Iniciando o repositório

**Empreendedorismo**

**Modelo de Negócio CANVAS**

O Modelo de Negócio CANVAS é uma das ferramentas mais utilizadas quando se deseja desenvolver ou documentar e registrar modelos de negócios, seja para uma empresa no seu início, ou para o desenvolvimento de uma organização em andamento.

O método Canvas também pode ser usado como fonte de estratégia, que deve estar sempre sendo revisado cada quadrante ao longo do tempo para saber se cada um está sendo bem atendido ou se é necessário fazer alteração em algum deles para se conseguir um melhor resultado.

Trata-se de um documento com 9 áreas em branco onde são inseridas informações relacionadas a propostas de valor, finanças, parceria, recursos, entre outros, objetivando uma visão clara do todo. Geralmente este documento é feito em grandes formatos e os itens são inseridos via post-it.

* Proposta de Valor: a razão ou o motivo pelo qual pessoas adquirem seus produtos e serviços;

**Vendas de camisas de times de futebol com grande variedade de clubes incluindo times nacionais, internacionais e seleções, podendo ser feito personalizações de nomes e com entrega em até 48 horas após confirmação do pagamento.**

* Segmento de Clientes: Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;

**Torcedores de Times de Futebol;**

**Filhos de Torcedores de Times de Futebol;**

* Canais: como o cliente encontrará seus produtos ou serviços

**Loja Virtual via Web**

* Relacionamento com clientes: Como a empresa se relacionará com cada segmento de cliente;

**Atendimento por E-mail**

**Atendimento por Telefone**

* Fontes de receita: São as formas de obter receita por meio de propostas de valor.

**Vendas Diretas**

* Atividades Principais: Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;

**Venda de Camisas de Futebol**

**Atendimento ao Cliente**

**Contato com Fornecedores**

**Controle de Estoque;**

* Parcerias Principais: São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;

**Clientes**

**Fornecedores**

**Transportadoras**

* Recursos Principais: São os recursos necessários para realizar as Atividades-Chave;

**Loja Virtual**

**Atendentes Capacitados**

**Armazém para Estoque**

* Estrutura de Custos: São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar;

**Loja Virtual**

**Atendentes**

**Armazém para Estoque**

**Fornecedores**

**Transportadora**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Parceiros Principais** | **Atividades Chave** | **Proposta de Valor** | | **Relacionamento com Clientes** | **Segmentos de Clientes** |
| Quem são os nossos principais parceiros?  **Clientes**  Quem são os nossos principais fornecedores?  **Fabricantes de Camisas**  Quais os recursos-chave que estamos adquirindo de parceiros?  Quais atividades principais parceiros vão executar?  *Motivações para parcerias: otimização e redução de risco econômico e Aquisição de incerteza de recursos especiais e atividades* | Quais as Principais Atividades que nossas propostas de valor exigem?  Nossos canais de distribuição?  Relacionamento com o Cliente?  Os fluxos de receitas?  *Categorias problema de produção Resolvendo Platform / Rede* | Quais os valores e benefícios que agregamos para o cliente?  Quais problemas do cliente estamos ajudando a resolver?  Quais produtos e serviços oferecemos para cada segmento de clientes?  Quais necessidades de nossos clientes estamos satisfazendo? | | Que tipos de relacionamento cada um dos segmentos de clientes espera que tenhamos e mantenhamos?  Quais relacionamentos nós estabelecemos?  Como estes relacionamentos se integram com nosso modelo de negócios?  Quanto custa esses relacionamentos? | Para quem estamos criando valor?  Quem são nossos clientes mais importantes? |
| **Recursos Chave** | **Canais de Distribuição** |
| Quais recursos serão necessários para viabilizar a proposta de valor?  E os canais de distribuição?  E o relacionamento co clientes?  O fluxo de caixa? | Através de quais canais os segmentos de clientes podem ser atingidos?Como estamos atingindo atualmente?Como os canais de integram entre si?Qual o canal que funciona melhor?Quais apresentam melhor custo/beneficio?Como estamos integrando os canais com a rotina dos clientes? |
| **Estrutura de Custos** | | | **Fluxo de Receitas** | | |
| Quais são os custos mais representativos em nosso modelo de negócios?  Quais os recursos chave mais caros?  Quais as atividades mais caras? | | | Por qual valor gerado pela empresa seus clientes estariam dispostos a pagar?  Pelo que eles pagam atualmente?  Como eles pagam atualmente?  Como eles gostariam de pagar?  Quanto cada entrada contribui para o fluxo geral de receitas? | | |

