

FERRAMENTAS PARA O DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS.

PROF. GEORGETTE

CANVAS

É uma ferramenta empresarial estratégica desenvolvida para auxiliar o empreendedor a elaborar seus modelos de negócios.

É um modelo baseado no método Business Model Canvas ou “Quadro de modelo de negócios” que é uma ferramenta de gerenciamento estratégico.










Principal objetivo do Canvas é fazer com que você planeje um negocio de sucesso de forma pouco burocrática, tendo diversos insights e ideias durante o processo. Aborda de maneira visual as atividades a serem realizadas.

Canvas do Modelo de Negócios

Criado para:

Criado por:

Em:	<div>Dia</div>	<div>Mês</div>	<div>Ano</div>
Revisão:	Nº		

<div><div>Parcerias Principais</div></div>	<div><div><div><div>Atividades-Chave</div></div><div><div>Recursos Principais</div></div></div></div>	<div><div>Propostas de Valor</div></div>	<div><div><div><div>Relacionamento com Clientes</div></div><div><div>Canais</div></div></div></div>	<div><div>Segmentos de Clientes</div></div>
<div><div>Estrutura de Custos</div></div>		<div><div><div>Fontes de Receita</div></div></div>		



DICAS PARA O CANVAS

1. PROPOSTA DE VALOR: é a razão pela qual meus clientes querem comprar o que eu ofereço.
2. SEGMENTOS DE CLIENTES: há sempre um grupo especial de pessoas para adquirir seu produto ou serviço.
3. CANAIS: quanto mais curto o caminho que o cliente fizer, melhor. Como o cliente quer comprar?
4. RELACIONAMENTO COM CLIENTES: como meus clientes querem ser atendidos.

DICAS PARA O CANVAS

5. RECURSOS PRINCIPAIS: fique de olho nos recursos imprescindíveis para o funcionamento do negócio. (Materiais)

6. ATIVIDADES PRINCIPAIS: descubra quais são as atividades mais importantes. (Ideia principal)

7. PARCERIAS PRINCIPAIS: ninguém faz nada sozinho, descubra quem pode lhe ajudar. (Pessoas)



DICAS PARA O CANVAS

8. ESTRUTURA DE CUSTOS: diferenciação de valor associada à redução de custos ajuda a abrir espaços de mercado.

9. FONTES DE RECEITAS: como vou cobrar deve estar de acordo com a forma que o cliente gosta de pagar.

<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/MG/Sebrae%20de%20A%20a%20Z/Modelo+de+Neg%C3%B3cios+-+Canvas+em+branco.pdf>



PITCH – é uma apresentação rápida de um produto ou um negócio, com a intenção de “vender” a ideia para investidores.

1. Defina seu objetivo.

- Por que criar um pitch?
- Validar sua ideia de negócio?
- Para ser mais conhecido?
- Quanto você precisaria para isso?

As respostas para essas questões orientam o que você deve falar.

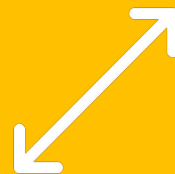
Pitch



“O pitch precisa ser extremamente focado, já que o tempo é curto.”



Os expectadores devem entender claramente o que você está buscando, para que eles tomem a atitude que você deseja.



“Então você deve definir um foco para que apresentação não se perca.”

2. Estude seu público.

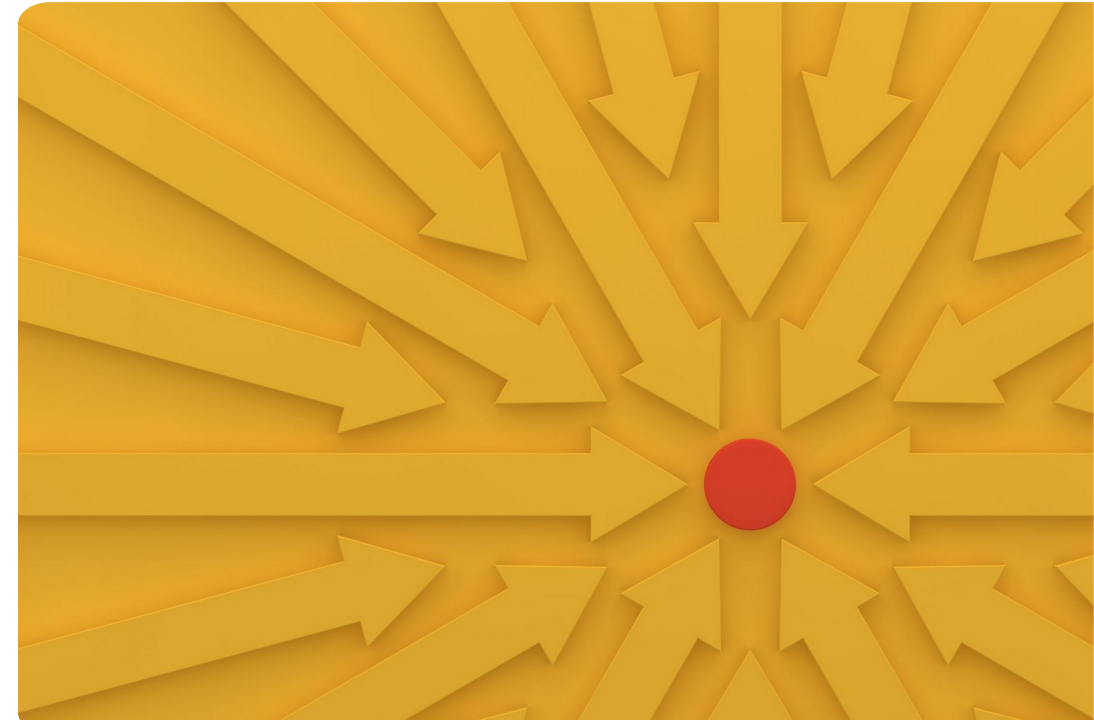
- Entenda qual é o conhecimento prévio de quem vai ouvir.
- Descubra de que forma o seu negócio pode gerar valor para o seu público.

“Por isso existe um pitch para cada público”.

3. Seja muito objetivo.

- Foque no que seu público precisa saber para que você atinja o seu objetivo.
- Escolha um dado que seja realmente impactante.

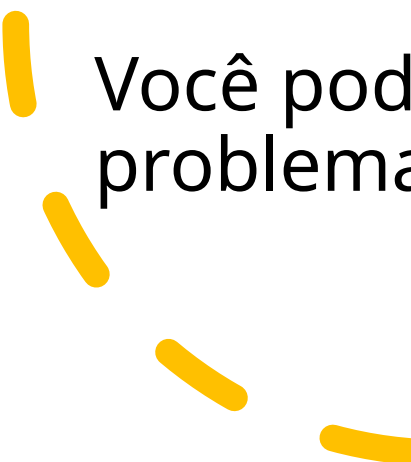
“Foco no seu público alvo”.





4. Explique claramente suas soluções e propostas.

- Se você mesmo não consegue explicar de maneira simples a sua ideia de negócio, então, você não entendeu o suficiente a sua ideia.
- Mostrar claramente qual oportunidade de negócio você identificou.



Você pode falar de como será o futuro com a solução do problema identificada por você.

5. Defina seu modelo de negócios.

“Um modelo de negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização”.

“ Com a lógica do seu negócio (Canvas) você consegue elaborar um pitch”.



6. Demonstre quem são seus competidores.

- Apresente seus competidores.
- Mostre quais são os seus diferenciais

7. Apresente uma projeção financeira realista.

- Investidores procuram negócios com potencial de rápido crescimento, com menor custo possível.