	Análise de Concorrentes		
	Comércio de Proximidade	Grandes Superfícies	Plataformas semelhantes (F2F)
Preço pago ao Produtor	Intermédio	Baixo	Alto
Apoio Logístico	Baixo	Alto	Variável
Prazo de Pagamento	Variável	Alto	Baixo
Visibilidade no Mercado	Baixa	Alta	Variável
Valorização do Produto	Variável	Baixa	Alta
Poder de Negociação	Intermédio	Baixo	Alto
Volume de Vendas	Baixo	Alto	Baixo
Responsabilidade Social	Variável	Baixa	Variável
Transparência	Baixa	Baixa	Alta
Valorização do Ciclo de Produção	Variável	Baixo	Alto
Serviço Pós-Venda	Variável	Alto	Variável

Fatores Chave de Concorrência: Segmento Consumidores

Fatores Chave de Concorrência- Consumidores	Elevada Qualidade dos Produtos
	Qualidade Certificada e Irrepreensível
	Alta Responsabilidade Social
	Transparência do Negócio
	Sustentabilidade Ambiental
	Valorização do relacionamento com os Produtores e Comunidade
	Empatia e proximidade com o Utilizador
	Diversidade na oferta do Catálogo de Produtos
	Preço justo e Competitivo
	Equipas e Processos de apoio ao Utilizador bem estabelecidos
	Diversidade em relação aos métodos de Pagamento

Fatores Chave de Concorrência: Segmento Produtores

Fatores Chave de Concorrência-Produtores	Remuneração ao Produtor
	Serviço Logístico
	Prazo de Pagamento Pós Venda
	Exposição do Produto no Mercado
	Contéudo Informativo
	Negociação das Condições de Venda
	Escoamento dos Produtos
	Alta Responsabilidade Social
	Transparência dos Modelos de Negócio
	Valorização da Produção Sustentável e consideração pelos Ciclos Naturais da Terra
	Equipas e Processos de apoio ao Utilizador bem estabelecidos

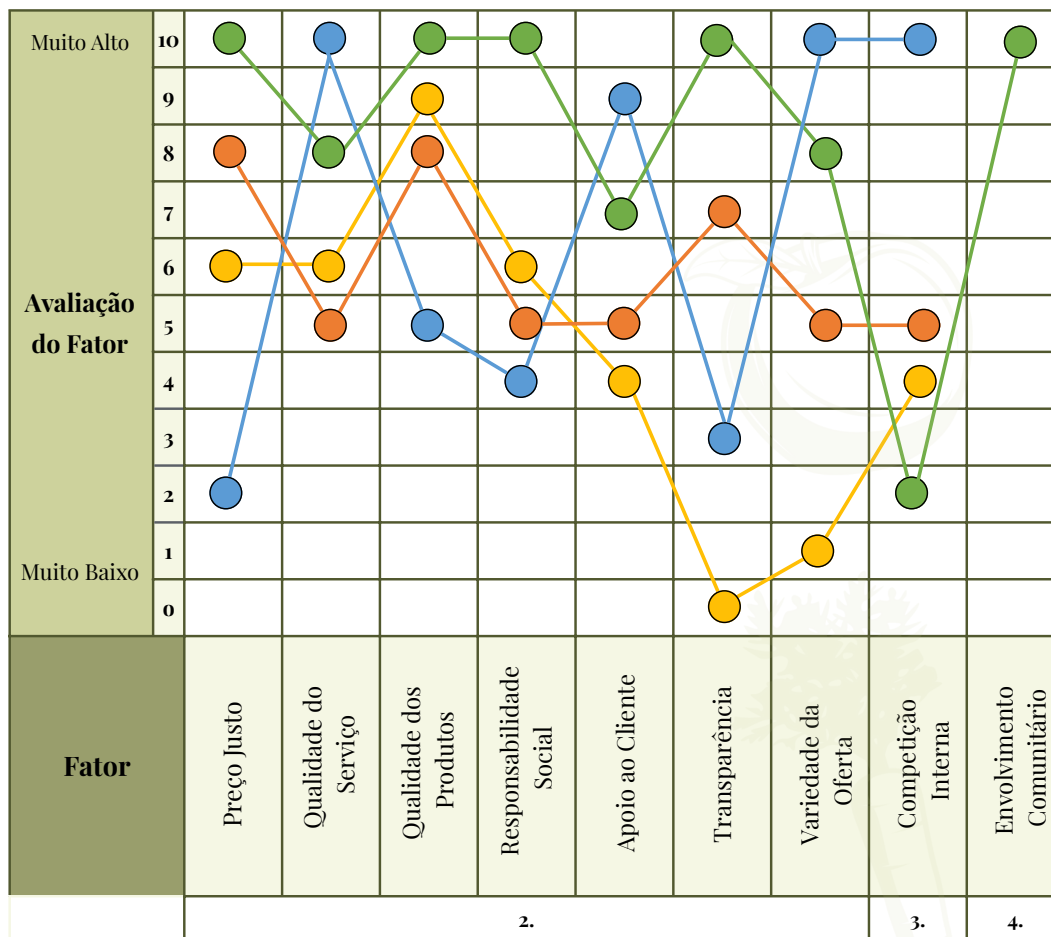
Estratégia Oceano Azul: Segmento Consumidores

Fatores Competitivos para o Consumidor	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Preço justo; ○ Qualidade do Serviço; ○ Qualidade dos Produtos; ○ Envolvimento Comunitário; 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Responsabilidade Social; ○ Apoio ao Utilizador; ○ Transparência; ○ Variedade da Oferta.
 Eliminar	 Aumentar
 Reduzir	<ul style="list-style-type: none"> • Preço Justo; • Volume de Vendas; • Transparência; • Responsabilidade Social; • Apoio ao Utilizador.  Criar
<ul style="list-style-type: none"> • Complexidade das Operações. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poder de Negociação; • Conteúdo informativo.

Estratégia Oceano Azul: Segmento Produtores

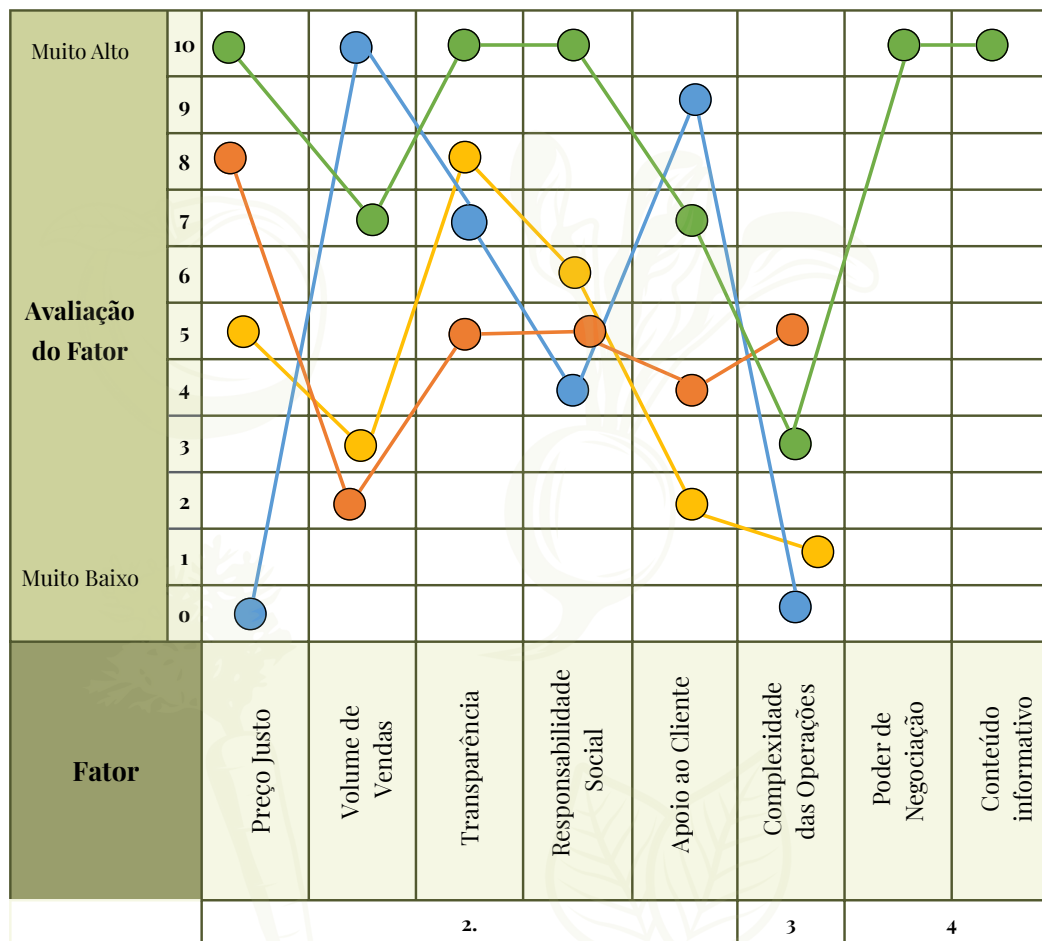
Fatores Competitivos para o Produtor	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Complexidade das Operações; ○ Preço justo; ○ Poder de Negociação; ○ Volume de Vendas; ○ Transparência; ○ Responsabilidade Social; ○ Apoio ao Utilizador; ○ Conteúdo informativo. 	
 Eliminar	 Aumentar
	<ul style="list-style-type: none"> • Preço Justo; • Volume de Vendas; • Transparência; • Responsabilidade Social; • Apoio ao Utilizador.
 Reduzir	 Criar
<ul style="list-style-type: none"> • Complexidade das Operações. 	<ul style="list-style-type: none"> • Poder de Negociação; • Conteúdo informativo.

Curva de Valor - Consumidores



Legenda:	
Comércio de Proximidade	Concorrência Indireta
Grandes Superfícies	Concorrência Direta
Plataformas Semelhantes (F2F)	
AgroVila	

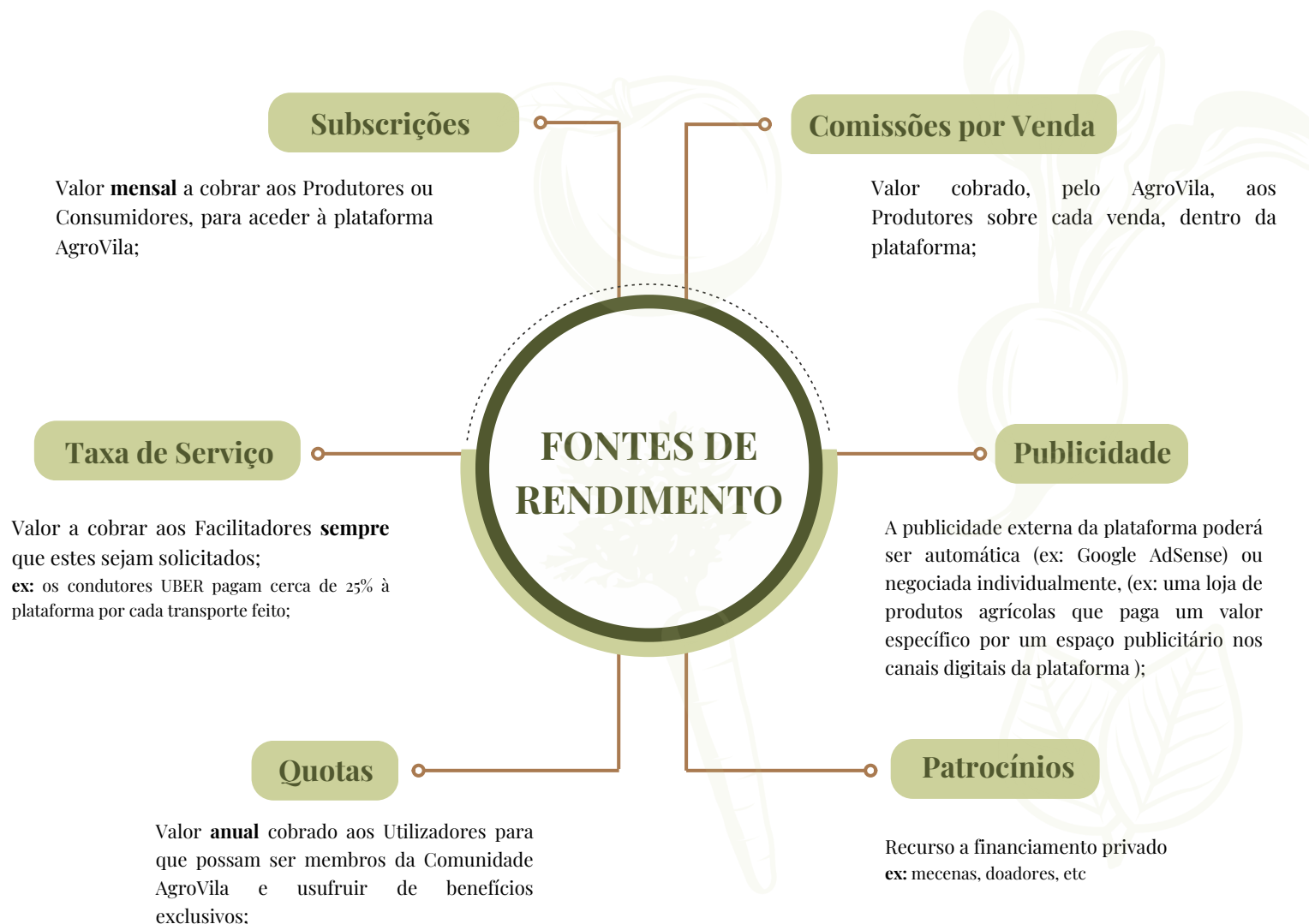
Curva de Valor - Produtores



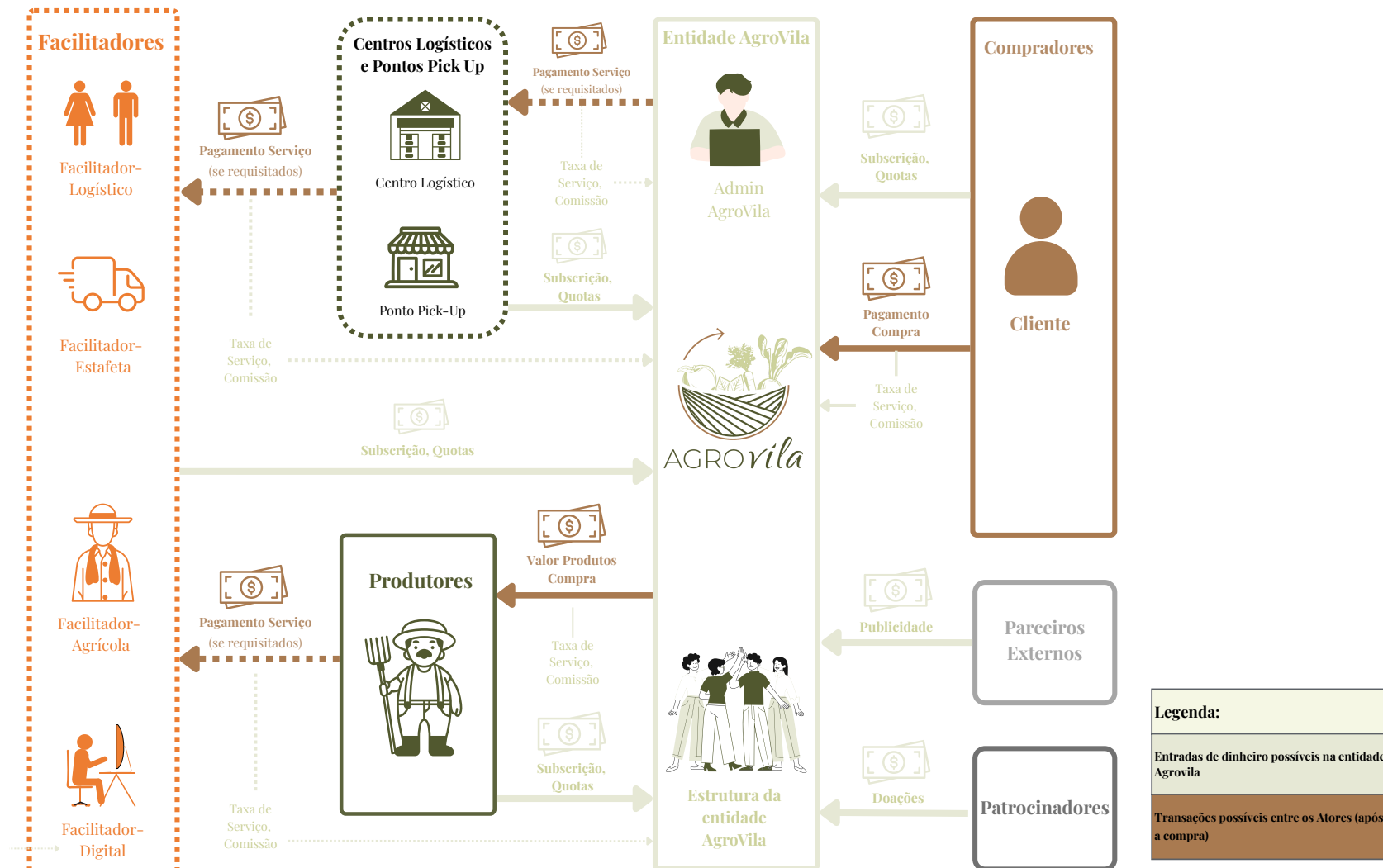
Legenda:

Comércio de Proximidade	Concorrência Indireta
Grandes Superfícies	Concorrência Direta
Plataformas Semelhantes (F2F)	
AgroVila	

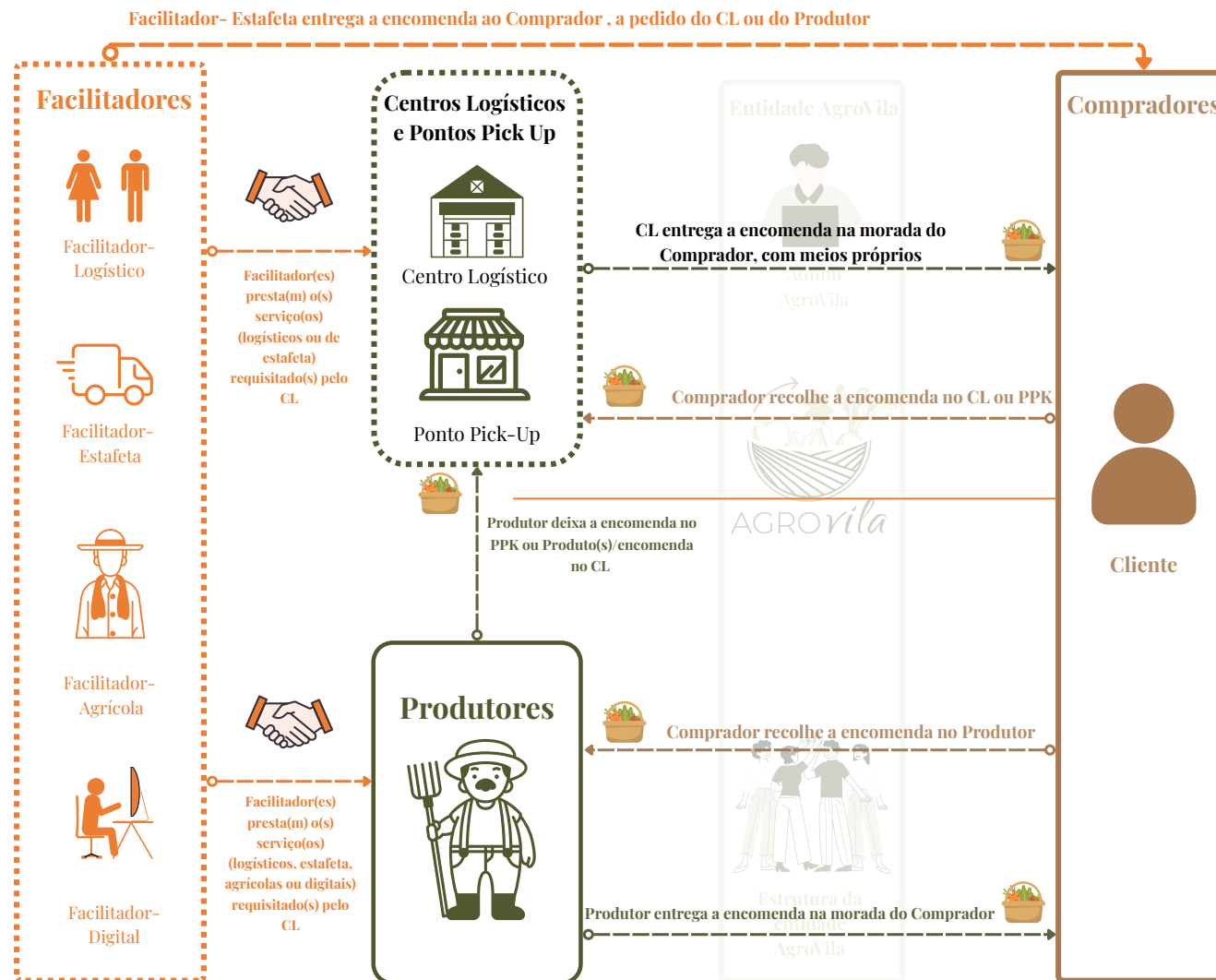
Fontes de Rendimento



Mapeamento de possíveis fluxos de pagamento num processo de Compra e Venda

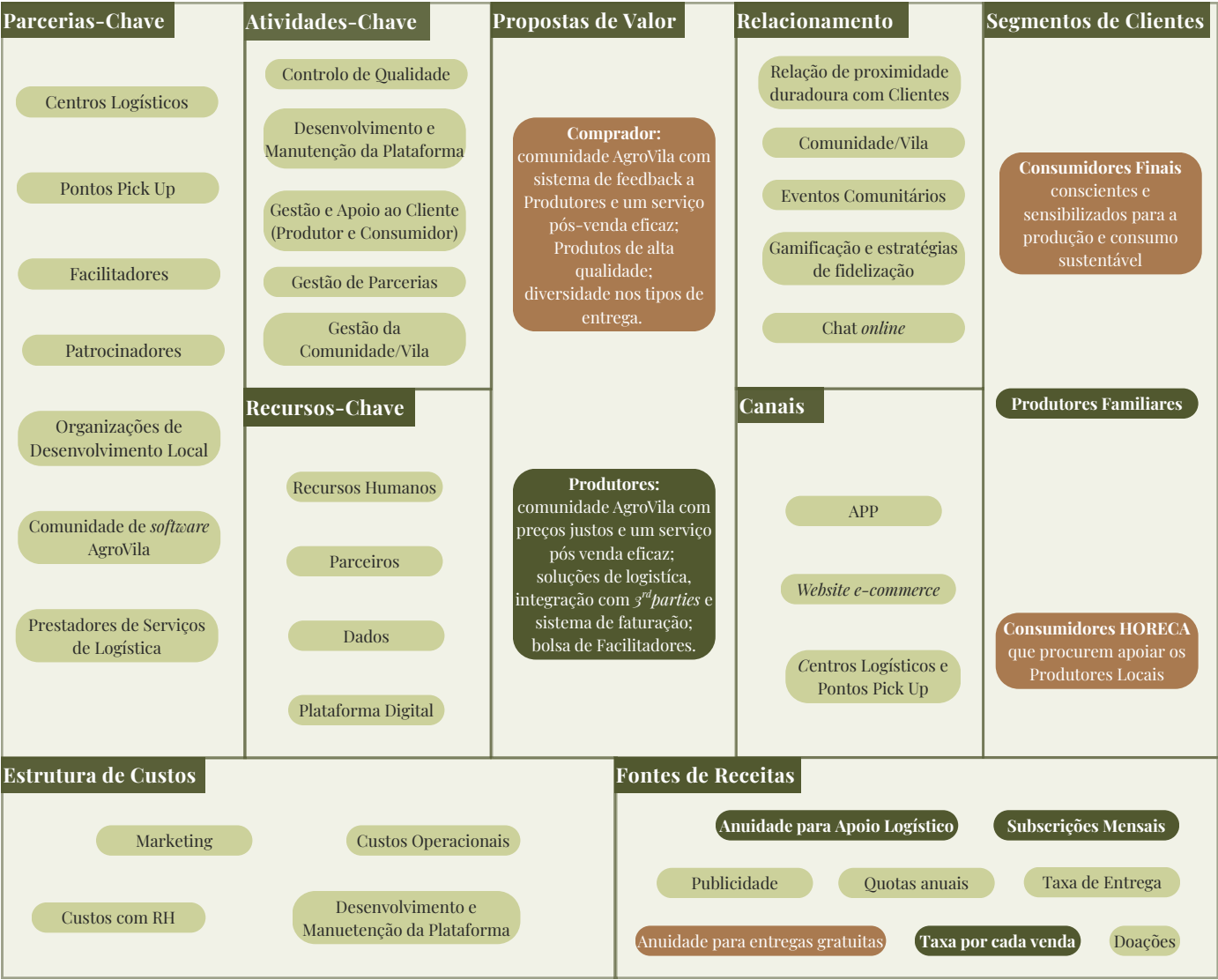


Mapeamento de fluxo logístico e de serviços no ecossistema AgroVila



Legenda:	
Trocas de serviços	Facilitadores
Fluxos Logísticos	CL / PPK
	Produtores
	Compradores

Mapeamento de fluxo logístico e de serviços no ecossistema AgroVila



Legenda:	
Questões relacionadas com:	
	Segmento dos Compradores
	Segmentos dos Produtores
	Segmentos dos Consumidores e dos Produtores