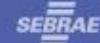


SEMANA DO MEI 2021

De 10 a 14 de maio

UMA NOVA
VISÃO PARA
O FUTURO
DO SEU
NEGÓCIO



X

TUDO ONLINE E GRÁTIS!

FERRAMENTA CANVAS:

Aprenda a planejar seu negócio

PLANEJAMENTO, o que, porque e pra quê?

O que é planejamento?

Do Latim PLANUS, “achatado, nivelado”, que resultou em nossa palavra “plano”. E esta metaforicamente lembra algo esquematizado ou desenhado num papel ou superfície lisa.

Planejar porque?

Pesquisa realizada
pela universidade de
Toronto acompanhou
700(setecentos)
acadêmicos no inicio
de seus cursos, e
sugeriram que os
mesmos escrevessem
seus objetivos.

**A TAREFA DE
ESCREVER QUE
MUDA VIDAS.**



The Writing Assignment That Changes Lives

•••

Planejar para quê?

No livro o autor, oferece conselhos importantes, para que empreendedores, possam aprimorar seu padrão de comportamento, e direciona-los a resultados.

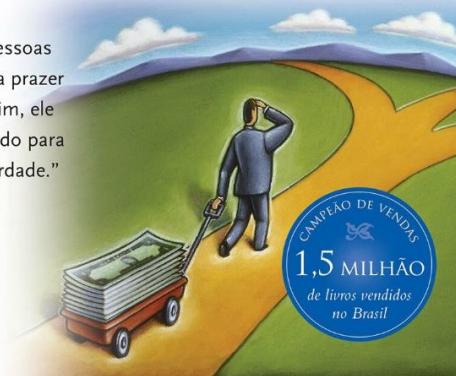


T. HARV EKER Os segredos da mente milionária

APRENDA A ENRIQUECER MUDANDO SEUS CONCEITOS SOBRE O DINHEIRO E ADOTANDO OS HÁBITOS DAS PESSOAS BEM-SUCEDIDAS

"A maioria das pessoas associa dinheiro a prazer imediato. Para mim, ele deve ser acumulado para proporcionar liberdade."

T. HARV EKER



CAMPEÃO DE VENDAS
1,5 MILHÃO
de livros vendidos
no Brasil

A IDEIA

AINDA SOBRE A IDEIA...

- ✓ Observe o mundo;
- ✓ Não descarte facilmente suas ideias;
- ✓ Observe modelos;
- ✓ E se...?
- ✓ PENSE, CRIE; TESTE;
- ✓ Não se preocupe com a viabilidade imediata;
- ✓ Dê e receba feedbacks;
- ✓ “Sucesso é a soma de pequenos esforços repetidos dia após dia”
(ROBERT COLLIER)

CANVAS MODELO DE NEGÓCIOS



EMPREENDER

PLANO DE NEGÓCIO X CANVAS

“
Modelo de negócios
descrevem a ordem lógica de
como uma empresa cria,
entrega e captura valor.
”

Alexander Osterwalder

MEU MODELO DE NEGÓCIO

Negócio: _____

Criado por: _____

Data: _____

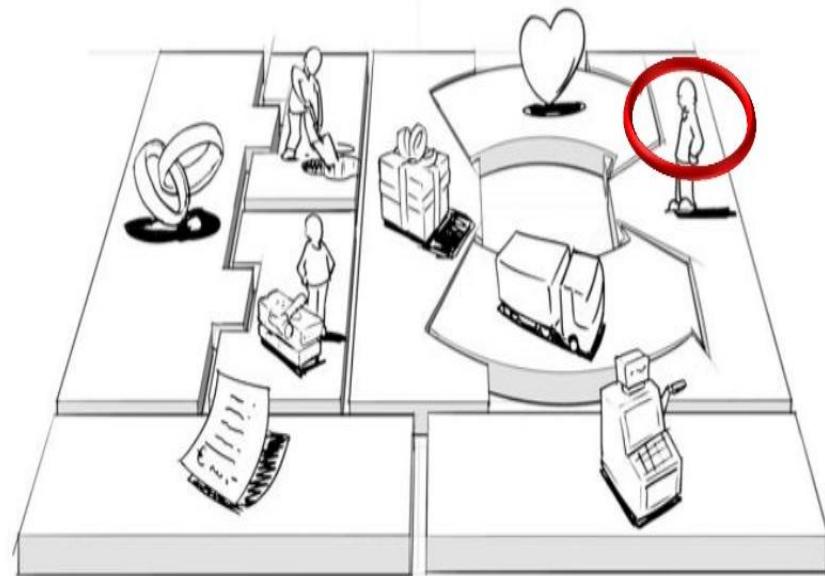
Como?	O que?	Para quem?
 Parcerias Principais Rede de Fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar	 Atividades Principais Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócios funcionar	 Proposta de Valor Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes
 Recursos Principais Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar	 Relacionamento com Clientes Tipos de relação que uma empresa estabelece com Clientes para conquistá-los e mantê-los	
 Canais Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor		
 Estrutura de Custos Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios		 Receitas Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes
Quanto?		

...
O CANVAS
PARTE I
CLIENTES E MERCADOS

✓ SEGMENTO DE CLIENTES:

- ✓ Para quem você está gerando valor?
- ✓ Quem tem interesse na minha ideia?
- ✓ Deve-se observar todos os segmentos de pessoas e ou entidades que podem se interessar por este produto ou serviço.

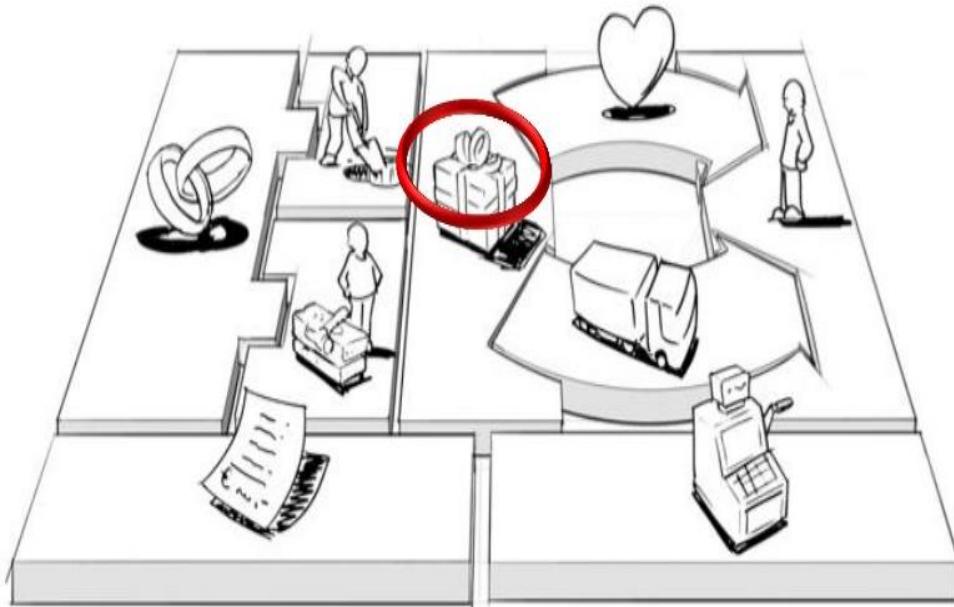
O CANVAS



✓ PROPOSTA DE VALOR:

- ✓ Qual problema você está ajudando a resolver?
- ✓ É válido observar que para segmentos de clientes diferentes eu posso ter propostas de valor diferentes.

O CANVAS

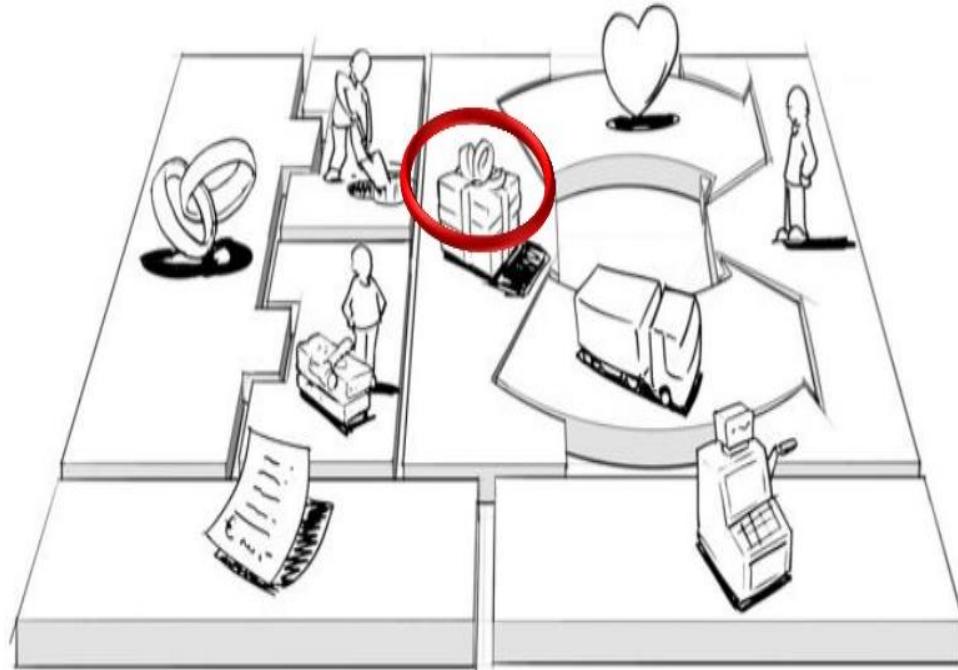


✓ CANAIS:

✓ Como cada segmento de cliente deseja ser atendido?

DISTRIBUIR; ENTREGAR;
COMUNICAR

O CANVAS

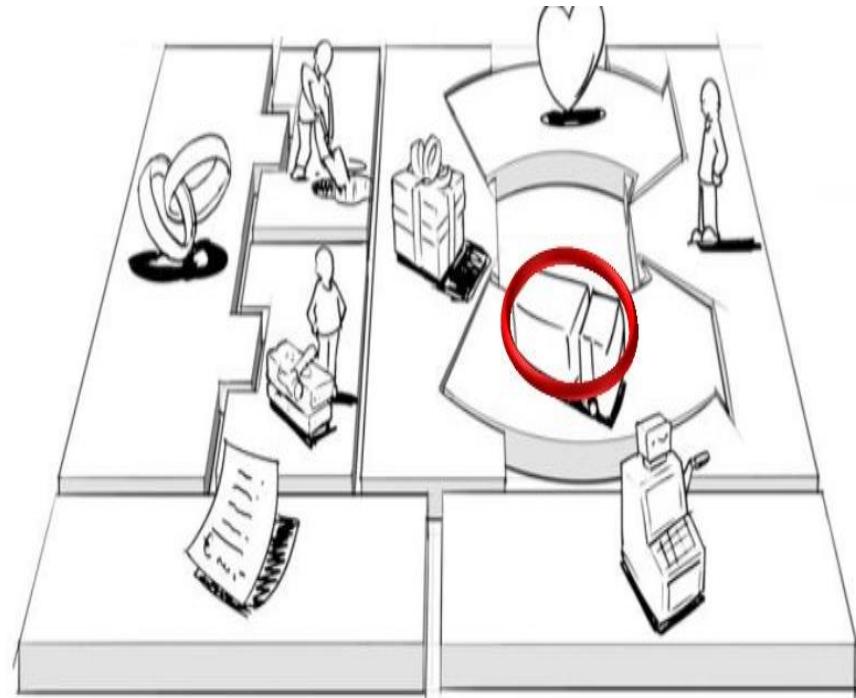


✓ RELACIONAMENTO COM
CLIENTES:

✓ Que tipo de atendimento
precisa ser estabelecido com da
cada segmento de clientes?

AQUISIÇÃO; RETENÇÃO;
CRESCIMENTO;

O CANVAS



O CANVAS

PARTE II

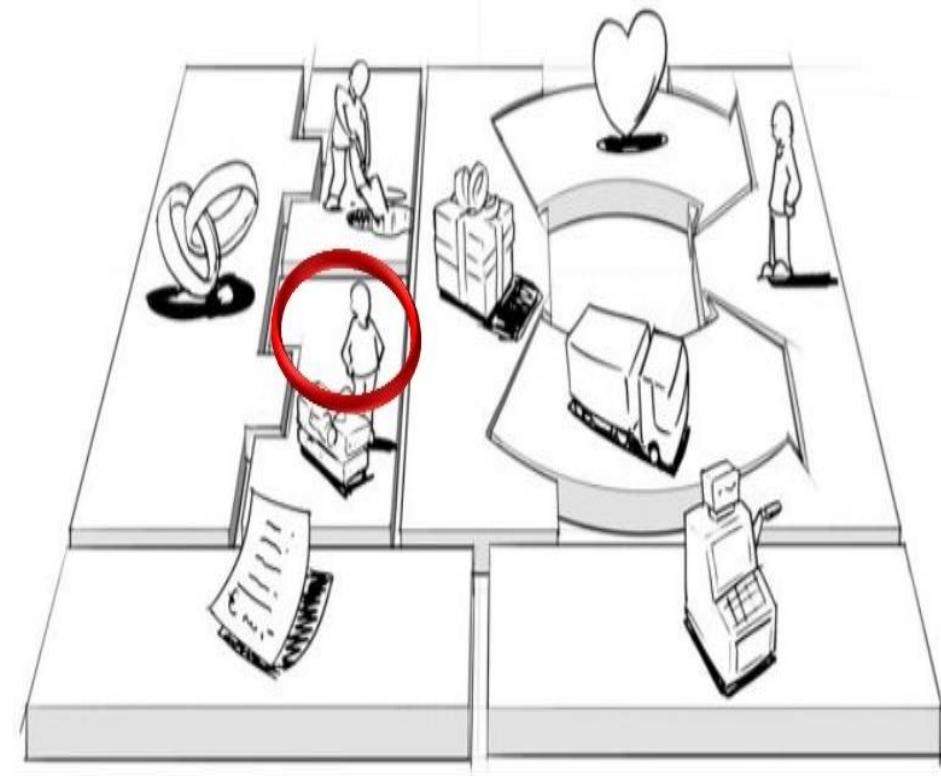
INFRAESTRUTURA E SERVIÇOS

✓ RECURSOS CHAVES:

✓ Quais recursos são necessários para sustentar seu modelo de negócios?

HUMANOS; FÍSICOS;
FINANCEIROS

O CANVAS

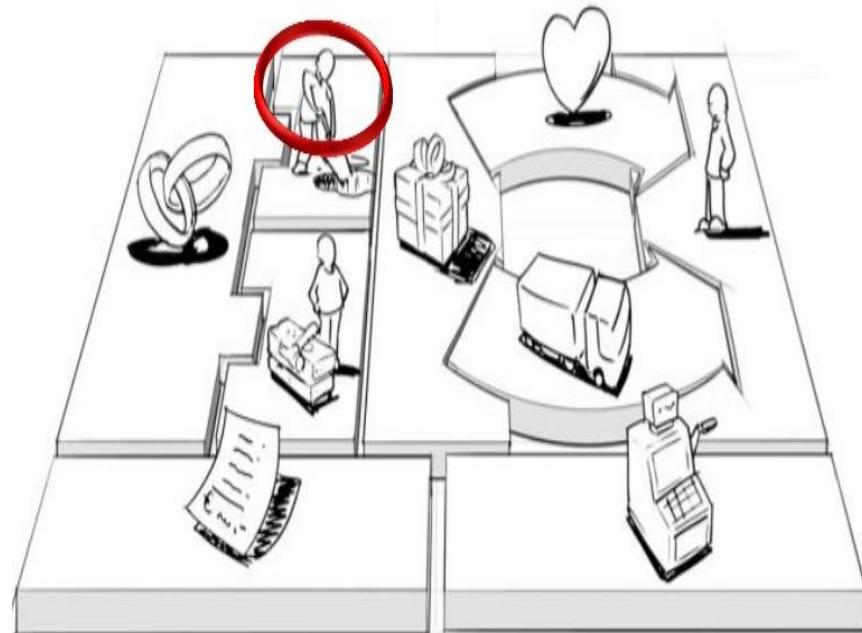


✓ ATIVIDADES CHAVES:

✓ Quais as atividades são cruciais para sustentar seu modelo de negócios?

AÇÃO; MOVIMENTO; OPERAÇÃO

O CANVAS

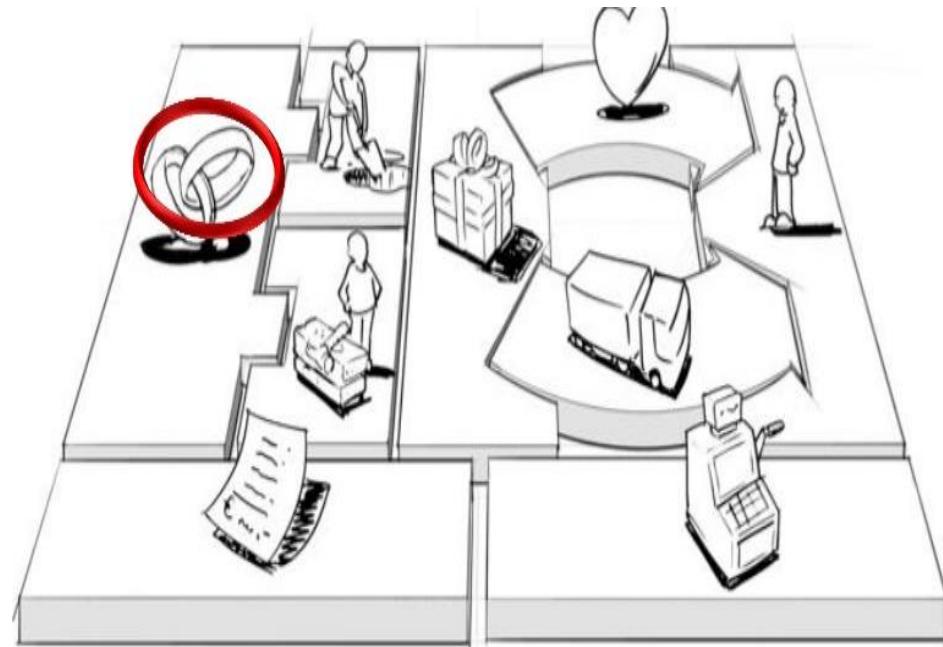


✓ PARCERIAS CHAVES:

✓ Quais os tipos de parceria impulsionam seu modelo de negócio?

ALIANÇA; COOPETIÇÃO; B2B FOR B2C.

O CANVAS



O CANVAS

PARTE III

FINANÇAS

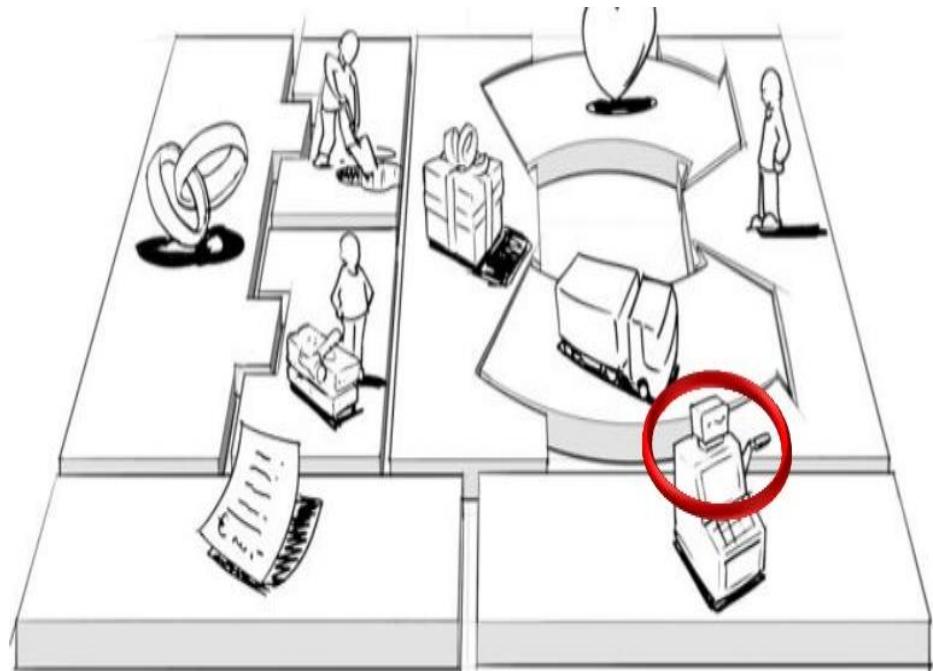
✓ FLUXO DE RECEITAS:

✓ Quanto os clientes de cada segmento estão dispostos a pagar?

✓ Por quais soluções?

✓ As receitas são transacionais ou recorrentes?

O CANVAS

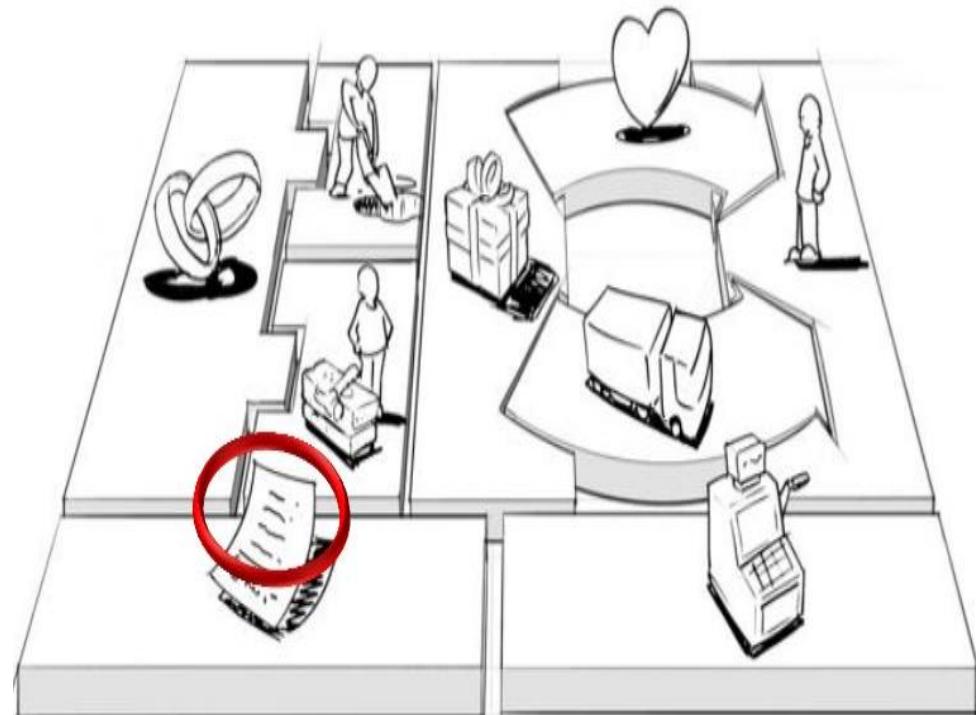


VENDA

✓ ESTRUTURA DE CUSTOS:

✓ CUSTOS INERENTES A
SUSTENÇÃO DE TODO O
MODELO DE NEGÓCIO;

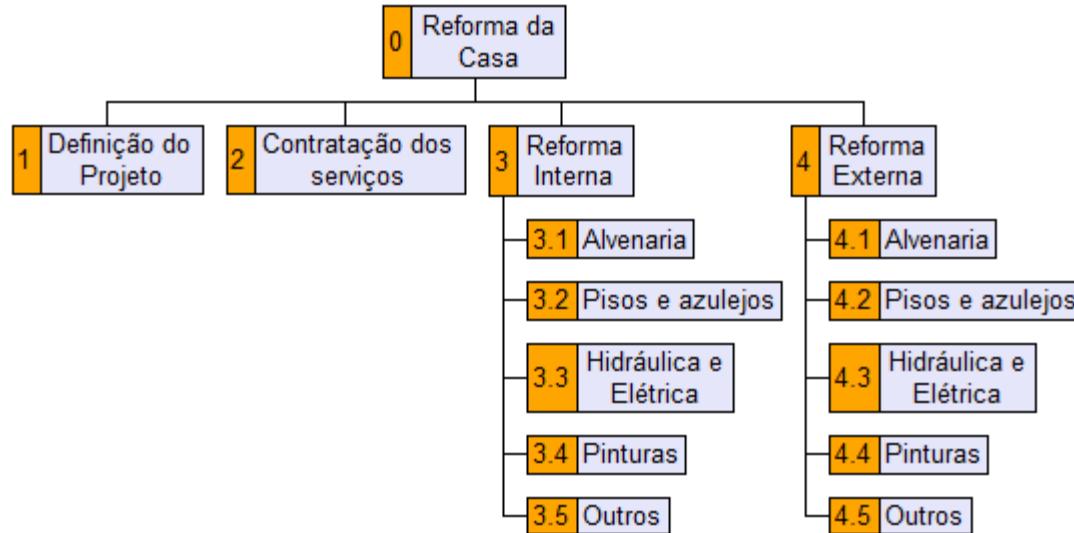
O CANVAS



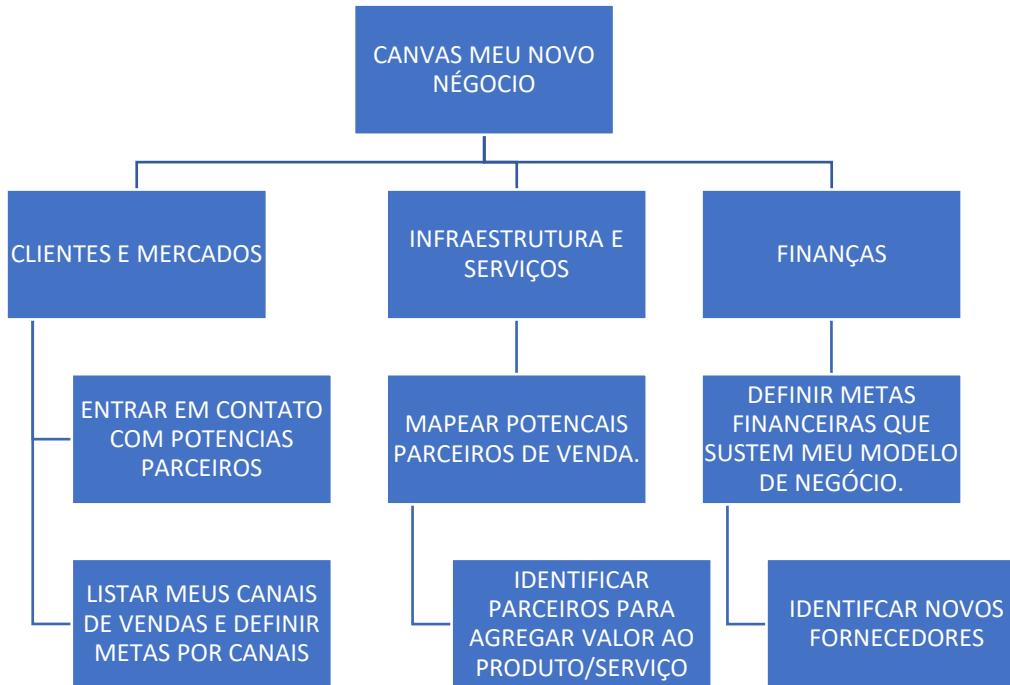
PRATICAGEM

FIZ O CANVAS E AGORA?

EAP – Estrutura Analítica de Projeto



PARA INICIAR



5W2H – Plano de ação.

O QUE?	PORQUE?	QUANDO?	ONDE?	QUEM?	COMO?	QUANTO?
Entrar em contato com potencias parceiros.	Para que o mesmo possa oferecer os produtos da Fulano e Cia.	Até o dia 31/03/2021	Nas imediações da Igreja da Pampulha em BH	Senhor Fulano	Através de Telefone, e-mail, Whatsapp.	R\$ 0,00
Pesquisar novos fornecedores	Para encontrar aqueles que oferecem os insumos por um custo mais acessível	Até dia 31/05/2021	No meu estado ou em algumas regiões do país	Senhora Beltrana	Via telefone.	Custos de uma ligação.

PARA GERENCIAR

FERRAMENTAS PARA VALIDAR E EXECUTAR NOVAS IDEIAS

- **Mapa da Empatia**
- **Ferramenta de Design Thinking**
- **Diagnóstico da Inovação**
- **ANALISE 360º**

MENSAGEM FINAL

“Sempre enfatizei que empreendedor é aquele que realiza coisas novas e não, necessariamente, aquele que as inventa”.

Joseph Schumpeter



A força do empreendedor brasileiro.