

Modelo Canvas

Eficiência na estruturação de negócios



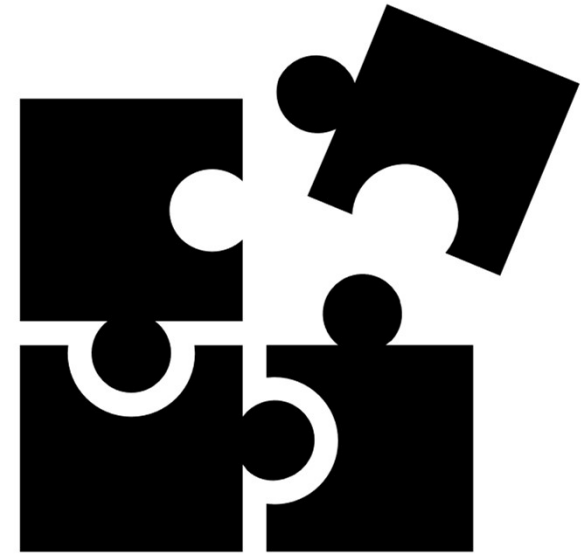
O que é o Modelo Canvas?

- Ferramenta criada por por Alexander Osterwalder;
- Instrumento para a elaboração de modelos de negócios;
- O *Canvas* é útil para a análise e organização dos negócios.



O que constitui o Modelo Canvas?

- Parcerias-chave;
- Atividades-chave;
- Recursos-chave;
- Proposta de valor;
- Relacionamento;
- Canais;
- Segmentos de clientes;
- Estrutura de custos e fontes de renda.



Constituído por nove fatores-chave de um empreendimento!

Os quadrantes do Canvas:

O *Canvas* é constituído por quatro áreas básicas de um negócio:

CLIENTES



OFERTA



INFRAESTRUTURA



VIABILIDADE





Podemos analisar esta
ferramenta por 4 perspectivas:

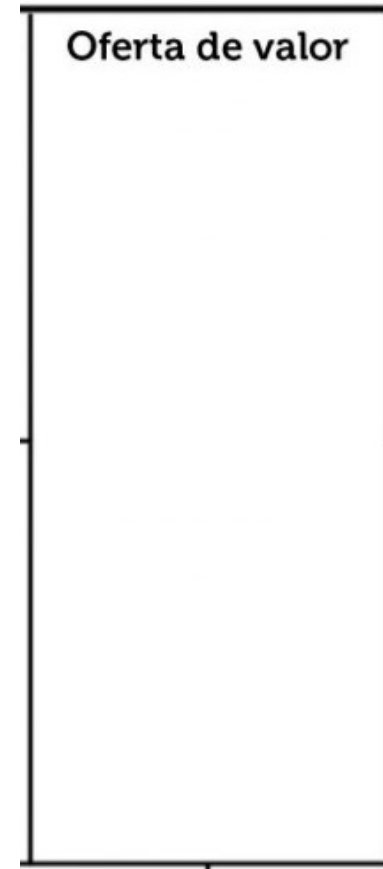
O quê?
Para quem?
Como?
Quanto?

Parcerias-chave	Atividades-chave	Oferta de valor	Relacionamento	Segmentos de clientes
	Recursos-chave		Canais	
Estrutura de custos			Fontes de receita	

O QUÊ?

PROPOSTA DE VALOR:

- Qual dor você cura?
- Qual demanda você supri?
- O que você entrega?
- Qual razão faz com que seus clientes te escolham?





PARA QUEM?

RELACIONAMENTO:

Como manter o seu cliente apaixonado? Quais serão as suas estratégias para conquistar e manter uma boa relação com os clientes?

SEGMENTO DE CLIENTES:

Para quem você vai vender? Qual o perfil do seu cliente? Onde estão localizados? Qual a dor comum à eles?

CANAIS:

Como os clientes saberão que o seu produto existe?

Como chegarão até os seus clientes?

Como os seus clientes irão interagir com esse produto?

Relacionamento	Segmentos de clientes
Canais	



COMO?

ATIVIDADES-CHAVE:

Quais são as principais atividades e ações que sua empresa deve tomar para que o Modelo de Negócio seja colocado em prática?

RECURSOS PRINCIPAIS:

Quais os recursos mais importantes para que o seu Modelo de Negócio seja atendido, para que a sua proposta de valor seja colocada em prática?

PARCERIAS-CHAVES:

Quais são os principais parceiros, fornecedores etc do seu negócio? Eles precisam estar alinhados com o seu propósito.

Parcerias-chave	Atividades-chave
	Recursos-chave

QUANTO?

ESTRUTURA DE CUSTOS E FONTES DE RECEITAS:

Quais serão os custos fixos e variáveis do seu negócio?

De quanto dinheiro você necessita para entregar um serviço/produto coerente com a sua proposta de valor?

Estrutura de custos	Fontes de receita
---------------------	-------------------

DICA DE OURO:

Comece preenchendo o Canvas a partir do item “Proposta de Valor” e depois “Segmentos de Mercado”.



Executando o Canvas...

O Canvas pode ser executado em meio físico ou digital, é uma ferramenta flexível que busca flexibilidade e execução.

O Canvas facilita a visualização por parte dos donos do negócio, bem como toda a equipe envolvida.



Parcerias



Me ajuda e eu te ajudarei

Atividades



Como vai entregar valor?

Proposta de valor



Que dor você elimina?
E o que você entrega?

Relacionamento



Como seu cliente vai se manter apaixonado?

Segmento de clientes



Para quem você vai vender?

Recursos principais



Quais ferramentas, pessoas e valores você precisa?

Canais



Como vão descobrir seus produtos/serviços?

Estrutura de custos



De quanto dinheiro você precisa?

Fontes de receita



Como você vai ganhar dinheiro?

Gostou desse material?

Acompanhe nossos canais e veja mais!

Redes Sociais:

-  t.me/catarinaamaral
-  [@catarinaamaraloficial](https://www.instagram.com/catarinaamaraloficial)
-  [Catarina Amaral](https://www.youtube.com/catarinaamaral)
-  [@dizaicontadora](https://twitter.com/dizaicontadora)
-  [/CatarinaAmaral](https://www.linkedin.com/company/catarinaamaral)



Autora:

Catarina Amaral é Contadora e Consultora. Acredita que a educação é o negócio capaz de transformar o mundo, por isso, define-se como uma eterna aprendiz, comprometida com a ressignificação do conhecimento e a sua disseminação.

Empresária Contábil, Mestranda e Pesquisadora, vem disseminando conhecimento através de palestras, cursos e eventos.

Autoridade contábil, suas mídias sociais ultrapassam a marca de mais de 30.000 seguidores, sendo umas das profissionais mais influentes na sua área.

Catarina Amaral

