

Canvas da Proposta de Valor

Segmentos de Clientes

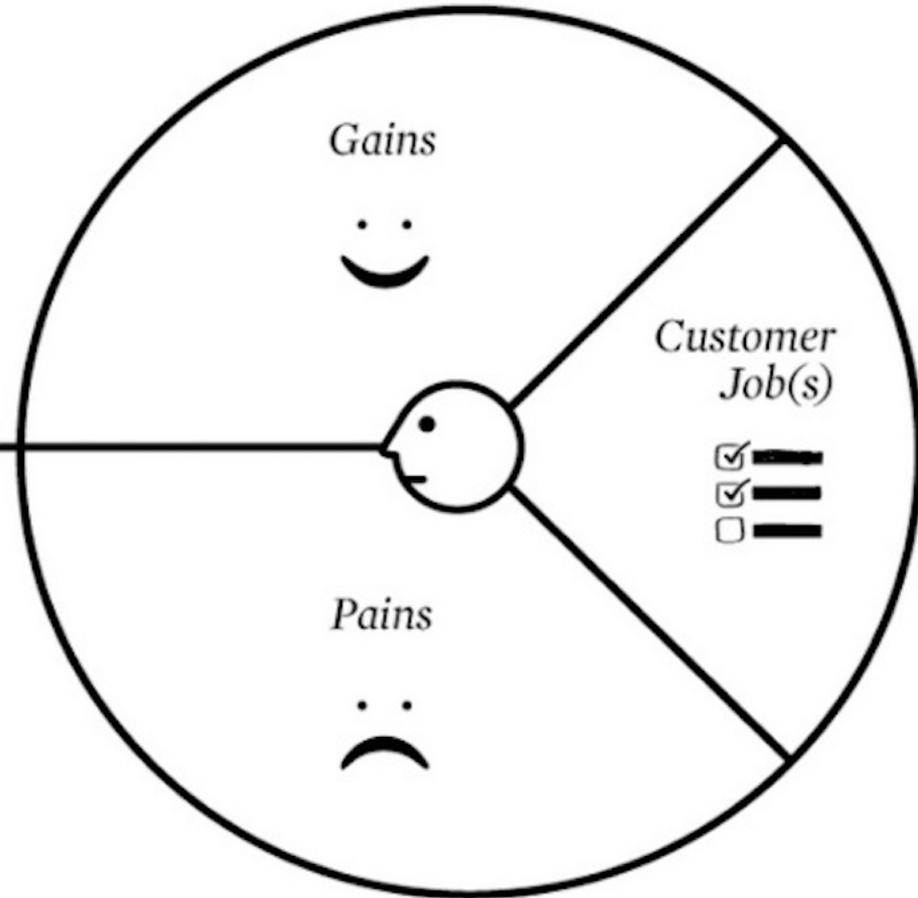
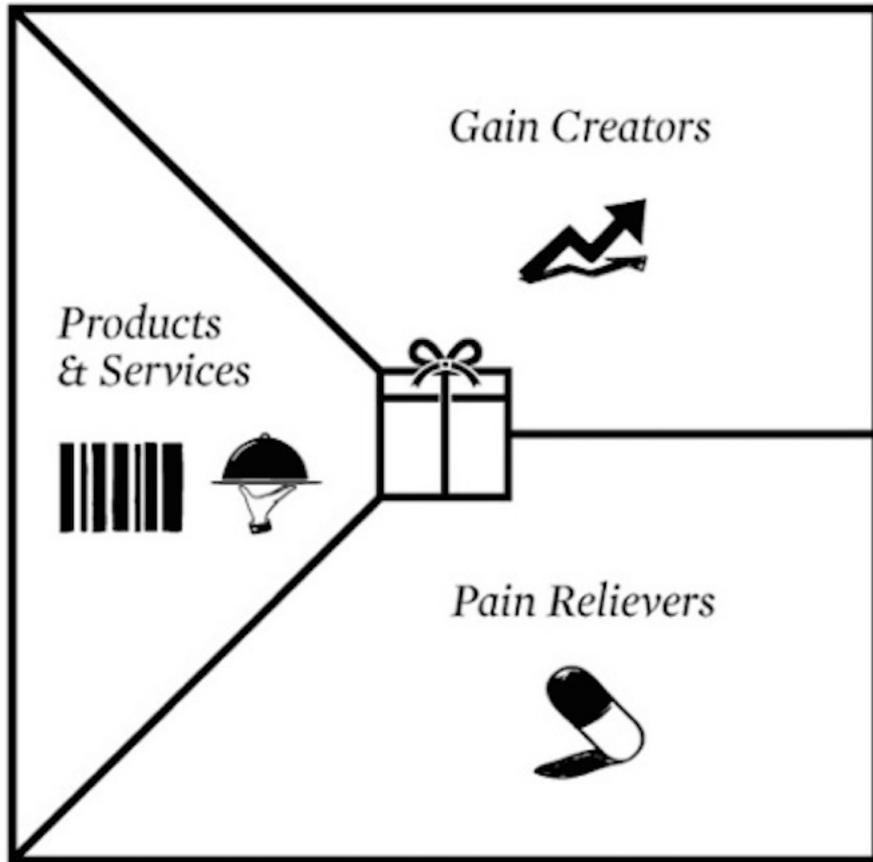


Proposta de Valor



Proposição de Valor MVP

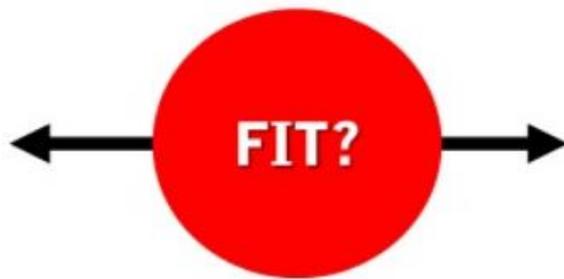
Segmento de Clientes Arquétipo





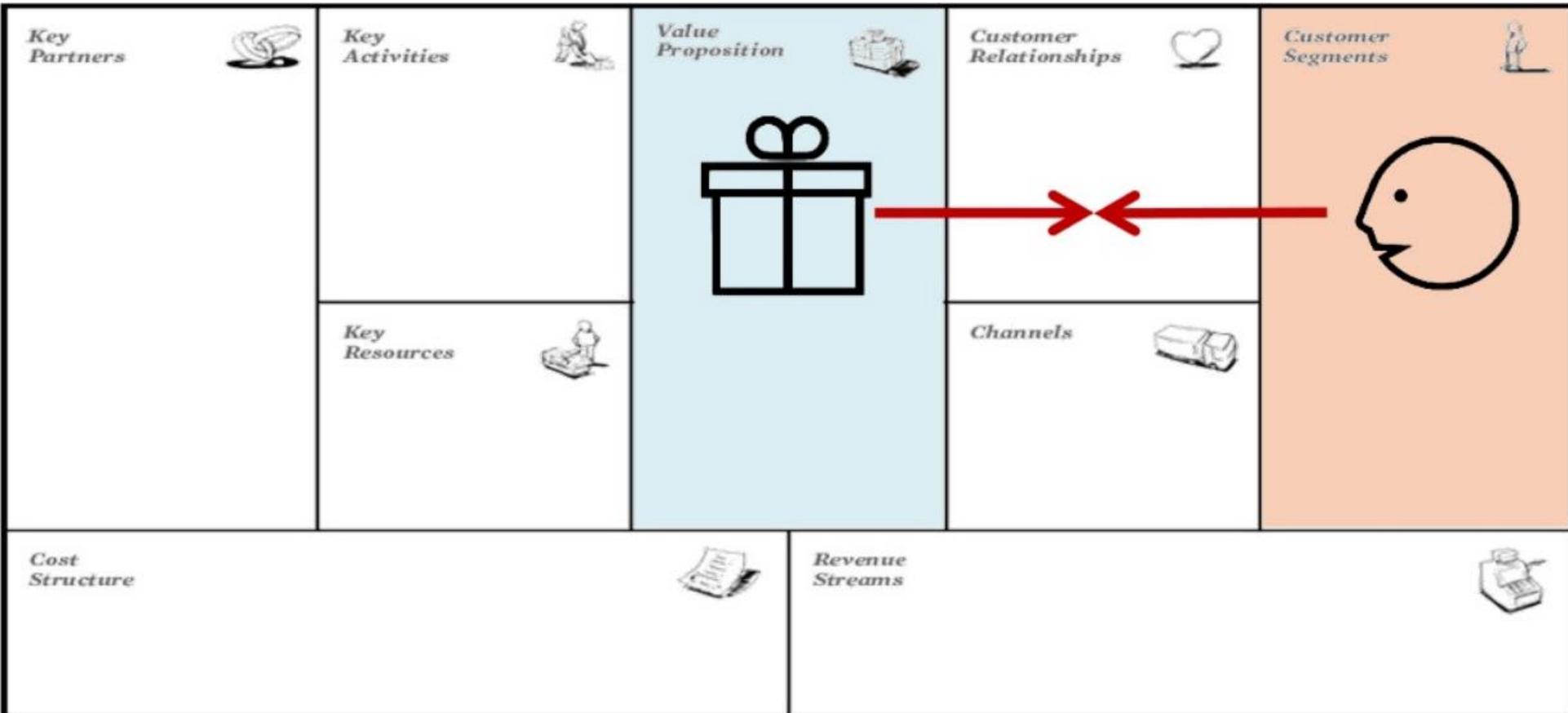
Value Map

The set of value proposition **benefits** that you **design** to attract customers



Customer Profile

The set of customer **characteristics** that you **assume, observe** and **verify** in the market



Canvas do Modelo de Negócios

Business Model Canvas

Um modelo de negócios

descreve a lógica

sobre como uma organização

cria, entrega e captura valor

Business Model Canvas



Segmentos de Clientes

Uma organização serve um ou diversos segmentos de clientes

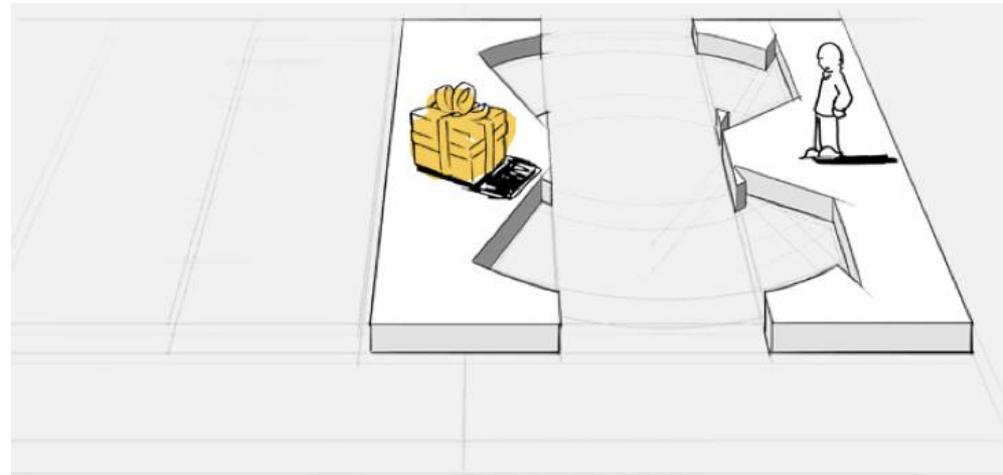
- Clientes são a razão da existência das corporações
- Bons clientes garantem a sobrevivência da corporação no longo prazo
- Segmentação: classificar os clientes de acordo com suas necessidades, comportamentos ou outros atributos
- A organização deve priorizar os segmentos de clientes, definindo quais atender e quais não atender



Propostas de Valor

Uma organização busca resolver os problemas do cliente e satisfazer as suas necessidades de acordo com as suas propostas de valor

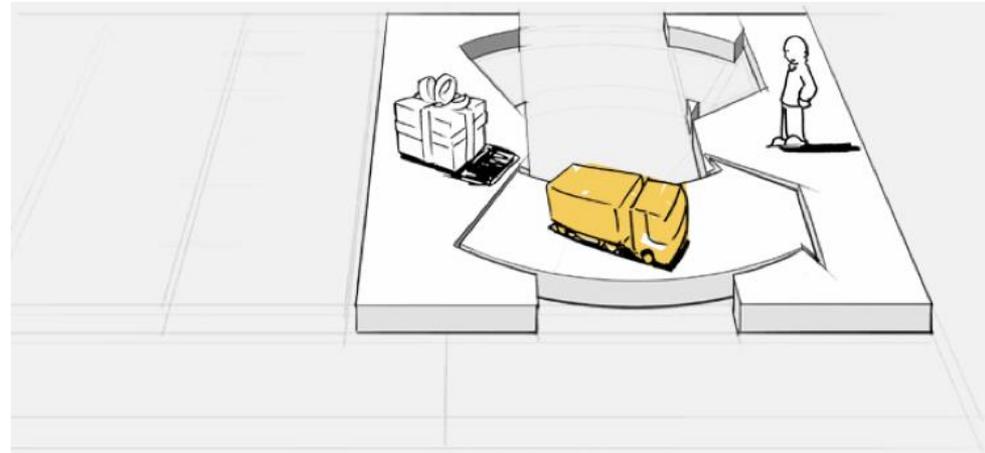
- Resolvem os problemas dos clientes e satisfazem suas necessidades
- Incluem um conjunto de produtos e serviços, combinados para cada segmento de clientes
- Tipos: novidade, performance, customização, design, marca, preço, redução de custo ou de risco



Canais de Acesso

As propostas de valor são entregues aos clientes usando canais de comunicação, distribuição e vendas

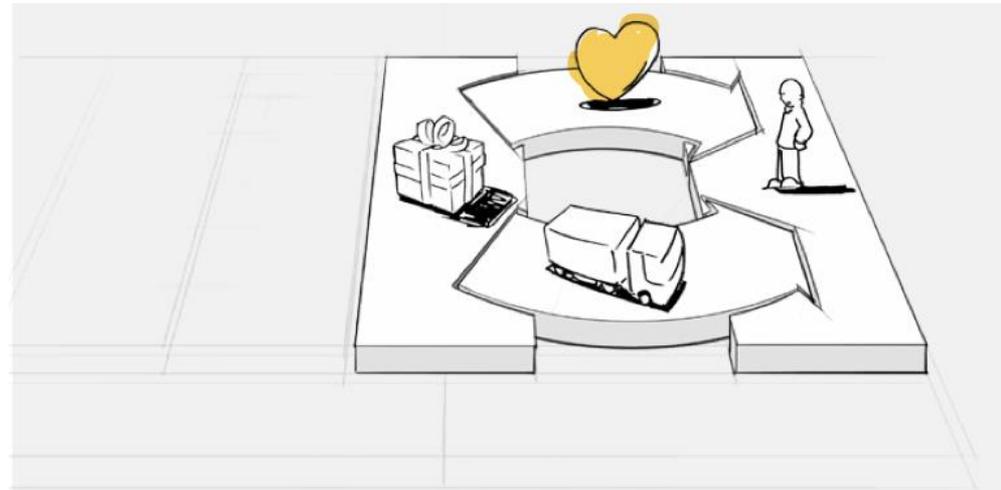
- Como a organização se comunica e atinge o segmento de cliente específico, de forma a entregar a proposta de valor acordada
- Exemplos incluem vendas diretas, pela web, lojas próprias, revendedores



Relacionamento com os Clientes

Relacionamentos são estabelecidos e mantidos com cada segmento de clientes

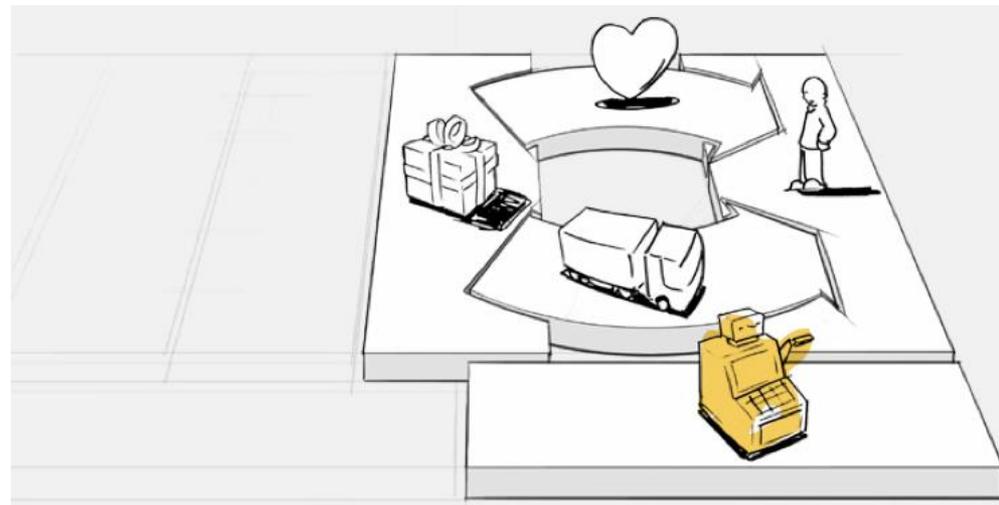
- Definir qual a estratégia mais apropriada para adquirir, reter e expandir as vendas com os clientes
- Exemplos incluem assistência pessoal, assistência pessoal dedicada, auto-atendimento, serviços automáticos, comunidades, co-criação, ...



Modelos de Receita

Modelos de receitas são o resultado da entrega efetiva das propostas de valor para os clientes

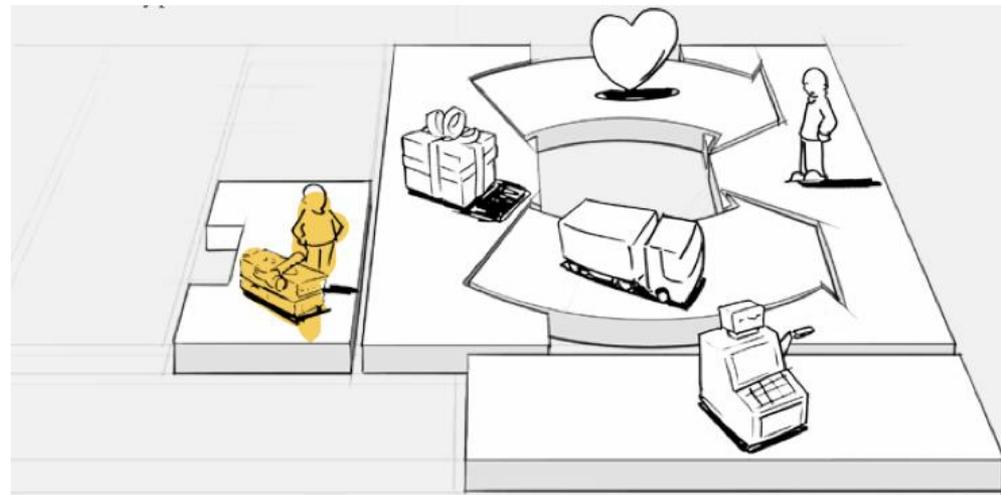
- Estabelece como serão os relacionamentos comerciais com os clientes
- Exemplos incluem venda de bem, taxa por uso, assinatura, aluguel, leasing, licenciamento, ...



Recursos Principais

Os recursos principais são os ativos da organização que produzem e entregam os elementos descritos anteriormente

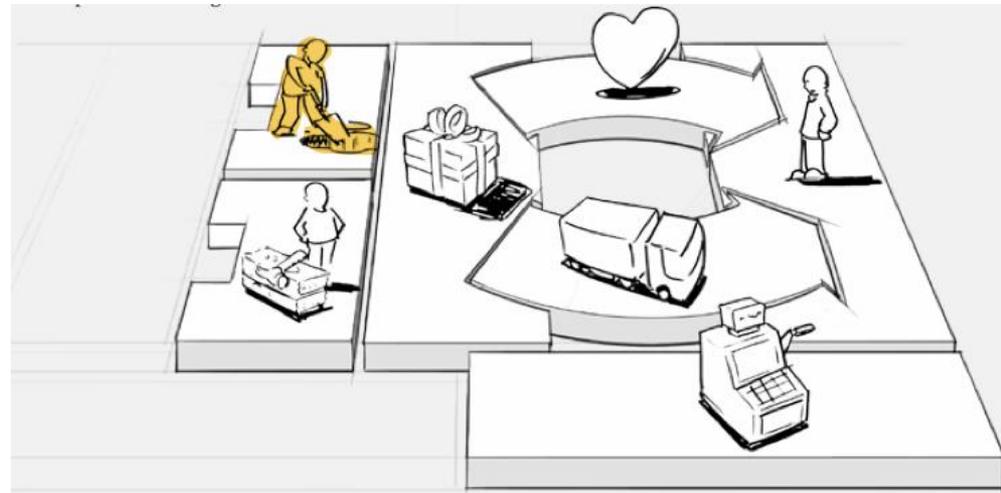
- Incluem os recursos principais para que a empresa consiga chegar aos seus objetivos
- Exemplos incluem pessoas, tecnologias, procedimentos, valores



Atividades Principais

Os processos da organização são executados para produzir e entregar os elementos descritos anteriormente

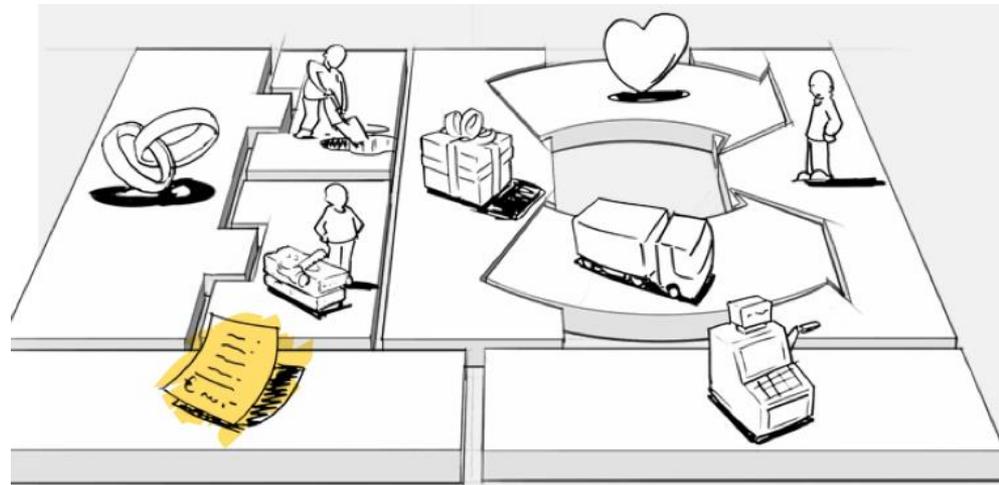
- Estabelecem os fluxos de atividades que garantem a entrega do valor para o cliente
- Incluem produção, resolução de problemas, plataformas e redes



Estrutura de Custos

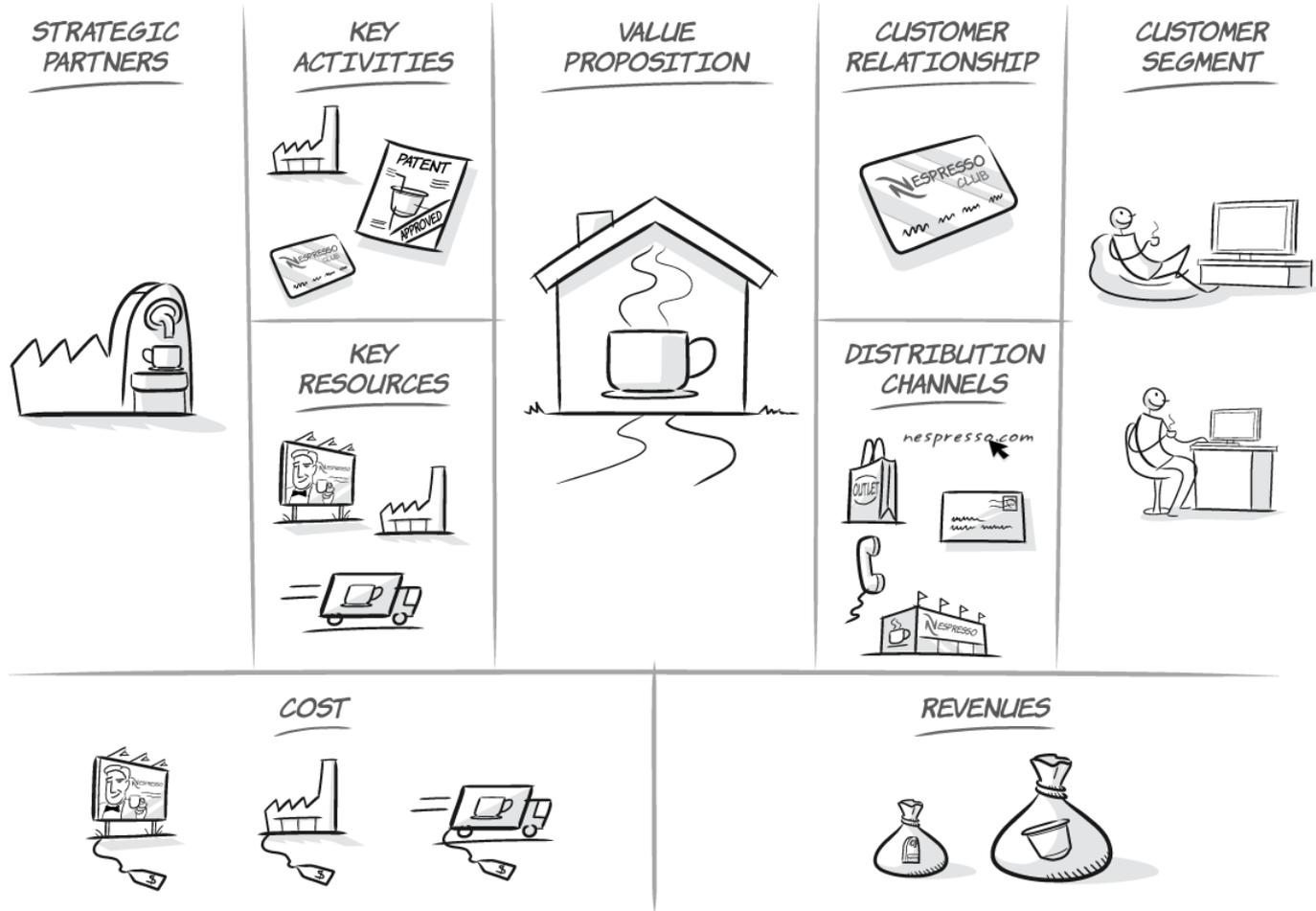
Os elementos do modelo de negócios resultam numa estrutura de custos

- Direcionadores de custo, direcionadores de valor, custos fixos, custos variáveis, economia de escala, economia de escopo



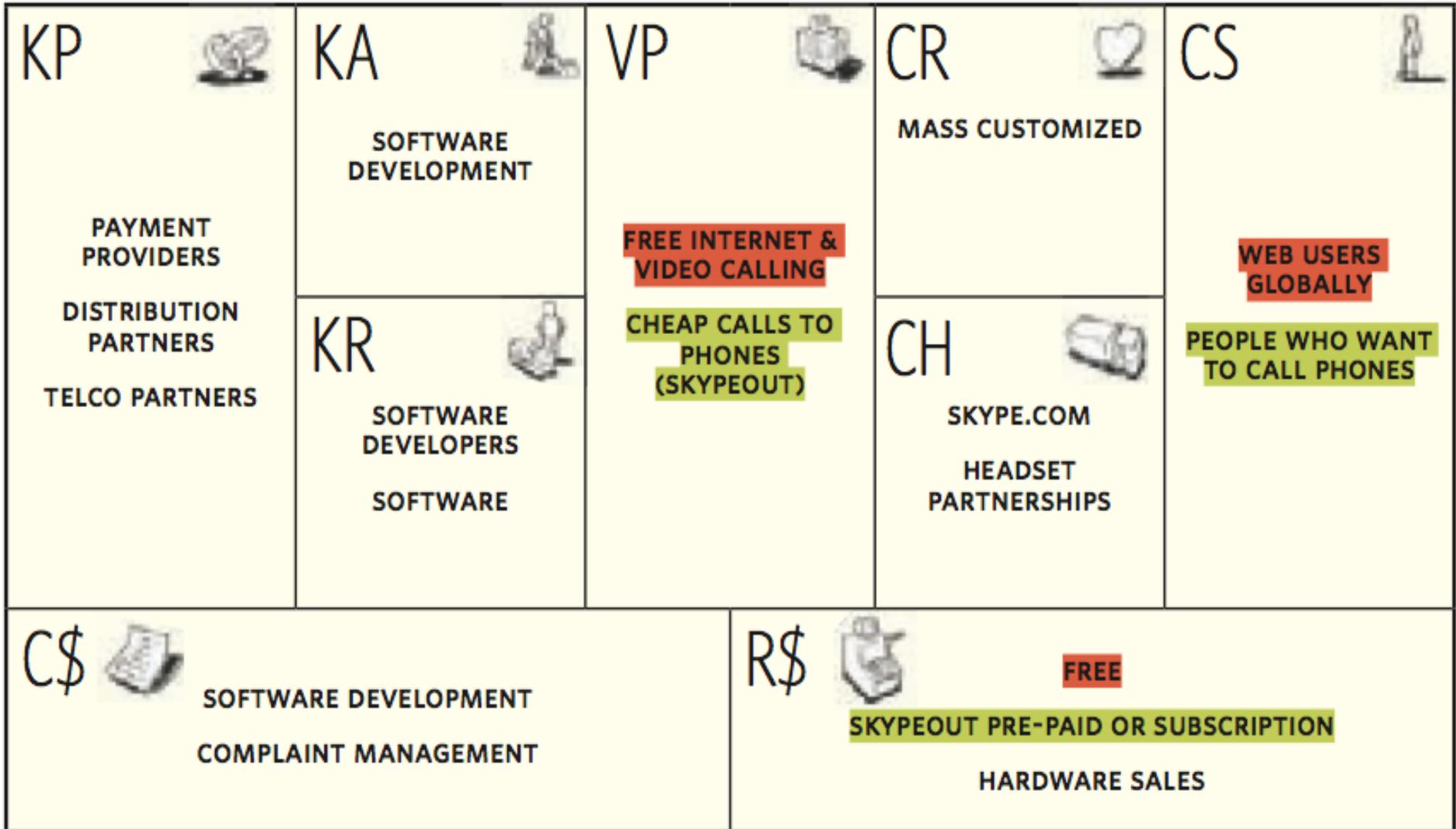
Canvas Business Model

Nespresso



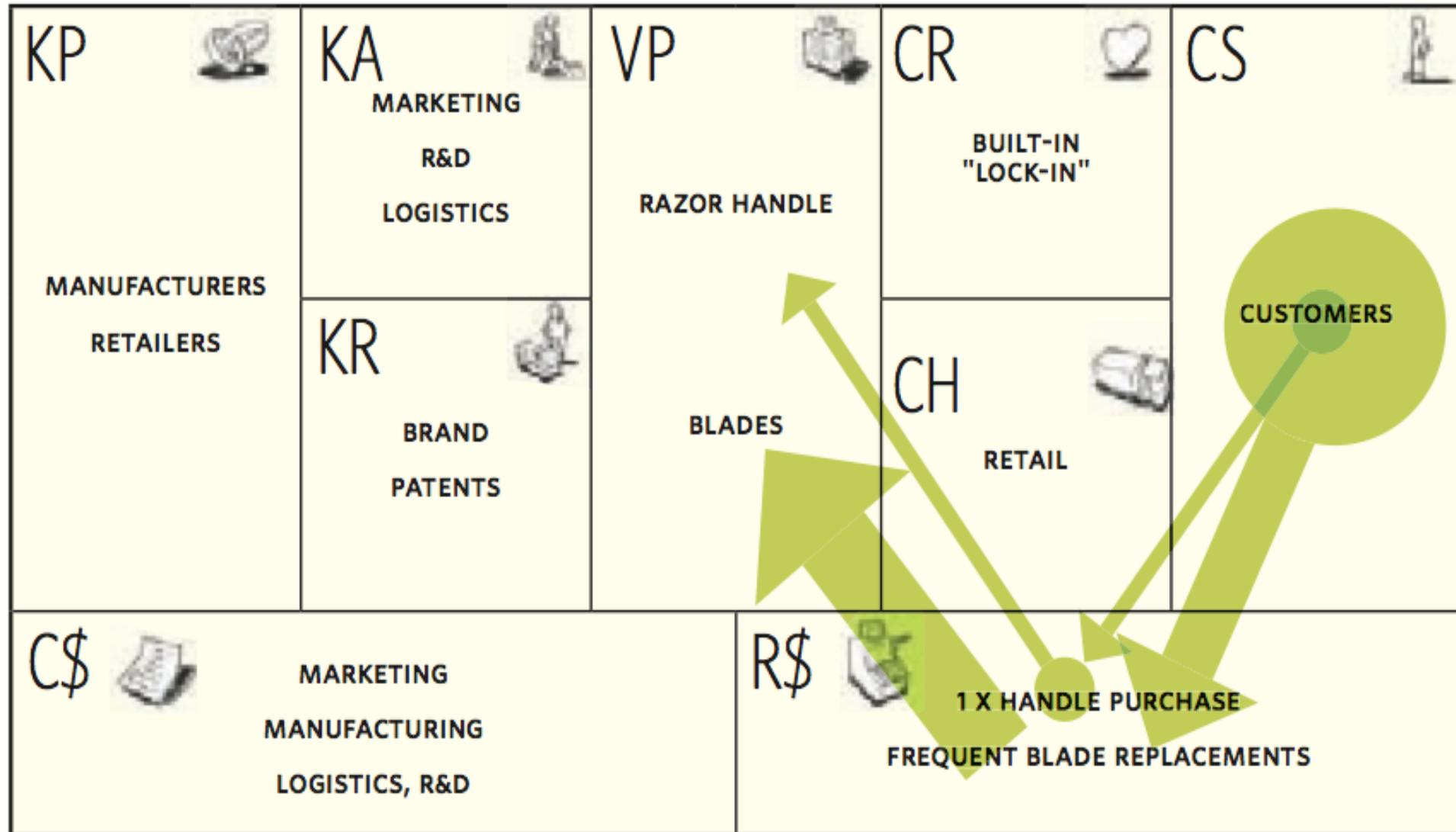
Canvas Business Model

Skype

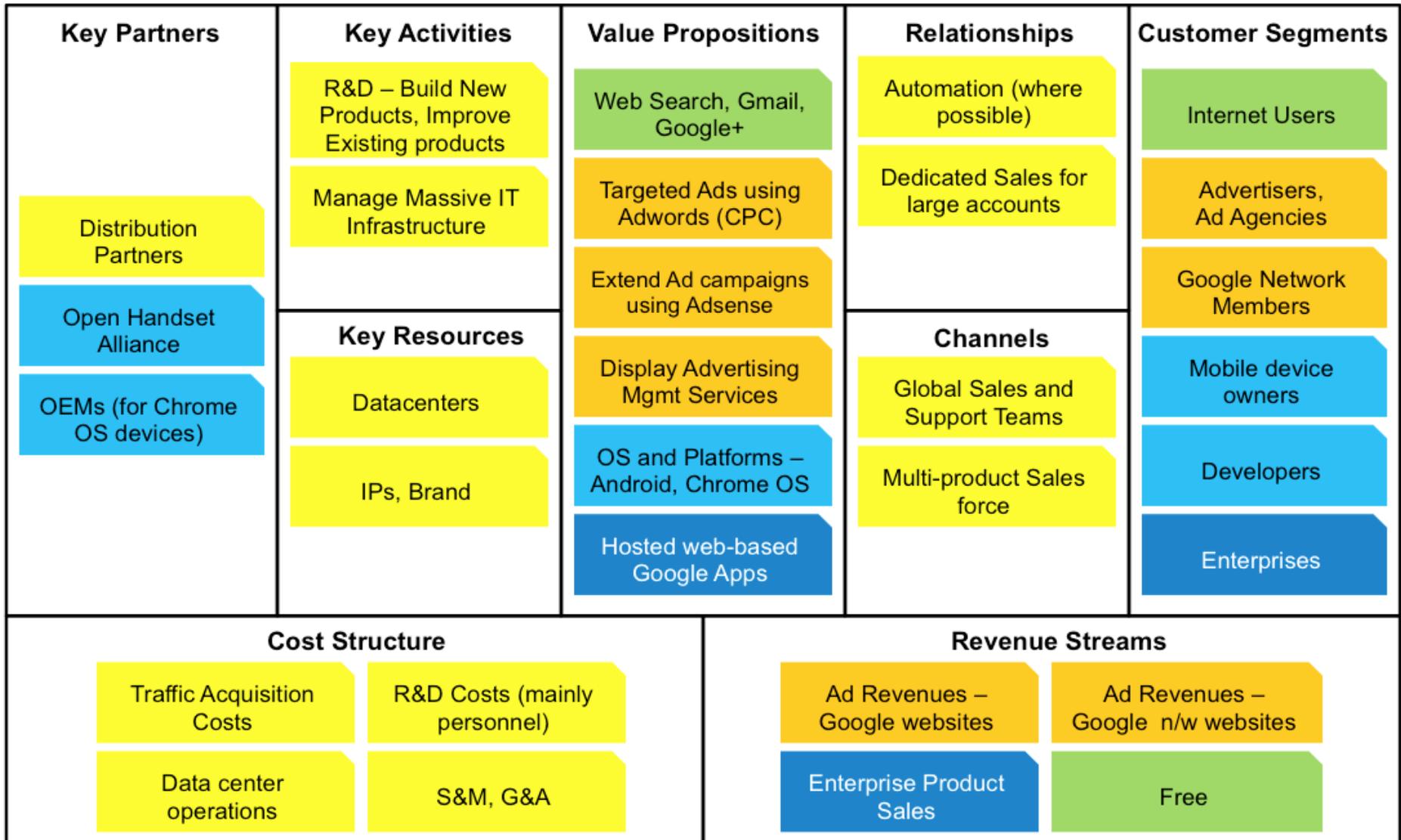


Canvas Business Model

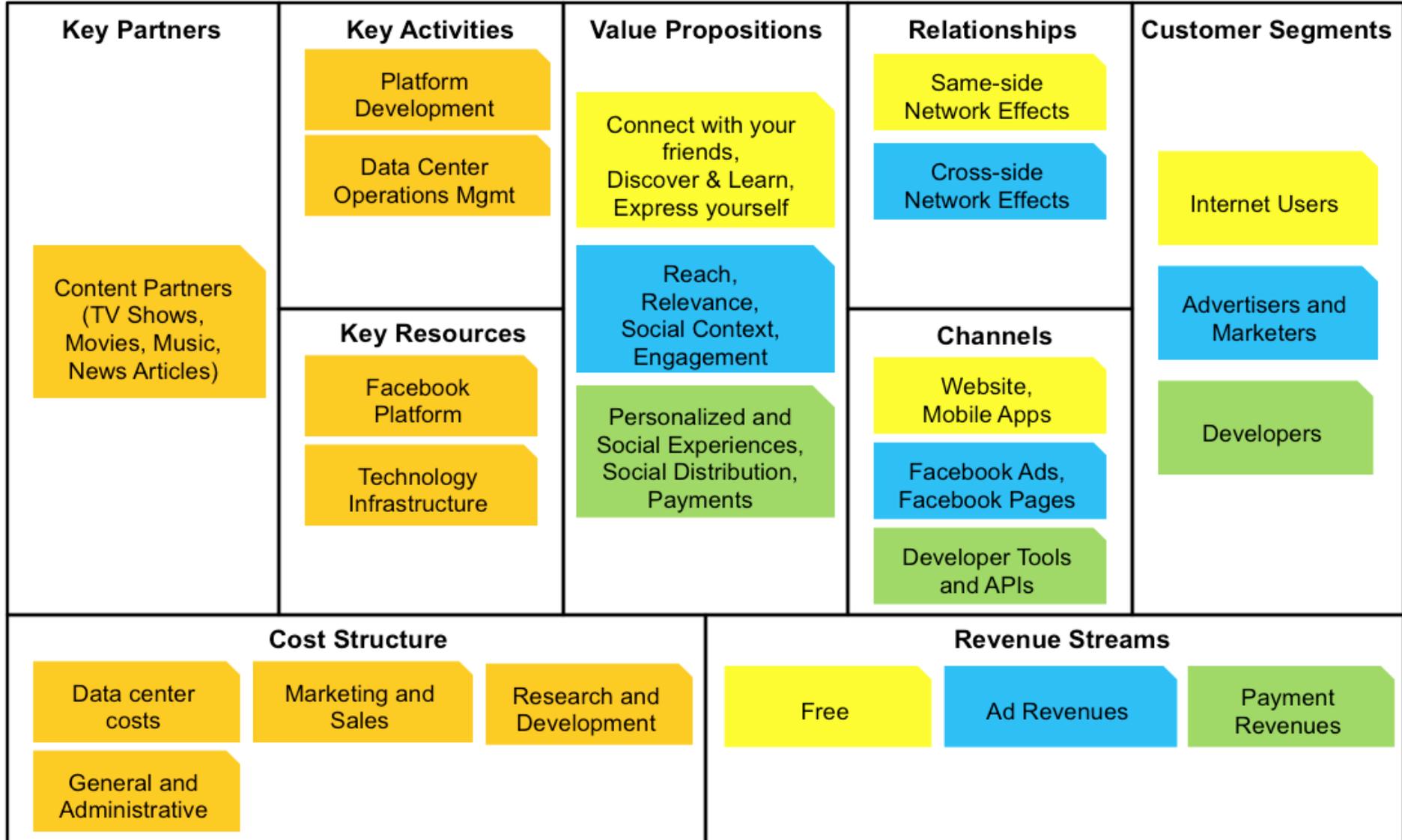
Razor & Blades : Gillette



Google Business Model



Facebook – World's leading Social Networking Site (SNS)



VISA – Leader in Global Payments Industry

