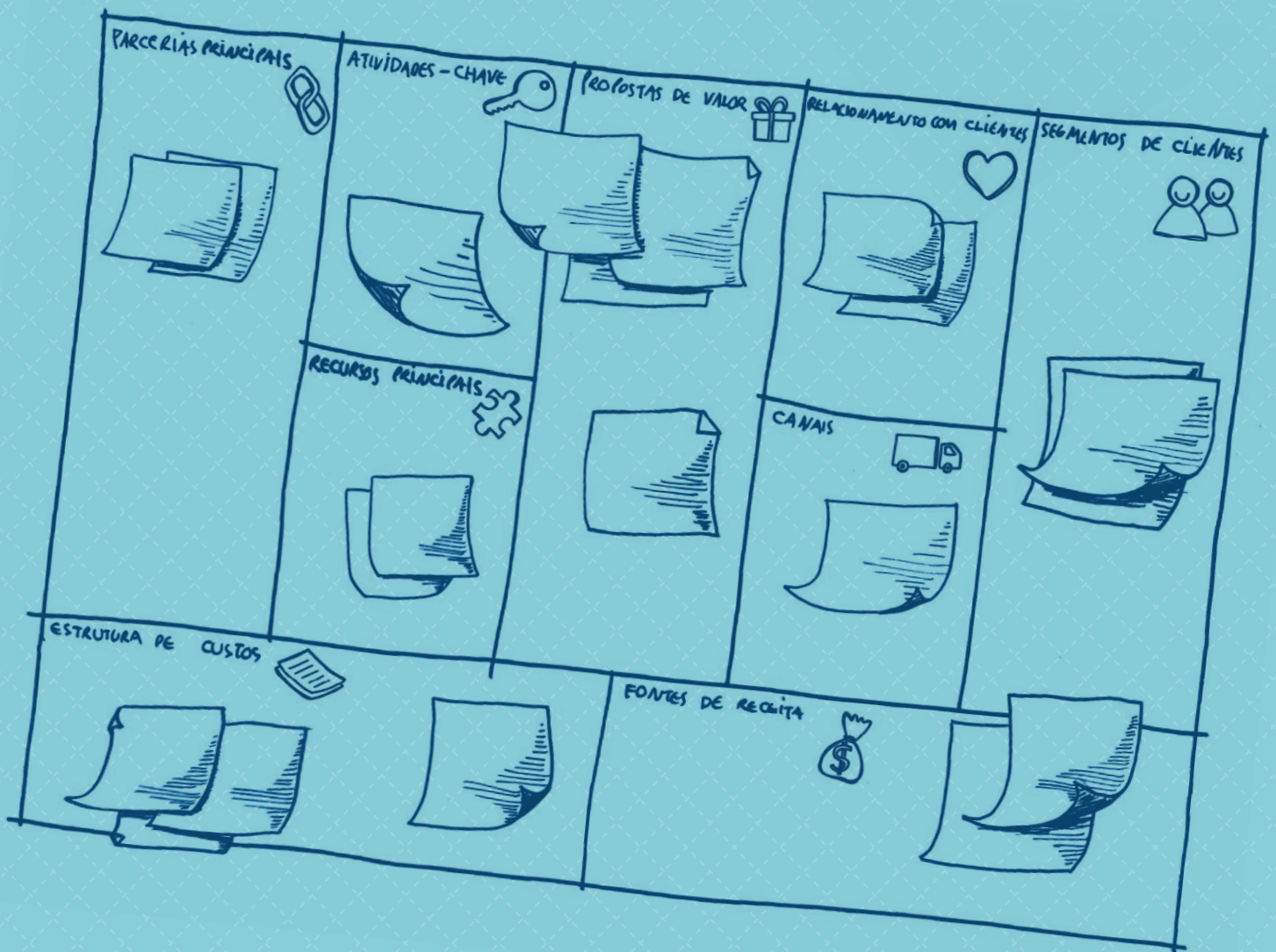


INFOGRÁFICO
DESENHANDO SEU
MODELO DE
NEGÓCIOS



CONHEÇA A FERRAMENTA QUE AJUDA A CONSTRUIR
DE FORMA RÁPIDA E VISUAL **PRODUTOS, SERVIÇOS**
E **ESTRATÉGIAS** PARA SUA EMPRESA.



VAMOS POR PARTES

ENTENDA O QUADRO MODELO DE NEGÓCIOS DE UMA CAFETERIA.

CANVAS? O QUE É ISSO?

Criado pelos pesquisadores Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, o **Canvas** é uma tela ou quadro formado por 9 blocos que, reunidos, descrevem as principais partes de um negócio. Representa como uma empresa entrega valor ao cliente, transformando equipe, produtos, serviços e gestão em receita.

POR QUE USAR?

- É útil. Ajuda o empreendedor a organizar suas ideias, repensar estratégias, inovar nos processos, reduzir custos e aumentar o lucro.
- É uma linguagem visual. Permite enxergar o negócio em uma página e apresentá-lo a colaboradores, clientes e parceiros.
- É flexível. Possibilita testar rapidamente versões diferentes do negócio.

ENTENDI! LEGAL, AGORA COMO EU FAÇO ISSO

- Imprima o Canvas em uma folha tamanho A0 ou reproduza sua estrutura em um quadro.
- Escreva palavras-chave em post-its e preencha os blocos.
- Comece pelo lado direito: escolha um segmento de clientes, esclareça a proposta de valor e como gerar receita através dela.
- Aprofunde estes 3 itens e pense nos canais e no relacionamento com clientes.
- Após definir os blocos 1 a 5, vá para o lado esquerdo (blocos de 6 a 9).

8. PARCERIAS PRINCIPAIS

PRODUTORES DE GRÃOS (COM CERTIFICADO DE ORIGEM)

MADE IN BRAZIL

FABRICANTES DE MÁQUINAS DE CAFÉ

FORNECEDORES DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS

CRÍTICOS & MÍDIA ESPECIALIZADA

6. ATIVIDADES-CHAVE

ATENDIMENTO

DESENVOLVIMENTO DE MISTURAS (BLEND)

SELEÇÃO DE FORNECEDORES

A ou B

7. RECURSOS PRINCIPAIS

EQUIPAMENTOS

BARISTA

LOCALIZAÇÃO & AMBIENTAÇÃO

2. PROPOSTAS DE VALOR

EXPERIÊNCIA SENSORIAL

CAFÉS ESPECIAIS (COM IDENTIFICAÇÃO DE ORIGEM)

5. CANAIS

GASTRONOMIA

DESIGN & CHARME DO AMBIENTE

4. RELACIONAMENTO COM CLIENTES

ATENDIMENTO PERSONALIZADO

CLUBE FIDELIDADE

3. FONTES DE RECEITA

VENDA DE PRODUTOS

CURSOS P/ BARISTA, MESTRE DE TORREFAÇÃO, LEIGOS

1. SEGMENTOS DE CLIENTES

APRECIADORES DE CAFÉ

PESSOAS QUE QUEREM UM LUGAR PARA SE REUNIR

9. ESTRUTURA DE CUSTOS

PONTO COMERCIAL

ALUGUEL

EQUIPE QUALIFICADA

INOVAÇÃO EM BLEND

12,00	5.000,00	16,00
12,00	357,00	30,00
12,00	1490,00	22,00
TOTAL	6.487,00	

3. FONTES DE RECEITA

VENDA DE PRODUTOS

CURSOS P/ BARISTA, MESTRE DE TORREFAÇÃO, LEIGOS

EVENTOS EMPRESARIAIS

3-INTERCORP

TRUQUES E MACETES

- Use blocos adesivos (post-it) para adicionar, mover e descartar ideias.
- Use palavras e desenhos para construir a história do seu modelo.
- Inicie uma sessão de ideação, gere opções e critique o modelo para torná-lo enxuto e viável.
- Observe se há conexão nas respostas, o que se escreve em uma parte deve fazer sentido nas demais.

- Busque inovações para cada bloco.
- Montar o Canvas é o primeiro passo. Em seguida saia e teste produtos, serviços e estratégias com o cliente.
- O Canvas deve refletir a estratégia atual da empresa. Revise-o sempre.
- O mapa gerado pelo Canvas é a base perfeita para o plano de negócios da empresa.

ENTENDA A FUNÇÃO DE CADA BLOCO DO CANVAS:



SEGMENTOS DE CLIENTES

Grupos de pessoas ou empresas com necessidades e características comuns.

Exemplos: Pessoas da classe C que querem preço baixo e facilidade de pagamento.

Pergunta-chave: Qual público deseja atingir?



PROPOSTAS DE VALOR

Como a empresa gera valor para o cliente e se diferencia da concorrência.

Exemplos: rapidez, personalização, custo baixo.

Pergunta-chave: Quais problemas do cliente a empresa ajuda a resolver?



RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Formas de relacionamento para conquistar e manter clientes e aumentar as vendas.

Exemplos: SAC, atendimento personalizado, serviços automatizados.

Pergunta-chave: Que tipo de relacionamento o cliente deseja?



CANAIS

Como a empresa comunica, vende e entrega valor.

Exemplos: Loja própria, correios, site, mídias sociais, publicidade.

Pergunta-chave: Quais os canais mais efetivos para atingir o cliente?



FONTES DE RECEITA

Representa o valor como o cliente pagará pelos benefícios recebidos.

Exemplos: Venda de produtos ou serviços.

Pergunta-chave: De que maneira a empresa irá ganhar dinheiro?



PARCERIAS-CHAVE

Rede de fornecedores e parceiros essenciais para o negócio.

Exemplos: fornecedores de materiais, produtos e serviços, parceiros estratégicos.

Pergunta-chave: Quem são os fornecedores e parceiros estratégicos?



ATIVIDADES-CHAVE

Atividades críticas para o negócio.

Exemplos: produção de bens, vendas consultivas, logística, marketing.

Pergunta-chave: Que atividades são importantes para a proposta de valor?



RECURSOS PRINCIPAIS

Recursos que criam valor, mantém a relação com clientes e geram lucro.

Exemplos: Equipes, marca, tecnologia.

Pergunta-chave: Quais recursos-chave são necessários para o negócio operar?



ESTRUTURA DE CUSTOS

Principais itens (recursos, atividades, parceiros, canais, relacionamento) que geram custo.

Exemplos: Comissões, fornecedores, salários e encargos.

Pergunta-chave: Quais os custos mais significativos para os negócios?



[fb.com/sebraemg](https://www.facebook.com/sebraemg)



twitter.com/sebrae_mg



0800 570 0800

VISITE A PÁGINA DO SEBRAE MINAS NA INTERNET PARA BAIXAR O ARQUIVO DIGITAL DO CANVAS.

WWW.SEBRAEMG.COM.BR/ATENDIMENTO E INSCREVA-SE NO CURSO MODELO DE NEGÓCIOS.

