



**CEARÁ**  
GOVERNO DO ESTADO  
SECRETARIA DA EDUCAÇÃO

Centro Administrativo Governador Virgílio Távora  
Av. Gal. Afonso Albuquerque Lima, s/n - Cambéa  
CEP: 60822-325 • Fortaleza/CE  
CNPJ nº 07.954.514/0001-25

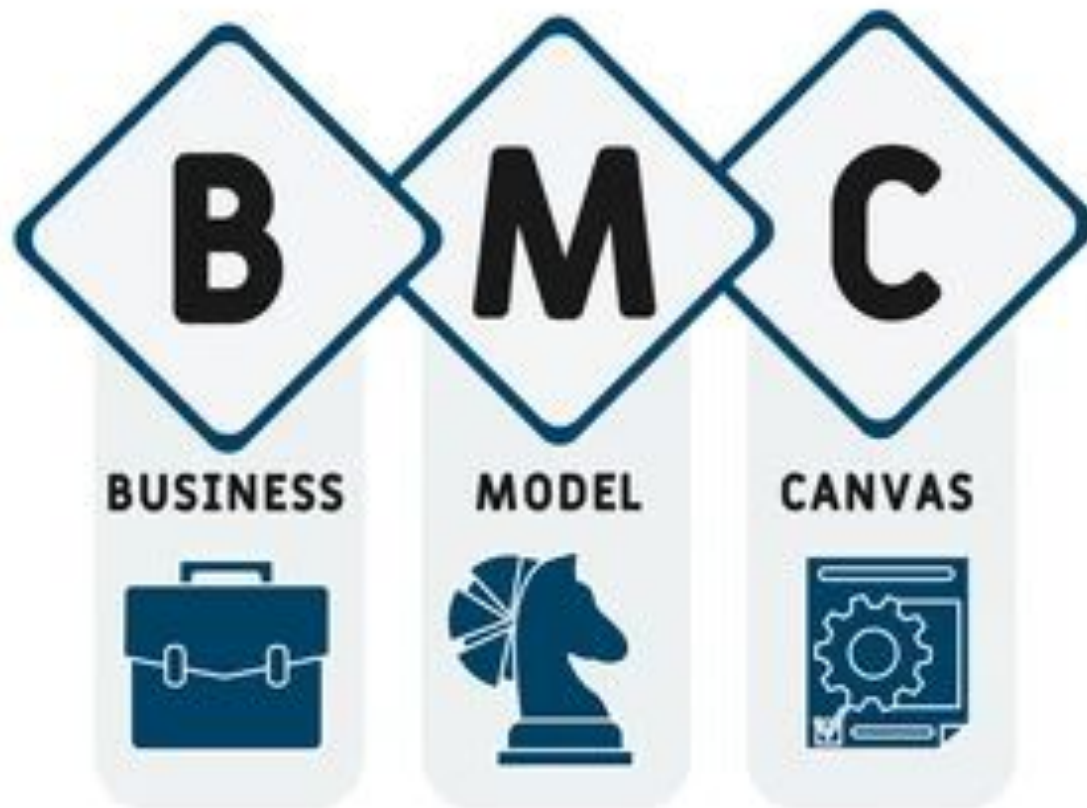
SE  
IO



**LUIZ GONZAGA FONSECA MOTA**  
ESCOLA ESTADUAL DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

# Gestão de Startup II

Prof. Luis Felipe Oliveira



# Introdução

Os Modelos de Canvas podem ser utilizados como ferramentas de análise e de criação de novos modelos de negócio. A ideia é que o Canvas te ajude a enxergar as particularidades do seu negócio de forma a entender como ser capaz de gerar valor.

O modelo de Canvas tem se tornado cada vez mais popular por ser uma ferramenta visual, colaborativa e fácil de ser utilizada. Não há regras sobre qual tipo de negócio pode utilizar o Canvas, todo mundo pode, independente do mercado que atue.

1

2

3

4

5

Key  
Partners

Key  
Activities

Value  
Propositions

Customer  
Relationship

Customer  
Segments



6

Key  
Resources



7

Distribution  
Channels



8

9

Cost Structure



Revenue Streams



# 1. BMC Business Model Canvas

O Business Model Canvas é o modelo de canvas mais conhecido e que serve de base para a derivação de vários outros.

BMC (Business Model Canvas) pode ser utilizado por organizações de todos os portes, mas é usado principalmente no início da empresa, na fase de planejamento do negócio, uma vez que este modelo de canvas ajuda a criar um modelo de negócios de forma bastante simplificada e visual.

# 1. BMC Business Model Canvas

No Business Model Canvas você terá de preencher 9 blocos, sendo eles:

1. **Proposta de valor:** neste bloco escreva o que o seu negócio tem para oferecer ao mercado que você atuará, pense naquilo que realmente terá valor para os seus clientes.
2. **Parcerias principais:** aqui é a hora de preencher as atividades e os recursos a serem utilizados que precisam ser adquiridos fora da empresa. Ou seja, onde comprará os materiais que você precisa para o seu negócio ou que mão de obra terceirizada precisará contratar.
3. **Atividade-chave:** escreva quais serão as atividades básicas e essenciais para o seu negócio ser capaz de entregar a Proposta de Valor pensada.
4. **Recursos principais:** neste bloco escreva quais serão os recursos necessários para que as atividades-chave sejam executadas.

# 1. BMC Business Model Canvas

5. **Segmento de clientes:** aqui, escreva quais são os segmentos de clientes com potencial para adquirir o produto ou serviço que você oferecerá.
6. **Relacionamento com clientes:** esta é uma etapa muito importante, pois trata do seu relacionamento com o público que comprará o seu produto ou serviço. Nela, pense como a sua empresa irá se relacionar com cada segmento de cliente que você terá.
7. **Os canais:** agora é hora de pensar como o seu público chegará até o seu negócio, como ele compra e como ele recebe o seu produto.
8. **Estrutura de custos:** nesta etapa você precisará levantar todos os custos que se farão necessários para o seu negócio ficar de pé! Caso tenha dúvidas sobre como calcular o investimento inicial para o seu negócio, consulte este artigo que fizemos sobre o assunto.
9. **Fontes de receita:** por fim, é hora de escrever quais serão as formas de gerar receita com o seu negócio!

## 2. Project Strategic Alignment Canvas

Também conhecido como PSAC, foi criado para auxiliar as organizações na priorização de projetos com base nos objetivos estratégicos da empresa e nos recursos que ela tem para a execução de tais projetos.

Ademais, o PSAC possibilita usar outros critérios, além do planejamento estratégico da empresa, para conseguir selecionar e priorizar os projetos existentes.





### 3. Lean Canvas.

O Lean Canvas, ou LC, busca manter o padrão visual do Business Model Canvas mas com mudanças em dois blocos do modelo, desta forma é possível dar foco a fatores de maior risco.

Pode ser usado tanto para criação de novos negócios como para o desenvolvimento de produtos dentro de um negócio já existente, uma vez que o Lean Canvas se propõe em ajudar no desenvolvimento rápido de projetos de uma empresa.

A metodologia nos convida a aumentar o conhecimento prático sobre aquilo que será desenvolvido, mas para isso é preciso realizar testes de produto!

**PROBLEMA**

**SOLUÇÃO**

**PROPOSIÇÃO ÚNICA DE VALOR**

**VANTAGEM INJUSTA**

**SEGMENTOS DE CLIENTES**

**MÉTRICAS-CHAVE**

**CANAIS**

**ESTRUTURA DE CUSTOS**

**FONTES DE RENDA**

## 4. Project Model Canvas.

Este é um dos modelos de canvas que te ajudará no gerenciamento de projetos de forma simplificada, assim você ficará livre de centenas de documentos para conseguir fazer uma gerência de sucesso.

Você pode utilizar o Project Model Canvas para qualquer tipo de projeto e, claro, envolver todos os responsáveis pelo projeto na estruturação deste modelo de canvas.

**GP**

**PITCH**

**POR QUE?**

**O QUE?**

**QUEM?**

**COMO?**

**QUANDO  
E  
QUANTO?**

## GP

## PITCH

**JUSTIFICATIVAS**

**PRODUTO**

**STAKEHOLDERS**

**PREMISSAS**

**RISCOS**

**OBJETIVO SMART**

**REQUISITOS**

**EQUIPE**

**GRUPOS DE ENTREGAS**

**LINHA DO TEMPO**

**BENEFÍCIOS**

**RESTRIÇÕES**

**CUSTOS**

## 5. Business Model You

Este modelo de canvas foi elaborado por mais de 300 colaboradores em 43 países diferentes com o objetivo de ajudar diversos profissionais a estimular as suas carreiras e trajetórias profissionais.

É possível enxergar a sua carreira em curto, médio e longo prazo, de maneira a te ajudar a conseguir atingir os seus objetivos.

**PARCERIAS  
CHAVE**

**ATIVIDADES  
CHAVE**

**PROPOSTA  
DE VALOR**

**RELACIONAMENTO  
COM OS CLIENTES**

**CLIENTES**

**RECURSOS  
CHAVE**

**PARCEIROS  
CHAVE**

**CUSTOS**

**RECEITAS E BENEFÍCIOS**



**Agora é sua vez, escolha um  
Canvas e desenvolva o mesmo  
para a ideia de negócio da sua  
empresa !!!!!**