



Capacitações completas para um mercado competitivo

Canvas de Modelo de Negócios para Empreendedores

Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 3.9: Estrutura de Custo
- ✓ Lição 4: Análise de Modelos de Negócio conhecidos
- ✓ Lição 5 : Conheça sobre outros modelos de Canvas
- ✓ Lição 6: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ Lição 7: Consolidando o conhecimento



Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ **Lição 1: Objetivos do módulo**
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



▣ Objetivos do módulo

Ensinos

Objetivo

Preencher de modo eficiente o modelo de negócios com base no Business Model Canvas, colocando a teoria em prática.

Perguntas de orientação:

- Como é a aplicação dessa metodologia?
- Ele pode ser modificado ao longo do processo?
- Como aplicar as parcerias no Canvas?
- Posso utilizar o mesmo meio de canal para diferentes tipos de clientes?

Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

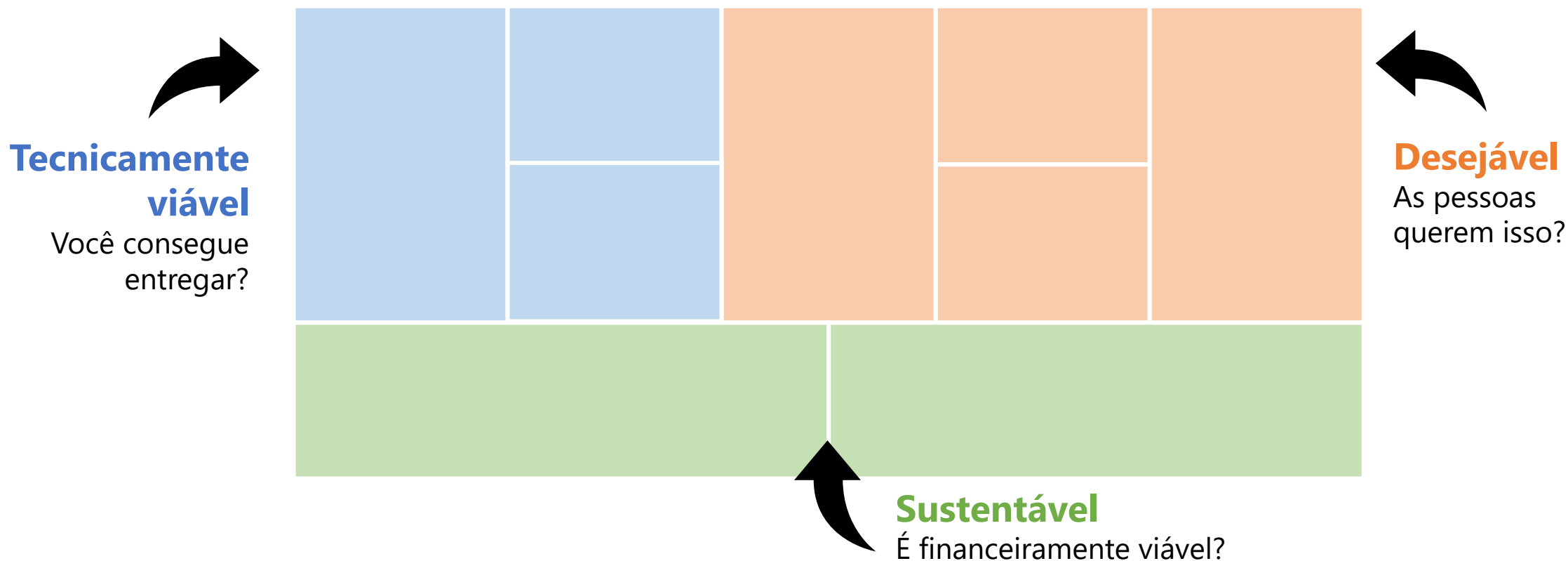
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ **Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios**
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
- ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
- ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
- ✓ Lição 3.3: Canais de venda
- ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
- ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
- ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
- ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
- ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



▣ Visão geral do Canvas

Análise

Quando você utiliza o Canvas de Modelo de Negócios (BMC), você consegue avaliar se o seu negócio é:



Módulo 2

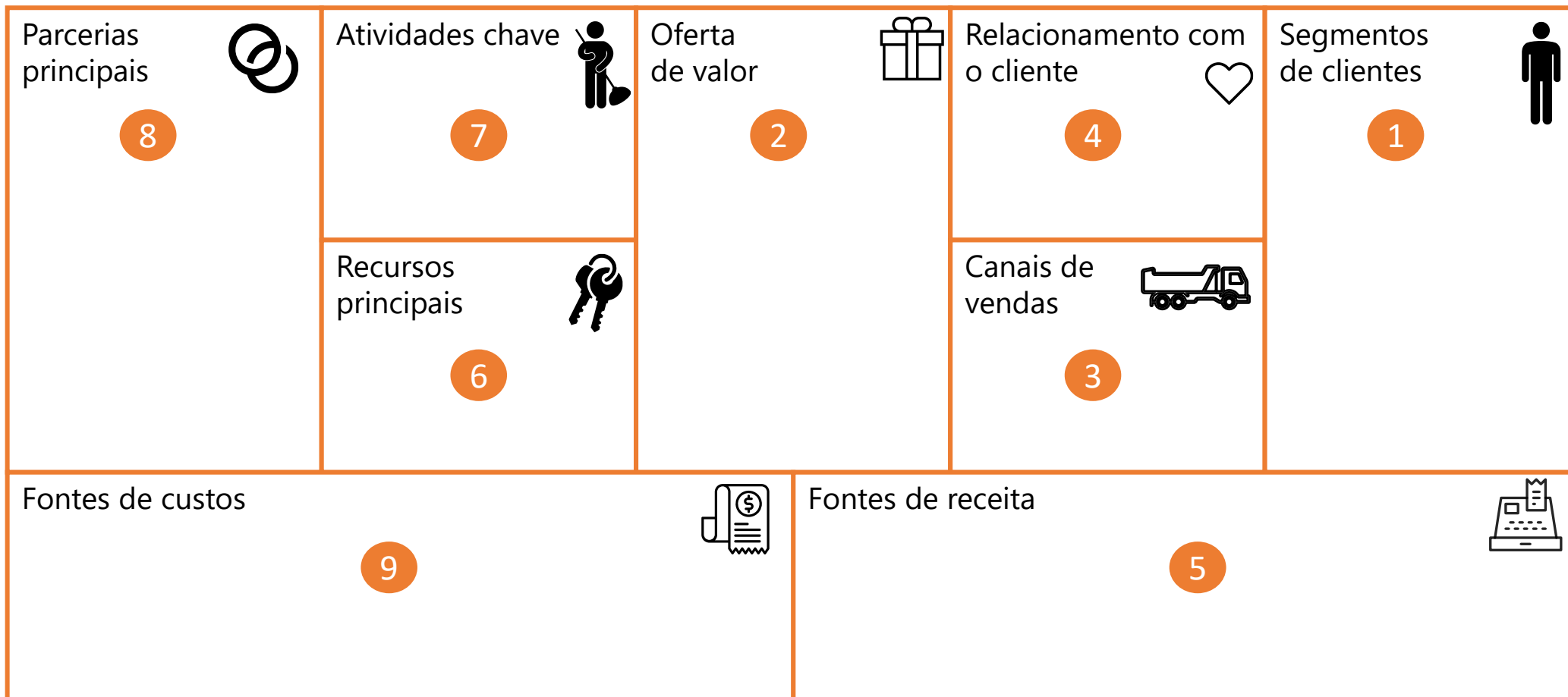
Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ **Lição 3: Canvas na prática**
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Visão geral

Siga a ordem




Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

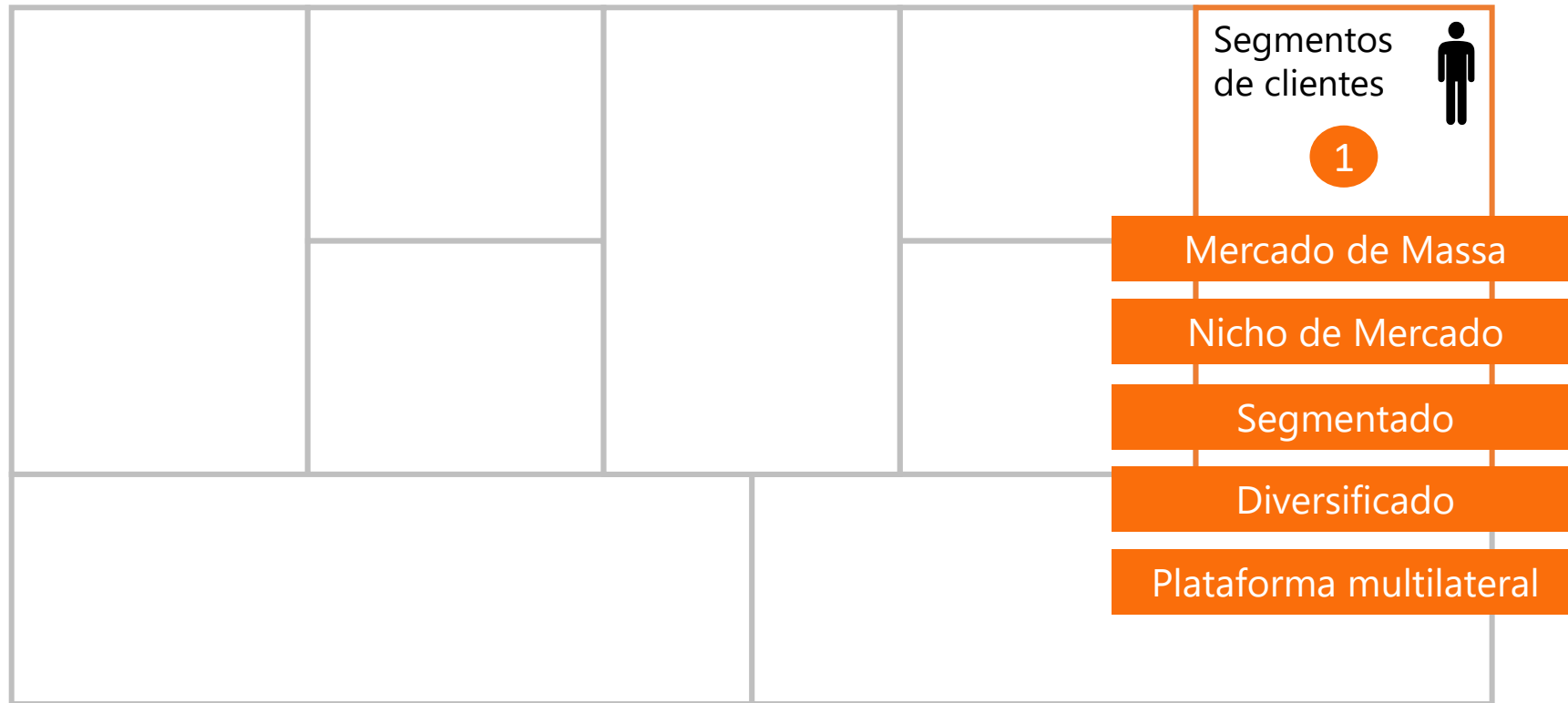
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
- ✓ **Lição 3.1: Segmento de Clientes**
- ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
- ✓ Lição 3.3: Canais de venda
- ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
- ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
- ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
- ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
- ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Quais clientes e usuários você está atendendo?
Quais são seus clientes mais importantes?
Quais são os trabalhos que eles realmente querem realizar?

				Segmentos de clientes 1 

Quais clientes e usuários você está atendendo?
Quais são seus clientes mais importantes?
Quais são os trabalhos que eles realmente querem realizar?



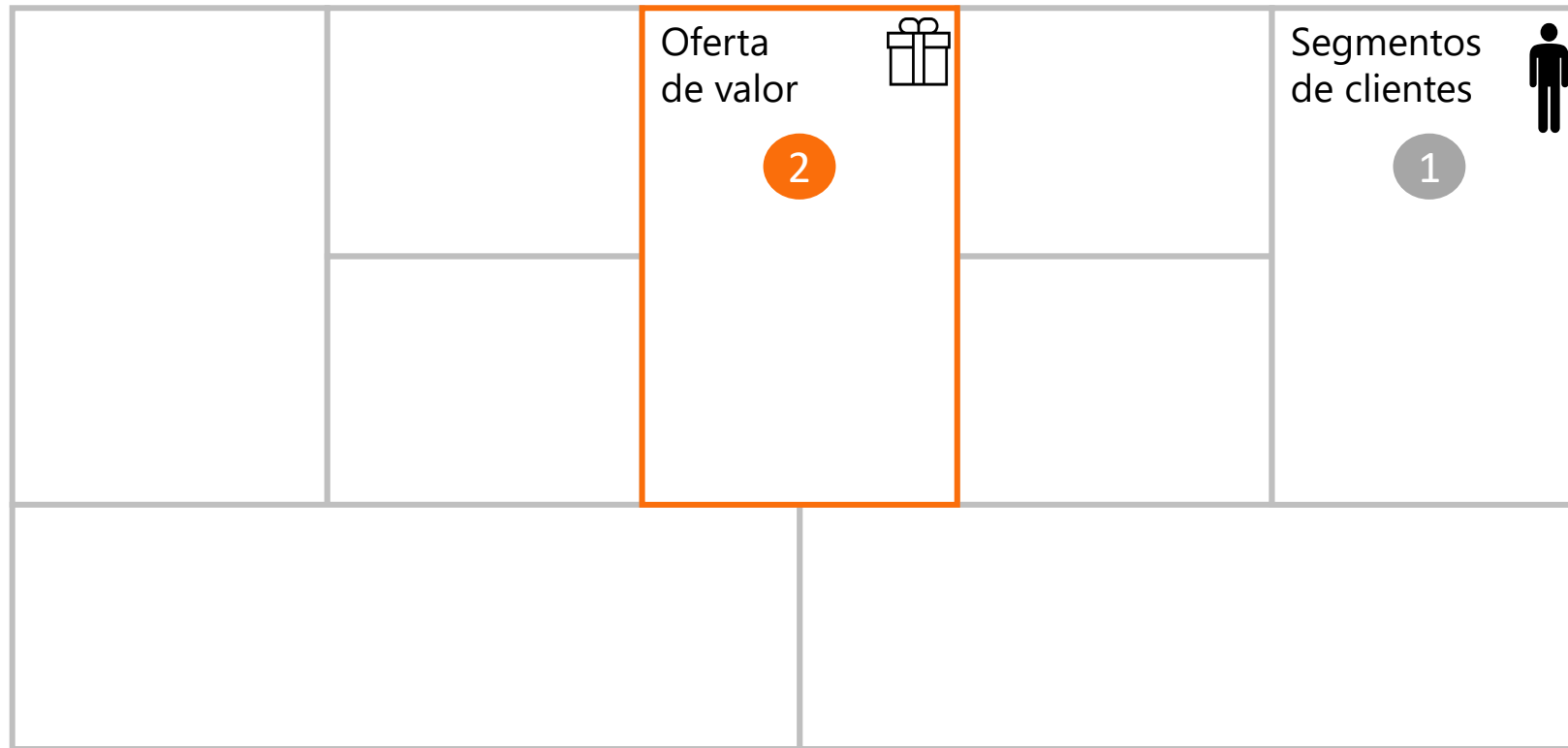
Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

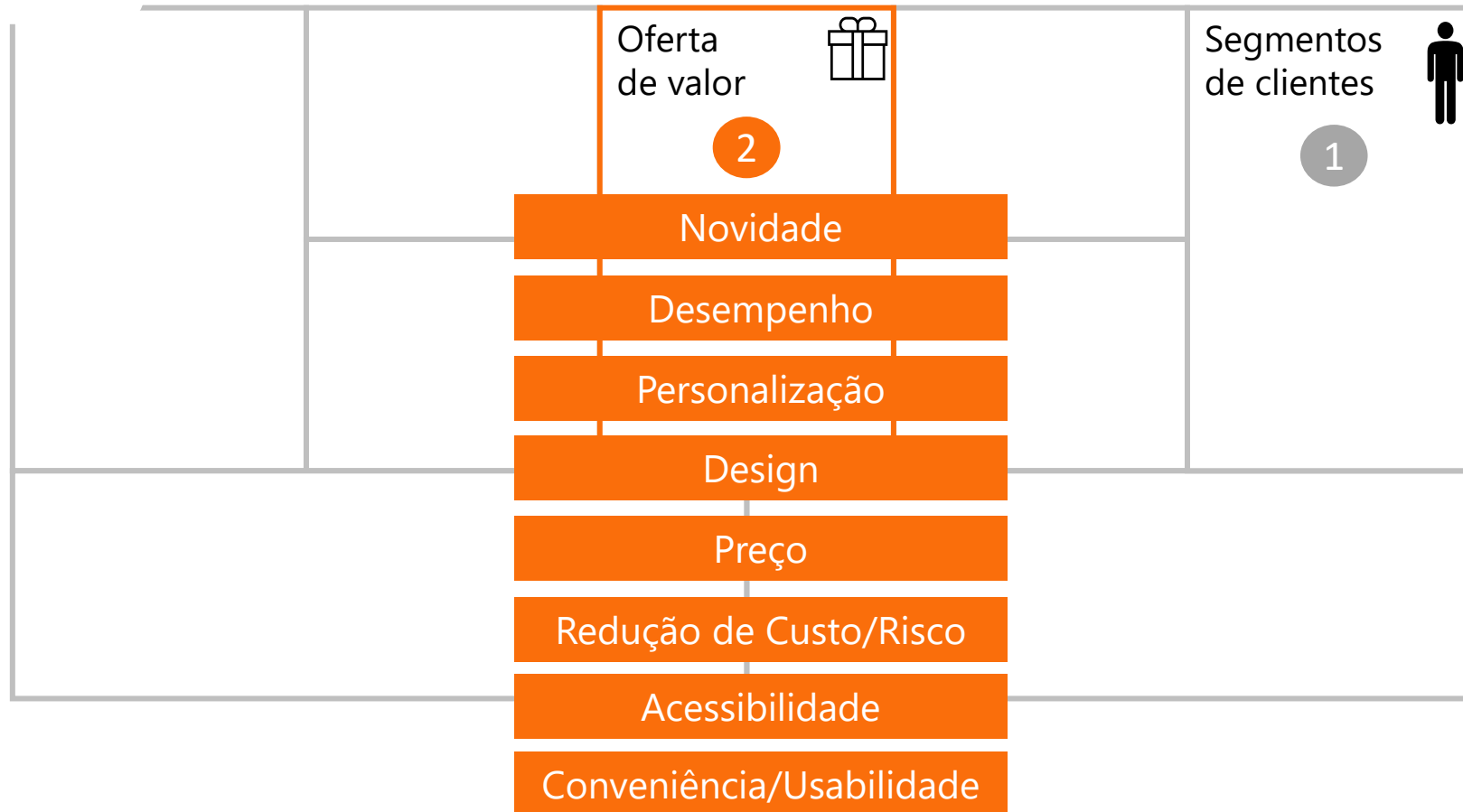
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ **Lição 3.2: Oferta de valor**
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Que valor você está oferecendo a eles?
Qual problema você está ajudando a resolver?
Eles realmente precisam disso?



Que valor você está oferecendo a eles?
Qual problema você está ajudando a resolver?
Eles realmente precisam disso?



Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

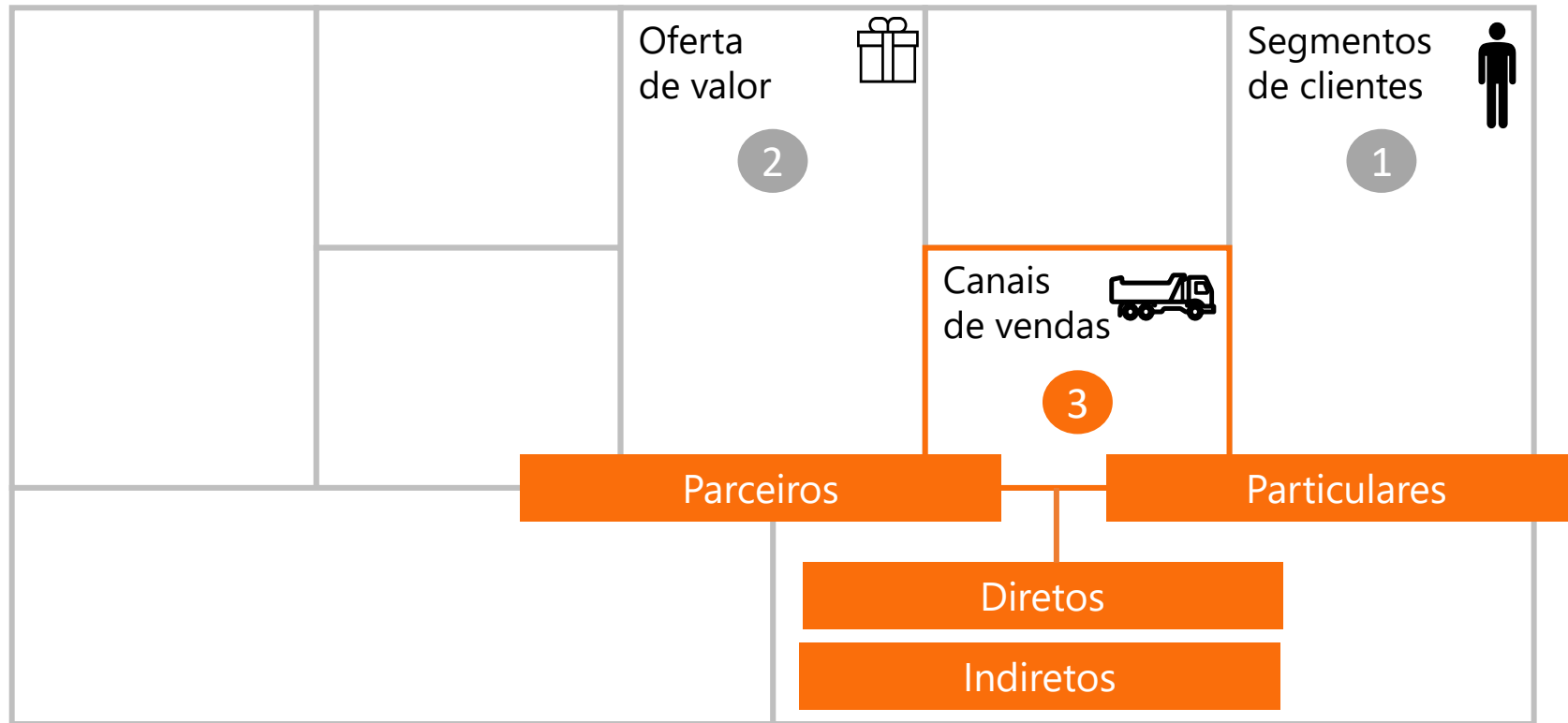
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ **Lição 3.3: Canais de venda**
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Através de quais canais o seu segmento de clientes querem ser contatados? Como alcançá-los? Quais fazem parte do cotidiano deles? Quais apresentam melhor custo-benefício?



Através de quais canais o seu segmento de clientes querem ser contatados? Como alcançá-los? Quais fazem parte do cotidiano deles? Quais apresentam melhor custo-benefício?



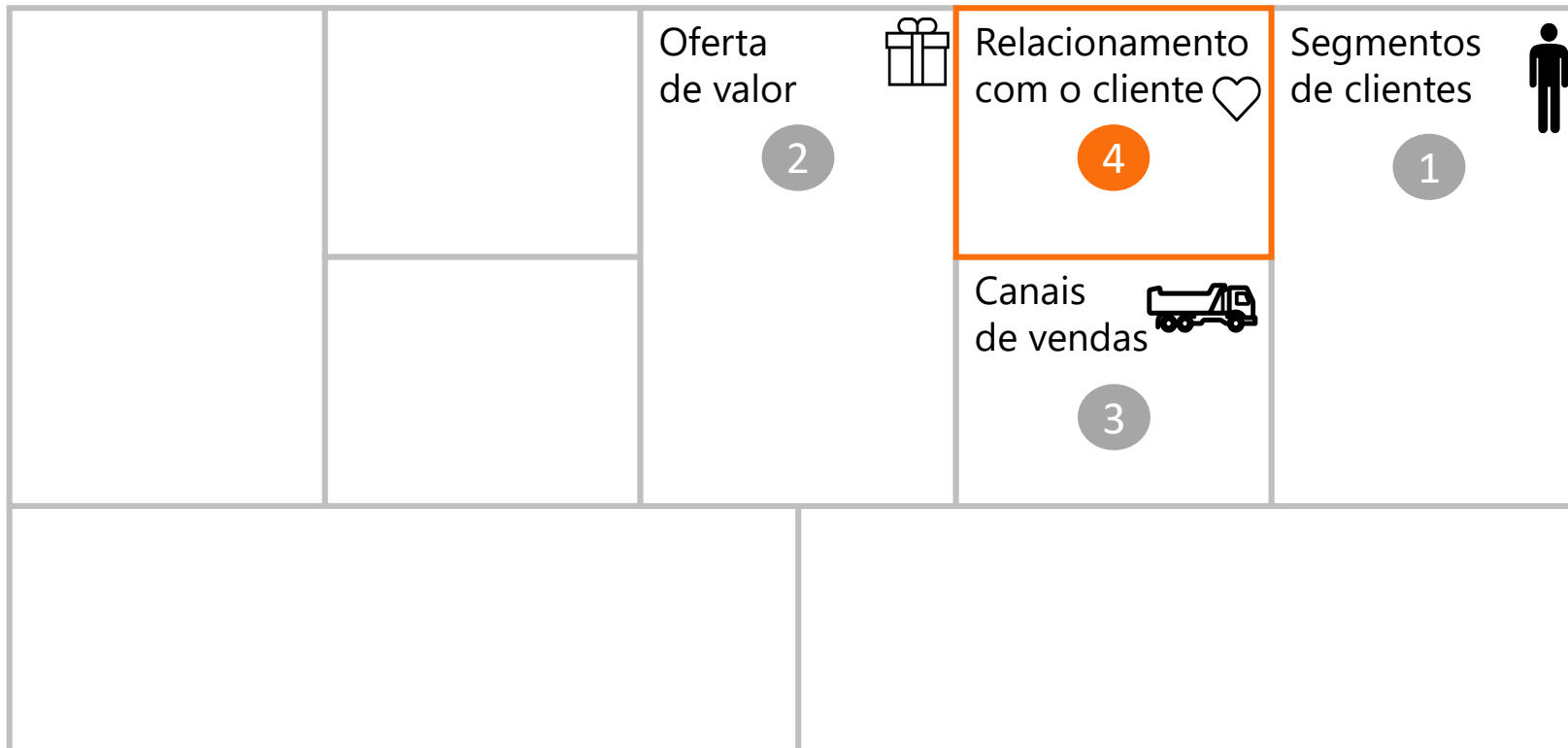
Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

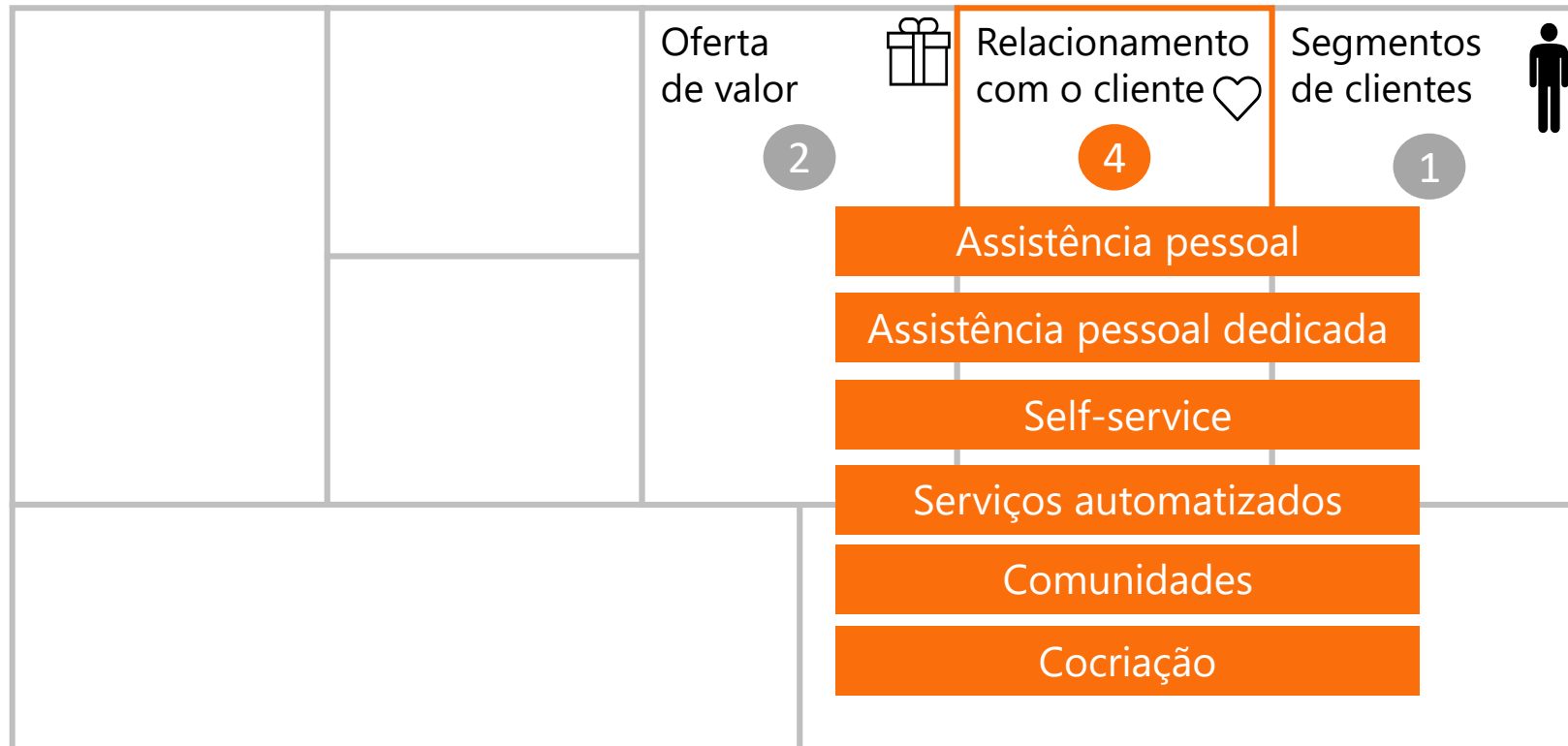
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ **Lição 3.4: Relacionamento com o cliente**
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Qual o tipo de relação que você estabelece com cada segmento de clientes?
O que eles esperam de você?



Qual o tipo de relação que você estabelece com cada segmento de clientes?
O que eles esperam de você?



■ Canais de relacionamento com o cliente

Confira!

Os canais de compra são o **grande diferencial** para se ter ou não **sucesso** em seu empreendimento, porque a depender do seu cliente, segmentação este canal deverá ser distinto e específico para o **alvo desejado**.



■ Canais de relacionamento com o cliente

Escute-os!

Algo muito fundamental para avaliar o seu relacionamento com o cliente é: escutá-los.

Existem diversas pesquisas que te possibilitam **mensurar o nível de satisfação do cliente** com a sua empresa. Uma delas é o NPS (Net Promoter Score).

Com esses dados, é possível tomar **decisões mais assertivas**, conseguindo identificar o que pode ser mantido e/ou melhorado em seu negócio.



▣ Canais de relacionamento com o cliente

Como fazer?

Você deve elaborar um breve questionário, com apenas duas, perguntas:

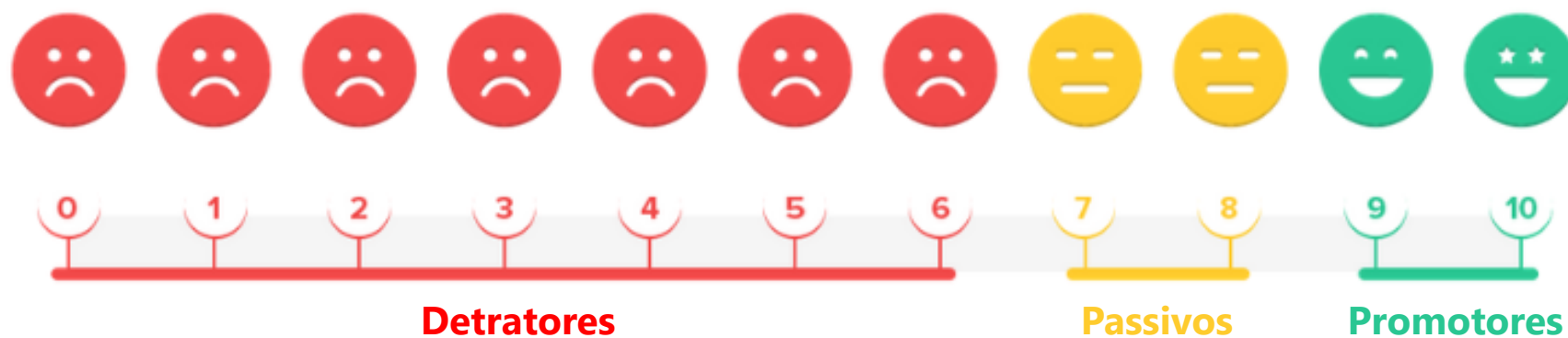
1. Em uma escala de 0 a 10, quanto você indicaria nosso serviço para um amigo?
2. Poderia descrever o motivo de sua nota?

Você pode utilizar uma ferramenta digital para fazer essa pergunta, e até enviar a pesquisa por Whatsapp.

Canais de relacionamento com o cliente

Avaliação

A primeira questão se trata de uma **avaliação quantitativa** e releva o quanto o cliente está satisfeito ou insatisfeito. E, mediante a nota, você pode identificar os seguintes perfis:



$$\text{Net promoter Score} = \% \text{Promotores} - \% \text{detratores}$$

■ Canais de relacionamento com o cliente

Exemplo:

Se você teve **10 respostas**, distribuindo os clientes em:

- 6 promotores
- 2 detratores
- 2 passivos/neutros

O cálculo da nota ficaria da seguinte forma:

$$0,6 \text{ (60\% promotores)} - 0,2 \text{ (20\% detratores)} = 0,4$$

Transformando esse número em porcentagem, chegaríamos ao número 40, que seria **a nota do NPS.**

■ Canais de relacionamento com o cliente

Analise!

Em geral, um bom parâmetro para classificação é:

- **NPS Excelente** – entre 75 e 100
- **NPS Muito bom** – entre 50 e 74
- **NPS Razoável** – entre 0 e 49
- **NPS Ruim** – entre -100 e -1

Tenha sempre um parâmetro para **medir a satisfação de seus clientes para** evoluir sua proposta de valor e prover meios para **fidelizá-los**.

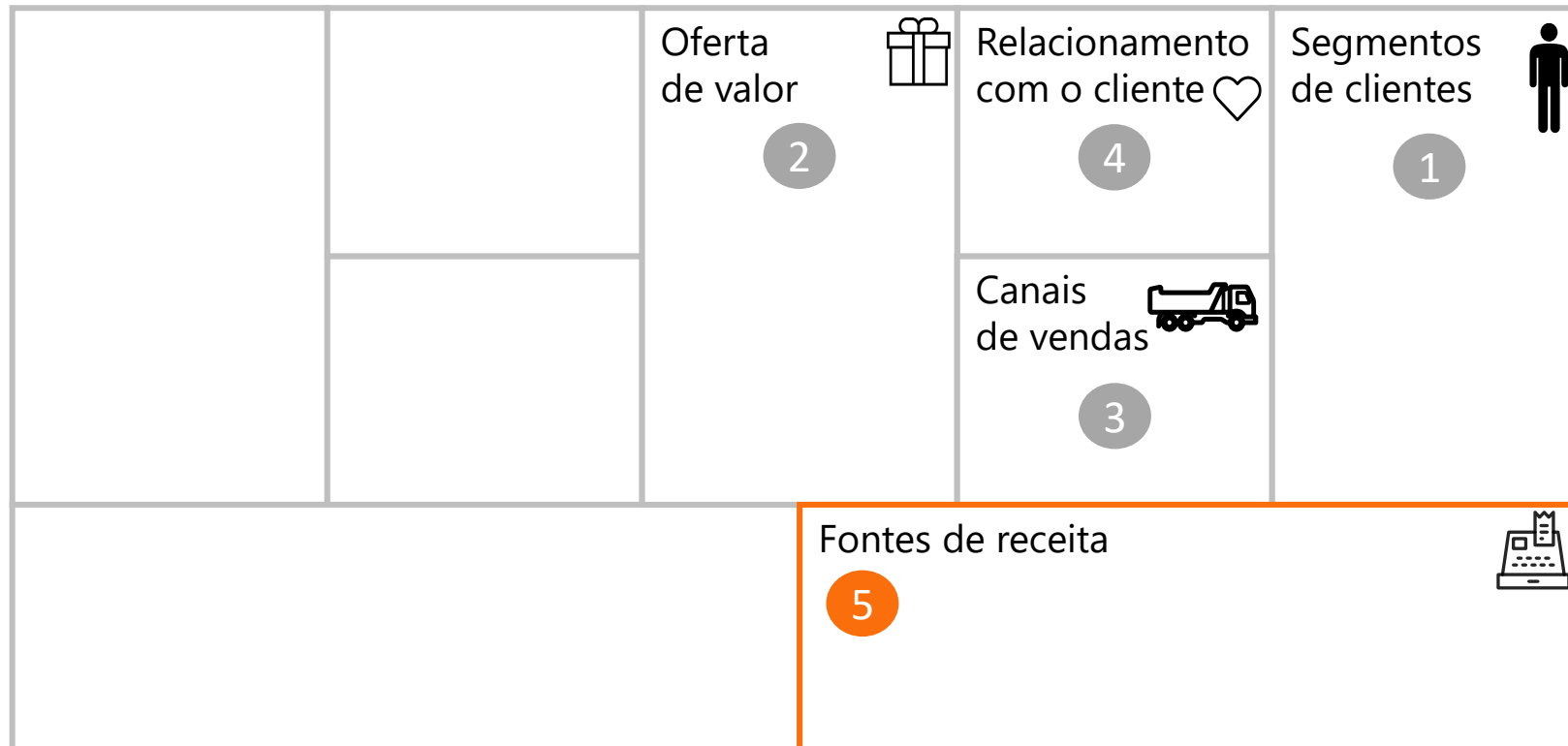
Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

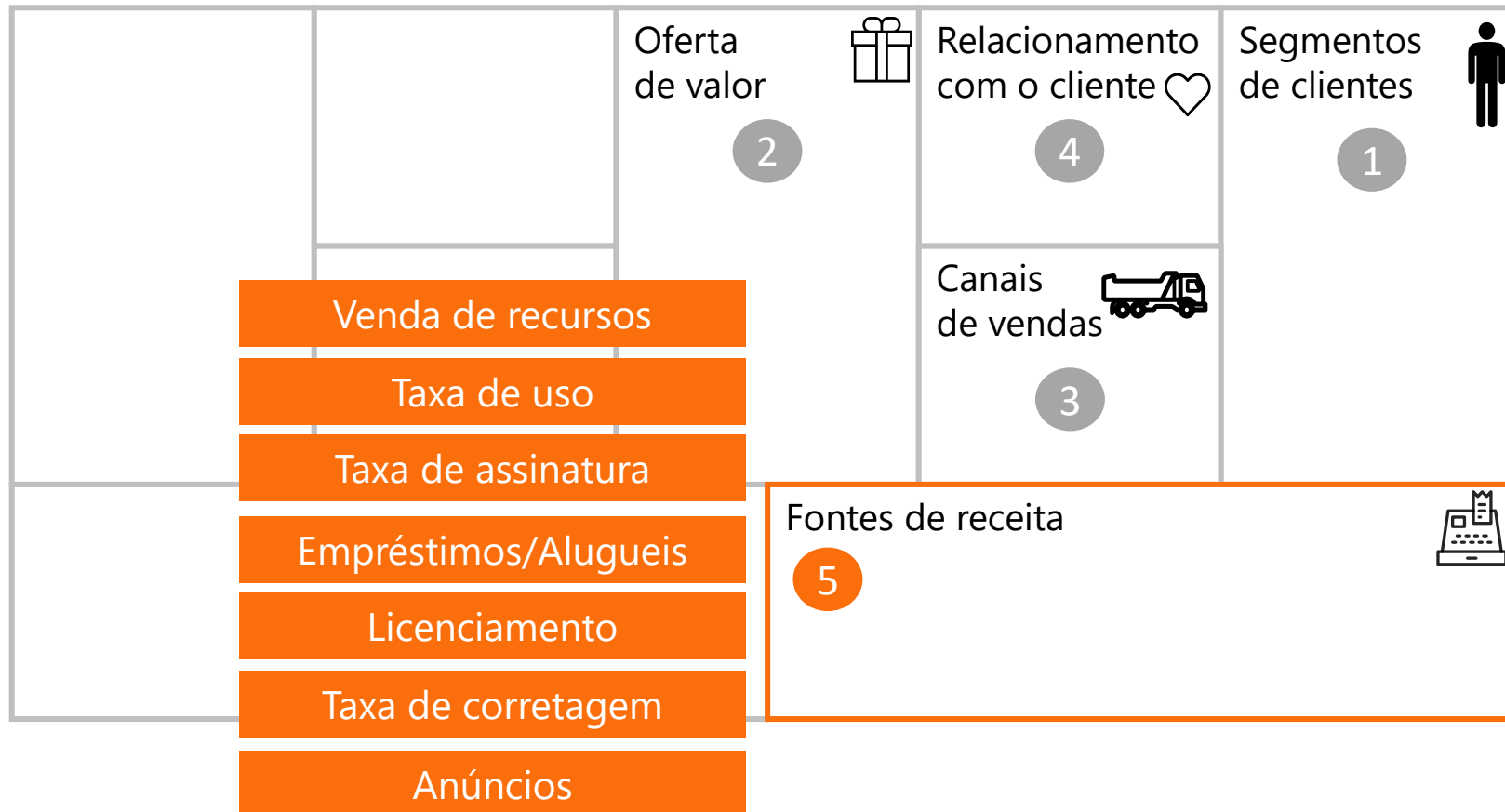
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ **Lição 3.5: Fontes de Receita**
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Quais valores os clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo o que pagam atualmente? Como pagam? Como preferem pagar? O quanto cada fonte de receita contribui para a receita total?

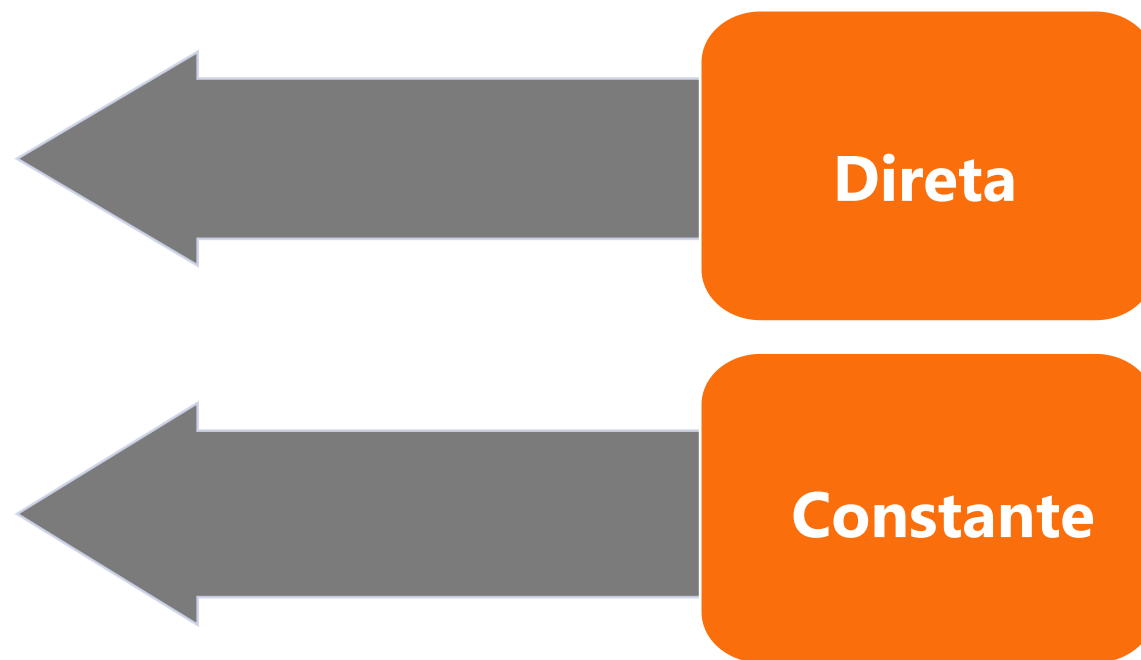


Quais valores os clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo o que pagam atualmente? Como pagam? Como preferem pagar? O quanto cada fonte de receita contribui para a receita total?



Fontes de Receitas e a atenção necessária

Confira!



▣ Exemplos de fontes de receitas

Observe!

Um exemplo para tentar de ajudar nesse processo são as empresas de canais por assinatura que possuem os mais **diversos segmentos**, bem como **os mais pacotes por assinatura**.



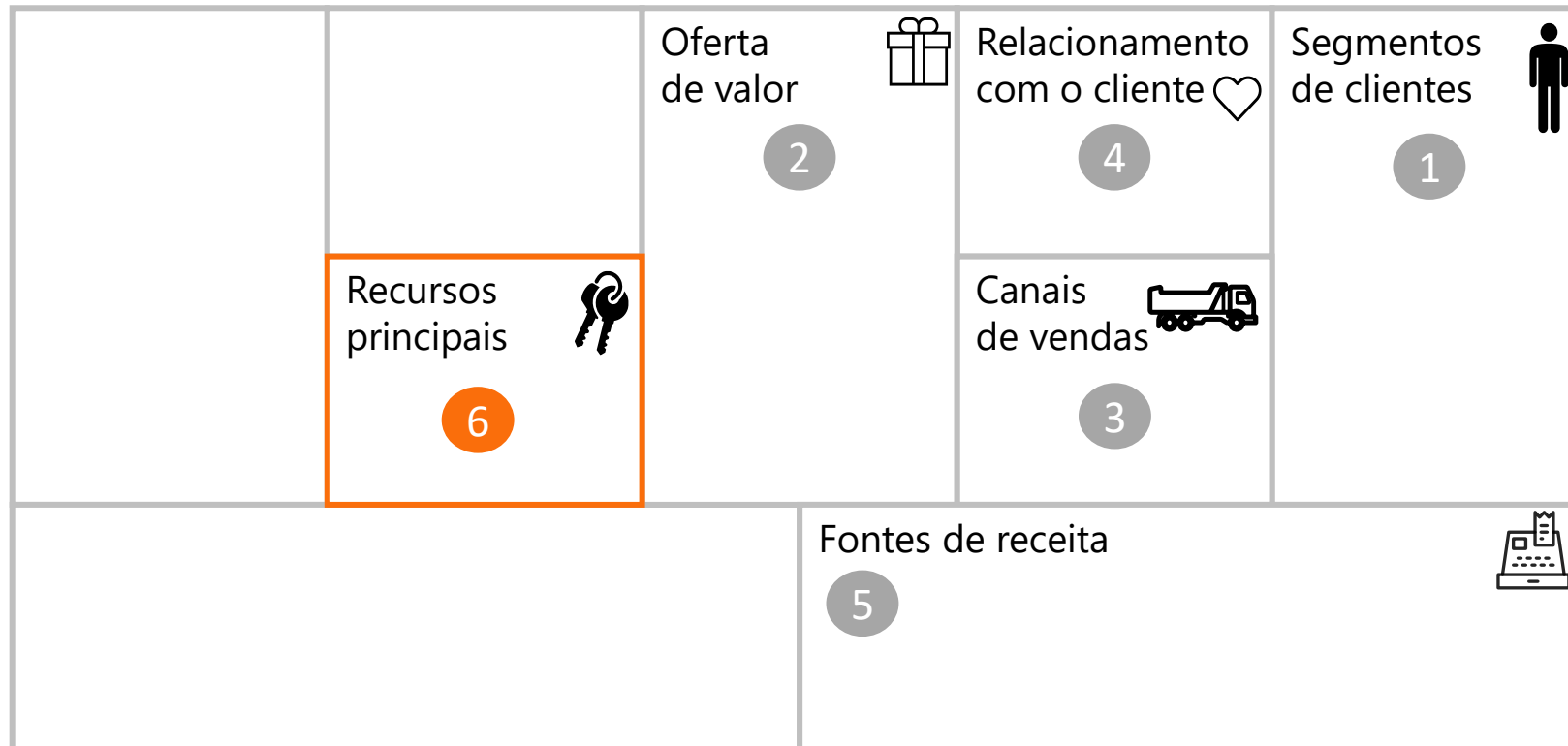
Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

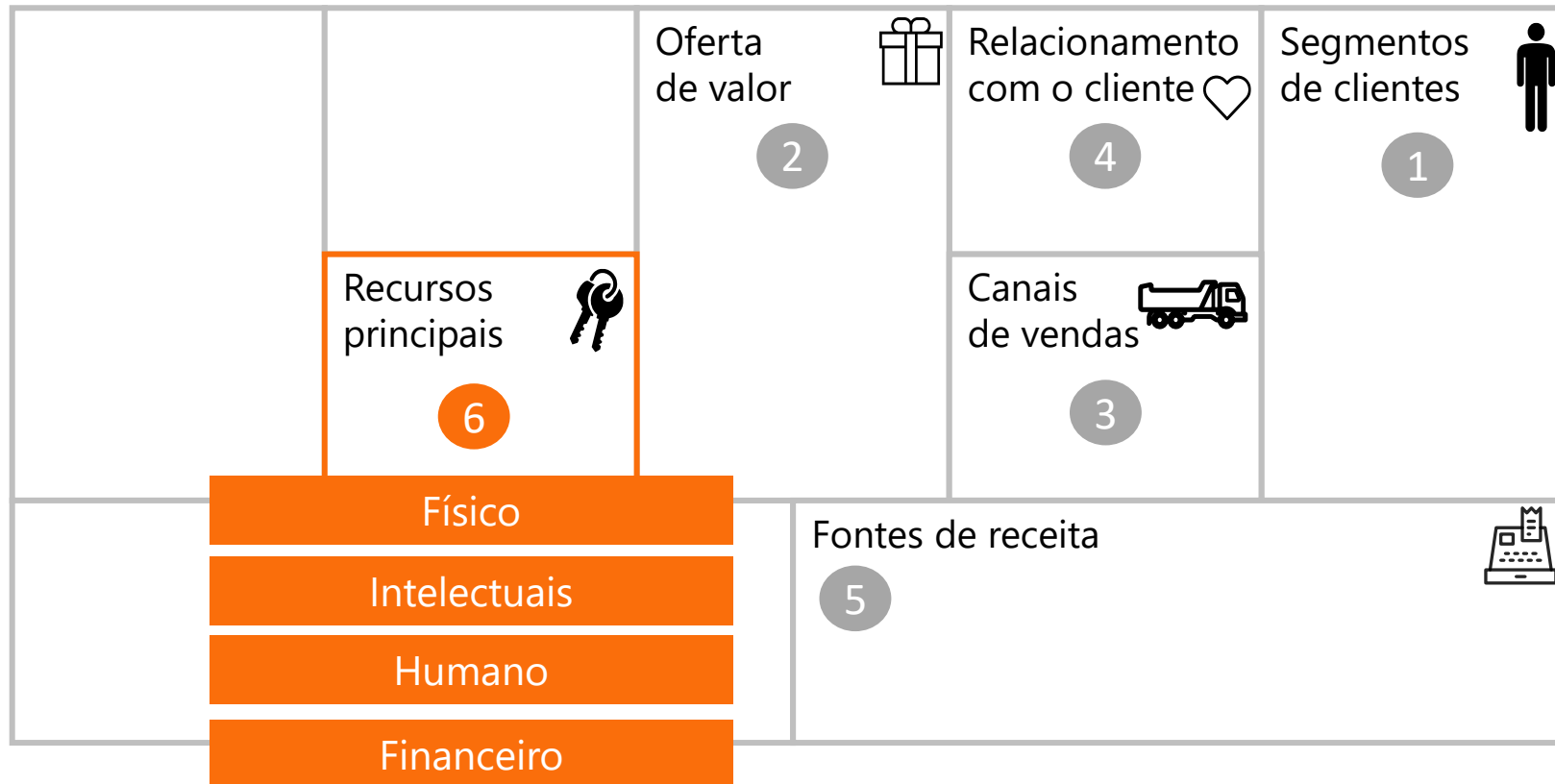
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ **Lição 3.6: Recursos Principais**
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Quais os recursos principais que a sua proposta de valor necessita para ser entregue?



Quais os recursos principais que a sua proposta de valor necessita para ser entregue?



▣ Recursos principais e atividades chave

Conceito

- ✓ Os recursos de modo particular são os elementos que farão com o que seu negócio **possa acontecer**.
- ✓ Serão a base para que os demais segmentos possam **ser aplicados e trazidos ao plano concreto**.



Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

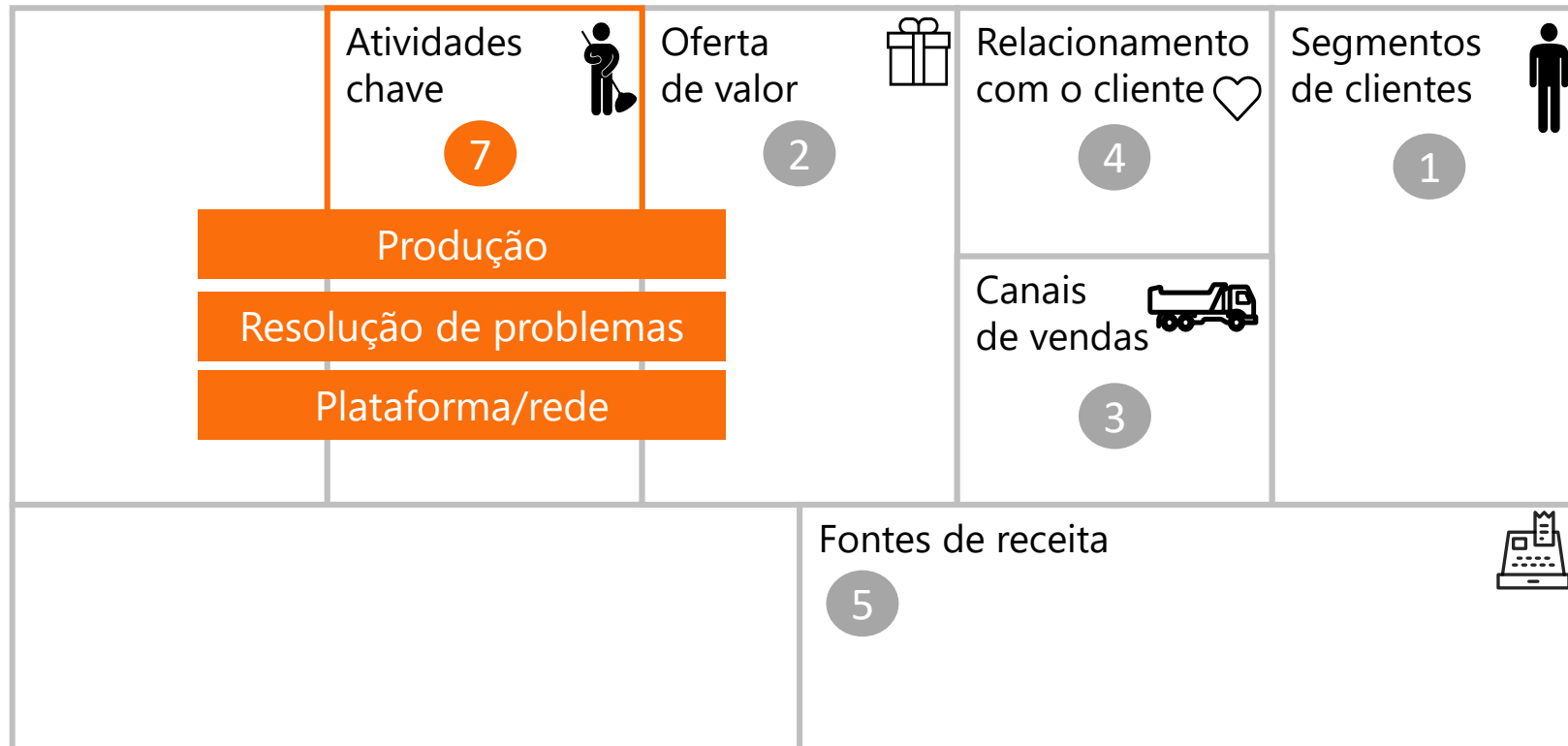
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ **Lição 3.7: Atividades-chave**
 - ✓ Lição 3.8: Parcerias Principais



Quais as ações mais importantes que a sua empresa deve executar para operar e entregar a proposta de valor?



Quais as ações mais importantes que a sua empresa deve executar para operar e entregar a proposta de valor?



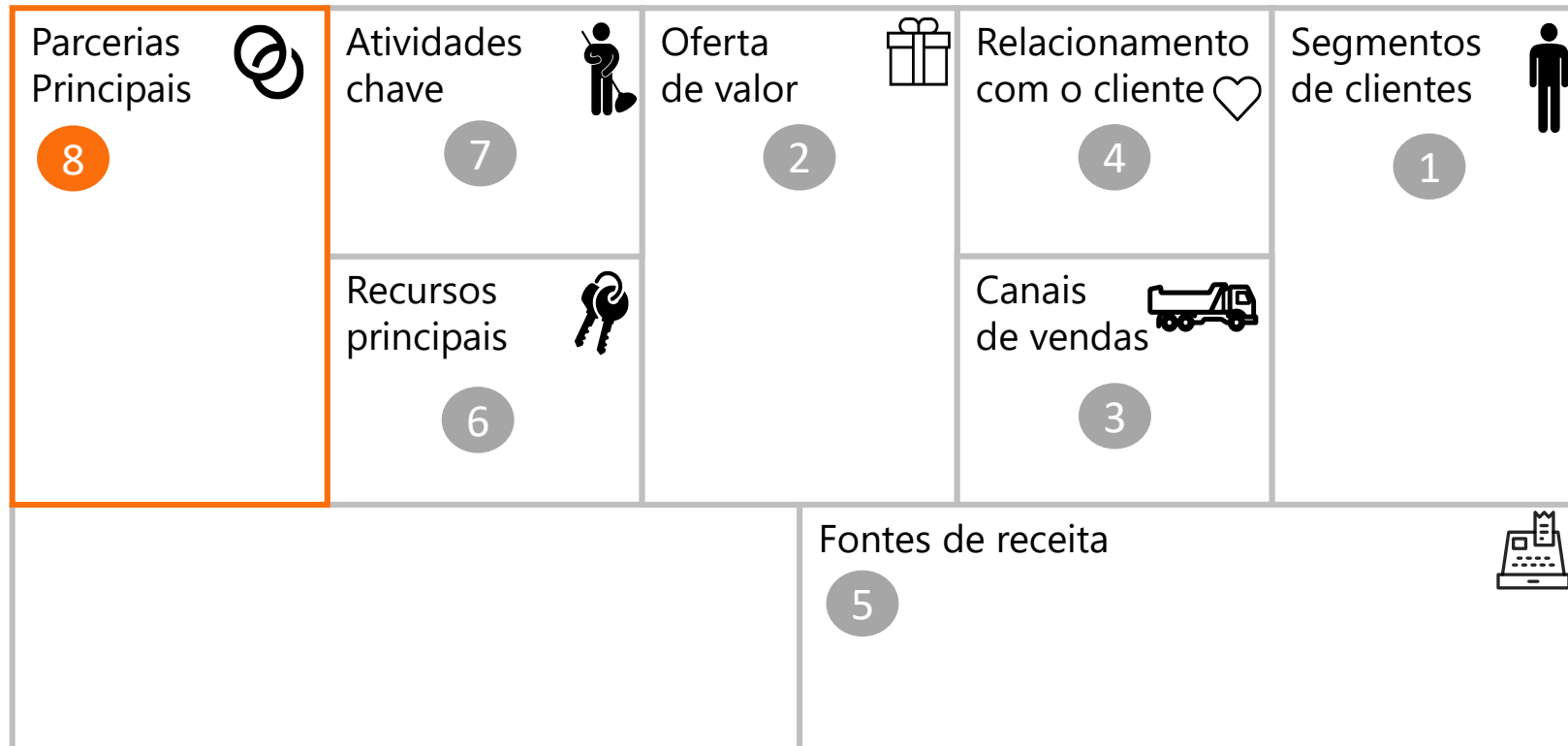
Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: Compreendendo os quadros Canvas do Modelo de Negócios
- ✓ Lição 3: Canvas na prática
 - ✓ Lição 3.1: Segmento de Clientes
 - ✓ Lição 3.2: Oferta de valor
 - ✓ Lição 3.3: Canais de venda
 - ✓ Lição 3.4: Relacionamento com o cliente
 - ✓ Lição 3.5: Fontes de Receita
 - ✓ Lição 3.6: Recursos Principais
 - ✓ Lição 3.7: Atividades-chave
 - ✓ **Lição 3.8: Parcerias Principais**



Quem são seus principais parceiros? Que recursos estamos adquirindo deles? Que atividades-chave os parceiros executam? Quais parceiros podem alavancar seu negócio?



Quem são seus principais parceiros? Que recursos estamos adquirindo deles? Que atividades-chave os parceiros executam? Quais parceiros podem alavancar seu negócio?



⚡ Atividades e parcerias de sucesso

União

- 1 Como será realizado o **envio do produto** ou a **prestação do serviço, fabricação** e o pós-venda?
- 2 Tratando-se de **vendas online**, qual será a plataforma utilizada, há a **automação** para sanar dúvidas dos clientes?
- 3 Verificar se o produto de fato atende **à dor do cliente** e revolverá o seu problema, o que o faz procurar **seu produto** e não o de seu concorrente.

As atividades estão relacionadas ao modelo de negócios adotado, ou seja, ao modo que será feita a **produção, a entrega e a proposta de valor** do produto

▣ Parcerias de sucesso e sua motivação

Espécies

Parcerias são fundamentais para que o negócio possa crescer, em primeiro lugar, porque pode apresentar como uma **facilitadora na entrega e fabricação** de produtos no caso de parcerias com fornecedores.

Podem também ser uma **grande estratégia** ao se alinhar com o concorrente para entendê-lo e formar **novos planos de ação**.



Entre concorrentes



Não concorrentes



Fornecedores

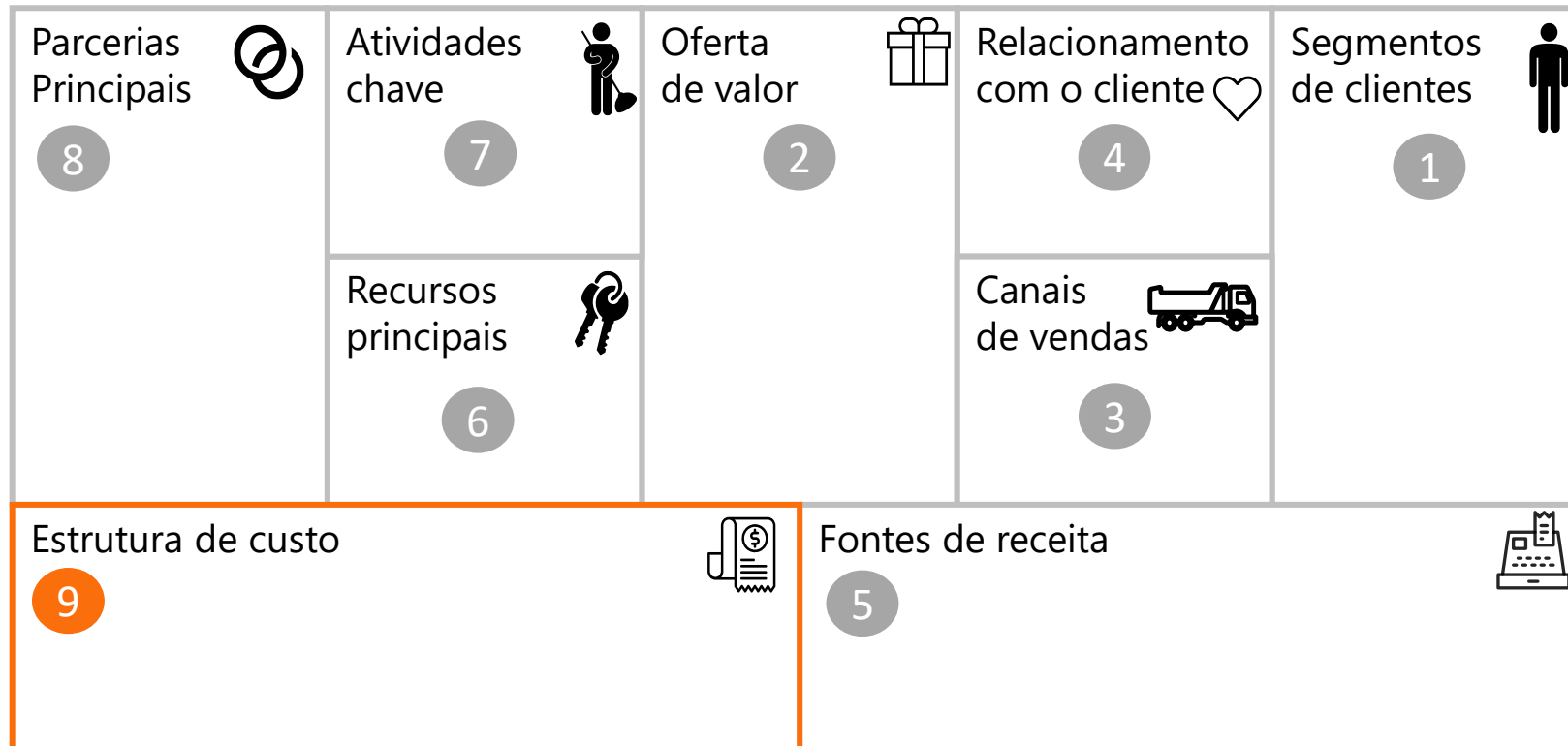
Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

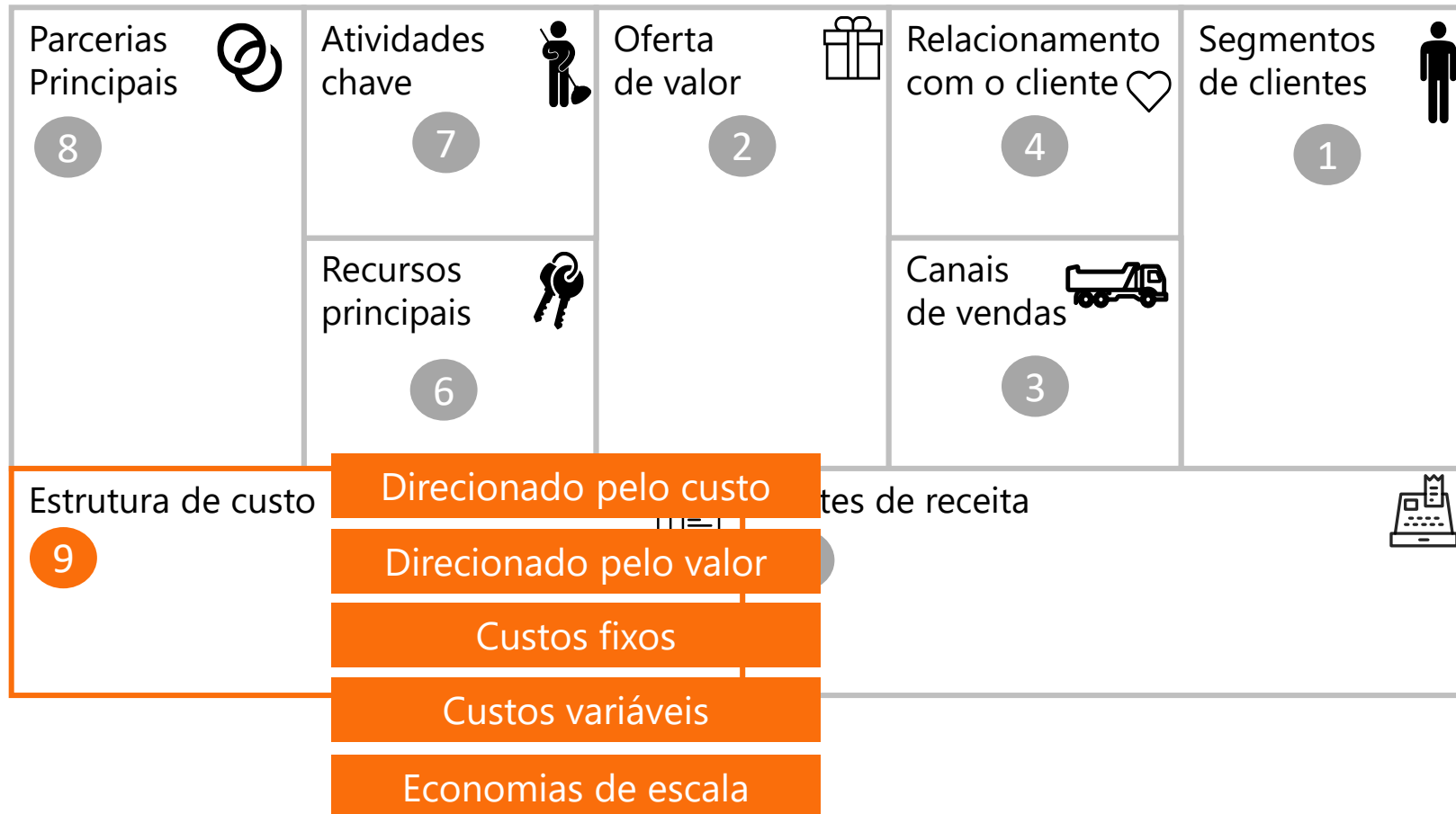
- ✓ **Lição 3.9: Estrutura de Custo**
- ✓ Lição 4: Análise de Modelos de Negócio conhecidos
- ✓ Lição 5 : Conheça sobre outros modelos de Canvas
- ✓ Lição 6: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ Lição 7: Consolidando o conhecimento



Quais são os custos mais importantes em seu Modelo de Negócios? Quais recursos principais são mais caros? Quais atividades-chave são mais caras?



Quais são os custos mais importantes em seu Modelo de Negócios? Quais recursos principais são mais caros? Quais atividades-chave são mais caras?



▣ Custos e redução de desperdícios

Conceito

Em um modelo de negócios há a grande preocupação em se colocar no papel custos, sejam **ele fixos ou variáveis**.

No caso do Canvas **os custos** são percebidos de maneira mais próxima ao empreendedor por sua **visibilidade e praticidade**.

Onde investir?

Custos

São
necessários?

Otimizar

Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

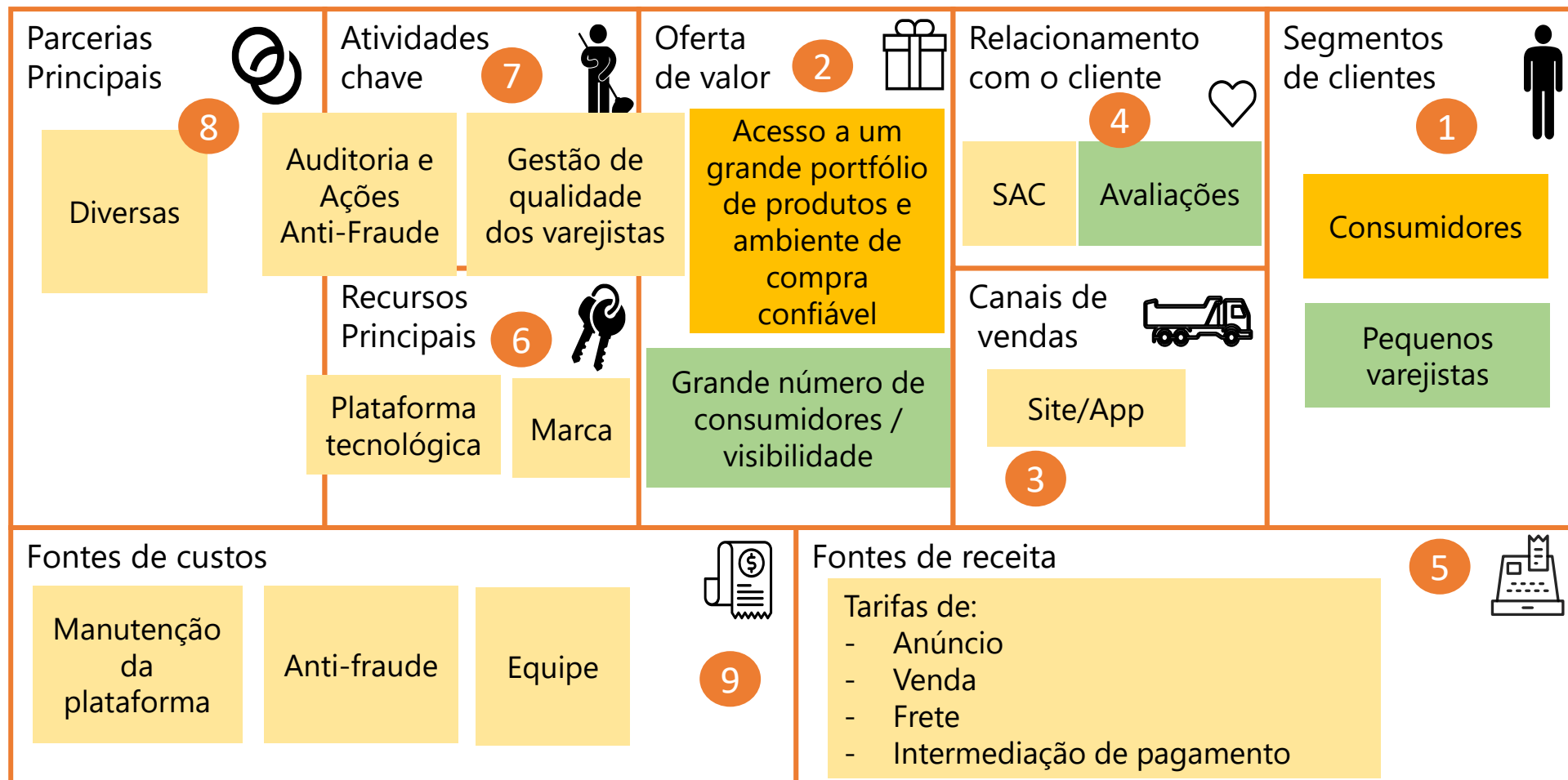
- ✓ Lição 3.9: Estrutura de Custo
- ✓ **Lição 4: Análise de Modelos de Negócio conhecidos**
- ✓ Lição 5 : Conheça sobre outros modelos de Canvas
- ✓ Lição 6: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ Lição 7: Consolidando o conhecimento



Estudo de caso - Mercado Livre



Veja só!



Estudo de caso - IFood












Veja só!



Exercício Prático - Nubank



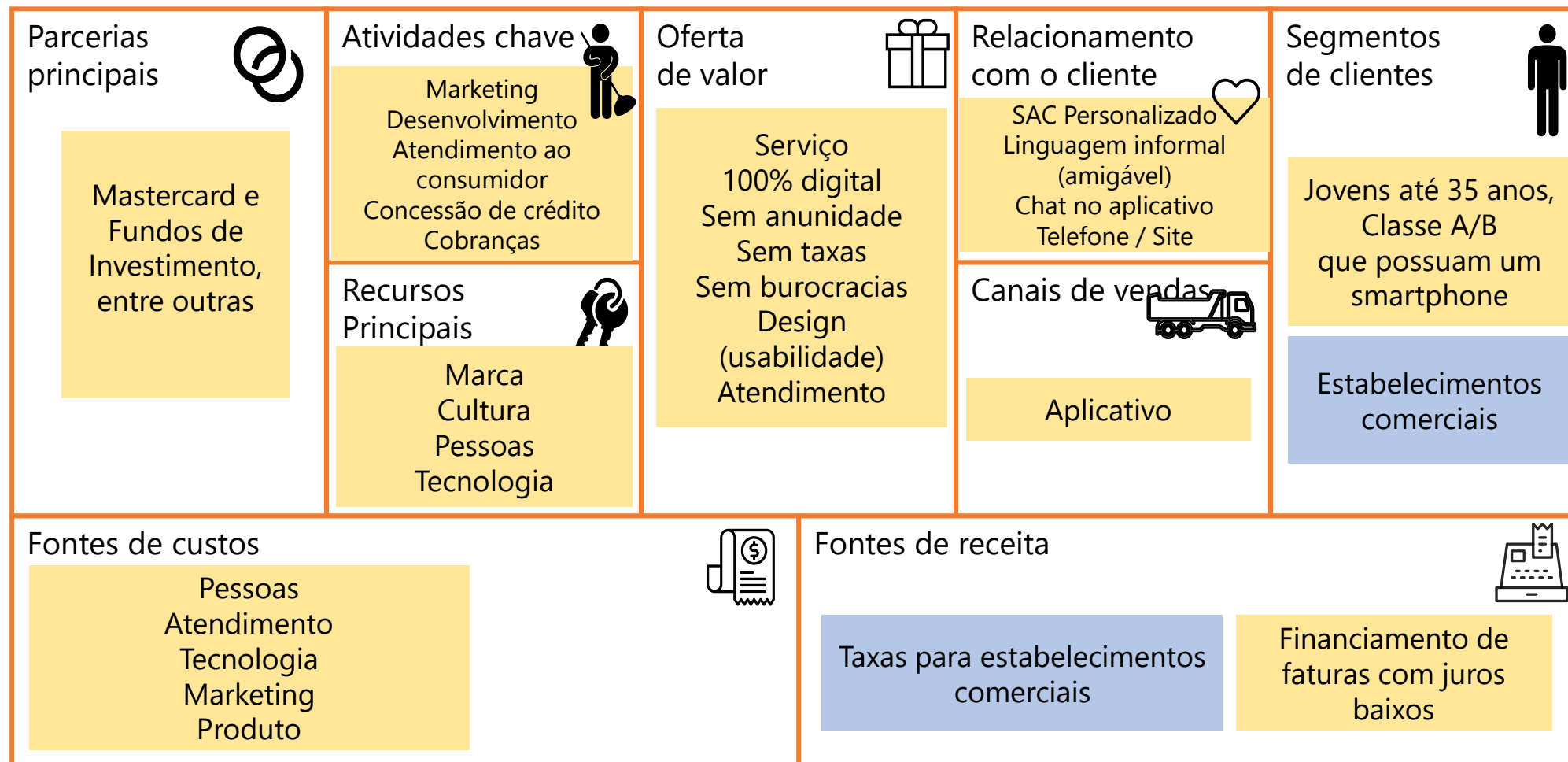
Anote!

<p>Parcerias principais 8 </p>	<p>Atividades chave 7 </p>	<p>Oferta de valor 2 </p>	<p>Relacionamento com o cliente 4 </p>	<p>Segmentos de clientes 1 </p>
<p>Fontes de custos 9 </p>	<p>Recursos Principais 6 </p>		<p>Canais de vendas 3 </p>	
	<p>Fontes de receita 5 </p>			

Exercício Prático - Nubank



Anote!



📌 Exercício prático

Mão na massa!

Agora você tem bagagem suficiente para completar o Canvas de Modelo de Negócios.

Revisite cada aula, se for necessário, e **comece agora mesmo** a analisar a estratégia de seu negócio **de forma simples** mas, **com uma visão mais aprofundada**.



Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 3.9: Estrutura de Custo
- ✓ Lição 4: Análise de Modelos de Negócio conhecidos
- ✓ **Lição 5 : Conheça sobre outros modelos de Canvas**
- ✓ Lição 6: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ Lição 7: Consolidando o conhecimento

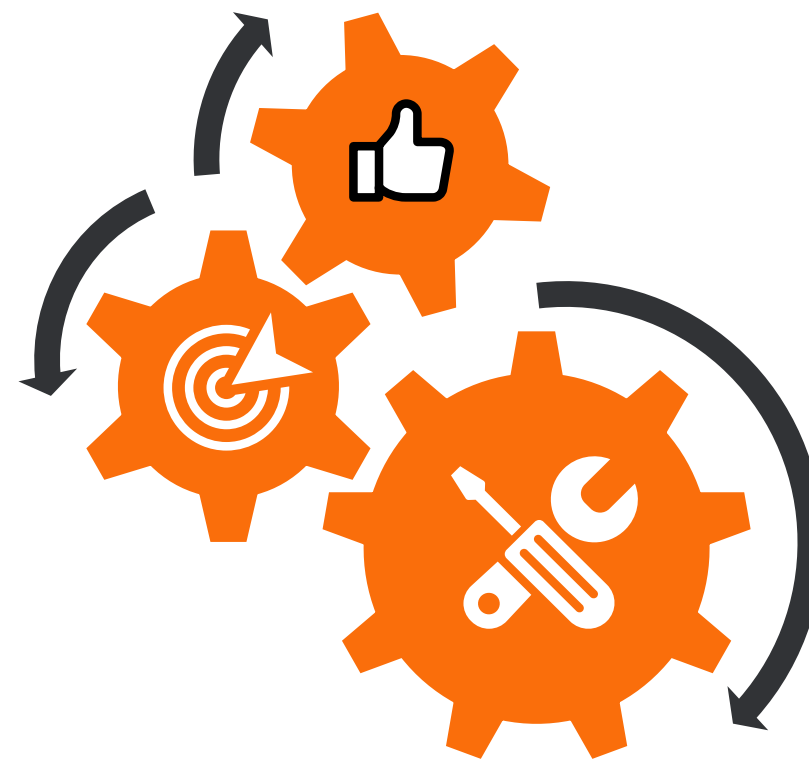


▣▣ *Lean Canvas*

Conceito!

O Business Model Canvas **inspirou a criação de outros tipos de modelo de negócio**, como o *Lean Canvas*. Essa metodologia é útil para os empreendedores que estão abrindo seus negócios mas que ainda não testaram suas hipóteses.

Ele ajuda a **analisar o mercado** e **estruturar a solução oferecida**, bem como identificar os **diferenciais competitivos** de sua empresa.



❏ Innovation Management Canvas (IMC)

Diferenças!

Outro modelo que derivou do Business Model Canvas é o ***Innovation Management Canvas***, que visa **gerir sua própria equipe** ou segmento **a processos inovadores**.

Além disso, conta com **8 blocos** para tirar a inovação do campo das **ideias** para o plano da **realidade**.



❏ Project Canvas (PC)

Mais blocos!

O *Project Canvas* também é uma outra adaptação, ideal quando o assunto é **planejamento de projetos**, e pode ser adaptado para **qualquer** tipo.



Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 3.9: Estrutura de Custo
- ✓ Lição 4: Análise de Modelos de Negócio conhecidos
- ✓ Lição 5 : Conheça sobre outros modelos de Canvas
- ✓ **Lição 6: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu**
- ✓ Lição 7: Consolidando o conhecimento



❏ 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu

Mão na massa!

- 1 Não tenha **medo** em utilizar o Canvas: adapte-o ao seu empreendimento;
- 2 Convide sua **equipe** para que **construam juntos** o modelo de negócios e discutam sobre a estrutura.
- 3 Questione se a sua proposta é **tecnicamente viável**, **desejável** pelas pessoas e se é, de fato, **sustentável**.
- 4 Invista em **estratégias de relacionamento** com o cliente e escute sua opinião, para fidelizá-lo.
- 5 **O Canvas** é um **modelo flexível**, você pode testar o mercado e ajustá-lo sempre que necessário.

Módulo 2

Construindo o Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 3.9: Estrutura de Custo
- ✓ Lição 4: Análise de Modelos de Negócio conhecidos
- ✓ Lição 5 : Conheça sobre outros modelos de Canvas
- ✓ Lição 6: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ Lição 7: Consolidando o conhecimento





A escola de negócios mais completa do mercado.

Aprenda uma nova habilidade hoje mesmo:

www.voitto.com.br

