



Workshop

Crie um plano de negócios para o seu blog












Eduarda Scharnhorst

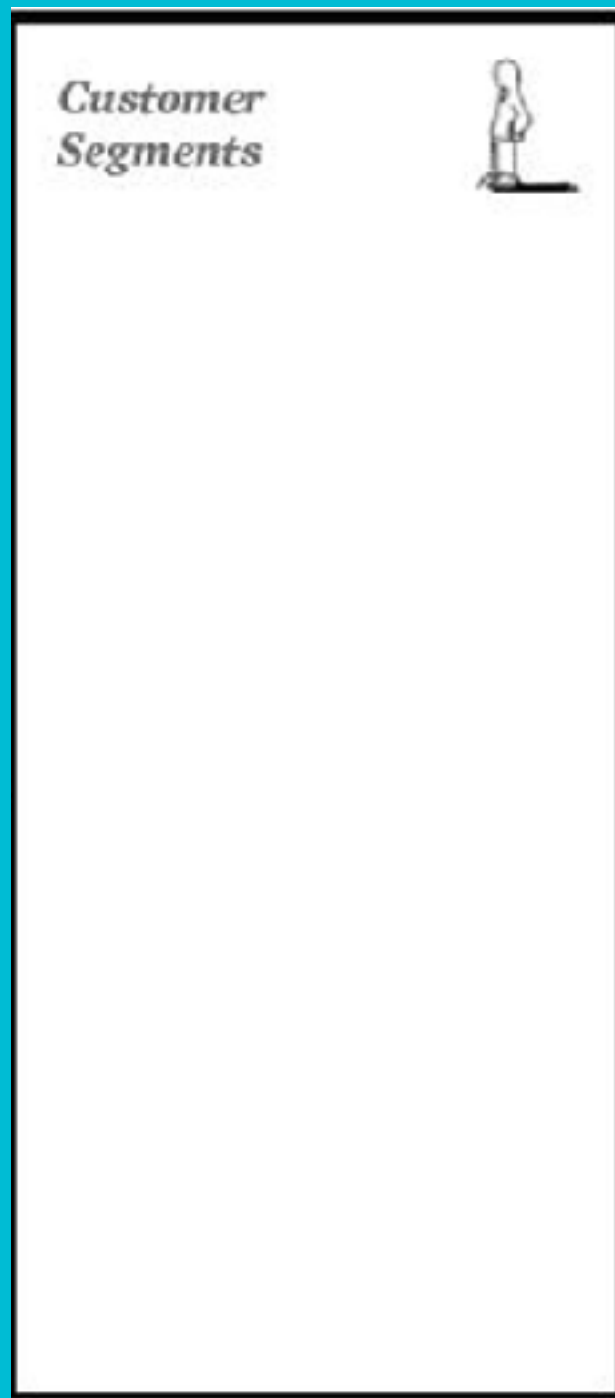
- * Analista de Crescimento na GetEscala
- * Analista de Negócios no CITI
- * Brand Ambassador na Uber



Business Model Canvas

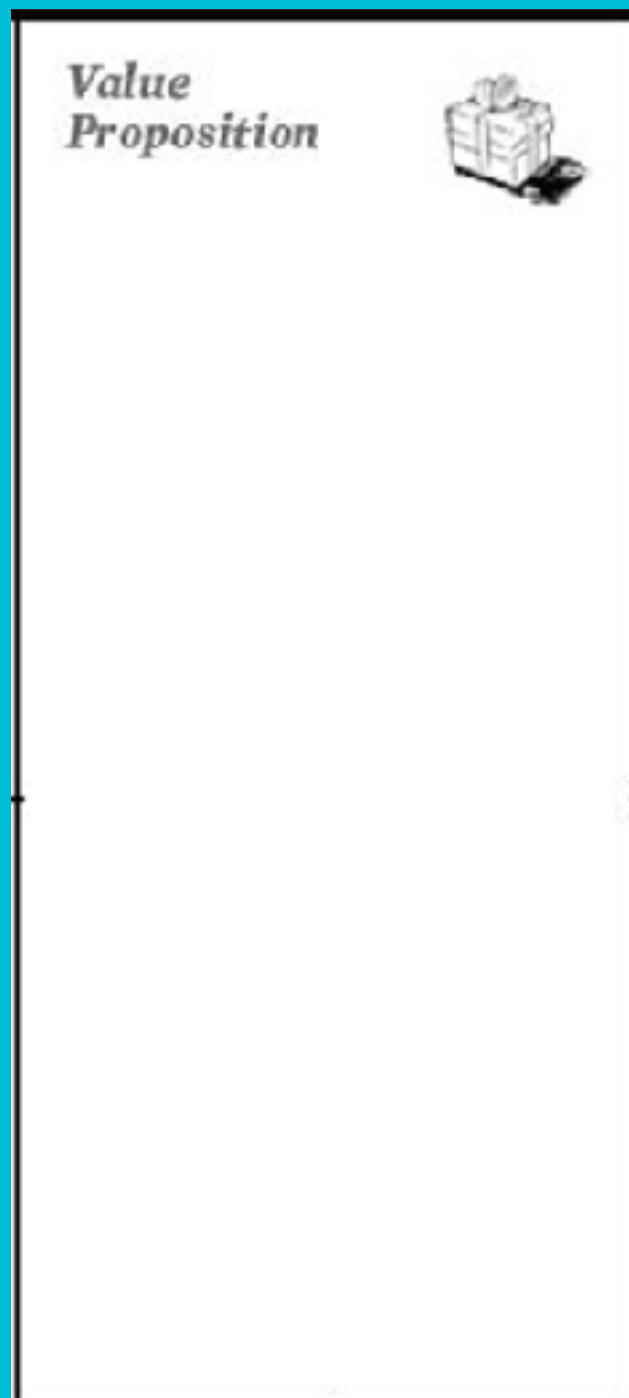


<i>Key Partners</i> 	<i>Key Activities</i> 	<i>Value Proposition</i> 	<i>Customer Relationships</i> 	<i>Customer Segments</i> 
	<i>Key Resources</i> 		<i>Channels</i> 	
<i>Cost Structure</i> 			<i>Revenue Streams</i> 	



Segmento de Clientes

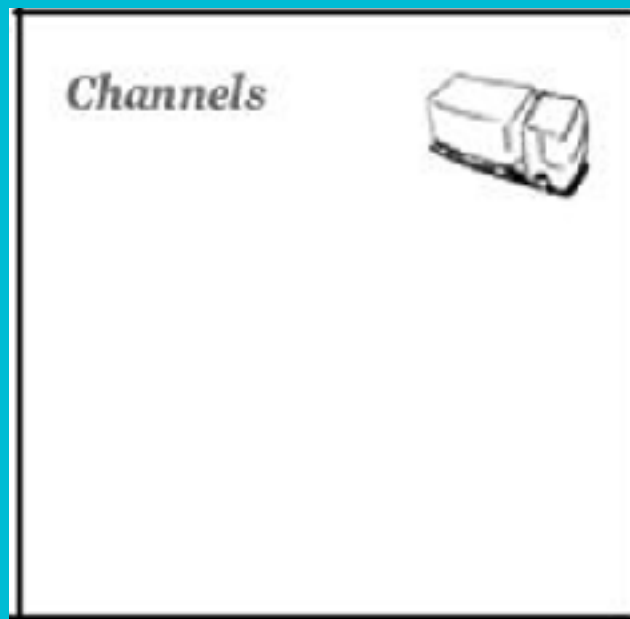
- * Para quem você está criando valor?
- * Quem são os seus consumidores mais importantes?



Proposta de Valor

- * Que valor você entrega aos seus clientes?
- * Qual problema você está ajudando a responder?
- * Que necessidades você está satisfazendo?
- * Que conjunto de produtos e serviços você está oferecendo para cada segmento de clientes

Canais



- * Através de quais canais seus clientes querem ser contatados?
- * Como você conseguirá alcançar seus clientes?
- * Como seus canais são integrados?
- * Qual canal funciona melhor?
- * Quais apresentam melhor custo-benefício?
- * Como estão integrados à rotina de seus clientes?

Relacionamento com Clientes



- * Que tipo de relacionamento cada um dos seus segmentos de clientes espera que você tenha com eles?
- * Qual o custo de cada um?
- * Como ele se integra ao restante do seu modelo de negócios?

*Revenue
Streams*



Fontes de Renda

- * Quanto seus clientes estão realmente dispostos a pagar?
- * Pelo que eles pagam atualmente?
- * Como pagam? Como prefeririam pagar?
- * O quanto cada fonte de receita contribui para o total da receita?

Recursos Principais



- * Que recursos principais sua proposta de valor requer?
- * E seus canais de distribuição?
- * E o relacionamento com clientes?
- * E suas fontes de receita?

Atividades-Chave



- * Que atividades-chave sua proposta de valor requer?
- * E seus canais de distribuição?
- * Relacionamento com clientes?
- * Fontes de receita?

*Key
Partners*



Parcerias Principais

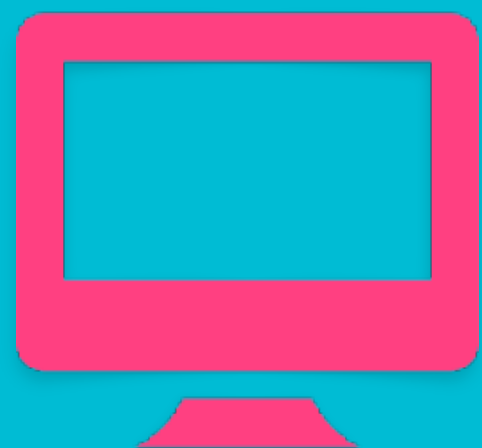
- * Quem são seus principais parceiros?
- * Quem são seus fornecedores principais?
- * Que recursos principais você está adquirindo dos parceiros?
- * Que atividades-chave são executadas por parceiros?

*Cost
Structure*



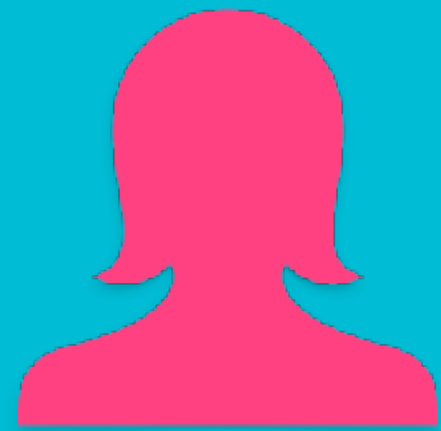
Estrutura de Custo

- * Quais são os custos mais importantes em seu modelo de negócios?
- * Que recursos principais são mais caros?
- * Quais atividades-chave são mais caras?



Otimizando meu negócio



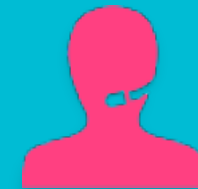


Estratégia ARM

Aquisição




Retenção



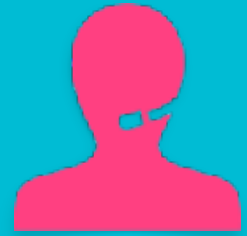
Monetização





Aquisição

- * Crítica Especializada
- * Engajamento Social
- * Prêmios em Concurso
- * Palestras de Divulgação

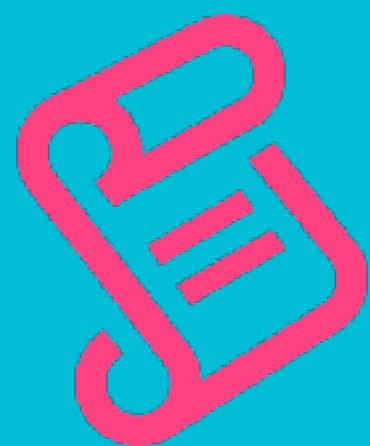


Retenção

- * Recompensas Diárias
- * Atualizações Periódicas
- * Gift Cards
- * Eventos Sazonais
- * Assinaturas

Monetização

- * Ads in site
- * Eventos Sazonais
- * Prêmios em Concurso
- * Venda no Site
- * Venda de Objetos Físicos



Crie o seu Canvas



Obrigada! 

Eduarda Scharnhorst “
dudseofusca.com ou eduarda.top
81 9 9618.5295