

Modelo de Negócios Canvas

Prof. Edson Pedro Ferlin

- **Objetivos**
 - Apresentar o modelo de negócios Canvas
- **Conteúdos**
 - Modelo Canvas
 - Plano de negócio

Conceito

O ***Business Model Canvas*** ou "Quadro de modelo de negócios" é uma ferramenta de gerenciamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.

Modelo de Negócio

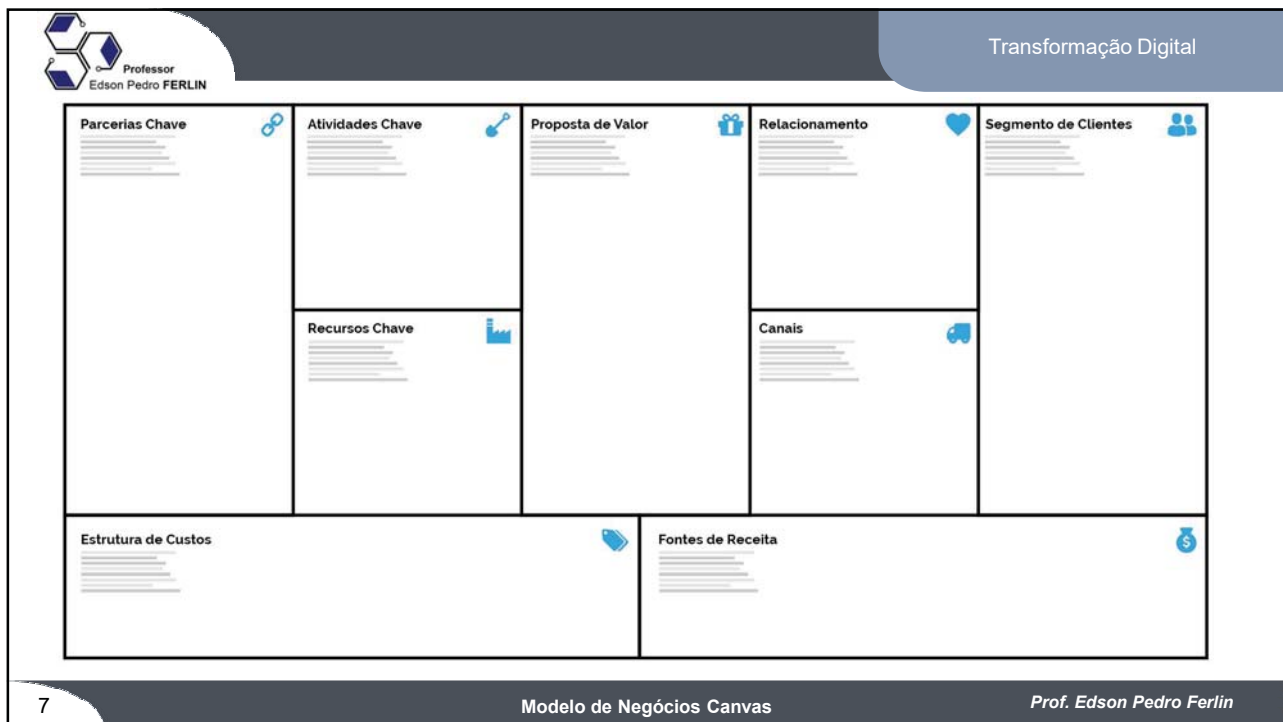
Um Modelo de Negócio é uma forma simplificada de descrever a lógica por trás de um empreendimento, procurando entender, esclarecer e definir fatores que envolverão sua criação, funcionamento, entrega e obtenção de valor.

Mapa visual

É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios.

Plano de Negócio

O mapa é um resumo dos pontos chave de um plano de negócio, mas não deixa de excluir um plano de negócio em si, é uma ferramenta menos formal que pode ser utilizada com mais frequência no dia a dia.



Infraestrutura ou respostas "Como?"

- **Atividades-chave:** As atividades mais importantes para executar a proposição de valor da empresa.
- **Recursos-chave:** Os recursos que são necessários para criar valor para o cliente. Esses recursos podem ser humanos, financeiros, físicos ou intelectuais.
- **Rede de parceiros:** As alianças de negócios que complementam os outros aspectos do modelo de negócio.

8 Modelo de Negócios Canvas Prof. Edson Pedro Ferlin

Oferta ou respostas "*O que?*"

•**Proposição de Valor**: Os produtos e serviços oferecidos pelo negócio.

Clientes ou respostas "*Para quem?*"

•**Segmentos de clientes**: o público-alvo para os produtos e serviços de uma empresa.

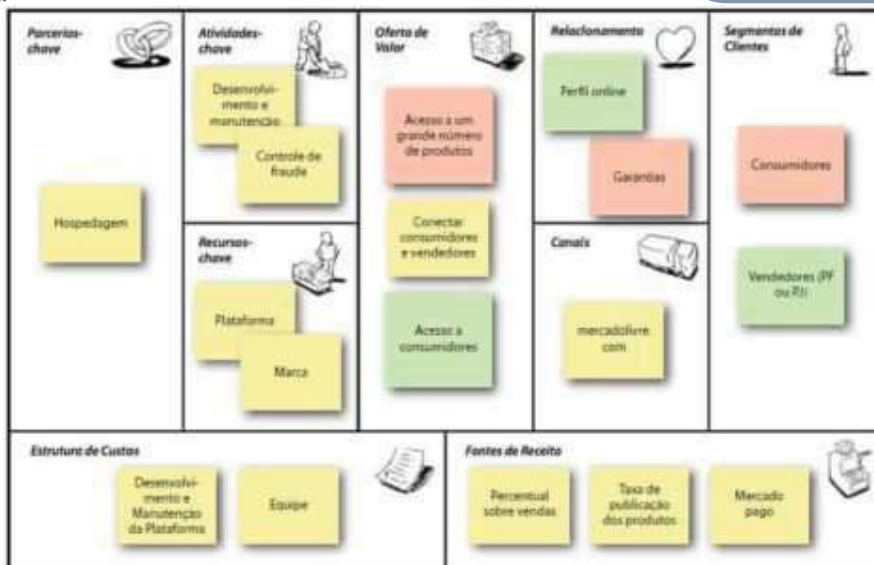
•**Canais**: O meio pelo qual uma empresa fornece produtos e serviços aos clientes.

•**Relacionamento com o Cliente**: A empresa estabelece ligações entre si e os seus diferentes segmentos de clientes.

Finanças ou respostas "Quanto?"

•**Estrutura de custos:** As consequências monetárias dos meios utilizados no modelo de negócios.

•**Fluxos de receita:** A forma como a empresa ganha dinheiro por meio de uma variedade de fluxos de receitas. Rendimentos de uma empresa.



BENEFÍCIOS

- Agiliza e facilita o processo estratégico;
- É uma ferramenta flexível e de fácil compreensão;
- Sua visualização estratégica aumenta a competitividade;
- Traz organização e objetividade para a empresa;
- Estimula a criatividade e simplifica a comunicação.

7 PASSOS PARA CRIAR UM plano de ação eficiente



siteware

Atividade

- Resolver os exercícios.

