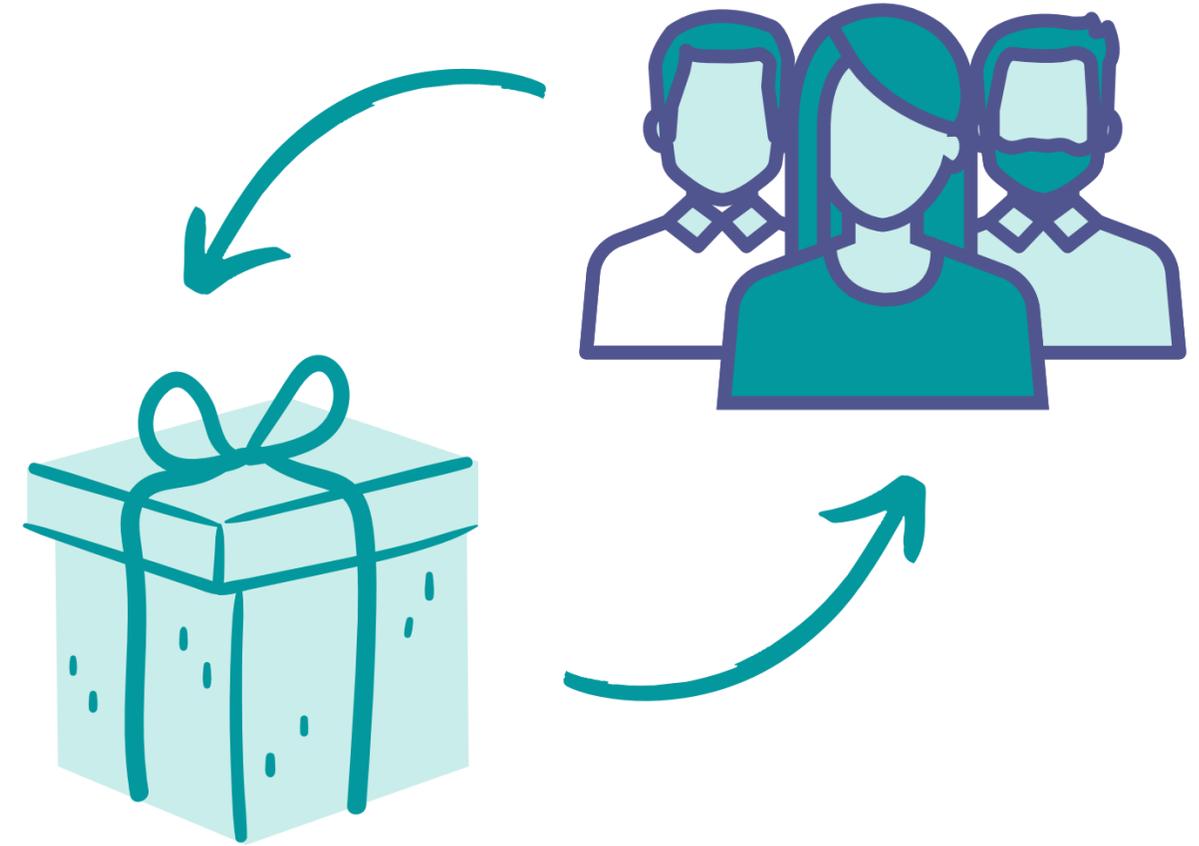

Ana Luiza Silva

Aula 5 - Empreendedorismo



CANVAS

da Proposta de Valor

O que é?

Lean Canvas ou Modelo de
Negócio



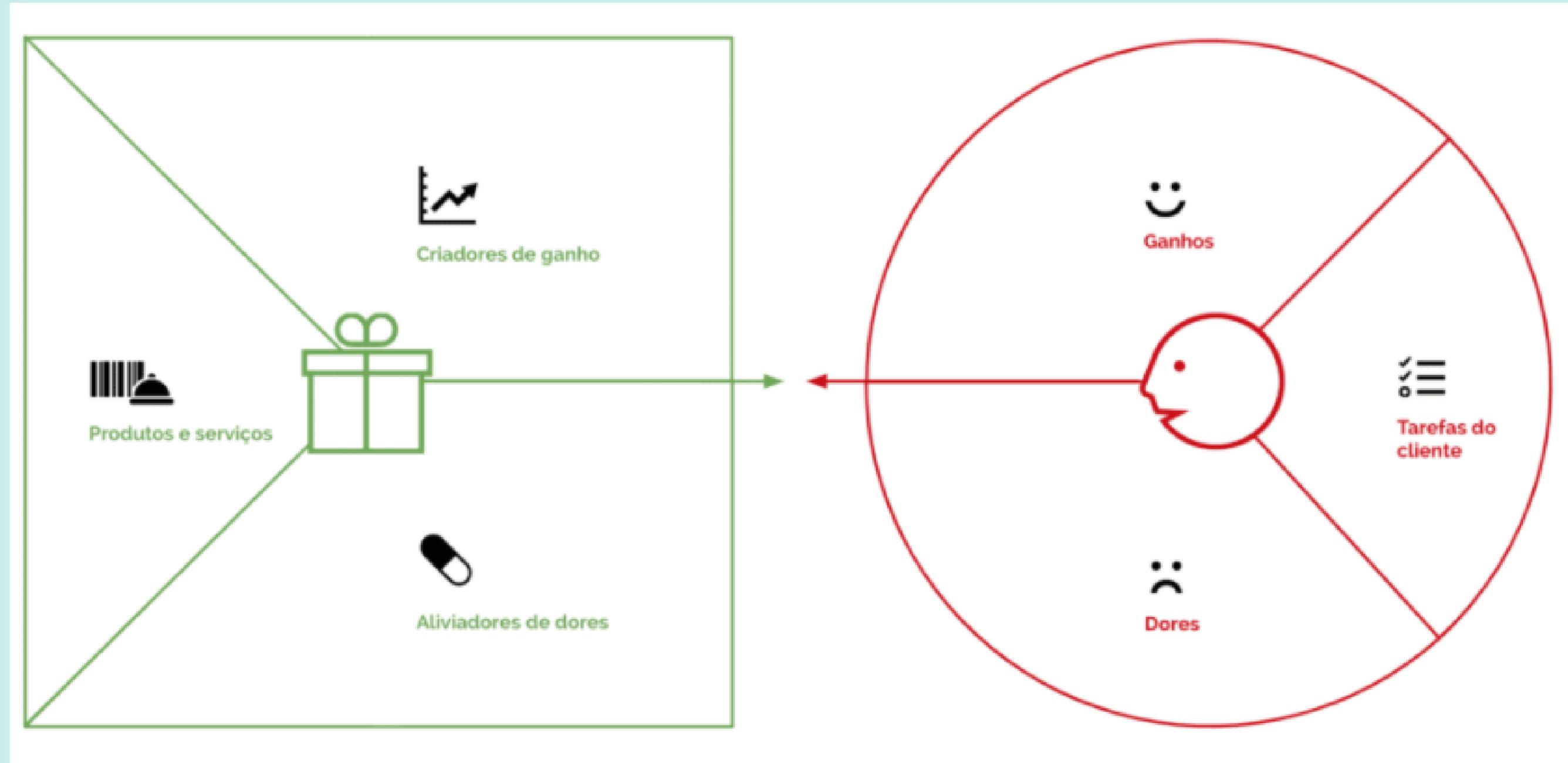
**É UMA FERRAMENTA
VISUAL QUE FACILITA
MATERIALIZAR A
PROTOTIPAGEM DO
NEGÓCIO.**

RÁPIDO E EFICIÊNTE.

Canvas- Modelo de Negócio

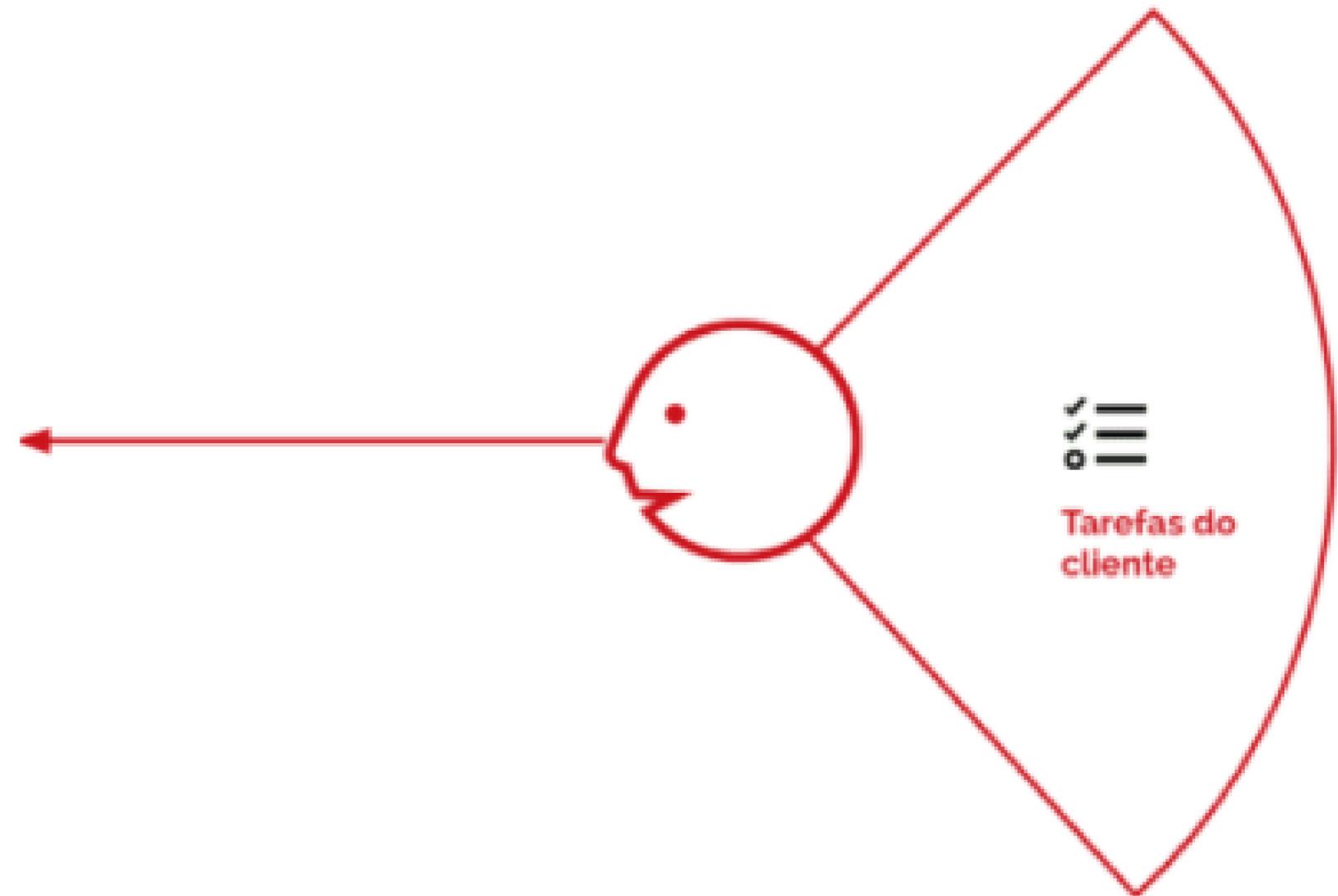


Canvas de Proposta de Valor



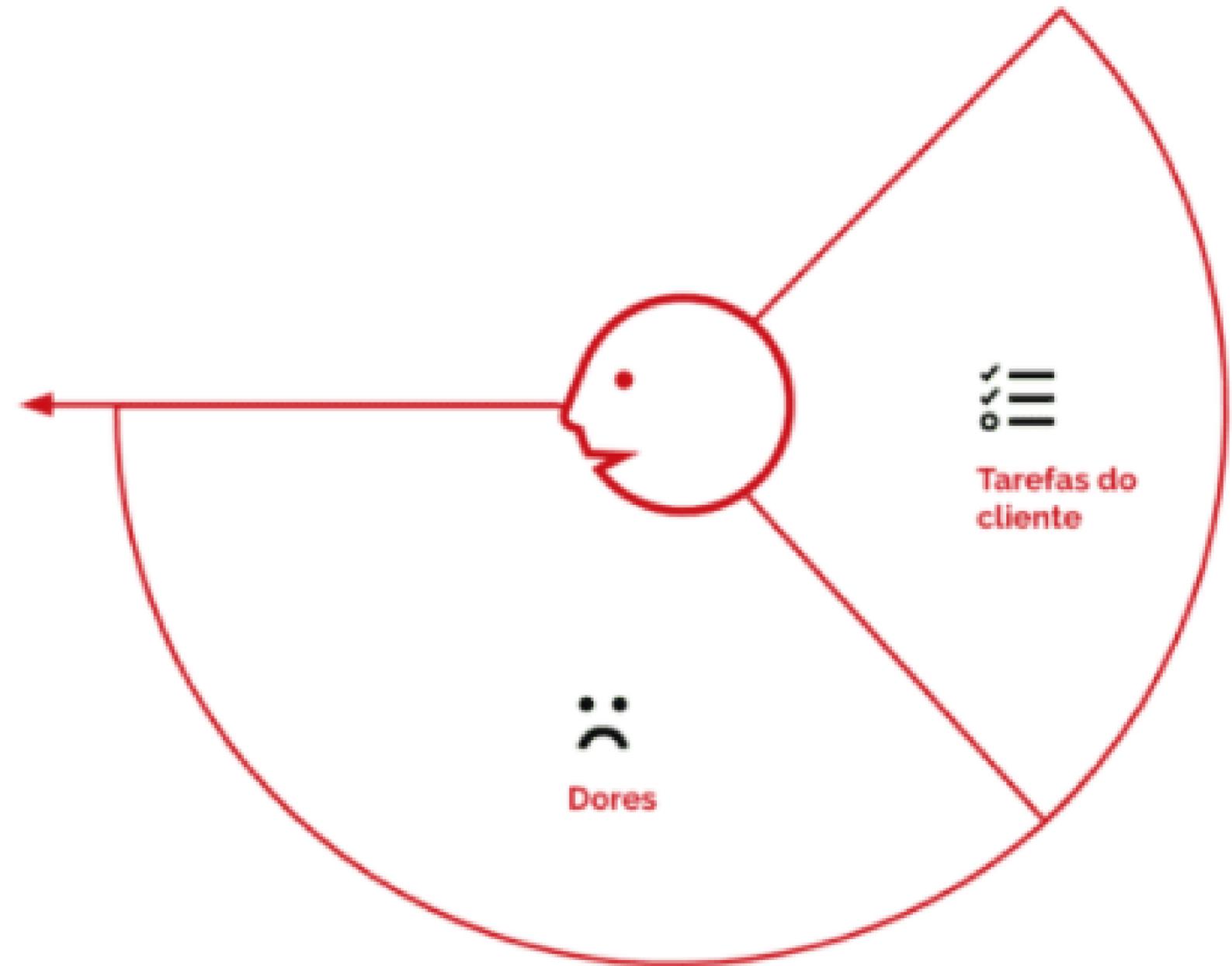
- **Funcionais** - Para que serve o produto/serviço
- **Sociais** - Está relacionado a status e posicionamento social
- **Emocionais** - Sentimentos que produto/serviço proporciona
- **Apoio** - Suporte que o produto/serviço satisfaz

Tarefas do Cliente



Dores do Cliente

- Problemas - Relacionado a características indesejadas
- Obstáculos - O que lhe impede de buscar uma solução
- Riscos - Quais os riscos ao solucionar esse problema



Ganhos do Cliente

- **Necessários**- Quanto necessário é seu produto/serviço para seu cliente. O Cliente entende essa necessidade?
- **Esperados e não esperados** - Quais resultados ele espera ou não esperar
- **Desejos** - Quanto seu cliente deseja a solução



Produtos e Serviços



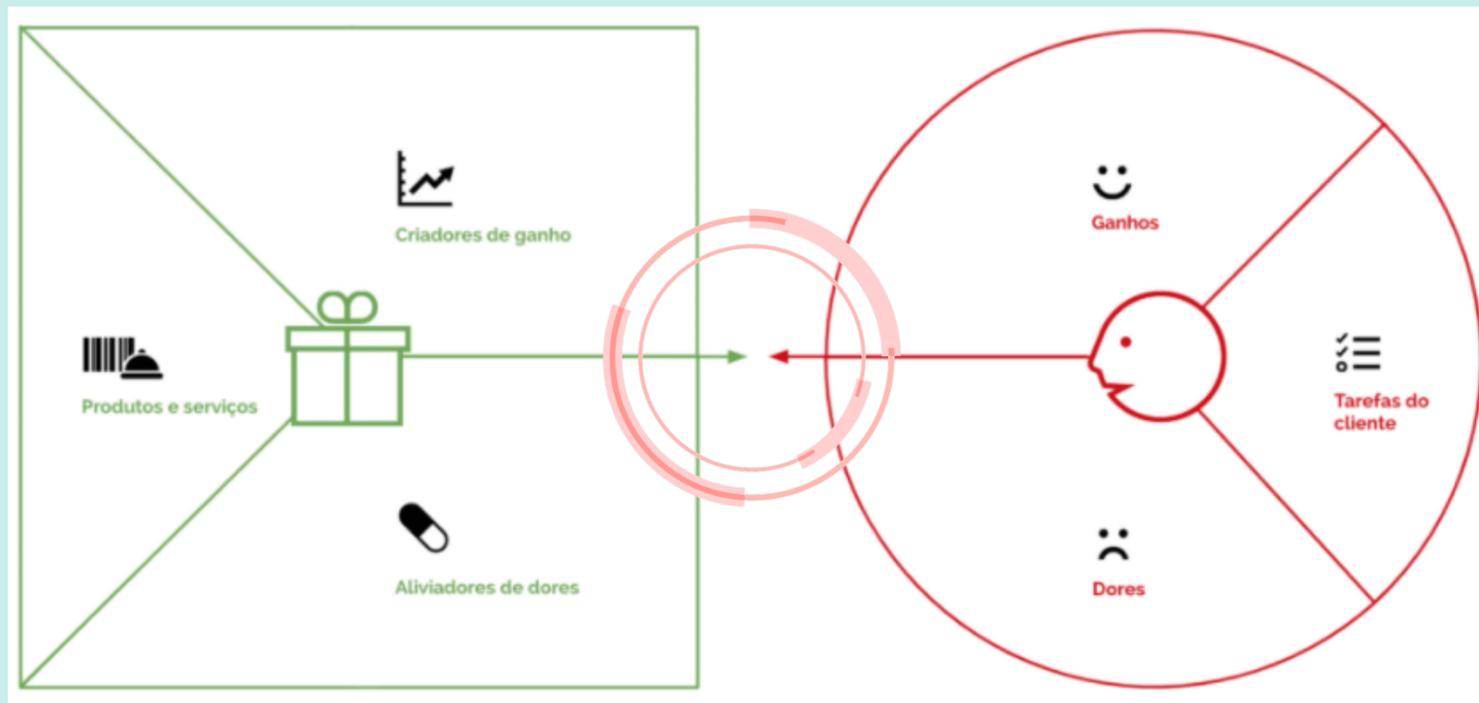
- Quais produtos e serviços você oferece que podem ajudar seus clientes a realizar tarefas de ordem funcional, social e emocional ou que podem ajudá-los a satisfazer necessidades básicas?
- PRIORIZAÇÃO

Criar Ganhos x Aliviar Dores



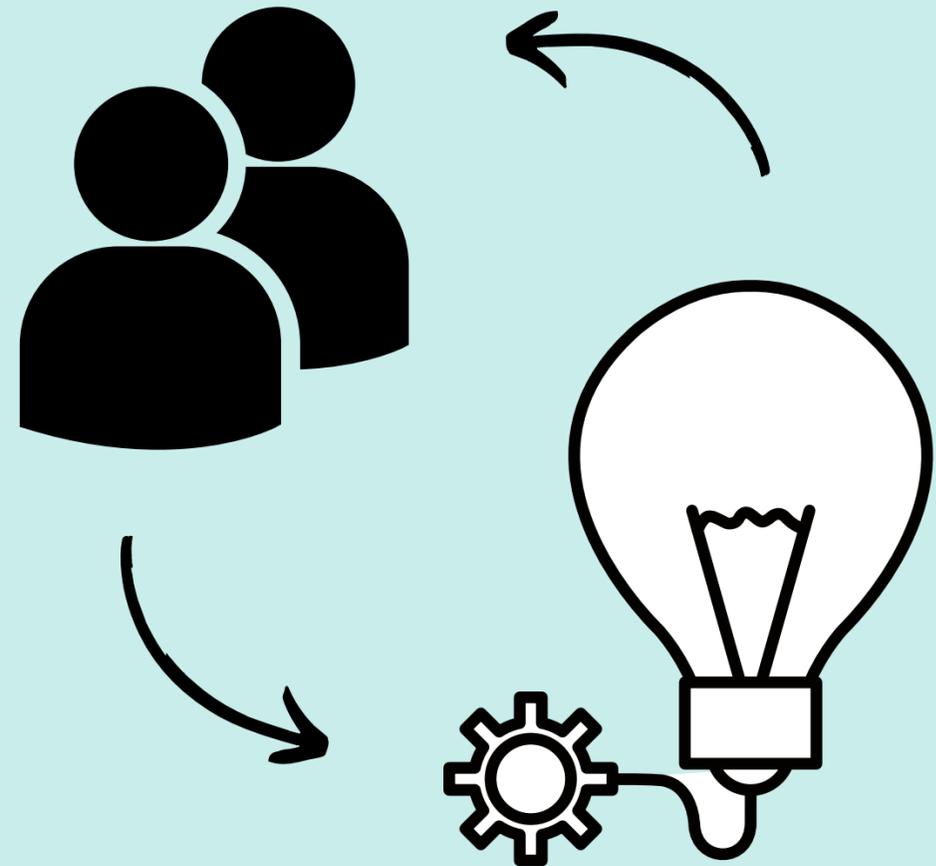
- Aliviar Dores - Como eles eliminam ou reduzem emoções negativas, custos e situações indesejadas? *Exemplo: Compras em isolamento*
- Criar Ganhos - Como eles criam benefícios que seus clientes esperam, desejam ou seriam surpreendidos? *Exemplo: Exclusão das filas de espera*

Encaixe



- Clientes entusiasmados com a proposta de valor
- Estão focando nos ganhos **FUNDAMENTAIS** para o cliente?
- Estão tratando as dores **AGUDAS** do cliente?

Importância



1º

Dor

2º

Solução

3º

Protótipo