



Capacitações completas para um mercado competitivo

Canvas de Modelo de Negócios para Empreendedores

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 11: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ Lição 12: Consolidando o conhecimento



Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ **Lição 1: Objetivos do módulo**
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



▣ Objetivos do módulo

Ensinaamentos

Objetivo

Auxiliar os empreendedores a montar um Modelo de Negócios, utilizando o Canvas como ferramenta visual e eficiente para a descrição e análise do negócio.

Perguntas de orientação:

- O que é o Canvas e sua origem?
- Necessito de grande investimento para aplicar o Canvas?
- Como identificar meus clientes/minha segmentação?
- Como criar uma proposta de valor?
- Onde posso construir o Canvas para discuti-lo com uma equipe remota?

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ **Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?**
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



❏ O que é o Canvas de Modelo de Negócios?

Conceito

O Canvas é um quadro, que serve como **ferramenta visual** para apoiar empreendedores que estão criando seu negócio ou buscando gerar inovação em empresas já constituídas.



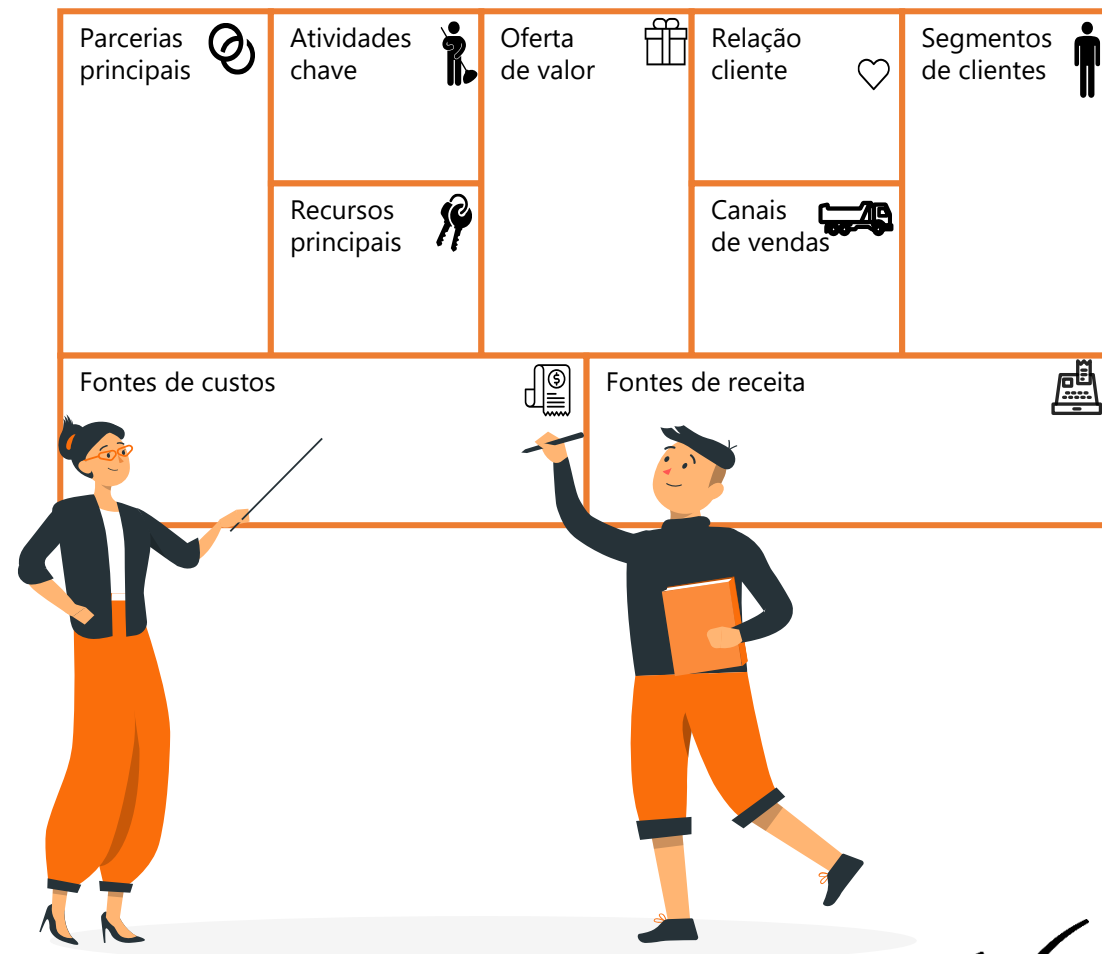
Embora ao decorrer do curso citaremos outros tipos de Canvas, o foco será o **Canvas de Modelo de Negócio**.



❑ E qual a sua importância para negócios?

Confira!

Um dos principais ganhos do uso da ferramenta *Canvas* é a **facilidade** em que ele pode ser **construído** e, sobretudo, não precisar criar **um plano de negócios** como se fazia antigamente.



Módulo 1

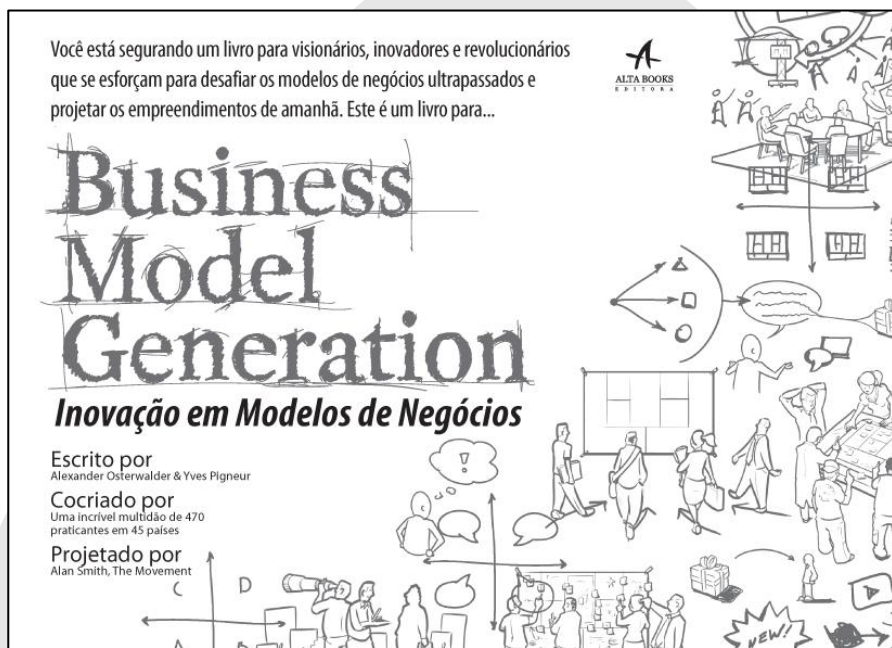
Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ **Lição 3: Como surgiu o Canvas?**
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



❏ Como surgiu o Canvas?

Indicação



[Leia o resumo pela PocketBook4You!](#)

Essa metodologia foi criada por **Alexander Osterwalder** por volta dos anos 2000 e foi introduzida por meio do seu livro **Business Model Generation** (Geração de Modelos de Negócios).

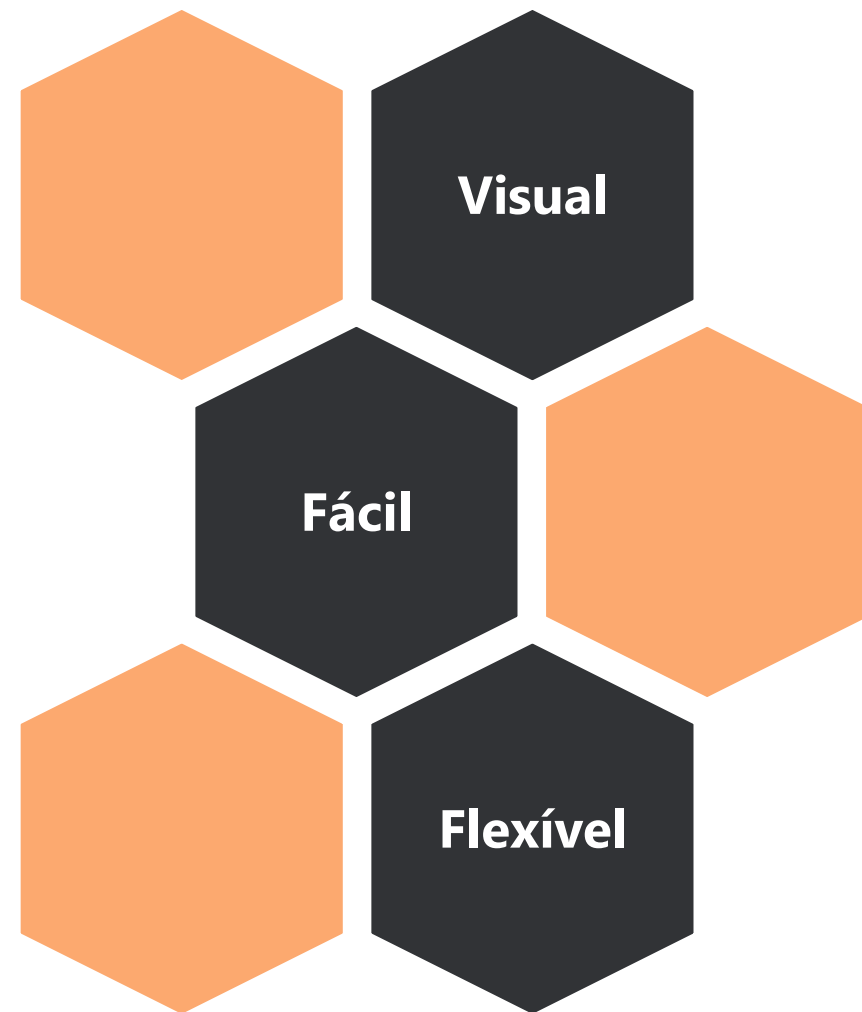
O livro contou com a colaboração de 470 pessoas, de 45 países distintos, para a criação do modelo e descreve aspectos como **inovação, prototipação e criação colaborativa** (co-criação).

▣ Resposta

Anote!

Quando utilizamos o Canvas como ferramenta, podemos ver como o negócio está estruturado.

Há a possibilidade de **repensar a estratégia**, **ampliando a entrega de valor** para os clientes e, conseqüentemente, para o negócio.



Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

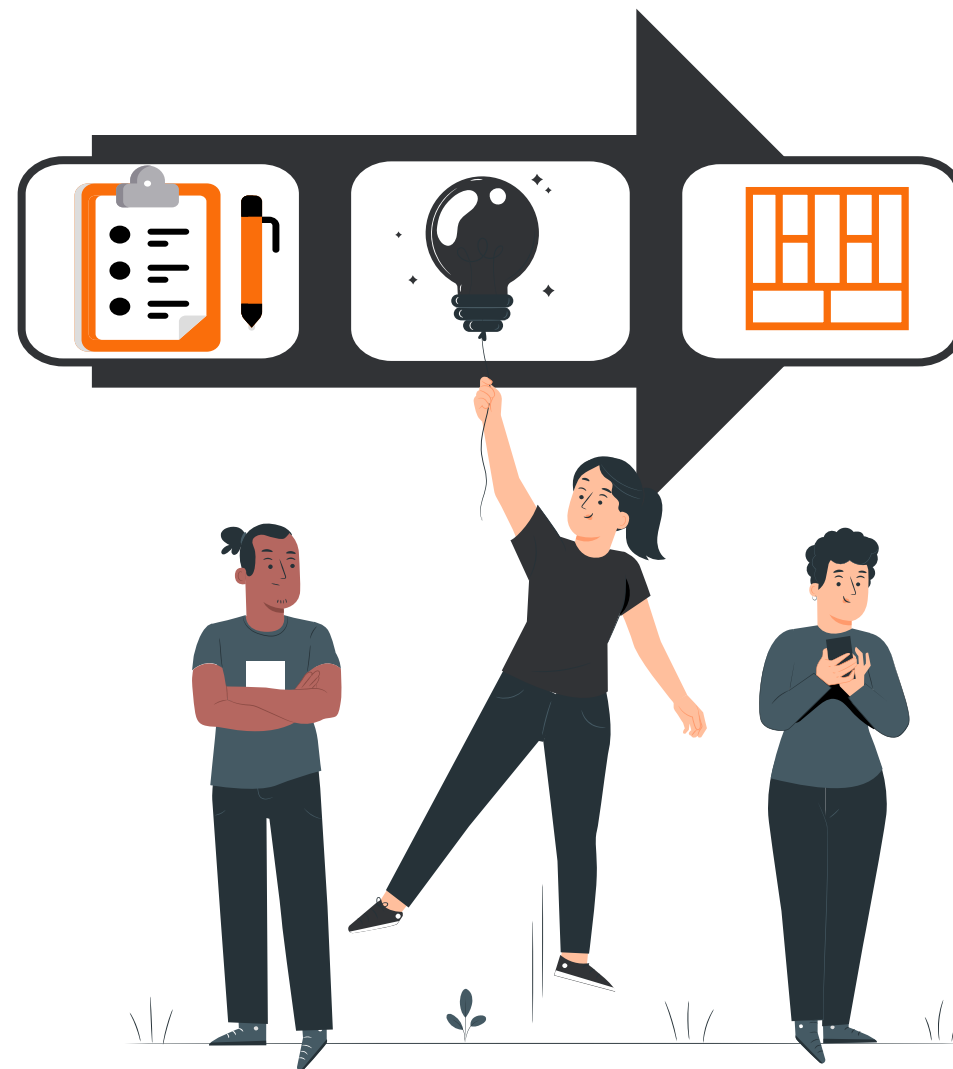
- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ **Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos**
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



■ ■ Por que usar o Canvas?

Vantagens

O modelo foi criado para ser um **quadro dinâmico**, em contraste com a tradicional descrição linear. Ele utiliza **9 blocos segregados**, que representam os principais pontos que devem ser levados em consideração quando se pensa em novos negócios.



▣ Estrutura do Canvas

Áreas principais

A ferramenta propõe estruturar o modelo de negócios em **9 campos básicos**, que mostram a lógica de como uma organização pode gerar valor.

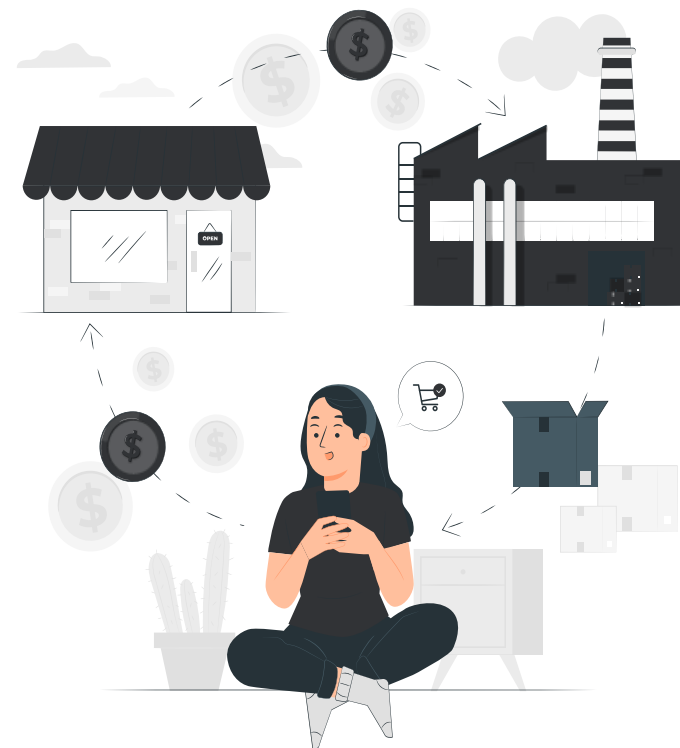
Cobre as as **4 áreas principais** de um negócio:

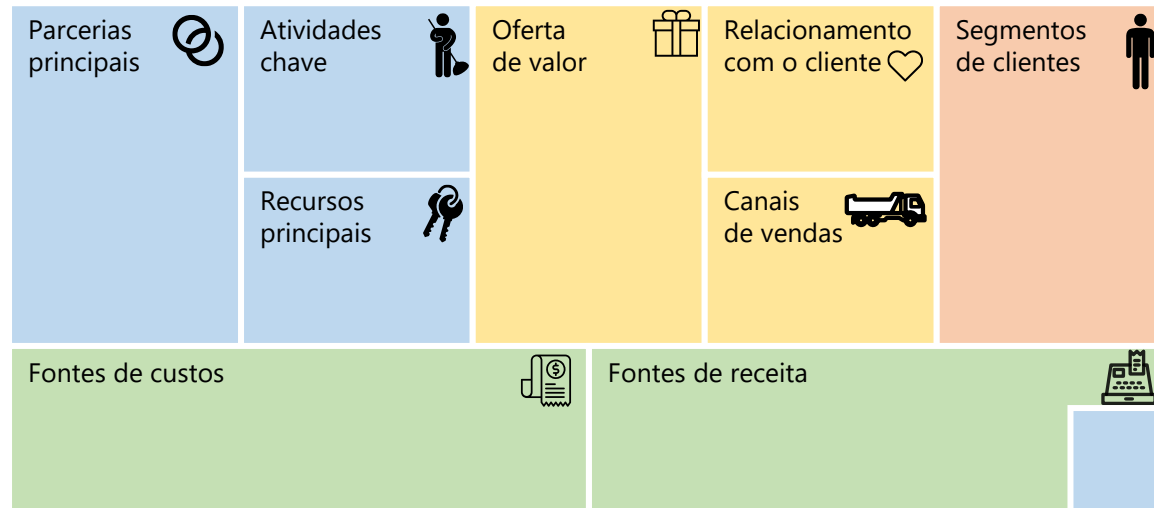
Clientes

Oferta

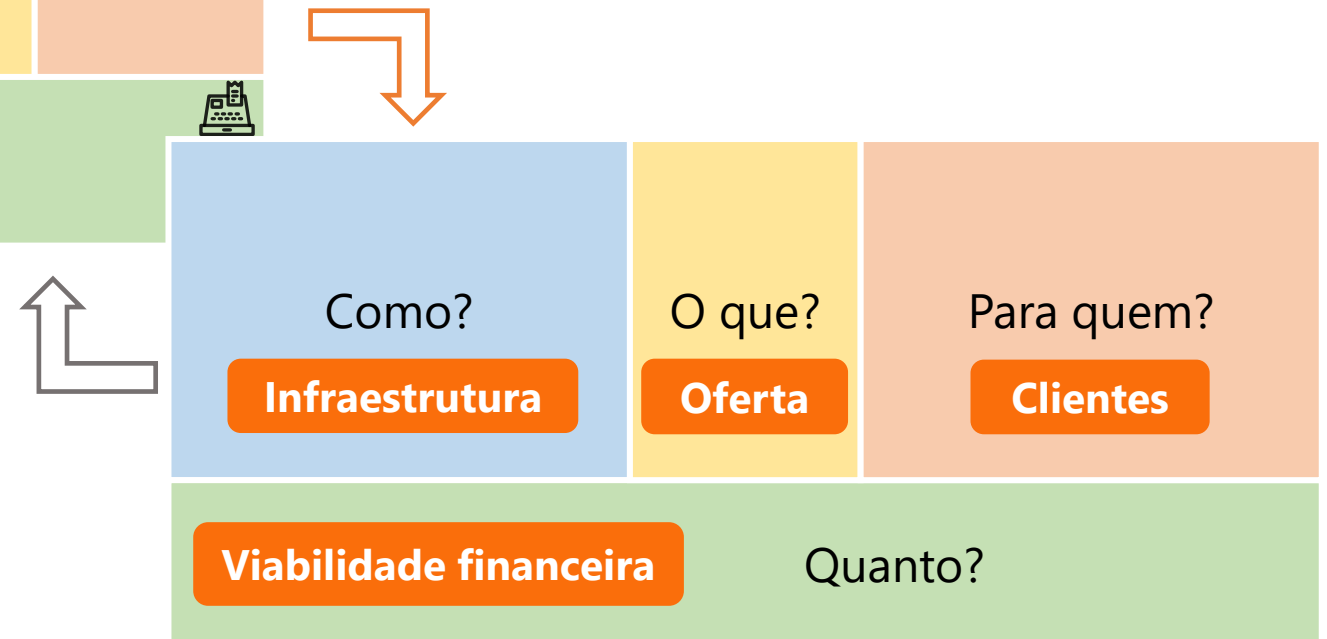
Infraestrutura

Viabilidade financeira





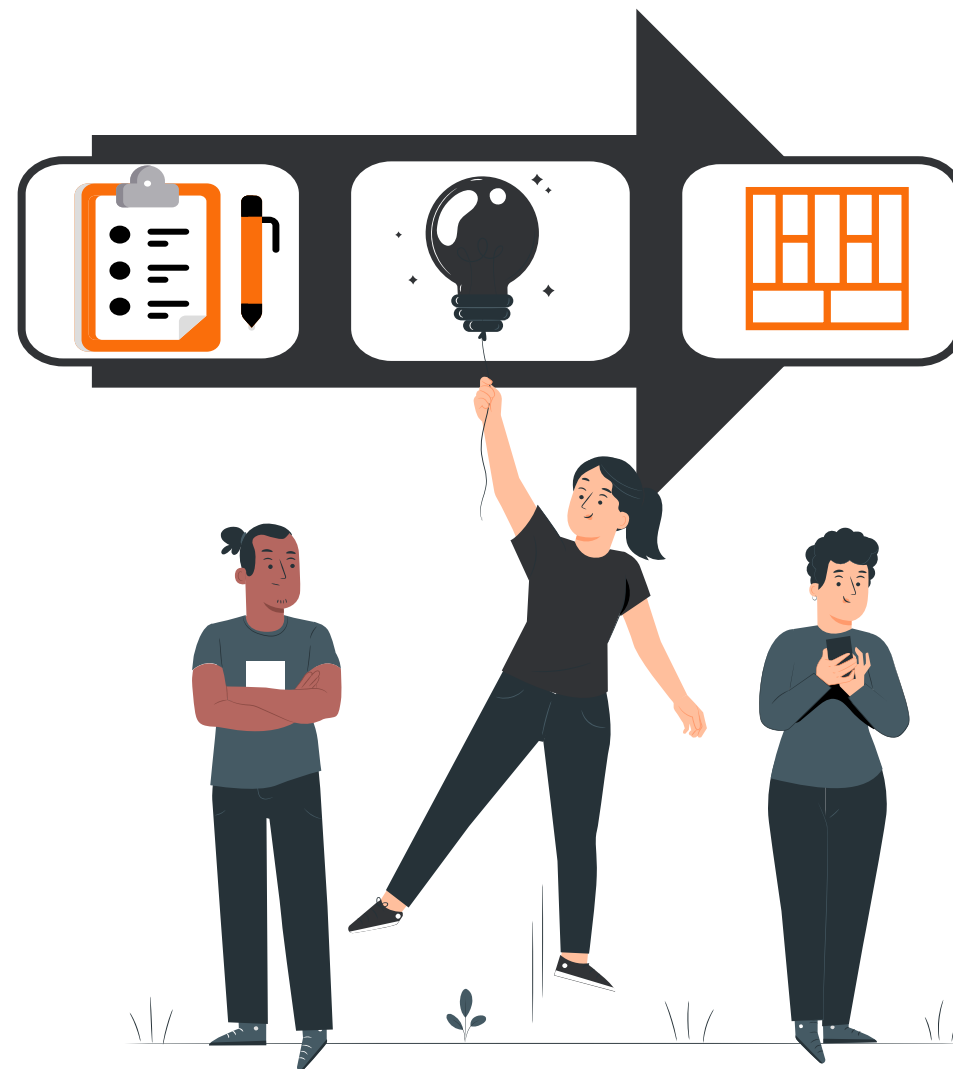
Também é possível enxergar o quadro por uma visão mais generalista.



■ Por que usar o Canvas?

Vantagens

O modelo foi criado para ser um **quadro dinâmico**, em contraste com a tradicional descrição linear. Ele utiliza **9 blocos segregados**, que representam os principais pontos que devem ser levados em consideração quando se pensa em novos negócios.



▣ Mas quais seriam os seus diferenciais?

Veja!



Além de fazer com que o seu plano de negócio fique visualmente mais próximo daquele que o **coordena**, é também possível **agregar a equipe** em sua construção.



Ele traz uma espécie de “planta” do seu próprio negócio, com isso, é possível saber o que **atacar** e quais **aspectos precisam de mudança**.

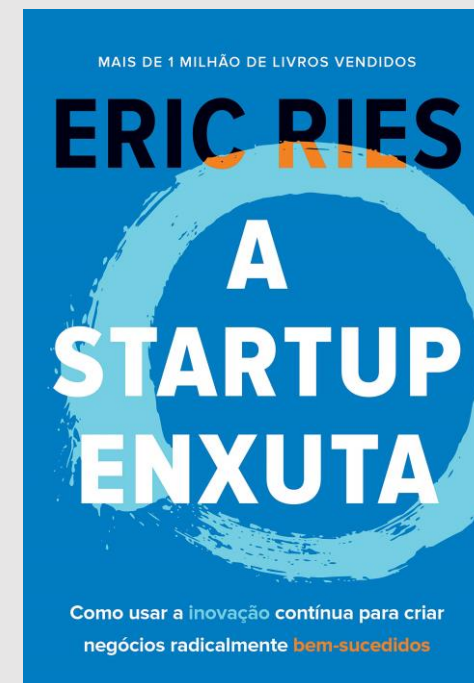
⚡ Hora de aprofundar seus conhecimentos!

Indicação

A ideia central do livro é apresentar o conceito de **Startup Enxuta**, que se desenvolve sobre diversas metodologias, como o **Lean Manufacturing**, o **design thinking**, o **desenvolvimento de clientes** e o **desenvolvimento ágil**.

Você vai aprender sobre:

- ✓ Como usar a inovação constante para validar ideias;
- ✓ A importância da aprendizagem validada como forma de entender a necessidade dos clientes;
- ✓ A hora certa de pivotar um projeto ou continuar sua execução.



[Leia o resumo pela PocketBook4You!](#)

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ **Lição 5: Cases de sucesso**
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas

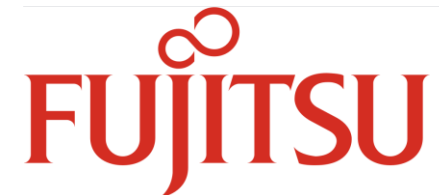


❑ Empresas que utilizam o Canvas modelo de negócios

Cases de sucesso



Government
of Canada



⚡ Hora de aprofundar seus conhecimentos!

Indicação

Empreender não é uma **tarefa fácil**, na verdade mostra-se como um grande ato de **coragem** e para isso um sentimento empreendedor deve ser a **chave** do sistema.

O importante é entender que em que se **busca** empreender e como este **objetivo** deve ser feito.



[Leia o resumo pela PocketBook4You!](#)

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ **Lição 6: Design Thinking e Canvas**
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



▣ *Design Thinking* e Canvas: a relação de sucesso.

Pense nisso!

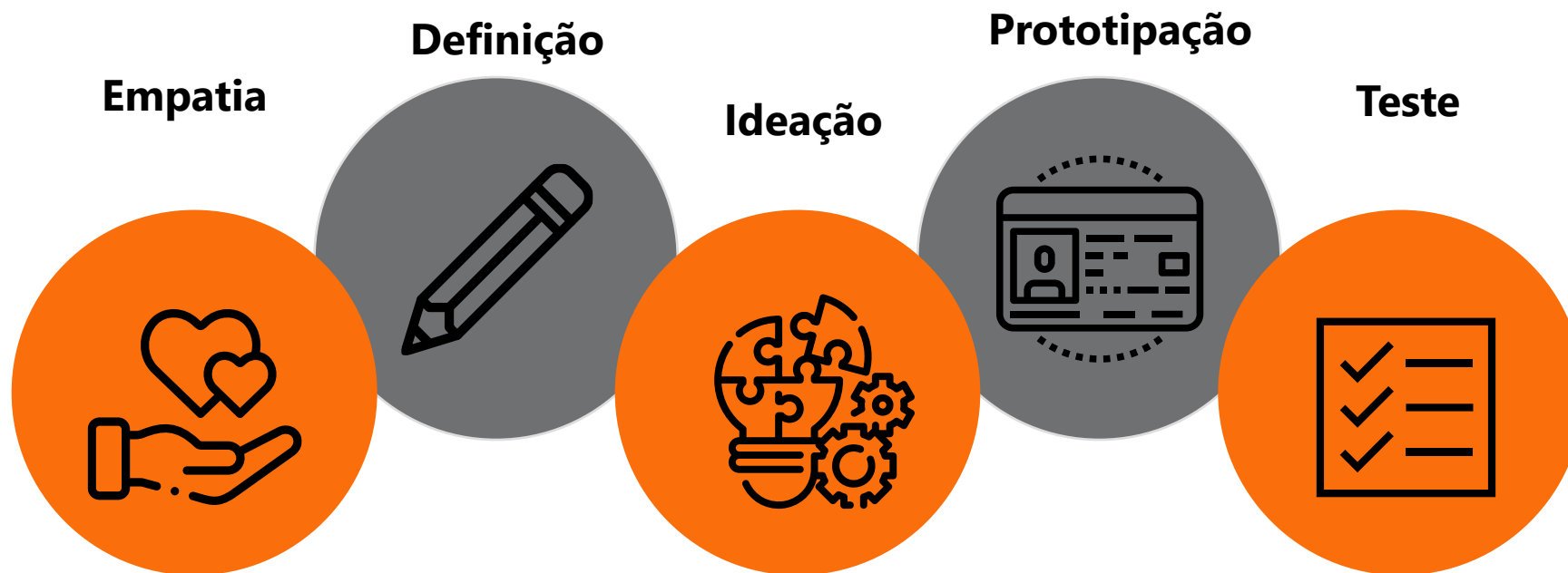
O *Design Thinking* é uma metodologia de **resolução de problemas** que gera inovação.

Por meio dele, você amplia a compreensão de **quem são seus clientes**, o contexto onde estão inseridos e consegue produzir soluções mais assertivas.



■ ■ Etapas do *Design Thinking*

5 passos



❏ O quê eles querem?

Pense nisso!

O *Design Thinking* possibilita ter uma **compreensão mais profunda dos clientes**, pois não devemos perguntar diretamente para eles. Como disse o pioneiro fabricante de automóveis **Henry Ford**:

“Se eu perguntasse aos meus clientes o que eles queriam, teriam me dito ‘um cavalo mais rápido’”.



❏ Exercício prático para exemplificar

Clientes

Quem é a meu cliente?



Fale com as pessoas

Segmente seu público

Busque entender
Dores e Ganhos

❑ Para saber mais e não ter medo do começo!

Confira!

The TED logo is a black circle containing the word "TED" in bold, black, sans-serif capital letters.

TED

An orange paperclip is positioned on the left side of a dashed rectangular box, appearing to hold it in place.

**Paul Tasner: Como me tornei
empresários aos 66 anos.**

Muitos afirmam que empreender é para poucos, a verdade é que em um mundo de imprevisibilidades, o empreendimento se mostra como uma **renovação** no mercado.

O *Ted Talk*, o ajudará a não ter **medo** de empreendedor mesmo quando as atividades o apontem o **contrário**.

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ **Lição 7: Você conhece seus clientes?**
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



▣ Mapa de empatia

Pense!

Tal qual o **Business Model Canvas**, ele também é uma ferramenta visual, criada pela consultoria de *Design Thinking* Xplane, que possibilita **criar empatia com nossos clientes.**

É uma ótima metodologia que pode te **ajudar a aprofundar o olhar para o seu segmento** de clientes, e preencher o *Business Model Canvas* **com maior segurança.**



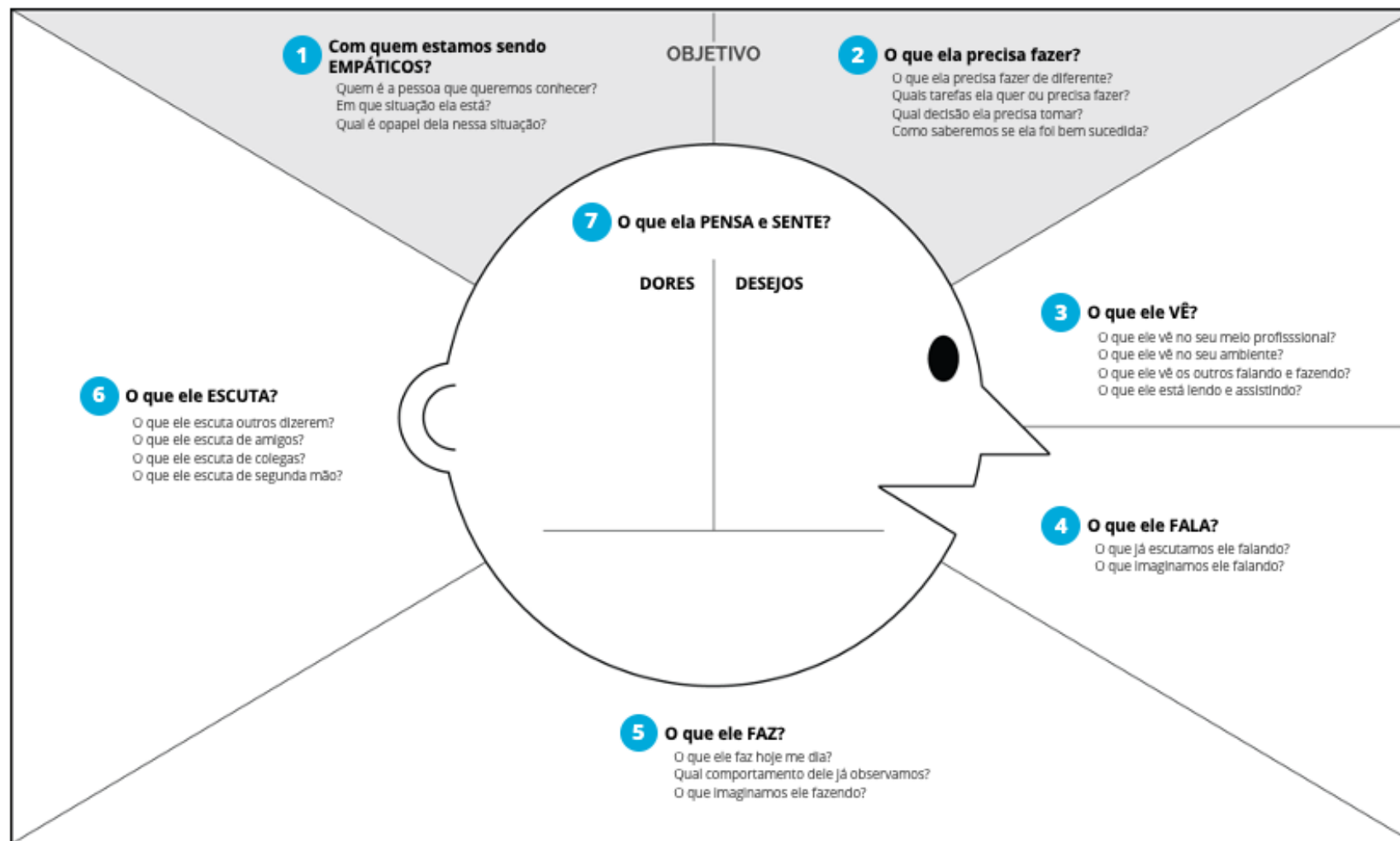
Mapa de Empatia

Desenhado para:

Desenhado por:

Data:

Versão:



Versão original: Strategyzer.com

Este trabalho está licenciado sob a Licença Atribuição-Compartilharmos 4.0 Internacional Creative Commons.



■ Qual trabalho as pessoas querem fazer?

Entenda!

2. O que ela precisa fazer?

O que ela precisa fazer de diferente?
Quais tarefas ela quer ou precisa fazer?
Qual decisão ela precisa tomar?
Como saberemos se ela foi bem sucedida?

Ao descobrirmos o que as pessoas querem fazer, entendemos o que as motivam a serem clientes.

Assista esse vídeo onde Clayton Christensen, professor da *Harvard Business School*, cofundador da *Innosight* e autor de livros explica os “**Jobs to be done**” e saiba como preencher este campo no **Mapa de Empatia**.

E, se quiser saber mais, leia este artigo de Zbignev Grecis.

Jobs to be done – tradução: trabalhos a serem feitos

❑ Qual trabalho as pessoas querem fazer?

Entenda!

Para escrever os trabalhos a serem feitos, você pode utilizar esta estrutura para descrevê-los:

Quando _____ Eu quero _____ Então eu posso _____



Situação/Contexto



Ação/Motivação



Expectativa

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ **Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes**
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



■ Aprenda a segmentar seus clientes

Relembre!

Um **segmento de negócios** deve partir do grupo em que se busca atingir, ou seja, seus clientes.

Desse modo é possível entender quais **grupos** meu produto/serviço consegue alcançar, quais são os **meios de comunicação** que vão tornar isso possível, e o principal, por **quanto** eles estão dispostos a pagar pelo meu serviço.



▣ Tipos de segmentação de clientes

Diferenças

1. O **mercado de massa** é aquele que não apresenta uma segmentação padronizada, **atende a tudo e todos**
2. **Segmentado** é direcionado e dividido entre os **setores**, com isso posso direcionar o modo de atendimento



▣ Tipos de segmentação de clientes

Diferenças

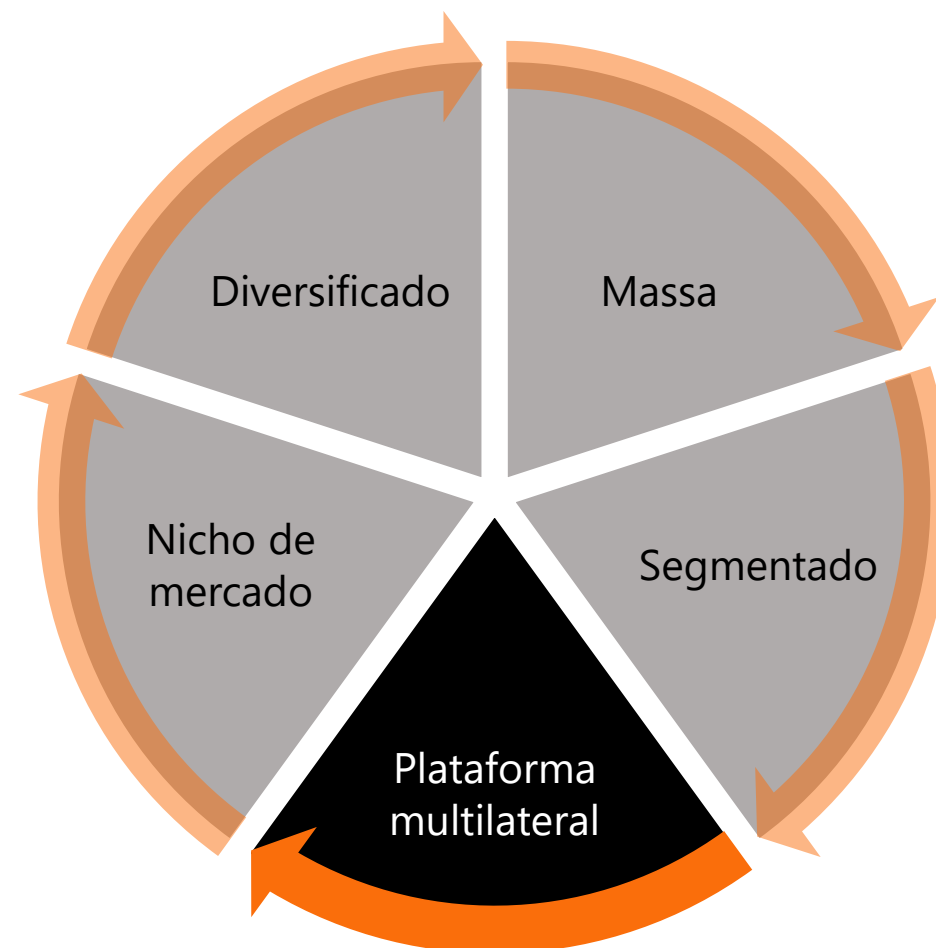
- 3. Nicho de mercado fornece um **pedaço específico de atuação e relacionamento**
- 4. Diversificado é o negócio que trabalha com os mais **diferentes tipos de segmentos e demandas**



▣ Tipos de segmentação de clientes

Diferenças

5. Plataformas multilaterais unem dois ou mais grupos distintos e interdependentes de consumidores. Criam valor sendo intermediárias, conectando grupos.



Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ **Lição 9: Como criar uma proposta de valor?**
- ✓ Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas



❏ Proposta de valor

Pense!

Qual motivo fará com que seu cliente **opte pelo seu produto** e **não** pelo de seu **concorrente**?



❏ Proposta de valor

Confira!

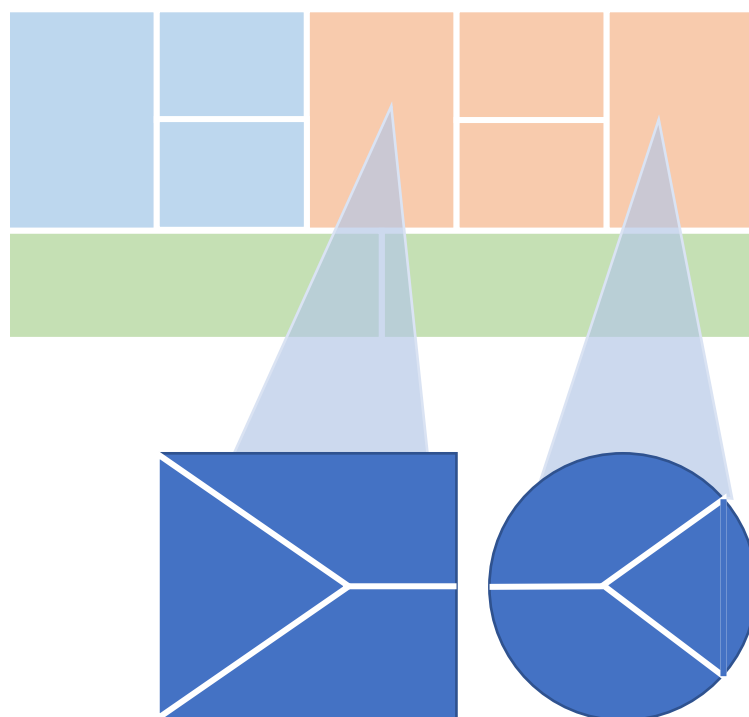
Qual motivo fará com que seu cliente **opte pelo seu produto** e **não** pelo de seu **concorrente**?

Resposta: A entrega de valor!



■ Proposta de valor, atinja a dor de seu cliente

Confira!

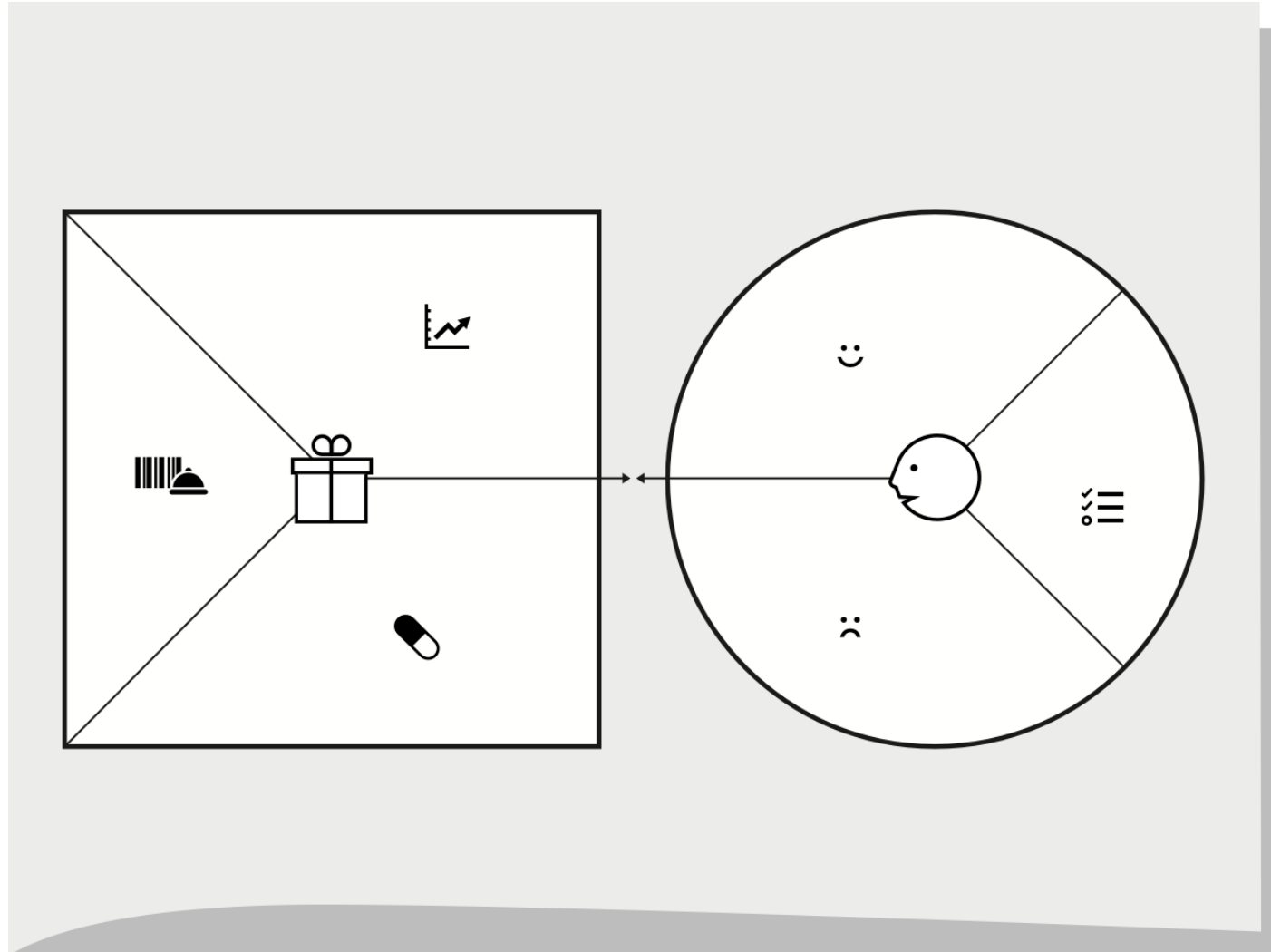


← O **Canvas de Modelo de Negócios** ajuda você a criar valor para o seu negócio.

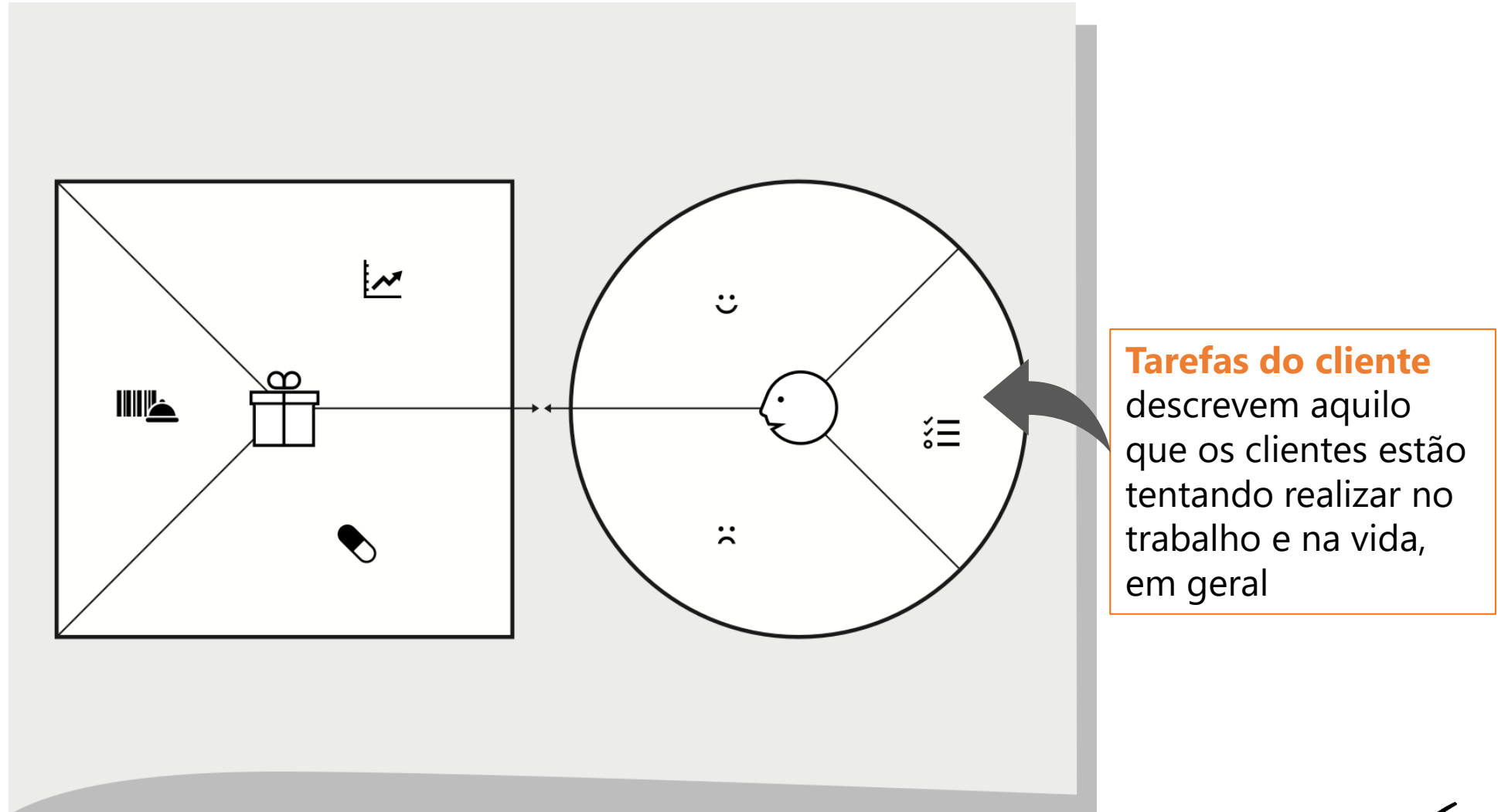
← O **Canvas da Proposta de Valor** ajuda você a criar valor para o seu cliente.

O Value proposition Canvas é um "zoom" da entrega de valor.

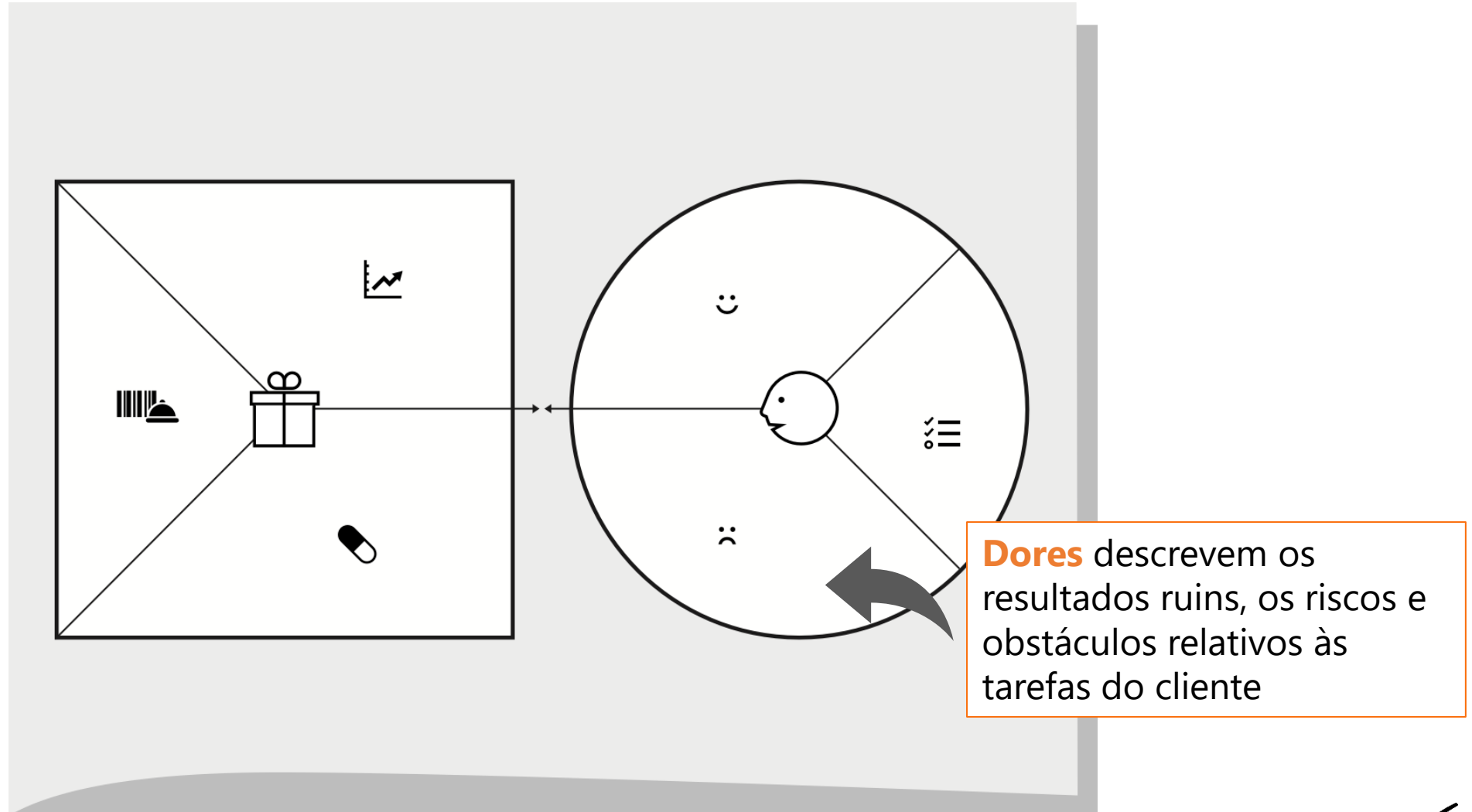
▣ O Canvas da Proposta de Valor



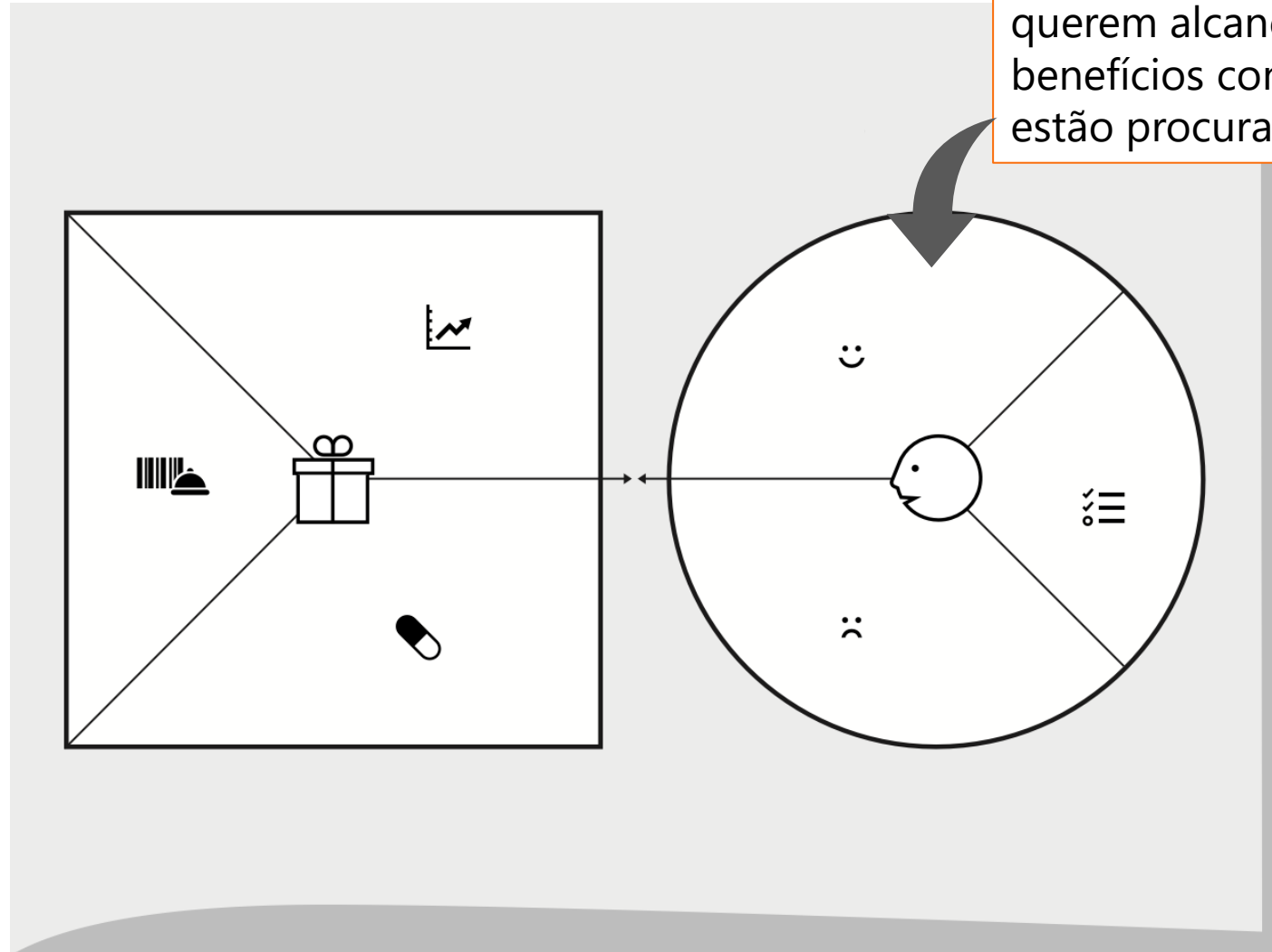
■ O Canvas da Proposta de Valor



▣ O Canvas da Proposta de Valor



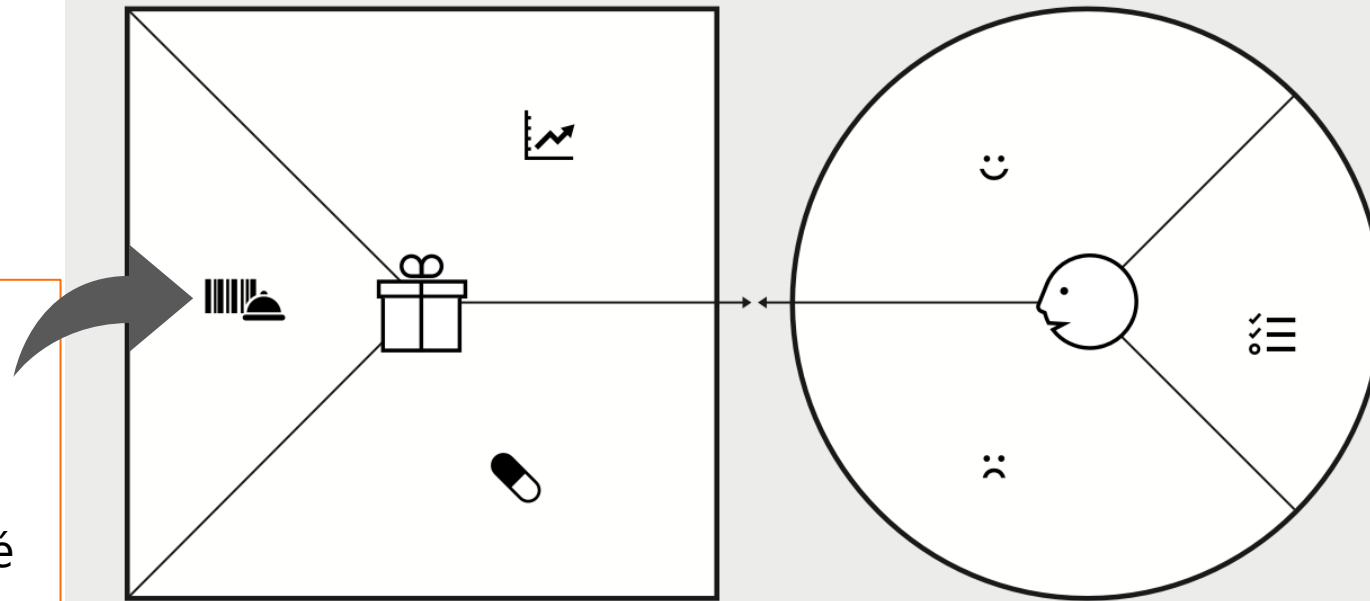
❏ O Canvas da Proposta de Valor



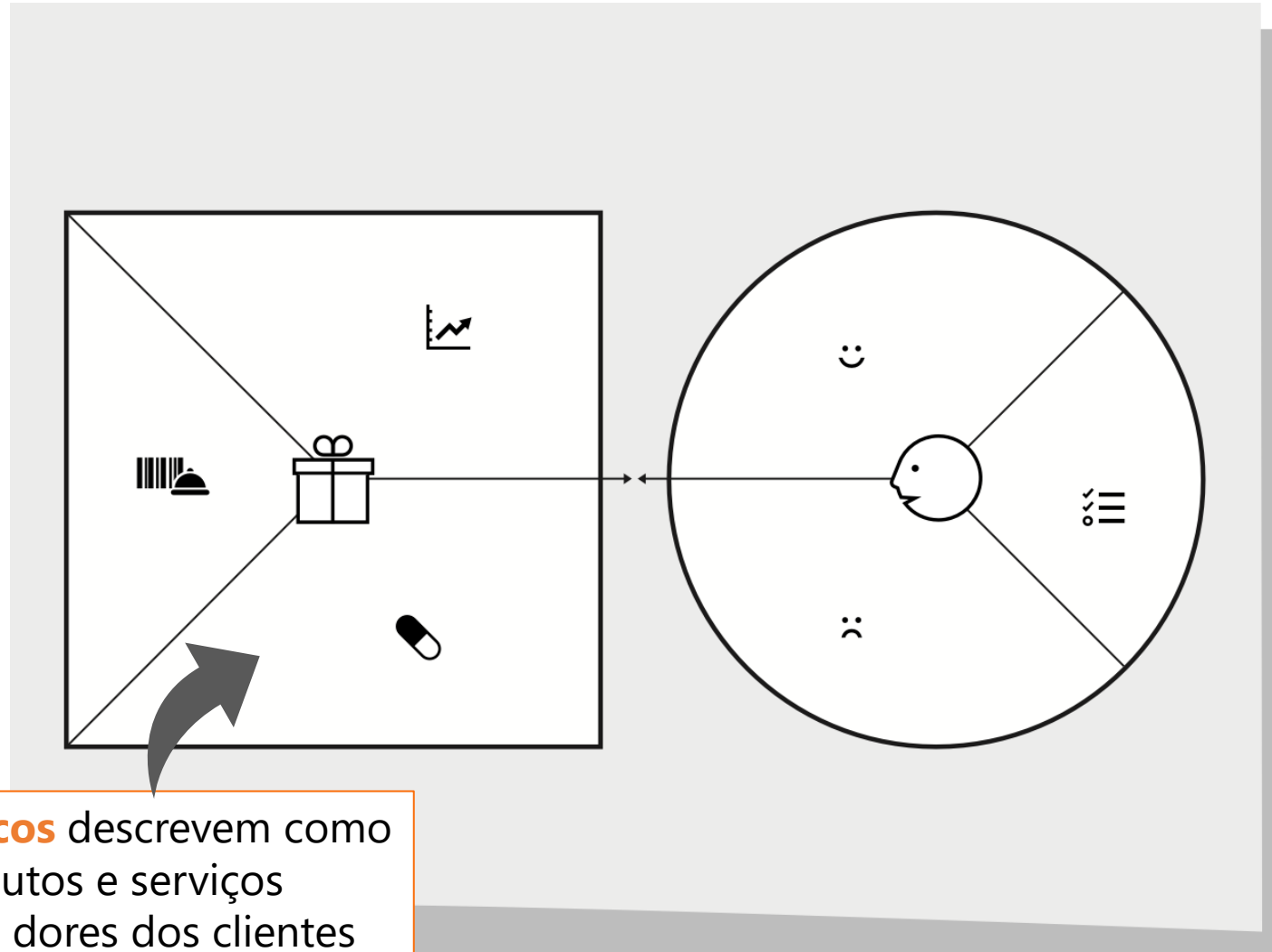
Ganhos descrevem os resultados que os clientes querem alcançar ou os benefícios concretos que estão procurando

■ O Canvas da Proposta de Valor

Lista de todos os **produtos e serviços** em torno dos quais uma proposta de valor é construída

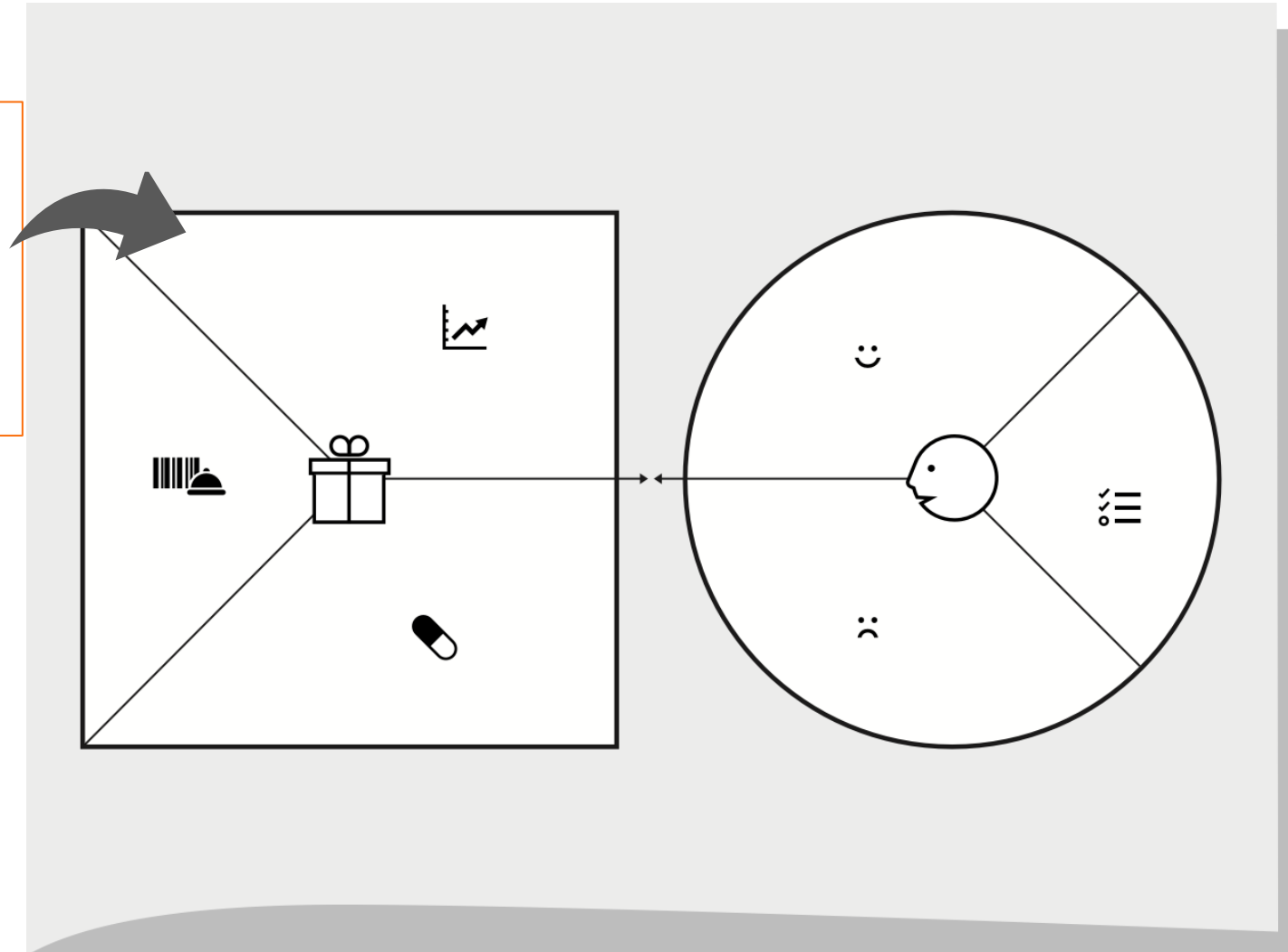


▣ O Canvas da Proposta de Valor



■ O Canvas da Proposta de Valor

Criadores de ganhos descrevem como seus produtos e serviços criam ganhos para o cliente



❏ Exercício

Mão na massa!

| Pessoas | Problemas | Como as pessoas resolvem hoje? |
|---------|-----------|--------------------------------|
| | | Como vamos resolver |
| | | O que a solução tem de melhor |

⚡ Hora de aprofundar seus conhecimentos!

Indicação

Value Proposition Design é um livro prático, com o apoio online, que mostrará os processos e as ferramentas necessárias para o sucesso. Ele explica como usar o **Quadro de Proposta de Valor**, uma ferramenta prática para **desenvolver, testar, criar e gerenciar** produtos e serviços que os clientes realmente querem.



(Strategyzer.com)

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 1: Objetivos do módulo
- ✓ Lição 2: O que é o Canvas de Modelo de Negócios?
- ✓ Lição 3: Como surgiu o Canvas?
- ✓ Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos
- ✓ Lição 5: Cases de sucesso
- ✓ Lição 6: Design Thinking e Canvas
- ✓ Lição 7: Você conhece seus clientes?
- ✓ Lição 8: Aprenda a segmentar seus clientes
- ✓ Lição 9: Como criar uma proposta de valor?
- ✓ **Lição 10: Ferramentas para construir o seu Canvas**



■ Características

Mão na massa!

O **modelo Canvas** surge com o intuito de auxiliar de modo prático que empreendedores coloquem no **papel o seu próprio negócio**.

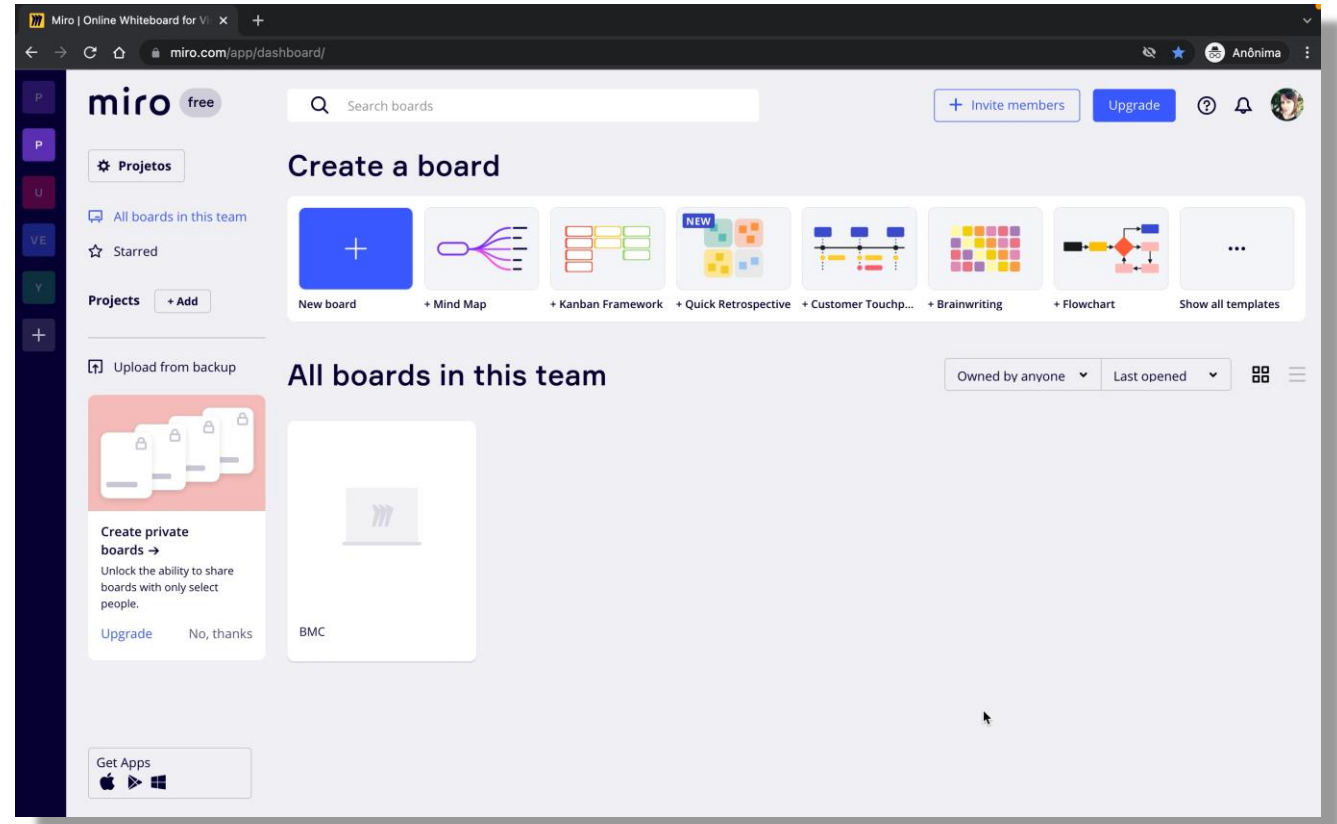
Já pensou em um *Post-it*, então, agora aplique seu negócio nele, **modulando** e o **adaptando** às expectativas do mercado, **baixo custo** e **eficiência** em dose dupla.



❏ Características

Faça online!

Você pode utilizar ferramentas online e gratuitas, como o Miro, para montar o Business Model Canvas com a sua equipe!



Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ **Lição 11: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu**
- ✓ Lição 12: Consolidando o conhecimento



❏ 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu

Mão na massa!

- 1 Antes de produzir o *Business Model Canvas*, faça o mapa de empatia para identificar o quanto **conhece seus clientes**, ou ainda precisa conhecer;
- 2 **identifique** as dores de seus clientes e ofereça soluções;
- 3 A **entrega de valor** é o **grande diferencial** de seu negócio;
- 4 Faça a pesquisa de **análise de mercado** (*Benchmarking*) para saber identificar os diferenciais de seus concorrentes;
- 5 **Traga** sua equipe para que possam construir juntos um **modelo acessível** e eficaz.

Módulo 1

Introdução ao Canvas de Modelo de Negócios

- ✓ Lição 11: 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu
- ✓ **Lição 12: Consolidando o conhecimento**





A escola de negócios mais completa do mercado.

Aprenda uma nova habilidade hoje mesmo:

www.voitto.com.br

