

EMPREENDEDORISMO

Aula 07 – Business Model Canvas

Prof João Dallamuta |
joaol@utfpr.edu.br



Business Model Canvas

CANVAS EM INGLÊS
SIGNIFICA TELA DE
PINTURA.



Business Model Canvas

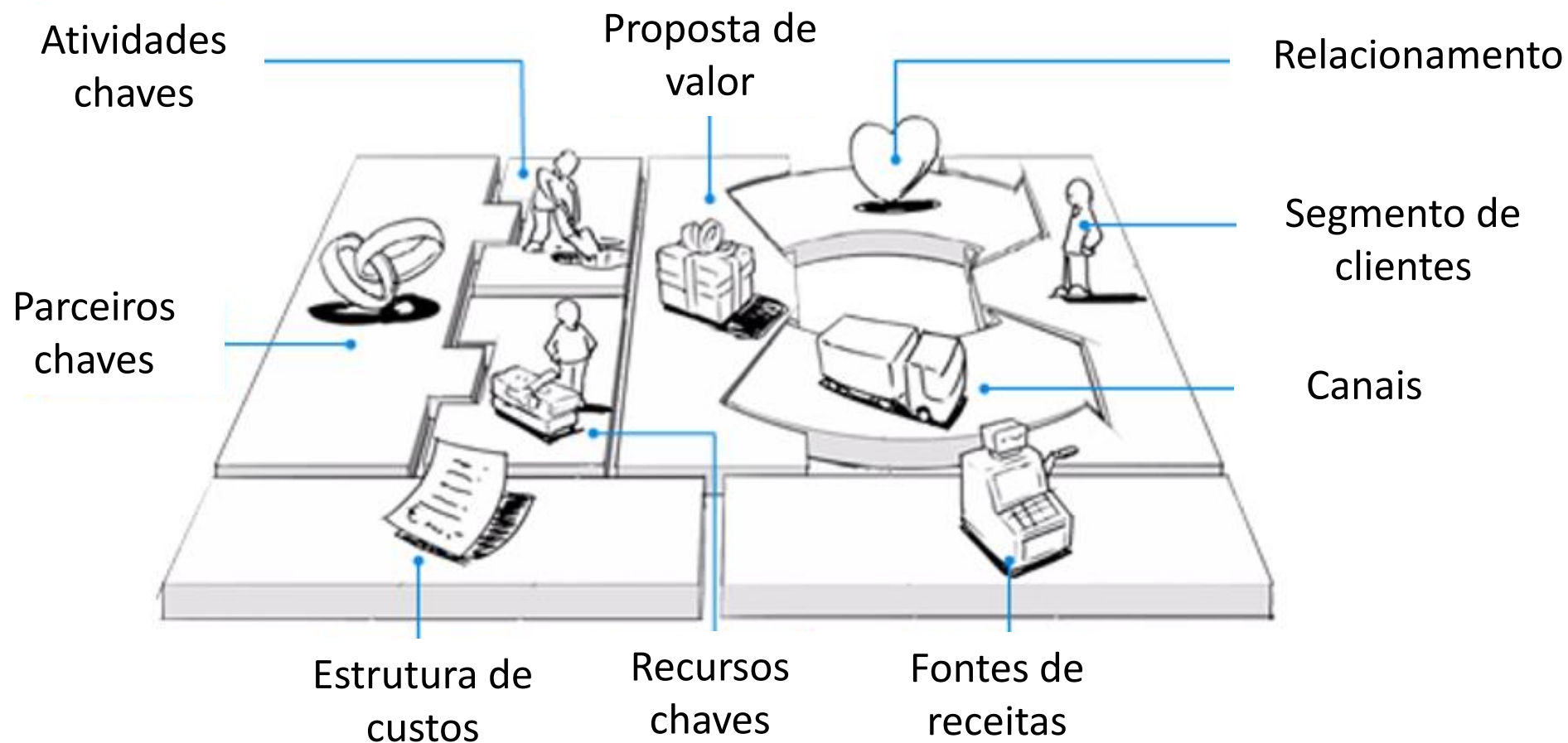


Proposto em 2005 por Alexander Osterwalder.

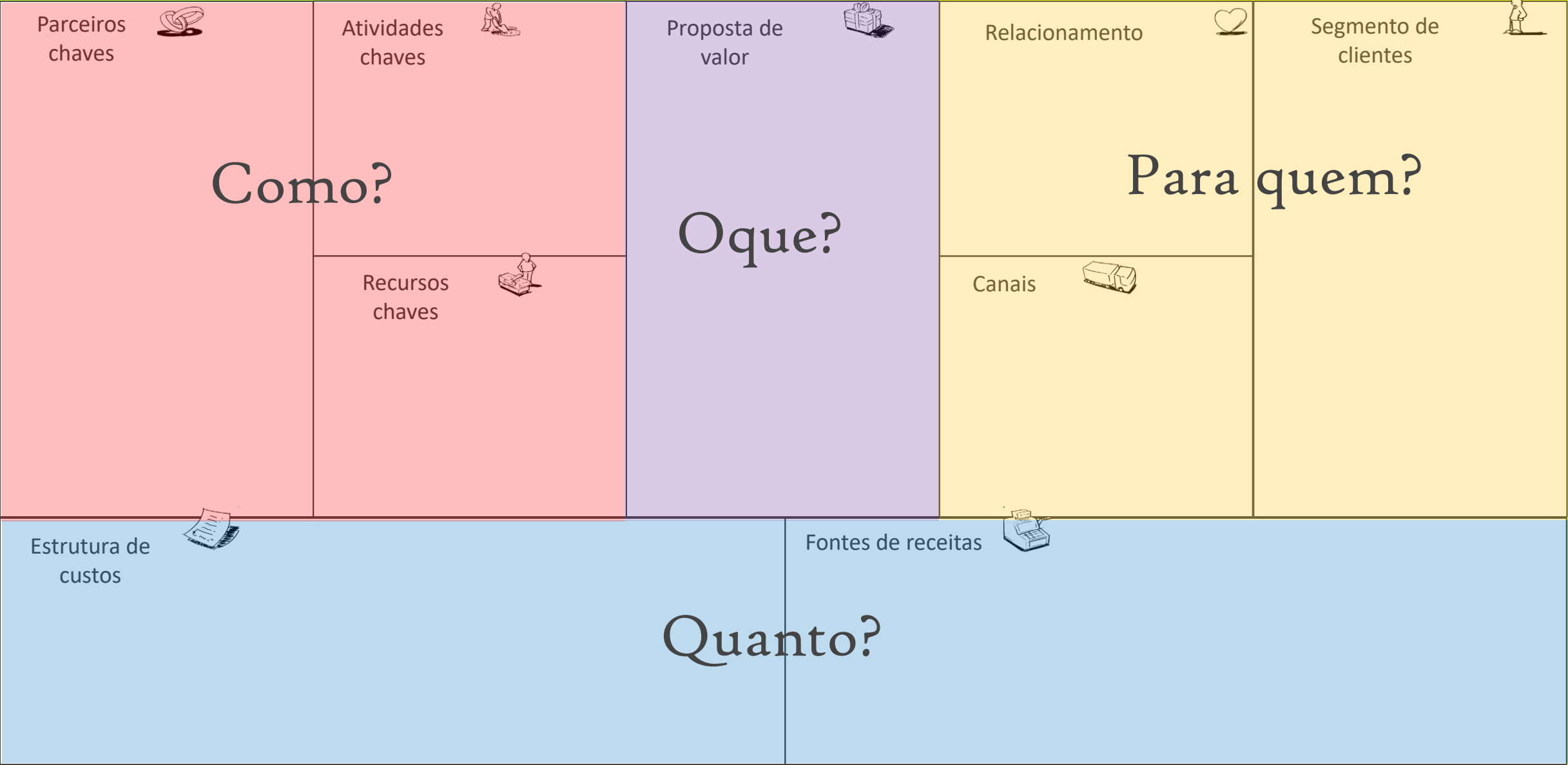
Uma representação gráfica das facetas essenciais de um negócio ou de um novo produto.










Business Model Canvas



Business Model Canvas



Business Model Canvas

Parceiros chaves 	Atividades chaves 	Proposta de valor 	Relacionamento 	Segmento de clientes 
	Recursos chaves 		Canais 	
Estrutura de custos 			Fontes de receitas 	





Segmento de clientes

Tudo começa pelo bloco do segmento de clientes.

Segmentar = escolher de uma fatia do mercado. Um nicho de clientes.

Um negócio deve ser desenvolvido a partir da perspectiva dos clientes.

Tipos de nichos



Segmento de clientes - Exemplos



Mercado
consumidor
global



Viajantes de
negócios

Viajantes Turísticos

Carga Aérea

Fretamento



Pessoas de
maior
classe social

Pessoas
tecnológicas



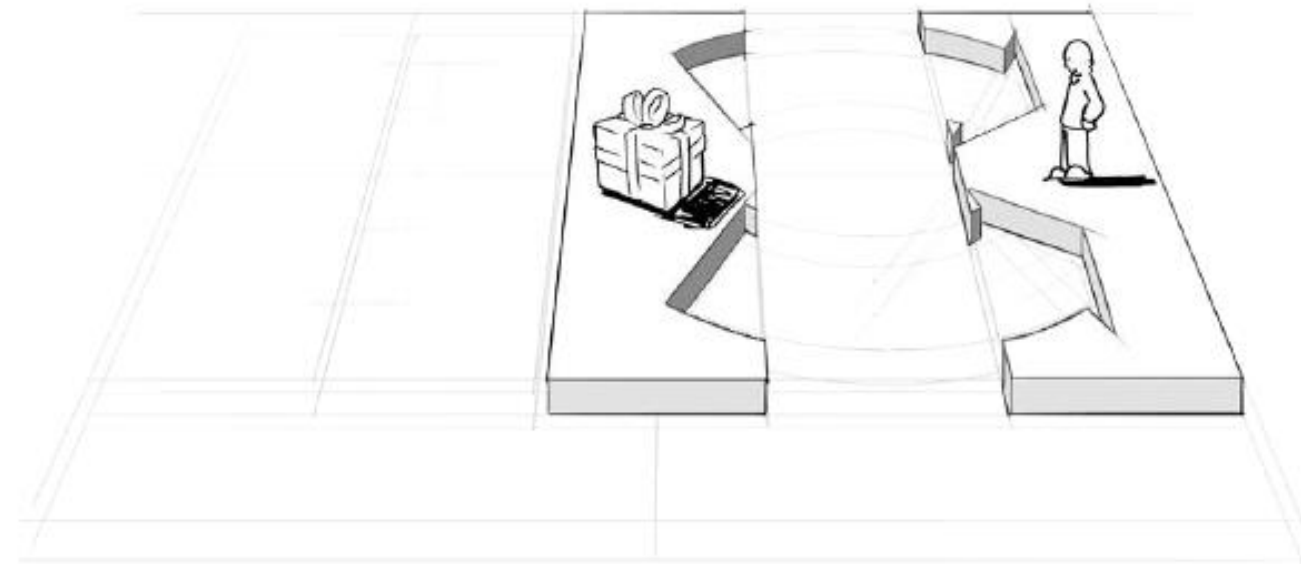
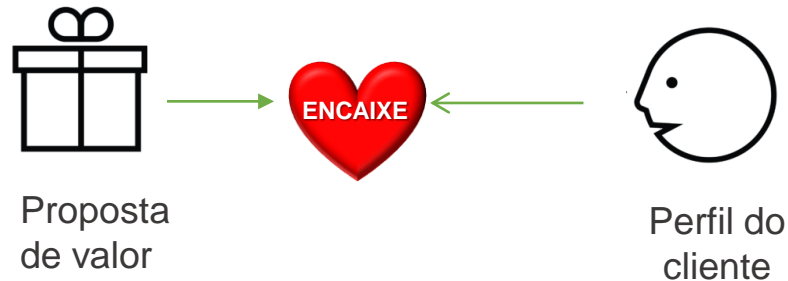
População de
menor renda



Proposta de valor

Descreve os benefícios que uma empresa promete a seus clientes com um determinado produto ou serviço. É o que faz o cliente comprar o seu produto / serviço e não o do concorrente.

“A proposta de valor esta intimamente relacionada com o perfil do cliente escolhido”.



Proposta de valor

Proposta de valor



Estudo do segmento de clientes



Proposta de valor

Tarefas do cliente

Descrevem o que seus clientes realizam o seu trabalho e levam sua na vida. Se imagine na vida do cliente e procure entender como ela é.

Há três classe de tarefas possíveis:

Tarefas funcionais: Quando o cliente tenta solucionar um problema específico. Exemplos Transporte, alimentação, atividade física, cuidar do pet, entre inúmeras possibilidades.

Tarefas sociais: Quando o cliente deseja status, momentos agradáveis com pessoas queridas. Quando deseja passar uma imagem de eficiência e qualidade para seu circulo social e profissional.

Tarefas pessoais/Emocionais: Quando seus clientes buscam um estado emocional. Diversão, auto realização, segurança, prazer.



Proposta de valor

Dores do Cliente

Quais os potenciais resultados negativos das tarefas para o cliente, estas são as suas "dores"

- **Resultados indesejáveis:** dores funcionais ou emocionais.
- **Obstáculos:** o que impedem os clientes de iniciar a tarefa.
- **Riscos:** o que pode dar errado.



Proposta de valor

Ganhos do cliente

Os resultados e benefícios que o cliente almeja.
Podem ser emocionais, sociais, econômicos ou de tempo.





“Compreender demandas, hábitos,
expectativas, sentimentos é fundamental”

Proposta de valor - Exemplos



Preços atraentes

Ampla gama de produtos



Maior capilaridade de rotas

Aeronaves modernas com o melhor serviço de bordo



Uma variedade de cafés, de qualidade, com praticidade dentro de casa.



Seus móveis e eletroeletrônicos por uma parcela que cabe no seu bolso



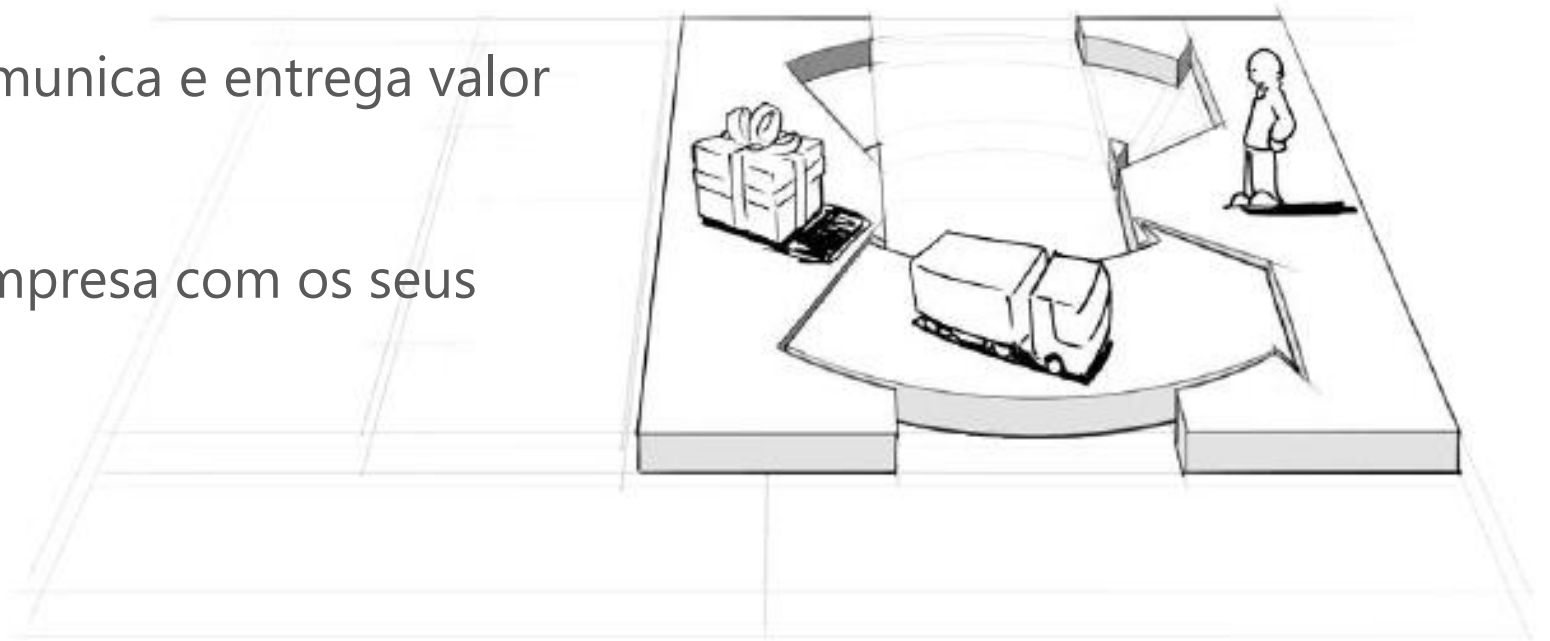
São caminhos pelos quais se comunica e entrega valor para o cliente.

Qualquer tipo de interface da empresa com os seus clientes.

Podem ser canais de;

- ✓ Comunicação
- ✓ Vendas
- ✓ Distribuição física ou digital do produto

Sem canal não há compra"



Canais - Exemplos



Site amazon.com

App



Aeroportos

Agências de Viagem

Site

App



Varejistas parceiros

Lojas Nespresso



Site de vendas

Lojas

Site

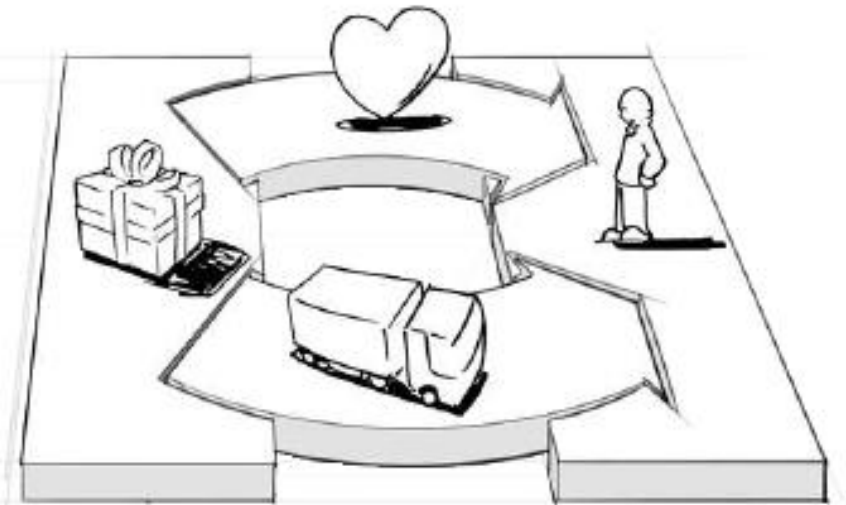
App



Relacionamento

O relacionamento visa criar retenção. Isto em teoria evita que seus clientes corram para o concorrente por questões como “preço mais baixo”.

Sua estrutura vai de “autoatendimento”, pelo qual o cliente resolve quase tudo sozinho até níveis mais elevados de exclusividade.



Estratégias de relacionamento

Estrutural

Pessoal

Comportamental

Opção zero

Valor de marca

Informação e
controle

Valor



Relacionamento - Exemplos



Perfis online

Recomendações
personalizadas



Atendimento
Eletrônico

Atendimento
personalizado

Programa
Tudo Azul



Nespresso Clube



Atendimento
presencial

Atendimento
eletrônico



Fontes de Receitas

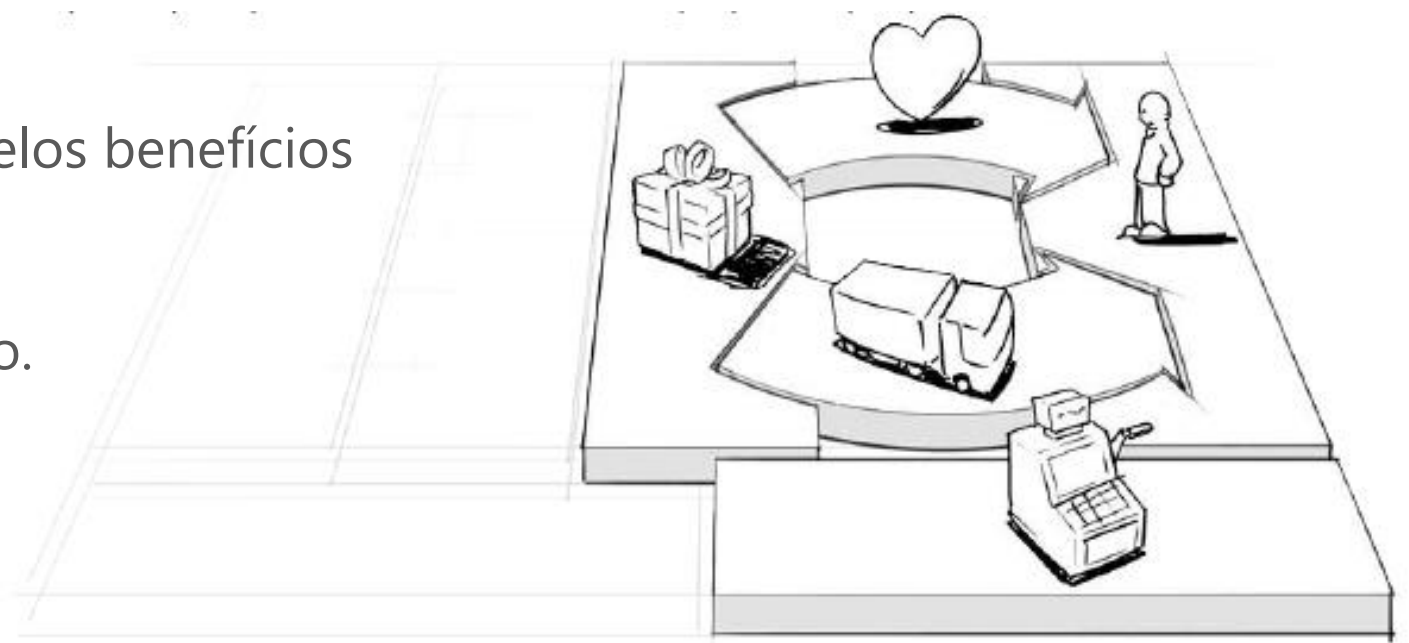
É a maneira como o cliente pagará pelos benefícios recebidos.

É uma das grandes fontes de inovação.

FORMAS DE SE CONSEGUIR RECEITA

Baseado no livro, The Personal MBA de Josh Kaufman

1. **Produto** – Crie e venda um item tangível
2. **Serviço** – Preste um serviço ou auxílio para alguém
3. **Recursos Compartilhados** – Crie um bem durável que pode ser usado por muitas pessoas e cobre pelo acesso.



Fontes de Receitas

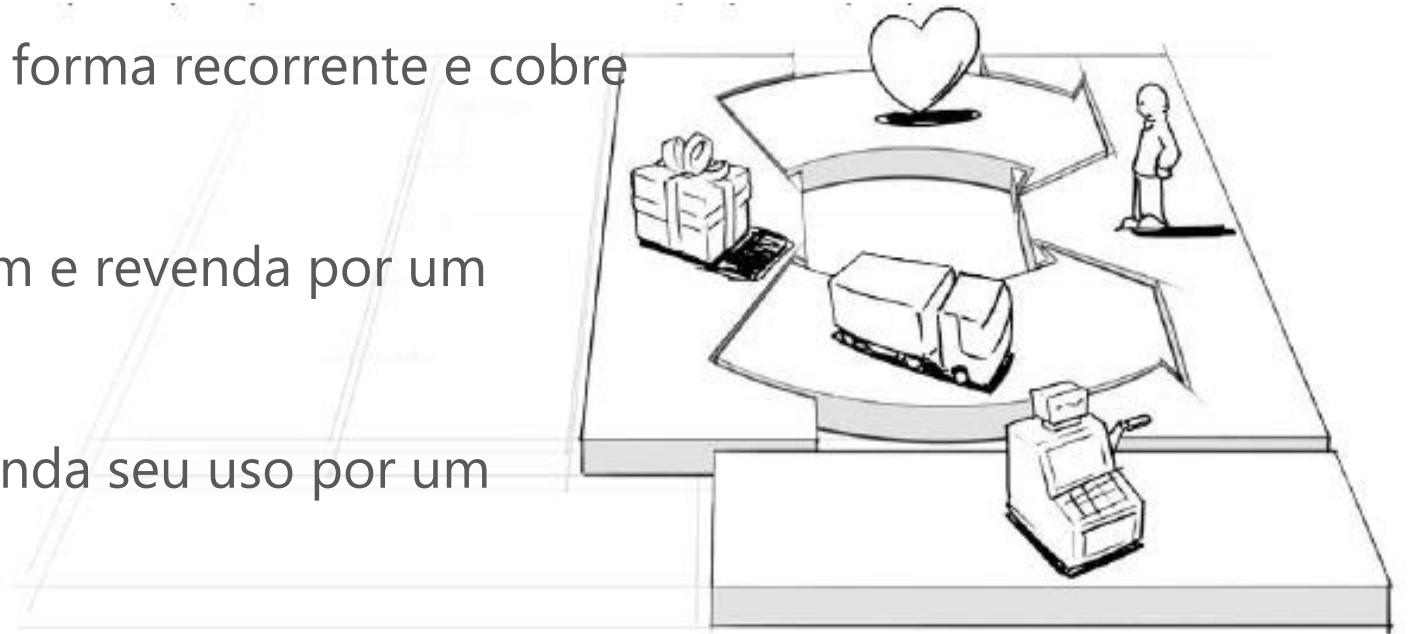
4. **Assinatura** – Ofereça um benefício de forma recorrente e cobre da mesma forma do cliente.

5. **Revenda** – Compre um bem de alguém e revenda por um preço mais alto.

6. **Aluguel** – Compre um bem, depois venda seu uso por um determinado tempo para uma pessoa.

7. **Agenciamento** – Venda um bem ou serviço que não é seu para outra parte e cobre uma porcentagem em cima da venda.

8. **Venda de atenção** – Consiga a atenção de um grupo de pessoas com certas características e depois venda acesso a essas pessoas para outra empresa.

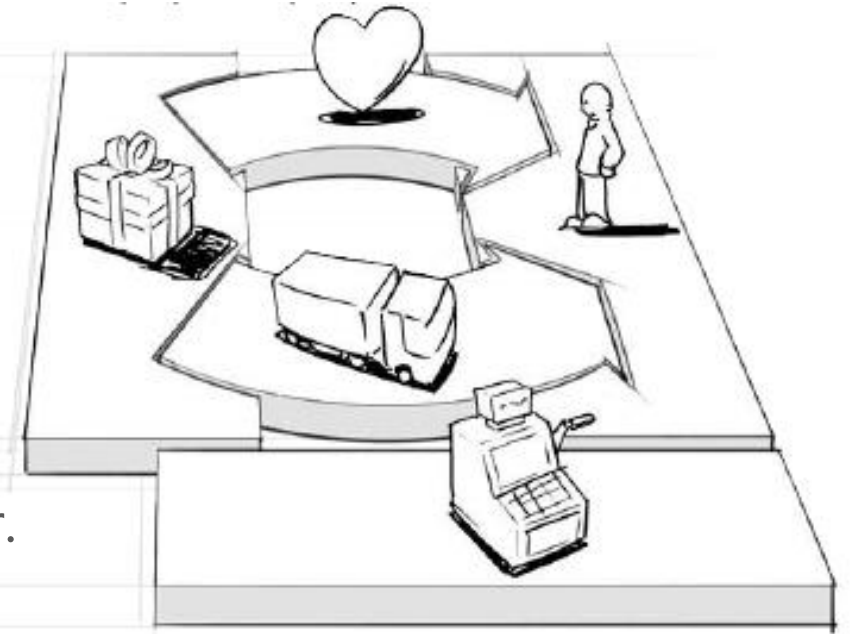


Fontes de Receitas

9. **Empréstimo** – Dê uma quantia de dinheiro a alguém hoje e cobre parcelas que serão pagas com um juro pré-definido.

10. **Seguro** – Assuma o risco de algo ruim acontecer a alguém em troca de pagamentos periódicos desta mesma pessoa e pague pelo acontecimento se ele vier a se concretizar.

11. **Capital** – Compre parte de uma empresa e retire participações no lucro ou venda quando valorizar.



Fontes de Receitas - Exemplos



Margem de vendas



Passagens

Carga

Fretamentos



Venda de máquinas

Venda de capsulas



Venda de mercadorias

Juros do parcelamento



Recursos chaves

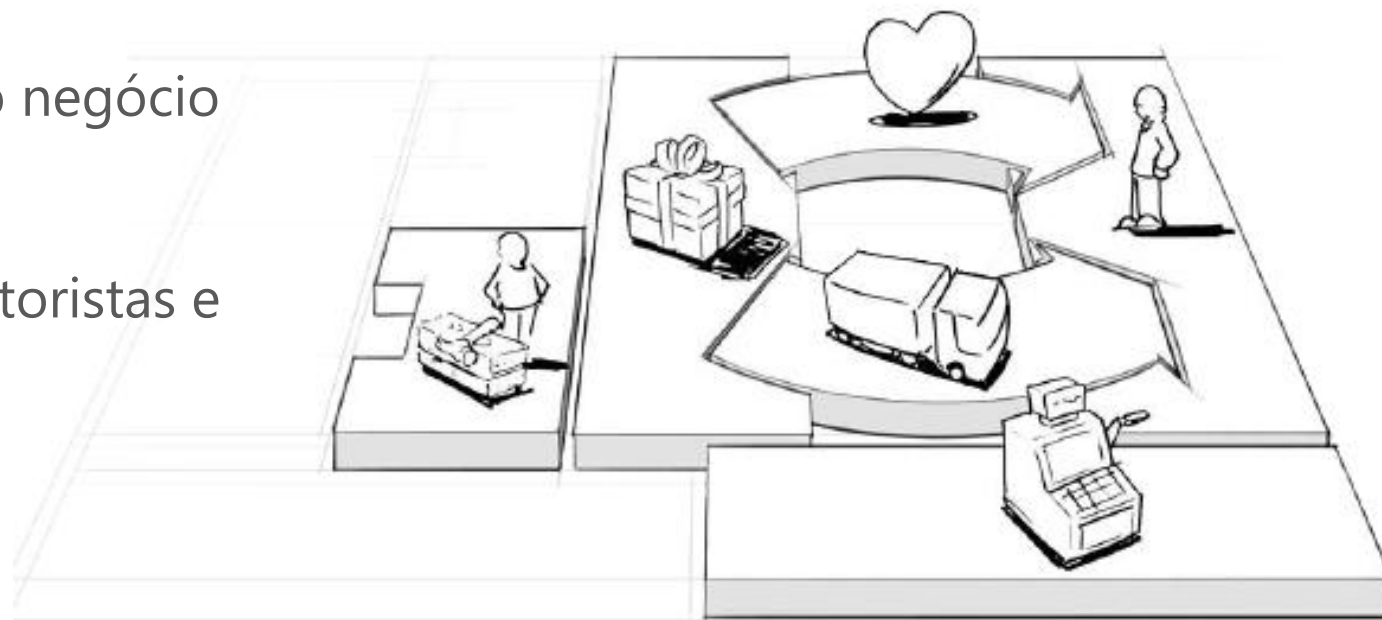
São os ativos fundamentais para fazer o negócio funcionar.

Em uma transportadora caminhões, motoristas e sistema de TI são recursos chaves.

Eles podem ser;

Físicos como máquinas, instalações, equipamentos, etc..

Intelectuais como patentes, RH, marca, etc..



Recursos chaves - Exemplos



Infraestrutura
de TI

Facilidades
logísticas



Frota de aeronaves

Marca

Equipe



Instalações
industriais

Marca



Rede de Lojas

Marca

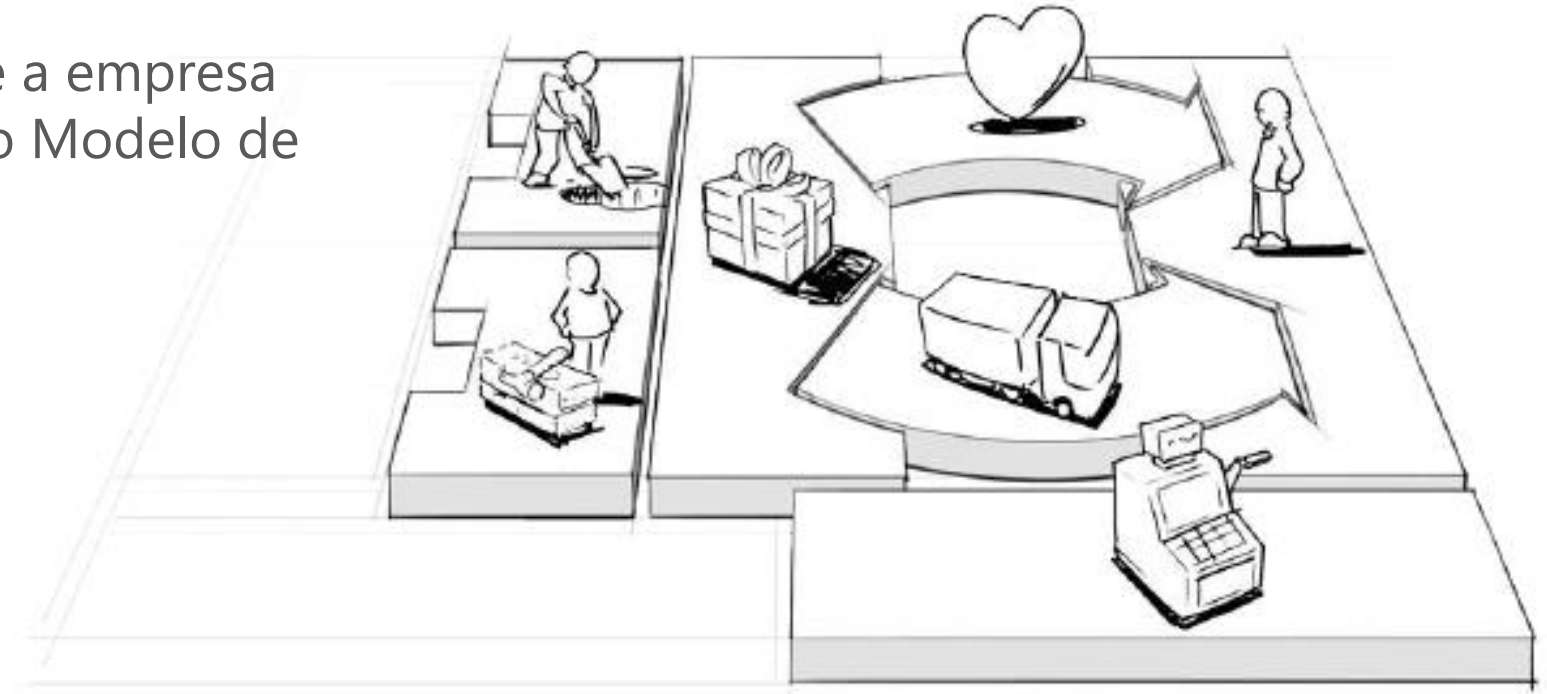


Atividades chaves

São atividades mais importantes que a empresa deve fazer rotineiramente para que o Modelo de Negócios funcione corretamente.

Alguns exemplos de atividades são:

- Produção de Bens,
- Resolução de Problemas,
- Gestão de Plataformas,
- Vendas Consultivas,
- Desenvolvimento de Produtos,
- Atividades de marketing
- Etc....



Atividades chaves - Exemplos



Processamento
de pedidos

Desenvolvimento e
manutenção de
facilidades de TI

Marketing



Manutenção de
Aeronaves

Operação

Marketing

Vendas



Fabricação de
capsulas

Marketing



Gestão do capital

Marketing

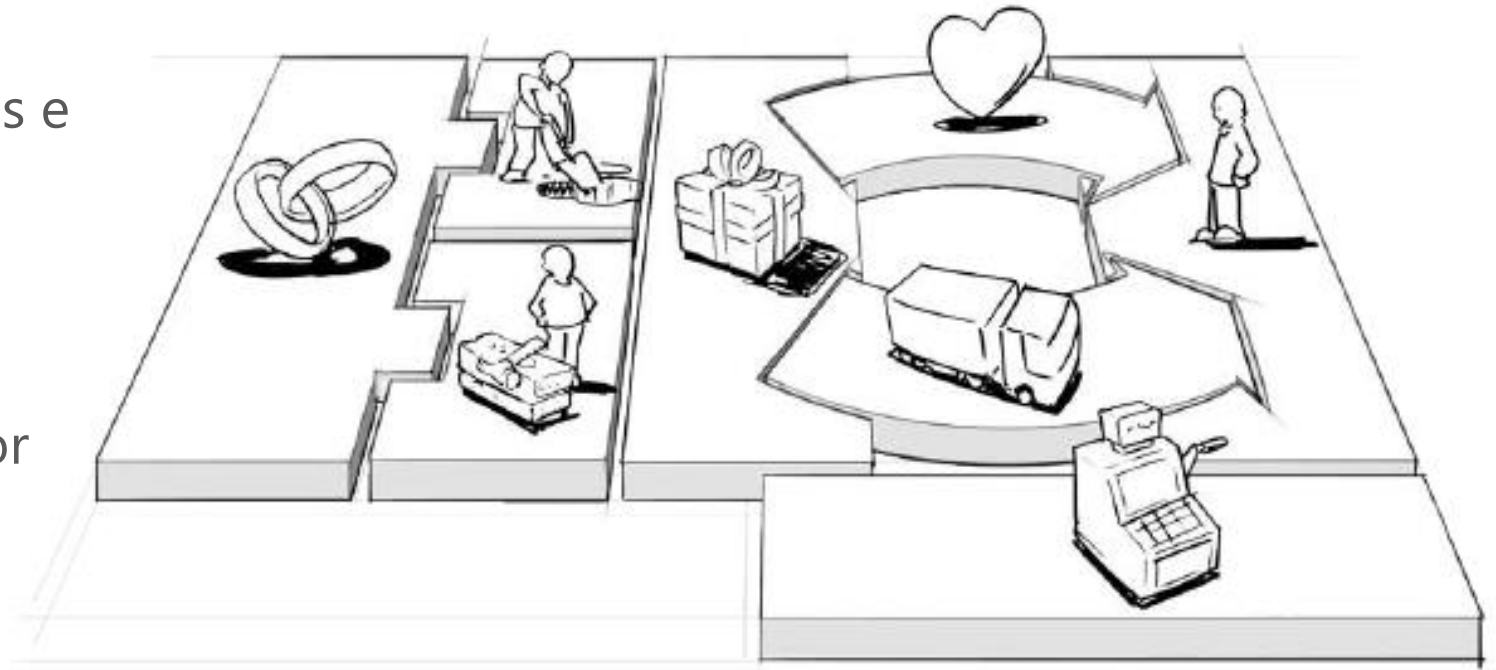
Compras



Parceiros chaves

Refere-se a fornecedores importantes e terceirizações

Qualquer tipo de tarefas, serviços ou matéria-prima essencial fornecida por outra organização e que garanta o funcionamento do Modelo de Negócios.



Parceiros chaves - Exemplos



Parceiros logísticos

Vendedores
associados



Fabricante de
aeronaves

Fornecedores
de serviços



Fabrica de
máquinas

Produtores de café

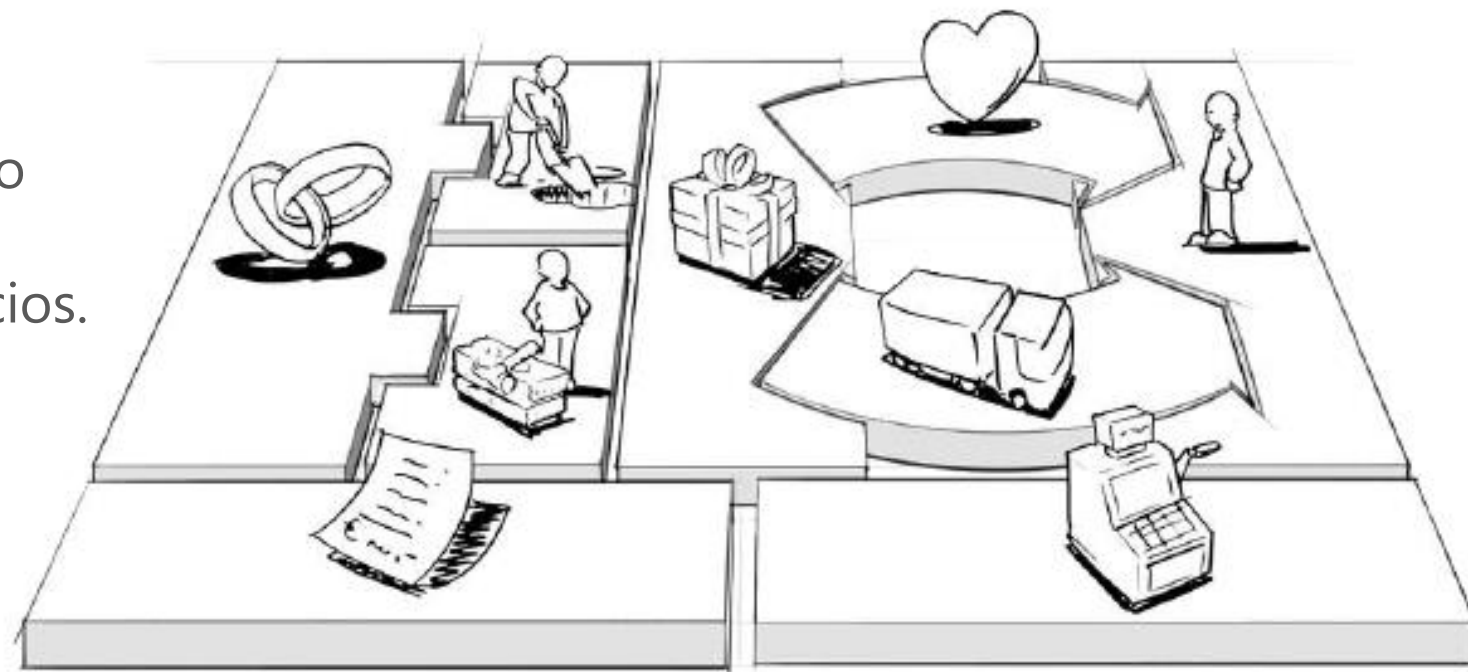


Fabricantes de Móveis e
Eletroeletrônicos



Estruturas de custos

Os principais custos que têm impacto no financeiro e são derivados da operacionalização do Modelo de Negócios.



Normalmente serão provavelmente oriundos dos blocos de recursos, atividades e parcerias-chave. Eventualmente custos de canais sejam considerados como, por exemplo, comissões comerciais.



Estrutura de Custos - Exemplos



Processamento
de pedidos

Tecnologia

Marketing



Leasing das Aeronaves

Manutenção

Combustível

Equipe

Marketing



Marketing

Fabricação

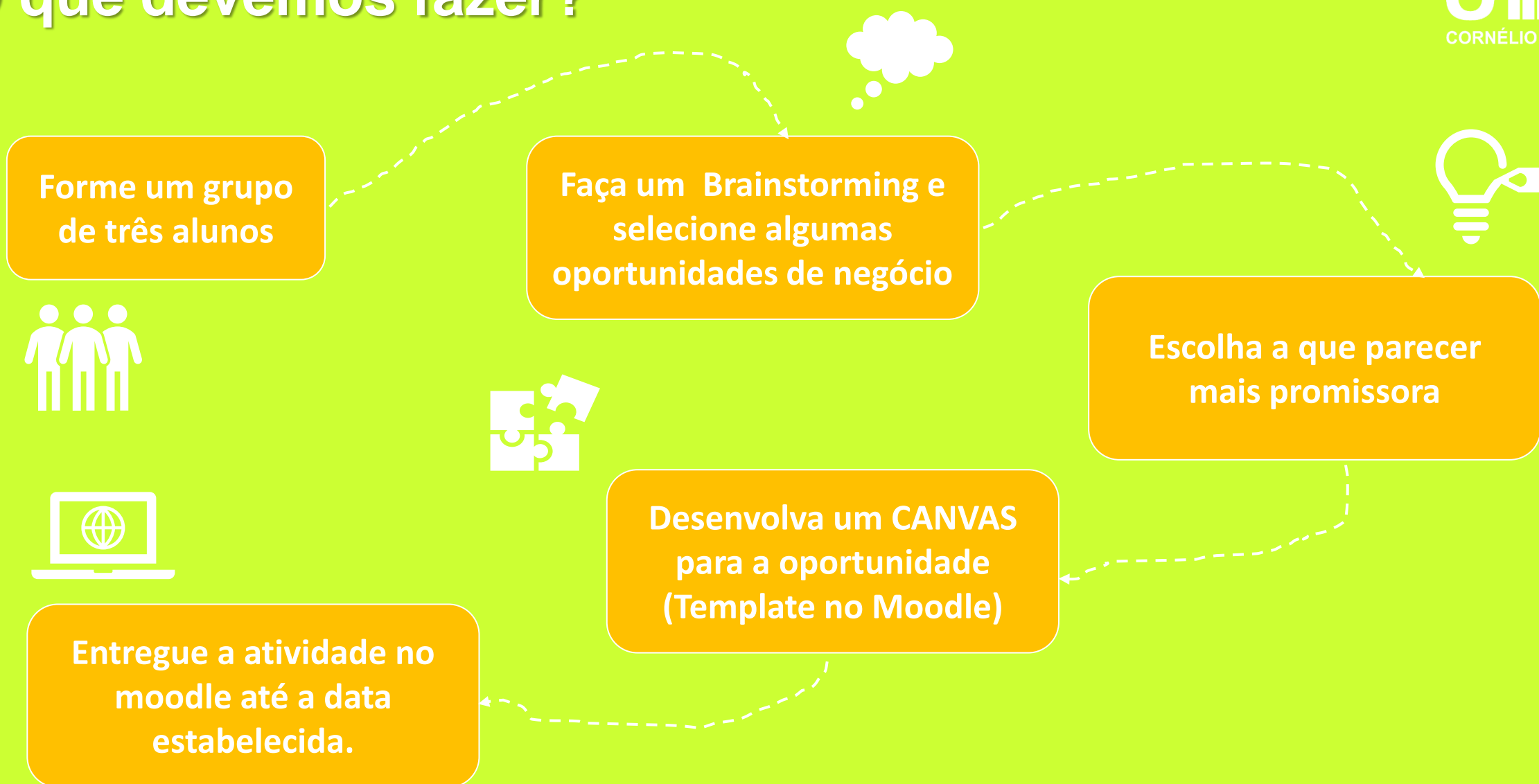
Logística



Compras

Manutenção das Lojas

O que devemos fazer?



Fim da aula de hoje

Esta aula só é possível graças a um empreendedor, que com suas ideias, trabalho e determinação gera empregos, renda e arrecadação.

As empresas nascidas na UTFPR Cornélio Procópio geram cerca de 164 empregos e faturam 7.934.524,62 anuais, gerando mais de 1.000.000,00 em arrecadação

Fonte: IUT-CP

