
Universidade Presbiteriana MACKENZIE

PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO
CANVAS

Prof. Max Filipe



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS

- ☐ Criação de Valor: aquilo que a empresa define como produto ou serviço
- ☐ Entrega de Valor: fazer chegar ao cliente o produto ou serviço
- ☐ Captura de Valor: receber dos clientes o dinheiro e as informações sobre o que foi entregue

É UMA FERRAMENTA SIMPLES, PRÁTICA E VISUAL QUE PODE SER USADA PARA A CRIAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO DA EMPRESA



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS

Foi criado por Alexander Osterwalder & Yves Pigneur, com co-criação de um grupo de 470 participantes de 45 países. E tem como objetivo ajudar a todos os empreendedores a enxergarem com mais clareza o seu negócio.

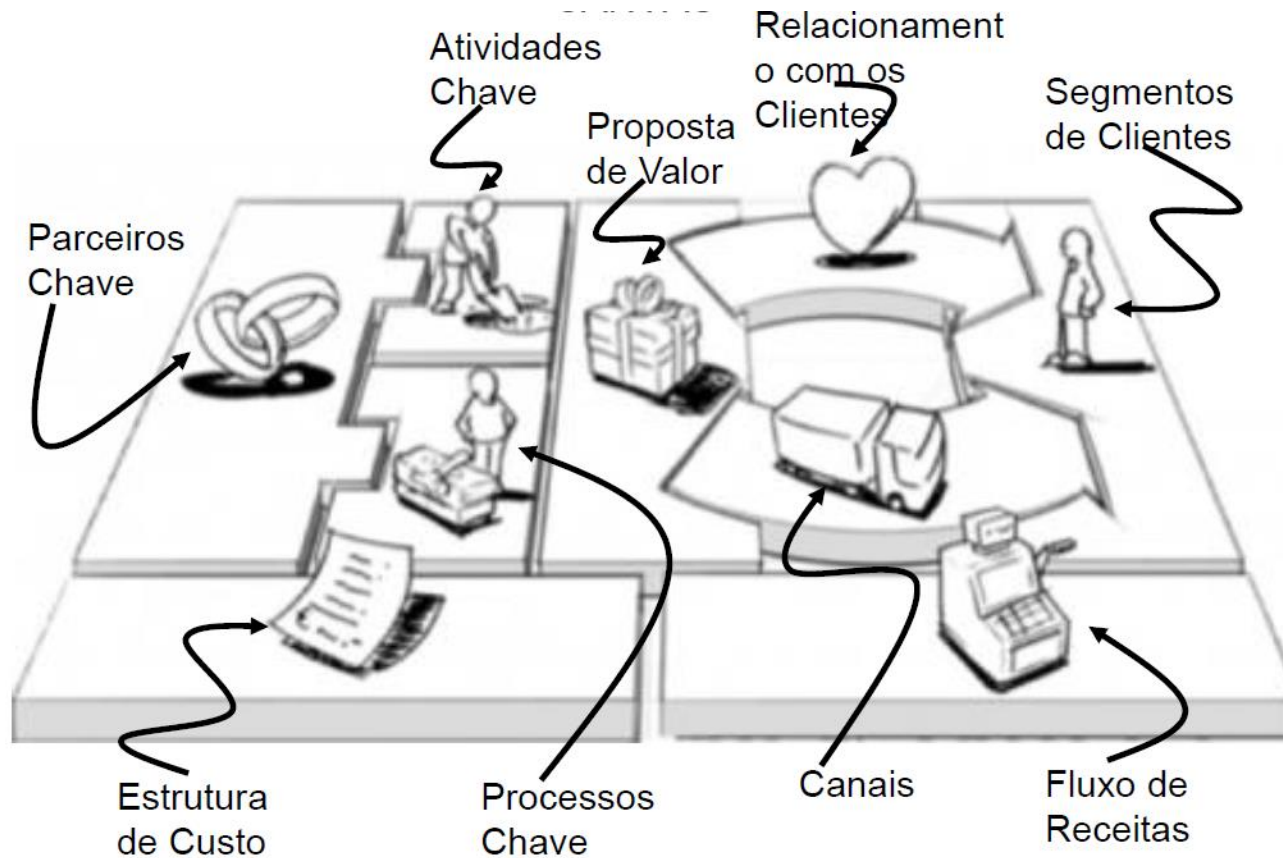
Apresenta a lógica pela qual uma organização cria, produz e captura valor.

É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios, com objetivo de contribuir de forma significativa para a construção rápida e visual de novos produtos ou serviços.



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS



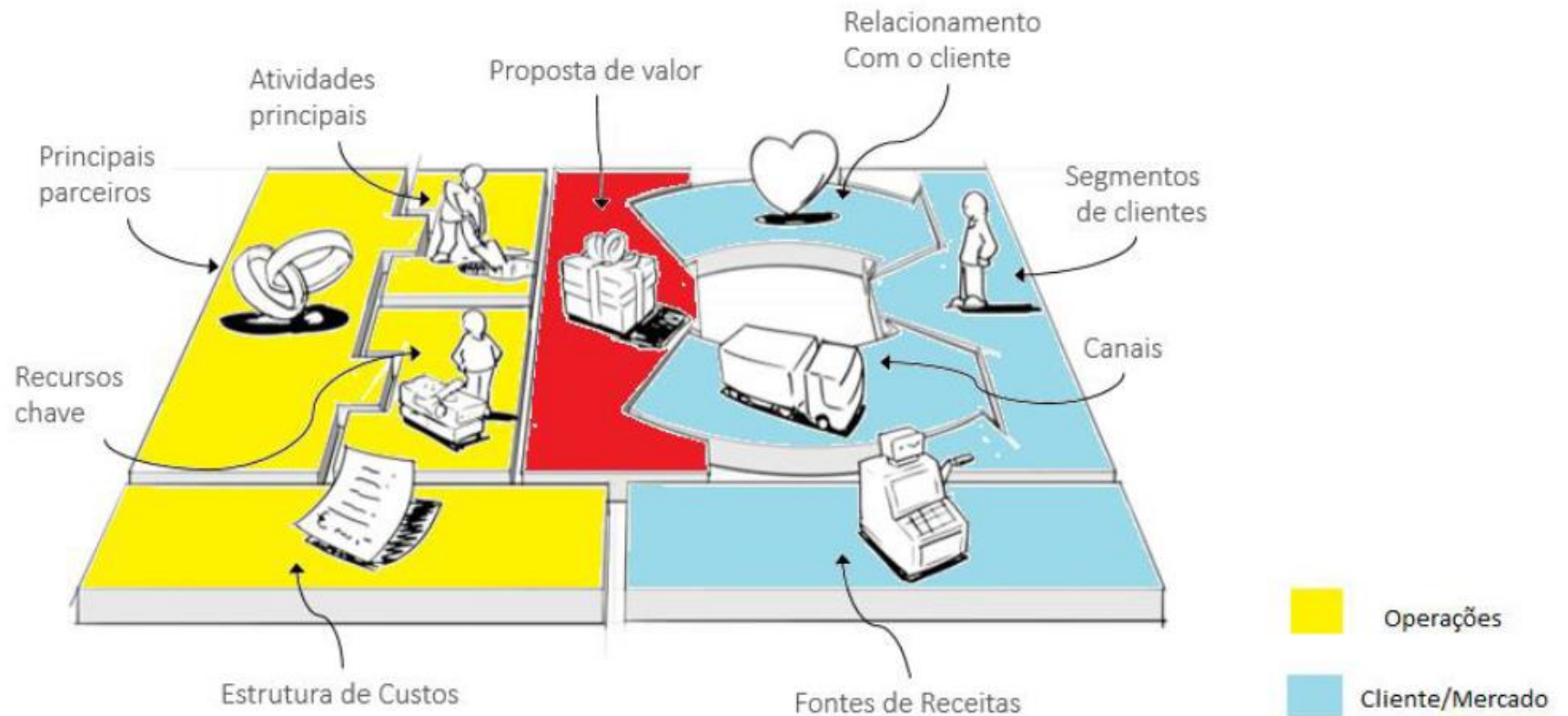
PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS



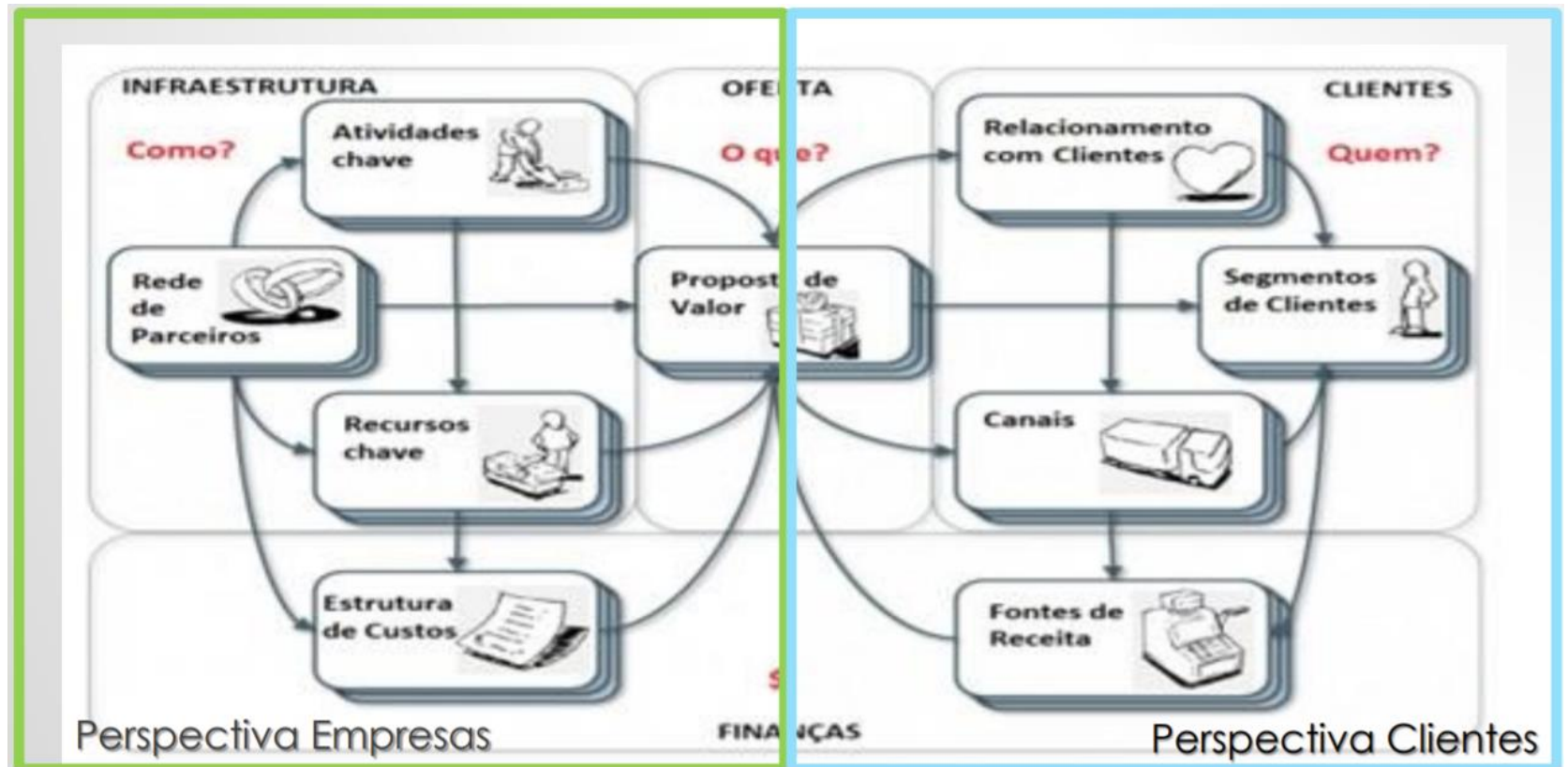
PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS



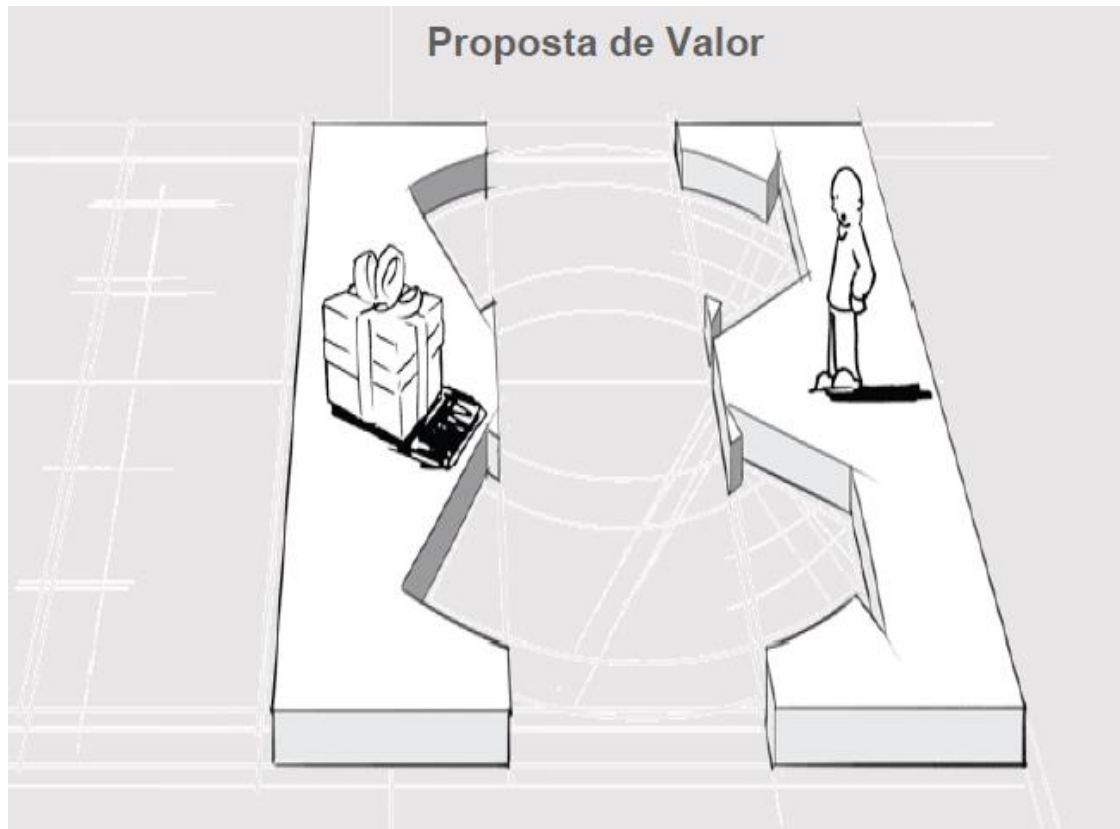
PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

CANVAS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?



- **NOVIDADE**
- ***PERFORMANCE***
- **CUSTOMIZAÇÃO**
- **FAZER O QUE DEVE SER FEITO**
- ***DESIGN***
- **PREÇO**



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? PROPOSTA DE VALOR

Descreve o conjunto de produtos e serviços que criam valor para um segmento específico de cliente.

É importante que o empreendedor responda a algumas perguntas para definir melhor a proposta de valor:

Que produtos e/ou serviços a empresa pretende oferecer/entregar aos seus diferentes segmentos de clientes?

Que problemas dos clientes a empresa está ajudando a resolver?

Que necessidades dos clientes a empresa pretende satisfazer?



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? PROPOSTA DE VALOR

- ✓ **PERGUNTAS CHAVE:**
- ✓ Para quem está criando Valor?
- ✓ Quem são os clientes mais importantes?
- ✓ Há necessidade em comum entre os clientes?
- ✓ Os clientes são atingidos da mesma forma?



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? PROPOSTA DE VALOR

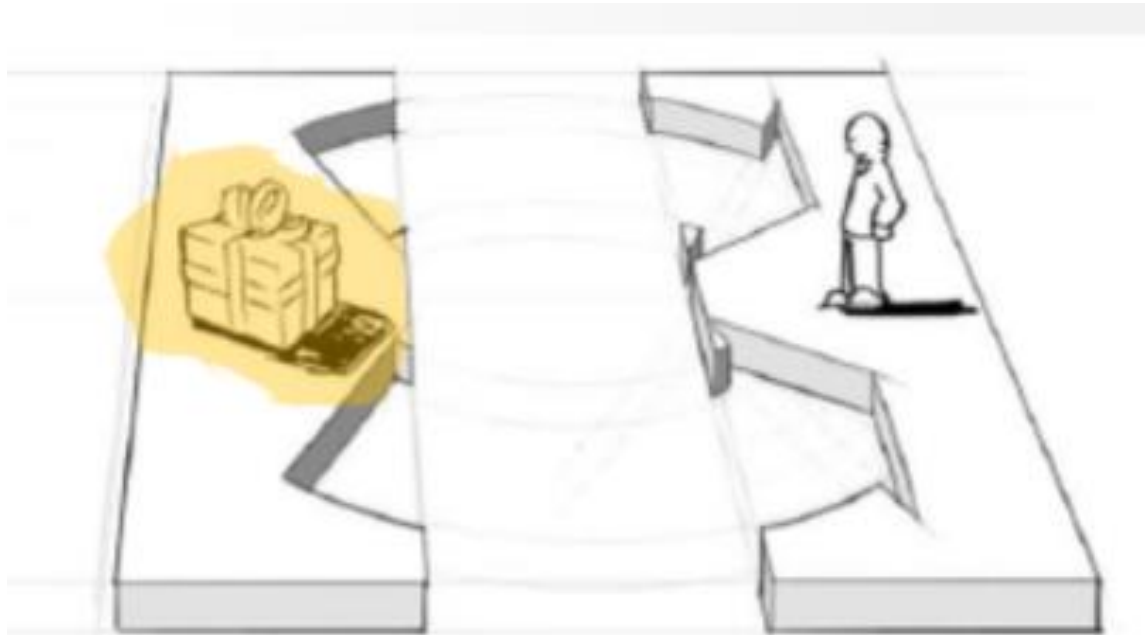
Exemplos:

- Restaurante a quilo – qual a sua proposta de valor: tempo ou comida?
- Spoleto: gourmet expresso
- Casas Bahia
- BMW



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

MERCADO DE MASSAS

NÃO DISTINGUE ENTRE DIFERENTES SEGMENTO DE CLIENTES Ex: empresas concessionárias de energia elétrica

MERCADO DE NICHOS

VISA ATENDER NICHOS DE MERCADOS ESPECÍFICOS, SEGMENTOS DE CLIENTES ESPECIALIZADOS
Ex: loja de material esportivo

SEGMENTADO

DISTINGUE EM UM MESMO MERCADO DIFERENTES SEGMENTOS DE CLIENTES COM NECESSIDADES LIGERAMENTE DIFERENTES
Ex: Bancos (clientes especiais)

DIVERSIFICADO

TEM DOIS OU MAIS SEGMENTOS DE CLIENTES NÃO RELACIONADOS E COM NECESSIDADES E PROBLEMAS MUITO DIFERENTES
Ex: lojas virtuais (livros, aparelhos eletrônicos, etc.)

PLATAFORMAS MULTILATERAIS

TEM DOIS OU MAIS SEGMENTOS DE CLIENTES INTERDEPENDENTES
Ex: Revistas (assinantes e anunciantes)



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? SEGMENTO DE CLIENTES

Define os diferentes grupos de clientes que a empresa pretende alcançar.

É importante que o empreendedor defina quais são os segmentos de clientes mais importantes, os que geram mais receita, os que dão maior visibilidade, etc.

Cada segmento de cliente vai exigir proposta de valor, receitas, canais e relacionamento distintos.



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? SEGMENTO DE CLIENTES

Quem é o cliente que sua empresa pretende atender?

Os clientes têm um perfil específico?

Como os clientes estão agrupados?

Como estão localizados os clientes?

Entre os clientes existe uma necessidade comum?

Qual valor é entregue ao cliente?

Qual problema está sendo resolvido?



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? SEGMENTO DE CLIENTES

Elementos que podem agregar valor:

Preço

Design

Acessibilidade

Customização

Performance

Novidade

Marca

Redução de custo



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? SEGMENTO DE CLIENTES

Ex: academias

Subway

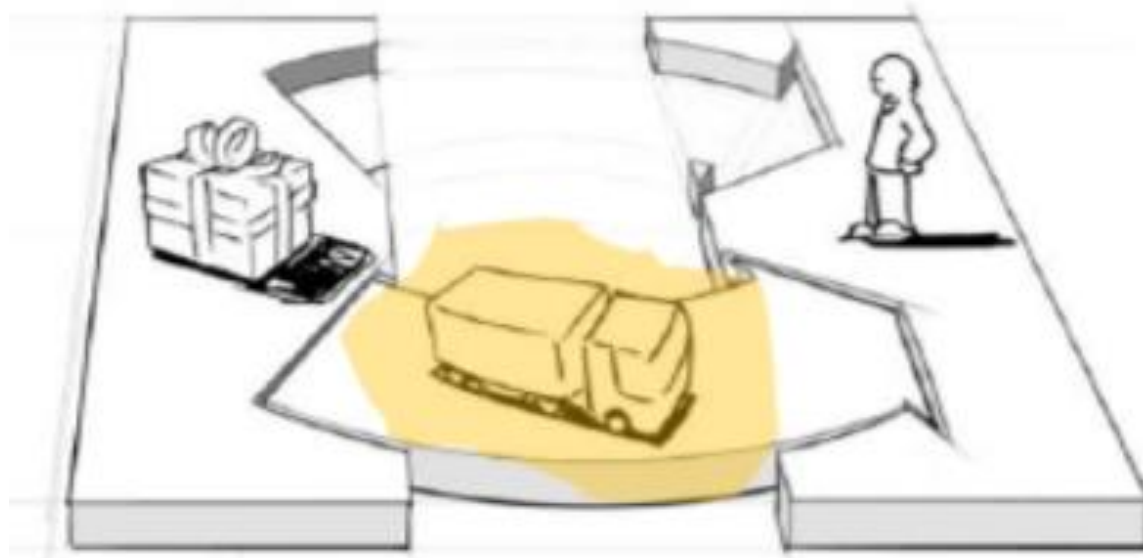
Apple



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

CANAIS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? CANAIS

Os canais são a interface da empresa com os diferentes segmentos de clientes.

Descreve como a empresa se comunica e interage com seus segmentos de clientes para entregar a proposta de valor.

Esses canais podem ser de comunicação, vendas e distribuição.



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS? CANAIS

Como os clientes ficarão sabendo do meu negócio? (pelo jornal, pelos amigos, pelo rádio, por e-mail, etc.)

Onde eles buscarão referência sobre sua empresa?

De que forma os produtos e serviços chegarão até os meus clientes? (pessoalmente na loja, pelo correio, por lojas parceiras?)

Como minha empresa entrega ou entregará esses produtos?

As entregas serão feitas diretamente ou indiretamente, por meio de terceiros?

Exemplo: Natura (Inovou na forma de entregar o valores e relacionar com o cliente)



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

CANAIS

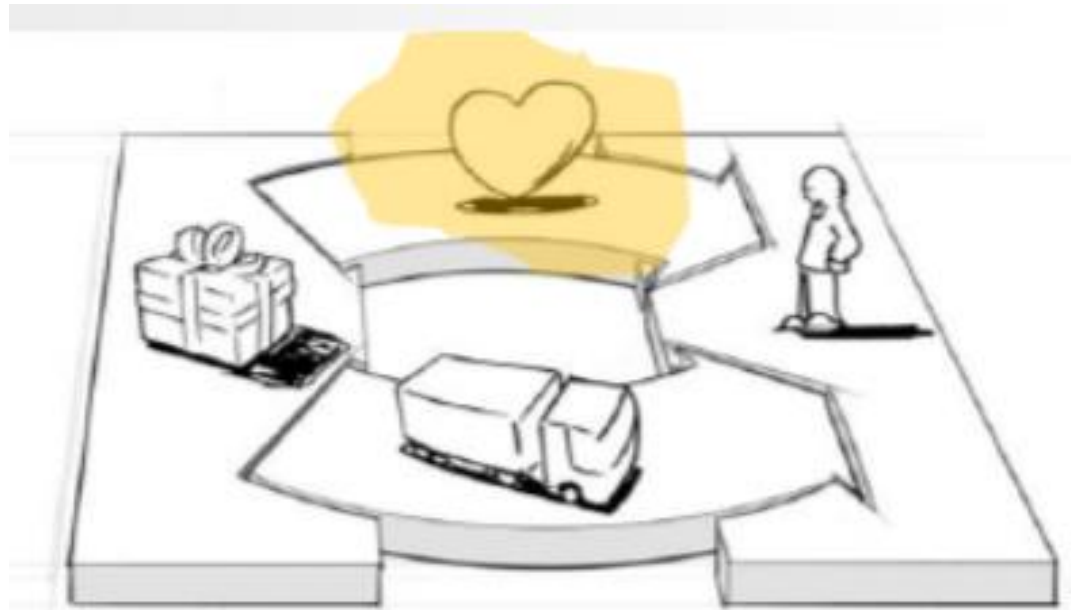
CONHECIMENTO/AV ALIAÇÃO	COMPRA	PÓS-VENDA
Mídia de massa (TV, jornal), propaganda ou assessoria de imprensa	Na loja	Telefone
Distribuição e folhetos	Via Internet	0800
Eventos	Via distribuidores	Internet
Internet (blog, sites, mídias sociais)	Via telefone	SAC



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

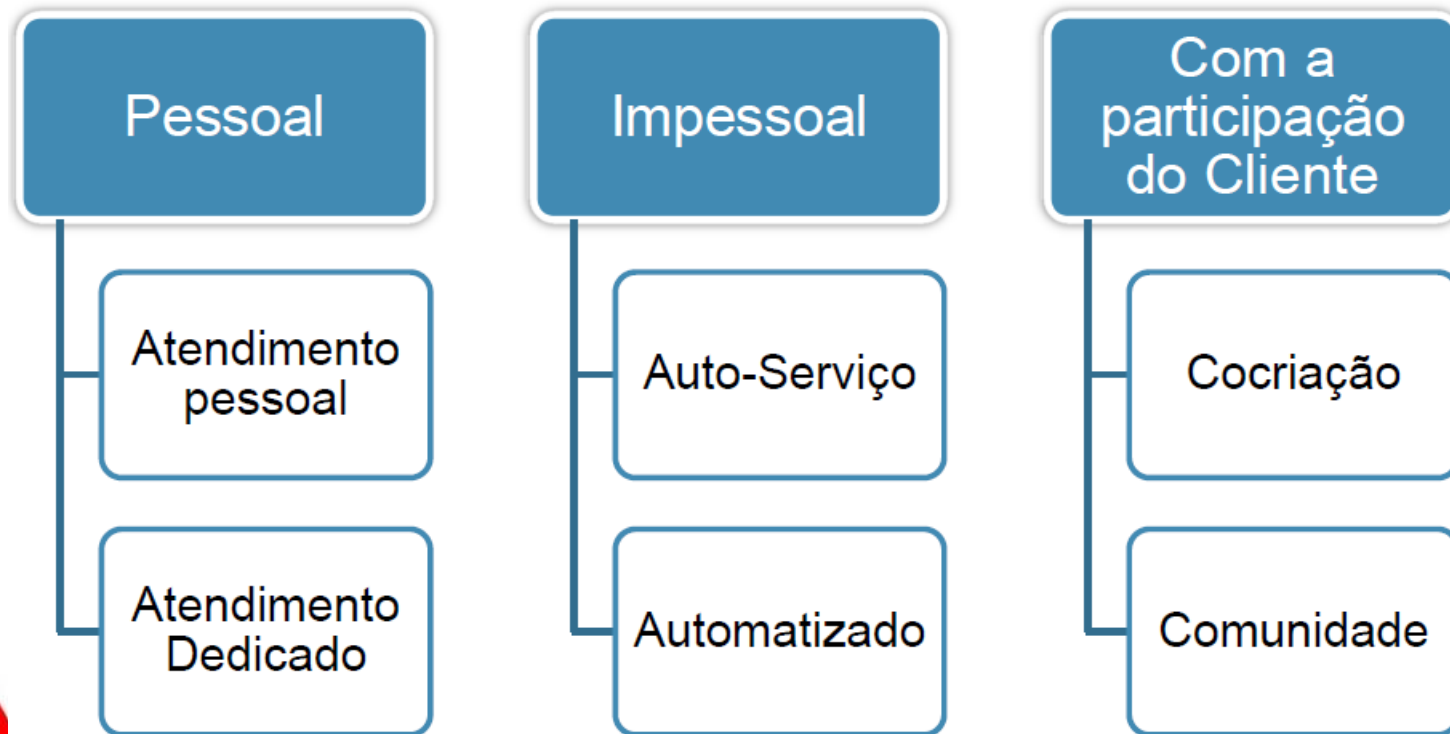
RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

Como é a interação entre a empresa e o cliente?

Descreve os tipos de relacionamentos que a empresa estabelece com segmentos específicos de clientes;

Como minha empresa vai se relacionar com os clientes?

A minha empresa atende o cliente de forma que ele não busque outras opções de mercado?

O atendimento é/será pessoal ou à distância?

Como vou precisar agir para conquistar e manter meus clientes?

Ex: Amazon, mercado livre (automatizado e personalizado) Netshoes; Youtube



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES

Que tipo de relacionamento cada segmento de cliente espera ser estabelecido e mantido?

Quais os custos desses relacionamentos?

Ex. ITAÚ

Segmento de conta, cartão de crédito...

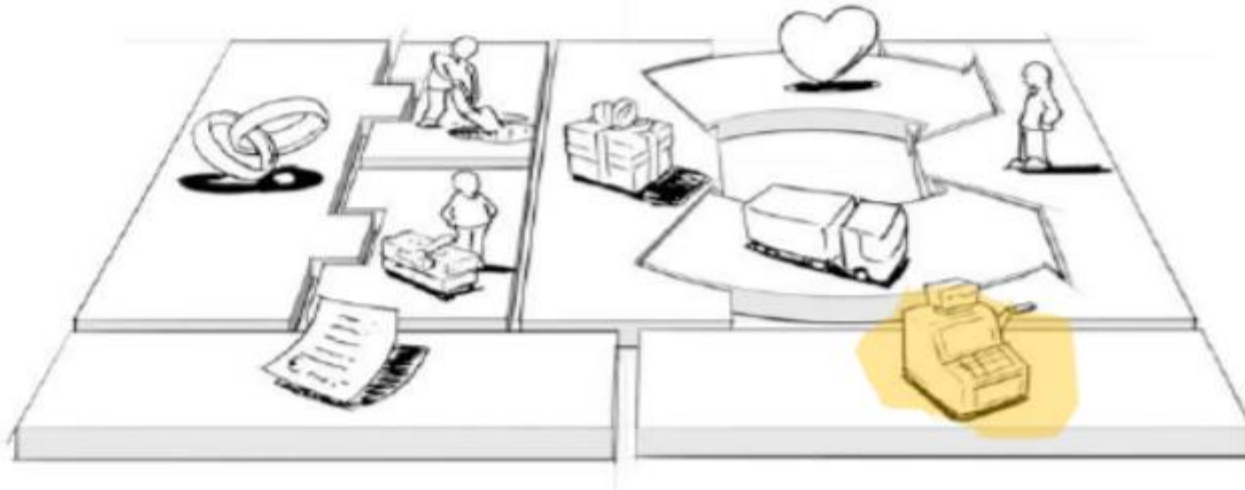
GOL Linhas aéreas – Programa Smiles (categorias)de planos).



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

FLUXO DE RECEITAS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

FLUXO DE RECEITAS

Representa os tipos e formas de receitas gerados a partir de cada segmento de clientes.

Que valor os clientes da empresa estão dispostos a pagar?

Que valor eles pagariam hoje no mercado?

Como vou cobrar pelos produtos ou serviços?(unidade, quilo, hora, lote???)

Como a empresa vai receber?

Qual a forma de pagamento?

Quanto cada receita contribui para a receita total?

Exemplo: Spotify, assinatura VEJA.



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

FLUXO DE RECEITAS

VENDA DE PRODUTOS

TAXAS DE USO

ASSINATURA

ALUGUEL

LINCENCIAMENTO

COMISSÃO

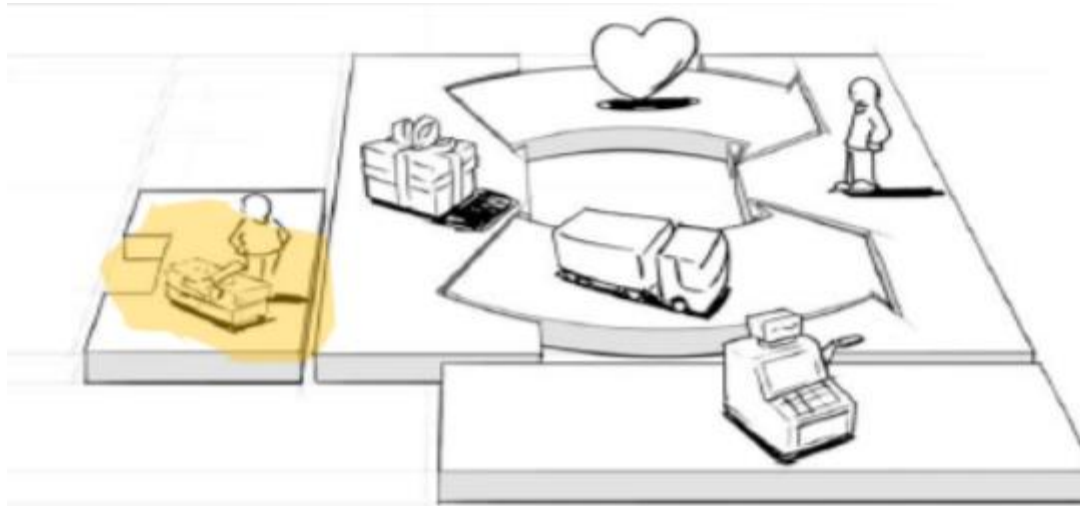
PROPAGANDA



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

RECURSOS CHAVE



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

RECURSOS CHAVE

Descreve os ativos mais importantes para fazer com que o modelo de negócios funcione

Os recursos chave podem ser físicos, intelectuais, humanos, financeiros, tecnológicos

Quais os principais recursos necessários para realizar a minha proposta de valor?

Vou precisar de equipamentos? De materiais? De pessoas? De dinheiro?

Exemplo:

FACEBOOK – BASE DE USUÁRIOS

VALE – MINAS , EQUIPAMENTOS E KNOWHOW TÉCNICO



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

RECURSOS CHAVE

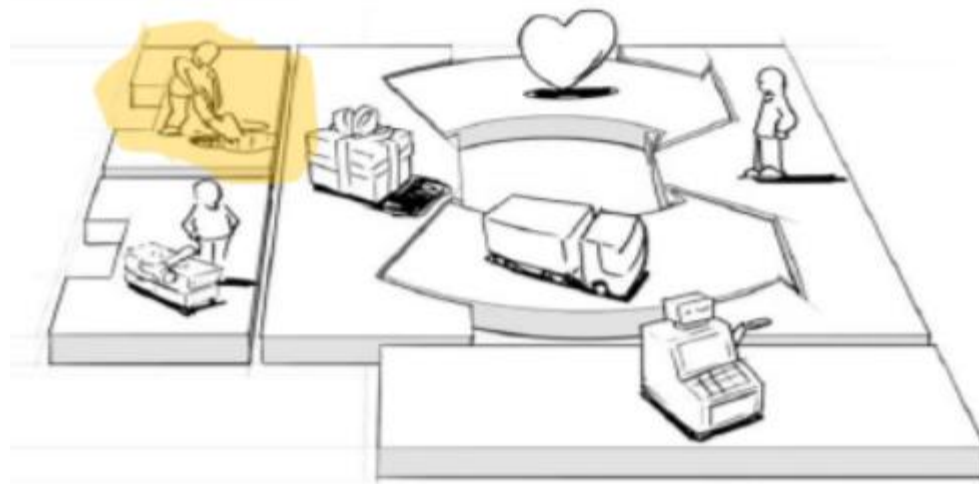
- ❖ FÍSICOS: local, equipamentos, veículos, pontos de venda
- ❖ HUMANOS: vendedores, atendimento, contabilidade, estoquista.
- ❖ FINANCEIRO: dinheiro, crédito, financiamento
- ❖ INTELECTUAL: Especialistas, conhecimento



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

ATIVIDADES CHAVE



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

ATIVIDADES CHAVE

Descreve as atividades mais importantes que devem ser feitas para que o modelo de negócios funcione.

Quais as ações necessárias para a realização da minha Proposta de Valor?

O meu negócio é produzir alguma coisa? Vou distribuir? Vou resolver problemas com consertos ou manutenção?

Exemplos: Amazon.com: começou vendendo livros....hoje vende também TI (loja de e-commerce)

REDE GLOBO – PRODUZIR NOVELAS, PROGRAMAS, VENDER PROPAGANDA

CACAU SHOW – DESENVOLVER NOVOS CHOCOLATES, PRODUZIR CHOCOLATES, GERENCIAR FRANQUIAS.



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

ATIVIDADES CHAVE

RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS: Os negócio relaciona-se a solução de problemas relacionados principalmente a algum serviço. Ex: salão de beleza

PRODUÇÃO: desenvolvimento, fabricação e entrega de produtos. Ex: pizzeria

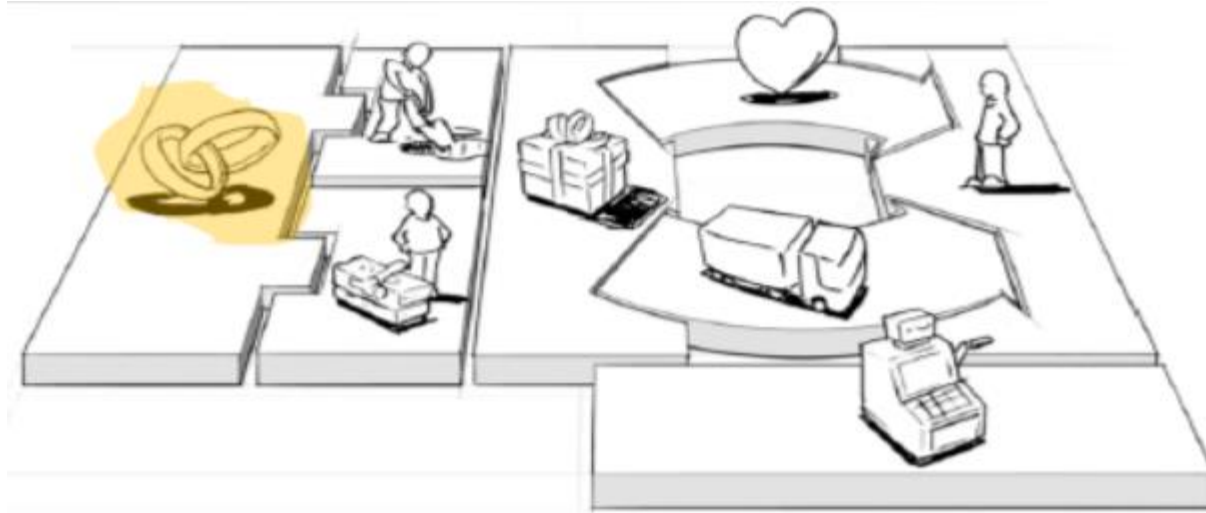
PLATAFORMAS OU REDES: solução de relacionamento ou de comunicação para redes:. Ex: plataformas para hospedar negócios na internet , sites e provedores de internet



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

PARCEIROS CHAVE



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

PARCEIROS CHAVE

Descreve a rede de fornecedores e parceiros que fazem o modelo de negócios funcionar.

É importante que a empresa responda às seguintes perguntas:

Quem são nossos parceiros?

Quem são nossos fornecedores?

Que recursos chaves estamos adquirindo de parceiros?

Que atividades chaves são executadas por nossos parceiros?

Exemplo: bikeRio



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

PARCEIROS CHAVE

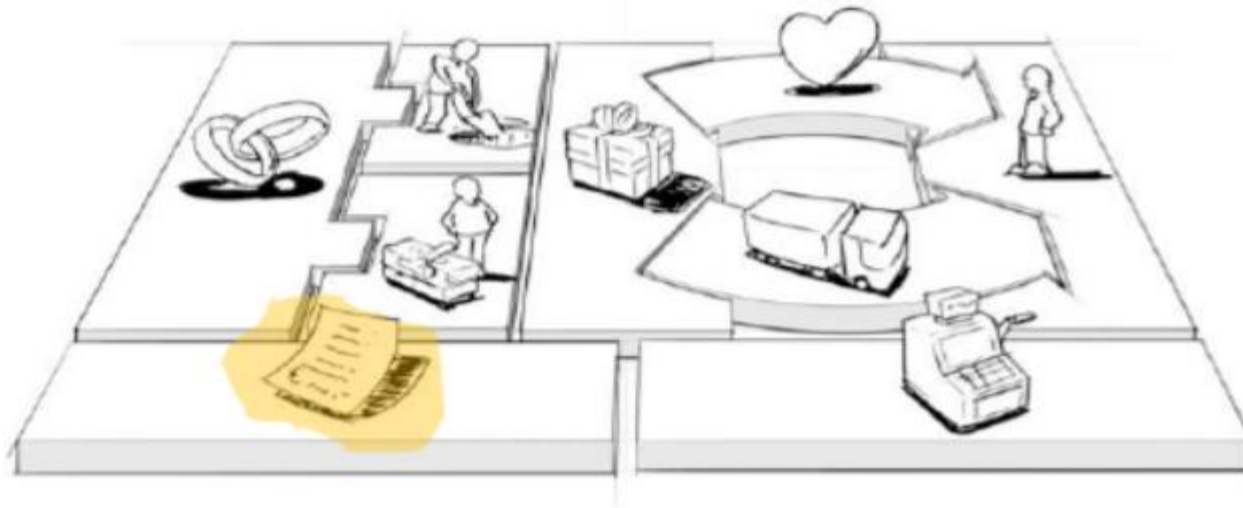
- ☐ **Otimização e economia de escala:** fornecedores e distribuidores
- ☐ **-Redução de risco e incertezas:** analistas de mercados, seguradoras
- ☐ **-Terceirização (serviços, infraestrutura):** entrega, limpeza



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

ESTRUTURA DE CUSTOS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

ESTRUTURA DE CUSTOS

Descreve os custos incorridos para operar o modelo de negócios.

A empresa precisa responder às seguintes perguntas:

Quais são os principais custos inerentes ao nosso modelo de negócios?

Quais são os recursos chaves mais caros?

Quais são as atividades chaves mais caras?

Exemplo: DELL (especialista em fabricar)



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

COMO ELABORAR O CANVAS?

ESTRUTURA DE CUSTOS

- **FIXOS:** aluguel, salários, condomínio
- **VARIÁVEIS:** comissões de vendas. Matéria prima, diárias



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

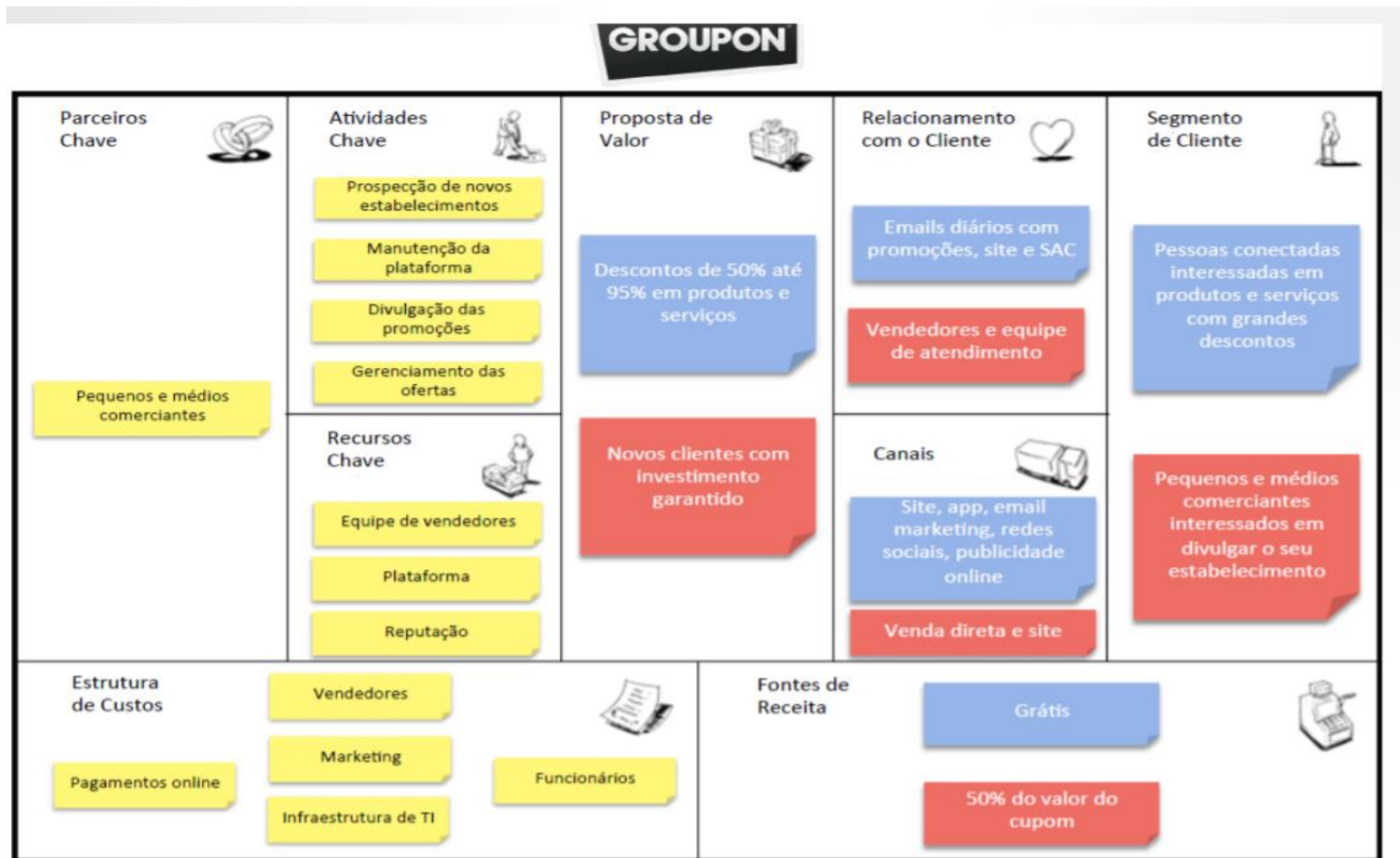
EXEMPLOS DE CANVAS

Exemplo: Loja de Doces para Festas

Parceiros Chave  Lojas de Noivas e de aniversariantes Locais para eventos Empresas de entrega	Atividades Chave  Decoração Marketing Produção de doces Recursos Chave  - Estoques - Equipe Animador de festa	Proposta de Valor  Festas bonitas e divertidas Festas inesquecíveis com estilo e requinte	Relacion. com os Clientes  Atendimento pessoal Atendimento pessoal Canais  Loja própria Internet Redes Sociais	Segmentos de Clientes  Aniversariantes Noivas
Estrutura de Custo  Matéria Prima Pessoal Marketing Infraestrutura para casamentos		Fluxo de Receitas  Venda de Produtos (bandeja decoradas) Serviços de animação festas Serviços extras para casamentos		

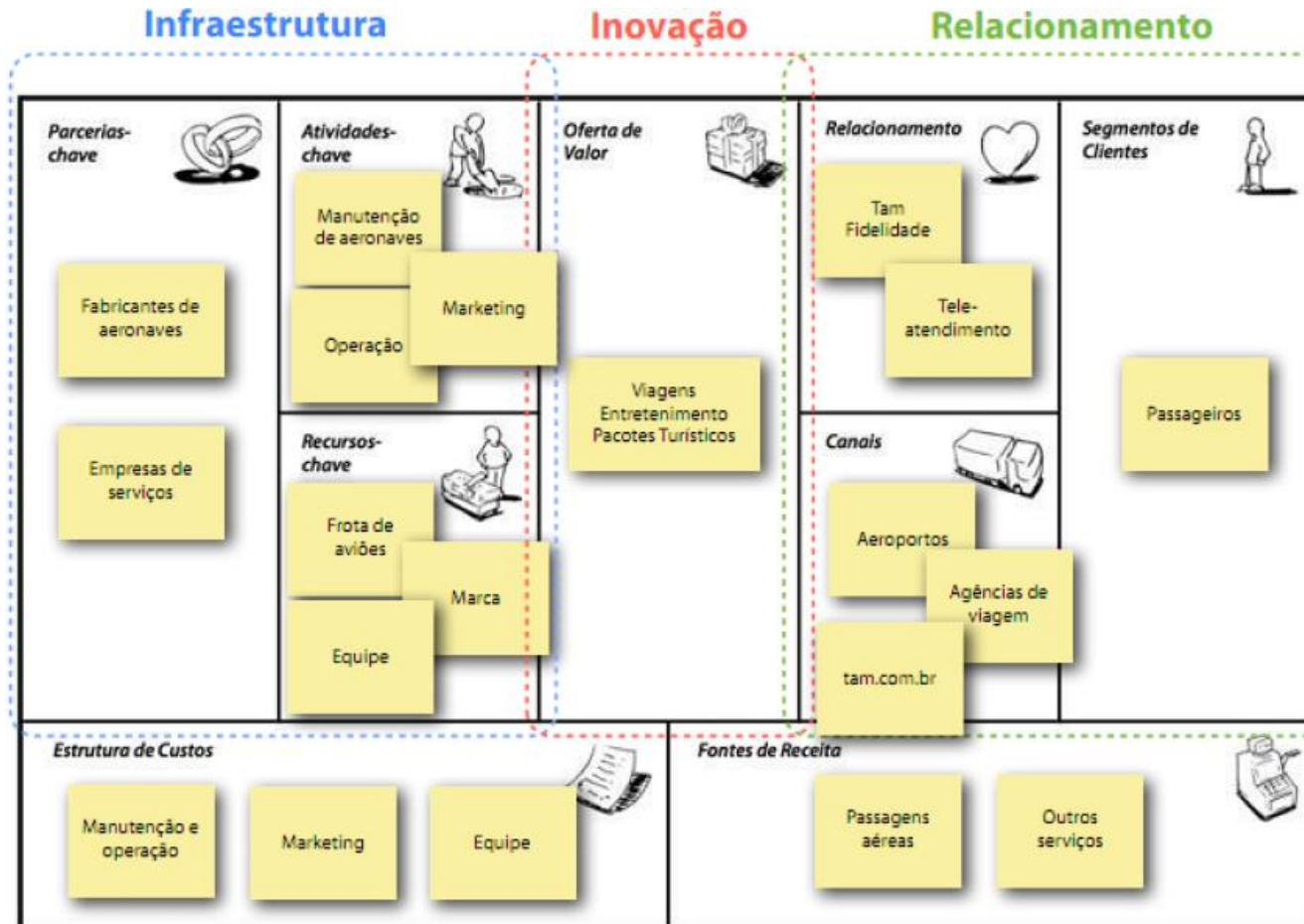
PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

EXEMPLOS DE CANVAS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

EXEMPLOS DE CANVAS



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

EXEMPLOS DE CANVAS

Com o Nespresso, a Nestlé mudou o modelo de negócios para o mercado de café em casa

Modelo Isca e Anzol (máquina relativamente barata, ganha na venda de cápsulas)

Fatura atualmente cerca de US\$ 4 bilhões/ano com uma única linha de produto, com crescimento de vendas médio de 30% a.a. há 10 anos



PRINCÍPIOS DE EMPREENDEDORISMO

EXEMPLOS DE CANVAS

