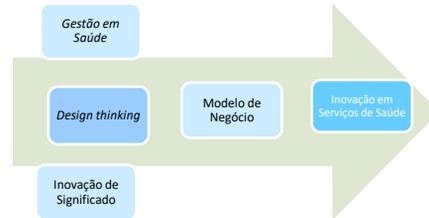




Escola Politécnica da Universidade de São Paulo  
Departamento de Engenharia de Produção



**PRO 3588**  
**Inovação,**  
**Empreendedorismo**  
**e Gestão em**  
**Serviços de Saúde**

*Prof. Clovis Alvarenga-Netto*

*Ap 04: Modelo de negócio / CANVAS-primeira parte*

## Companhia ou Empresa



- É uma organização de negócios que vende produtos e/ou serviços em troca de receita.



Prof. Clovis Alvarenga Netto

## Startup



- É uma organização temporária projetada pra procurar por um modelo de negócios escalável e repetível.
- Uma startup deseja se tornar uma companhia (mas ainda não é!)

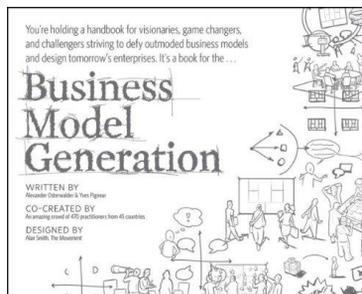


Prof. Clovis Alvarenga Netto

## Definição de Modelo de Negócios



- Um Modelo de Negócios descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização.
- Essa atividade deve ser desenvolvida como um Projeto!



Prof. Clovis Alvarenga Netto

## O CANVAS de Modelo de Negócios

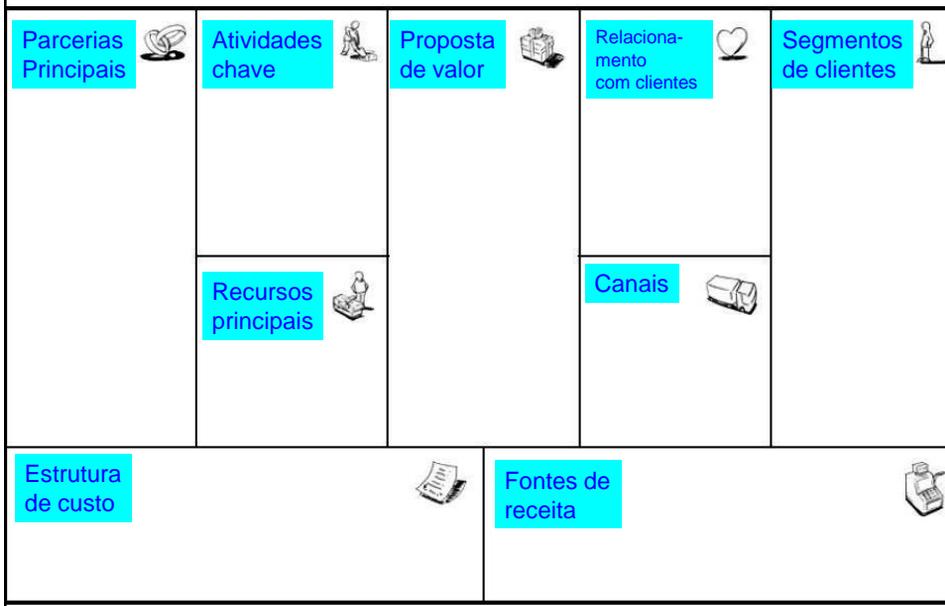


- Uma linguagem comum para descrever, visualizar, avaliar e alterar Modelos de Negócios.
- Um guia para elaboração de um Modelo de Negócios

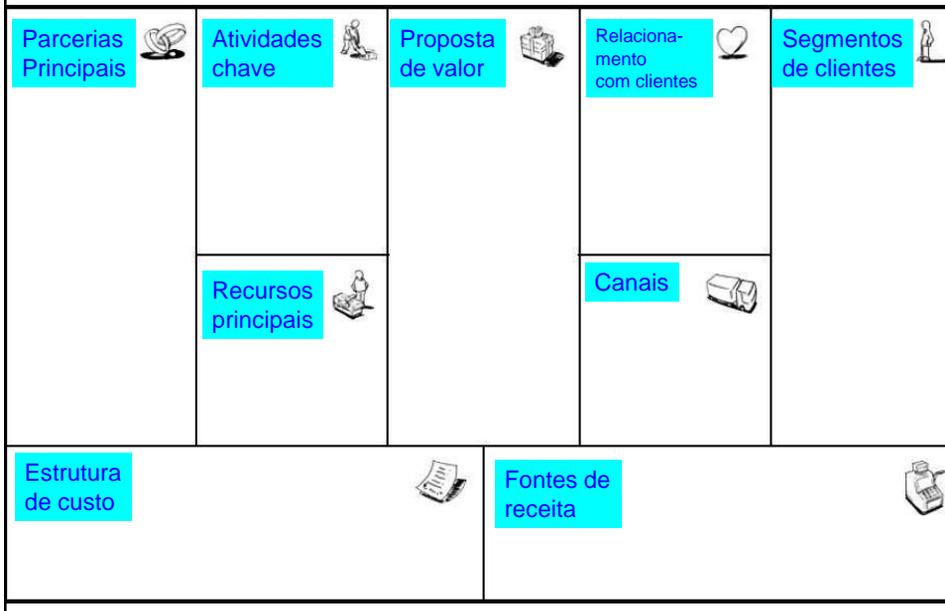


Prof. Clovis Alvarenga Netto

## Estrutura do Modelo de Negócios CANVAS



## Estrutura do Modelo de Negócios CANVAS



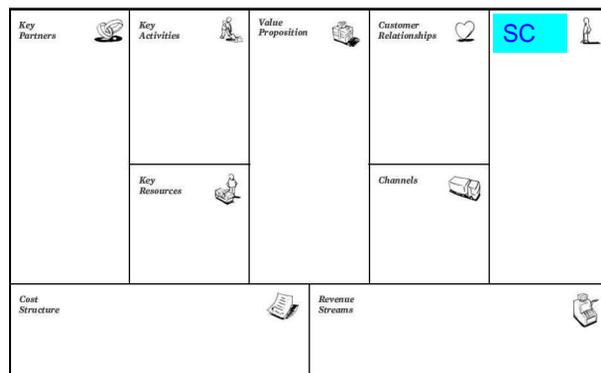
## Os 9 componentes do CANVAS



### SC – Segmentos de clientes

- Uma organização serve a um ou diversos Segmentos de Clientes

O componente SC define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar



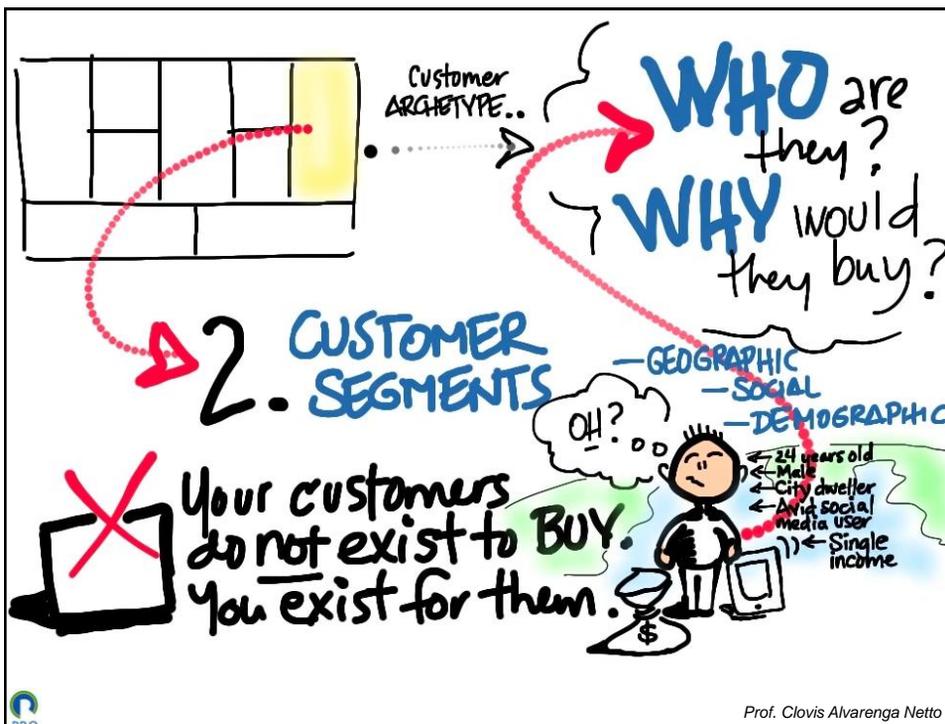
*Grupos de clientes representam segmentos distintos se:*



- Suas necessidades exigem e justificam uma oferta diferente;
- São alcançados por canais de distribuição diferentes;
- Exigem diferentes tipos de relacionamento;
- Têm lucratividade substancialmente diferentes;
- Estão dispostos a pagar por aspectos diferentes da oferta.



Prof. Clovis Alvarenga Netto



Prof. Clovis Alvarenga Netto

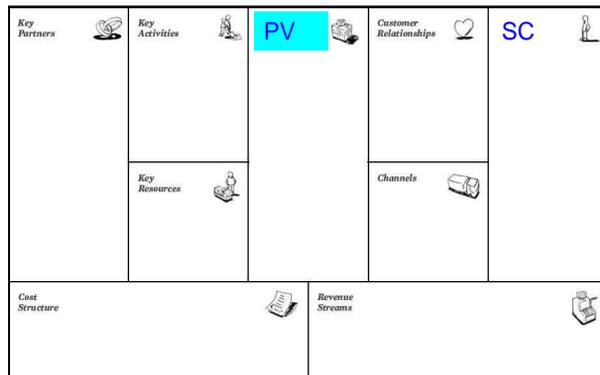
## Os 9 componentes do CANVAS



### PV – Proposta de Valor

- Busca resolver os problemas do cliente e satisfazer suas necessidades, com propostas de valor

O componente PV descreve o pacote de produtos e serviços que criam valor para um SC específico.



### Uma PV cria valor para um SC respondendo:



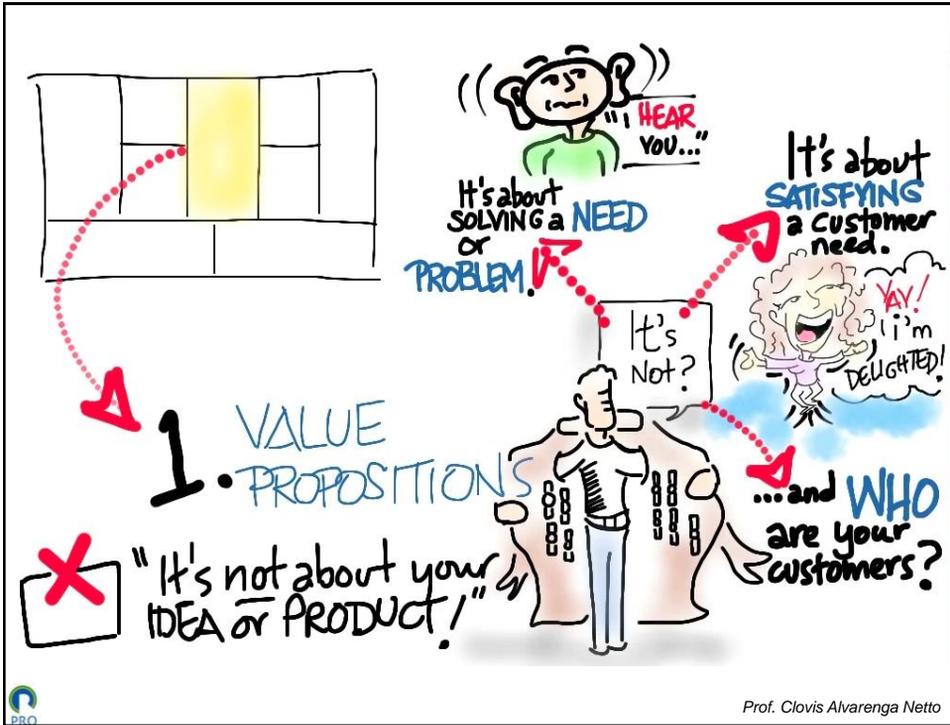
- Que valor entregamos ao cliente?
- Qual problema estamos ajudando a resolver?
- Que necessidades estamos satisfazendo?
- Que conjunto de produtos e serviços estamos oferecendo para cada Segmento de Clientes?

Elementos:

- Significado / Emoção / Novidade / Desempenho / Personalização / Fazendo o que deve ser feito / Design / Marca / Status / Preço / Redução de custo / redução de risco / acessibilidade / conveniência / usabilidade



Prof. Clovis Alvarenga Netto



<p>Parcerias Principais </p>	<p>Atividades chave </p>	<p>Proposta de valor </p> <p>Que problemas do cliente você vai ajudar a resolver?</p> <p>Que necessidades do cliente você vai satisfazer?</p>	<p>Relacionamento com clientes </p>	<p>Segmentos de clientes </p> <p>Quem são seus clientes mais importantes?</p> <p>Quais são os seus arquétipos/personas?</p> <p>Que trabalhos eles precisam que sejam feitos para eles?</p>
	<p>Recursos principais </p>	<p>Quais as características chave do seu produto/serviço que atendem problemas/necessidades do cliente?</p>	<p>Canais </p>	<p>Que problemas eles precisam que sejam resolvidos?</p>
<p>Estrutura de custo </p>		<p>Fontes de receita </p>		
<p> </p>				

*FIM*  
*Da apostila 4-1ª parte*