

MODELO DE NEGÓCIO "CANVAS"



NuTec
Inteligência
Industrial



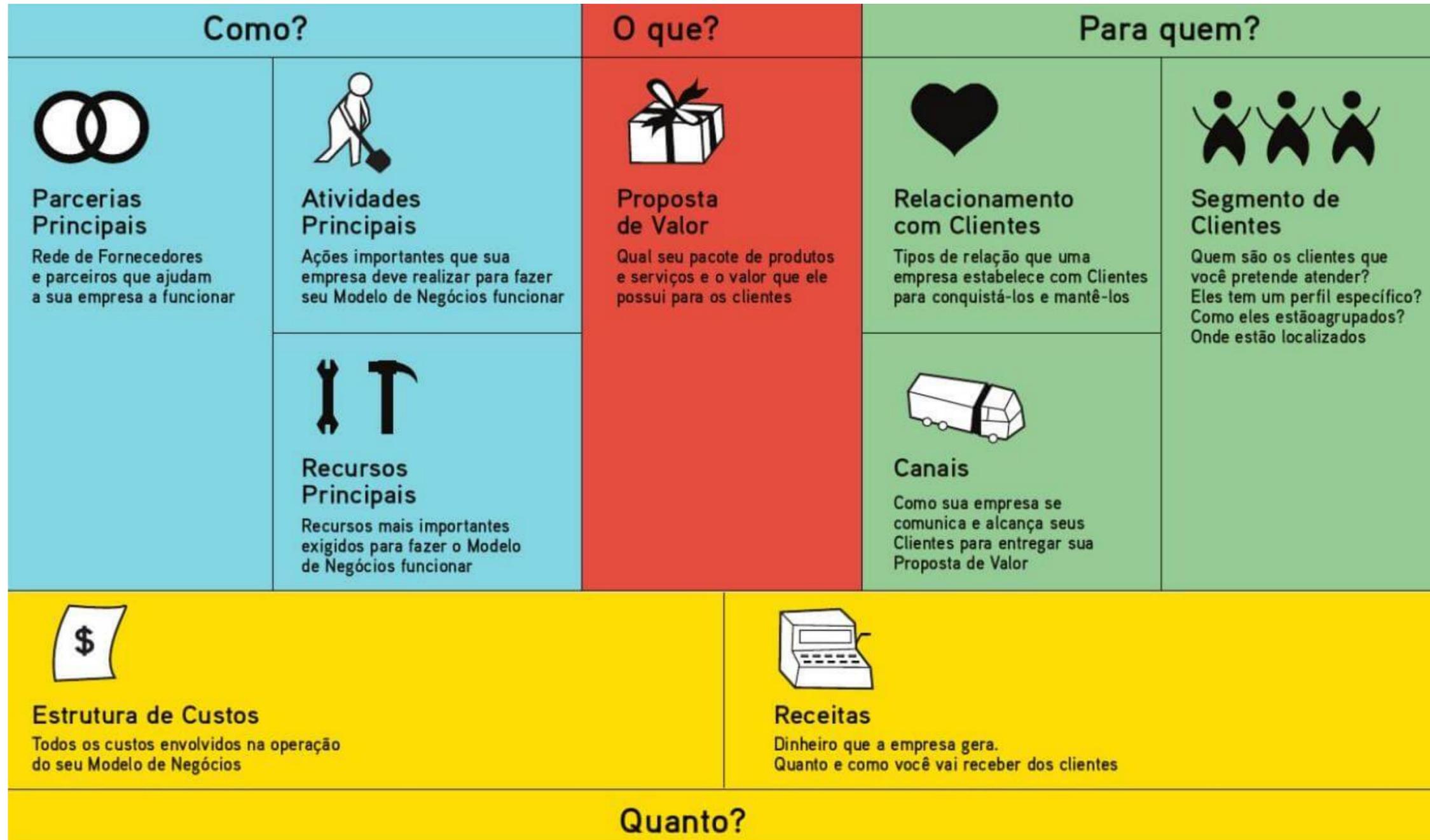
GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ
*Secretaria da Ciência, Tecnologia
e Educação Superior*

Saiba mais sobre o "Canvas"

O Modelo de Negócio "Business Model Canvas" (BMC) é uma ferramenta criada por Osterwalder e Pigneur com o objetivo de auxiliar a empresa na busca incessante de **criar, capturar e disponibilizar valor para seus clientes.**

O Modelo de Negócio permite que o empreendedor tenha uma visão geral da empresa pois pode visualizar todas as partes que compõem o negócio por meio de 09 (nove blocos) que respondem aos seguintes questionamentos: **O que? Para que? Como? e Quanto?**

Estrutura visual



Conteúdo dos blocos



Parcerias principais: Quais são os parceiros que apoiarão na realização da proposta de valor bem como no desenvolvimento de seu negócio? ex. Fornecedores, contadores.

Atividades principais: Para realizar a proposta de valor quais atividades devem ser desenvolvidas. Ex. Produção.

Recursos principais: Descreva neste bloco o que é preciso para o seu negócio funcionar? ex. equipamentos, ferramentas, imóveis etc.

Proposta de valor (o Quê?): Aqui você deverá responder qual é o produto ou serviço que sua empresa vai comercializar o motivo pelo qual os seus clientes comprarão de você e não do concorrente.

Relacionamento com clientes: Neste bloco você irá definir como atrair e manter uma boa relação com os clientes. Lembre-se que é muito importante o cliente se sentir reconhecido por comprar de você.

Canais: Como seus clientes chegarão até seu produto, ou de que forma você levará os produtos e/ou serviços aos seus clientes.

Seguimentos de clientes: Quem são os clientes que você atenderá? Qual é o seu público-alvo? Eles têm um perfil específico? Uma necessidade em comum? É um mercado de massa ou nicho de mercado?

Estrutura de custos: Reúna as informações sobre o custo do empreendimento Ex: Quais os custos mais importantes? Quais os custos fixos? e os variáveis?

Fontes de Receita: Deve-se definir o quanto e como os clientes pagaram pelo produto ou serviço. Os fluxos de receita serão de pagamentos únicos ou mensais? Os preços serão fixos ou dinâmicos?