

Disciplina: **Empreendedorismo**

Aula em 31/05/2019

Professora: Tatiane Teixeira

Disciplina: Empreendedorismo

Aula anterior

- Criação do protótipo

Professora: Tatiane Teixeira

Disciplina: Empreendedorismo

Objetivo da aula

☐ **Apresentar** brainstorming, produto e justificativa

☐ **Canvas – blocos:**

- ✓ Segmento de cliente
- ✓ Proposta de valor
- ✓ Canais
- ✓ Relacionamento com o cliente

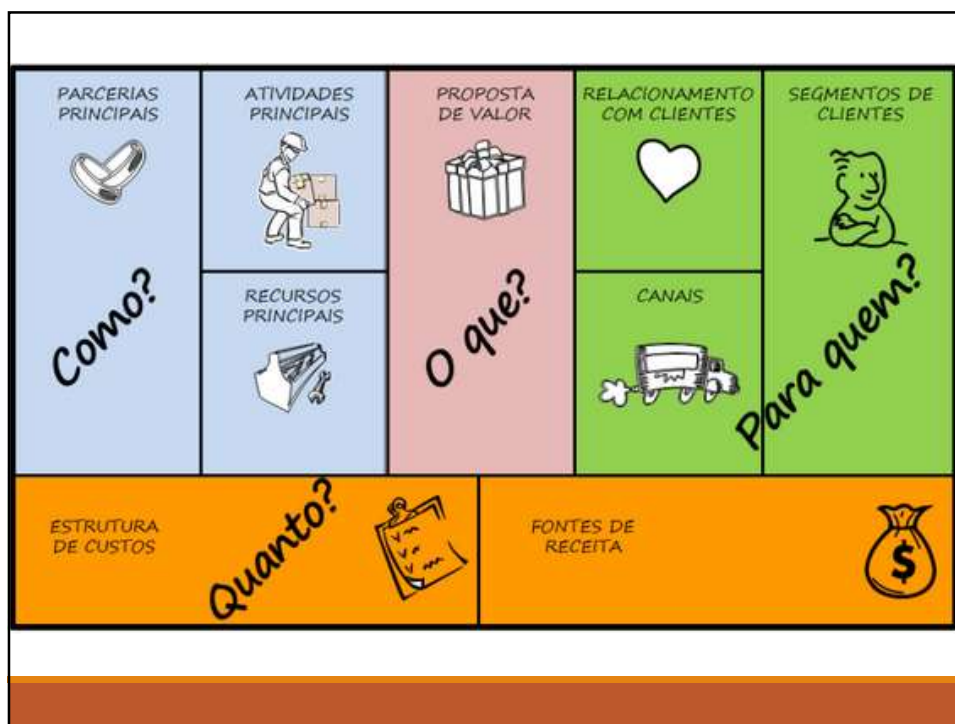
☐ **Atividade**

Professora: Tatiane Teixeira

Disciplina: Empreendedorismo

O que é o método Canvas?

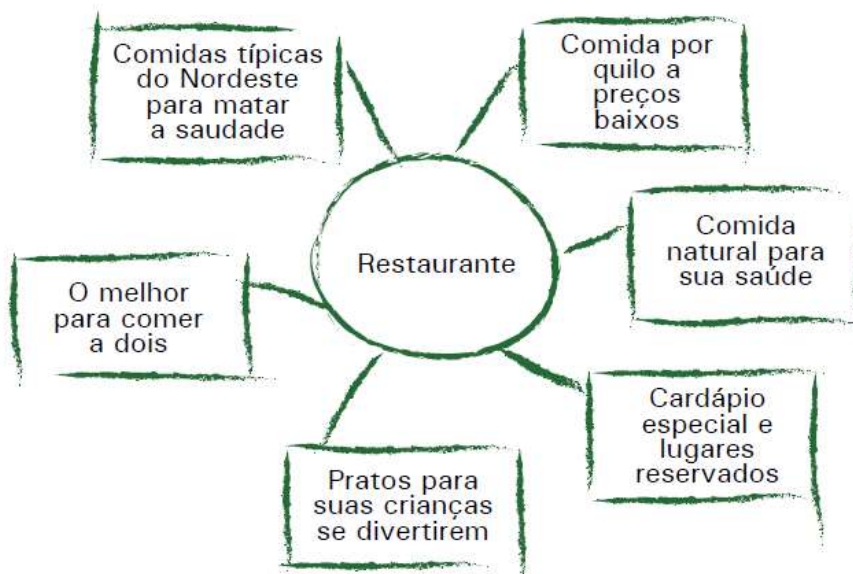
O método Canvas (originalmente intitulado de **Business Model Canvas**) é uma forma **prática e ágil** de visualizar um negócio **em apenas 1 quadro** — seja uma folha de papel ou um aplicativo de edição. Ele é baseado em **9 elementos fundamentais** para o funcionamento do negócio, que são:



Proposta de valor:

que benefícios as pessoas ganham ao adquirir o produto ou serviço entregue?

Neste bloco, você descreve **o ganho que seu produto traz sob o ponto de vista do cliente e da necessidade que ele atende.**

Exemplos de proposta de valor**Exemplos de proposta de valor**

Exemplos de proposta de valor

Venda de lustre



“Proporcione a sua família
um ambiente mais
aconchegante”



Exemplos de proposta de valor

Venda de porta-retrato

“Emoldure os melhores
momentos da sua vida”

Segmento de clientes:

Que perfis de clientes você pretende atender?

Por exemplo, o segmento de cliente de um serviço de *delivery* em supermercados pode ser generalista como “**pessoas com pouco tempo para fazer compras**” ou mais concentrado como “**jovens que trabalham de dia e estudam à noite**”.

Canais:

Como os clientes ficarão sabendo do negócio que está sendo oferecido – pelo jornal, amigos, *e-mail*, feiras, telefone?

De que forma o produto será entregue?

Pelo correio, loja, via internet? Tudo isso é descrito neste bloco.

Relacionamento com clientes

Como farei para conquistar e manter uma boa relação com os clientes, para ampliar as vendas e para que eles não me troquem por outro.



Relacionamento com o cliente



É o formato em que a **empresa se relaciona com seus clientes** (por exemplo: personalizado ou autoatendimento, presencialmente ou a distância) **e também o vínculo emocional** que a empresa cria com o cliente, **garantindo sua fidelização** (por exemplo: segurança, confiança, economia)

Atividade em sala de aula:

1 – Elaborar os **4 itens do Canvas abaixo**, para o **produto criado** pela equipe em sala de aula

a) Segmento de cliente

b) Proposta de valor

c) Canais

d) Relacionamento com o cliente