

EU

1 EU-EMPREENDEDORA

Quem você é? O que você ama fazer?
Como você se sente realizada?
Se pergunte: "Pelo que as pessoas me procuram?
Eu posso ser paga por isso?"



2 POTÊNCIAS

O que eu sei fazer?
Destaque seus talentos e o que te motiva.
Defina suas principais características e competências.
Destaque suas forças, oportunidade e as vantagens competitivas que te diferenciam.
Quais vantagens competitivas você julga ter para começar?



3 QUAL IMPACTO EU DEIXO NO MUNDO

Pelo que você luta?
Existe alguma causa que te move?
Como você pode impactar outras mulheres ou o meio em que vive?
Como ser mais gentil com o mundo?



4 AMBIÇÕES

Quais são suas ambições pessoais e profissionais? Como você se imagina como empreendedora?
Como você se imagina como empreendedora no médio e longo prazo?
O que te fará saber que está chegando lá?



MEU

5 QUAL PROBLEMA VOCÊ RESOLVE

Qual problema do seu cliente o seu produto/serviço está ajudando a resolver?
Qual necessidade de mercado seu produto/serviço está atendendo?



7 PRODUTO / SERVIÇO

Qual o seu produto e/ou serviço?
Como a solução chegará até o seu cliente?



11 PARCERIAS PRINCIPAIS

Quais são seus principais parceiros?

Quais são seus principais fornecedores?



12 ATIVIDADES PRINCIPAIS

Quais são as principais atividades exigidas pela proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes e fontes de receitas?



13 RECURSOS PRINCIPAIS

Quais os principais recursos exigidos pela proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes e fontes de receitas?



6 PROPOSTA DE VALOR

Além do produto e serviço, qual valor agregado será entregue para o cliente?



9 RELACIONAMENTO COM CLIENTE

Como conquistar, manter e expandir seus clientes?

Que relações já foram estabelecidas com os clientes?



10 CANAIS

Através de quais canais você abordará os segmentos de clientes?

Quais funcionam hoje para outras empresas?

Quais funcionam melhor?

Quais trazem o melhor custo-benefício?



8 SEGMENTO DE CLIENTE

Para quem será criado valor?

Quais são os clientes mais importantes?

Quais as personas de clientes?



14 ESTRUTURA DE CUSTOS

Quais os custos (fixos e variáveis) mais importantes inerentes ao seu modelo de negócio?
Dentre os principais recursos, quais são os mais caros?
Dentre as principais atividades, quais são as mais caras?



15 FONTES DE RECEITA

Por qual benefício (valor agregado) nossos clientes estão dispostos a pagar?
Por qual pagam atualmente?
Qual será o modelo de receita?
Quais as táticas de preço?



NÓS

16 SUA REDE

Quem você conhece?
Você faz parte de alguma rede/movimento que incentiva mulheres de negócios?
Quem faz parte da sua rede que pode contribuir com seu negócio?



17 SUA COMUNIDADE

Com quem o seu negócio conversa?
Para que grupo de pessoas a sua solução existe?
Que grupo de pessoas compartilha dos mesmos valores que você?



VAMOS MODELAR O SEU NEGÓCIO?

Inspirado nos pilares do Programa Sebrae Delas Mulher de Negócios Santa Catarina, apresentamos um Canvas que, após preenchido, irá te permitir ter um olhar mais apurado sobre você como empreendedora, sobre o seu projeto/negócio e sobre a sua rede de apoio.

Vamos juntas?

CANVAS DE EMPREENDEDORISMO FEMININO

Para começar trabalharemos a sua percepção como empreendedora, entendendo quem você é, destacando o que lhe motiva pessoalmente e profissionalmente, identificando seus potenciais, o impacto que pretende deixar no mundo e suas ambições na vida e nos negócios. Para isso preencha os blocos na seguinte ordem:

- 1 Eu Empreendedora
- 2 Potências
- 3 Qual Impacto eu deixo no mundo
- 4 Ambições

Agora você irá modelar o seu negócio. Durante o processo serão respondidas as seguintes perguntas: o que, para quem, como e quanto custará fazer. Para isso, siga a seguinte ordem:

- 5 Qual problema você resolve
- 6 Proposta de Valor
- 7 Produto/ Serviço
- 8 Segmento de Clientes
- 9 Relacionamento com Clientes
- 10 Canais
- 11 Parcerias Principais
- 12 Atividades Principais
- 13 Recursos Principais
- 14 Estrutura de Custos
- 15 Fontes de Receita

Após considerar suas potências, o impacto que você quer deixar no mundo, suas ambições e o modelo de negócio que você criou, propomos que você visualize o que ao seu redor pode contribuir e lhe ajudar a alcançar esses objetivos o quanto antes. Neste bloco o objetivo é olhar para o ecossistema em volta de você e do seu negócio. Para isso responda seguindo a ordem:

- 16 Sua rede
- 17 Sua comunidade