**CANVAS – MODELO DE NEGÓCIOS**

O Canvas é uma ótima ferramenta para ajudar a definir os principais pontos de um negócio, seja ele micro, pequeno ou médio. Neste link, vocês podem baixar o Canvas, imprimir e começar a usar: [http://www.minhasplanilhas.com.br/pla...](https://www.youtube.com/redirect?event=video_description&v=lwzlU64C3w0&redir_token=6IsEMu8eR7PsrtO7SSN6bFDAwMF8MTU0ODk2MzU1MkAxNTQ4ODc3MTUy&q=http%3A%2F%2Fwww.minhasplanilhas.com.br%2Fplanilha-modelo-de-negocios-canvas%2F)

Como preencher o Canvas

Comece pelo:

1. “O quê” Proposta de valor – este ponto se refere ao que seu produto e/ou serviço vai proporcionar aos clientes. Para preencher você deve responder perguntas como:

- Qual o valor daquilo que ofereço?

- Quais são os diferenciais do meu produto ou serviço?

- Quais vantagens ofereço?

Resp: Análise da correlação entre notícias nacionais e estrangeiras, que influenciam ou podem influenciar os preços das ações da Bolsa de Valores, e o comportamento/histórico de preços das ações PETR4 e VALE3, visando à predição dos preços destas duas ações e utilizando Inteligência Artificial para otimizar e dar maior precisão à predição de preços futuros destas duas ações.

1. Preencha os blocos do “Quem” Segmento de clientes – todo empreendedor quer atingir o máximo de clientes possível, mas isso não significa atingir todo mundo, pois fica mais difícil quando se trabalha sem foco. Por mais que você queira vender, deve saber que nem todo mundo será seu cliente, por isso, o melhor é segmentar seus clientes agrupando-os de alguma forma: por gênero, faixa etária, localização, nicho etc. Pergunte-se:

- Quais são as pessoas que se interessariam pelo meu produto e/ou serviço?

- Onde eles estão?

- Quem pode pagar?

- Quais necessidades têm em comum?

Resp: Possibilitar melhores resultados financeiros aos investidores tradicionais das ações PETR4 e VALE3 e às pessoas e empresas idôneas que gostariam de investir na Bolsa de Valores e também nestas duas ações especificamente, na cidade de São Paulo e “Grande ABC”, abrangendo as classes econômicas A, B e C.

1. Relacionamento com clientes – aqui você deve definir de que forma irá conquistar e estabelecer (manter) seus clientes.

- Você vai atender pessoalmente?

- Com hora marcada?

- Via internet?

- Por telefone?

- Terá um canal para o cliente se comunicar com a empresa (SAC)?

Resp: Internet, e-mail, principais redes sociais (Facebook, etc), chat da empresa, divulgação nas principais revistas do setor financeiro.

1. Canais – este bloco se refere à maneira como o seu produto chegará ao cliente.

- Será à pronta entrega retirando na loja?

- Será por encomenda entregando por portador?

- Via correio?

- Vendedor porta a porta?

Resp: Acesso ao site da empresa, e-mail, principais redes sociais (Facebook, etc), Google.

1. Preencha os blocos do “Como” Atividades principais – refere-se às tarefas que você vai realizar para desenvolver seus produtos e/ou serviços para, dessa forma, cumprir a proposta de valor. Você deve listar as atividades que terá de desempenhar para poder avaliar quais recursos serão necessários.

Resp: Desenvolvimento da análise da correlação entre as informações de mercado e o preço das ações, do software de análise preditiva do preço das ações, do site da empresa, do chat ou chatbot, criação do e-mail, elaboração do material para divulgação do produto, análise de custos para hospedagem do site, elaboração de material para treinamentos.

1. Recursos principais – sabendo o que você terá que desempenhar, chegou a hora de avaliar quais recursos serão necessários.

- Você precisará de pessoas?

- De um espaço físico?

- De computadores ou outros tipos de maquinários?

- Como irá levantar o capital: será próprio, de investidores, financiamento?

Resp: Capital de Investidores, Venture Capital e empresas parceiras para aquisição de computadores, hardware e software de apoio às atividades da empresa, alocação de espaço de co-working (para reuniões, eventuais treinamentos, etc), hospedagem de site, serviços de Cloud para ”rodar” o software de predição de preços das ações e armazenamento de dados importantes.

1. Parcerias principais – definição de fornecedores e parceiros de trabalho para tornar possível o cumprimento da proposta de valor.

Resp: Investidores, Corretoras do Mercado Financeiro, Google, AWS, IBM (GPU, Cloud, produtos e/ou serviços), Bolsa de Valores de São Paulo, empresas terceirizadas para prestar serviços de manutenção de todo o sistema da empresa.

1. Preencha os blocos do “Quanto” Estrutura de custos – neste momento você deve listar seus principais custos, como salários, aluguel, fornecedores, propaganda etc. Em valores ou em porcentagens.

Resp: Salários (Founders da Start-up), aluguel de locação de espaço de co-working, serviços de manutenção do sistema, custos de aquisição de produtos e/ou serviços (como GPU, Cloud Computing, hospedagem de site, hardware), custos de viagens, almoços com clientes, propaganda nas mídias sociais, material de escritório e para eventuais treinamentos (talvez o co-working forneça estes dois últimos itens).

1. Fontes de receita – é como você vai transformar seu produto e/ou serviço em retorno financeiro, ou seja, quais as formas que o dinheiro chegará ao seu negócio, como: vendas em loja física, vendas on-line, parcerias com empresas etc.

Resp: Venture Capital, Investidores, valor para se cadastrar no site, parcerias com instituições financeiras, com empresas e corretores do mercado financeiro, grandes Bancos, com empresas e corretores do setor de Seguros, parcerias com empresas que gostariam de divulgar seus produtos e/ou serviços através do site da empresa,