

# CANVAIS

## Atividades Chave

Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?  
Nossos canais de distribuição?  
Relações com clientes?  
Fontes de renda?

CATEGORIAS:  
Produtos  
Canais de distribuição  
Relações com clientes



## Proposta de valor

Que valor proporcionamos aos nossos clientes?  
Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar?  
Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado?  
Que necessidade dos clientes satisfazemos?

CARACTERÍSTICAS:  
Novidade  
Desempenho  
Customização  
"O que é mais barato?"  
Design  
Marca/Qualidade  
Preço  
Atuação de vendas  
Resposta de crises  
Atendimento  
Conveniência/Qualidade



## Relações com clientes

Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado de relações temos estabelecido?  
Qual é o custo destas relações?  
Como estão integradas em nosso modelo de negócios?

EXEMPLOS:  
Assessoria ao personal  
Assessoria ao pessoal de marketing  
Auto-orientação  
Serviços automatizados  
Comunidades  
Exclusividade

## Recursos Chave

Que recursos chave requerem nossas propostas de valor?  
Nossos canais de distribuição? Relações com clientes?  
Fontes de renda?

TIPOS DE RECURSOS:  
Técnicos  
Intelectuais (qualidade de recursos, direitos autorais)  
Materiais  
Financieros



## Canais

Que canais preferem nossos segmentos de mercado?  
Como estabelecemos atualmente o contato com os clientes?  
Como se conjugam nossos canais?  
Quais têm melhores resultados?  
Quais são mais rentáveis?  
Como se integram nas atividades diárias de negócios?

FASES DOS CANAIS:  
1. Percepção  
Como sabemos como qual o nosso segmento está percebendo?  
2. Avaliação  
Como sabemos se o cliente quer a nossa proposta de valor?  
3. Contato  
Como percebemos que o cliente recebe produtos e serviços?  
4. Entrega  
Como entregamos nossa proposta de valor ao cliente?  
5. Pós-venda  
Como fornecemos ao cliente apoio pós-venda sempre?

## Fontes de renda

Por que valor estão dispostos a pagar nossos clientes?  
Por que pagam atualmente?  
Como pagam atualmente?  
Como eles gostariam de pagar?  
Quanto geram as diferentes fontes de renda ao total da renda?

EXEMPLOS:  
Preço de venda  
Preço por hora  
Taxas de uso  
Taxas de assinatura  
Licensing/Royalty/Licensing  
Licenciamento  
Taxas de licença  
Atividade

EXEMPLOS:  
Preço por hora  
Dependência de características do produto  
Dependência do segmento de cliente  
Dependência do volume

EXEMPLOS:  
Negociação (negotiation)  
Field management  
Mentoria em tempo real

## Atividades Chave

Que atividades chave requerem nossas propostas de valor?  
Nossos canais de distribuição?  
Relações com clientes?  
Fontes de renda?

CATEGORIAS:  
Produtos  
Canais de distribuição  
Relações com clientes



## Proposta de valor

Que valor proporcionamos aos nossos clientes?  
Que problema de nossos clientes ajudamos a solucionar?  
Que pacotes de produtos ou serviços oferecemos a cada segmento de mercado?  
Que necessidade dos clientes satisfazemos?

CARACTERÍSTICAS:  
Novidade  
Desempenho  
Customização  
"O que é mais barato?"  
Design  
Marca/Qualidade  
Preço  
Atuação de vendas  
Resposta de crises  
Atendimento  
Conveniência/Qualidade



## Relações com clientes

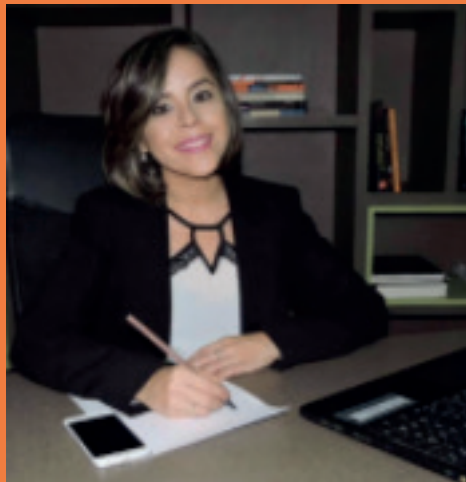
Que tipo de relação esperamos os diferentes segmentos de mercado de relações temos estabelecido?  
Qual é o custo destas relações?  
Como estão integradas em nosso modelo de negócios?

EXEMPLOS:  
Assessoria ao personal  
Assessoria ao pessoal de marketing  
Auto-orientação  
Serviços automatizados  
Comunidades  
Exclusividade

# A ferramenta que vai transformar sua carreira.

# O CANVAS DA CARREIRA

## UMA PARCERIA INNOVE.ME COM JANNAYNA TAVARES



Sou Jannayna Tavares e meu “propósito” é desenvolver pessoas e fazer com que elas vivam sua melhor versão com satisfação profissional e pessoal, seja através de programas de Coach, através de treinamentos, através do serviço de headhunter, através de serviços de consultoria, Como Mentora ou Design de Carreira.

Administradora de Empresas, Mestranda em Administração de Empresas pela Fundação Pedro Leopoldo em Minas Gerais. Design Thinker pela Echos Laboratório de Inovação com Habilitação em Design de Experiência, Design de Serviços e Design de Negócios. MASTER COACH DE CARREIRA e desenvolvo programas de Coaching Vocacional, Coaching para Universitários, Coaching de Transição de Carreira e Coaching de Desenvolvimento de Carreira. Especialista em Gestão de Pessoas, Professional Self Coach, Especialista em Business and Executive Coaching (Coaching de Empreendedorismo, Carreira, Liderança, Negócios e Coaching Executivo), Analista Comportamental habilitada na metodologia do Coaching Assessment.

Fundadora e Sócia da Empresa - Desenvolver Soluções Empresariais Ltda onde atua como Consultora Organizacional e Estratégica realizando Diagnósticos Organizacionais, Soluções Educacionais e implantação de áreas e Processos de Gestão de Pessoas (Recrutamento e Seleção, Desenvolvimento de Competências, Treinamento e Desenvolvimento, Gestão do Clima, Gestão da Mudança, Avaliação de Desempenho, Formação de Lideranças) e é Facilitadora em Programas de Treinamentos Comportamentais e de Formação.

Fui Coordenadora do Curso de Administração da FAP-Teresina/Pi por 6 anos, onde fui Professora da Graduação e da Pós-Graduações nas áreas de Gestão e Educação, onde criei e fundei o MBA em Empreendedorismo e Gestão de Novos Negócios.

Atualmente sou Gestora do Centro de Carreira do Centro Universitário UNINOVAFAPI e Professora do Curso de Administração da Fundação Getúlio Vargas gerenciado pelo UNINOVAFAPI nas disciplinas de Gestão de Carreira, Empreendedorismo e Inovação.

# INTRODUÇÃO

Oi! Tudo bem? Vamos bater um papo e conhecer melhor você? Vamos começar questionado qual a última vez que pensou em você como um negócio!? Demorou muito? Não se preocupe! Essa é a realidade de muitas pessoas hoje em dia, vivemos em um mundo que nos cobra bastante a cada segundo e temos a sensação de que o tempo passa muito rápido.

Escrevemos esse pequeno material para ajudar pessoas inquietas com um perfil empreendedor a respirarem um pouco e conhecer o que existe de melhor dentro de cada um. O objetivo não é levantar questões técnicas e sim reservar alguns minutos do seu dia para causar uma reflexão a respeito do seu estado atual e gerar questionamentos que merecem ser pensados e repensados com o decorrer da sua trajetória!

Então, se você já leu até aqui: PARABÉNS! Já é um grande passo para pequenas transformações que são muito importantes para VOCÊ E O UNIVERSO QUE VIVE AO SEU REDOR!  
Vamos lá? Prometo que não vai demorar!

## CANVAS DA CARREIRA










Antes de começarmos é importante falar o que é o canvas! O Business Model Canvas (Quadro de Modelo de Negócios) é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver modelo de negócios novos ou existentes criado por Alexander Osterwalder com a finalidade de mostrar como o empreendedor constrói, entrega e captura valor para determinado cliente. Nossa, ficou difícil entender? Relaxa! O que ele faz é mostrar para qualquer pessoa uma visão macro do seu negócio, destacando de uma forma bem visual como funciona seu empreendimento.

Existe um modelo Business Model You (Modelo de Negócio Pessoal), também criado por Alexander Osterwalder para ajudar as pessoas a desenvolverem seus projetos atuais. Fizemos algumas adaptações nos modelos para você se conhecer melhor! A proposta é parecida, porém, com um entendimento mais simples!

Vamos parar de falar tantos nomes difíceis e colocar a mão na massa?

## VOCÊ É O PROTAGONISTA DA SUA VIDA

O primeiro passo que você precisa entender é que a única pessoa responsável pela sua felicidade é você mesmo! E não, isso não é autoajuda e sim um simples fato que muitas pessoas ignoram do decorrer da vida, temos família, amigos, filhos, trabalho e às vezes tudo parece estar a nossa frente! Não deixe que as ocasiões tomem controle de você! Vamos conhecer agora a ferramenta que você irá utilizar sempre que precisar fazer questionamentos sobre as escolhas que você já fez ou planeja fazer:

 <b>Quem é você?</b>	 <b>O que você sabe fazer?</b>	 <b>Proposta de Valor</b>	 <b>O que você faz sem esforço que os outros admiram?</b>	 <b>O que você faz que os outros julgam difícil?</b>
	 <b>Por que você tem Credibilidade ?</b>		 <b>O que falam de você?</b>	
 <b>Estrutura de custos</b>			 <b>Que RESULTADOS quer alcançar?</b>	

Como você pode ver ele é dividido em 9 partes, cada uma delas tem um significado importante para que você compreenda melhor o seu momento atual. Sugiro que você imprima o quadro para realizar o preenchimento de cada segmento através das próximas leituras! Prometo que tentaremos ser o mais claro possível.

Vamos conhecer cada uma dessas partes?

## QUEM É VOCÊ (DE VERDADE)?

É lógico que seu nome já sabemos, certo? A pergunta nesse segmento reflete o seu verdadeiro eu! Vamos confessar, não é fácil falarmos de nós mesmos, então quanto mais sincero você for, melhor o seu senso crítico no final, tudo bem? Para ficar mais fácil vamos explicar o que colocar nesse quadro, ok? São elas:

**Histórico pessoal e profissional** - Coloque aqui as conquistas mais importantes da sua vida pessoal e profissional! Explore as situações mais inesquecíveis que você já teve! Algo que sempre te dê orgulho só de lembrar!

**Personalidade** - Qual é o conjunto de qualidades e melhorias que você possui, precisa manter ou aperfeiçoar? Olha só, não vale dizer só perfeccionista ein? Ninguém verá seu mapa, somente você! Não precisa esconder nada!

**Valores** - É seu modo de viver! O que você não abre mão de forma alguma! Assim como toda empresa você também tem os seus! Viu como você é um negócio também?

**Propósito** - Nossa! Talvez esse seja um dos mais difíceis de preencher, não é? Para ficar melhor você pode se perguntar qual seu objetivo de vida! Você acha que nasceu para fazer o que?

**Cultura, interesses e paixões** - Já ouviu aquela pergunta: Quais são seus hobbies? Pois é! Essa mesmo! Coloque tudo que você sente prazer em fazer, o que tanto te interessa. Isso inclui qualquer coisa que te faça se sentir bem!

## O QUE VOCÊ SABE FAZER?

**Conhecer (BEM)** o que você sabe fazer é importante para sua jornada, sendo pessoal ou profissional, sem esse entendimento qualquer caminho sempre será bem-vindo, porém para que você se conheça mais a fundo é importante avaliar o grau de conhecimento e atitude que você possui! Vamos anotá-los?

**Habilidades (saber fazer):** O que você sempre fez ou faz bem? Algo que não depende diretamente de estudo que você sempre teve afinidade e por isso consegue desenvolver um bom trabalho! Pode ser mais de uma coisa! Existem pessoas que tem habilidade em falar bem, com cálculos ou cozinham divinamente. Quais as suas?

**Conhecimento (ter):** O conhecimento é algo que desenvolve ainda mais uma habilidade sua! É um entendimento técnico ou teórico sobre qualquer coisa. Existem pessoas que têm grau de conhecimento em empreendedorismo, em liderança, em comunicação, quais conhecimentos você domina que são importantes?

**Atitude (já fez ou faz):** Como um bom empreendedor você conhece bem essa palavra, não é mesmo? Coloque no papel tudo que você já fez ou faz, que foi ou é muito importante! Abriu um negócio? Estudou fora? Já se formou? Descreva suas atitudes mais importantes!

## PROPOSTA DE VALOR

Imagine que em um empreendimento a proposta de valor signifique o remédio para a dor de cabeça do cliente, algo que vá atender determinada necessidade! É o momento em que se lembra do produto na maioria das vezes de imediato!

A Apple, por exemplo, tem como uma de suas propostas de valor o design arrojado, todas as pessoas sabem quando estão olhando para um produto da marca pois seu design é impecável!

Agora pensando em você, qual o seu diferencial? O que você acha que tem de especial?

## POR QUE VOCÊ TEM CREDIBILIDADE?

A credibilidade está bastante ligada ao caráter e atitude que tornam qualquer pessoa alguém confiável! Mas em relação a algo concreto, que você tenha que comprovar como profissional a forma que conseguiu chegar onde se encontra ou como desenvolveu determinadas habilidades que são conhecidas... Agora te peguei, ein? Mas calma, vamos abaixo pensar em cada item, não se preocupe se você não tem nenhuma comprovação em alguns desses itens, seja sincero e coloque que não possui determinada credibilidade comprovada, mas será bastante interessante que você repense e tenha depois! Pense nisso! Vamos lá:

- Treinamentos, certificados e resultados: O que você tem guardado de certificações e treinamentos? É muito importante sempre ter essa vivência pois eles ajudam a lhe atualizar ou agregar valor a sua competência.
- Testemunhos / depoimentos: Nossa, essa parte é muito legal! Pense em algo ou alguém que já fez depoimentos sobre você e que foi inesquecível! Tem algo nas redes sociais? Não deixe passar!
- Painéis acadêmicos, publicações: Ainda tem vivência escolar ou já passou mas você ainda possui aqueles trabalhos acadêmicos que lhe deixaram com muito orgulho ( e deram muito trabalho) ? Coloque aqui e lembre dessas conquistas maravilhosas, se não tem, ainda dá tempo! Conhecimento nunca é demais!
- Papéis em atividades filantrópicas e associações: Ajudar os outros sempre será uma das tarefas mais nobres de um empreendedor! Lembre-se que somos responsáveis pela transformação do ambiente em que vivemos! Se não tem nenhuma, repense com carinho esse item!

## O QUE VOCÊ FAZ SEM ESFORÇO QUE OS OUTROS ADMIRAM?

Aqui não é tão difícil, confessa! Com certeza no decorrer da sua vida você já escutou várias pessoas te elogiarem e sempre falarem pra você. Então, só responde essa pergunta bem louca:

“ O que você acha que os outros acham que você tem facilidade para fazer? ”

Já dizia Ambrose Bierce: “ Admiração. O nosso reconhecimento cortês de que outra pessoa se assemelha a nós.”



## O QUE FALAM DE VOCÊ?

Agora vamos analisar em vários aspectos o modo como você é visto! Entendo perfeitamente que a sua vida não deve ser manipulada pela forma como as pessoas querem! Essa análise serve para você visualizar como está sua rede de relacionamentos em geral. Um bom empreendedor deve ter uma ótima rede de relacionamentos, então descreva em seu mapa:

Quando escutam o seu nome, qual a primeira característica que vem na cabeça das pessoas ?

Networking (quem você conhece?) - Esse nome pode ser difícil mas você já ouviu falar dele certamente! Coloque no papel como é sua rede de relacionamentos em geral! Você convive com pessoas que te ajudam a crescer? Que valorizam seu objetivo de vida? Pense sempre nisso!

Redes Sociais - Como você é visto nesses tipos canais? O que as pessoas comentam nas suas fotos?

## O QUE VOCÊ FAZ POR PERTO QUE OS OUTROS JULGAM DIFÍCIL?

Sempre tem algo que em média para as pessoas é difícil mas para você é mamão com açúcar! Coloque no mínimo duas dessas características! Pense bem na resposta, não escreva algo que esteja longe da realidade, caso contrário afetará sua análise final!

## QUE RESULTADOS VOCÊ QUER ALCANÇAR?

Chegamos em uma etapa bastante importante do seu mapa! Perceba que até agora analisamos você, agora precisamos colocar os resultados que você quer alcançar na sua vida! Nesse primeiro momento não é necessário que você descreva detalhadamente todo o processo, mas que tenha plena convicção do que realmente quer EM RELAÇÃO A RESULTADOS. Descreva com calma e pense:

Onde você desejaria estar hoje?

Quais seus planos para o futuro?

Quais suas metas principais?

- Meta é o caminho que você vai perseguir para alcançar seu objetivo! Pense qual seu principal objetivo, então DA SUA FORMA, escreva qual a melhor meta para você conseguir alcançá-lo. Não coloque promessas que você não vá conseguir realizar! Esteja sempre com um pé no chão e outro nas nuvens!

“A vida, sem uma meta, é completamente vazia.”

Sêneca

## ESTRUTURA DE CUSTOS

Bem, ufa! Estamos quase no final! Eu prometi que seria rápido, eu sei! Mas você percebe o quão somos complexos e precisamos de tempo quando o assunto é falar de nós mesmos? Sabe qual o motivo? Pelo simples fato de você SER SEU MELHOR NEGÓCIO!

Todo negócio tem custos! Com você não será diferente, então nesse último bloco coloque informações REAIS, ligadas a parte do investimento que você precisará para realizar as mudanças que você tanto sonha:

Levante todos os recursos de tempo - Pensamos sempre no dinheiro como fator mais difícil para realizar nossos objetivos, porém quase sempre esquecemos do tempo! Tempo que temos para abdicar de muitas coisas e (infelizmente) de pessoas para chegar ao topo da montanha! Coloque com toda sinceridade o tempo que você irá precisar para realizar seus objetivos! Divida da forma que achar melhor, semana, anos, meses! O seu ritmo é quem decidirá o melhor para você!

Qual o valor do investimento? Qual uma média geral de capital você irá precisar para realizar esse sonho? - Não precisa ser abrangente, especifique um valor necessário para realizar seus objetos sem muitos detalhes, pois essa tarefa deve ser feita com calma! Você pode fazer uma planilha de custo depois e acompanhar da forma que achar melhor. Coloque no mais tudo que você precisa para fazer as coisas acontecerem: Coloque algo completar que você acha importante na última linha!

## E AGORA?

Terminamos ? Agora olhe para o seu mapa! Veja quantas informações estão diante dos seus olhos! Surge um turbilhão de confusões na sua cabeça? Calma! É normal! Provavelmente, você nunca havia colocado todas essas informações unidas e tão visíveis na sua frente! Essa é a sua vida hoje! Você tem o poder de mudá-la, seja como pessoa ou empreendedor, porém nenhuma jornada é tão fácil! Esse pequeno material foi feito com carinho para que você consiga visualizar em primeiro lugar a complexidade da sua vida e a quantidade de tempo que perdemos, mas que podemos recuperar com dedicação e foco!

Rabisque essa folha quantas vezes você quiser, imprima em tamanhos maiores, cole na porta do seu quarto, faça um modelo online, procure o canvas de negócios e aprenda como usar! Erre quantas vezes você quiser nos testes para não errar na SUA VIDA! Tenha sempre em mente que ferramentas como essa nos ajudam a manter nosso caminho vivo, sempre implantando melhorias, trocando prazos, inserindo novos objetivos e conquistando muitas vitórias! O que não vale é parar!

Espero que tenhamos contribuído de alguma forma para que você seja uma pessoa empreendedora em todos os caminhos da vida e consiga sempre ter ferramentas que lhe auxiliem a tomar as melhores decisões na sua vida!

Um grande abraço

