

## **2ª SPRINT DA GTS**

# **PROJETO INTEGRADOR EM GESTÃO DE PRODUÇÃO INDUSTRIAL**



### **Equipe de desenvolvimento:**

Matheus Machado Nakahara

Gabriel Martins

Anderson Camargo

Matheus Camargo

Lucas Renê

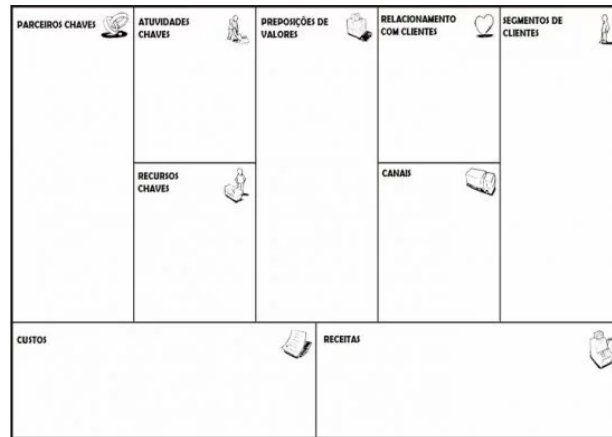
Thiago Moraes

Professor de M2: Renato G. S. Mussi

Professor de P2: Roque Moura

Orientador/Cliente: Thiago C. A. Colombo

## **Modelo de Negócios Canvas**



O Modelo Canvas de Negócios é uma ferramenta visual estratégica utilizada para desenvolver e esboçar o funcionamento de um modelo de negócios. Criado por Alexander Osterwalder, ele ajuda a organizar as principais ideias de um negócio em um único quadro, facilitando a visualização e a comunicação dos elementos essenciais. O Canvas é composto por nove blocos que representam os aspectos fundamentais do negócio, sendo eles:

**Segmentos de Clientes:** Define o público-alvo.

**Proposta de Valor:** Explica o que torna o produto ou serviço único para os clientes.

**Canais:** Descreve como o produto será entregue aos clientes.

**Relacionamento com Clientes:** Mostra como a empresa interage com os clientes.

**Fontes de Receita:** Indica como a empresa vai ganhar dinheiro.

**Recursos-Chave:** Identifica os principais ativos necessários para o negócio.

**Atividades-Chave:** São as ações essenciais para o funcionamento do negócio.

**Parcerias-Chave:** Envolve alianças estratégicas com outras empresas.

**Estrutura de Custos:** Detalha os principais gastos para operar o negócio.

Nosso Modelo Canvas – Dispositivo para Pessoas com Deficiência Visual



O modelo de negócio apresentado visa desenvolver e comercializar um dispositivo acessível e sustentável para auxiliar pessoas com deficiência visual, promovendo maior autonomia e qualidade de vida. A seguir, detalham-se os principais elementos do modelo conforme os nove blocos do Canvas:

## 1. Parceiros-Chave

- **Convênios médicos, empresas de eletrônica e fornecedores de materiais sustentáveis:** A colaboração com esses parceiros ajudará a reduzir custos e garantir a qualidade dos componentes utilizados.
- **Governo e logística:** Parcerias com o governo são fundamentais para obtenção de incentivos fiscais e redução de impostos, enquanto serviços de logística viabilizarão a distribuição do produto.

## 2. Atividades-Chave

- **Acesso a matéria-prima de baixo custo e incentivos fiscais:** O foco está em reduzir ao máximo os custos de produção,

aproveitando incentivos fiscais e parcerias estratégicas para baratear a compra de componentes.

### 3. Proposta de Valor

- **Dispositivo econômico e sustentável para pessoas com deficiência visual:** O produto visa oferecer uma solução que combine acessibilidade financeira e sustentabilidade, melhorando a vida dos usuários.

### 4. Relacionamento com Clientes

- **Equipe de pesquisa e vendas:** Será formada uma equipe especializada para identificar as necessidades dos clientes e fornecer suporte durante o processo de compra e uso do dispositivo.

### 5. Segmentos de Clientes

- **Pessoas com cegueira total e baixa visão:** O produto é direcionado para esse público-alvo específico, que enfrenta desafios diários e se beneficiará com a maior independência proporcionada pelo dispositivo.

### 6. Recursos-Chave

- **Redução de impostos:** A diminuição dos encargos fiscais é um recurso essencial para manter o preço acessível, garantindo a viabilidade econômica do negócio.

### 7. Canais

- **Marketing em redes sociais e entrega direta:** A estratégia de vendas prioriza campanhas online e a conveniência de entrega direta na casa dos clientes, alcançando um público mais amplo.

## 8. Estrutura de Custos

- **Gastos com produção, eletrônicos, software, marketing e vendas:** Esses custos representam os principais investimentos necessários para desenvolver, produzir e comercializar o dispositivo.

## 9. Fontes de Receita

- **Convênios com o governo para redução de impostos:** A obtenção de incentivos fiscais será crucial para minimizar os custos e repassar os benefícios aos clientes, ampliando o acesso ao dispositivo.

## Conclusão

O modelo de negócio proposto é estruturado para ser financeiramente sustentável e socialmente impactante, fornecendo um dispositivo acessível para pessoas com deficiência visual. A estratégia se baseia em parcerias estratégicas e redução de custos para garantir que o produto chegue a um público maior, melhorando a inclusão e a qualidade de vida dessas pessoas.