

Business model Canvas

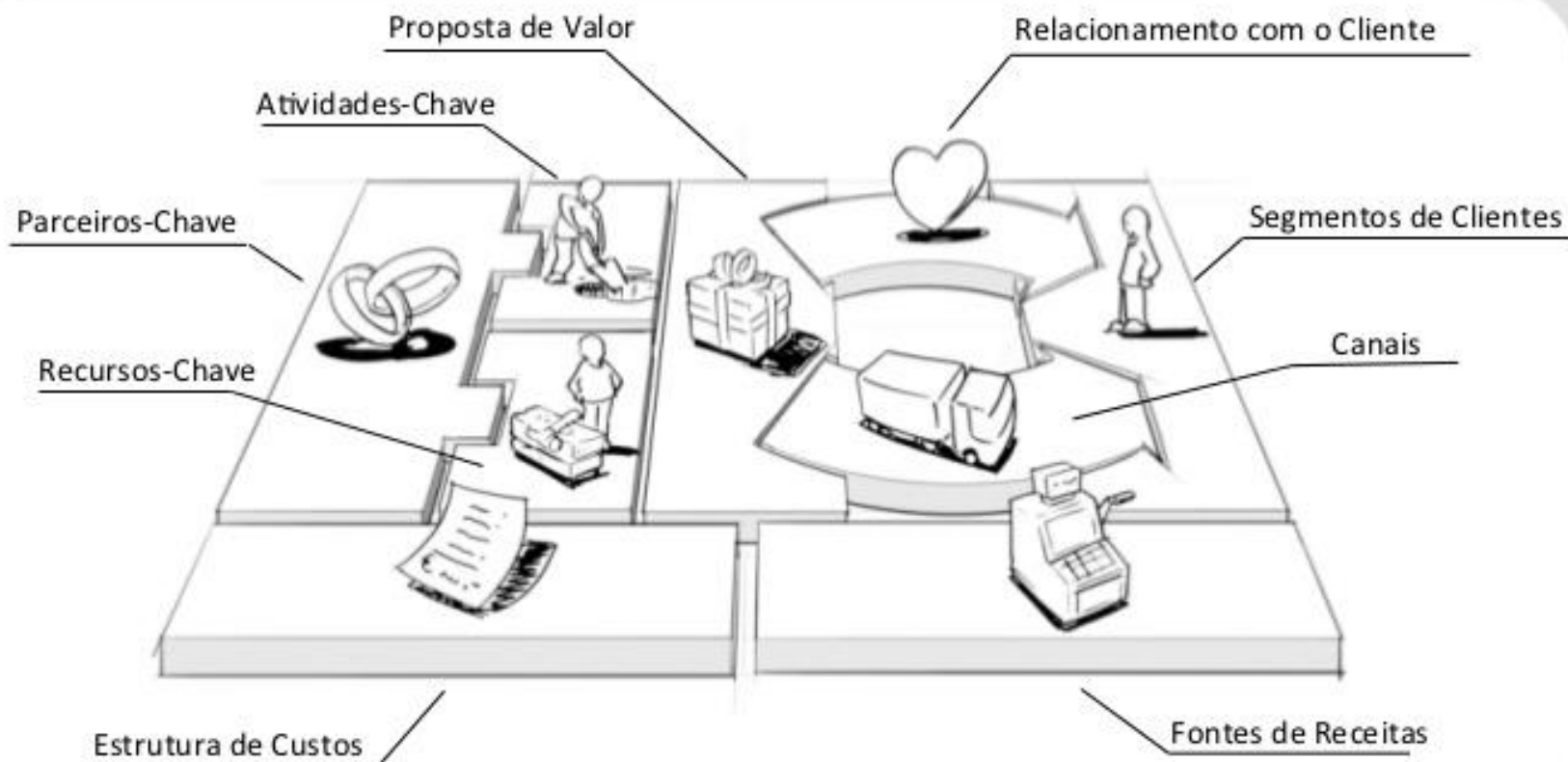
Um modelo de negócio que descreve a lógica pela qual uma organização cria, entrega e captura valor, seja ele econômico, social, ambiental.

O Canvas é uma ferramenta que ajuda empreendedores e gestores a descrever, desenhar, desafiar, inventar o modelo de negócio de sua organização.

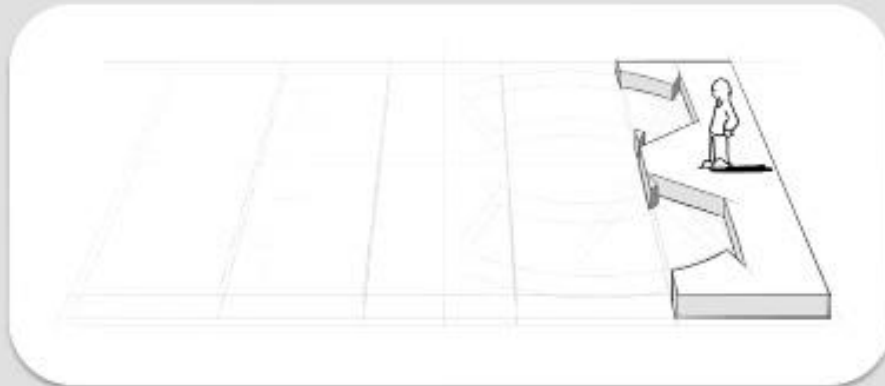
Co-criado por 470 profissionais de 45 países, o Canvas permite sintetizar o modelo de negócio de forma visual e de fácil compreensão.

Modelo Canvas

O Modelo de negócios Canvas é composto de 9 blocos que juntos descrevem as principais partes de um negócio.



Segmento de Cliente



Segmentos de clientes são divisões dos clientes de acordo com suas necessidades, costumes ou outro atributo em comum, de forma que possam melhor entender, alcançar e servir esses clientes.

Exemplos:

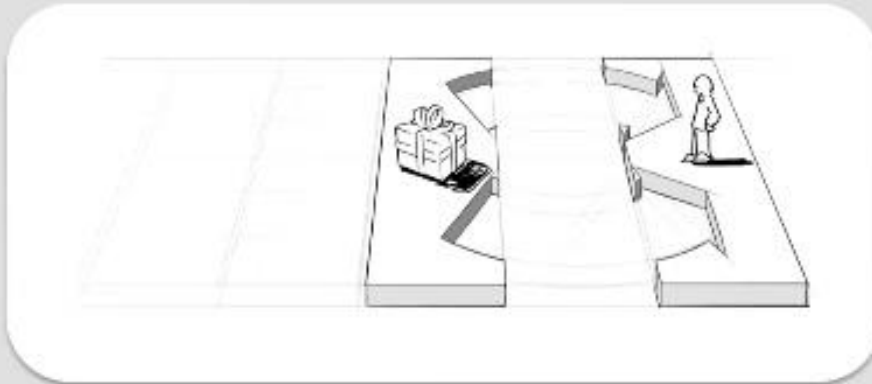


Pessoas das classes C, D e E que precisam de crédito para comprar ou pessoas buscando preços baixos e facilidade de pagamento.



Homens ricos e apaixonados por carros esportivos

Proposta de Valor



A proposta de valor é como a empresa cria valor para um determinado segmento de cliente e se diferencia da concorrência.

Exemplos:

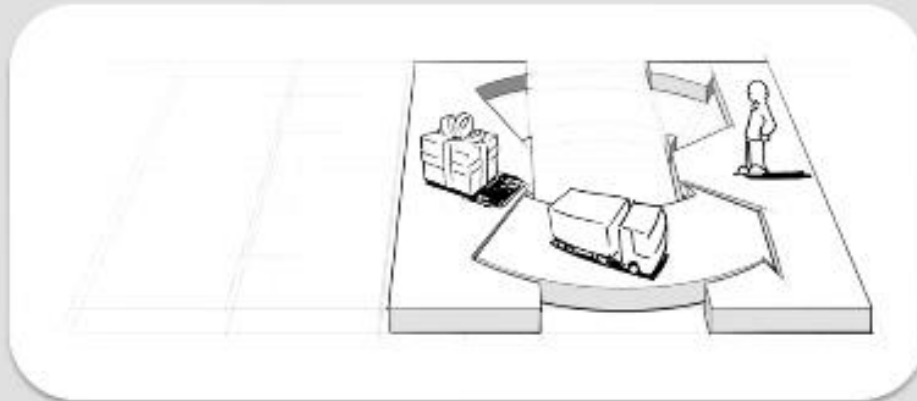


Produtos inovadores com qualidade e design diferenciado e simples de serem usados



Lanches rápidos, saudáveis e personalizados

Canais



São a forma como uma empresa comunica e entrega a sua proposta de valor para cada segmento de cliente. Basicamente, envolve os canais de marketing e logístico das empresas.

Exemplos:

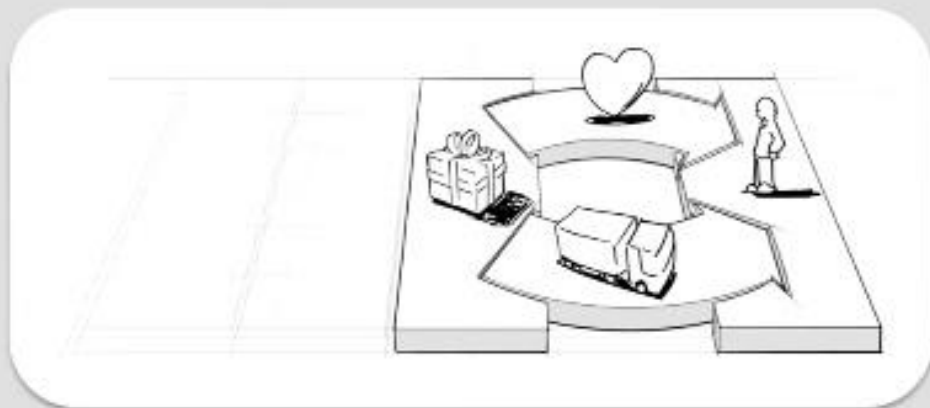


Correios e operadores logísticos privados



Site, SEO, link patrocinado e publicidade online

Relacionamento com o Cliente



O relacionamento com o cliente é a forma como a empresa interage com um segmento de cliente.

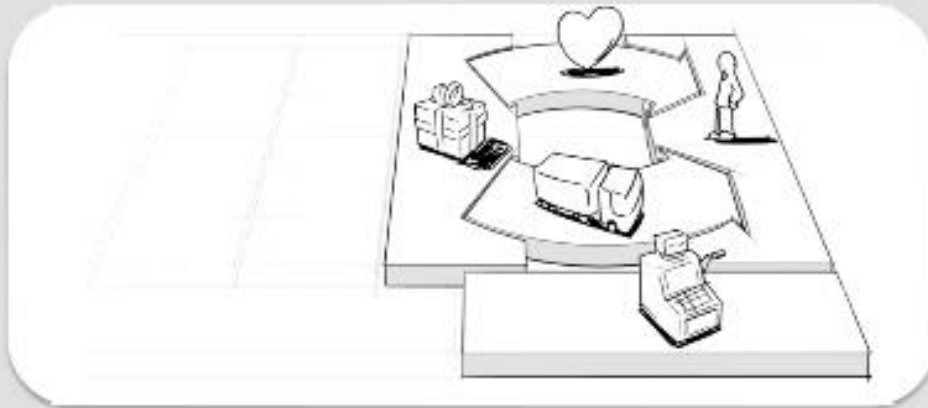
Motivações

- Captura de clientes
- Retenção de clientes
- Incremento de vendas
- Fortalecimento da marca



Agências, agências Van Gogh, atendimento por telefone, SAC, ouvidoria, redes sociais e internet banking

Fontes de Receita



Descreve a forma como uma empresa gera receita através de cada segmento de cliente.

Exemplos:

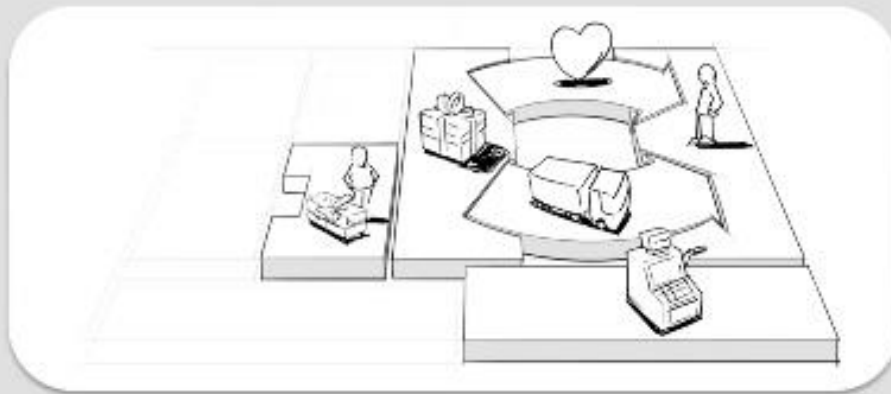


Venda de passagens aéreas, transporte de carga e reserva de carros e hotéis



Venda de revistas, licenciamento de produtos e venda de animações

Recursos-Chave



São os principais recursos necessários para que uma empresa faça seu modelo de negócios funcionar.

Exemplos:

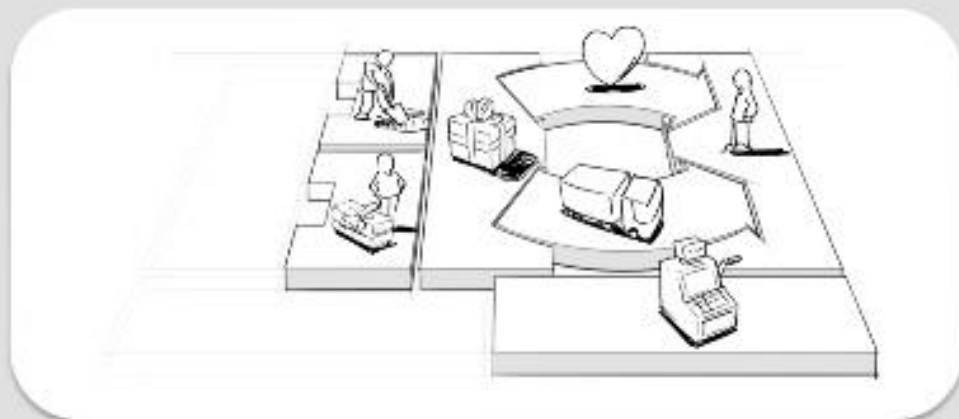


Base de usuários, equipe, servidores e plataforma



Minas, equipamentos e know-how técnico

Atividades-Chave



São as atividades essenciais para o que o modelo de negócios da empresa funcione corretamente.

Exemplos:

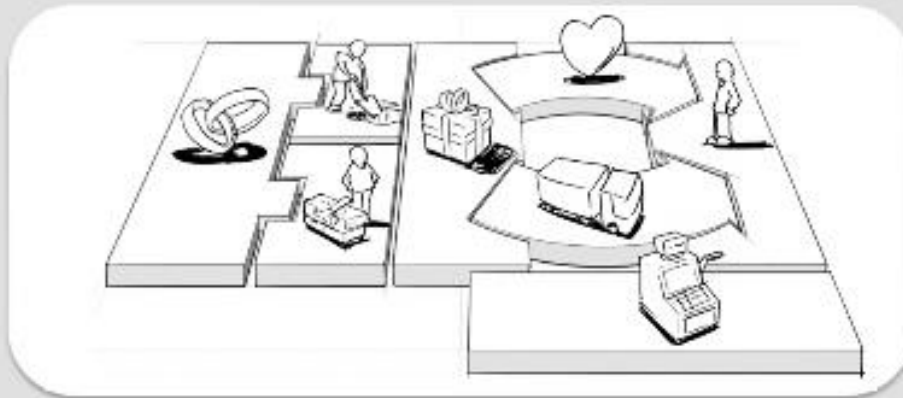


Elaborar programas, produzir programas, vender propaganda e buscar novos talentos



Desenvolver novos chocolates, produzir chocolates, gestão das franquias, distribuição e venda

Parceiros-Chave

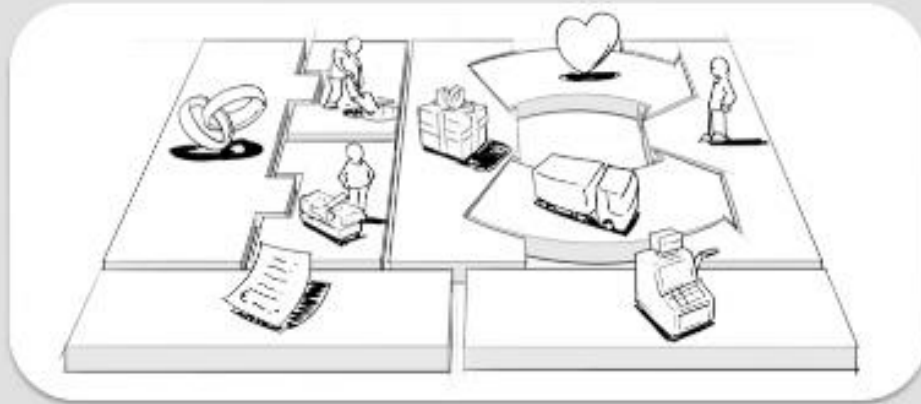


São empresas, instituições e/ou pessoas que são importante para o funcionamento do modelo de negócios.



Fornecedores e franqueados

Estrutura de Custos



A estrutura de custos envolve os principais custos decorrente da operação do modelo de negócios.



Infraestrutura da rede, lojas, funcionários, marketing e call center



Aviões, manutenção dos aviões, combustível, marketing, funcionários, call center e sistemas de TI

Pitch de Negócios

O pitch é uma apresentação sumária de 3 a 5 minutos com objetivo de despertar o interesse da outra parte (investidor ou cliente) pelo seu negócio, assim, deve conter apenas as informações essenciais e diferenciadas. O pitch tanto poder ser apresentado apenas verbalmente quanto ilustrado por 3 a 5 slides. Ele deve conter basicamente:

1. Qual é a oportunidade.
2. O Mercado que irá atuar.
3. Qual é a sua solução.
4. Seus diferenciais.
5. O que está buscando.

Identificando oportunidades

Fontes de novas ideias

BRAINSTORMING



- Fazer atividade, negócio, ideia de produto
- Justificar a escolha
- Apresentação do negócio ou atividade/ como este funciona – nome, localização
- Quais os benefícios que a atividade/ negócio trariam
- Viabilidade