

## Explicação do Modelo Business Canvas

Modelo de negócios, irá identificar quem é o seu cliente, qual o problema ele precisa resolver, como seu produto ou serviço pode ajuda lo a resolver e como se ganha dinheiro com isso.



**Criadores**

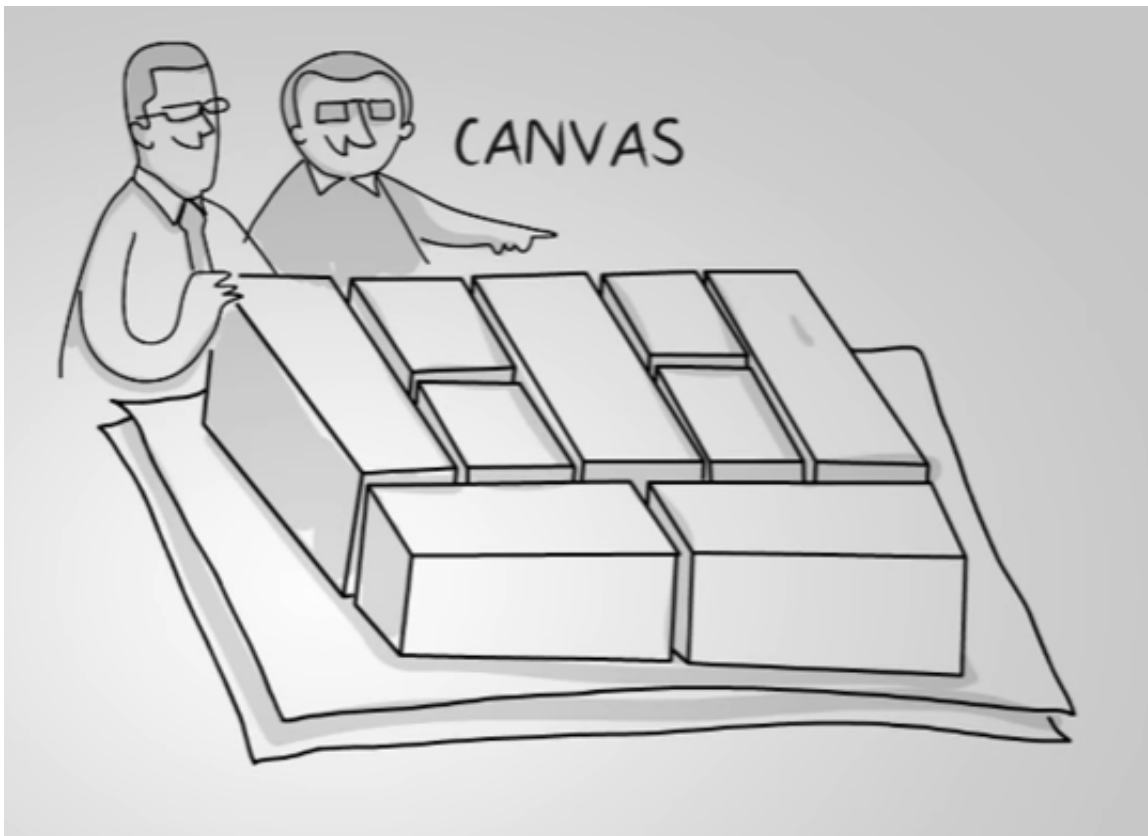


**Alexander Osterwalder**



**Yves Pigneur**

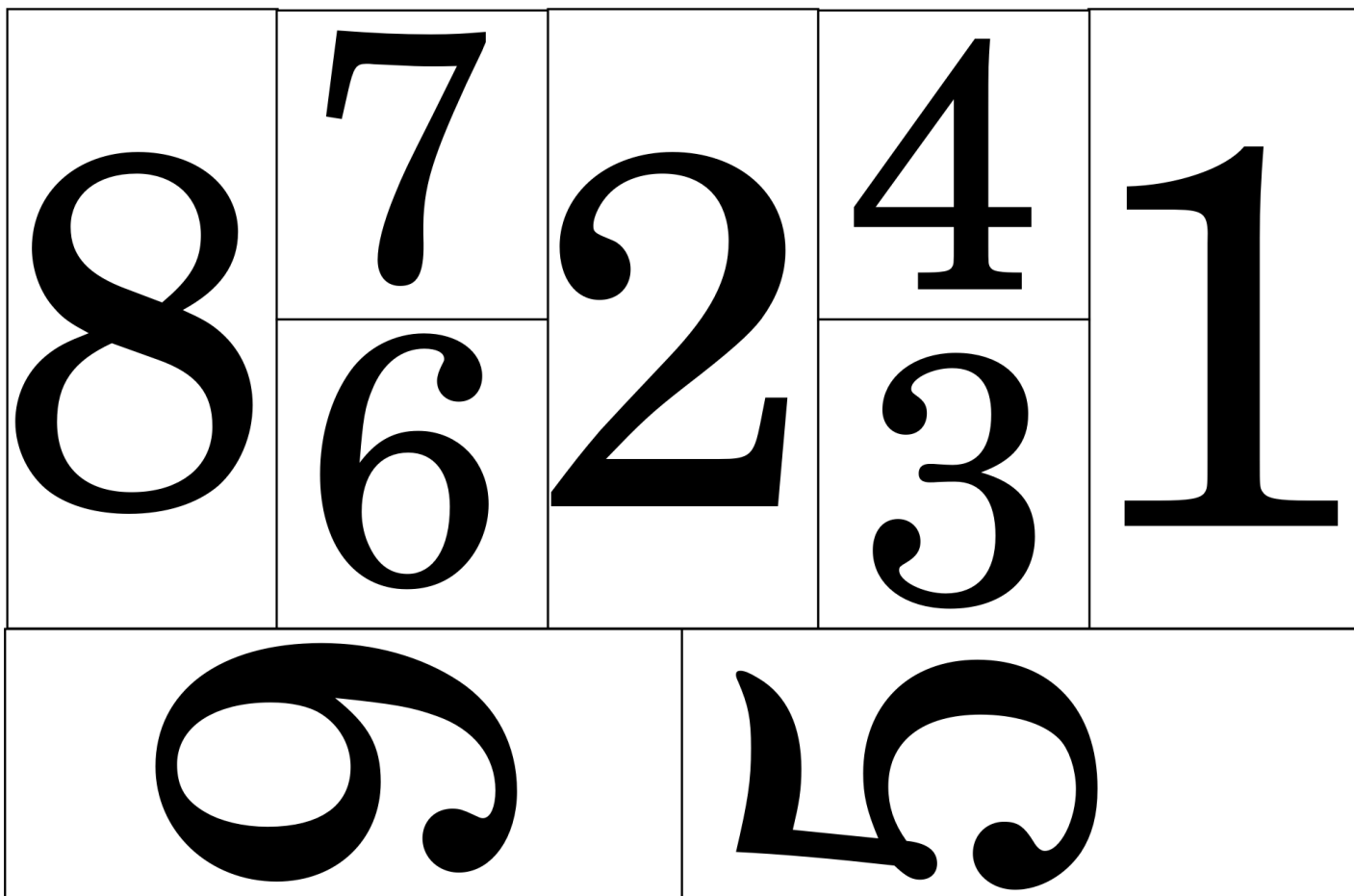
**O que é o Canvas?**



canvas é um mapa formado por 9 blocos vão converter as descrições das principais partes de um negocio.

Atrás deles empreendedores podem colocar ideias no papel e empresários inovam, melhora processos, aumentar as vendas, reduzir custos e obter margens melhores

**Como preencher o Canvas ?**



1. O primeiro bloco é do seguimentos de clientes: strong> Ele trata do diferentes grupos de pessoas ou empresa que se pretender atender.
  - Para quem estou criando valor?
  - Quem são meus clientes mais importantes?
2. O segundo bloco traz a proposta de valor: são produtos e serviços que geram benefícios para o seguimento de clientes, ele descreve como a empresa se diferencia dos concorrentes.
  - Quem são meus clientes mais importantes?
  - Qual valor eu entrego ao meu cliente?
  - Quais problemas dos meus cliente eu ajudo a resolver?
3. O terceiro são de canais da empresa que pode ser comunicação, comunicação vendas e distribuição: Por meio dele o cliente pode conhecer melhor a sua proposta de valor, efetuar a compra e receber assistencia.
  - Por quais canias nossos cliente querem ser abordados?
  - Qual é o custo beneficio de cada canal?
  - Como os clientes ficam sabendo da minha oferta?
4. O quarto estabelece o tipo de relacionamento que a empresa tem sobre seus clientes e como fortalecer esse relacionamento:

- Que tipo de relacionamento meus clientes esperam?
  - Como criar vínculos duradouros com meus clientes?
5. O quinto é o bloco fontes de receita: Que representa o quanto e como o cliente pagara pelos benefícios recebidos a partir da proposta de valor.
- Qual valor meus cliente estão dispostos a pagar?
  - Como eles preferem pagar?
6. O sexto são os recursos principais da empresa: Irá estabelecer os recursos chaves para a operação da empresa.
- Quais recursos criticos são essenciais para minha proposta de valor?
7. O setimo identificar as atividades chaves: Que a empresa deve executar para que seu modelo de negocio funcione.
- Que atividades são importantes para minha proposta de valor?
8. O oitavo são as parcerias principais: Ou seja a rede de parceiros necessarios para que a empresa funcione e entregue sua oferta de valor.
- Quem são nossos parceiros estrategicos e os pricipais fornecedores?
9. O nono é a escolha da estrutura de custos: Ela representa para constuir e manter a oferta de valor da empresa.
- Quais são os custos mais importantes?
  - Quais os recursos e atividades mais caros?

## **Dicas para desenhar seu modelo de negócios:**

1. Faça um trabalho colaborativo envolvendo colaboradores e se possível clientes.
2. Imprima ou desenhe o quadro em uma folha grande.
3. Use posetis e marcadores começando pelo lado direito identificando valor que sua empre vai gerar.
4. Definir o tripe cliente, proposta de valor, fonte de receita.
5. Escolha um seguimento de clientes.
6. Deixe clara sua proposta de valor e pense como gerar receita em cima dessa proposta.
7. Defina os canais e a estrategia de relacionamento com o cliente.
8. Após finalizados os passos anteriores var para o lado esquerdo representado pelos atividades chaves, parcerias princiapis, recursos principais e estrutura de custo.
9. Use deseno e tecnicas de ideação para gerarem sites e inovações para o seu negocio.
10. Avalie criticamente o modelo para torna lo viável.

- 11. Faça protótipos, experimente, e valide seu modelo na prática.**
- 12. Teste serviços, produtos com o seu cliente e colha seus feedback, antes de fazer grandes investimentos.**