

# **Empreendedorismo**

Profa. Ana Carolina G. Inocencio

Tema da Aula: O modelo Canvas – Parte 2



# EXEMPLO MODELO CANVAS

Exemplo de Modelo Canvas



Parceiros  
Chave



Atividades  
Chave



Proposta de  
Valor



Relacionamento  
com o Cliente



Segmento  
de Cliente



Recursos  
Chave



Canais



Estrutura  
de Custos



Fontes de  
Receita



Parceiros  
Chave



Atividades  
Chave



Proposta de  
Valor



Relacionamento  
com o Cliente



Segmento  
de Cliente



Descontos de 50% até  
95% em produtos e  
serviços

Novos clientes com  
investimento  
garantido

Estrutura  
de Custos



Fontes de  
Receita



Parceiros Chave



Atividades Chave



Proposta de Valor



Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços

Relacionamento com o Cliente



Segmento de Cliente



Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos

Recursos Chave



Novos clientes com investimento garantido

Canais



Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento

Estrutura de Custos



Fontes de Receita



Parceiros Chave



Atividades Chave



Proposta de Valor



Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços

Relacionamento com o Cliente



Segmento de Cliente



Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos

Recursos Chave



Novos clientes com investimento garantido

Canais



Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online

Venda direta e site

Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento

Estrutura de Custos



Fontes de Receita



Parceiros Chave



Atividades Chave



Proposta de Valor



Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços

Relacionamento com o Cliente



Emails diários com promoções, site e SAC

Vendedores e equipe de atendimento

Segmento de Cliente



Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos

Recursos Chave



Novos clientes com investimento garantido

Canais



Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online

Venda direta e site

Estrutura de Custos



Fontes de Receita



Parceiros Chave		Atividades Chave		Proposta de Valor		Relacionamento com o Cliente		Segmento de Cliente	
				<p>Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços</p>		<p>Emails diários com promoções, site e SAC</p> <p>Vendedores e equipe de atendimento</p>		<p>Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos</p>	
		Recursos Chave		<p>Novos clientes com investimento garantido</p>		<p>Canais</p> <p>Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online</p> <p>Venda direta e site</p>		<p>Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento</p>	
Estrutura de Custos						<p>Grátis</p> <p>50% do valor do cupom</p>			

<p><b>Parceiros Chave</b></p> 	<p><b>Atividades Chave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Prospecção de novos estabelecimentos</li> <li>Manutenção da plataforma</li> <li>Divulgação das promoções</li> <li>Gerenciamento das ofertas</li> </ul>	<p><b>Proposta de Valor</b></p>  <p>Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços</p>	<p><b>Relacionamento com o Cliente</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Emails diários com promoções, site e SAC</li> <li>Vendedores e equipe de atendimento</li> </ul>	<p><b>Segmento de Cliente</b></p>  <p>Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos</p>
	<p><b>Recursos Chave</b></p> 	<p>Novos clientes com investimento garantido</p>	<p><b>Canais</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online</li> <li>Venda direta e site</li> </ul>	<p>Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento</p>
<p><b>Estrutura de Custos</b></p> 		<p><b>Fontes de Receita</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Grátis</li> <li>50% do valor do cupom</li> </ul>		

<p><b>Parceiros Chave</b></p> 	<p><b>Atividades Chave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Prospecção de novos estabelecimentos</li> <li>Manutenção da plataforma</li> <li>Divulgação das promoções</li> <li>Gerenciamento das ofertas</li> </ul>	<p><b>Proposta de Valor</b></p>  <p>Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços</p>	<p><b>Relacionamento com o Cliente</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Emails diários com promoções, site e SAC</li> <li>Vendedores e equipe de atendimento</li> </ul>	<p><b>Segmento de Cliente</b></p>  <p>Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos</p>
	<p><b>Recursos Chave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Equipe de vendedores</li> <li>Plataforma</li> <li>Reputação</li> </ul>	<p><b>Novos clientes com investimento garantido</b></p>	<p><b>Canais</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online</li> <li>Venda direta e site</li> </ul>	<p><b>Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento</b></p>
<p><b>Estrutura de Custos</b></p>		<p><b>Fontes de Receita</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Grátis</li> <li>50% do valor do cupom</li> </ul>	

<p><b>Parceiros Chave</b></p>  <p>Pequenos e médios comerciantes</p>	<p><b>Atividades Chave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Prospecção de novos estabelecimentos</li> <li>Manutenção da plataforma</li> <li>Divulgação das promoções</li> <li>Gerenciamento das ofertas</li> </ul>	<p><b>Proposta de Valor</b></p>  <p>Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços</p> <p>Novos clientes com investimento garantido</p>	<p><b>Relacionamento com o Cliente</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Emails diários com promoções, site e SAC</li> <li>Vendedores e equipe de atendimento</li> </ul> <p><b>Canais</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online</li> <li>Venda direta e site</li> </ul>	<p><b>Segmento de Cliente</b></p>  <p>Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos</p> <p>Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento</p>
<p><b>Estrutura de Custos</b></p> 	<p><b>Fontes de Receita</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Grátis</li> <li>50% do valor do cupom</li> </ul>			

<p><b>Parceiros Chave</b></p>  <p>Pequenos e médios comerciantes</p>	<p><b>Atividades Chave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Prospecção de novos estabelecimentos</li> <li>Manutenção da plataforma</li> <li>Divulgação das promoções</li> <li>Gerenciamento das ofertas</li> </ul>	<p><b>Proposta de Valor</b></p>  <p>Descontos de 50% até 95% em produtos e serviços</p>	<p><b>Relacionamento com o Cliente</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Emails diários com promoções, site e SAC</li> <li>Vendedores e equipe de atendimento</li> </ul>	<p><b>Segmento de Cliente</b></p>  <p>Pessoas conectadas interessadas em produtos e serviços com grandes descontos</p>
	<p><b>Recursos Chave</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Equipe de vendedores</li> <li>Plataforma</li> <li>Reputação</li> </ul>	<p><b>Novos clientes com investimento garantido</b></p>	<p><b>Canais</b></p>  <ul style="list-style-type: none"> <li>Site, app, email marketing, redes sociais, publicidade online</li> <li>Venda direta e site</li> </ul>	<p><b>Pequenos e médios comerciantes interessados em divulgar o seu estabelecimento</b></p>
<p><b>Estrutura de Custos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pagamentos online</li> <li>Marketing</li> <li>Infraestrutura de TI</li> </ul>	<p>Vendedores</p>  <p>Marketing</p> <p>Funcionários</p>	<p><b>Fontes de Receita</b></p>  <p>Grátis</p> <p>50% do valor do cupom</p>		



# QUADRO PARA GERAR UM MODELO DE NEGÓCIO

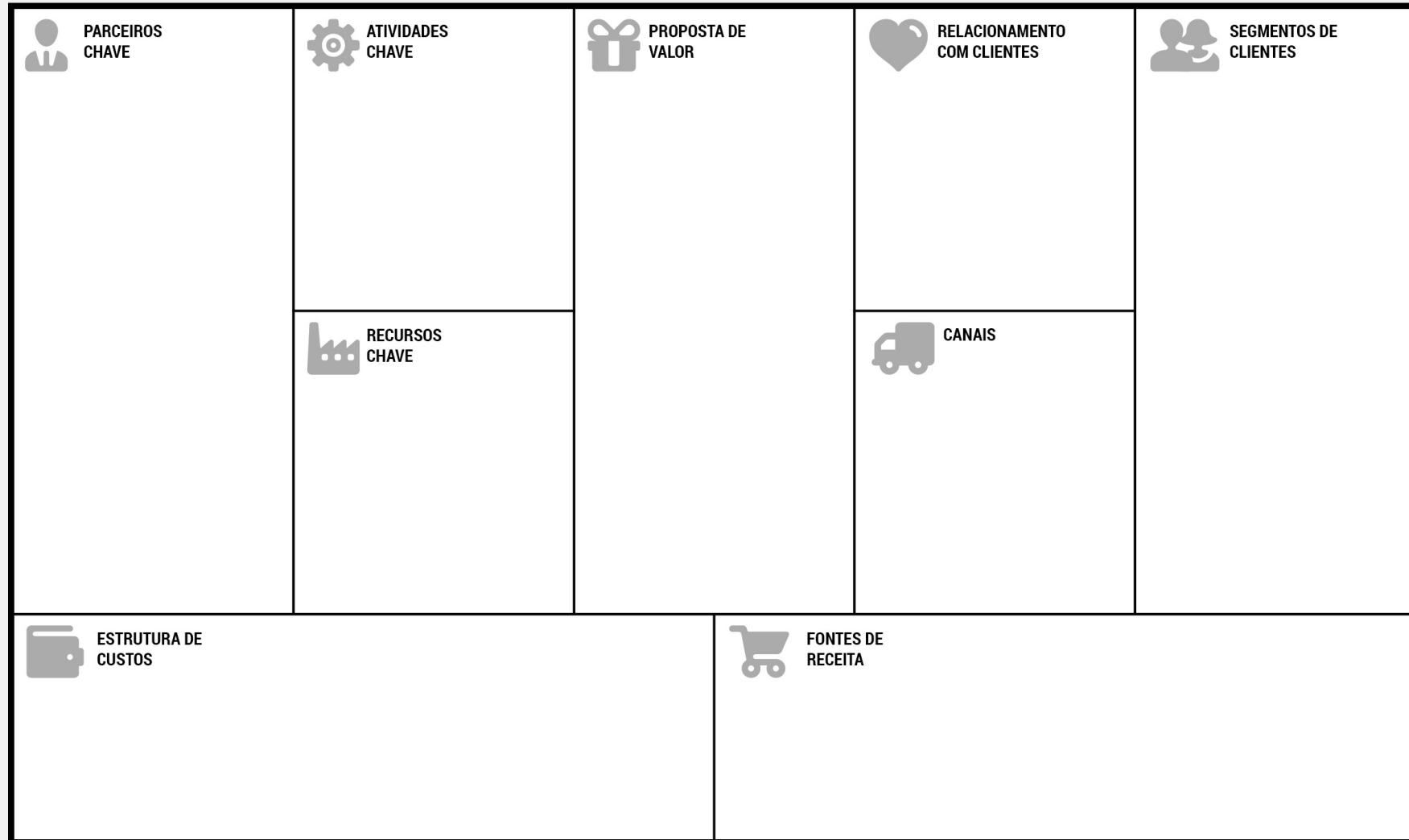


# BUSINESS MODEL CANVAS

Projeto por:

Projeto para:

Data/Versão:



Business Model Canvas by Business Model Foundry AG  
Icons by WPZOOM  
Art by Ramon Kayo

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit:  
<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.



## CANVAS DO MAPA DE EMPATIA DO CLIENTE

Nome

Idade

Id-Gênero

Profissão

Classe

### O QUE PENSA E SENTE?

O que realmente importa,  
principais preocupações e aspirações

### O QUE ESCUTA?

o que amigos dizem, o que o chefe fala,  
o que influenciadores dizem

### O QUE VÊ?

ambiente, amigos,  
o que o mercado oferece

### O QUE FALA E FAZ?

atitude em público, aparência,  
comportamento com outros

### QUAIS SÃO AS SUAS DORES

fraquezas, medos, frustrações, obstáculos

### QUAIS SÃO OS SEUS GANHOS

desejos e necessidades, formas de medir sucesso, obstáculos

## Segmentos de Clientes



1

O QUE  
**PENSA E SENTE?**

O que realmente importa,  
principais preocupações e aspirações

# ENTRADAS DE INFORMAÇÕES

O QUE  
**ESCUTA?**

o que amigos dizem, o que o chefe fala,  
o que influenciador dizem

O QUE  
**VÊ?**

ambiente, amigos,  
o que o mercado oferece

O QUE  
**FALA E FAZ?**

atitude em público, aparência,  
comportamento com outros

QUAIS SÃO AS SUAS  
**DORES**

fraquezas, medos, frustrações, obstáculos

QUAIS SÃO OS SEUS  
**GANHOS**

desejos e necessidades, formas de medir sucesso, obstáculos

O QUE  
**PENSA E SENTE?**

O que realmente importa,  
principais preocupações e aspirações

# ENTRADAS DE INFORMAÇÕES

O QUE  
**ESCUTA?**

o que amigos dizem, o que o chefe fala,  
o que influenciador dizem

O QUE  
**VÊ?**

ambiente, amigos,  
o que o mercado oferece

O QUE  
**FALA E FAZ?**

atitude em público, aparência,  
comportamento com outros

# SAÍDAS DE INSIGHTS

QUAIS SÃO AS SUAS

**DORES**

Frustações, medos, frustrações, estresse

QUAIS SÃO OS SEUS

**GANHOS**

Desejos e necessidades, formas de medir sucesso, objetivos



PROPOSTA DE  
VALOR



ajudamos CLIENTES a  
ALIVIAR AS DORES e  
GERAR OS GANHOS  
usando o produto TAL



FONTES DE  
RECEITA

# Atividade - Planejamento de sua carreira



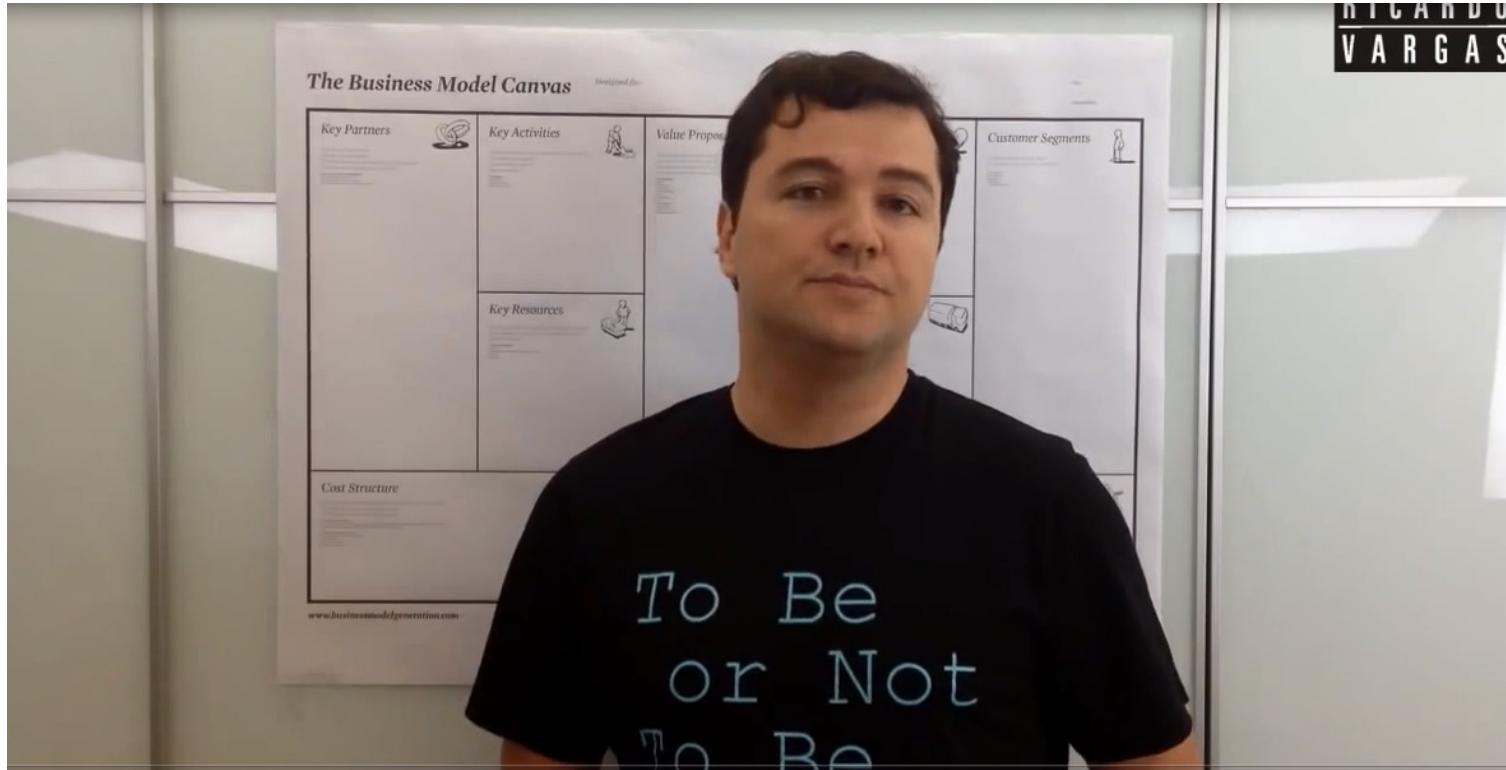
- ▶ Atividade individual – Crie o modelo canvas para planejar a sua carreira.
- ▶ Sugestão:
  - Utilize a ferramenta disponível no seguinte link:
  - <https://www.sebraecanvas.com/#/>

# Atividade – Planejamento de sua carreira



- ▶ Atividade individual – Crie o modelo canvas para planejar a sua carreira.
- ▶ Sugestão:
  - Utilize a ferramenta disponível no seguinte link:
  - <https://www.sebraecanvas.com/#/>

# CANVAS



<https://www.youtube.com/watch?v=bhEmdgZqV4>

# Fim Modelo Canvas – Parte 2

► Obrigada!

