

# Modelagem de Negócio

## Canvas Proposta de Valor

Gama-DF, setembro de 2022



**UNICEPLAC**  
CENTRO UNIVERSITÁRIO













# O que é um canvas?

- Canvas ou "Quadro" é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios ou de projetos novos ou existentes em uma única página.
- É um mapa visual pré-formatado.

Existem diversos tipos de canvas, como por exemplo:

- Canvas Project Design.
- O Business Model Canvas.
- Canvas da proposta de valor.

# Canvas de Projetos

NOME DO PROJETO		PROPÓSITO (Objetivo Estratégico)			
 <b>OBJETIVO</b> (Verbo infinitivo + Produto)	 <b>CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO/SERVIÇO</b> (Descrever com o máximo de características)	 <b>STAKEHOLDERS</b> (Patrocinador, Cliente, Equipe e Resistentes)	 <b>PREMISSAS &amp; RESTRIÇÕES</b> (O que TEM QUE ser considerado?)	 <b>RISCOS</b> (O QUE pode impactar?)	
 <b>JUSTIFICATIVA</b> (Listar problemas)	 <b>ESCOPO</b> (O que será feito?)		 <b>ENTREGAS</b> (Escrever no participio passado. Ex.: Rel. elaborado ou Rel. aprovado)	 <b>DATAS</b> (Para cada entrega)	 <b>INVESTIMENTO</b> (Para cada entrega)
 <b>BENEFÍCIOS</b> (Quais serão os ganhos?)	 <b>NÃO ESCOPO</b> (O que NÃO será feito?)				

# Canvas de Negócios



# Características do Canvas

- O Canvas deve ser simples para ser entendido por todos e completo para permitir uma visualização geral do negócio, facilitando o entendimento das necessidades do futuro plano de negócios.
- É uma ferramenta para idealizar e compor projetos. Se caracteriza por:
  - Simples e prático, não centrado em preciosismos teóricos;
  - Visual e com linguagem enxuta;
  - Participativo;
  - Colaborativo
  - Alinhado com o princípio MECE.
  - Atende ao check list 5W2H.

# Princípio MECE e o 5W2H

MECE- Mutuamente Exclusivo e Coletivamente Exaustivo.

- Evitar sobreposição de informações;
- As informações devem abranger todas as opções de soluções;

5W2H -

- Why
- What
- When
- Who
- Where
- How
- How Much

# Princípio MECE

- **Mutuamente Exclusivo (ME):** Cada item de uma lista ou cada componente de uma divisão deve ser único, sem sobreposição com outros itens. Isso significa que os elementos analisados não se repetem, garantindo que a análise não fique confusa ou redundante.

**Mutuamente  
Exclusivo**



**Mutuamente Exclusivo**



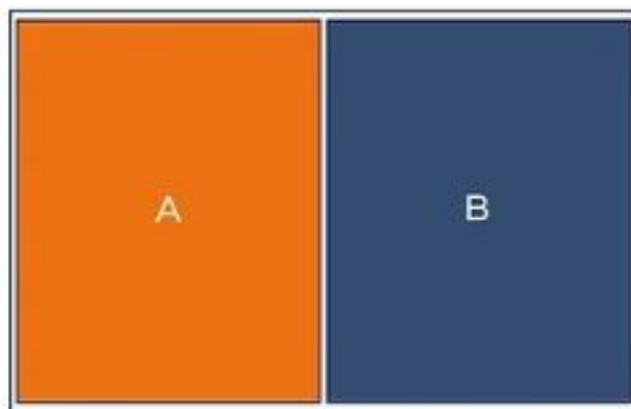
**Não Mutuamente Exclusivo**



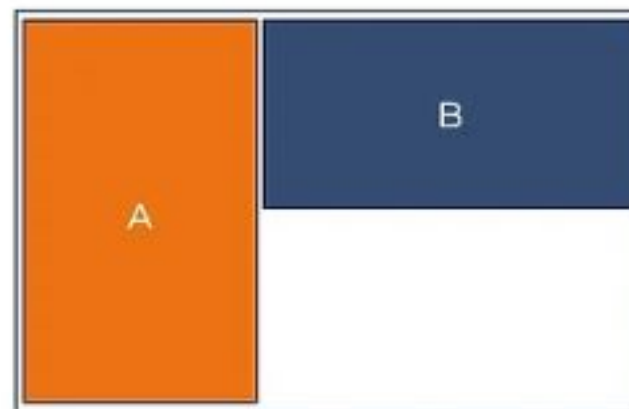
# Princípio MECE

- **Coletivamente Exaustivo (CE):** Todos os componentes possíveis devem ser considerados, cobrindo o escopo completo do problema ou da questão em análise. Isso assegura que não haja lacunas ou áreas negligenciadas, proporcionando uma visão completa do cenário.

Coletivamente  
Exaustivo



Coletivamente Exaustivo



Não Coletivamente Exaustivo



# 5W 2H

Quando?

**Por quê?** Por que o plano de negócio está sendo escrito?

**O quê?** O que será criado?  
O que será vendido?

**Quem?** Quem comprará o produto/serviço? consumidor  
Quem oferece(rá) o mesmo benefício? concorrência  
Quem está(rá) junto comigo? recursos humanos

**Como?** Como venderei?  
Como produzirei/prestarei o serviço?

**Quanto?** Quanto de investimento?  
Quanto ganharei com o negócio?

oportunidade  
empresa/projeto  
produto/serviço

planejamento financeiro  
marketing/vendas  
produção e operações



# Proposta de valor

Não há negócio sem “O QUE”. Nesta etapa, você descreverá, com poucas palavras, sua **Proposta de Valor**.

Você deve refletir sobre o que está oferecendo, o ponto de vista das necessidades dos clientes e o **ganho dos clientes** com o que você pretende oferecer.

Necessidade é algo que os clientes precisam, sentem falta, não encontram por perto. Faz parte de demandas não atendidas. Ganho é algo mais, **alguma coisa que melhorará qualquer aspecto da vida**, ou seja, surpreender, criar novas possibilidades.

# Valor

Por que os clientes comprarão de você e não dos seus concorrentes?

**Valor** = a razão ou o motivo pelo qual pessoas adquirem seus produtos e serviços. Você deve pensar se está atendendo a uma necessidade, resolvendo um problema ou melhorando alguma situação existente.

Assistir ao vídeo: <https://www.youtube.com/watch?v=ukSBRtsyiYs>

# Tipos de proposta de valor

Tipos de Proposta de Valor	Definição dos tipos	Exemplos de negócios
Novidade	Busca satisfazer um conjunto totalmente novo de necessidades que os clientes anteriormente não percebiam porque não havia oferta similar	Ipod, Iphone, Ipad
<i>Performance</i>	Melhoria de desempenho de um produto ou serviço	Entrega de pizza em 30 minutos
Customização	Adaptação de produtos e serviços para necessidades específicas de clientes individuais ou de um segmento de clientes	21 <i>diamonds</i> (loja de joias exclusivas)

# Tipos de proposta de valor

Fazer o que deve ser feito	Ajudar clientes a obter serviços que favoreçam seus negócios ou facilitem sua vida	Empresas de motoboys que resolvem problema de entregas para lojas
<i>Design</i>	Diferenciação por desenho, moda, ergonomia, funcionalidades	Iphone
<i>Marca Status</i>	O cliente encontra valor no ato simples de usar/exibir determinado produto pela marca	Lojas multimarcas; Nespresso
<i>Preço</i>	Valor semelhante a um preço inferior é uma maneira de satisfazer as necessidades dos clientes sensíveis ao preço	Lojas tipo 1,99



# Tipos de proposta de valor

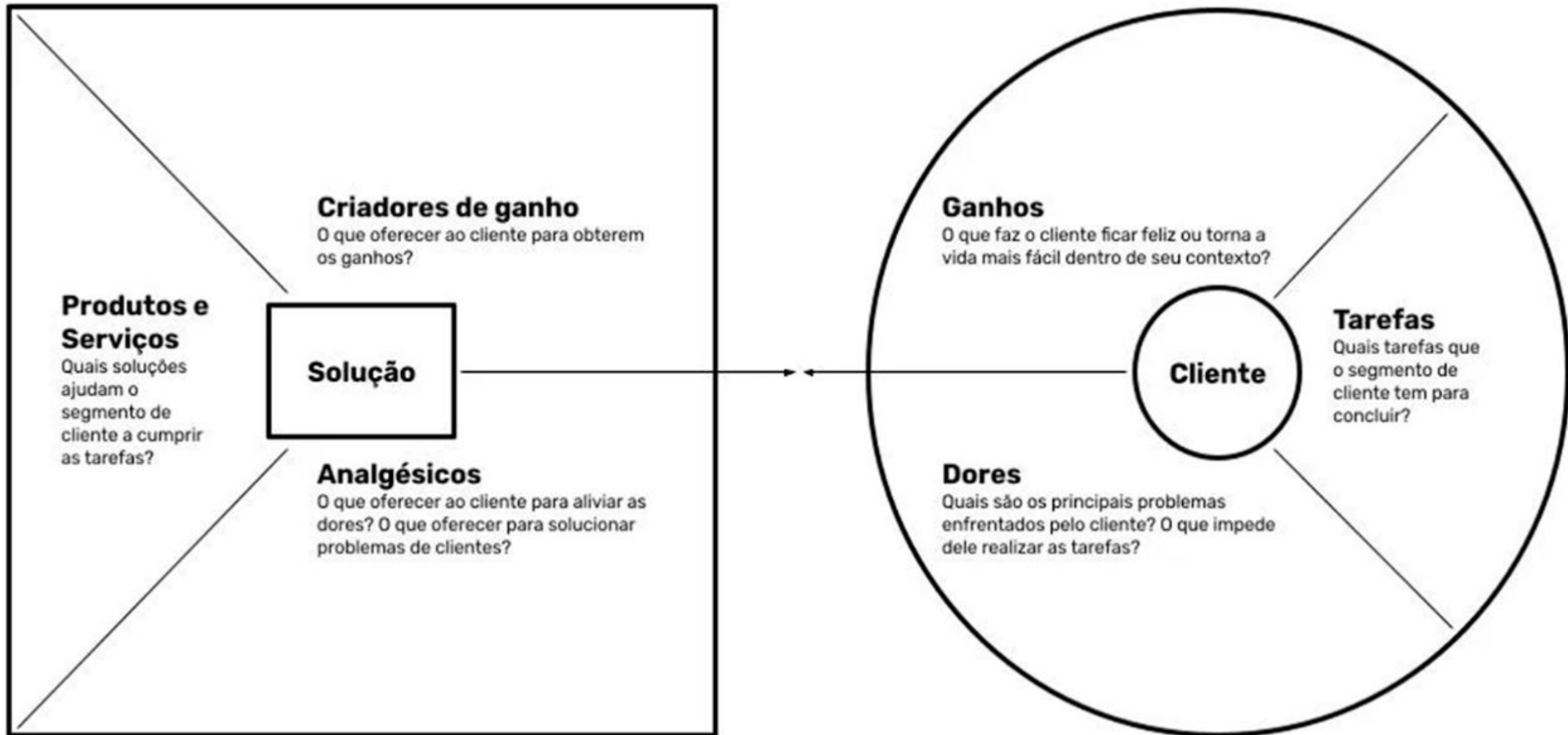
Redução de Custos	Ajudar os clientes a reduzir os custos para suprir suas necessidades	Serviços de entregas grátis Localweb
Redução de Risco	Redução do risco na compra de produtos ou serviços	Carros usados com garantia de um ano
Acessibilidade	Tornar os produtos e serviços disponíveis para os clientes que anteriormente não tinham acesso a eles	Gol Linhas Aéreas
Conveniência	Facilitar o uso ou a aquisição de produtos e serviços	Lojas em postos de gasolina

# Exemplo de proposta de valor





# Canvas Proposta de Valor






## Canvas online

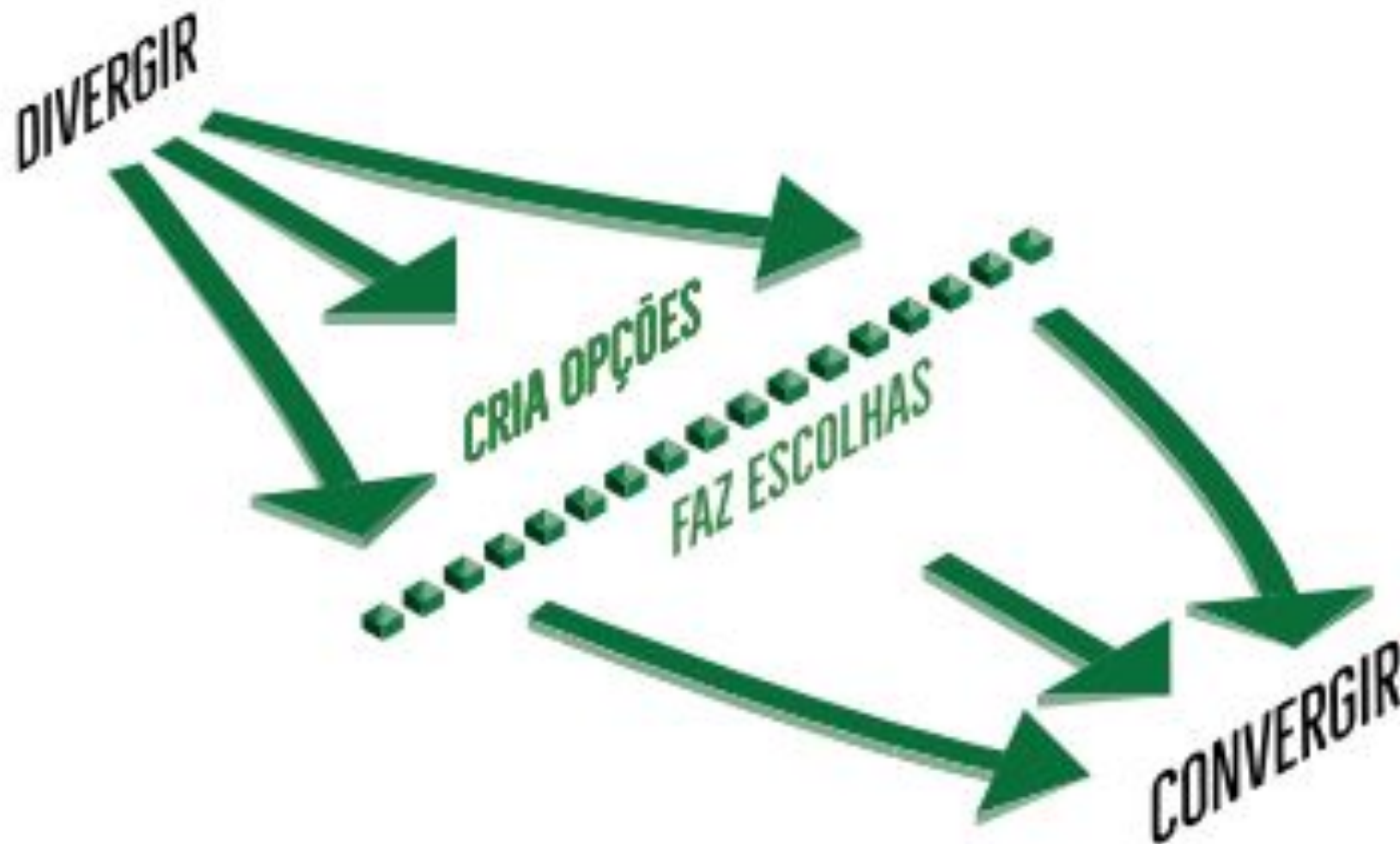
Utilizar o modelo “Canvas Proposta de Valor” disponível em:

<https://www.canva.com/>

OBS: é necessário realizar um cadastro de acesso.



# Etapas da construção do canvas



# Atividade

- 1) O Scrum Master convoca, organiza e gerencia as atividades de seu grupo.
- 2) Construir uma proposta de valor baseada no Modelo Canvas considerando o negócio que o grupo está atuando no projeto “SCRUM”.
- 3) Elaborar uma proposta para apresentação envolvendo:
  - Título ( curto, deve chamar atenção e ser impactante);
  - Subtítulo ( Explica melhor o que é o produto);
  - Bullet points ( tópicos com os principais benefícios);
  - Imagens ( apelo visual que reforça a proposta).
- 4) Enviar a proposta no AVA para apresentação.