**CENTRO UNIVERSITÁRIO DE FRANCA UNI-FACEF**

Hyan Kelwin Souza Campos

José Higor Ferreira de Oliveira

Milena Lameirão Silva

Wilson Donisette Guiraldelli Filho

**LÓGICA DO MODELO DE NEGÓCIO – CANVAS:**

**Calendário Acadêmico Virtual do Aluno**

**FRANCA/SP**

**2018**

**LÓGICA DO MODELO DE NEGÓCIO – CANVAS:**

**Calendário Acadêmico Virtual do Aluno**

Trabalho apresentado para Avaliação da disciplina Empreendedorismo II, referente ao 2º bimestre do 4º semestre do curso de Sistemas de Informação.

Prof.: Silvia Alonso y Alonso Bittar Cunha.

**FRANCA/SP**

**2018**

**SUMÁRIO**

**1.** **Empreendedorismo**

**1.1.** Conceito de Startup

**1.2.** Conceito Canvas

**1.3.** Capitulo empreendedorismo

**2. Referências**

**1. Empreendedorismo**

* 1. **Conceito de startup**

Startup são empresas iniciantes que buscam a inovação em qualquer área ou ramo de atividade, procurando desenvolver um modelo de negócio repetível e escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas, ou seja, empresas recém-criadas, que possuem custos de manutenção muitos baixos, mas conseguem crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

Segundo a StartSe, as startups podem ser divididas de várias formas, sendo que as principais são entre tipos de negócio ou nichos onde atuam. Elas são divididas entre:  
 **-** **B2B (Business to Business):**negócios para negócios, esse tipo de startup atende outras empresas ao invés do consumidor final diretamente.  
 **-** **B2C (Business to Consumer):**negócios para consumidores, essa startup fornece um serviço para o consumidor final.   
 **- B2B2C (Business to Business to Consumer):** negócios para empresas para consumidores, é utilizada quando uma empresa faz negócios com outra visando uma venda para o cliente final. Pode ser citado exemplo, o iFood, uma startup que faz parceria com outras empresas (restaurantes) para ajudar na venda para clientes.

Apenar de ser comum encontrar startup no meio digital devido aos baixos custos, ela não precisa necessariamente ser desenvolvida nesse meio. Sua característica principal é ser algo inovador, que possui a capacidade de entregar novamente o mesmo valor e gerar lucro.

**1.2. Conceito Canvas**

Criado por Alexander Osterwalder, o Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.

Essa ferramenta é composta por um quadro, onde o mesmo é divido em 9 blocos, cada bloco representa um ponto chave para o plano de negócio.

Os 9 blocos são constituídos por:

- Segmento de Clientes: grupos de pessoas ou organizações serão o foco da sua empresa;

- Proposta de valor: qual o valor será entregue para o cliente;

- Canais: qual a principal forma de comunicação e interação com o cliente;

- Relacionamento com Clientes: relacionamento estabelecido com o cliente pode ser baseado na interação humana, automatizada ou “self-service” onde a empresa disponibiliza tudo para que o cliente possa se “servir” sozinho;

- Fonte de Receita: de qual será gerado lucro a partir de cada cliente;

- Recursos Principais: quais serão os principais tipos de recursos utilizados, existe recursos físico, intelectual, humano e financeiro;

- Atividade-Chave: quais ações são fundamentais para que possa entregar a proposta de valor;

- Parceiras Principais: rede de fornecedores, parceiros e recursos principais adquiridos fora da empresa;

- Estrutura de Custo: custos envolvidos para a realizar o modelo de negócio, se existe custo fixo, variável, economia de escala ou economia de escopo, por exemplo.

Segundo o Sebrae, as ideias demonstradas nos noves blocos formam a conceitualização do seu negócio, ou seja, a forma como você irá operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, facilitando a análise e visualização do seu modelo.

**1.3. Modelo de Negócios - Canvas**

Com o objetivo de atender o mercado das Instituições de ensino em um âmbito geral (instituições de ensino infantil, fundamental, médio e superior; públicas ou privadas), o Calendário Acadêmico Virtual do Aluno traz como proposta de valor a unificação de informações sobre eventos e demais atividades que compõem o ano letivo do aluno, como parte do objetivo, a diminuição de processos acaba por ser uma consequência benéfica da implementação do produto.

A dispersão de informações e excesso de processos para o cadastro de eventos foram os problemas analisados e que incentivaram a elaboração deste projeto, fazendo com que seja o principal foco proporcionar uma melhor distribuição de informações e reduzir os processos.

Com o intuito, de melhorar o trabalho dos colaboradores das Instituições de ensino, e facilitar a vida acadêmica dos alunos, apresentamos um aplicativo Mobile, operável tanto para aparelhos com sistema operacional Androide (marcas diversas) quanto para aparelhos IOS (Apple Inc.); neste aplicativo estão as informações dos eventos e atividades integrantes do semestre do aluno, assim, ficando mais fácil para o aluno encontrar as informações de provas, palestras, minicursos, workshops e demais eventos que ocorrem em sua instituição de ensino.

O aplicativo, será alimentado por uma plataforma online, em que os docentes, com permissão de acesso, poderão cadastrar os Eventos e ou atividades da instituição, direcionando exclusivamente para os alunos de determinado curso, ao qual o evento/atividade cadastrado(a) seja direcionado; assim serão reduzidos os processos de elaboração e divulgação de eventos internamente e as informações desses serão melhor direcionadas ao seu público alvo.

Temos a filosofia de que a comunicação é o caminho mais rápido para se resolver empecilhos, desta forma, disponibilizaremos aos clientes, diversos meios de comunicação para que atendamos à eventuais necessidades, com maior eficiência. Estes meios incluem: E-mails, sendo disponibilizado um endereço exclusivo para chamados, também será possível a comunicação através do nosso site, no qual será possível entrar em contato ao vivo com um de nossos atendentes através do Chat online, e por telefone, teremos o canal help disk para o cliente, onde o mesmo pode usar de uma ligação que será atendida por profissionais capacitados e treinados para encontrar e solucionar conflitos.

As atividades de nossa empresa se resumem no desenvolvimento da plataforma Calendário acadêmico virtual do Aluno, sempre visando crescimento e melhora tanto do aplicativo Mobile quanto da plataforma online, para possibilitar ao contratante, novidades de mercado, além do desenvolvimento, nos empenhamos em fazer a manutenção do que já oferecemos, assim o cliente sempre terá uma ferramenta operando com a qualidade que foi vendida, sem variações críticas de desempenho. Nossos recursos se resumem ao nosso intelecto, os colaboradores são nossos pilares, são os responsáveis por pensar nas melhorias, inovações e manter o produto operando.

Para disponibilizar um software de qualidade, serão necessários recursos externos de qualidade, desta forma, parcerias serão formadas com empresas que fornecem estes recursos, hospedagem dos ambientes online será uma das parcerias firmadas para que possamos disponibilizar a plataforma em um ambiente seguro e operável 24 horas por dia, 7 dias na semana, outra parceria será com Banco de dados, buscaremos um parceria vantajosa em termos de valor e desempenho para que aplicação tenha um bom desempenho. Como renda, o produto será vendido em forma de Assinatura, a instituição contratante assinara o pacote com o aplicativo e a plataforma online por um valor anual; para eventuais mudanças e alterações que a instituição necessite, que atenda exclusivamente seus processos, será cobrado o valor de desenvolvimento da funcionalidade. O cancelamento do contrato poderá ser feito mediante pagamento de multa rescisória firmado entre as duas partes.

1. **Referências**

GONÇALVES, Victor.O que é o Canvas e como utilizá-lo?, 2018.Disponível em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-o-canvas>.Acesso em 19 nov. 2018.

Canvas: como estruturar seu modelo de negócio,SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Canvas:-como-estruturar-seu-modelo-de-neg%C3%B3cio>.Acesso em 19 nov. 2018.

BICUDO,Lucas. O que é uma startup?, 2015. Disponível em: <https://startse.com/noticia/afinal-o-que-e-uma-startup>.Acesso em 19 nov. 2018.

MESQUITA, Renato.Startup: o que é e como começar a sua!, 2017. Disponível em: <http://saiadolugar.com.br/startup/>.Acesso em 19 nov. 2018.