O \*\*Business Model Canvas\*\* é uma ferramenta visual que ajuda a estruturar os principais aspectos de um modelo de negócios. Ele é composto por nove blocos que cobrem áreas essenciais de um negócio. Vou explicar cada um dos blocos com exemplos práticos para te ajudar a preenchê-lo em um TCC.

### 1. \*\*Proposta de Valor\*\*

\*\*O que é?\*\*

A proposta de valor descreve o que o seu produto ou serviço oferece de valor para o cliente. Ela responde à pergunta: "Por que o cliente deve comprar de você?" O foco aqui está nas necessidades do cliente que sua solução resolve.

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Produto/Serviço:\*\* Aplicativo de entrega de alimentos saudáveis.

- \*\*Proposta de Valor:\*\* "Facilitar o acesso a refeições saudáveis, rápidas e saborosas, entregues diretamente na porta dos clientes, com opções personalizadas para dietas específicas."

---

### 2. \*\*Segmentos de Clientes\*\*

\*\*O que é?\*\*

Descreve os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa pretende atingir. Isso ajuda a entender quem são seus clientes-alvo.

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Segmentos de Clientes:\*\*

- Jovens profissionais entre 20 e 35 anos, que trabalham em grandes cidades e buscam praticidade e alimentação saudável.

- Pessoas com restrições alimentares (ex: diabéticos, veganos).

---

### 3. \*\*Canais\*\*

\*\*O que é?\*\*

Os canais são os meios através dos quais você entrega seu produto ou serviço ao cliente. Pode incluir lojas físicas, canais digitais (site, app), distribuidores, etc.

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Canais:\*\*

- Aplicativo para pedidos online.

- Entrega via parceiros (Uber Eats, iFood).

- Redes sociais para engajamento com o cliente e marketing.

---

### 4. \*\*Relacionamento com Clientes\*\*

\*\*O que é?\*\*

Descreve o tipo de relacionamento que você estabelece com os seus clientes. Pode ser um atendimento personalizado, autoatendimento, serviços automatizados, etc.

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Relacionamento com Clientes:\*\*

- Suporte 24/7 via chat no aplicativo.

- Ofertas personalizadas com base em pedidos anteriores e preferências alimentares.

- Programa de fidelidade para recompensar clientes frequentes.

---

### 5. \*\*Fontes de Receita\*\*

\*\*O que é?\*\*

As fontes de receita descrevem de onde o dinheiro vem. Quais são os mecanismos que a empresa usa para gerar receita.

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Fontes de Receita:\*\*

- Venda de refeições e snacks saudáveis.

- Assinaturas mensais para planos de refeição (ex: 5 ou 10 refeições por semana).

- Taxa de entrega em pedidos abaixo de um certo valor.

---

### 6. \*\*Recursos Principais\*\*

\*\*O que é?\*\*

São os ativos mais importantes necessários para que o modelo de negócios funcione. Incluem recursos físicos, intelectuais, humanos e financeiros.

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Recursos Principais:\*\*

- Tecnologia (aplicativo de pedidos e sistema de pagamento).

- Cozinheiros e nutricionistas para criar as refeições.

- Parcerias com fornecedores de ingredientes frescos e saudáveis.

---

### 7. \*\*Atividades Chave\*\*

\*\*O que é?\*\*

São as atividades essenciais que você deve realizar para que o seu modelo de negócios seja bem-sucedido. O que precisa ser feito para que a proposta de valor seja entregue ao cliente?

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Atividades Chave:\*\*

- Desenvolver e atualizar o aplicativo.

- Preparação e entrega de refeições.

- Gerenciar parcerias com fornecedores de alimentos saudáveis.

---

### 8. \*\*Parcerias Principais\*\*

\*\*O que é?\*\*

São as alianças ou colaborações que ajudam a executar o modelo de negócios. Quem são seus parceiros e fornecedores essenciais?

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Parcerias Principais:\*\*

- Empresas de entrega (Uber Eats, iFood).

- Fornecedores de alimentos orgânicos e saudáveis.

- Nutricionistas para oferecer planos alimentares personalizados.

---

### 9. \*\*Estrutura de Custos\*\*

\*\*O que é?\*\*

Descreve todos os custos necessários para operar o modelo de negócios. Quais são as despesas mais significativas?

\*\*Exemplo:\*\*

- \*\*Estrutura de Custos:\*\*

- Desenvolvimento e manutenção do aplicativo.

- Custo com ingredientes e matérias-primas.

- Custos de marketing e aquisição de clientes.

- Remuneração de funcionários (cozinheiros, nutricionistas, equipe de atendimento).

---

### Exemplo Completo de Business Model Canvas

Aqui está como ficaria um preenchimento completo de um \*\*Business Model Canvas\*\* para o exemplo de um \*\*aplicativo de entrega de refeições saudáveis\*\*:

| \*\*Bloco\*\* | \*\*Exemplo\*\* |

|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|

| \*\*Proposta de Valor\*\* | Refeições saudáveis e personalizadas entregues rapidamente. |

| \*\*Segmentos de Clientes\*\* | Jovens profissionais urbanos e pessoas com restrições alimentares. |

| \*\*Canais\*\* | Aplicativo, delivery (iFood, Uber Eats), redes sociais. |

| \*\*Relacionamento com Clientes\*\* | Suporte 24/7, ofertas personalizadas, programa de fidelidade. |

| \*\*Fontes de Receita\*\* | Venda de refeições, assinaturas mensais, taxas de entrega. |

| \*\*Recursos Principais\*\* | Tecnologia (aplicativo), equipe de cozinheiros, fornecedores de alimentos. |

| \*\*Atividades Chave\*\* | Desenvolvimento do app, preparação de refeições, marketing digital. |

| \*\*Parcerias Principais\*\* | Empresas de entrega (iFood, Uber Eats), fornecedores de alimentos. |

| \*\*Estrutura de Custos\*\* | Desenvolvimento do app, custos com alimentos, marketing e salários. |

---

### Dicas para a aplicação no seu TCC:

- \*\*Seja claro e objetivo\*\*: Não sobrecarregue o Canvas com informações desnecessárias. Fique no essencial.

- \*\*Exemplifique de maneira prática\*\*: Use exemplos específicos de como seu negócio funcionaria, e adapte-os conforme o tema do seu TCC.

- \*\*Visualize\*\*: O Canvas é visual, por isso procure apresentar o modelo de maneira limpa e fácil de entender, seja por meio de um gráfico ou diagramas.

- \*\*Conecte com a teoria\*\*: Relacione o que você escreveu no Canvas com conceitos e teorias que você estudou em sua pesquisa. Isso ajuda a contextualizar o modelo de negócios no seu trabalho.

Se precisar de mais detalhes ou ajuda com outro modelo de negócios específico, é só avisar!