

Como funciona o Canvas Modelo de Negócio?

1) Segmento de clientes:

Conjunto de pessoas ou empresas que **possuem características comuns ou trabalham no mesmo ramo**. Aqui você deve caracterizar esses clientes e apontar as **tarefas/problemas/necessidades** enfrentados por eles.

2) Proposta de Valor:

Nesse caso **“valor” significa “benefício”**. É importante conseguir listar os benefícios que seu **produto oferece para seus clientes (ganhos)**. Lembrando que esses benefícios podem ser **palpáveis**, como a funcionalidade do produto, como também **intangíveis**. Por exemplo, você pode oferecer uma forma de vender diferenciada ou agilidade no processo de entrega.

Porém é importante se lembrar que esses aspectos devem te diferenciar dos concorrentes. Se for uma entrega igual a outros do mercado, avalie se ela deve entrar nesse quadrante.

3) Canais: Nesse quadrante você deve definir quais serão as principais **fontes de entrega, vendas e distribuição dos produtos aos clientes**. É o como você vai **entregar a proposta de valor** ao cliente. Exemplo: Utilizar um meio, como o comércio eletrônico, para permitir que o cliente receba o produto/serviço.

4) Relações com o Cliente: Esse quadrante serve para que você defina estratégias de **relacionamento com seu cliente**, ou seja, inclua qualquer tipo de **interface de comunicação** da empresa com o cliente. Servem para te ajudar a definir os pontos de atuação direta com o cliente. Uma estratégia pode ser o autoatendimento ou optar por um atendimento personalizado utilizando o Whatsapp.

5) Fontes de Receita: Aqui você deve definir a maneira com que o cliente **pagará pelo produto ou serviço fornecido**. Com isso você fechará o lado direto de seu modelo de negócios. Como o produto vai gerar dinheiro.

6) Recursos Chave: Descreva quais são os recursos fundamentais para o seu negócio funcionar. **Descreva tudo aquilo que realmente importa para o funcionamento diário de seu negócio**. Recursos humanos humanos, servidores, plataformas onde são desenvolvidos os produtos e serviços.

7) Atividades Chave: Nesse quadrante você deve definir quais são as **atividades fundamentais para o funcionamento** do seu negócio. Esse quadrante complementa o quadrante de Recursos Chave, por isso fica atento a ele quando preencher. .Exemplos: programar aplicativos, fazer treinamento dos clientes,prestar consultoria etc.

- 8) **Parcerias Chave:** Nesse quadrante você pode inserir terceirizações e fornecedores, por exemplo. Pense em figuras complementares com as quais seu negócio não funcionaria se eles não existissem.
- 9) **Estrutura de Custos:** No último bloco você deve descrever os principais custos para seu negócio rodar corretamente. Eles provavelmente estarão interligados aos blocos de recursos, atividades e parcerias-chave.

Atividade

1) Acessar https://www.canva.com/design/DAGPJxXOA_4/eAgWaOlrePjSqXP8VkOY1g/edit para preencher o modelo canvas de negócio.

2) O preenchimento deve ser realizado considerando a situação hipotética de que o grupo vai montar um negócio para ofertar uma “ proposta de valor” com base na intervenção que será realizada na disciplina de “SCRUM”.

Parcerias-chave	Atividades-chave	Oferta de valor	Relacionamento	Segmentos de clientes
	Recursos-chave		Canais	
Estrutura de custos			Fontes de receita	