



ESTUDO DE CASO 3

GRUPO		
	<i>NOME</i>	<i>NÚMERO USP</i>
Alunos	1. _____	1. _____
	2. _____	2. _____
	3. _____	3. _____
	4. _____	4. _____
	5. _____	5. _____

1. Com seus colegas de grupo, pensem em algum tipo de empreendimento que gostariam de criar. Usem o post-it e o CANVAS do Mural para desenvolver suas ideias. As questões abaixo, podem ajuda-los no preenchimento do CANVAS.

- Segmento de clientes: Para quem estamos criando valor?
- Proposição de valor: Qual o valor que nós entregamos para os clientes? Quais problemas de nossos clientes que estamos ajudando resolver? Quais pacotes de produtos e serviços que estamos oferecendo?
- Canais: Por meio de quais canais nossos clientes querem ser alcançados? Como estamos integrando-os com as rotinas dos clientes?
- Relacionamento com os clientes: Que tipo de relacionamento nossos clientes esperam do nosso BM? Quão caro esses relacionamento são?
- Fontes de receita: Por qual valor cada grupo de clientes está disposto a pagar? Quanto eles pagam atualmente? Como é que eles preferem pagar? Quanto cada fluxo de receita contribui para as receitas globais?
- Recursos-chave e Atividades-chave: Que recursos-chave/atividades-chave nossas proposições de valor exigem? Que recursos-chave/atividades-chave nossos canais de distribuição exigem? Que recursos-chave/atividades-chave nosso relacionamento com o cliente exige? Que recursos-chave/atividades-chave nossas fontes de receita exigem?
- Parcerias-chave: Quem são os nossos principais parceiros? Quem são os nossos principais fornecedores? Quais recursos-chave estamos adquirindo de parceiros? Quais atividades-chave os parceiros executam?
- Estrutura de custo: Quais são os custos mais importantes inerentes ao nosso modelo de negócios? Quais recursos-chave são mais caros? Quais atividades-chave são mais caras?
- Ameaças e Oportunidades: Confronte o(s) modelo(s) de negócio com forças macroeconômicas, forças da indústria, forças de mercado e megatendências em busca das principais ameaças e oportunidades ao seu plano de negócio (lembre-se da aula 1).

2. Após fazer o CANVAS, prepare-se para vendê-lo para um investidor anjo. Façam um vídeo de no máximo 5 minutos.

3. No próxima aula, assistam aos vídeo dos seus colegas e escolham os que vocês colocariam dinheiro se fossem um investidor anjo. Não vale votar no seu.

Vence o grupo que for mais votado.