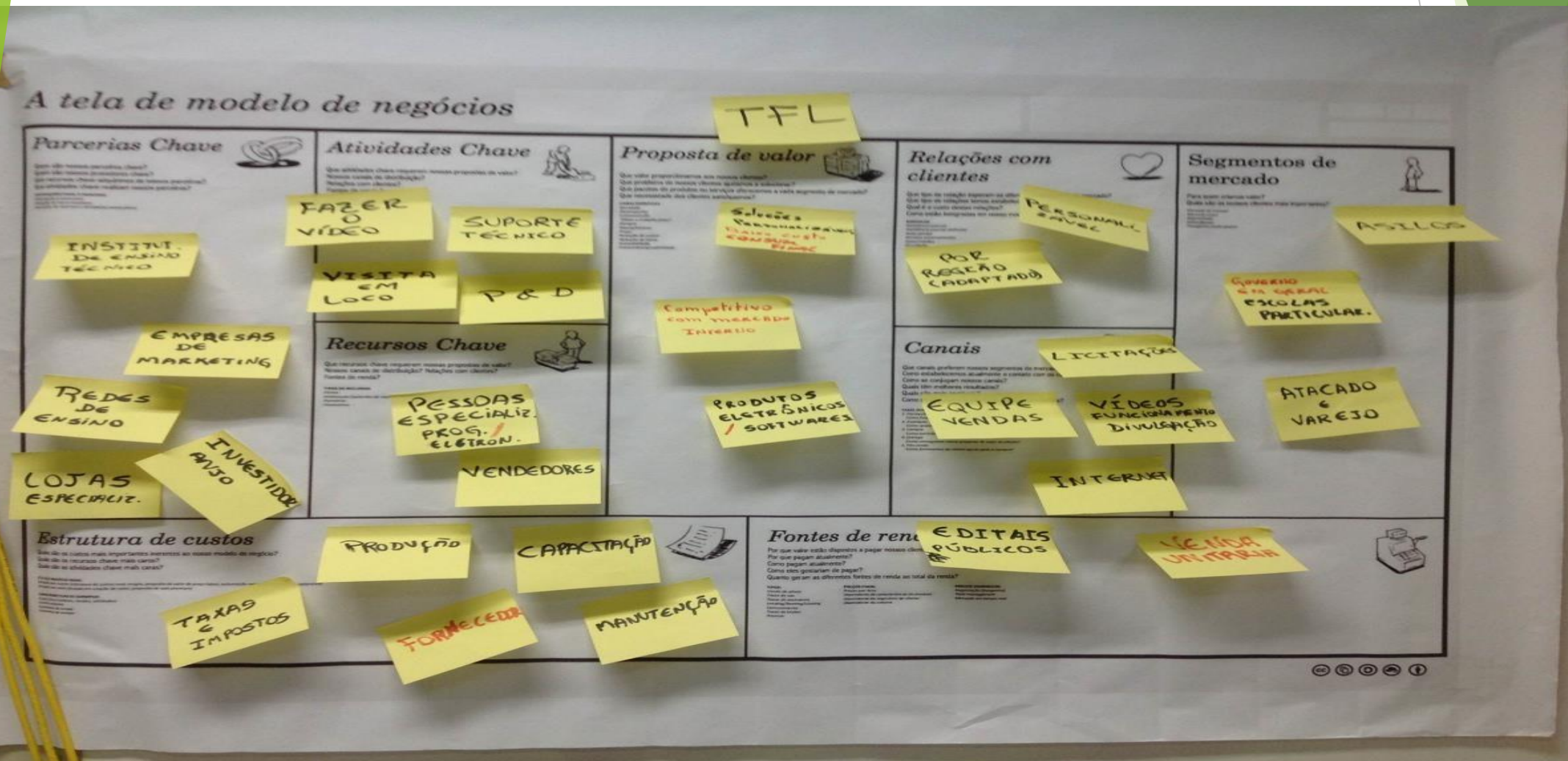


Business Model Canvas

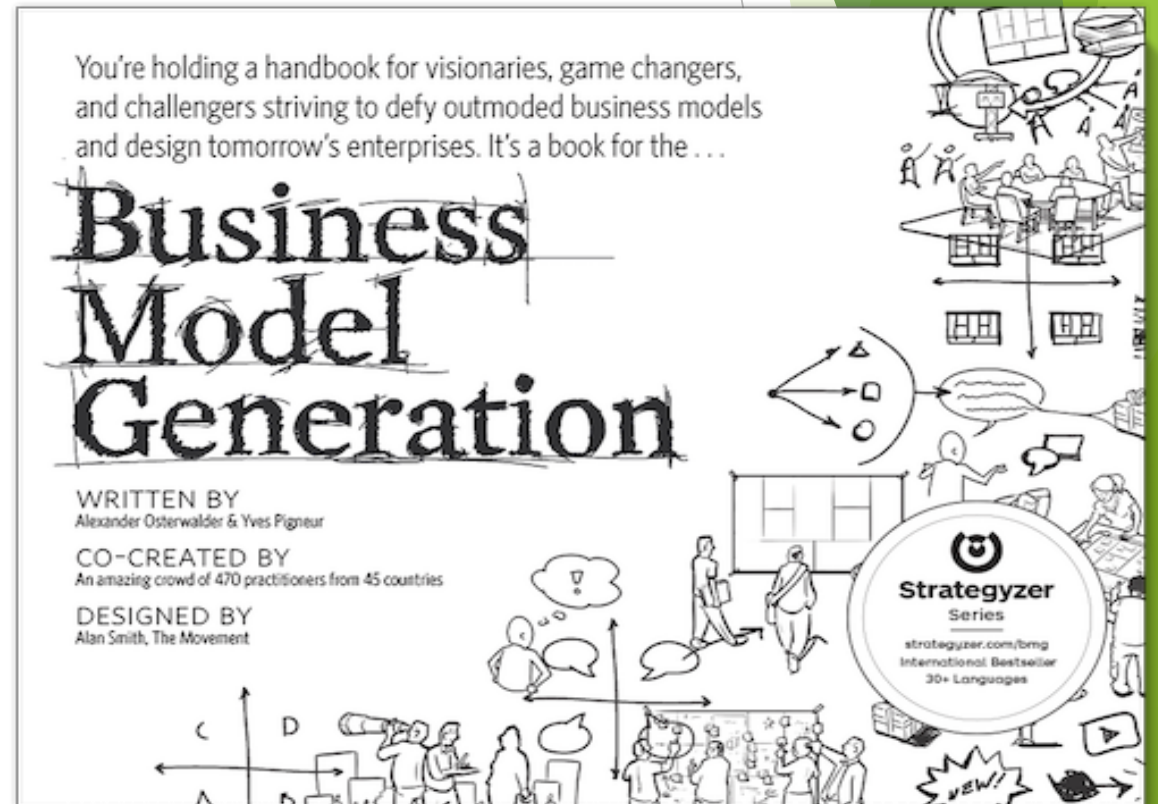
ou Quadro de modelo de negócios



O que é? Por que é importante?

- É uma ferramenta visual que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio.
- Sintetiza as funções de uma empresa em um único quadro.
- Facilita enxergar como as diferentes partes da empresa se relacionam
- Em que situações ele é usado?

Resultado de estudos e experimentações realizadas por Alex Osterwalder e Yves Pigneur e explicado neste livro.



PARCÉRIAS PRINCIPAIS



ATIVIDADES PRINCIPAIS



PROPOSTA DE VALOR



RELACIONAMENTO COM CLIENTES



SEGMENTOS DE CLIENTES



Como?

RECURSOS PRINCIPAIS



O que?

CANAIS



Para quem?

ESTRUTURA DE CUSTOS



Quanto?

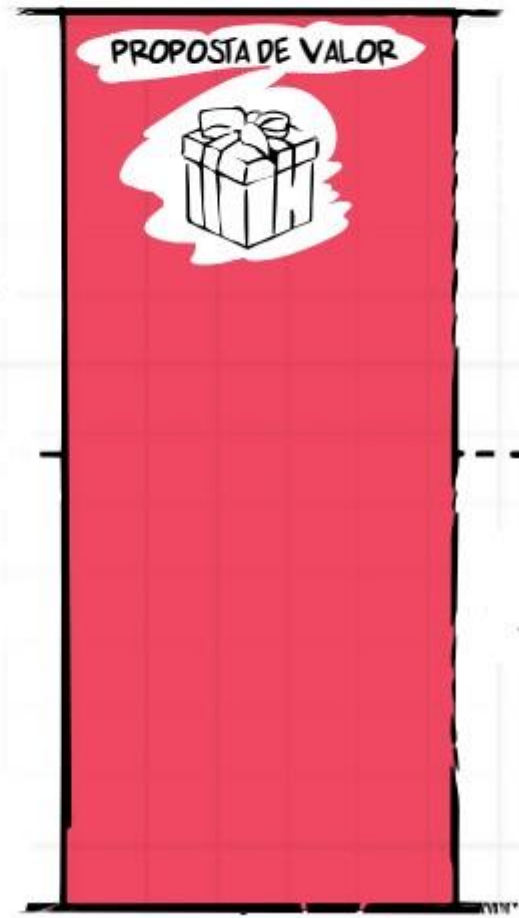
FONTES DE RECEITA



O QUE VOU FAZER?

Nesta etapa, você define qual será o “valor” do seu produto/serviço para o cliente.

Valor=A razão ou motivo pelo qual pessoas adquirem seus produtos e serviços. Você deve pensar se está atendendo a uma necessidade ou melhorando alguma situação existente.



O que você está oferecendo?

Que tipo de “dor” dos clientes você está resolvendo?

Por que os clientes comprarão de você e não dos seus concorrentes?

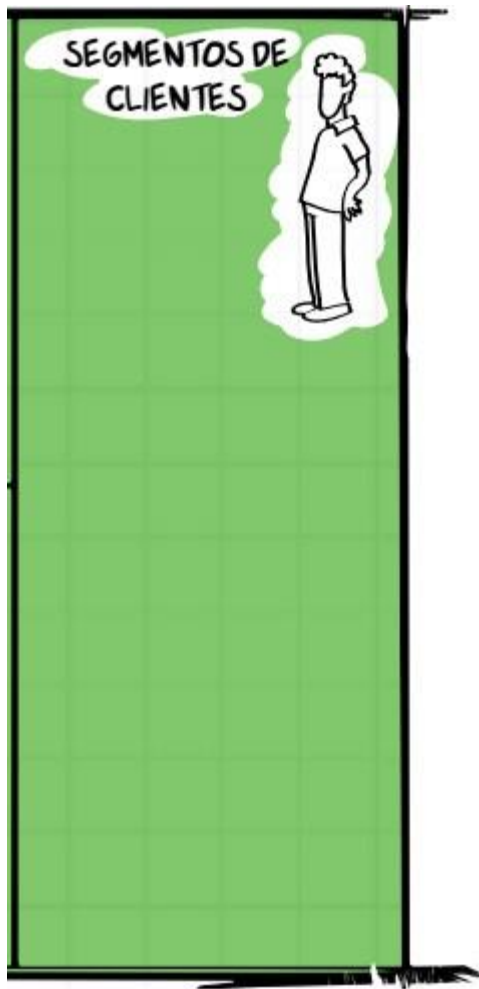
EXEMPLOS DE PROPOSTA DE VALOR



Resposta: Qual a proposta de valor do Netflix?

PARA QUEM?





Aqui você irá definir quem são os clientes que seu negócio pretende atender

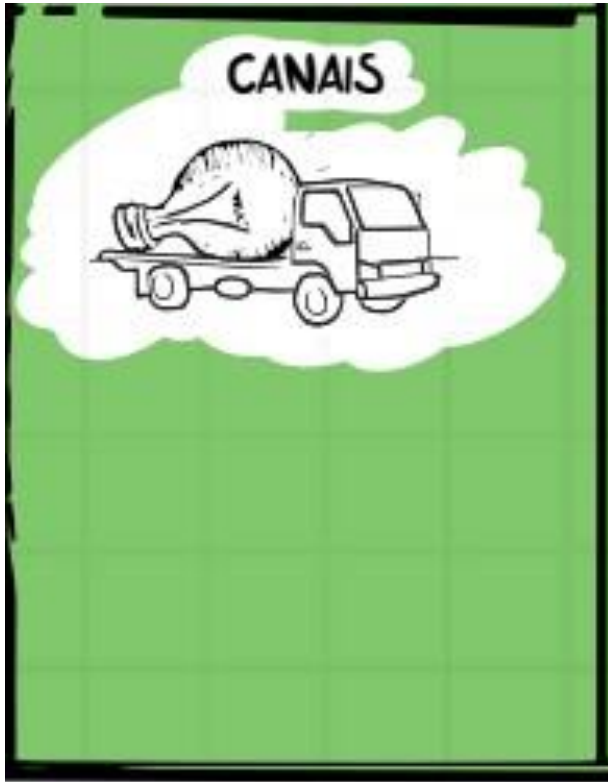
Segmentos de Clientes= Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Como estão localizados?

Há sempre um grupo especial de clientes para seu produto ou serviço.

Exemplos de Segmentos de Clientes

- Pessoas que moram nas proximidades da sua loja
- Mulheres executivas que trabalham no centro da cidade.
- Homens jovens que praticam esportes radicais.
- Casais jovens ligados à alimentação saudável.

Responda: Qual o segmento de clientes do Pokémon Go?



Aqui, você definirá de que forma seus produtos ou serviços chegarão até seus clientes.

Canais = como o cliente encontrará seus produtos ou serviços.

Quanto mais curto o caminho que o cliente fizer, melhor!

Exemplos de Canais

- Equipe de vendas (Avon, Natura...)
- Lojas próprias
- Loja na Internet (e-commerce)
- Distribuidores autorizados
- Gôndolas de supermercado

Resposta: Quais os canais do Uber?



Aqui, você definirá seu relacionamento com os clientes.

Relacionamento com clientes = como farei para conquistar e manter uma boa relação com os clientes, para ampliar as vendas e para que eles não me troquem por outro.

Os clientes gostam de ser reconhecidos por comprar de você.

Exemplos de tipos de relacionamento:

- Assistência pessoal por e-mail, call center ou no ponto de venda
Serviços automatizados (empresas de telefonia, Auto atendimento no banco)
- Comunidade online (página no Facebook)

Responda: Você já desistiu de uma compra por mau-atendimento?

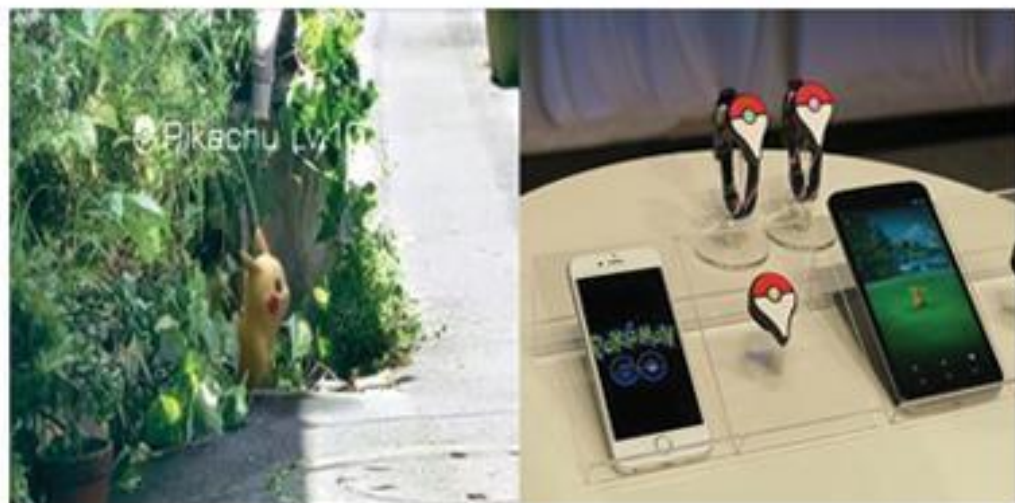


Magazine Luiza

Mercadoria de consumidor e varejo ·
2.765.381 curtidas · 11 de setembro ·
Editado ·

Curtir Página

Se você sempre imaginou se tornar um treinador Pokémon na vida real, pode ficar feliz porque agora será possível! 😊
Saiba mais aqui: <http://maga.lu/1OGDFzj>
E aí, qual Pokémon você quer capturar primeiro?



Pokémon GO é lançado para Android e iOS e põe monstrinhos na vida real < Blog da Lu

Game usa dados de localização do GPS do celular para mostrar onde os Pokémons estão no mundo real!

BLOGDALU.MAGAZINELUIZA.COM.BR



Tarso Schmidt · 3 meses atrás

Com o plus eu consigo capturar você lu?

Responder · Compartilhar



Lu → Tarso Schmidt · 3 meses atrás

Olá, Tarsol Não consegue >.< Mas se fosse uma líder de ginásio, quais Pokémons escolheria para uma batalha comigo? Me conta ;)

Responder · Compartilhar



Tarso Schmidt → Lu · 2 meses atrás

Charizard sempre Lu.

Responder · Compartilhar



Henriques Villela → Lu · 3 meses atrás

Eu escolho um time full dragon Lu, e você ?

Responder · Compartilhar



Flávio Roberto Voltolini · 3 meses atrás

Que show, serei um mestre pokémon...

Responder · Compartilhar



Lu → Flávio Roberto Voltolini · 3 meses atrás

Arrasou! :)

Responder · Compartilhar

QUANTO E COMO VOU RECEBER?



Responda: O que diferencia o Vivenda em relação aos concorrentes quanto à forma de pagamento? E como isso se relaciona com proposta de valor?

Aqui, você definirá como será a entrada do dinheiro.

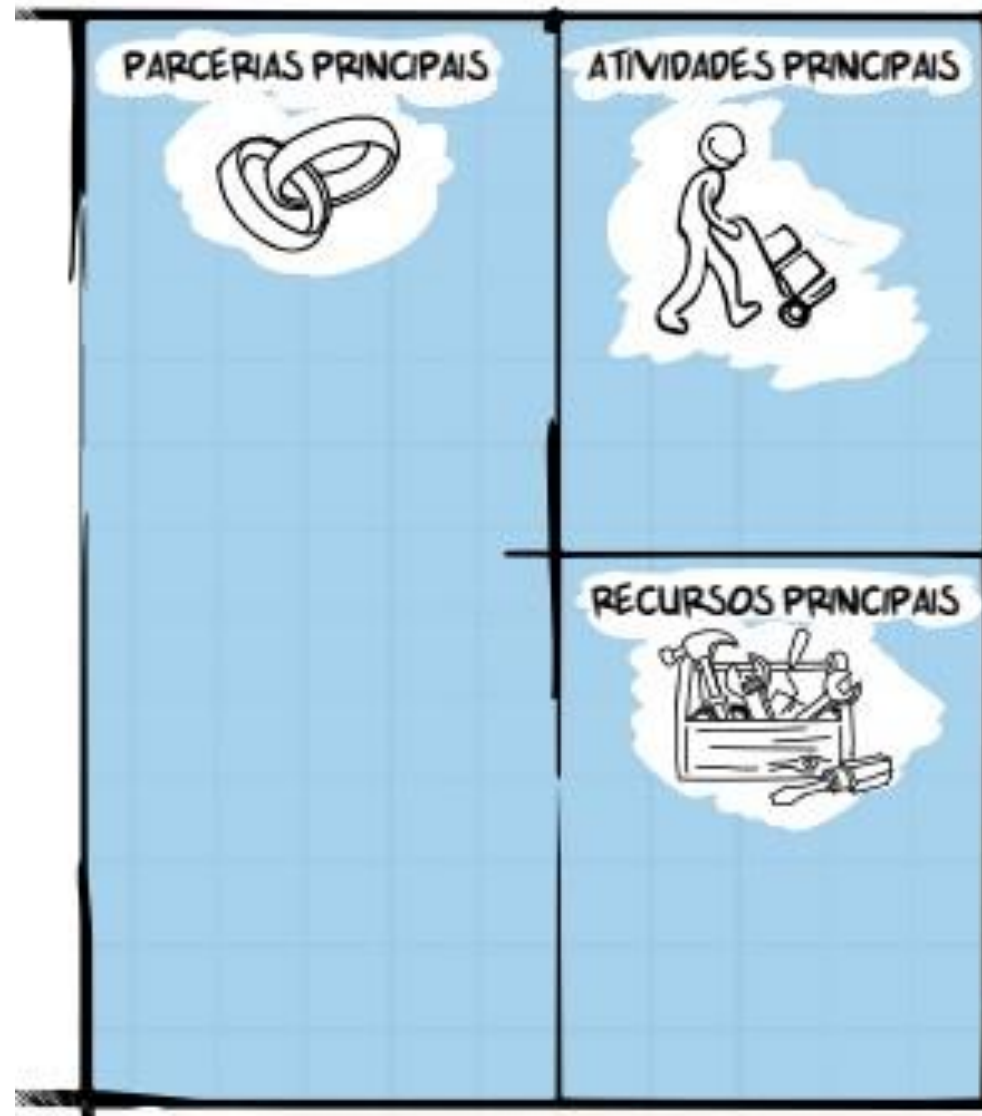
Receitas = quanto e como os clientes pagarão pelo que ofereço.

A forma de cobrar deve estar de acordo com o jeito que o cliente gosta de pagar.

Exemplos de fontes de receita:

- Vendas diretas: e-commerce, varejo
- Pagamento pelo uso: hotéis; locação de automóveis
- Assinaturas: TV a cabo; revistas; Netflix
- Aluguel: Roupas de festa; hospedagem de sites
- Licenciamento: programas de computador como Office 365, Winrar e anti-vírus

COMO VOU FAZER?





Aqui, você definirá todos os recursos necessários para realizar sua proposta de valor.

Recursos = o que é preciso para fazer o negócio funcionar.

Não confundir recursos com canal!

Ex: se o canal for um site, os recursos serão computadores e rede; se o canal for equipe de vendas, os recursos são pessoas.

Exemplos de tipos de recursos principais:

- Físicos: imóveis; máquinas; mobília
- Intelectuais: designers; jornalistas; programadores
- Financeiros: Capital próprio; financiamentos; investidores

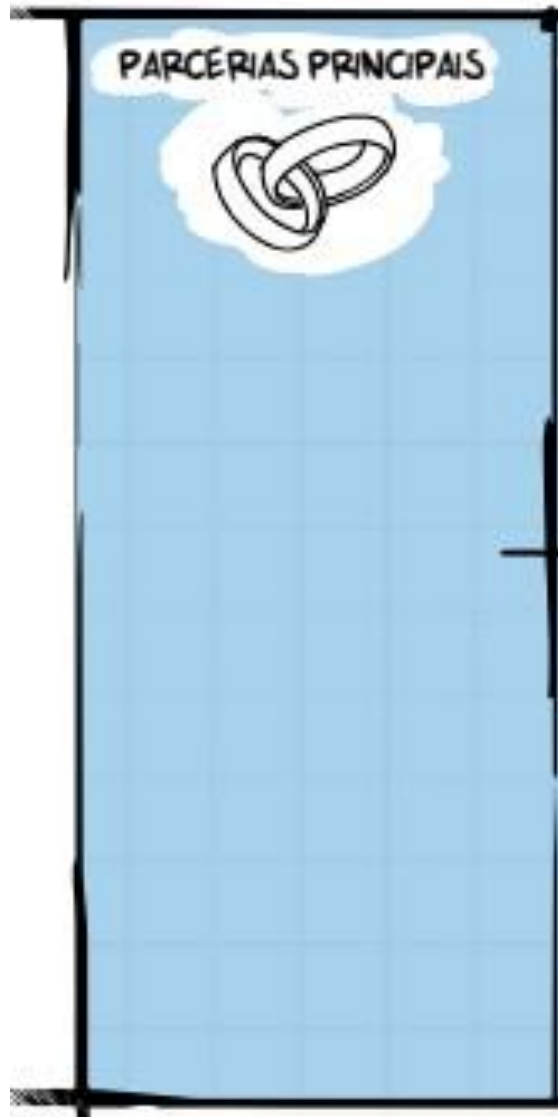
Aqui, você relacionará as ações necessárias para a realização da proposta de valor.

Atividades = ações importantes para realização do negócio.



Exemplos de tipos de atividades principais:

- Produção: a atividade principal é produzir alguma coisa (roupas, comida)
Resolução de problemas: o foco é resolver problemas do cliente (consertos, manutenção de equipamentos, treinamento)
- Plataforma: quando o negócio cria solução para hospedar/facilitar uma atividade do cliente (Uber, Airbnb, Mercado Livre)



Aqui, você identificará fornecedores e parceiros para apoiar a realização da sua proposta de valor.

Parceiros = aliados para otimizar e reduzir riscos do negócio.

Exemplos de tipos de parcerias principais:

- Fornecedores de matérias-primas
- Contadores; seguradoras; analistas de mercado
- Terceirização de serviços ou infraestrutura.
- Instituições governamentais

QUANTO VOU GASTAR?



Aqui, você levantará o que vai gastar para a realização da proposta de valor.

Estrutura de custos = todos os custos envolvidos para operação do negócio.

Perguntas Chaves:

Quais são os custos mais importantes inerentes aos nossos negócios modelo?

- Quais são os recursos-chave mais caros?
- Quais são as Atividades-chave mais caras?

Diferenciação de valor associada à redução de custos ajuda a abrir espaços de mercado.

Resposta: Como o Uber e Airbnb relacionam proposta de valor à redução de custos?



UBER

BUSINESS MODEL CANVAS

KEY PARTNERS:

- ❖ Drivers with their Cars
- ❖ Payment Processors
- ❖ Map API Providers
- ❖ Investors

KEY ACTIVITIES:

- ❖ Product Development & Management
- ❖ Marketing & Customer Acquisition
- ❖ Hiring Drivers
- ❖ Managing Driver Payouts
- ❖ Customer Support

KEY RESOURCES:

- ❖ Technological Platform
- ❖ Skilled Drivers

VALUE PROPOSITION:

CUSTOMERS:

- ❖ Minimum Waiting Time.
- ❖ Prices Lesser than the Normal Taxi Fares.
- ❖ Cashless Ride.
- ❖ Can see The ETA and Track The Cab on Map.

DRIVERS:

- ❖ Additional Source of Income.
- ❖ Flexible Working Schedules and can Work Part Time.
- ❖ Easy Payment Procedure.
- ❖ Drivers get Paid to be Online, even without can Requests.

CUSTOMER RELATIONSHIP:

- ❖ Social Media
- ❖ Customer Support
- ❖ Review, Rating & Feedback System

CHANNELS:

- ❖ Websites
- ❖ Mobile App for Android
- ❖ Mobile App for iOS

CUSTOMER SEGMENTS:

USERS:

- ❖ Those who do not own a Car
- ❖ Those who do not want to drive themselves to a Party or Function.
- ❖ People who like to Travel in Style and want to be Treated as a VIP.
- ❖ Those who want a Cost-Efficient Cab at their Doorstep.

DRIVERS:

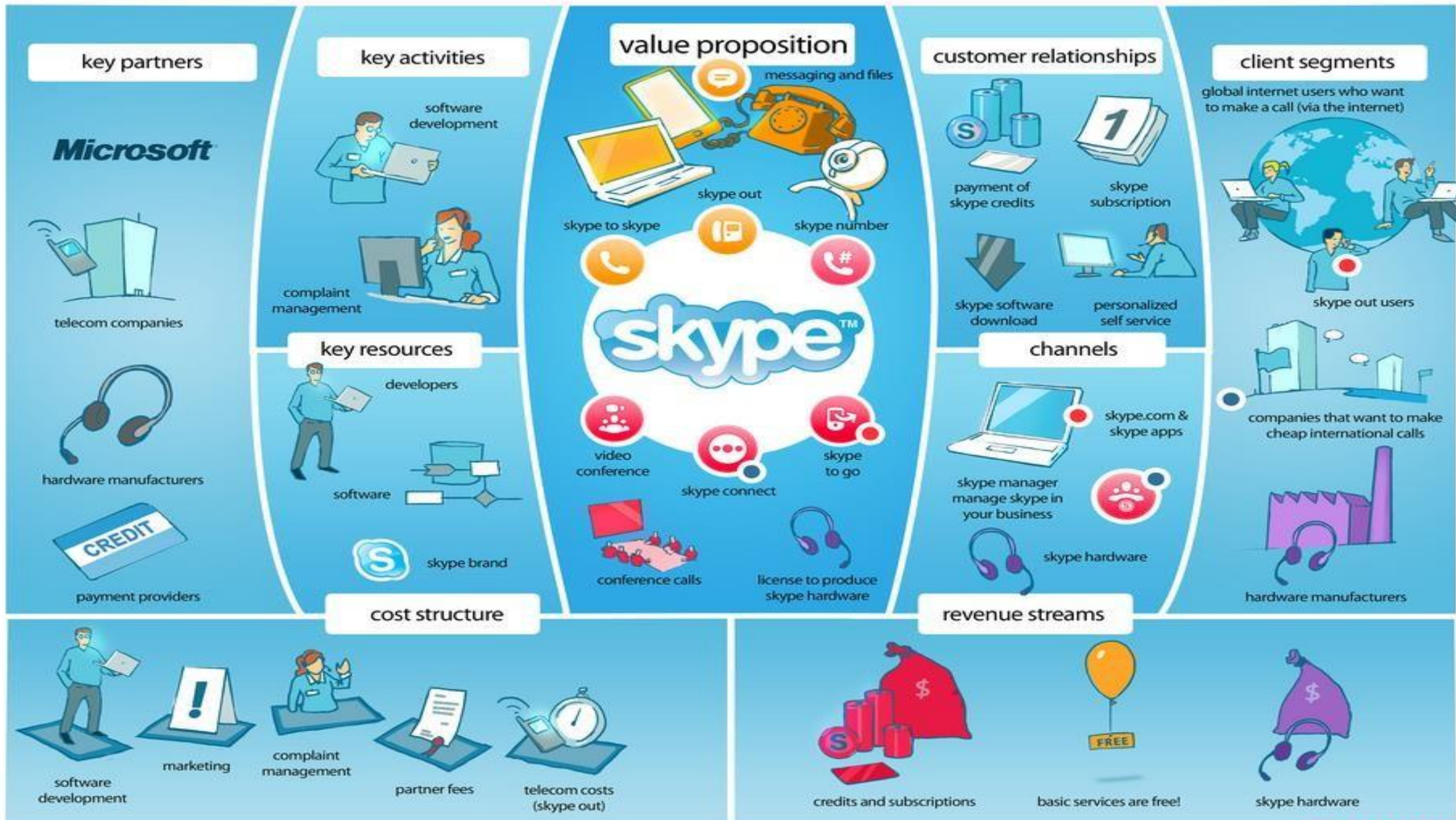
- ❖ People who own a Car and want to Earn Money.
- ❖ People who Love to Drive.
- ❖ Those who Wish to be called Partners Instead of Drivers.

COST STRUCTURE:

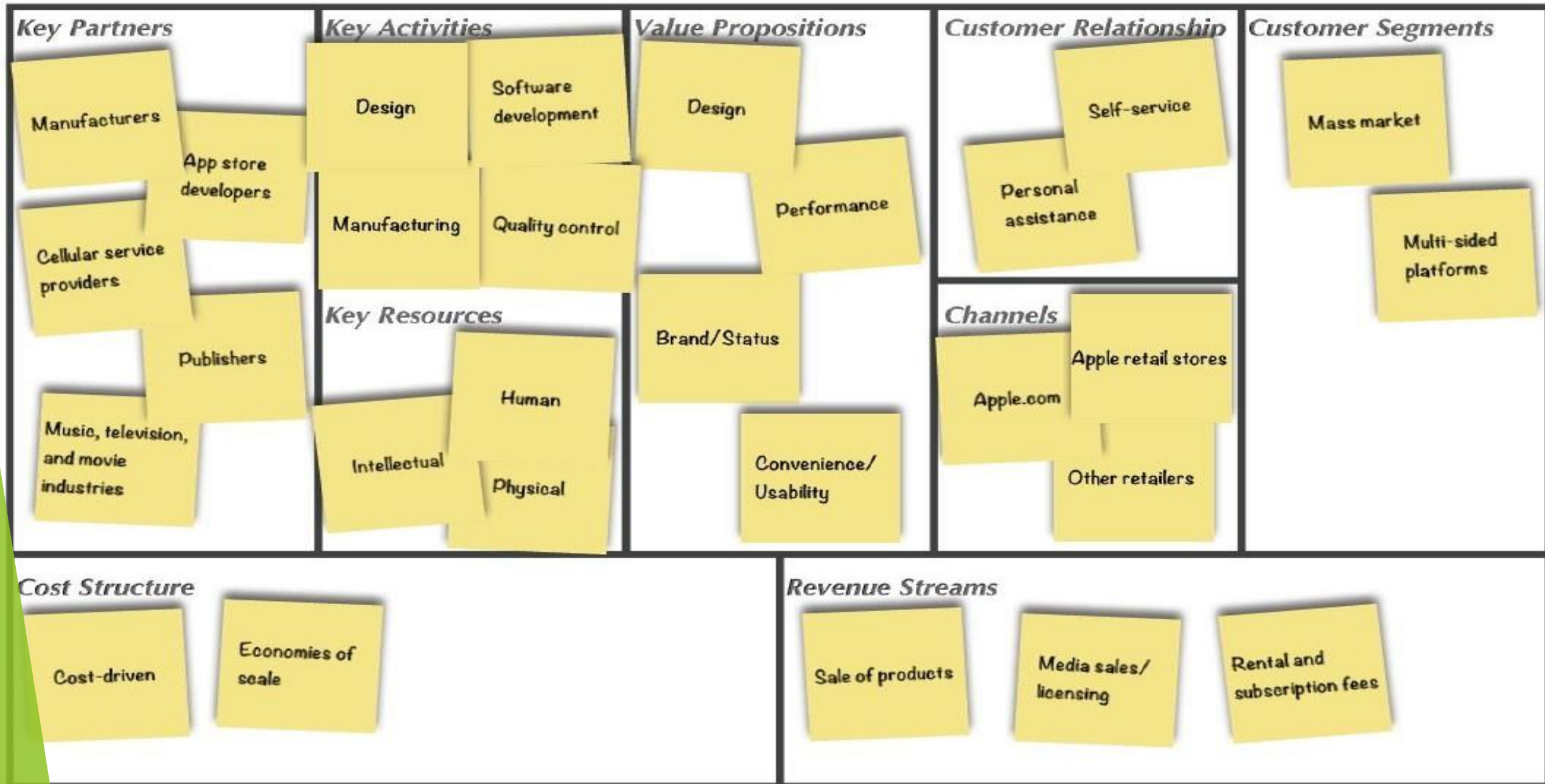
- ❖ Technological Infrastructure
- ❖ Salaries to Permanent Employees
- ❖ Launch Events & Marketing Expenditure

REVENUE STREAMS:

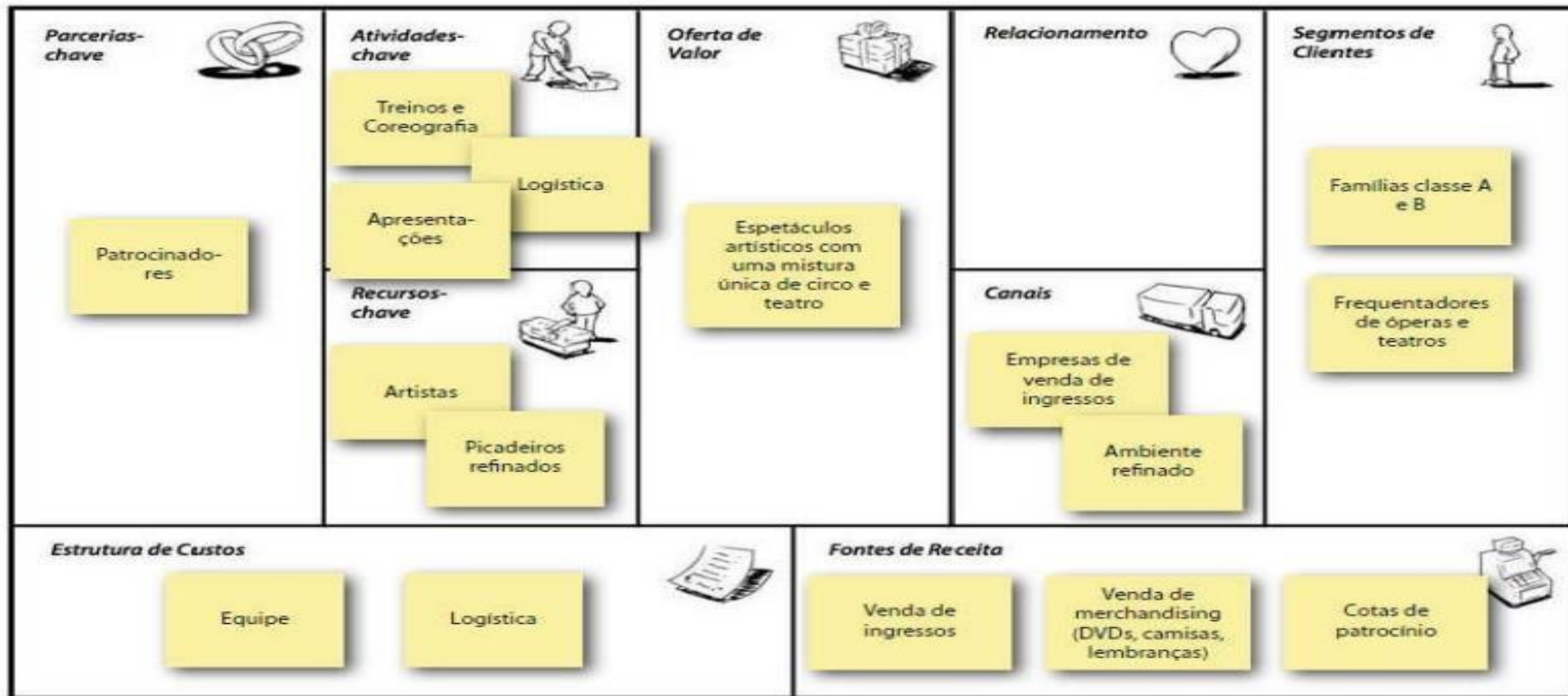
- ❖ Car Rides on per Km/Mile basis.
- ❖ Surge Pricing
- ❖ UberX, Uber Taxi, Uber Black, Uber SUV etc.
- ❖ Uber Cargo, Uber Rideshare etc.



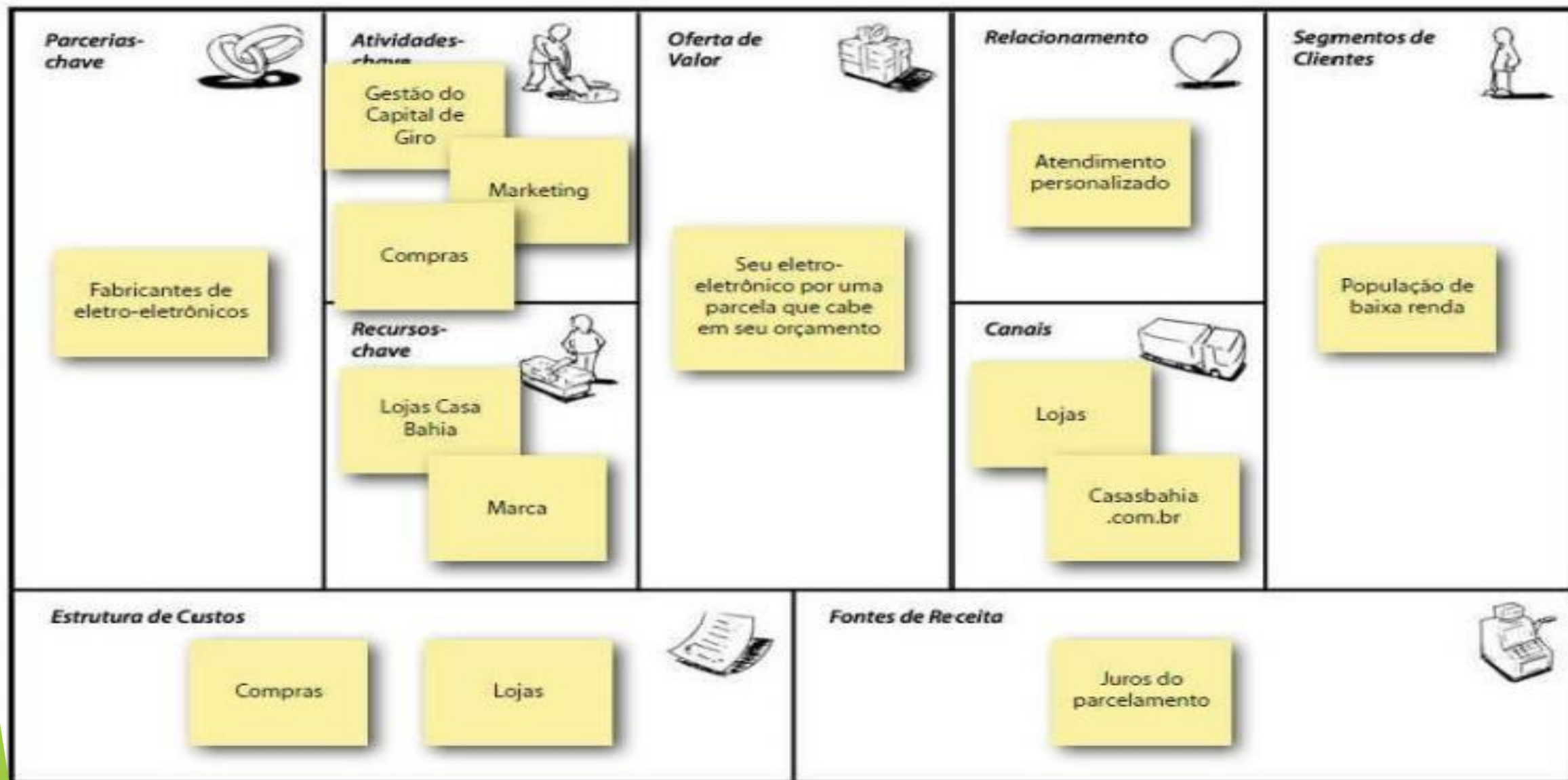
Business Model Canvas: Apple



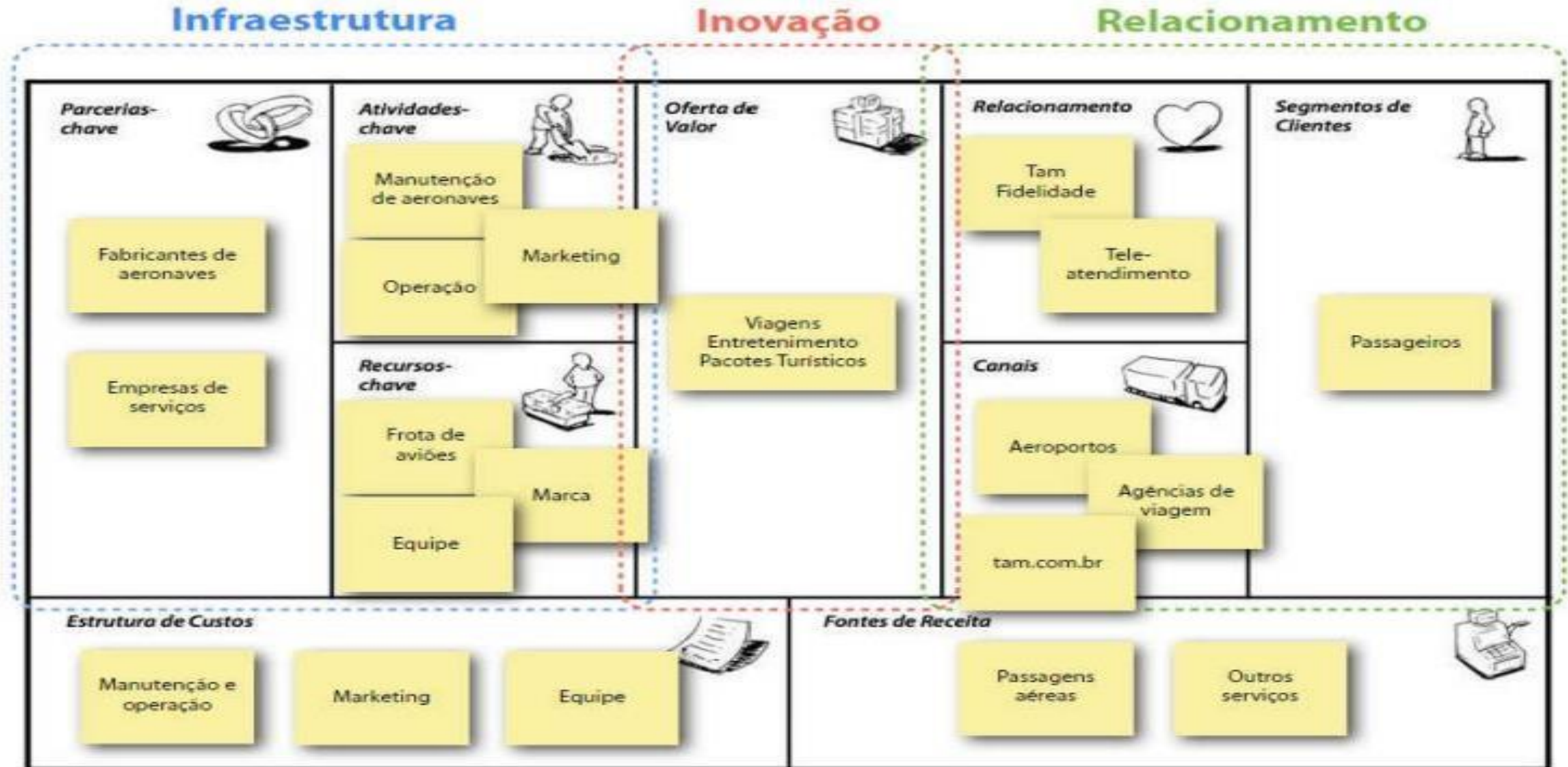
CANVAS: Cirque Du Soleil











CANVAS: Casa Bahia



CANVAS: TAM



<p><i>Parcerias Chave</i> </p>	<p><i>Atividades Chave</i> </p>	<p><i>Proposta de valor</i> </p>	<p><i>Relações com clientes</i> </p>	<p><i>Segmentos de mercado</i> </p>
<p><i>Estrutura de custos</i> </p>	<p><i>Recursos Chave</i> </p>		<p><i>Canais</i> </p>	