

# **Empreendedorismo**

Profa. Ana Carolina G. Inocencio

Tema da Aula: O modelo Canvas – Parte 1

# Qual o nosso objetivo?



- ▶ Compreender os principais conceitos acerca do Modelo Canvas



# INTRODUÇÃO

>>

**“Eu achei que ia vender mais.”**



**“Eu não sabia que precisaria de um investimento tão alto no primeiro ano.”**

**“Entrega a 3.000 quilômetros daqui????”**

# Por que não deu certo?



- ▶ As frases anteriores são exemplos de decepções;
- ▶ Pedras no caminho de quem está construindo um negócio.
- ▶ Como podemos evitar esse tipo de decepção?
  - Uma das atitudes fundamentais é o planejamento.
  - Para não se decepcionar com as vendas, é preciso fazer uma previsão de vendas realista.
  - Para não se decepcionar com os lucros, é necessário um planejamento financeiro preciso.

# Por que não deu certo?



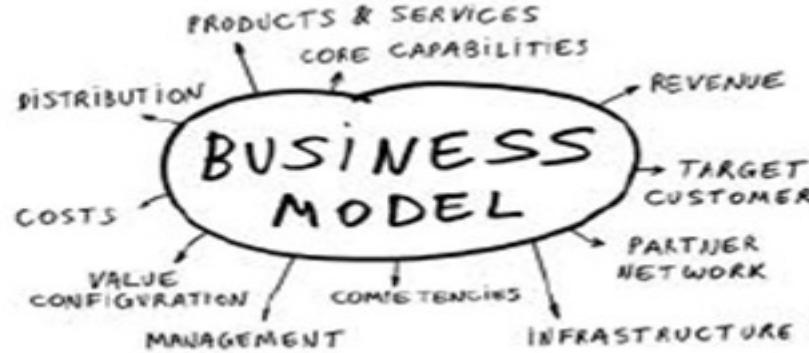
- ▶ Na aula de hoje estudaremos um instrumento de planejamento que complementa o plano de negócios, chamado Modelo Canvas;



# O MODELO CANVAS

»» Complemento ao Plano de Negócios

# O que é o Modelo de Negócio?



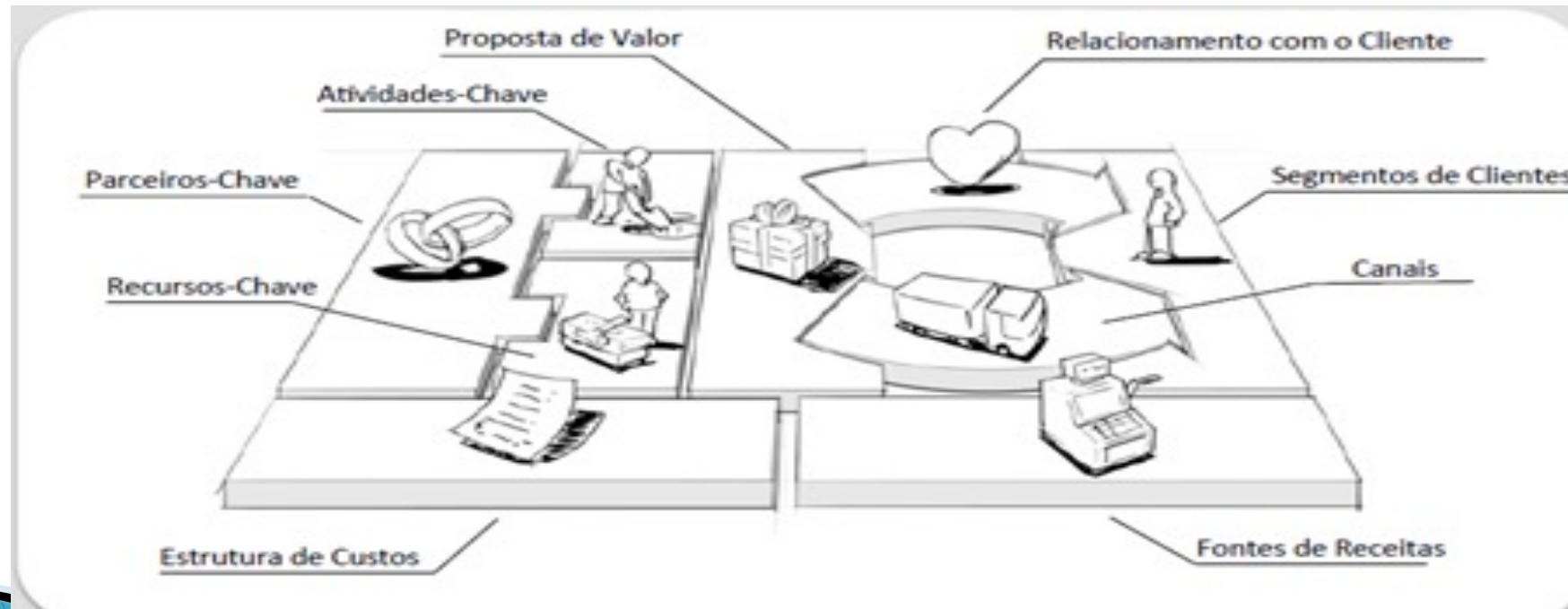
- ▶ Não existe um consenso, porém é comum utilizar a seguinte definição:

***É A FORMA COMO UMA ORGANIZAÇÃO CRIA, ENTREGA E CAPTURA VALOR, SEJA ELE ECONÔMICO, SOCIAL OU OUTRA FORMA DE VALOR.***

# Modelo Canvas



- ▶ O Modelo de negócios canvas é composto de 9 blocos que juntos descrevem as principais partes de um negócio



# Mas, por que utilizar o Modelo Canvas?



- ▶ Porque é uma forma fácil e rápida de testar diversos modelos de negócios para uma nova empresa ou um novo projeto.
- ▶ Empresas que usam o Modelo Canvas:



ERICSSON

telenor

Capgemini

3M

Deloitte.



# O Modelo Canvas

»» Descrição

# Segmento de Cliente



▶ Segmentos de clientes são divisões dos clientes de acordo com suas necessidades, costumes ou outro atributo em comum, de forma que possam melhor entender, alcançar e servir esses clientes.

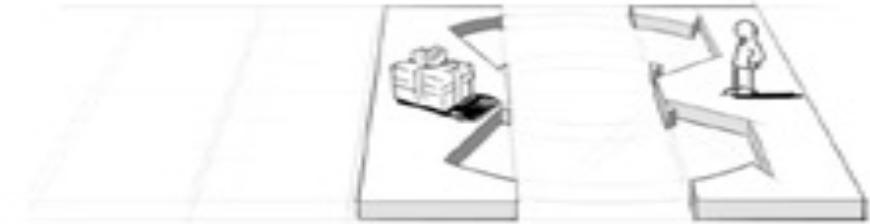
- Exemplos:



- Pessoas das classes C, D e E que precisam de crédito para comprar ou pessoas buscando preços baixos e facilidade de pagamento.
- Homens ricos e apaixonados por carros esportivos



# Proposta de Valor



► A proposta de valor é como a empresa cria valor para um determinado segmento de cliente e se diferencia da concorrência

- Exemplos:

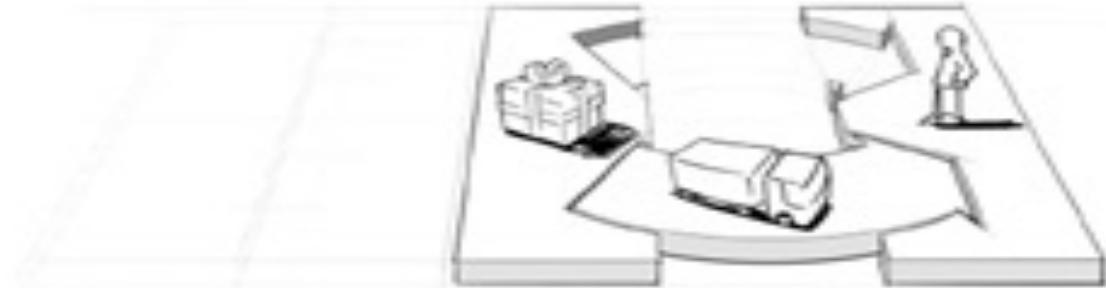


- Produtos inovadores com qualidade e design diferenciado e simples de serem usados



- Lanches rápidos, saudáveis e personalizados

# Canais



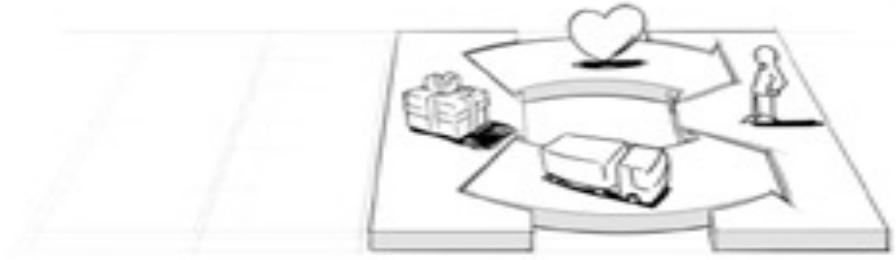
► São a forma como uma empresa comunica e entrega sua proposta de valor para cada segmento de cliente. Basicamente, envolve os canais de marketing e logístico das empresas.

- Exemplos:



- Correios e operadores logísticos privados;
- Site, link patrocinado e publicidade online

# Relacionamento com o Cliente



Motivações

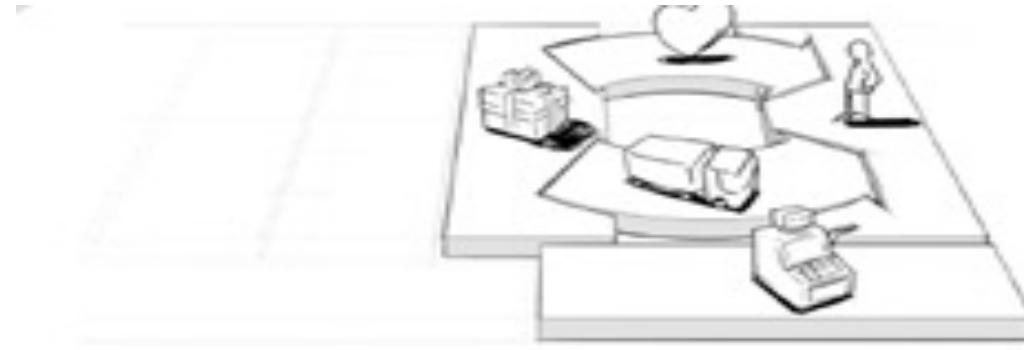
- Exemplos:

Agências, Agências Van Gogh, atendimento por telefone, SAC, ouvidoria, redes sociais e internet banking.



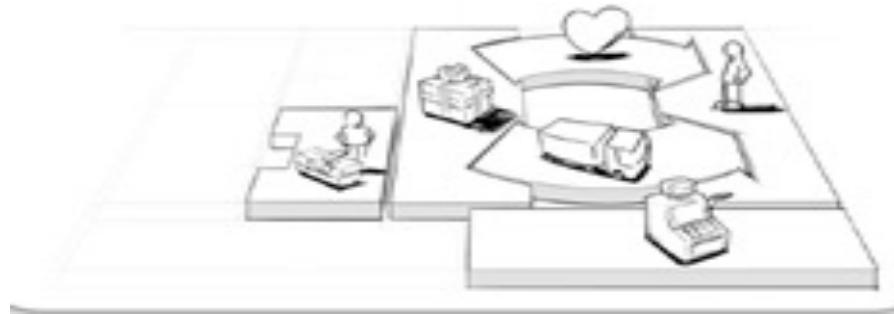
- Captura de clientes
- Retenção de clientes
- Incremento de vendas
- Fortalecimento da marca

# Fontes de Receita



- Exemplos:
  - Venda de revistas, licenciamento de produtos e venda de animações

# Recursos-Chave



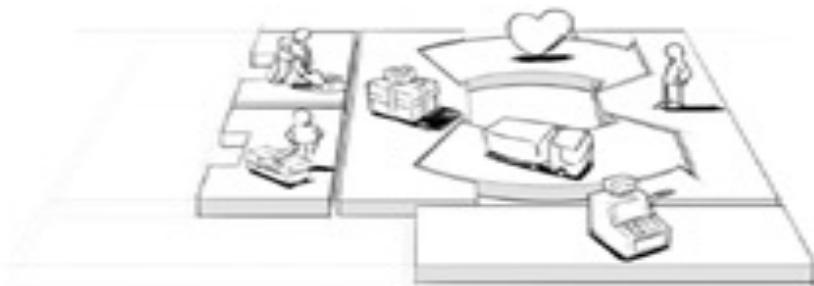
- ▶ São os principais recursos necessários para que uma empresa faça seu modelo de negócios funcionar.

- Exemplos:



- Base de usuários, equipe, servidores e plataforma.

# Atividades-Chave



- ▶ São as atividades essenciais para que o modelo de negócios da empresa funcione corretamente.

- Exemplos:

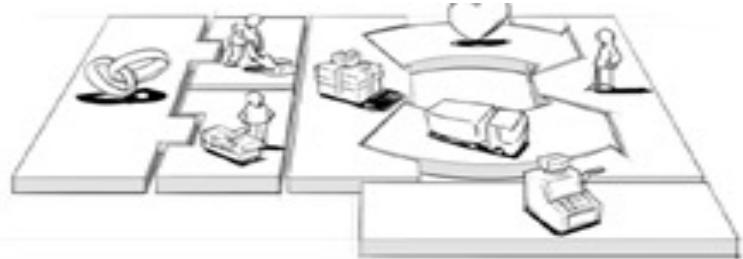


Elaborar programas, produzir programas, vender propaganda e buscar novos talentos.



Desenvolver novos chocolates, produzir chocolates, gestão de franquias, distribuição e venda.

# Parceiros-chave



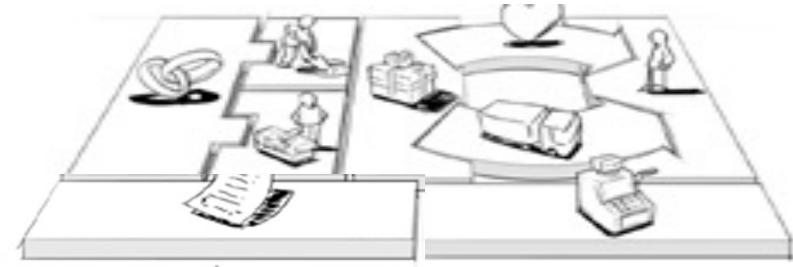
- ▶ São empresas, instituições e/ou pessoas que são importantes para o funcionamento do modelo de negócios

- Exemplos:



Fornecedores e franqueados

# Estrutura de Custos



- ▶ A estrutura de custos envolve os principais custos decorrentes da operação do modelo de negócios

- Exemplos:

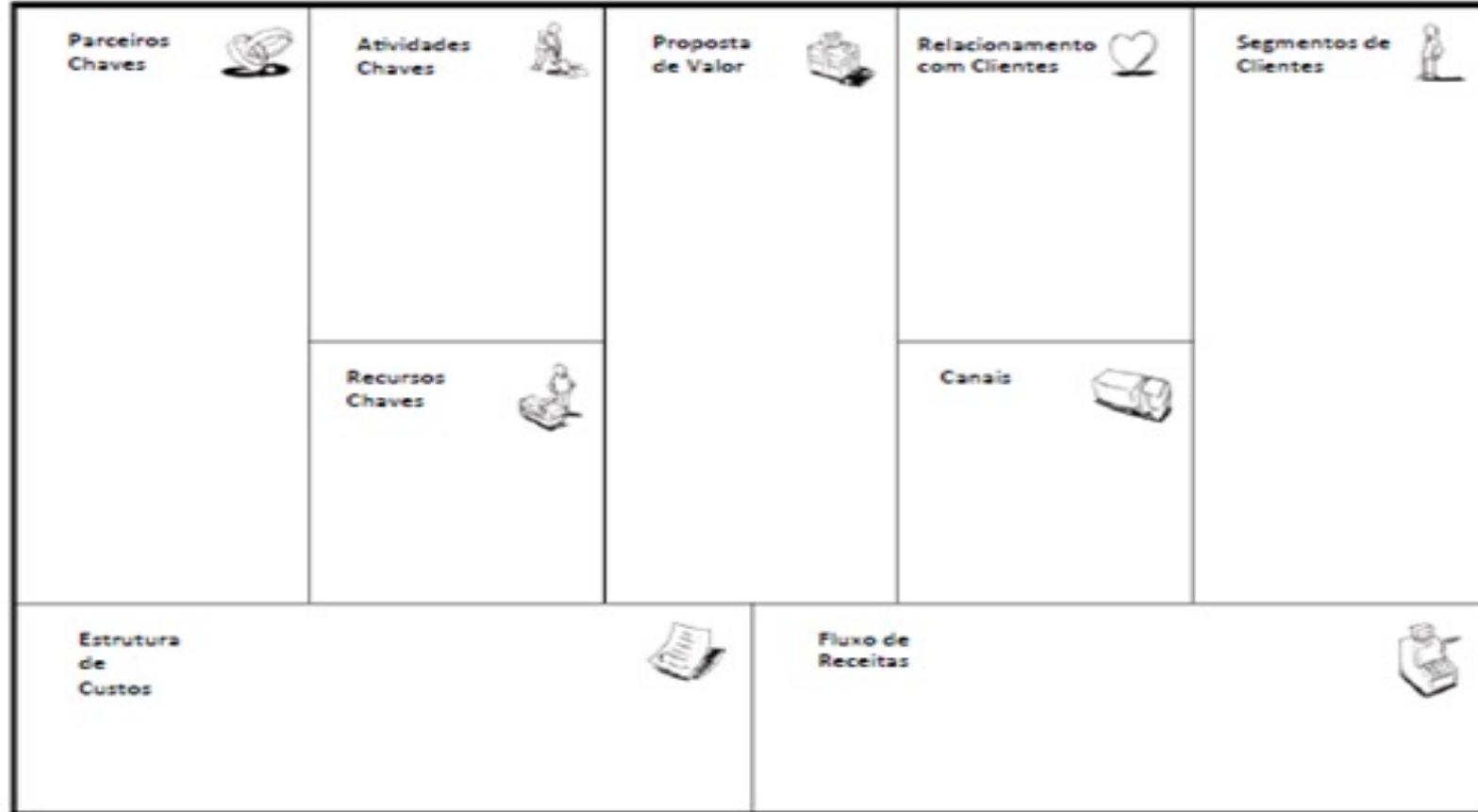


- Infraestrutura da rede, lojas, funcionários, marketing e call center.



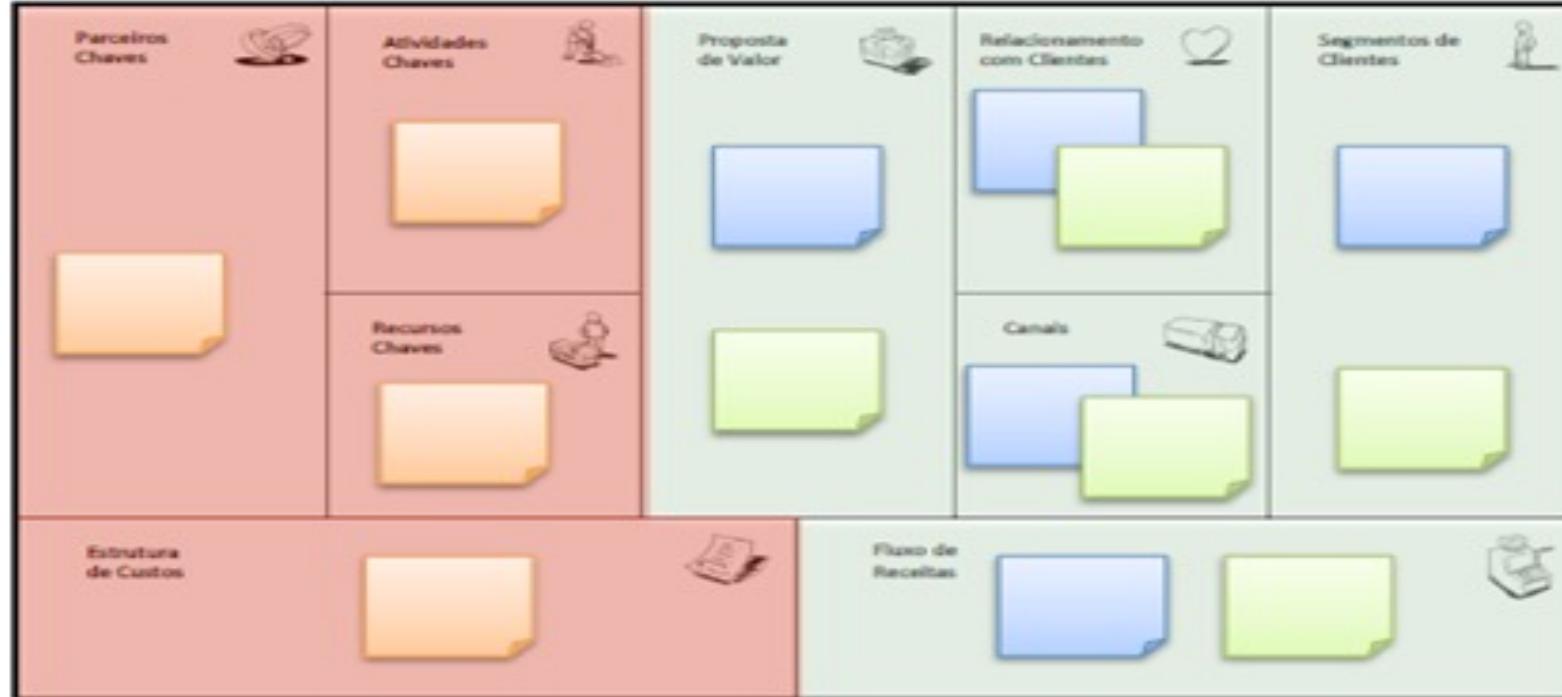
- Aviões, manutenção dos aviões, combustível, marketing, funcionários, call center e sistemas de TI

# Modelo Canvas



Preencham o modelo com Post-Its para manter as ideias  
mudas

# Modelo Canvas



Blocos que não dependem do segmento do cliente. Esses blocos serão únicos para todos os segmentos de cliente.

Blocos que dependem do segmento do cliente Existirá uma proposta de valor, um canal, uma forma de relacionamento e uma fonte de receita para cada segmento de cliente.



<https://www.youtube.com/watch?v=tYbvFYQGm-0>

# FIM AULA 1 - MODELO CANVAS

## Parte 1



► OBRIGADA!