CANVAS - Business Model para Empreender

Mauricio Cardoso

Bem-vindas e Bem-vindos!!

Iniciaremos em instantes...

LHH

MAURICIO M CARDOSO

MAURICIOMCARDOSO

Dinheiro
CARREIRA → RELACIONAMENTO
NETWORKING EM FORMA
Boa Chance
Caindo na r
corporativa
Clube de networking promete ensinar empresários a fazer contatos e vender
COMENTE
Larissa Coldibeli
Do UOL, em São Paulo
04/03/2015 | 06h00
Ouvir texto
Imprimir
Comunicar erro
negócios, empregos e
eiras
EXAME.COM
7 erros que estão sabotando o seu networking
ESQUEÇA O
cart
gshow
MAIS VOCÊ
Maurício Cardoso
publicitário
16 de jul de 2018 às 09:08

Modelo de Negócios

descreve a lógica de como uma empresa cria, entrega e captura valor

Funil de Vendas

processo que transforma leads em clientes

Coeficiente Empreendedor

conjunto de competências essenciais: criatividade, resiliência, persistência, liderança, iniciativa, acabativa etc

LHH

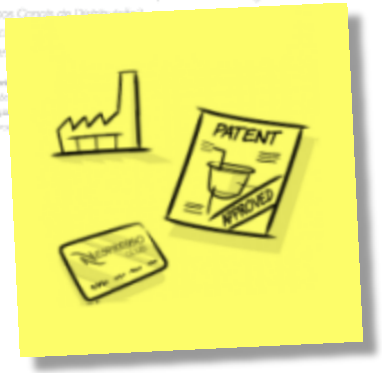
Business Model Canvas

Uma linguagem comum para descrever, visualizar, avaliar e alterar Modelos de Negócio

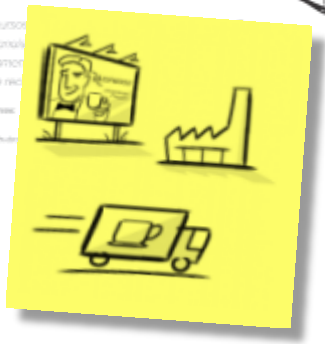
Lee Hecht Harrison

Parceiros Chave

Atividades Chave



Recursos Chave



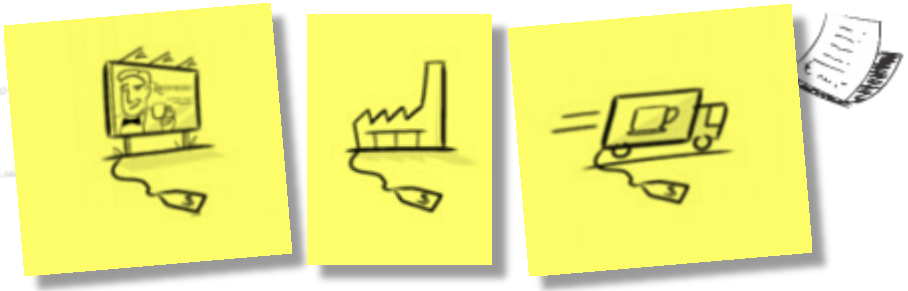
Propostas de Valor

Relacionamento com os Clientes

Canais

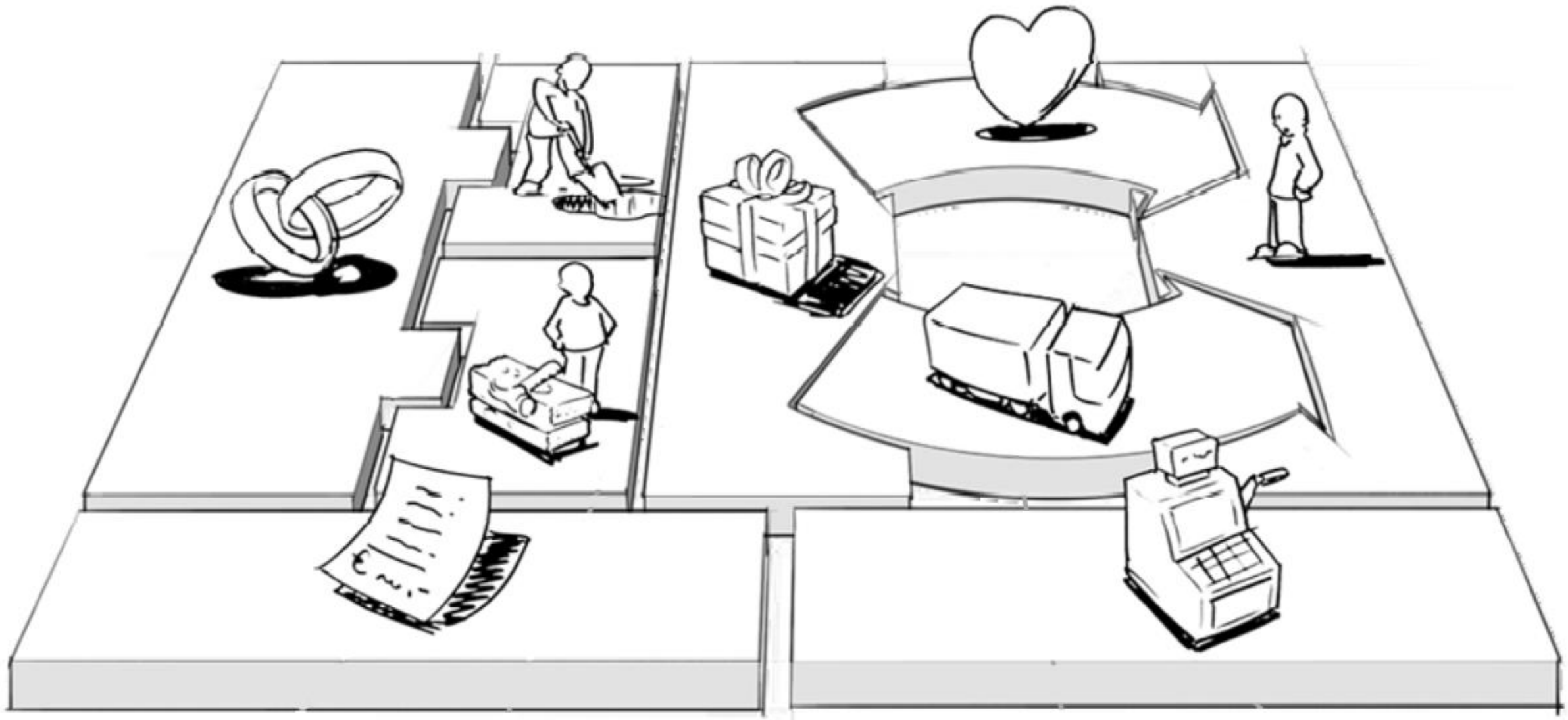
Segmentos de Clientes

Estrutura de Custo



Fluxo de Receita

LHH

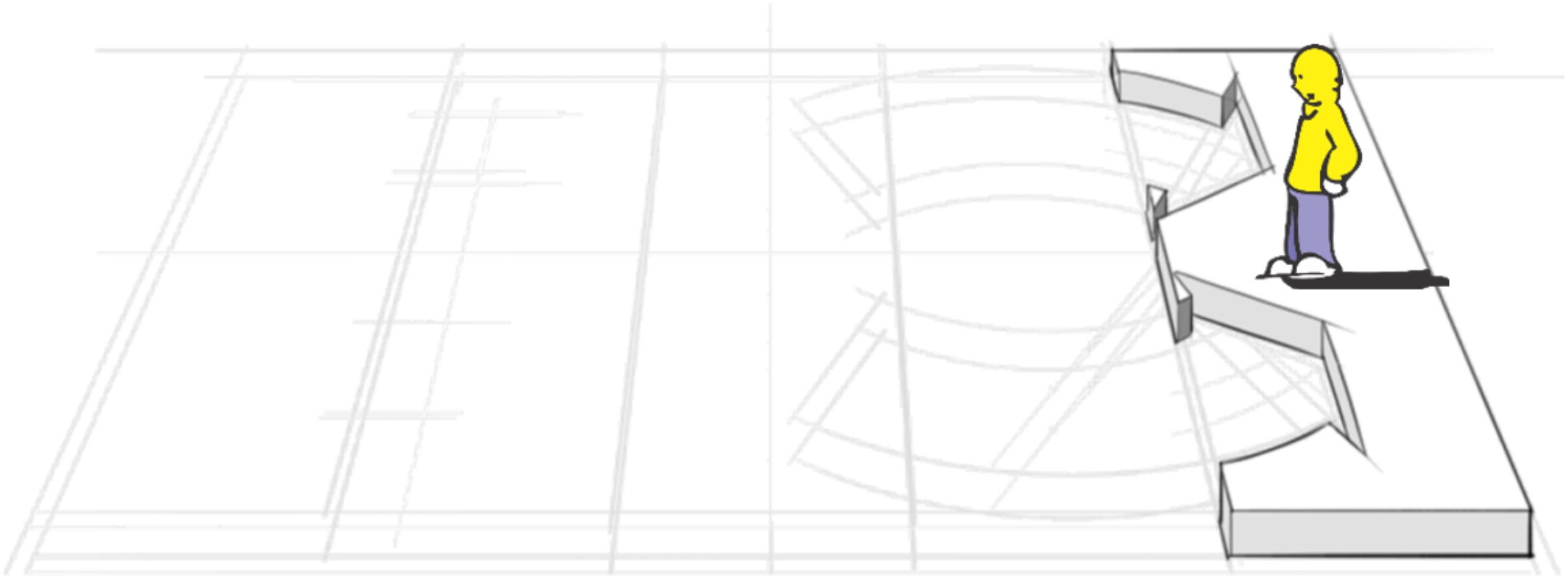


Lee Hecht Harrison

Segmentos de Clientes

LHH

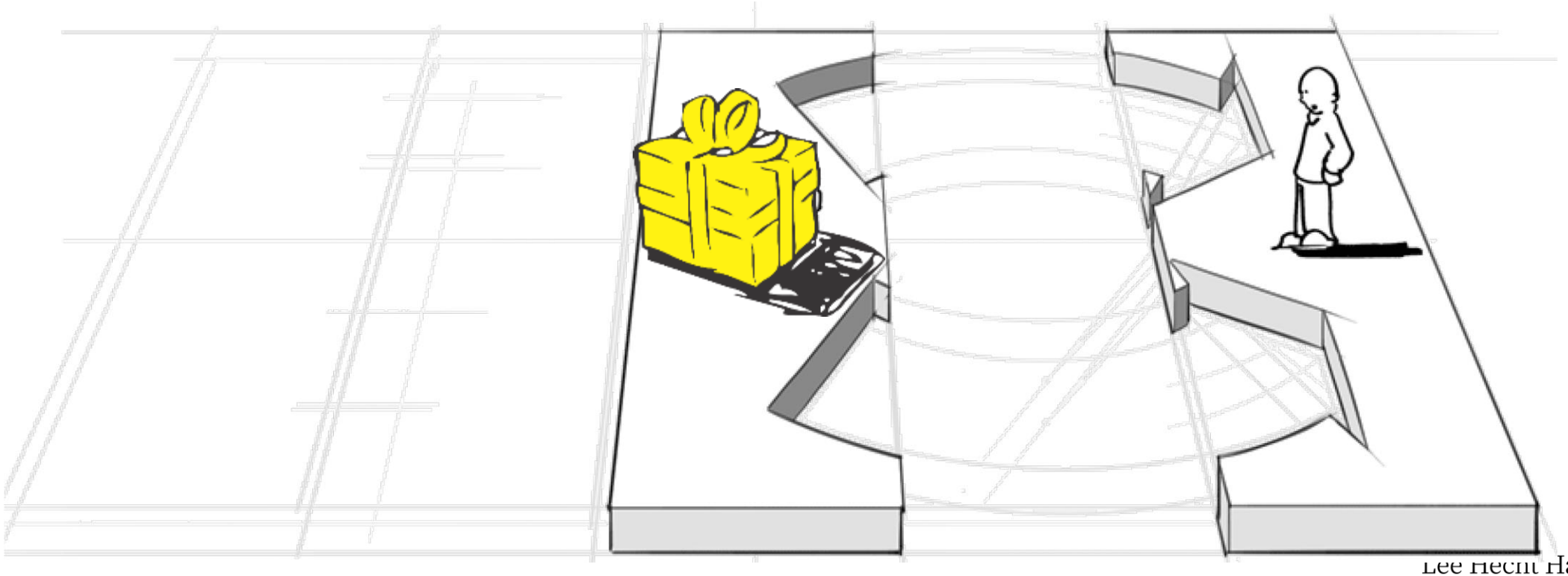
Quem é o cliente? O que ele busca? Atributos preferidos? Padrão de consumo?
Para quem queremos criar valor? Quem serão os nossos clientes mais importantes?



Lee Hecht Harrison

Proposta de Valor

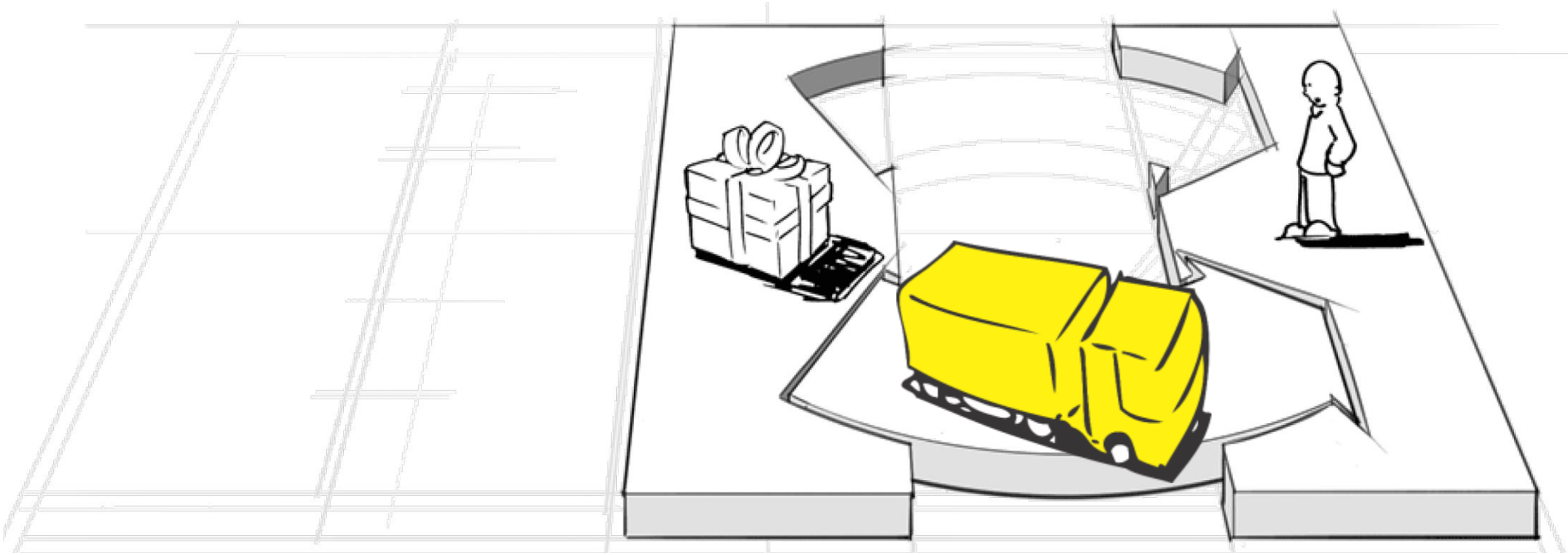
O que iremos oferecer para os nossos clientes? Quais problemas estamos ajudando a resolver? Qual sua oferta? Que valor agrega? É diferente? Job to be done.



Lee Hecht Harrison

Canais de Distribuição

Quais canais de comunicação, distribuição e venda usaremos para entregar a proposta de valor? Como eles sabem que você existe? Como eles chegam a você? Como você entrega o produto?

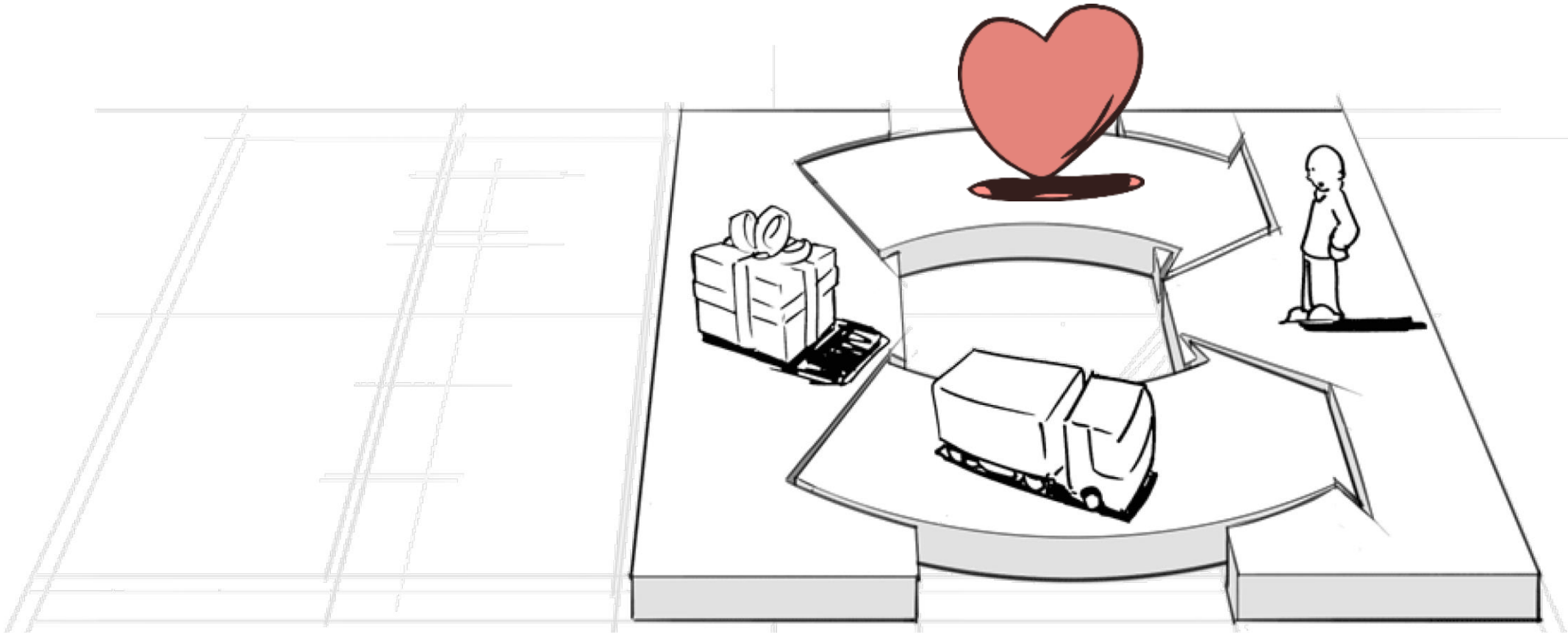


Lee Hecht Harrison

Relacionamento com o Cliente

LHH

Que tipo de relacionamento queremos manter com os clientes? Como está integrado ao modelo de negócio? Como engajá-los? Como fidelizá-los?



Lee Hecht Harrison

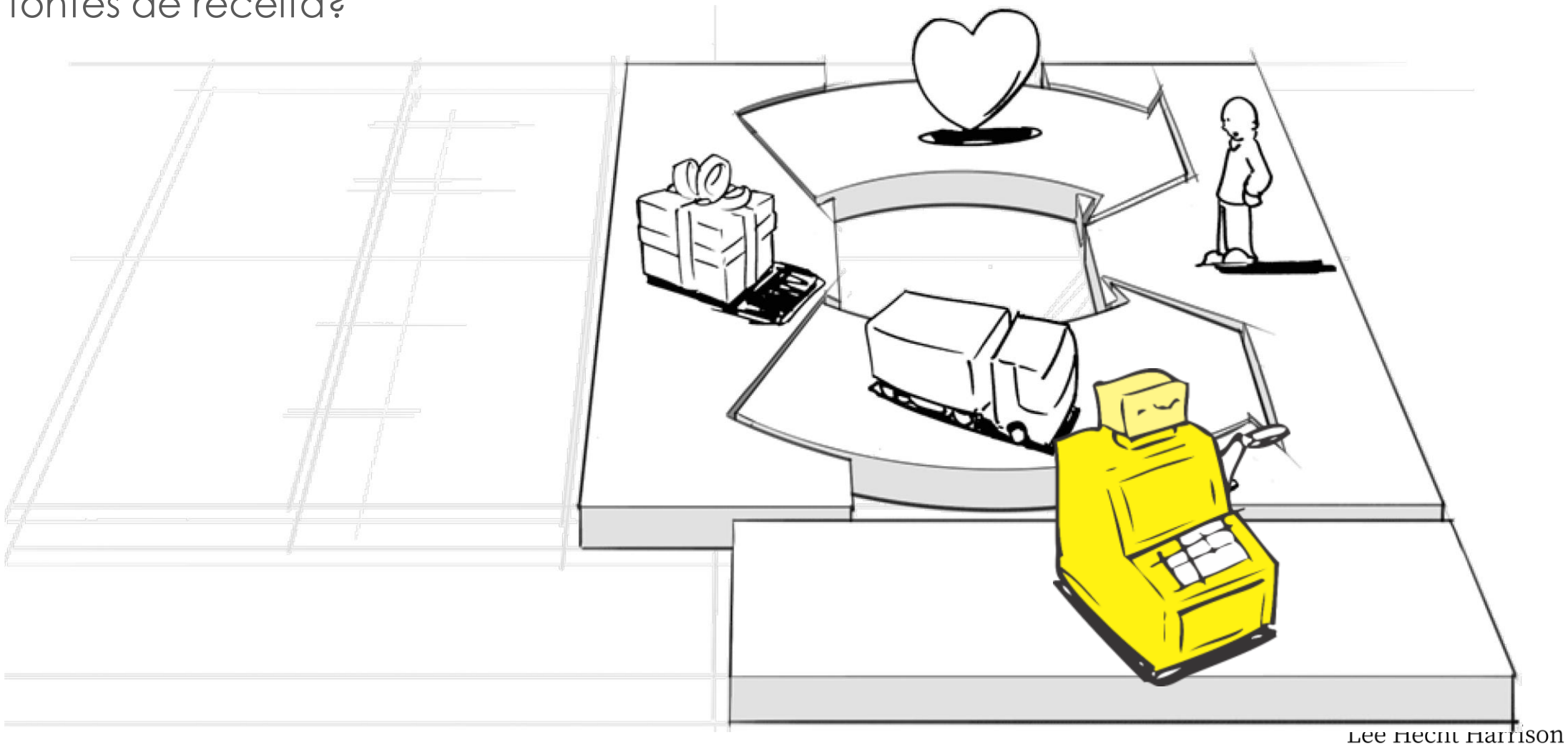
ALFAJOR
UM PRESENTE PARA VOCÊ
CAFÉ DO CENTRO
1916
LOT:ARM25.141513/0402
VAL:15/05/20
25g
Rei do Mate
Preparado com todo carinho pelo Rei do Mate para você!!

ARA VOCÊ
CAFÉ DO CENTRO
1916
259
01 unidade

Preparado com todo carinho pelo Pet de Mate para você!!

Fluxo de Receitas

Quanto os clientes querem pagar? Como os nossos clientes preferem pagar? Quais são as fontes de receita?



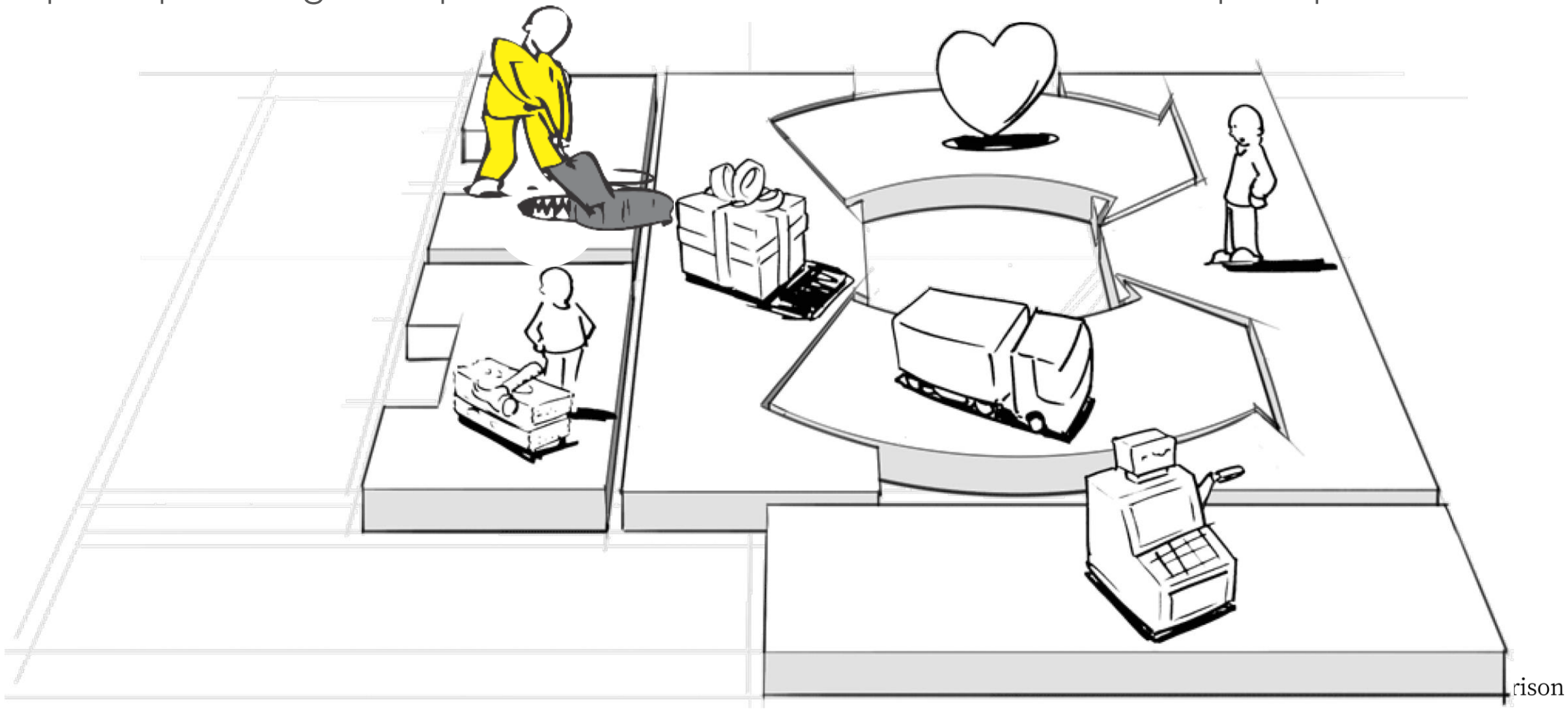
Lee Hecht Harrison

Recursos-chave

Quais recursos são necessários para fazer negócio funcionar? Quais são os ativos mais importantes para o modelo de negócio?

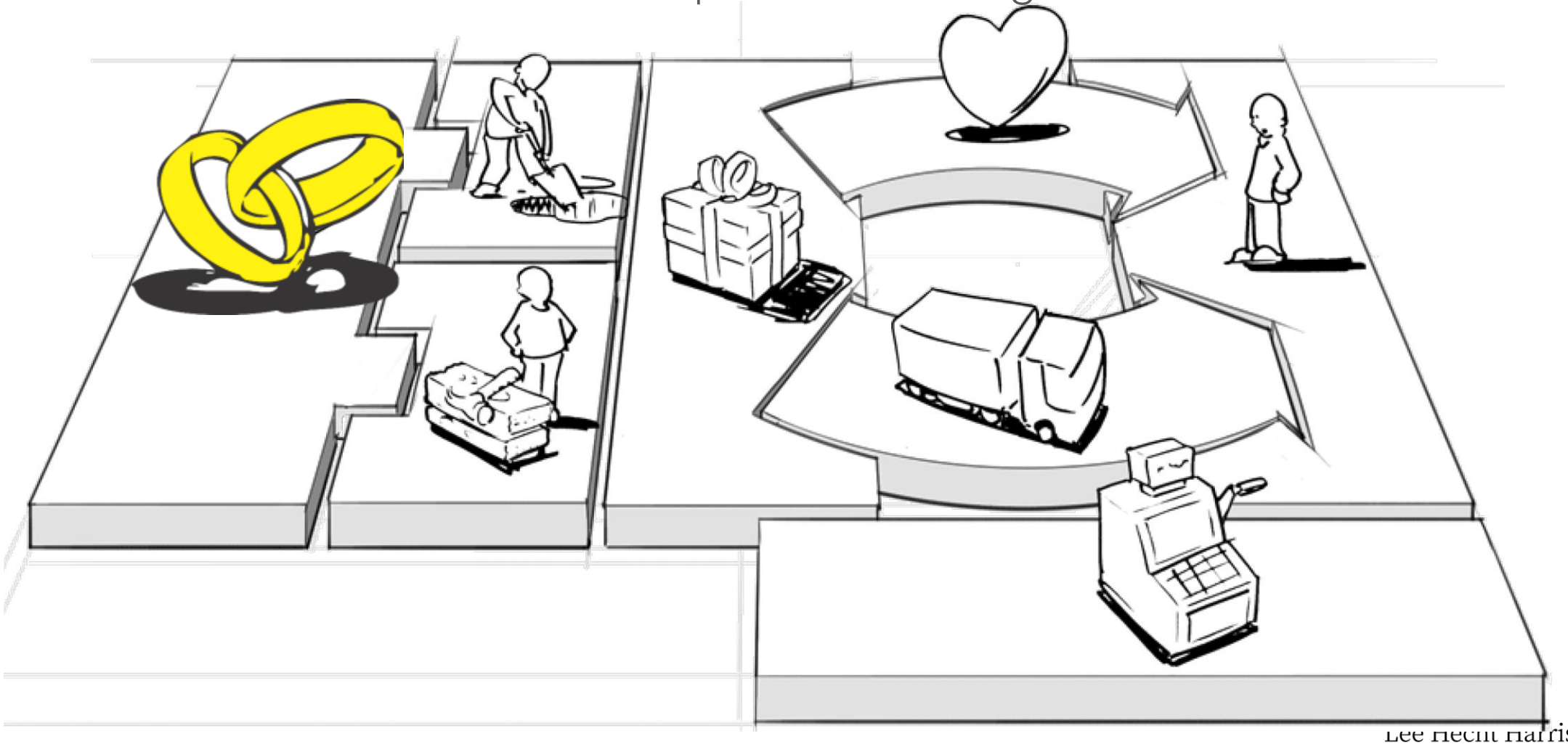
Atividades-chave

Quais são as atividades importantes para negócio funcionar? O que precisa ser feito para que o negócio opere com sucesso? Quais são as atividades principais?



Parceiros-chave

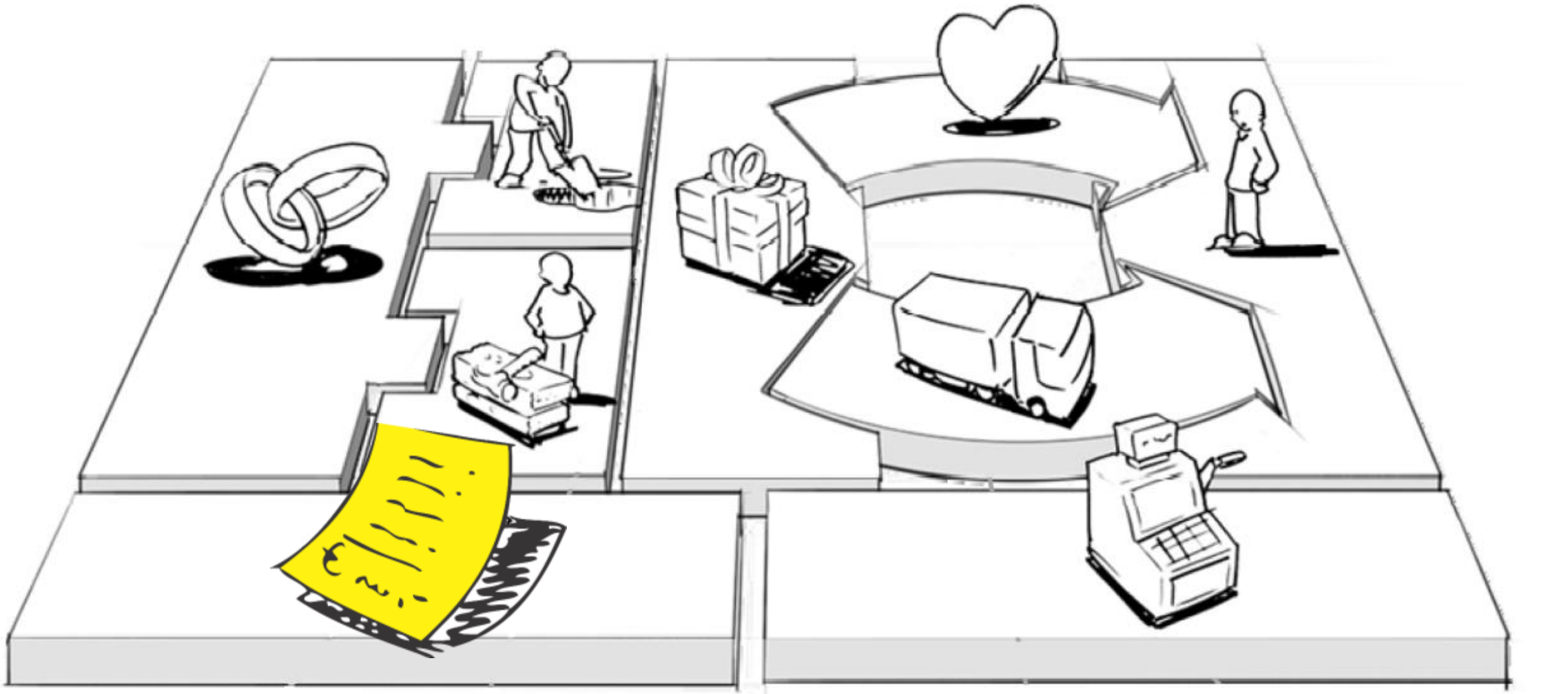
Quais as parcerias necessárias para criar e entregar a proposta de valor ao cliente? Quem são os fornecedores? Quem são os parceiros estratégicos?



Estrutura de Custos

LHH

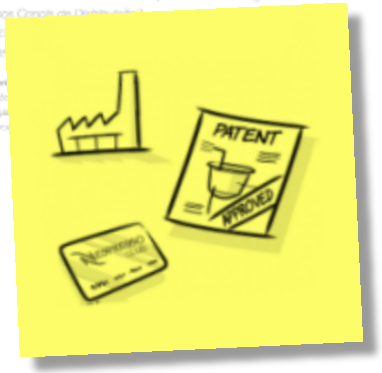
Quais são os custos mais importantes relacionados a operação do modelo de negócio?



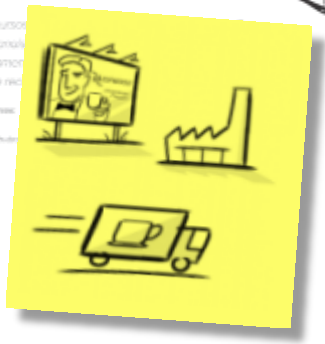
Lee Hecht Harrison

Parceiros Chave

Atividades Chave



Recursos Chave



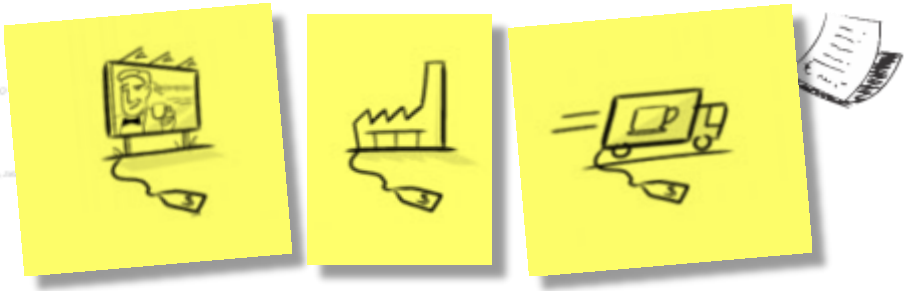
Propostas de Valor

Relacionamento com os Clientes

Canais

Segmentos de Clientes

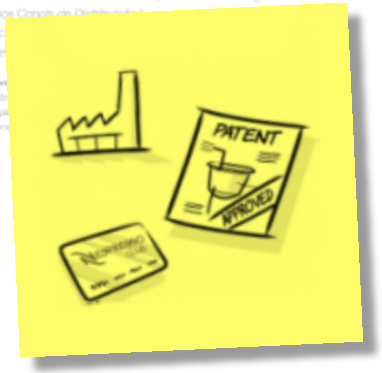
Estrutura de Custo



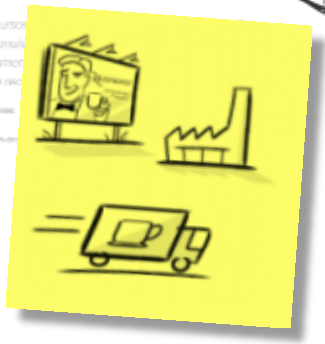
Fluxo de Receita

Parceiros Chave

Atividades Chave



Recursos Chave



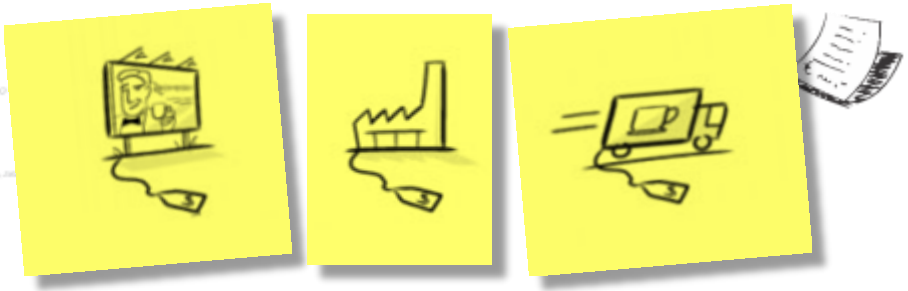
Propostas de Valor

Relacionamento com os Clientes

Canais

Segmentos de Clientes

Estrutura de Custo



Fluxo de Receita

MAURICIO M CARDOSO
LinkedIn

www.**linkedin**.com/in/mauriciomcardoso

MAURICIO M CARDOSO
Instagram

www.**instagram**.com/mauriciomcardoso

MAURICIO M CARDOSO
Contatos (vCard)

mauricio.cardoso@lhh.com
(21) 98463-3047

http://bit.ly/ppt-canvas