

SEBRAE

CANVAS YOU

PLANEJAMENTO
DE VIDA E
CARREIRA





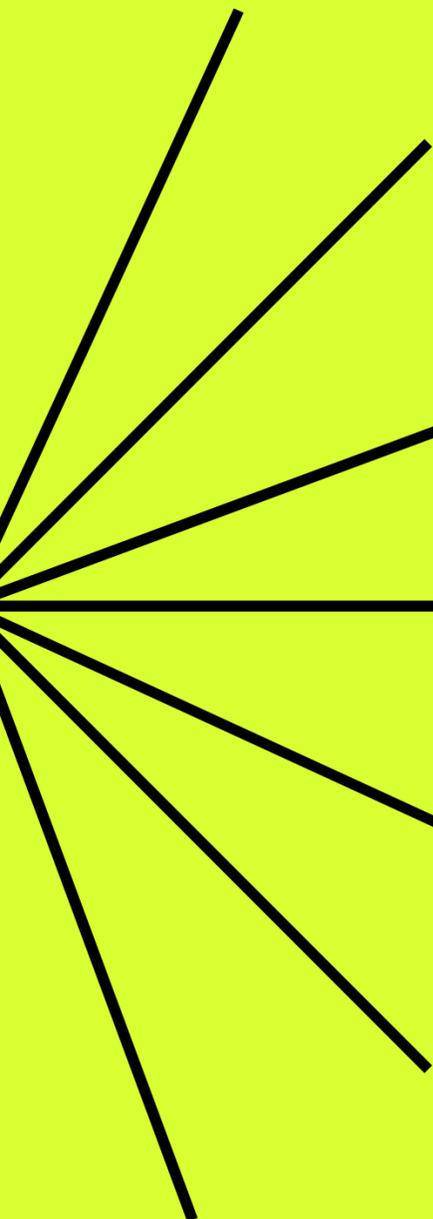
03 | Introdução

04 | Detalhando o modelo de negócio pessoal

08 | Aprendendo a construir meu modelo de negócio pessoal

17 | Conclusão

18 | Sobre o SEBRAE-PE



INTRODUÇÃO

A cada dia, torna-se evidente que quem tem o desejo de criar vai construindo uma imagem mental clara do seu propósito e objetivos na vida, tem mais inspiração e energia para conseguir empreender o que quer construir. O propósito de colocar uma visão em ação representa um compromisso da pessoa consigo mesma.

É importante analisar e rever o modo como você aplica seus pontos fortes, talentos, habilidades, interesses e aspirações, tanto para crescer como para reinventar-se pessoal e profissionalmente, além de ressaltar a importância de elementos novos para empreender.

O QUE É UM MÓDELO DE NEGÓCIO PARA SI MESMO?

MODELO DE NEGÓCIO É UMA ABSTRAÇÃO PARA DESCRVER UM NEGÓCIO, UMA REALIDADE. AS ORGANIZAÇÕES, PARA SOBREVIVEREM E CONTINUAREM COMPETITIVAS, COMO NAO PODEM MUDAR O AMBIENTE EM QUE AGEM, PROCURAM REVER, RECRIAR OU INOVAR SUAS FORMAS DE FAZER NEGÓCIOS.

Inspirado nesse modelo e autores, Tim Clark , 2013, com a colaboração de Alexander Osterwalder, Yves Pigneur e outros 328 participantes de 43 países, propôs o "modelo de negócio pessoal".

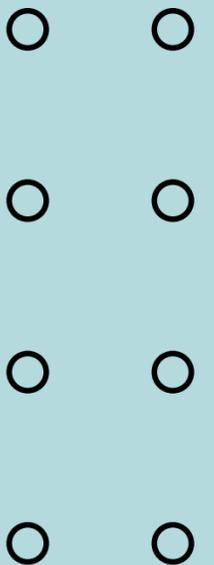
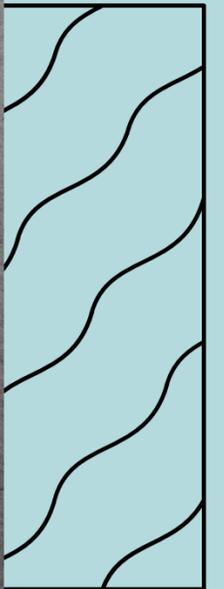
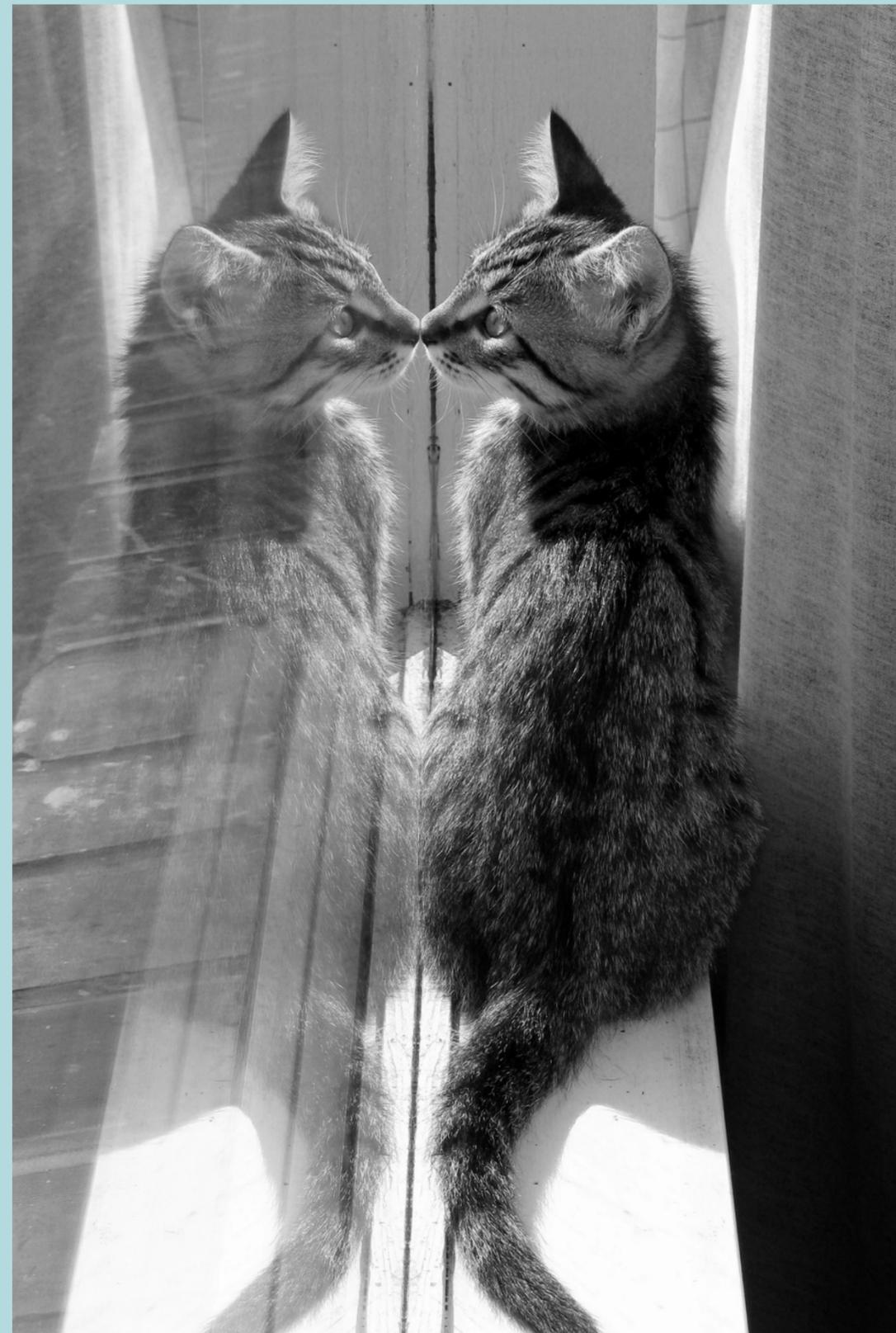
Esse modelo parte da premissa que voce deve iniciar a jornada considerando a si mesmo como **"um negócio de uma só pessoa"**.

Iremos utiliza-lo para apoiar na identificação de como a pessoa funciona, oferecendo uma trilha para que procure, ou seja ajudada a procurar, um espaço para repensar aspectos de sua vida.

"O BOM DO CAMINHO É HAVER VOLTA. PARA IDA SEM VINDA, BASTA HAVER O TEMPO."

Este é um primeiro passo.

Tenha em mente que esse é o primeiro passo, para que você possa visualizar e depois partir para ação. Nosso convite é para que você reveja sua direção na vida a partir de agora e comece a alinhar suas aspirações pessoais, sua capacidade empreendedora e sua carreira rumo a uma jornada de Futuro.



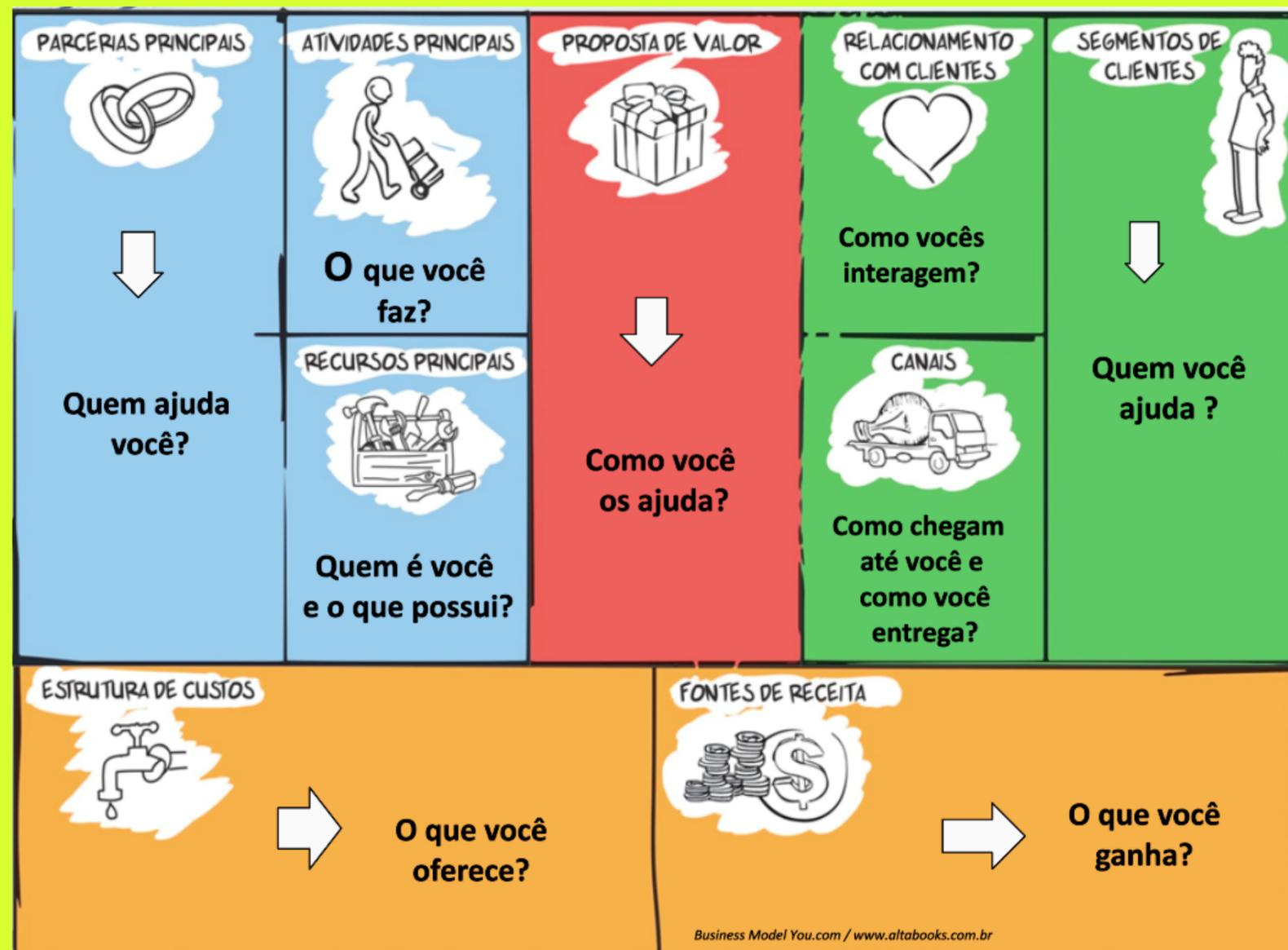
DETALHANDO O MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL

Business Model You ou Canvas Pessoal



Quer saber como funciona o Business Model You? Se liga nas próximas páginas! Quando você começar a elaborar o quadro, vai perceber que é muito simples. Você começa a visualizar também os pontos mais importantes para seu desenvolvimento.

- É construído a partir de um Quadro, elaborado em uma folha de papel única, com nove divisões, nas quais são afixadas notas autocolantes coloridas com as informações que descrevem o que deve ser estudado e considerado.
- O quadro irá reunir as informações do "negócio pessoal" em cada uma das partes do desenho.
- Usa desenhos para representar ideias e situações, reforçando o pensamento visual.
- Depois de concluído, ao olhar para o Quadro, a pessoa pode compreender o seu "negócio pessoal como um todo", de forma sistêmica.
- É uma Ferramenta simples e pode ser desenvolvida em qualquer lugar.



Fonte: Adaptada de Tim Clart (2013).

QUADRO DO MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL

- O quadro sempre irá representar um momento vivido pela pessoa.
- Permite também pensar sobre a viabilidade da ideia que quer implementar.
- É um espaço livre para imaginar o futuro com criatividade. Permite pensar em inovações, criando uma "proposta de valor única".

E como se deve preencher cada espaço desses? Vem que a gente vai te mostrar!

APRENDENDO CONSTRUIR MEU MODELO DE NEGÓCIO PESSOAL

Como preencher



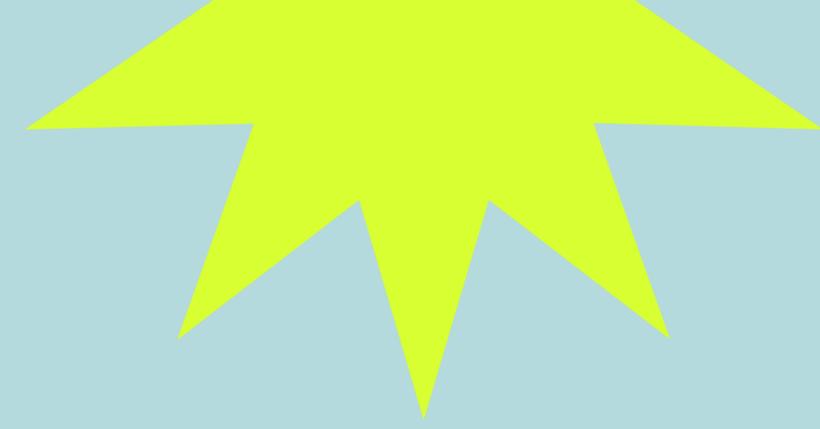
RECURSOS PRINCIPAIS

Quem é você e o que possui?

Nesse item, entram todos os recursos humanos e tangíveis necessários para executar sua proposta.

O foco agora é refletir sobre a direção toma na vida e o que faz para equilibrar suas aspirações pessoais, profissionais, sociais, financeiras, trabalho social, etc.

Interesses, papéis que assumem na vida, experiências, competências, traços, valores, principais tendências de personalidade, recursos tangíveis e intangíveis e network são os objetos dessa investigação e aspectos a serem buscados.

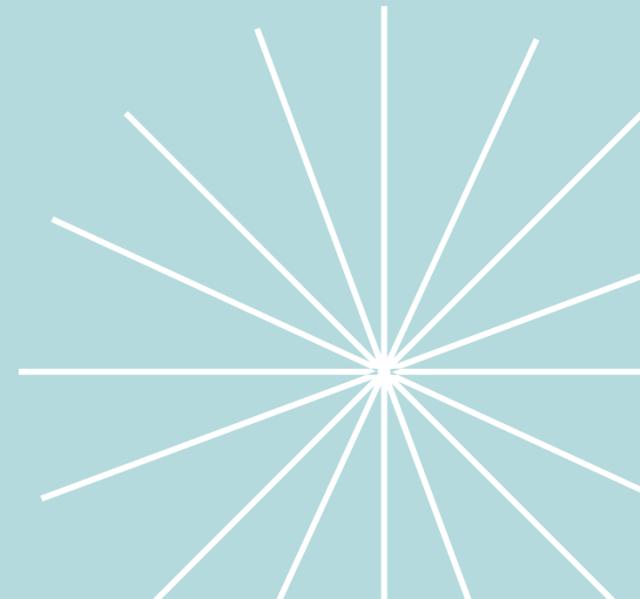


ATIVIDADES PRINCIPAIS

O que você faz?

Hora de pensar nas atividades essenciais para "seu negócio" funcionar. São simplesmente atividades físicas ou mentais. São atividades que dependem dos recursos que você possui. Deve-se colocar apenas as essenciais mesmo, que desliguem seu trabalho de outro, e não cada tarefa. Sugestão de três a cinco atividades, que deverão ser executadas muito bem.

~O que você faz termina marcando quem você é."





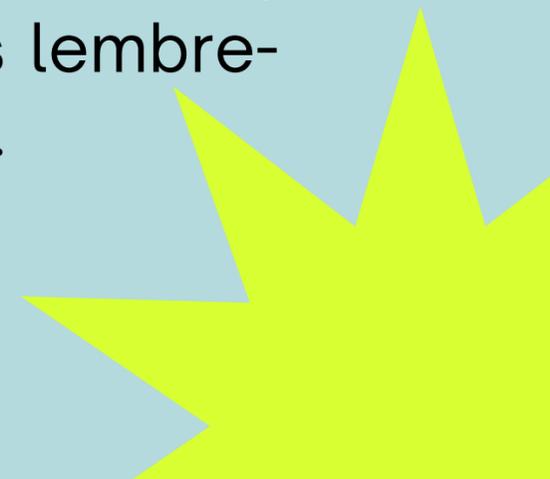
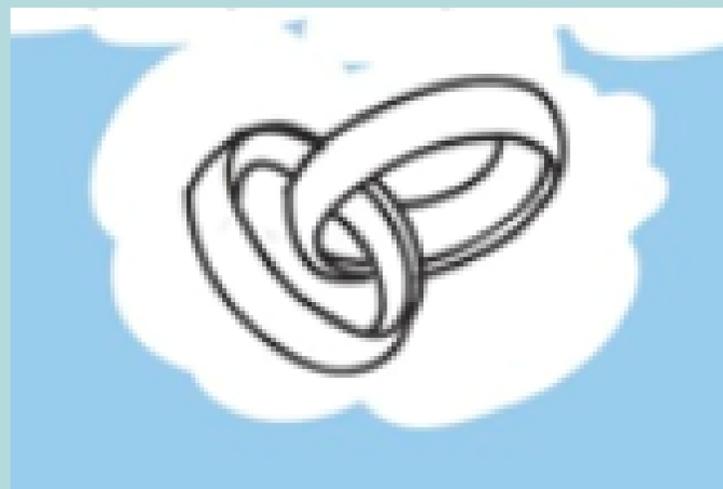
PARCERIAS PRINCIPAIS

Quem ajuda você?

Aqui você deve pensar nos parceiros que você precisa para executar suas atividades.

Parcerias Principais são pessoas que lhe ajudam como profissional a realizar seu trabalho com sucesso (e que você conta de verdade). Essas parcerias podem ofertar conselhos, estimular a motivação, oportunidades de crescimento, desenvolvimento ou outros recursos necessários ao seu estágio de vida.

Podem ser colegas, mentores, membros de network, amigos, conselheiros profissionais, familiares. Mas lembre-se: parceria só é boa se for boa para os dois lados.



SEGMENTO DE CLIENTES

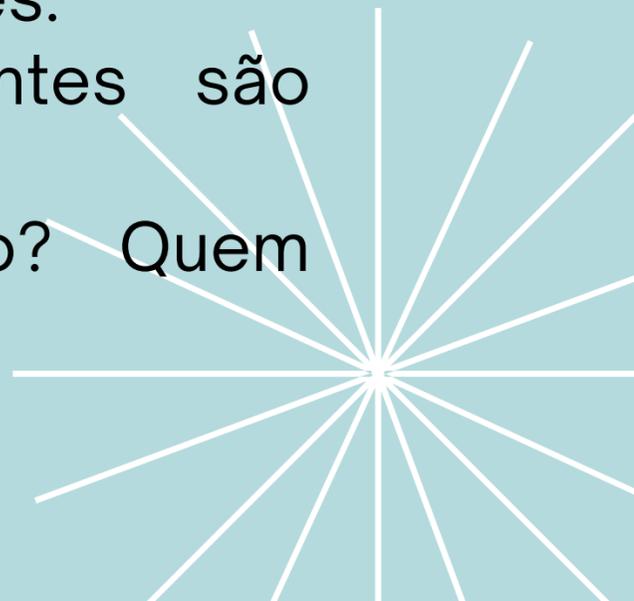
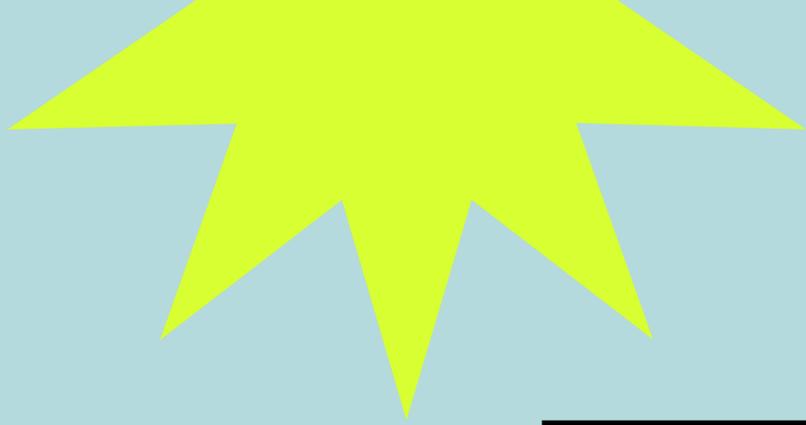
Quem você ajuda?

Incluem as pessoas na organização ou fora dela que dependem da sua ajuda para realizar a tarefa. Um cliente pode ser qualquer pessoa, ou um grupo, como seus amigos, colegas de bairro.

Clientes são aqueles que pagam para receber um benefício ou que recebem um benefício, sem qualquer custo, e são subsidiados pelos clientes pagantes.

Importante lembrar que nem todos pagantes são usuários, como por exemplo as crianças.

Que papel você desempenha no trabalho? Quem depende ou se beneficia do seu trabalho?

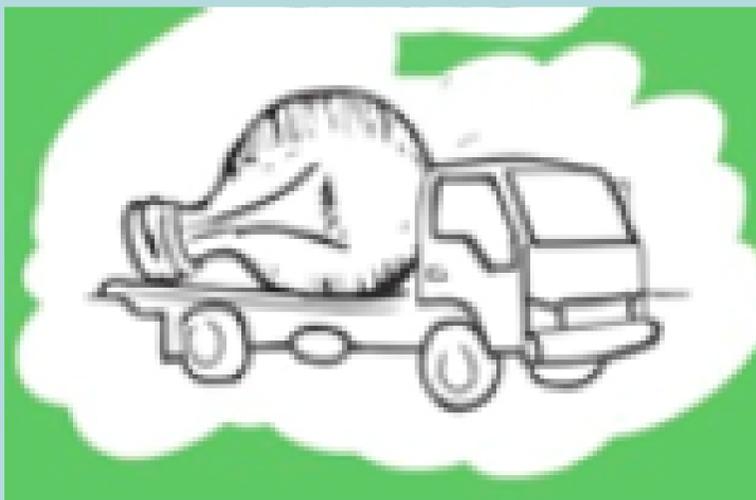


CANAIS

Como chegam até você?

Os canais de comunicação, divulgação, distribuição são essenciais no modelo de negócio pessoal. É preciso as pessoas saberem que você existe e como podem chegar até você.

É preciso definir como comunicar seu modo de ajudar, como conseguir que clientes potenciais conheçam você e sua proposta de valor, como vender seu modo de ajudar.



RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Como vocês interagem?

Quais os tipos de relacionamento que você estabelece com as pessoas, com seus amigos, sua família, sua comunidade?

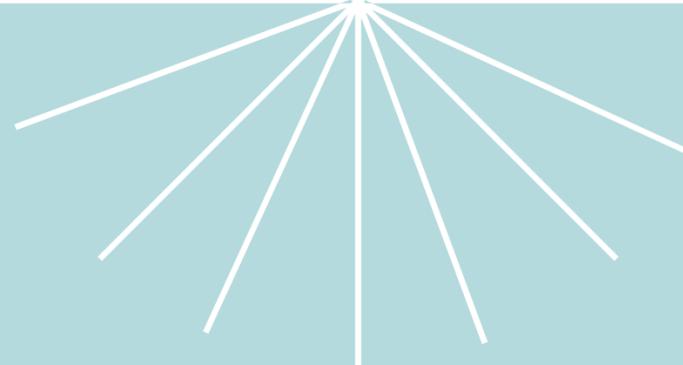
Como você descreveria a forma como interage?

Fornece serviço pessoal face a face?

 Ou suas relações são baseadas em e-mail ou outra comunicação escrita?

Suas relações são caracterizadas por transações (únicas ou serviços constantes?)

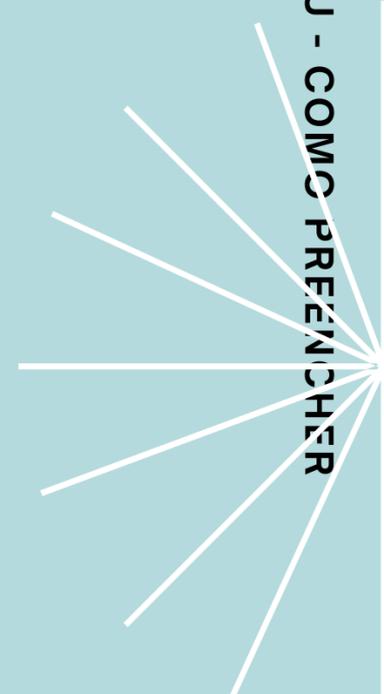
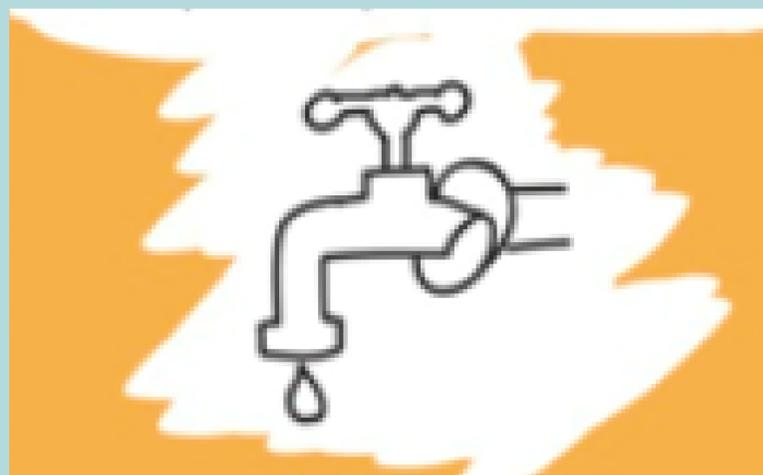


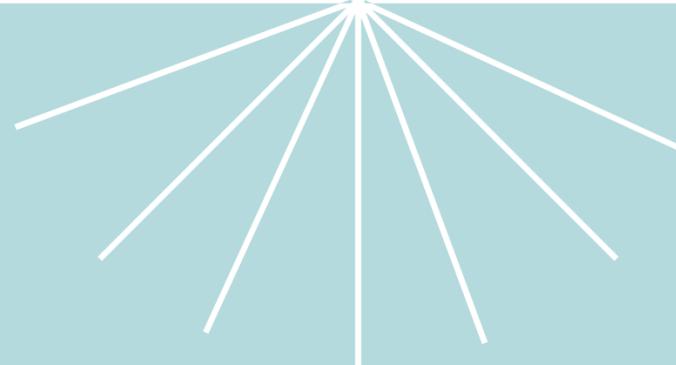


ESTRUTURA DE CUSTO

O que você oferece?

Aqui é preciso saber quais serão as principais saídas de caixa.





FONTES DE RECEITA

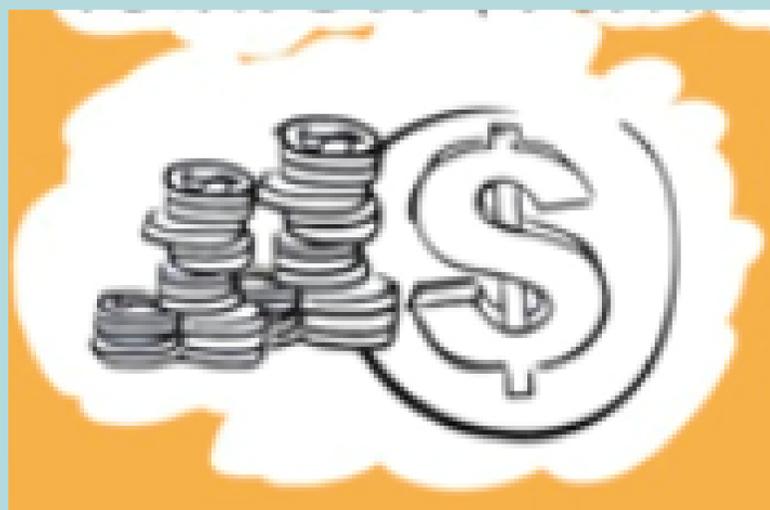
O que você ganha?

Hora de dizer como ganhar dinheiro com o seu negócio. Aqui caracteriza-se pelo que você recebe como remuneração por sua ajuda para as outras pessoas.

Existem vários tipos de receita: salário, comissão, contratação etc, mas todas elas dependem da percepção do valor que tem o que você oferece para as outras pessoas.

Indique as Fontes de receita: salários, ações, qualquer recebimento em dinheiro; benefícios: plano de saúde, de previdência etc.

Os benefícios podem ser intangíveis como reconhecimento, satisfação com a contribuição social etc.



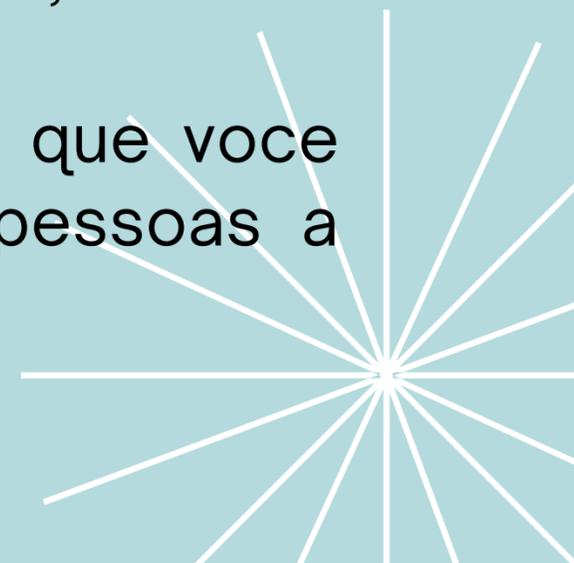
PROPOSTA DE VALOR

Como você os ajuda?

A proposta de valor é de grande importância para definir sua perspectiva de futuro. Conhecendo o valor, você saberá tomar a decisão correta para estruturar seus passos na jornada. A proposta de valor irá nortear as outras partes do modelo de negócio.

Proposta de Valor no modelo de negócio descreve o conjunto de produtos ou serviços que criam valor para um segmento específico de clientes. Pode gerar um ganho ou aliviar uma dor do cliente. Alguns tipos de proposta de valor: uma inovação, performance, customização, fazer o que deve ser feito, design, preço.

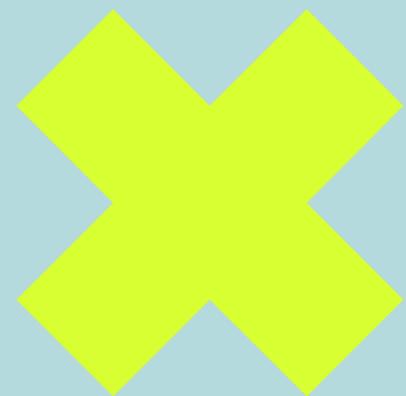
Proposta de Valor, portanto, refere-se ao Valor que você Fornece aos Clientes: Como ajuda as outras pessoas a conseguirem realizar serviços?



CONCLU SÃO

MÃOS A OBRA

Hora de você colocar em prática tudo o que aprendeu nesse eBook e criar o seu Canvas Pessoal



Esse material foi uma oportunidade de se aprofundar no assunto, (re)começar e reconhecer o que se precisa buscar, implementar ou desenvolver. Lembre-se que esse exercício requer concentração e reflexão, busque o auto-conhecimento para que você consiga passar para o papel informações relevantes e mais assertivas possíveis. Realize as etapas com muita leveza, faça entrevistas com familiares, amigos e colegas de trabalho e abuse e use dos post-its para compor o seu Canvas!

Créditos do material: Consultora Margarida Furtado.

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado.

Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.



A força do empreendedor brasileiro.