

O QUE É MODELO DE NEGÓCIOS?

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

Alexander Osterwalder

MODELO DE NEGÓCIO



Plano de Negócio

Dinâmico

Hipóteses a serem avaliadas

Descrição superficial

Visual

Entendimento do negócio

Voltado à inovação

Análise restrita à empresa

Estático

Informações mais precisas

Descrição detalhada

Textual

Implementação do negócio

Voltado à negócios convencionais

Análise abrangente à empresa e ao mercado

O **CANVAS** responde a 4 questões essenciais de qualquer negócio...



...relacionando seus 9 principais aspectos.

SEGMENTO DE **CLIENTES**

Grupo de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar e servir.

Para quem estamos criando valor?
Quem são os nossos clientes mais importantes?
Quem se beneficia com nosso produto/serviço?



Um segmento de cliente, às vezes, paga por um produto ou serviço para que outro segmento de clientes tenha acesso. Ex: SemSenha.com

PROPOSTA DE VALOR

Qual o benefício ou o motivo que leva o cliente a escolher o seu produto ou serviço.



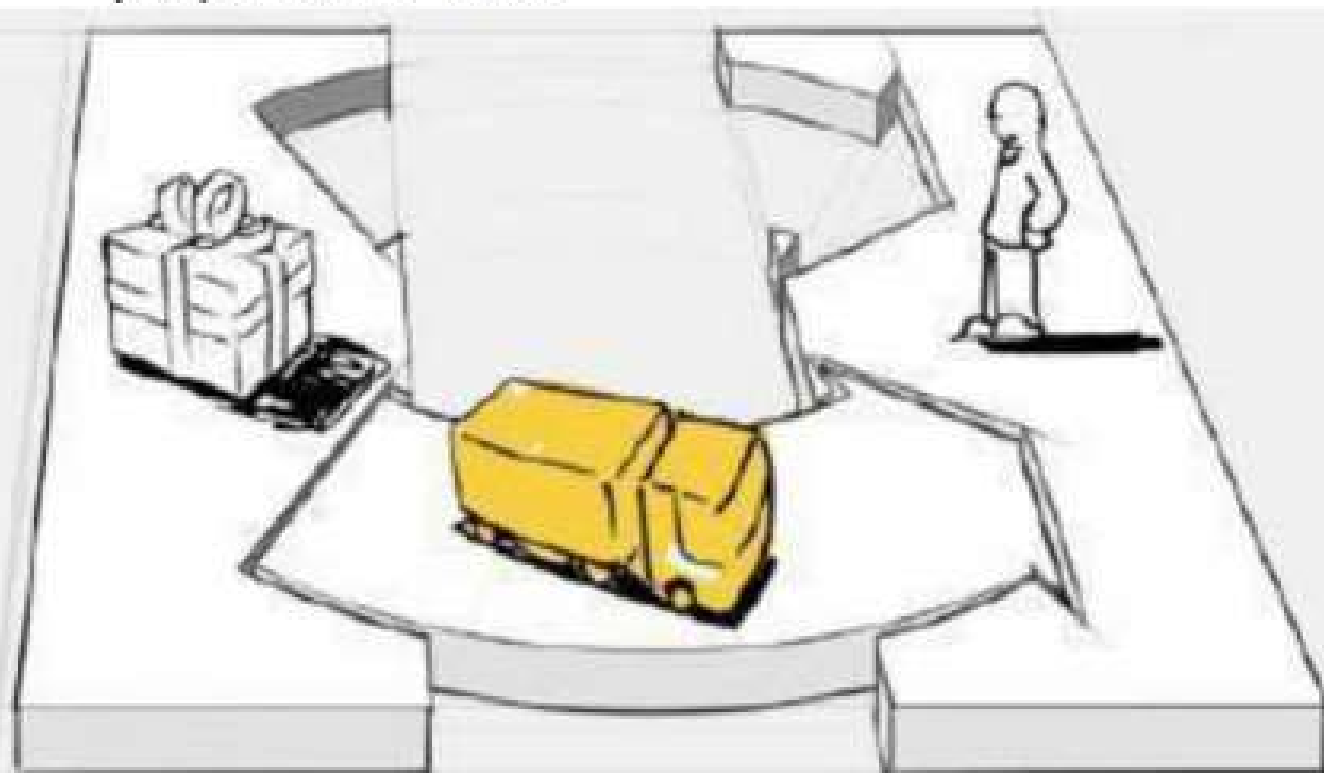
*“Os clientes não querem comprar uma broca. Querem um furo na parede.”
Theodore Levitt*

*“O que o cliente compra e considera valioso nunca é o produto; é sempre a UTILIDADE”.
Peter Drucker*

CANAIS

Descreve como a empresa alcança e se comunica com os clientes para entregar a sua proposta de valor.

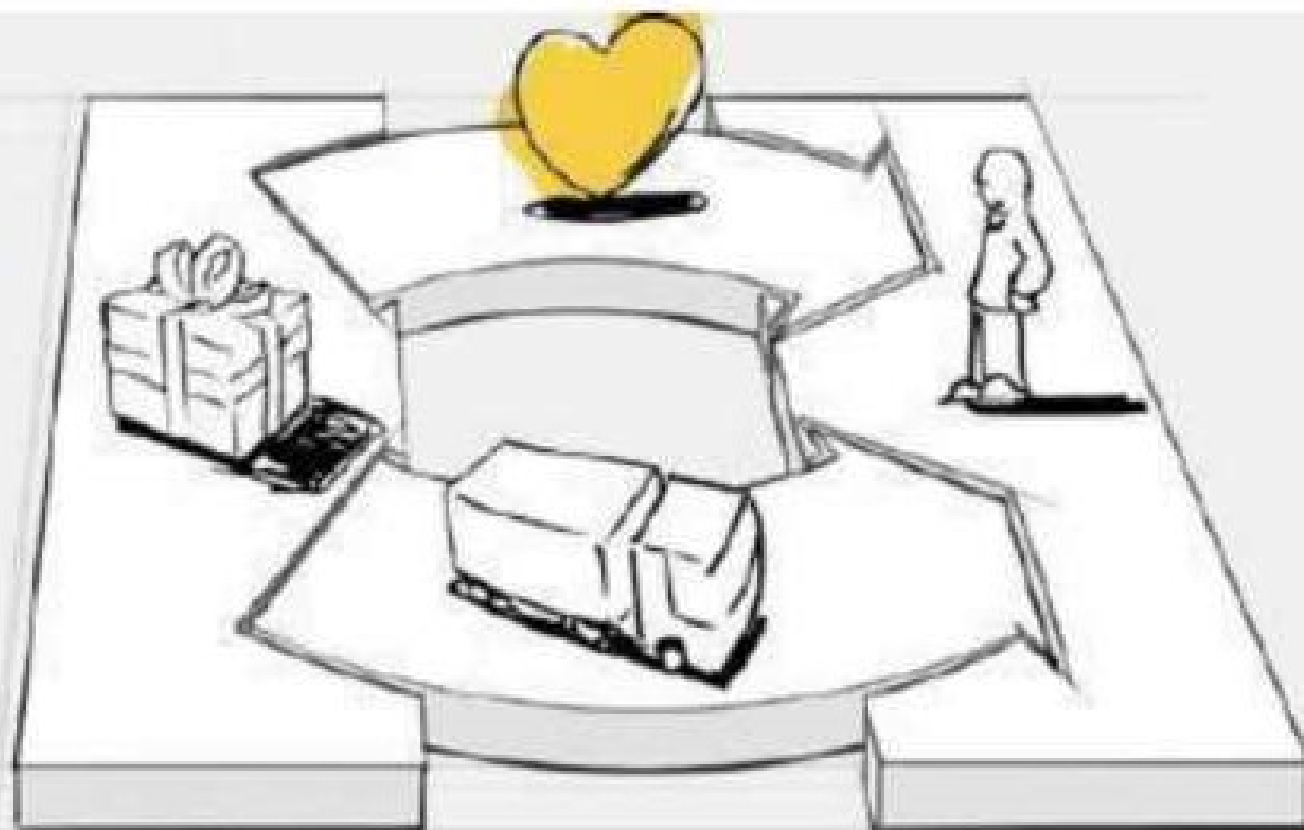
TIPOS	
DIRETOS	INDIRETOS
Equipe de venda; Lojas física ou virtual	Distribuidores; Lojas parceiras; Atacado



RELACIONAMENTO com clientes

Como a empresa conquista e mantém clientes e, assim, amplia a suas vendas

- ♥ **Assistência pessoal**
- ♥ **Assistência pessoal dedicada**
- ♥ **Autosserviço**
- ♥ **Automatização**
- ♥ **Comunidades**
- ♥ **Cocriação**



A estratégia de relacionamento definida pela empresa influencia profundamente a experiência geral de cada cliente.

FONTES DE RECEITA

Quanto e como os clientes pagarão pelo benefício que ofereço.

Venda de produto

Taxa de uso

Assinatura

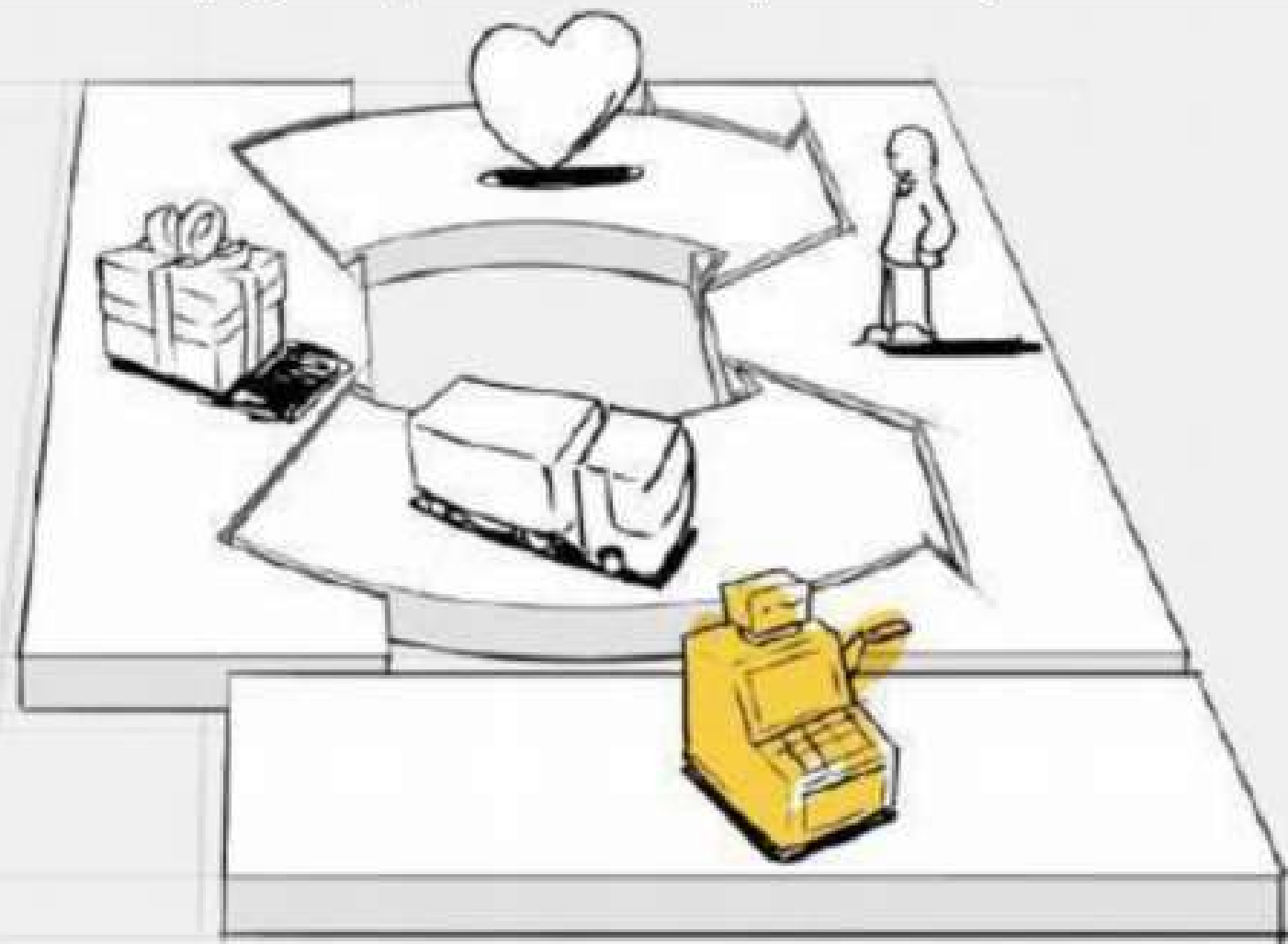
Aluguel

Licenciamento

Comissão

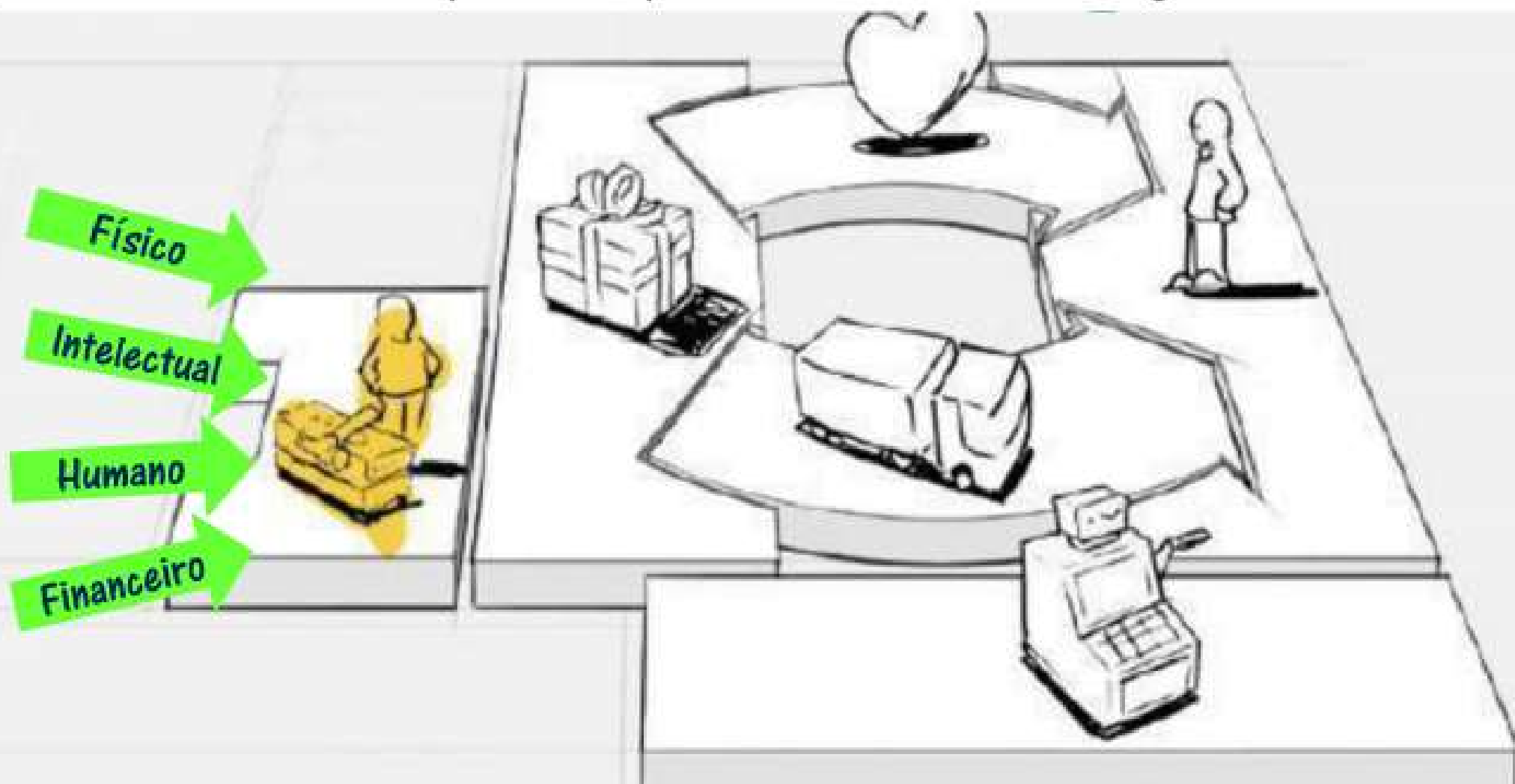
Anúncios

Outros: Editais de fomento,
licitações, financiamentos, investidor-
anjo



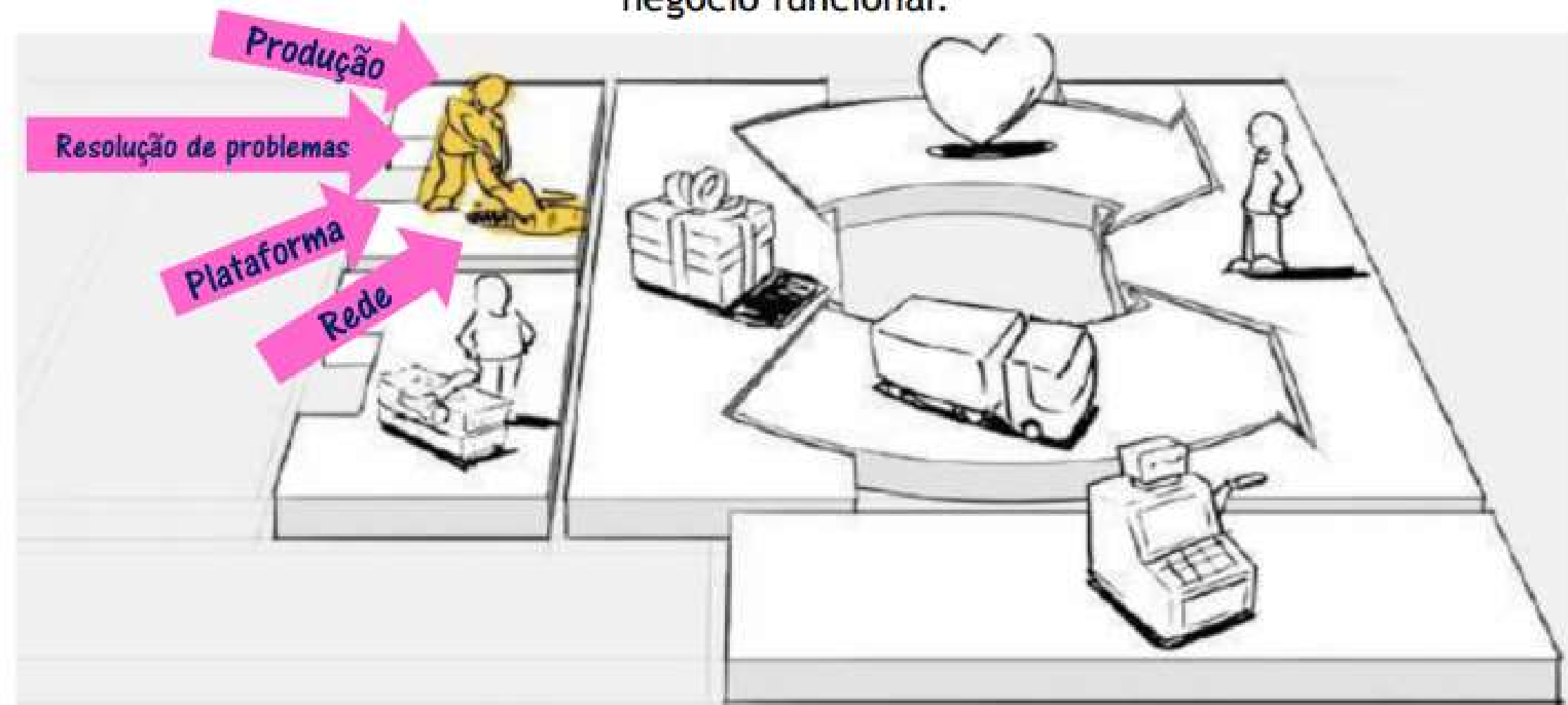
RECURSOS PRINCIPAIS

Quais os recursos mais importantes para fazer o modelo de negócio funcionar.



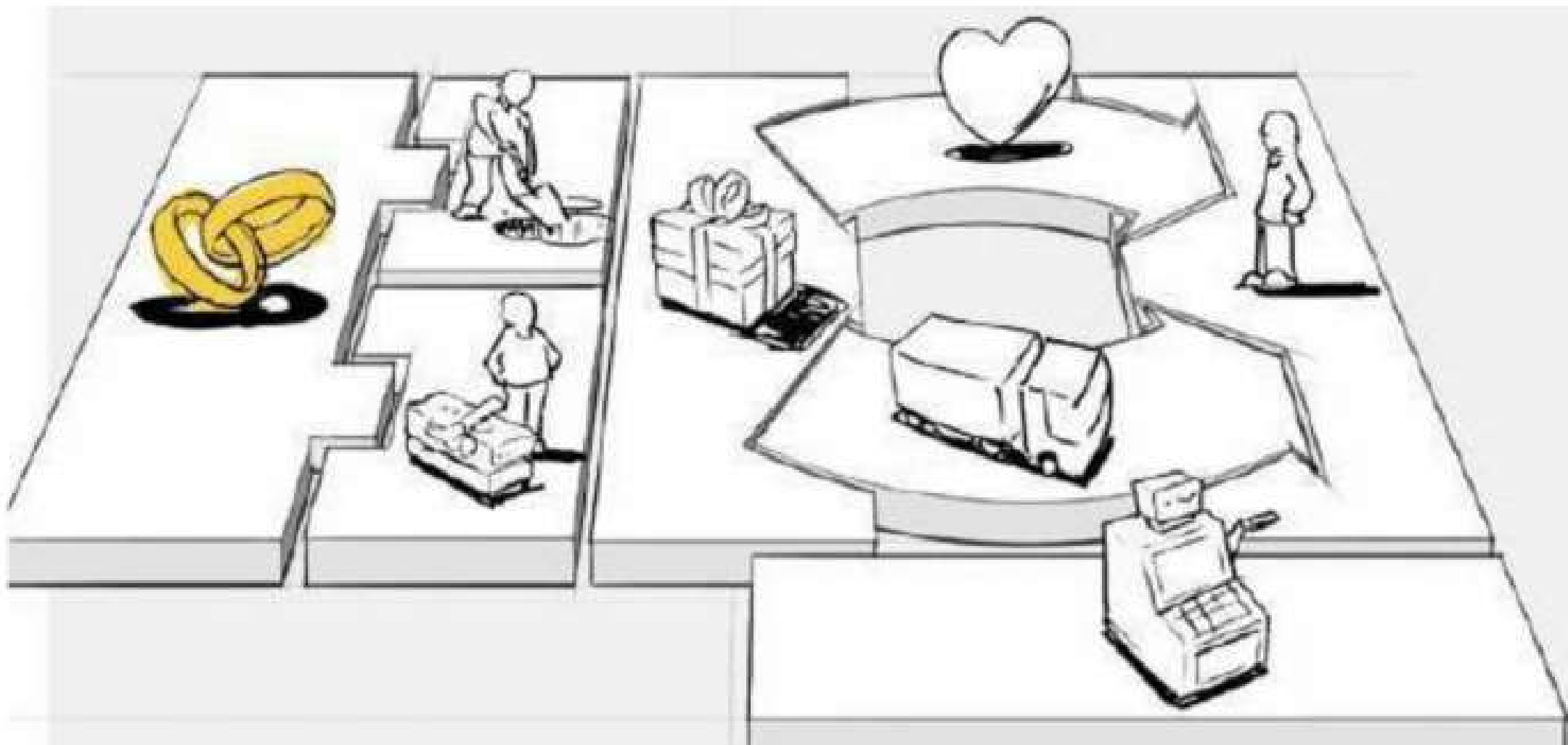
ATIVIDADES PRINCIPAIS

São as ações mais importantes que uma empresa deve realizar para fazer o modelo de negócio funcionar.



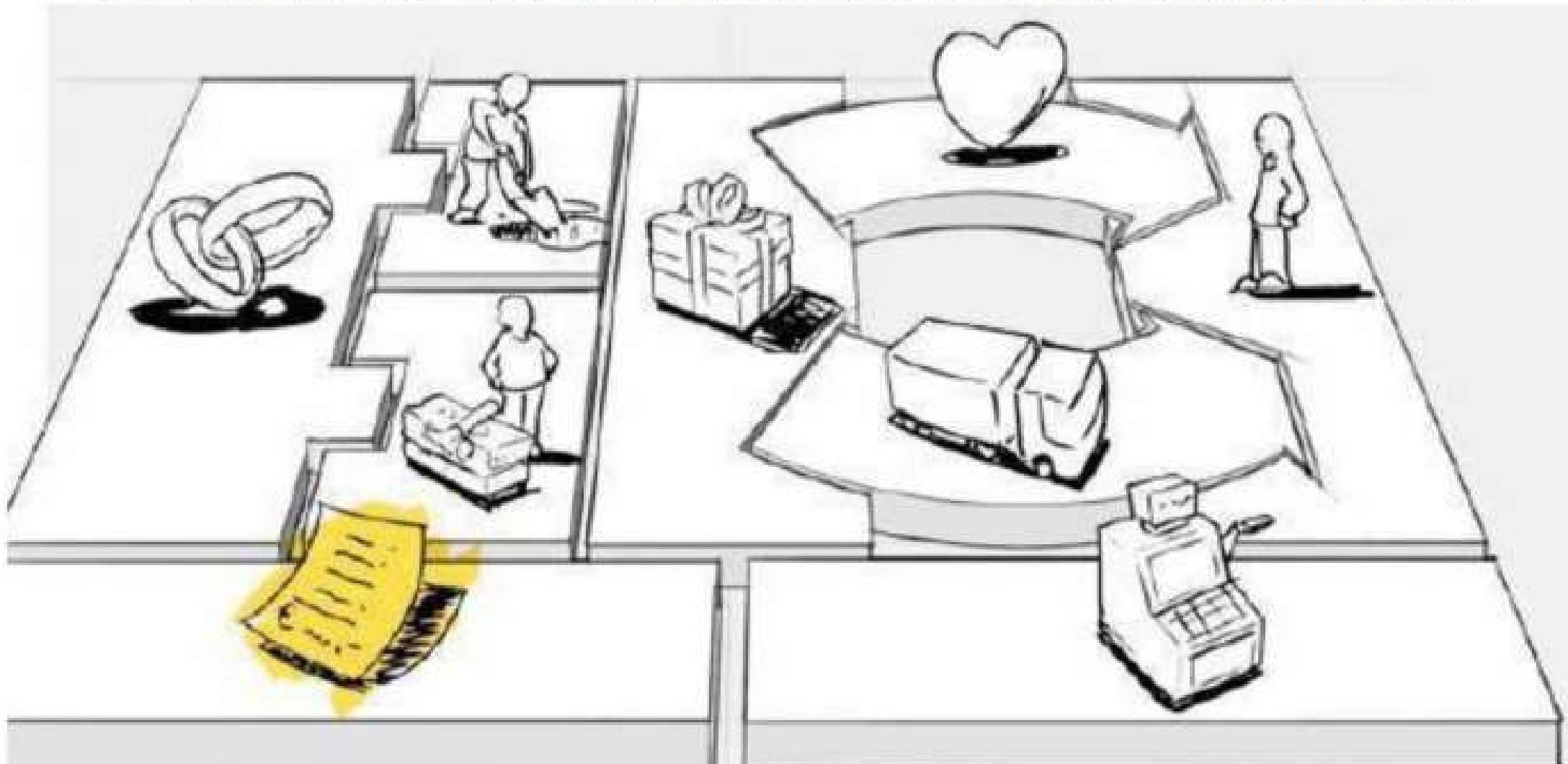
PARCEIROS PRINCIPAIS

Rede de parceiros ou fornecedores que põem o modelo de negócio para funcionar.



ESTRUTURA DE CUSTOS

Todos os custos que você vai ter para colocar o seu negócio para funcionar.



Validando...

