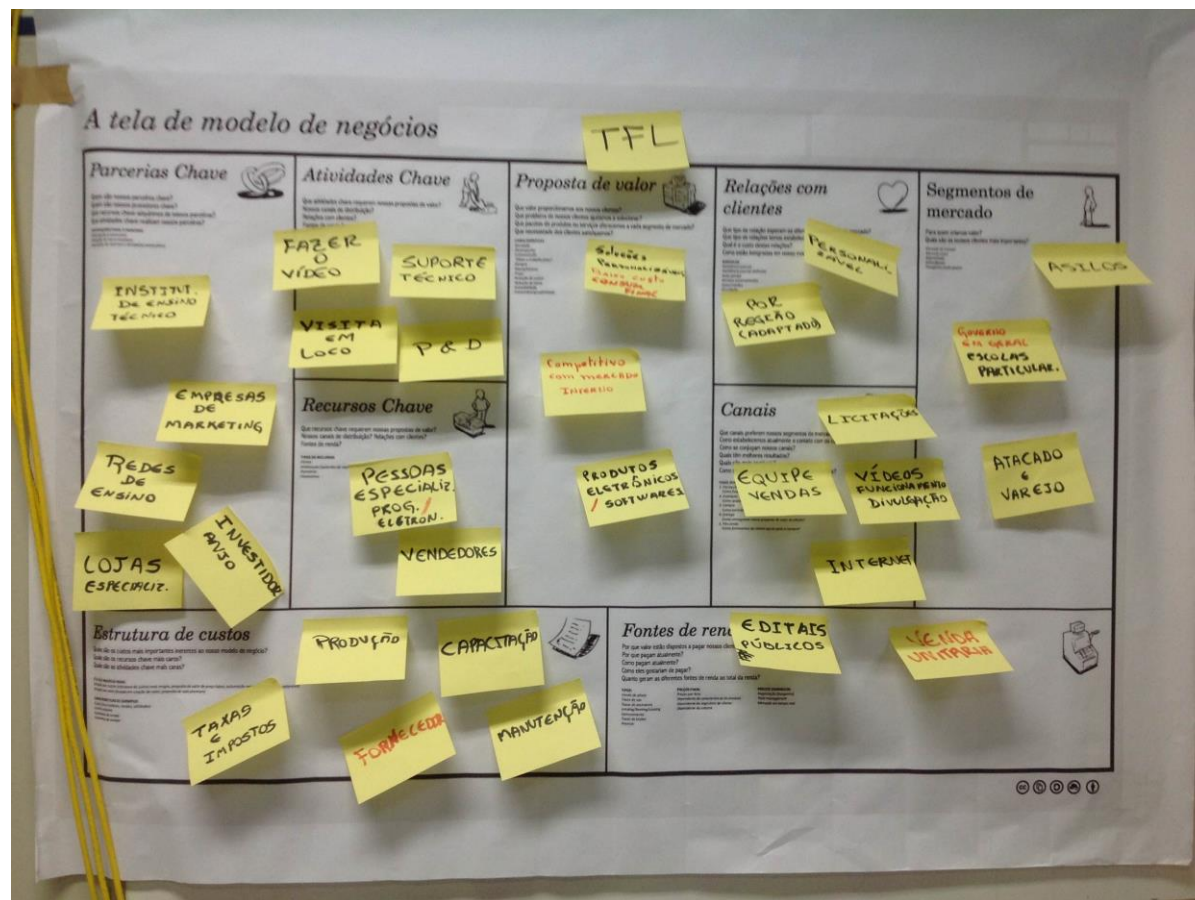


# Business Model Canvas

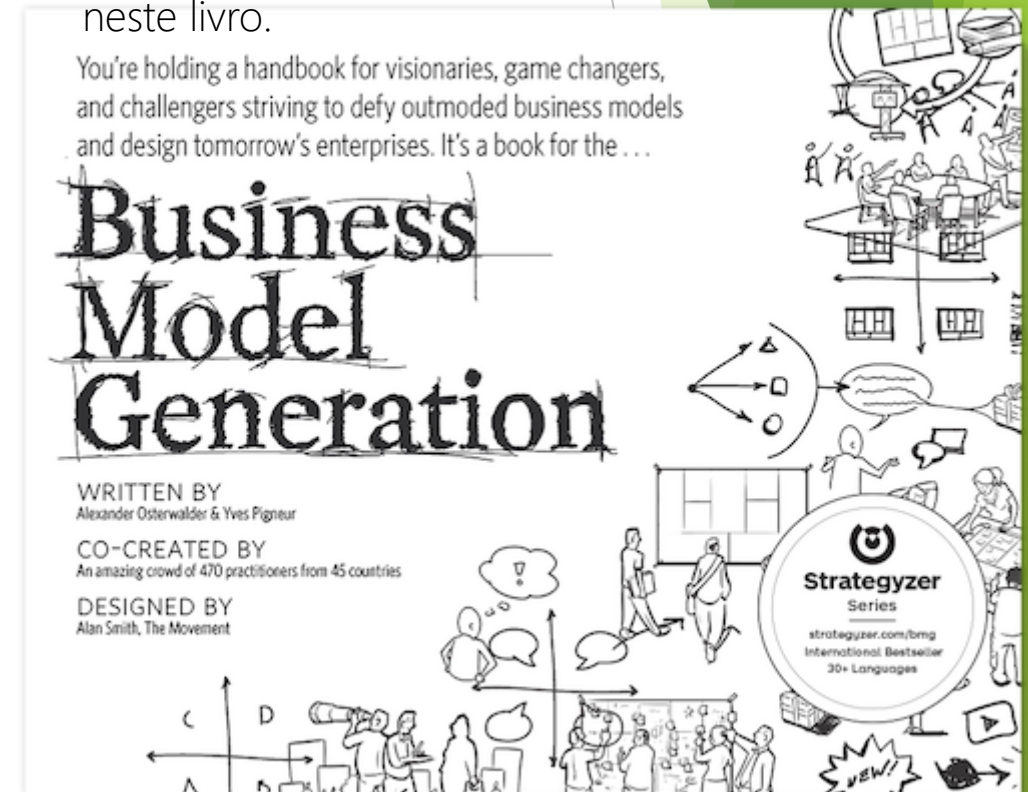
ou Quadro de modelo de negócios



# O que é? Por que é importante?

- É uma ferramenta visual que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio.
- Sintetiza as funções de uma empresa em um único quadro.
- Facilita enxergar como as diferentes partes da empresa se relacionam
- Em que situações ele é usado?

Resultado de estudos e experimentações realizadas por Alex Osterwalder e Yves Pigneur e explicado neste livro.



PARCERIAS PRINCIPAIS



ATIVIDADES PRINCIPAIS



PROPOSTA DE VALOR



RELACIONAMENTO  
COM CLIENTES



SEGMENTOS DE  
CLIENTES



Como?

RECURSOS PRINCIPAIS



O que?

CANAIS



Para quem?

ESTRUTURA DE CUSTOS



Quanto?

FONTES DE RECEITA



# Por que Post Its?

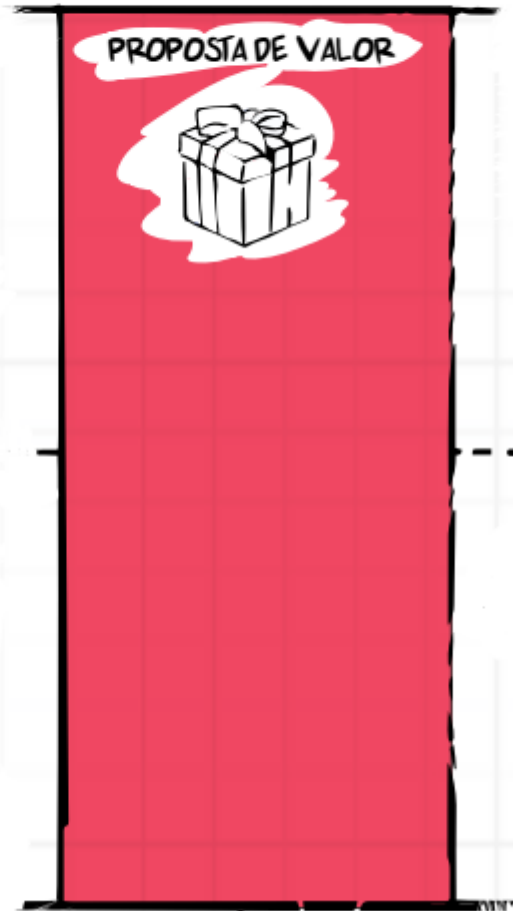




# O QUE VOU FAZER?

Nesta etapa, você define qual será o “valor” do seu produto/serviço para o cliente.

Valor=A razão ou motivo pelo qual pessoas adquirem seus produtos e serviços. Você deve pensar se está atendendo a uma necessidade ou melhorando alguma situação existente.

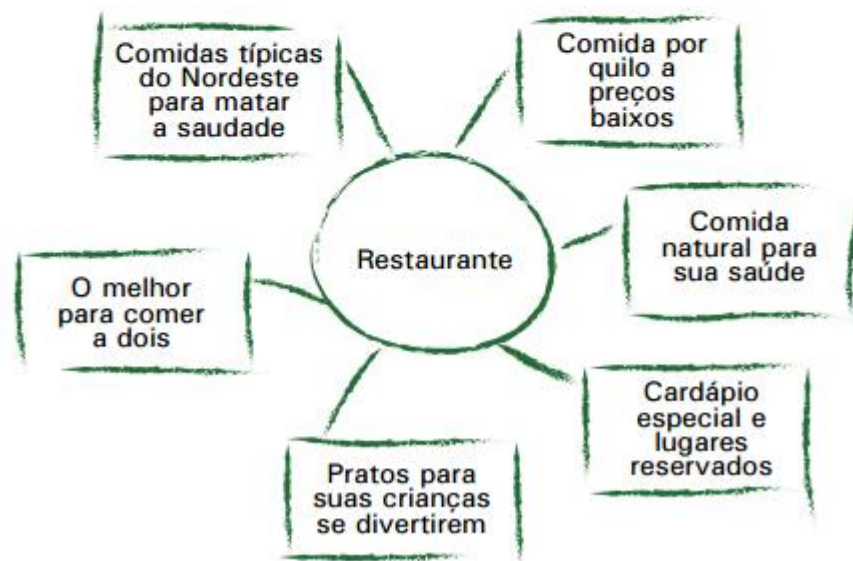


O que você está oferecendo?

Que tipo de “dor” dos clientes você está resolvendo?

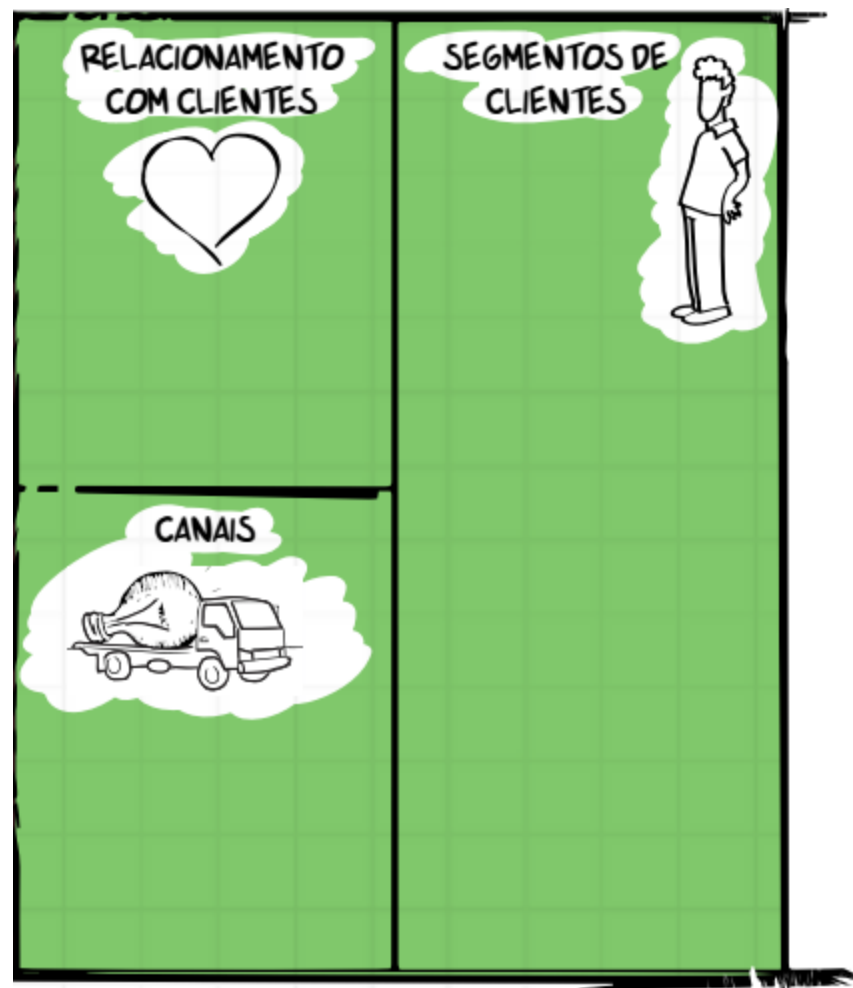
Por que os clientes comprarão de você e não dos seus concorrentes?

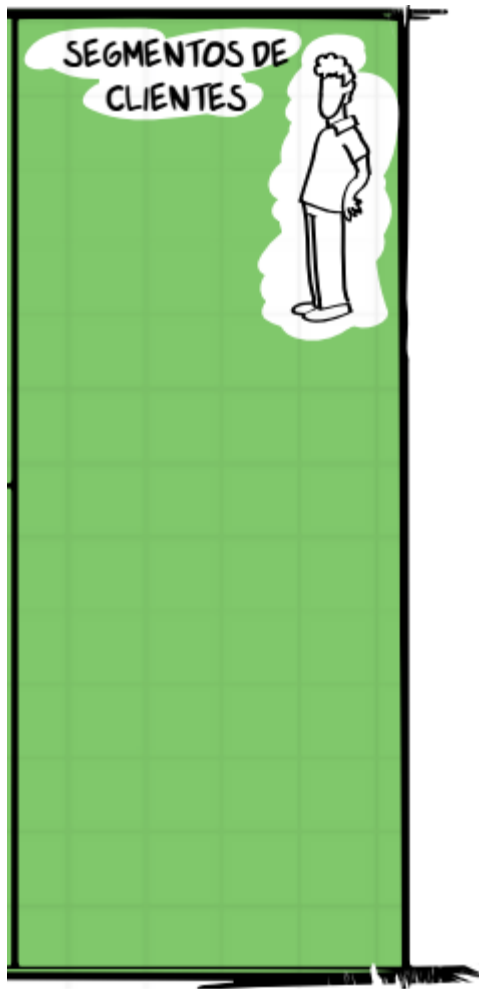
# EXEMPLOS DE PROPOSTA DE VALOR



Responda: Qual a proposta de valor do Netflix?

# PARA QUEM?





Aqui você irá definir quem são os clientes que seu negócio pretende atender.

Segmentos de Clientes= Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Como estão localizados?

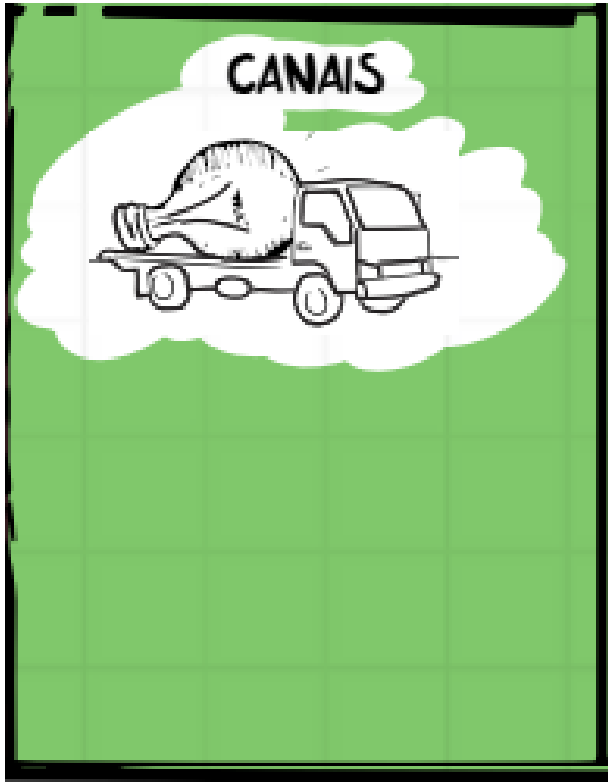
**Há sempre um grupo especial de clientes para seu produto ou serviço.**

Exemplos de Segmentos de Clientes

- Pessoas que moram nas proximidades da sua loja
- Mulheres executivas que trabalham no centro da cidade.
- Homens jovens que praticam esportes radicais.
- Casais jovens ligados à alimentação saudável.

Responda: Qual o segmento de clientes do Pokémon Go?





Aqui, você definirá de que forma seus produtos ou serviços chegarão até seus clientes.

Canais = como o cliente encontrará seus produtos ou serviços.

### **Quanto mais curto o caminho que o cliente fizer, melhor!**

Exemplos de Canais

- Equipe de vendas (Avon, Natura...)
- Lojas próprias
- Loja na Internet (e-commerce)
- Distribuidores autorizados
- Gôndolas de supermercado

Responda: Quais os canais do Uber?



Aqui, você definirá seu relacionamento com os clientes.

Relacionamento com clientes = como farei para conquistar e manter uma boa relação com os clientes, para ampliar as vendas e para que eles não me troquem por outro.

**Os clientes gostam de ser reconhecidos por comprar de você.**

Exemplos de tipos de relacionamento:

- Assistência pessoal por e-mail, call center ou no ponto de venda
- Serviços automatizados (empresas de telefonia, Auto atendimento no banco)
- Comunidade online (página no Facebook)

Responda: Você já desistiu de uma compra por mau-atendimento?

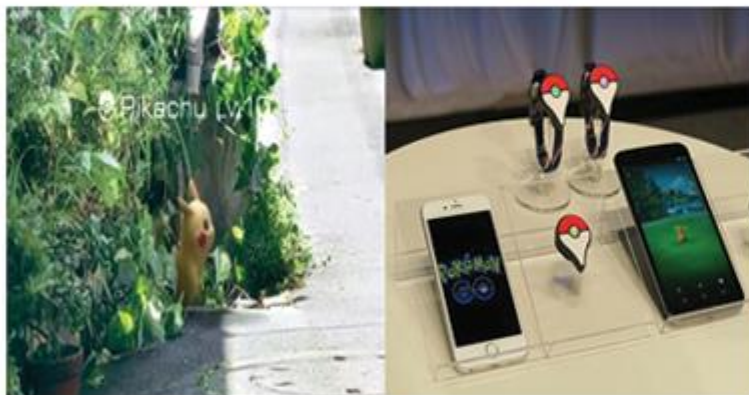


## Magazine Luiza

Mercadoria de consumidor e varejo -  
2.765.381 curtidas · 11 de setembro ·  
Editado ·



Se você sempre imaginou se tornar um treinador Pokémon na vida real, pode ficar feliz porque agora será possível! 😊  
Saiba mais aqui: <http://maga.lu/1OGDFzj>  
E aí, qual Pokémon você quer capturar primeiro?



Pokémon GO é lançado para Android e iOS e põe monstros na vida real < Blog da Lu

Game usa dados de localização do GPS do celular para mostrar onde os Pokémon estão no mundo real!

[BLOGDALU.MAGAZINELUIZA.COM.BR](http://BLOGDALU.MAGAZINELUIZA.COM.BR)



Tarso Schmidt · 3 meses atrás

Com o plus eu consigo capturar você lu?

1 ^ | v · Responder · Compartilhar



Lu → Tarso Schmidt · 3 meses atrás

Olá, Tarsol Não consegue >,< Mas se fosse uma líder de ginásio, quais Pokémon escolheria para uma batalha comigo? Me conta ;)

^ | v · Responder · Compartilhar



Tarso Schmidt → Lu · 2 meses atrás

Charizard sempre Lu.

^ | v · Responder · Compartilhar



Henrique Villela → Lu · 3 meses atrás

Eu escolho um time full dragon Lu, e você ?

^ | v · Responder · Compartilhar



Flávio Roberto Voltolini · 3 meses atrás

Que show, serei um mestre pokémon...

^ | v · Responder · Compartilhar



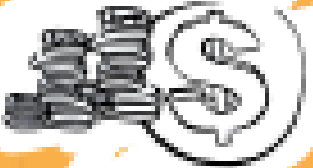
Lu → Flávio Roberto Voltolini · 3 meses atrás

Arrasou! ;)

^ | v · Responder · Compartilhar

# QUANTO E COMO VOU RECEBER?

FONTES DE RECEITA



Responda: O que diferencia o Vivenda em relação aos concorrentes quanto à forma de pagamento? E como isso se relaciona com proposta de valor?

Aqui, você definirá como será a entrada do dinheiro.

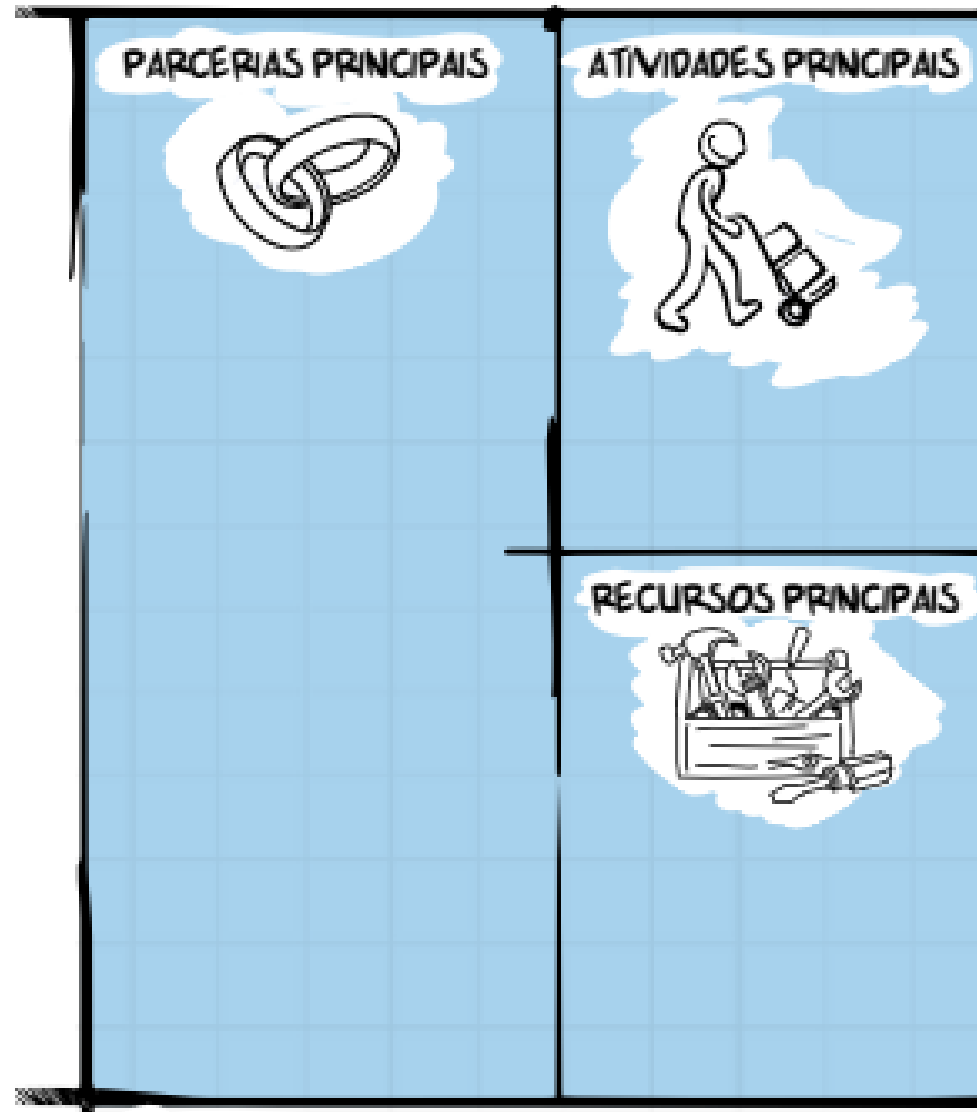
Receitas = quanto e como os clientes pagarão pelo que ofereço.

**A forma de cobrar deve estar de acordo com o jeito que o cliente gosta de pagar.**

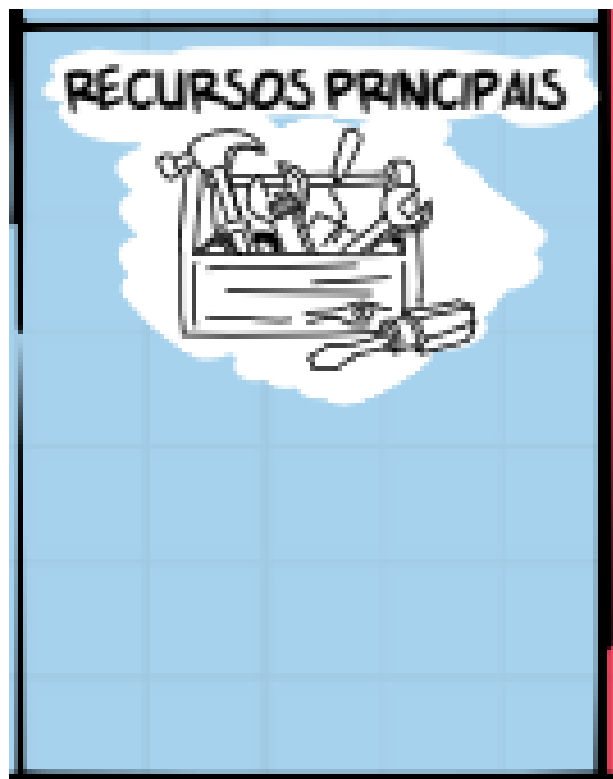
Exemplos de fontes de receita:

- Vendas diretas: e-commerce, varejo
- Pagamento pelo uso: hotéis; locação de automóveis
- Assinaturas: TV a cabo; revistas; Netflix
- Aluguel: Roupas de festa; hospedagem de sites
- Licenciamento: programas de computador como Office 365, Winrar e anti-vírus

# COMO VOU FAZER?







Aqui, você definirá todos os recursos necessários para realizar sua proposta de valor.

Recursos = o que é preciso para fazer o negócio funcionar.

**Não confundir recursos com canal!**

**Ex: se o canal for um site, os recursos serão computadores e rede; se o canal for equipe de vendas, os recursos são pessoas.**

Exemplos de tipos de recursos principais:

- Físicos: imóveis; máquinas; mobília
- Intelectuais: designers; jornalistas; programadores
- Financeiros: Capital próprio; financiamentos; investidores

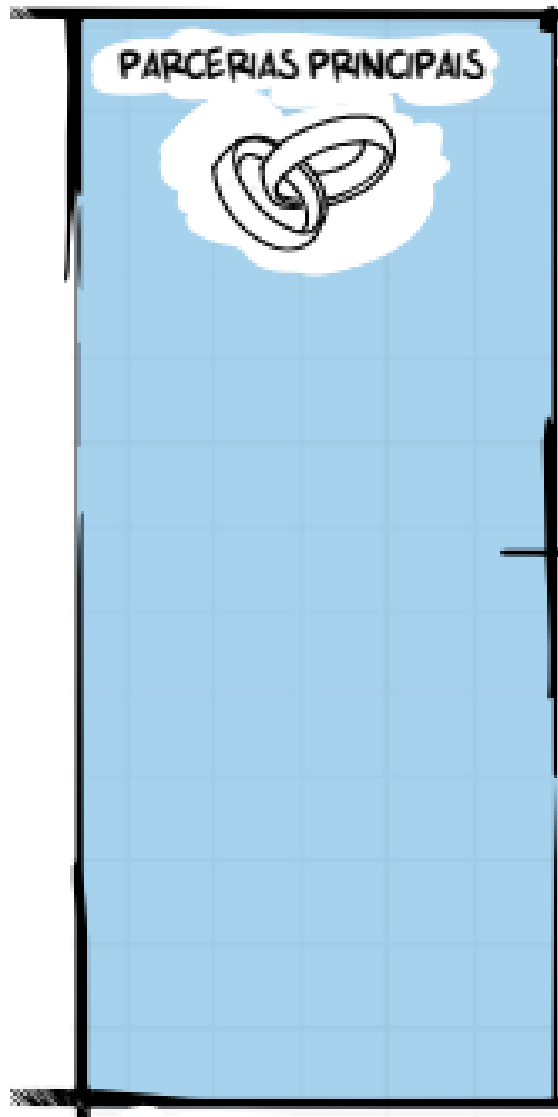
Aqui, você relacionará as ações necessárias para a realização da proposta de valor.

Atividades = ações importantes para realização do negócio.



Exemplos de tipos de atividades principais:

- Produção: a atividade principal é produzir alguma coisa (roupas, comida)
- Resolução de problemas: o foco é resolver problemas do cliente (consertos, manutenção de equipamentos, treinamento)
- Plataforma: quando o negócio cria solução para hospedar/facilitar uma atividade do cliente (Uber, Airbnb, Mercado Livre)



Aqui, você identificará fornecedores e parceiros para apoiar a realização da sua proposta de valor.

Parceiros = aliados para otimizar e reduzir riscos do negócio.

Exemplos de tipos de parcerias principais:

- Fornecedores de matérias-primas
- Contadores; seguradoras; analistas de mercado
- Terceirização de serviços ou infraestrutura.
- Instituições governamentais

# QUANTO VOU GASTAR?



Aqui, você levantará o que vai gastar para a realização da proposta de valor.

Estrutura de custos = todos os custos envolvidos para operação do negócio.

Perguntas Chaves:

- Quais são os custos mais importantes inerentes aos nossos negócios modelo?
- Quais são os recursos-chave mais caros?
- Quais são as Atividades-chave mais caras?

**Diferenciação de valor associada à redução de custos ajuda a abrir espaços de mercado.**

Resposta: Como o Uber e Airbnb relacionam proposta de valor à redução de custos?



U B E R

## BUSINESS MODEL CANVAS

### KEY PARTNERS:

- ❖ Drivers with their Cars
- ❖ Payment Processors
- ❖ Map API Providers
- ❖ Investors

### KEY ACTIVITIES:

- ❖ Product Development & Management
- ❖ Marketing & Customer Acquisition
- ❖ Hiring Drivers
- ❖ Managing Driver Payouts
- ❖ Customer Support

### KEY RESOURCES:

- ❖ Technological Platform
- ❖ Skilled Drivers

### VALUE PROPOSITION:

#### CUSTOMERS:

- ❖ Minimum Waiting Time.
- ❖ Prices Lesser than the Normal Taxi Fares.
- ❖ Cashless Ride.
- ❖ Can see The ETA and Track The Cab on Map.

#### DRIVERS:

- ❖ Additional Source of Income.
- ❖ Flexible Working Schedules and can Work Part Time.
- ❖ Easy Payment Procedure.
- ❖ Drivers get Paid to be Online, even without can Requests.

### CUTOMER RELATIONSHIP:

- ❖ Social Media
- ❖ Customer Support
- ❖ Review, Rating & Feedback System

### CHANNELS:

- ❖ Websites
- ❖ Mobile App for Android
- ❖ Mobile App for iOS

### CUSTOMER SEGMENTS:

#### USERS:

- ❖ Those who do not own a Car
- ❖ Those who do not want to drive themselves to a Party or Function.
- ❖ People who like to Travel in Style and want to be Treated as a VIP.
- ❖ Those who want a Cost-Efficient Cab at their Doorstep.

#### DRIVERS:

- ❖ People who own a Car and want to Earn Money.
- ❖ People who Love to Drive.
- ❖ Those who Wish to be called Partners Instead of Drivers.

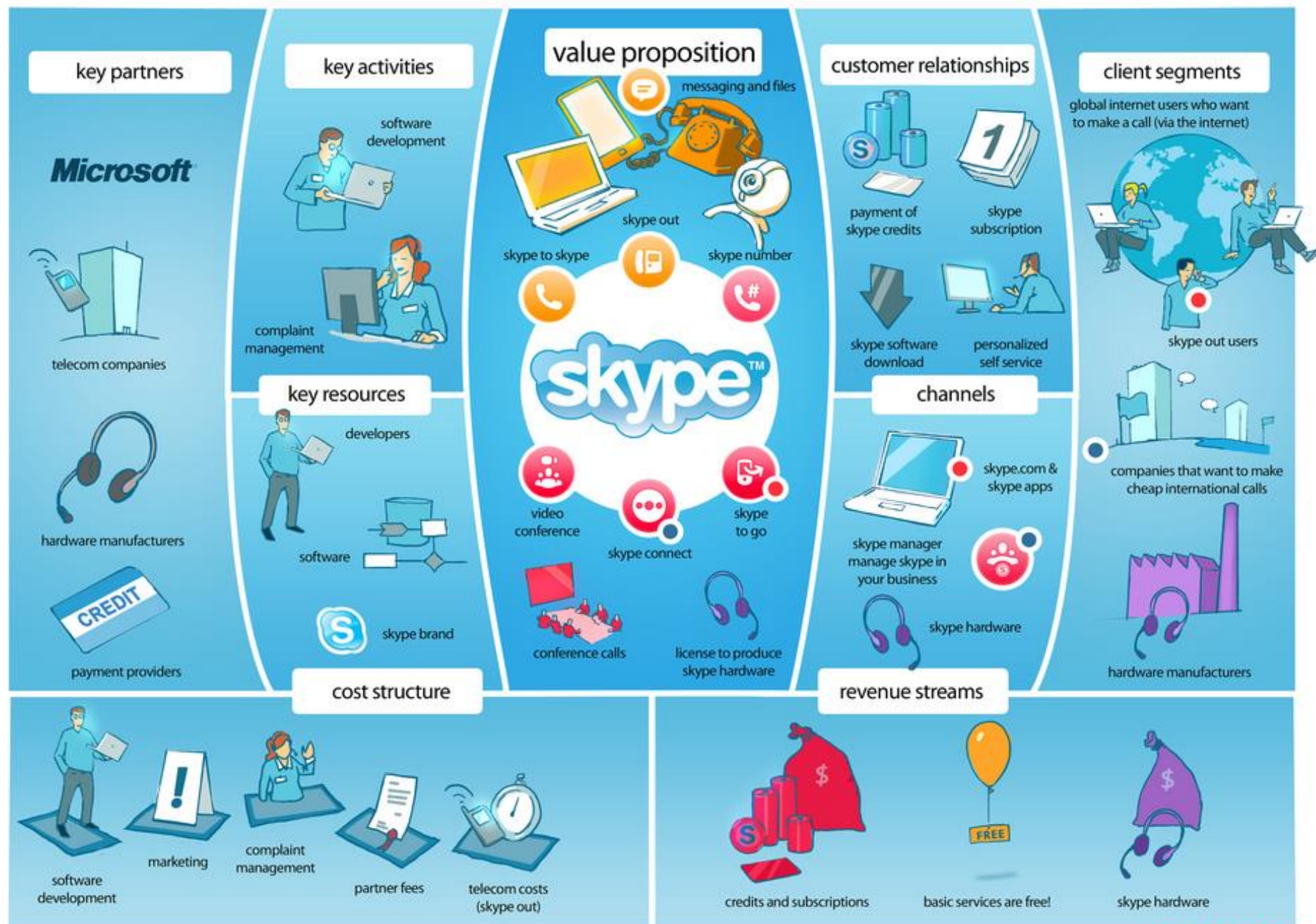
### COST STRUCTURE:

- ❖ Technological Infrastructure
- ❖ Salaries to Permanent Employees
- ❖ Launch Events & Marketing Expenditure

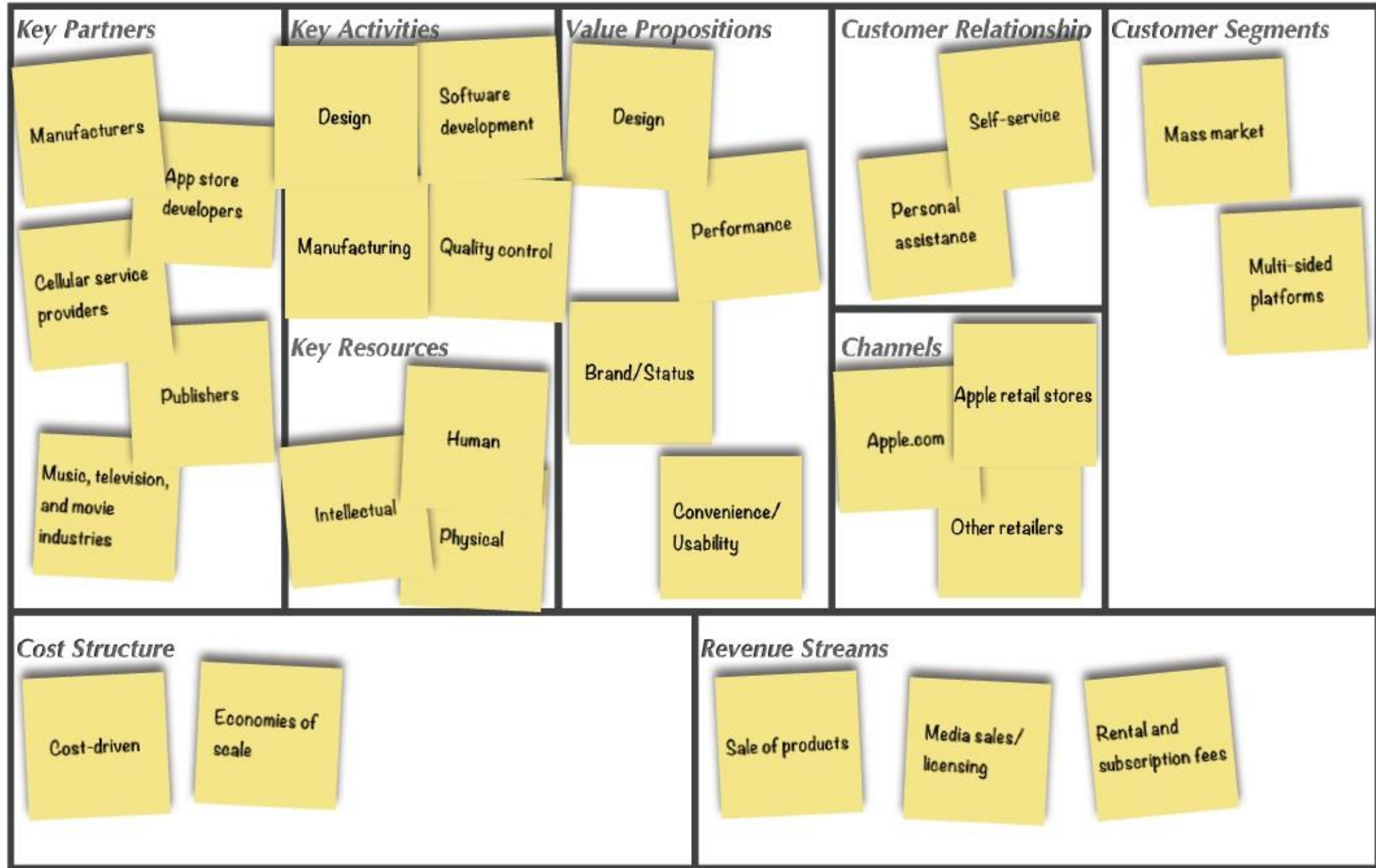
### REVENUE STREAMS:

- ❖ Car Rides on per Km/Mile basis.
- ❖ Surge Pricing
- ❖ UberX, Uber Taxi, Uber Black, Uber SUV etc.
- ❖ Uber Cargo, Uber Rideshare etc.

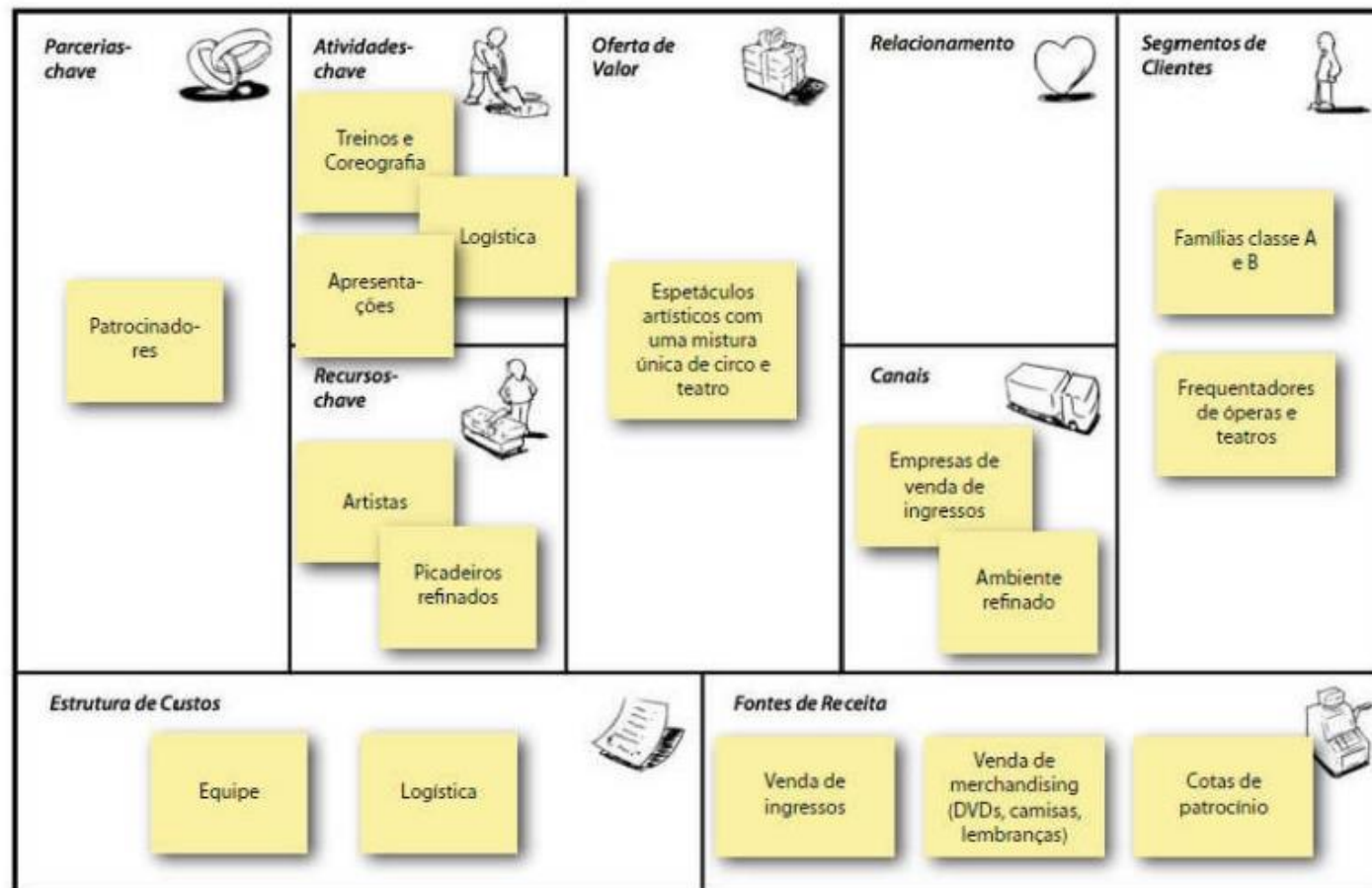




## Business Model Canvas: Apple

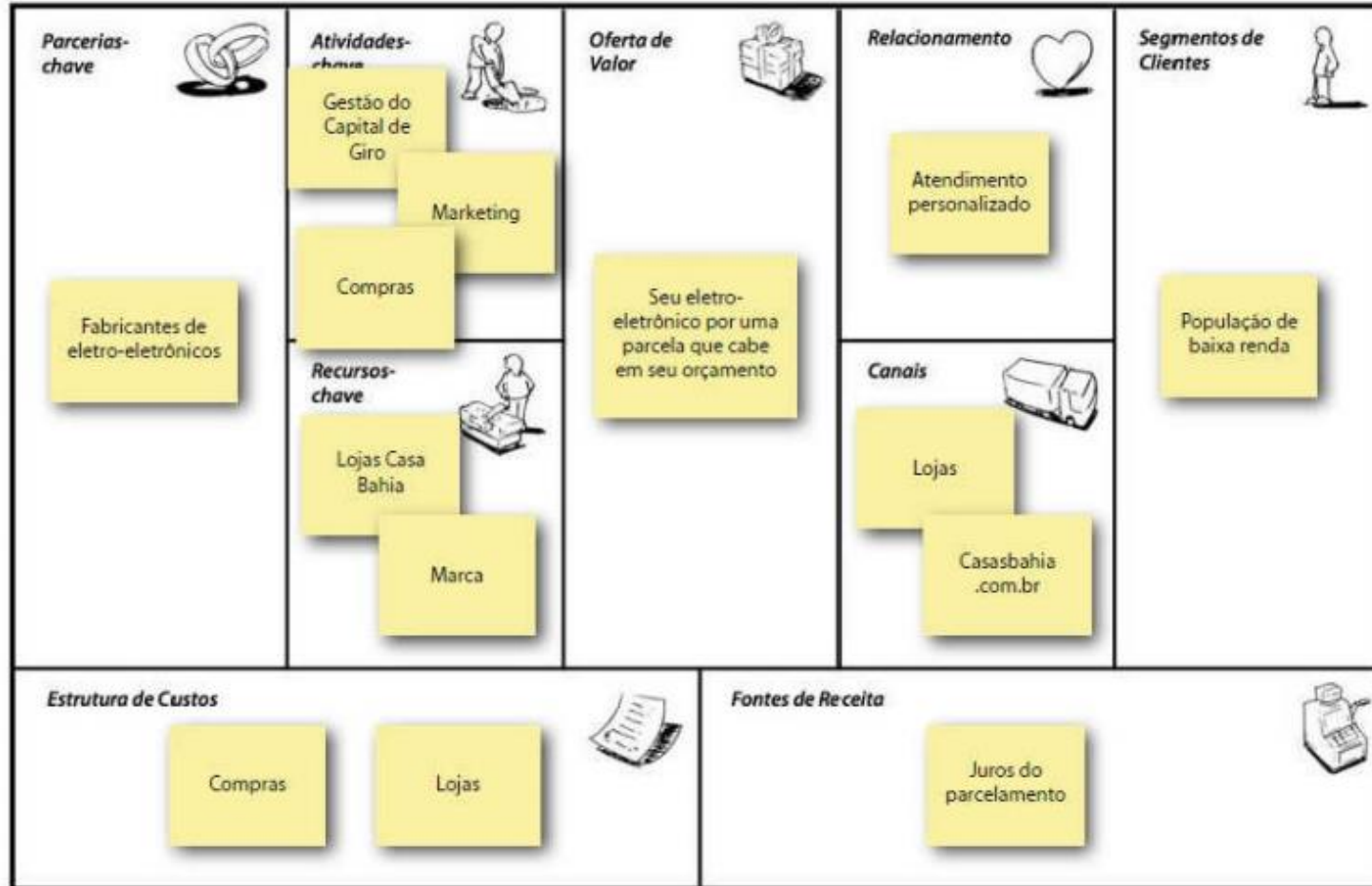


# CANVAS: Cirque Du Soleil

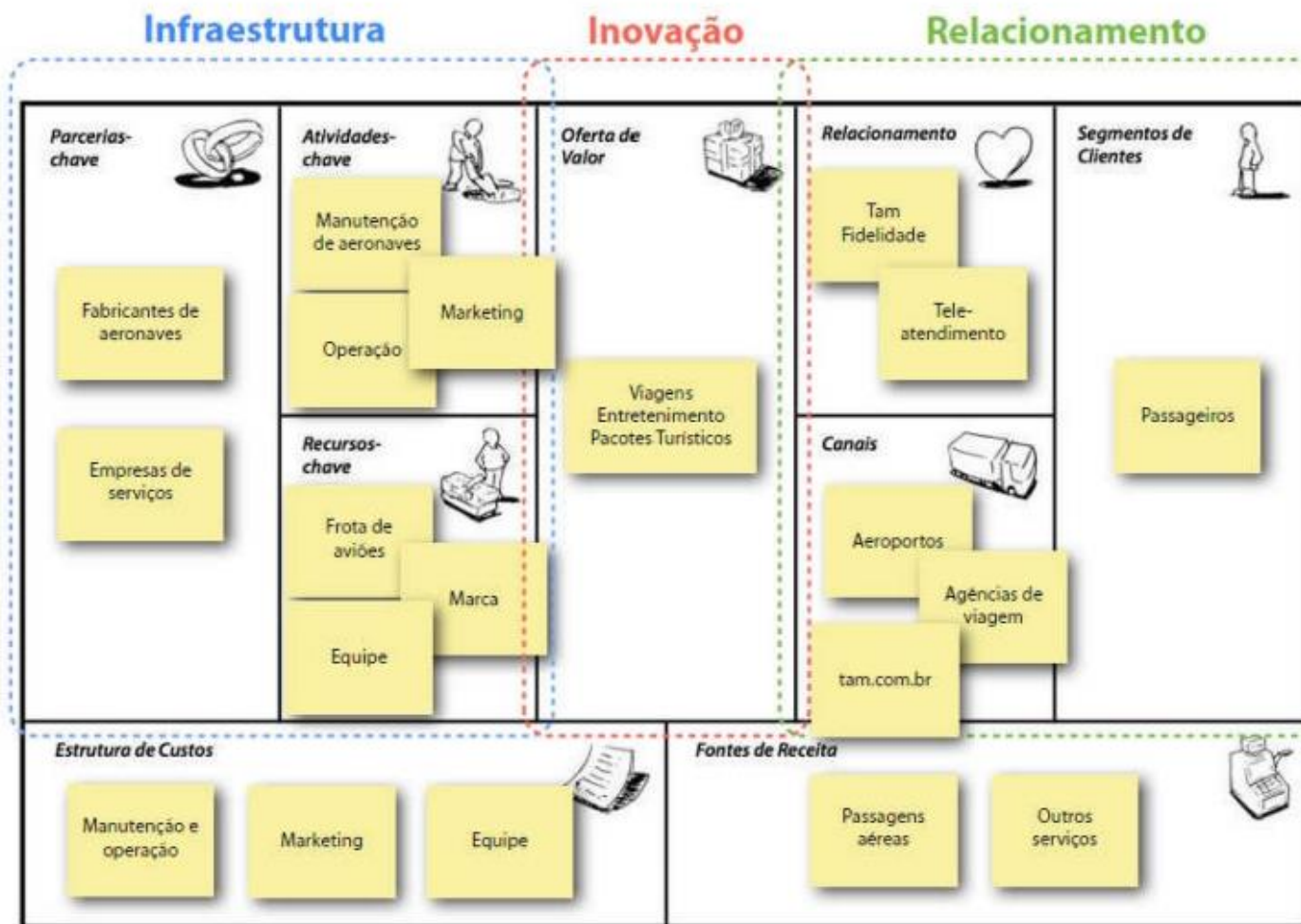




# CANVAS: Casa Bahia



# CANVAS: TAM





*Parcerias Chave*



*Atividades Chave*



*Proposta de valor*



*Relações com clientes*



*Segmentos de mercado*



*Recursos Chave*



*Canais*



*Estrutura de custos*



*Fontes de renda*

