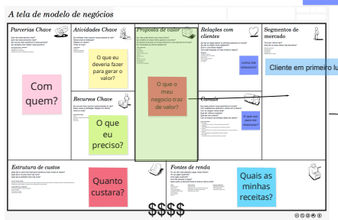
Desenhar o meu negocio para cliente X

CANVAS: é modelo de ideacao de negocios

2010



Cliente(s) segmentado

Cliente em primeiro lugar

MVP: piloto - consulta com possiveis clientes

$$$$

Como tocar o meu negocio? GESTAO

Metodos ageis: sprint+Scrum

Referencias sobre CANVAS

O que o cliente quer?

E nao o que voce - empreededor gostaria de entregar?

Balanço entre receitas e despesas:
Fluxo de caixa - é o melhor indicador da saude financeira de um negocio - CASH IS KING

Conceitos importantes adicionais:
Custo capital - CAPEX - infraestrutura, equipamentos, maquinas - ativos fixos
Custo das operacoes - OPEX
insumos, mao de obra, servicos, outros custos variaveis

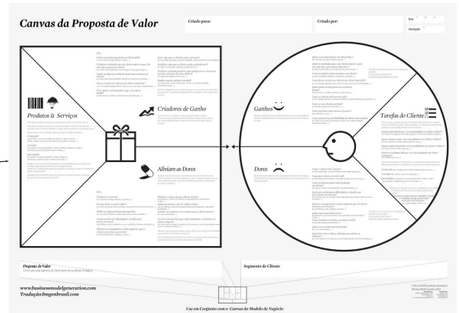
2015

Proposta de Valor

Perfil do Cliente

Entregar valor para o cliente
e entender suas dores:
para alinhar a proposta de valor às demandas/expectativas do usuario

Onde devo começar?



Nova visao para desenho de novos negocios:
foco no cliente e em suas necessidades - ou "dores" que precisam ser resolvidas ou atendidas pela oferta de valor de um produto/servico

Uso do estudo de caso:

Contexto

Pergunta-chave

Descricao do problema e o papel e visao dos stakeholders

Como voces analisam e enfrentam o problema?

Recomendacoes e sugestoes

Roteiro para a elaboracao do trabalho escrito: como sugestao uso da esturutura base do CANVAS

Descricao do problema ou da dor que querem resolver - para aquele segmento de cliente ou de usuario

O que entregam? Valor da proposicao

Quais as atividades-chave e recursos necessarios?

Quais sao as parcerias necessarias?

Estrutura de custos e receitas do projeto

Consideracoes finais