



Faculdade Senac Goiás

Alunos: Henrique Sousa e Tarcisio Lopes

Curso: Gestão da Tecnologia da Informação

Disciplina: Empreendedorismo

Professor Orientador: Itair Pereira

Projeto Integrador

Elaborar um plano Canvas contendo os seguintes itens: parcerias chave, atividades chave, recursos chave e proposta de valor, relacionamento com o consumidor, canais, segmentos de clientes, custos e fontes de receita.

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócios novos ou existentes. A ferramenta utilizada será o Quadro, criado por Alex Osterwalder, que permite visualizar as principais funções de um negócio em blocos relacionados, onde é possível alterar, descrever e visualizar modelos de negócios.

O Quadro tem consigo uma divisão em 4 etapas:

- O que?
 - O que vou fazer? Qual é o valor que ofereço?
- Quem?
 - Para quem estou fazendo?
- Como?
 - Como vou fazer?
- Quanto?
 - Quanto vou ganhar? Quanto vou gastar?

As quatro etapas são divididas entre nove blocos (ou funções) que devem ser preenchidos.

- Proposta de valor: o que sua empresa vai oferecer para o mercado.
- Segmento de clientes: qual é o foco de clientes da empresa. Levando em conta seu local, perfil, renda.
- Relacionamento com o cliente: como a empresa se relacionará com o cliente.
- Os canais: como o cliente chega até seu produto e como o adquire.
- Atividade-chave: quais são as principais atividades para que seja *possível* realizar a Proposta de valor.
- Recursos principais: quais são os recursos necessários para a realização das atividades-chave.

- Parcerias principais: parceiros de negócio, trabalhos terceirizados e recursos adquiridos fora da empresa.
- Fontes de receita: como você ganhará dinheiro com sua empresa.
- Estrutura de custos: gastos necessários para a realização da Proposta de valor.

Principais parcerias	Atividades-chave	Proposta de valor	Relacionamento com o cliente	Segmento de clientes
bancos, concessionárias, financiadoras, construtoras, servidor de internet	marketing, desenvolvimento, logística, atendimento	avaliação financeira para aprovação de empréstimo	suporte, direto, pessoal	aposentados, funcionários públicos e pensionistas
	Recursos Chave		Canais	
	algoritmo de taxaço, plataforma moderna, computador, acesso a internet		mídia social, boca a boca, panfletagem e local físico	
Estrutura de custos			Fontes de receita	
aluguel, desenvolvimento, marketing, salário, mobiliário, equipamentos			valor por acessoria prestada e venda, mensalidade por suporte	
Legenda	Como?	O que?	Para quem?	Quanto?