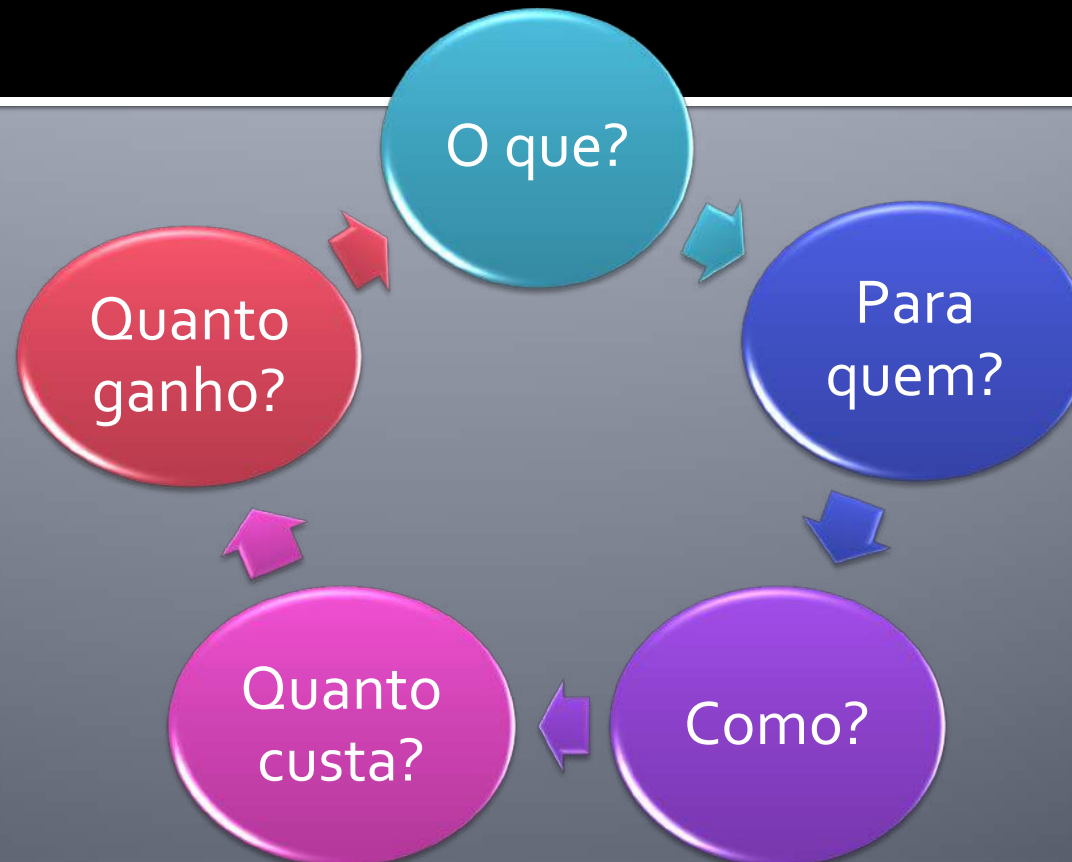
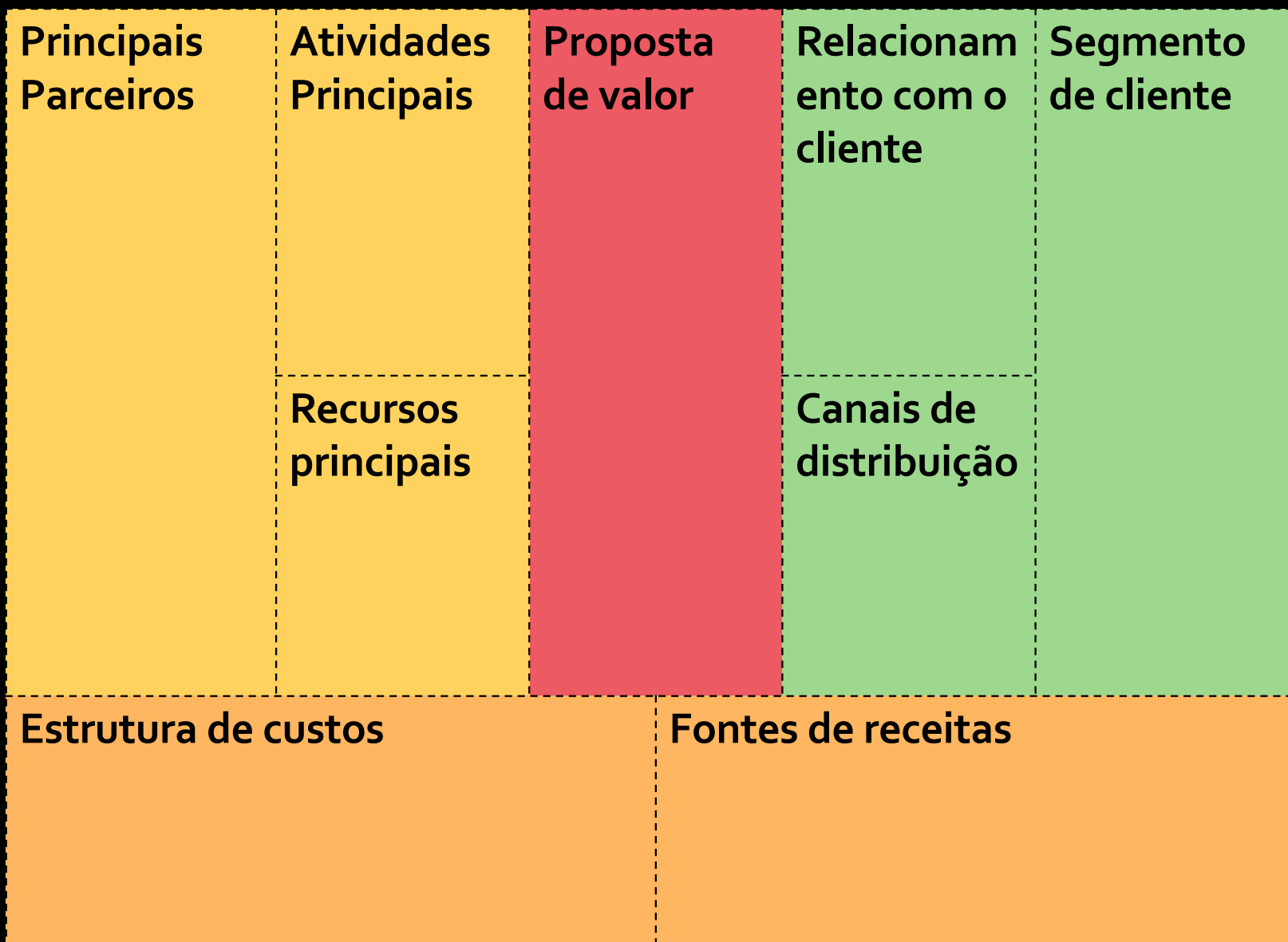


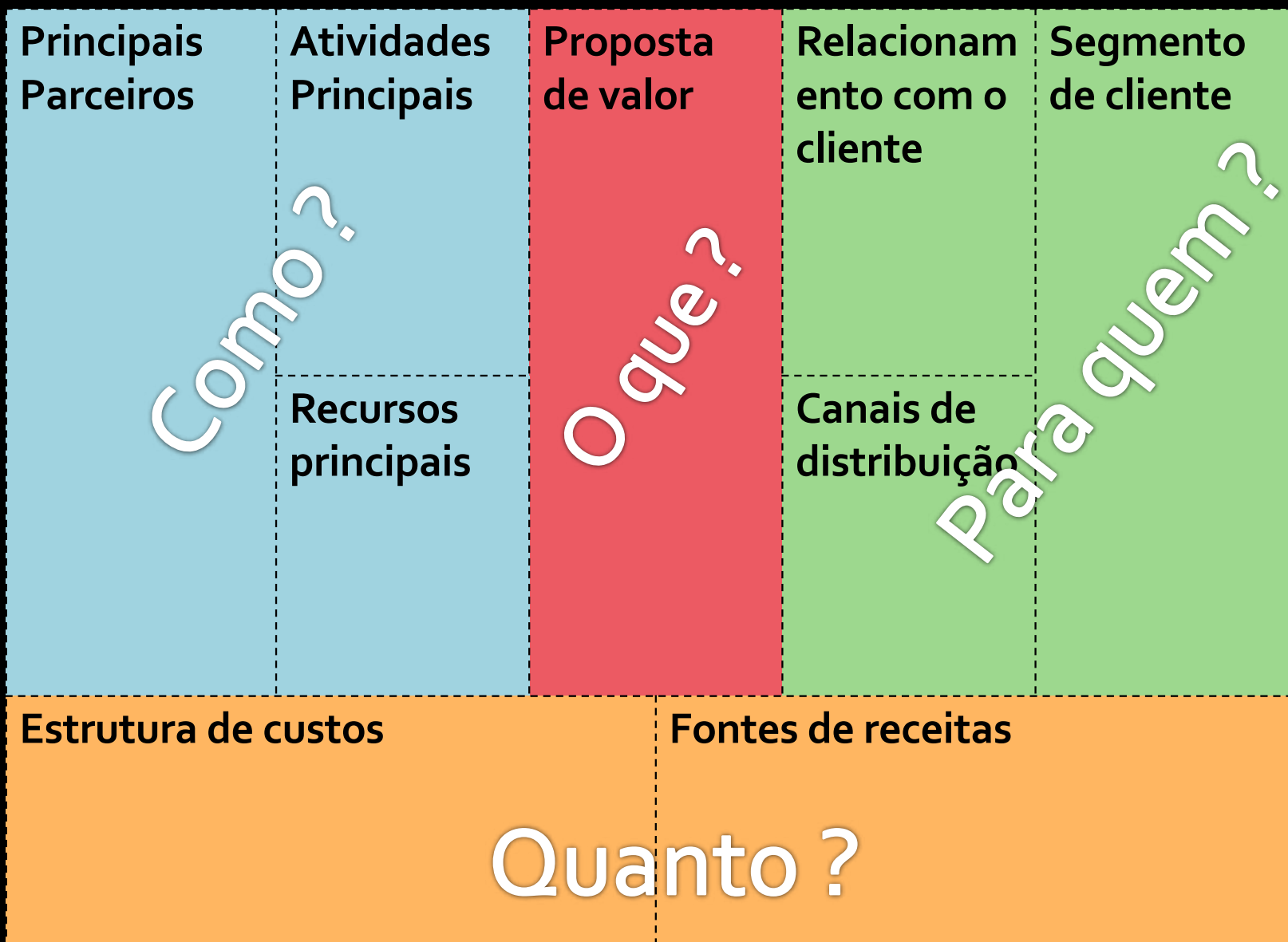
CANVAS – Plano de Negócios

Prof. Dr. Luciano Vieira de Araújo
EACH - USP

CANVAS – Plano de Negócios







Proposta de valor

- Que problema resolvemos?
- Como resolvemos?
 - Inovação
 - Aumento de demanda/venda
 - Redução de custo
- Como geramos satisfação para o cliente?
- Que produtos ou serviços oferecemos aos nossos clientes?

O que?

Segmento de Clientes

- Quem é seu cliente?
- Mais de um tipo de cliente?
- Nicho?

Para quem?

Canais de distribuição

- Como seu produto ou serviço chegará até o cliente?
 - Lojas
 - Venda online
 - Integrado a outro produto
 - Distribuidores

Para quem?

Relacionamento com o cliente

- Como se relacionar com o cliente
- Blogs especializados
- Comunidade
- Serviços automatizados

Para quem?

Fontes de receita

- Como vou receber?
 - Assinatura/Venda/Fremium
 - Comissão/Licenciamento
 - Propaganda
- Quanto vou receber?

Quanto?

Recursos Principais

O que é necessário para funcionar?

- Rec. Técnicos
- Rec. Humanos
- Rec. Físicos
- Rec. Financeiros

Como?

Atividades Principais

Principais ações para oferecer a solução

- Monitoramento
- Produção
- Logística
- Apoio a Decisão

Como?

Parcerias Principais

Aliados para ganhar mercado/reduzir custos

- Blogs especializados
- Lojas
- Indústria
- Especialistas

Como?

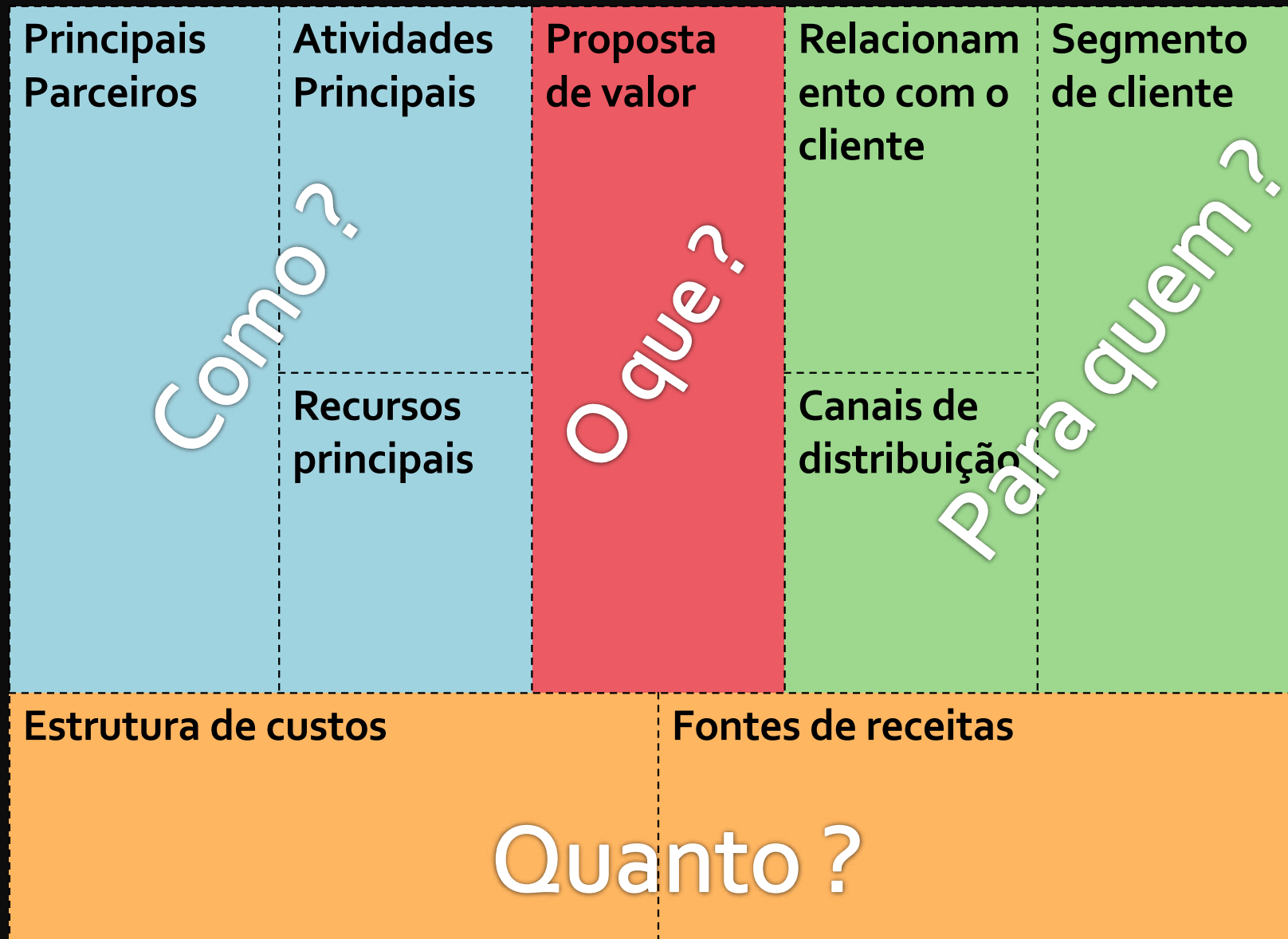
Estrutura de Custos

Quanto preciso gastar? Custos Fixos/Variáveis

- Aluguel
- Propaganda
- Tecnologia
- Funcionários

- Quanto vou receber?

Quanto?



Multiplique os braços ou os recursos 😊



CANVAS – Plano de Negócios

Obrigado !