

Intelectuais e Financeiros

Transcrição

Um outro aspecto muito importante para o funcionamento de uma empresa é o **Recurso Intelectual**, o qual abarca as pessoas responsáveis por gerar conteúdo, e elaborar estratégias e atividades baseadas em um nível singular de conhecimento ou intelecto.

Usamos o exemplo da editora **Casa do Código**, a qual necessita de diversos autores especializados em assuntos específicos para publicar e vender seus materiais. É preciso saber a área de atuação do colaborador para que este exerça sua função com eficiência dentro da estrutura do negócio que elaboramos.

Para consolidar estes aspectos, precisamos de dinheiro para investir que pode ser captado de diversas formas. Portanto, o recurso mais importante que permite que todos os outros existam é o **Recurso Financeiro**.

Há várias formas de obter capital para investimento; podemos pedir emprestado, fazer empréstimo bancário, agrupar recursos de sociedade ou encontrar um **investidor**.

Uma diretriz vista na publicação *Guia da Startup* de Joaquim Torres é a busca por investidores, disponível no site da [Casa do Código](https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-startup-guia?_pos=1&_sid=a23f8782b&_ss=r) (https://www.casadocodigo.com.br/products/livro-startup-guia?_pos=1&_sid=a23f8782b&_ss=r).

No Brasil, há uma organização sem fins lucrativos criada para fomentar o empreendedorismo de inovação chamada [Anjos do Brasil](https://www.anjosdobrasil.net/) (<https://www.anjosdobrasil.net/>); esta possui diversos patrocinadores que viabilizam a atividade, onde podemos cadastrar nossa empresa para buscar um financiamento.

Outro exemplo com a mesma proposta é o [Angels Club](https://www.angelsclub.com/) (<https://www.angelsclub.com/>); ao nos cadastrar, podemos publicar o projeto e obter novas idéias para completar nossa elaboração com valores de planos.

Há também alternativas gratuitas como o [Círculo Startup](https://circuitostartup.com/) (<https://circuitostartup.com/>). Possui diversas atividades e eventos interessantes em muitos lugares agregando empreendedores de várias áreas, o que pode se tornar uma importante rede de contatos.

De volta ao Business Model Canvas, focamos em nosso app. Ainda não possuímos capital inicial para investir em contratações, local, materiais e outros recursos.

No espaço dedicado aos Recursos Principais, crie um novo *card* da mesma cor do que está em Relacionamento com Clientes e escreva "1. Financeiro" para marcarmos as estratégias para levantar fundos.

Depois, insira "2. Humanos" no mesmo para elaborarmos a equipe que irá compôr os setores da empresa. Por fim, "3. Intelectual" para buscarmos as pessoas com conhecimentos específicos e necessários.

Por fim, escreva "4. Físico" responsável pelo local onde se dão as atividades do negócio.

Veremos os demais espaços a serem preenchidos no Template para viabilizar o aplicativo.

Business Model Canvas

