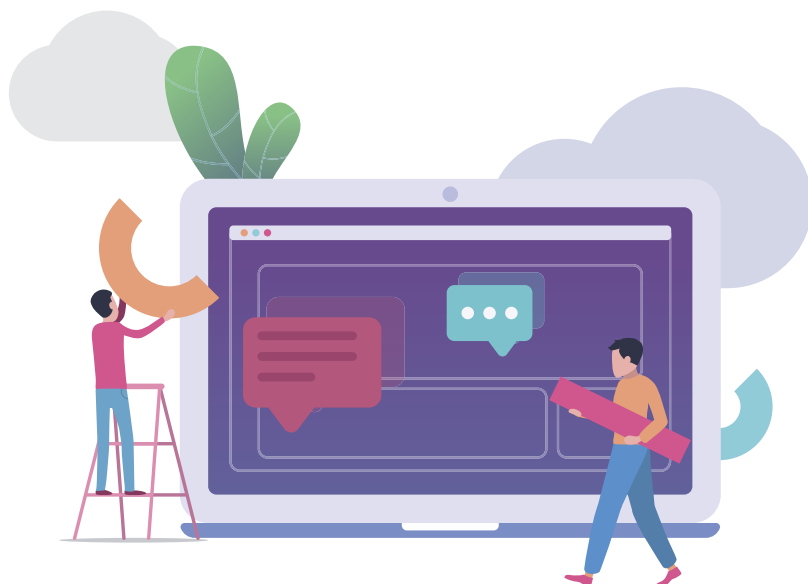




MARKETPLACE

Este modelo se caracteriza por disponibilizar produtos e serviços de diversos vendedores em um único ambiente virtual. Normalmente, em um e-commerce de grande porte, que pode ou não vender produtos próprios, possui alto volume de usuários que frequentam e confiam na plataforma. O Amazon foi a precursora dessa estratégia no mundo, que acabou por também ser adotada no Brasil por grandes empresas como Americanas, Walmart, Extra.com, Submarino, Mercado Livre e Saraiva.

M-Commerce (mobile commerce)

É a opção cada vez mais utilizada nos dias atuais, em virtude do crescimento do consumo via smartphones e tablets, nesse caso, o ambiente da loja virtual é pensado para ser usado no celular com a mesma qualidade do navegador — sem prejudicar a experiência.

MÉTRICAS DE VAIDADE

Métricas de vaidade são medidas do tipo: usuários cadastrados, downloads e acessos ao website. Elas dão a imagem mais otimista possível e não têm necessariamente correlação com os números que realmente importam para o negócio (chamados de métricas acionáveis), como envolvimento, custos de aquisição de usuário, usuários ativos e ultimamente, o lucro

MEETUP

Um momento onde os empreendedores encontram com colegas e investidores para falarem dos negócios. A expressão vem da junção das palavras Meet (encontro) e Up (levantar ou em pé). Isso acontece porque, nesse tipo de ocasião, os interlocutores costumam permanecer de pé, facilitando a circulação de pessoas e tornando o networking muito mais dinâmico.

MODELO DE NEGÓCIO

É a forma como o seu cliente percebe o valor que seu produto ou serviço passa pra ele. Ou seja, quanto mais ele percebe a importância do seu produto ou serviço (software ou e-commerce, por exemplo) no seu dia-a-dia, maior valor terá. Os principais formatos existentes no mercado, são: SaaS (software as a service), marketplace, aplicativo ou diversos outros.

MONETIZAÇÃO

Monetizar é transformar algo em dinheiro, é tornar rentável, é tornar lucrativo qualquer bem ou serviço. Significa o aproveitamento de algo como fonte de lucro, renda. O termo é derivado do verbo monetizar que designa o ato de transformar algo em dinheiro.

MOCK-UP

É um modelo em escala ou de tamanho real de um projeto ou dispositivo, usado para ensino, demonstração, avaliação de design, promoção, feedbacks de clientes e outros propósitos. Um mockup é um protótipo que fornece pelo menos parte da funcionalidade de um sistema e permite o teste de um projeto.



MINDSET (DIGITAL)

Em português, mindset significa “mente configurada”. O mindset digital é justamente a reconfiguração da mentalidade das pessoas proporcionando crescimento e qualidade de vida para os colaboradores de uma empresa, onde entende o que é uma tecnologia e percebe com ela impacta na sua área e no seu trabalho.

MVP (minimum viable product)

É basicamente um produto que é lançado no mercado em uma versão alfa ou beta. Ao invés de serem lançados no estágio final, são colocados à disposição do público, por meio de testes em muitos casos, a fim de obter feedbacks e analisar a aceitação dos consumidores antes de se chegar ao produto final. Esse processo ajuda na validação do negócio.