



PANORAMA DO NEGÓCIO

MODELO ANONIMIZADO

Dados de identificação removidos

Resultados e estrutura preservados

— ANÁLISE DO

Canvas

Planejamento do modelo de negócio em 9 blocos — da proposta de valor às fontes de receita — em uma visão estratégica e integrada.



ACADEMIA LATINO
AMERICANA DE COACHING

AVALIADO

Participante

PROFISSIONAL

Profissional responsável

DATA · PROTOCOLO

Data e protocolo omitidos

Conceito da ferramenta Canvas

O Business Model Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes e analisar as áreas importantes de um negócio. A ferramenta foi desenvolvida por Alexander Osterwalder e permite descrever o modelo de negócio por meio de nove blocos que constituem a empresa. Não existe uma ordem para seguir, mas segue sugestão abaixo.

1. **Proposta de valor:** é o que a sua empresa vai oferecer para o mercado e que realmente terá valor para os clientes. O seu modelo de negócio pode ter mais de uma proposta de valor para atender uma necessidade diferente de cada segmento de cliente.

Para descobrir a Proposta de Valor do seu negócio, você pode fazer às seguintes perguntas:

- Que valor entregamos ao cliente com esse produto?
- Qual problema o ajudamos a resolver?
- Que necessidades estamos atendendo?

O ponto mais importante na proposta de valor é se o produto ou serviço resolve a necessidade do cliente.

Exemplos de propostas de valor: novidade, desempenho, personalização, fazer o que tem que ser feito, design, marca/status, preço, redução de custo, tempo, redução de risco, acessibilidade, conveniência/usabilidade.

2. **Segmento de mercado:** diz respeito sobre qual será o público-alvo da empresa para os produtos e serviços oferecidos.

É muito importante saber quem será o público-alvo e compreender suas características comportamentais, demográficas, sociais, econômicas, psicológicas para poder desenvolvê-lo, a fim de traçar o perfil do cliente.

O Mapa da Empatia é uma maneira de entender melhor o perfil do cliente e conhecer aquilo que ele está disposto a pagar. Ele serve para construir a persona do cliente, ou seja, indivíduos hipotéticos que representam os consumidores-alvo.

3. **Relação com clientes:** diz respeito sobre como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente, de modo a atrair, manter e aumentar a clientela.

Uma boa gestão de Relacionamento com Clientes depende de uma boa gestão dos Canais do seu Modelo de Negócios.

4. **Canais de distribuição:** diz respeito a sobre como o cliente compra e recebe seu produto e serviço; O meio pelo qual uma empresa fornece produtos e serviços aos clientes. Isso inclui a estratégia de marketing e de distribuição de uma empresa.

Exemplos: site próprio, Facebook, Links Patrocinados do Google Adwords, telefone, e-book, instagram, entre outros.

5. **Recursos chaves:** são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;

- Recursos físicos: instalações, edifícios, veículos, máquinas, etc.
- Recursos intelectuais: marcas, propriedade de conhecimento, patente e direitos autorais, parcerias, base de dados dos clientes;
- Recursos humanos
- Recursos financeiros: dinheiro, linha de crédito

6. **Atividade-chave:** são as atividades e processos mais importantes que a empresa deve ter para que seja possível entregar a Proposta de Valor. Exemplo:

- Produção
- Serviços
- Plataforma
- Novas soluções de problemas
- Rede

7. **Parcerias chaves:** são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;

- Quem são os nossos principais parceiros?
- Quais são os nossos principais fornecedores?
- Quais recursos-chave estamos adquirindo de parceiros?
- Quais são as principais atividades que os parceiros realizam ou podem vir a realizar?

8. **Estrutura de custos:** São os custos necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

- Quais são os custos inerentes ao nosso modelo de negócio?
- Quais são os recursos-chave mais caros?
- Quais são as atividades-chave mais caras?

9. **Fontes de receita:** são as formas de obter receita por meio de propostas de valor.

Exemplo: Venda, Taxa de uso, Taxa de assinatura, Empréstimo/aluguel, Licenciamento, Taxa de corretagem, Anúncios

- Qual valor os nossos clientes estão dispostos a pagar?
- Como preferem pagar?
- Como pretendo obter receita?

Modelo CANVAS

TÍTULO

Titulo Canvas

PARCEIROS CHAVE

Consultorias em comportamento organizacional, empresa de tecnologia para plataforma EAD, mentores internos.

ATIVIDADES CHAVE

Diagnóstico comportamental inicial; Desenvolvimento de trilha de capacitação; Acompanhamento de PDIs (Planos de Desenvolvimento Individual); Avaliações semestrais de progresso.

RECURSOS CHAVE

Equipe de RH especializada, suporte da diretoria, parcerias com fornecedores de avaliação comportamental (plataforma digital) e infraestrutura de TI.

PROPOSTA DE VALOR

Oferecer um programa interno de desenvolvimento de líderes para potencializar competências comportamentais, alinhadas à cultura e estratégia da empresa.

RELAÇÃO COM O CLIENTE

Relacionamento contínuo por meio de reuniões de acompanhamento, feedbacks de desenvolvimento e certificações internas.

CANAIS

Plataforma de e-learning da empresa, workshops presenciais e encontros de coaching grupal.

SEGMENTOS DE MERCADO

Líderes atuais e futuros líderes da organização (analistas sênior, coordenadores e gerentes).

ESTRUTURA DE CUSTOS

Contratação de consultorias; Desenvolvimento de conteúdo; Plataforma de gestão de aprendizagem; Treinamentos presenciais.

FONTES DE RECEITA

Redução de turnover; Aumento da produtividade; Melhora nos indicadores de engajamento e clima organizacional.

Parceiros Chave, Atividades Chave e Recursos Chave

Parceiros Chave

1 CARD

Parceiros Chave - Quem ajuda a empresa e contribui para o negócio?

Consultorias em comportamento organizacional, empresa de tecnologia para plataforma EAD, mentores internos.

Atividades Chave

1 CARD

Atividades Chave - O que a empresa faz?

Diagnóstico comportamental inicial;
Desenvolvimento de trilha de capacitação;
Acompanhamento de PDIs (Planos de Desenvolvimento Individual);
Avaliações semestrais de progresso.

Recursos Chave

1 CARD

Recursos Chave - O que a empresa possuiu ou precisa possuir?

Equipe de RH especializada, suporte da diretoria, parcerias com fornecedores de avaliação comportamental (ALAC System) e infraestrutura de TI.

Proposta de Valor, Segmentos de Mercado, Relação com o Cliente e Canais

Proposta de Valor

1 CARD

Proposta de Valor - O que a empresa oferece que mais contribui como solução para o cliente?

Oferecer um programa interno de desenvolvimento de líderes para potencializar competências comportamentais, alinhadas à cultura e estratégia da empresa.

Segmentos de Mercado

1 CARD

Segmentos de Mercado - Quem são os clientes? Qual o seu perfil? Como estão agrupados? Onde estão localizados?

Líderes atuais e futuros líderes da organização (analistas sênior, coordenadores e gerentes).

Relação com o Cliente

1 CARD

Relação com o Cliente - Como a empresa conquista e mantém seus clientes?

Relacionamento contínuo por meio de reuniões de acompanhamento, feedbacks de desenvolvimento e certificações internas.

Canais

1 CARD

Canais - Como a empresa se comunica e alcança os seus clientes?

Plataforma de e-learning da empresa, workshops presenciais e encontros de coaching grupal.

Estrutura de Custos e Fontes de Receita

Estrutura de Custos

1 CARD

Estrutura de Custos - Quais os custos para que o negócio se mantenha funcionando?

Contratação de consultorias;
Desenvolvimento de conteúdo;
Plataforma de gestão de aprendizagem;
Treinamentos presenciais.

Fontes de Receita

1 CARD

Fontes de Receita - Quanto e como a empresa irá receber dos clientes?

Redução de turnover;
Aumento da produtividade;
Melhora nos indicadores de engajamento e clima organizacional.