



SÃO
PAULO
TECH
SCHOOL

Você está segurando um livro para visionários, inovadores e revolucionários que se esforçam para desafiar os modelos de negócios ultrapassados e projetar os empreendimentos de amanhã. Este é um livro para...



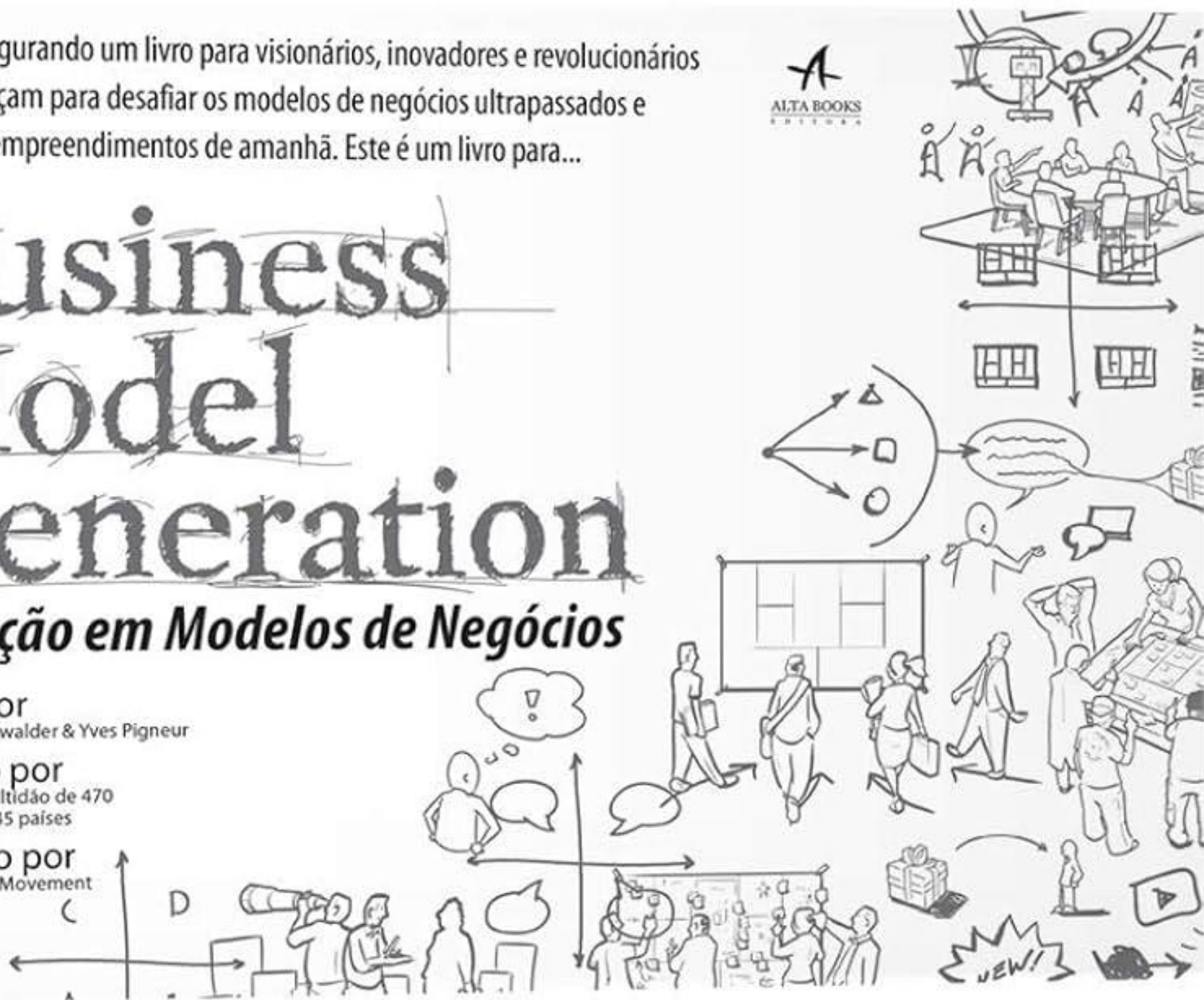
Business Model Generation

Inovação em Modelos de Negócios

Escrito por
Alexander Osterwalder & Yves Pigneur

Cocriado por
Uma incrível multidão de 470
praticantes em 45 países

Projetado por
Alan Smith, The Movement



QUADRO PARA GERAR UM MODELO DE NEGÓCIO





No bloco **Proposta de Valor**, são criadas propostas que atendam a determinadas necessidades, dos potenciais clientes. Exemplo de propostas de valor podem ser conveniência, personalização, apoio a decisão, rapidez, redução de custos, facilidade de acesso, entre outros. Os segmentos de clientes e as propostas de valor são os principais elementos dessa ferramenta.



Segmento de Clientes, esse bloco busca mapear para quem se está criando valor e quem são os potenciais clientes para os objetivos pretendidos. É a Persona que você desenvolveu



Uma vez que já se tem uma prévia de clientes potenciais e propostas de valor, é necessário pensar em como fazer com que estes dois elementos fundamentais se encontrem. Logo, são definidos e sugeridos os **Canais de Distribuição**, como as pessoas vão encontrar seu aplicativo, onde baixar, onde está disponível, quais funcionalidades, enfim como você vai contatar seu público alvo.



Também é preciso entender como acontecerá o **Relacionamentos com os Clientes**, que obviamente deve ter o propósito de fortalecer o envolvimento do cliente com o negócio. São exemplos de relacionamentos com clientes, chatbots, chats, FAQs, SAC, atendimento pós-venda etc....



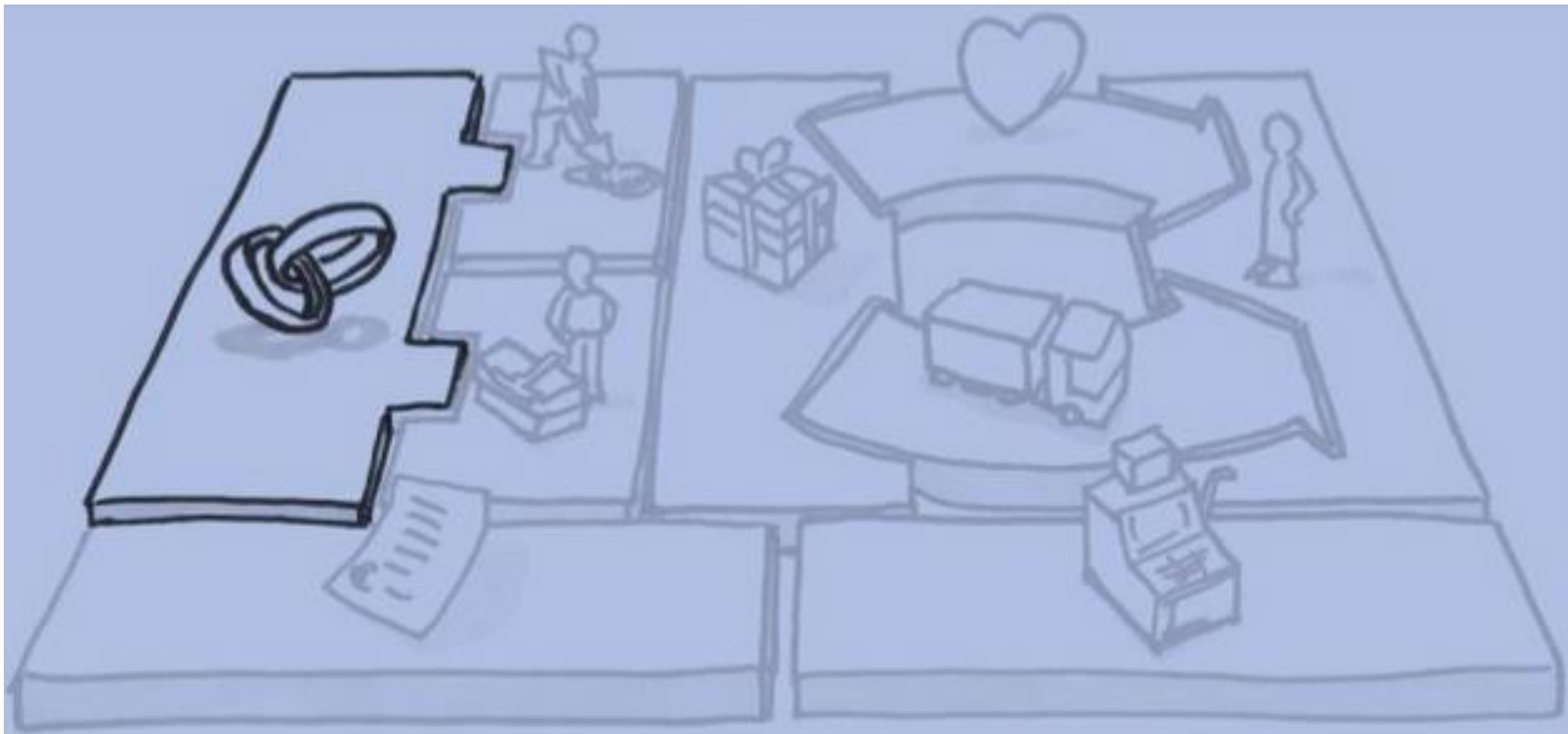
Fontes de Receita registram como a solução em construção pretende gerar receitas, tendo como base as propostas de valor sugeridas, podem ser, venda direta, assinaturas, pacotes, publicidade, taxa por utilização, aluguel, etc...



Atividades-Chave são todas as atividades sem as quais não seria possível atender as propostas de valor, construir os canais necessários e manter os relacionamentos. Podem ser atividades-chave desde, desenvolvimento, produção, implementação, plataformas, redes, logística, montagem, embalagem, e etc...



Recursos-Chave são os recursos ligados diretamente ao funcionamento do modelo de negócio. Podem ser recursos humanos, financeiros, infraestrutura, equipe, plataformas, tecnologia embarcada, etc

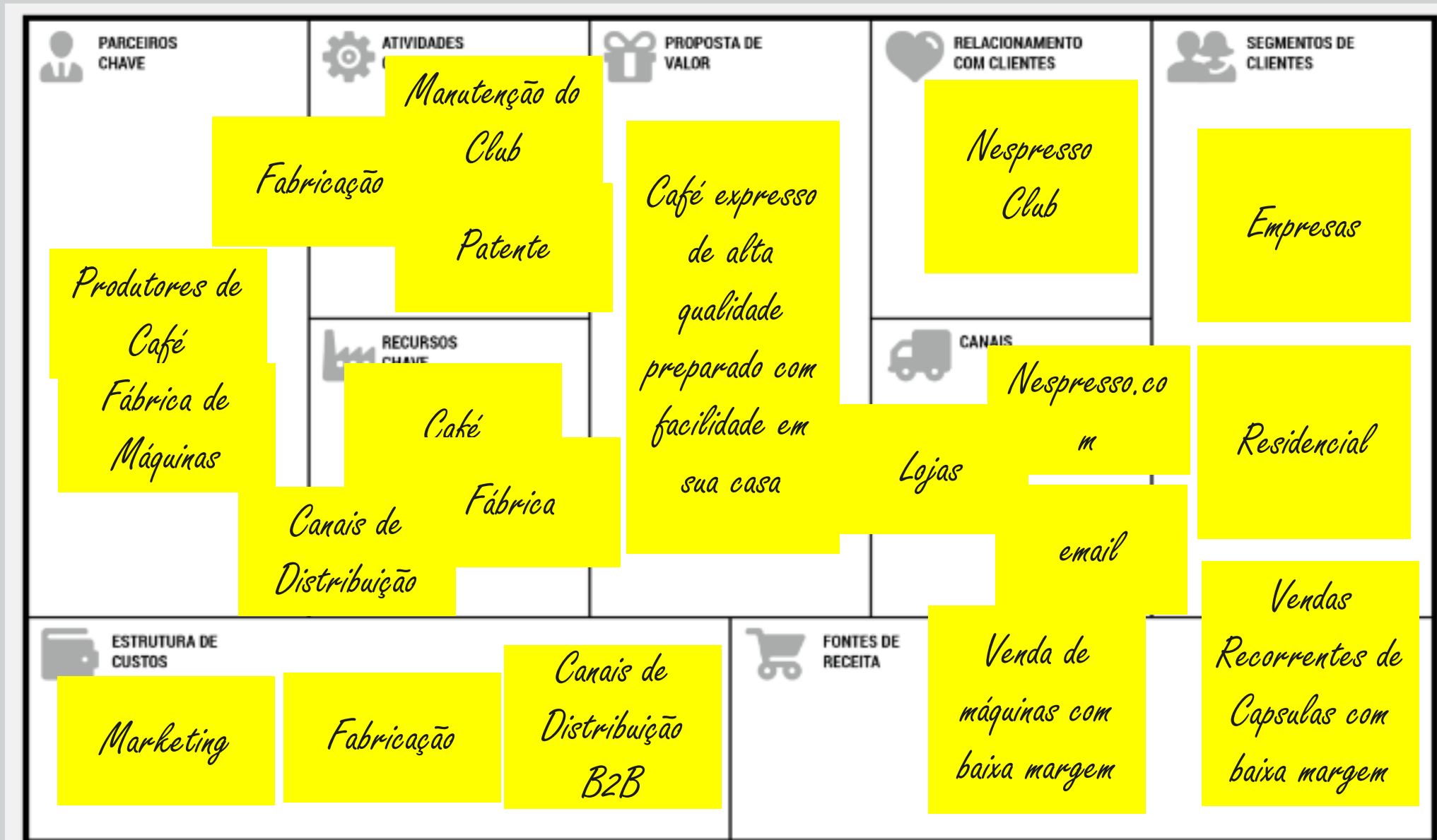


Parceiros-Chave, são todos aqueles que podem contribuir tanto com as atividades-chave quanto com os recursos-chave. Algumas parcerias, como as de fornecedores de tecnologia, podem disponibilizar máquinas para atender a algum recurso-chave. Outras parcerias podem contribuir com pessoas ou realizando diretamente alguma das atividades-chave, softwares, equipes especializadas, aluguel de máquinas, limpeza, portaria, monitorar redes sociais, etc



Representando os custos necessários para se manter e construir toda a solução proposta, há o bloco **Estrutura de Custos**, que indica, por exemplo, a necessidade de desembolso de capital para pagar as atividades, os recursos e serviços de terceiros, o ideal é manter a estrutura de custos menor que a fonte de receitas

- Modelo de Negócio e Requisitos
- Exemplo Canvas Nespresso – V1



Agradeço
a sua atenção!

Alex Barreira

`alex.barreira@sptech.school`

SÃO
PAULO
TECH
SCHOOL