



ICT ENTREPRENEUR



*“One becomes an entrepreneur
not by birth but by education
as well as by experience”*

Volkmann 2004



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission.
This publication [communication] reflects the views only of the author,
and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made
of the information contained therein.



ICT
ENTREPRENEUR

MÓDULO 6: MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



PRINCIPAIS CONTEÚDOS DO MÓDULO



1. Modelo de Negócio e Proposta de Valor
2. Outro componente do Modelo Canvas
 - 2.1. Segmentos de Clientes e Canais
 - 2.2. Relação com o Cliente
 - 2.3. Fluxos de Receitas
 - 2.4. Atividades Chave
 - 2.5. Recursos Chave
 - 2.6. Parceiros Chave
 - 2.7. Estrutura de Custos
3. Lean Canvas
4. Necessidades do Mercado

1. Modelo de Negócio e Proposta de Valor

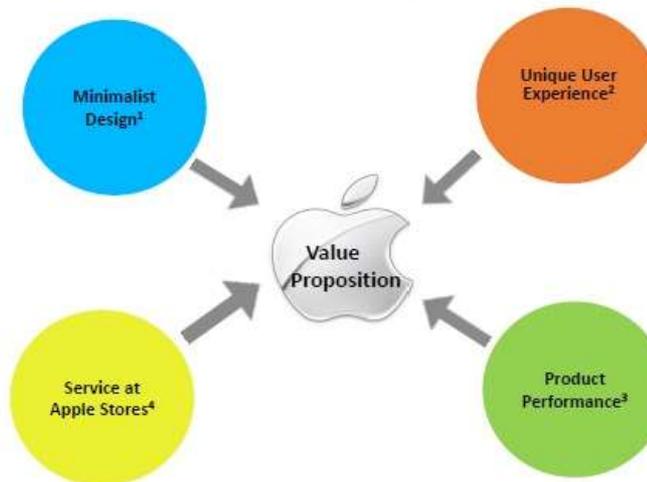
- O Plano de Negócios mostra muitos componentes e interações
- O Plano de Negócios considera a atmosfera algo estável quando não é
- Plano de Negócios Canvas é uma versão mais curta, mas eficaz do Plano de Negócios
- Tudo em negócio surpreende a Proposição de Valor
- A Proposição de Valor deve atender às necessidades dos clientes

MODELO DE NEGÓCIOS E PROPOSTA DE VALOR



EXEMPLO DA PROPOSTA DE VALOR (APPLE)

Value Proposition



Sources: ¹Burrows & Satariano, (2012); ²Osterwalder & Pigneur (2009); ³Apple Inc. (2014); ⁴Apple Inc. (2014);

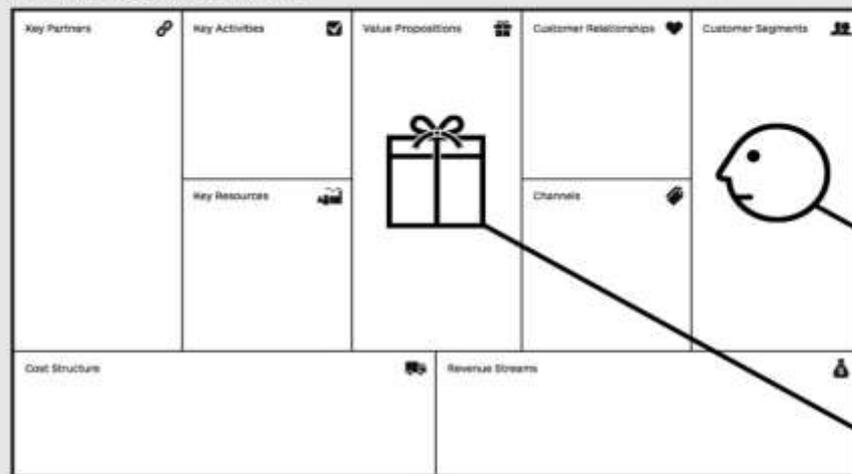
MODELO DE NEGÓCIOS E PROPOSTA DE VALOR



ICT
ENTREPRENEUR

Business model & value proposition

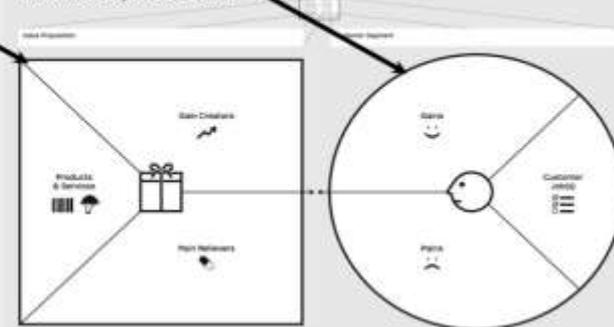
The Business Model Canvas



© 2015 Strategyzer. All rights reserved. Strategyzer is a registered trademark of Strategyzer Inc. All other trademarks are the property of their respective owners.

Strategyzer
strategyzer.com

The Value Proposition Canvas



Strategyzer
strategyzer.com

MODELO DE NEGÓCIOS E PROPOSTA DE VALOR



ICT
ENTREPRENEUR

CANVAS

Parcerios Chave	Actividades Chave	Proposta de Valor	Relação com o Cliente	Segmentos de Clientes
	Recursos Chave		Canais	
Estrutura de Custos			Fluxos de Receitas	

MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



ICT
ENTREPRENEUR

OUR COMMON LANGUAGE!

Key Partners 

Key Activities 

Value Proposition 

Customer Relationships 

Customer Segments 

Key Resources 

Channels 

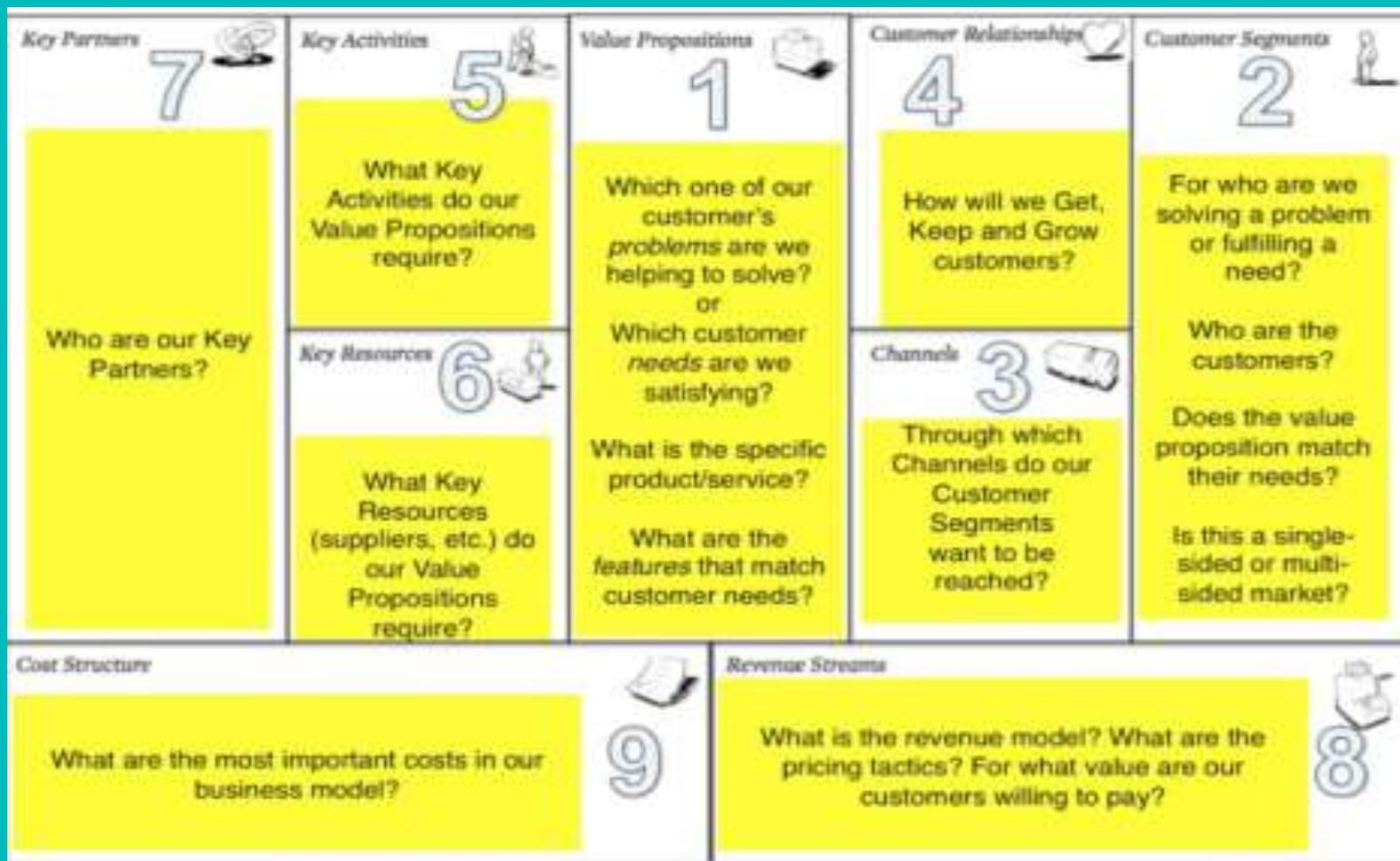
Cost Structure 

Revenue Streams 

THE BUSINESS MODEL CANVAS

A business model canvas is to
strategic planning
what an excel spreadsheet
is to **financial planning**

COMPONENTES DO MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS E QUESTÕES GUIADAS



2. OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS

2.1. Segmentos de Clientes e Canais

- Toda a organização tem como objetivo satisfazer as necessidades dos clientes
- Os clientes que partilham uma necessidade fazem um segmento
- As empresas trabalham na Proposta de Valor para o segmento de clientes
- Modelo de negócio deve determinar ambos
- Todos os segmentos de clientes podem ser classificados em diferentes grupos

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



Tipos de Segmentos de Clientes:

1. Mercado de Massas - Toda a população é potencial cliente
2. Nicho de Mercado - Selecionar um grupo de pessoas que são potenciais clientes
3. Segmentado - Grupos diferentes dentro de um segmento de clientes
4. Diversificado - o negócio visa vários segmentos de clientes
5. Plataforma/Mercado com muitos segmentos- visa ambos os lados de um relacionamento

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



Exemplo: Estratégias de Segmentação usadas pela Apple e Samsung

[http://prezi.com/635kt-
vpajlq/?utm_campaign=share&utm_medium=copy&rc=ex0share](http://prezi.com/635kt-
vpajlq/?utm_campaign=share&utm_medium=copy&rc=ex0share)

Both strategies are effective in their own right. However, recently Apple has been losing out on sales to Samsung, due to its narrow product line, premium image, and focus on bringing out one product at a time. But then this is the differentiation between Samsung and Apple.

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



O Canal é o que a empresa utiliza para entregar valor aos clientes. Também, é utilizado para entrar em contacto com os clientes com o objetivo de obter o seu feedback.

Existem três diferentes fases:

- Marketing
- Vendas
- Distribuição

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



O canal deve ser rápido, eficiente e económico.

O canal deve ser adaptado à conveniência do utilizador final

Em termos de propriedade, existem:

- canais próprios, canais parceiros ou mistos

Em termos de presença, podem ser:

- canais físicos ou canais web

2.2. Relação com o cliente

A relação com o cliente consiste principalmente em três fases:

- Aquisição
- Retenção
- Upselling

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



Existem seis tipos de relação com o cliente

1. Assistência Pessoal – um representante da empresa auxilia o cliente
2. Assistência Pessoal Dedicada- para clientes especiais
3. Self Service- os clientes escolhem e levam o que querem
4. Serviços Automatizados.- as ofertas são baseadas nas preferencias anteriores dos clientes
5. Comunidades- grupo coordenado de pessoas ajuda nos negocios
6. Co-criação- os clientes ajudam na criação da oferta do negócio

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



Gestor da Relação com o Cliente (CRM)

<https://www.youtube.com/watch?v=wJ63PqPljcM>

Mesmo a Assistência Pessoal precisa de uma boa ferramenta para gerir a relação com os clientes.

2.3.Fluxos de Receitas

A empresa gera rendimentos de sete maneiras diferentes:

- 1.Venda de ativos- transferindo a propriedade de um bem físico
2. Empréstimo/Arrendamento/Leasing- venda exclusiva de um activo num determiando tempo
- 3.Taxa de subscrição- cobrança por um serviço que é prestado permanentemente
- 4.Taxa de utilização- cobrança pelo uso de um serviço específico

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



5.Licenciamento- cobrança pelo uso da propriedade industrial protegida

6.Comissões de intermediação- cobrança intermediária entre vendedor-comprador

7.Publicidade- taxas de cobrança para ajudar os outros na publicidade

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



Exemplos: Twitter Fluxo de Receitas

- Dados de Licenciamento
- Contas promovidas
- Tweets promovidos
- Estatísticas

2.4. Atividades Chave

Atividades que fazem uma empresa sobreviver

Cada empresa deve identificá-las e incluí-las no Plano de Negócio

As atividades-chave podem ser classificadas nos seguintes grupos:

1. Produção

2. Resolução de Problemas

3. Plataforma/Trabalho em rede

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



1. Produção - Projetar, criar e entregar um bem físico
Requer muito investimento e foco na proposta de valor

Atividades Chave (algumas das seguintes):

- Controlo da produção e fabricação
- Gestão de websites, pedidos on-line e distribuição de produtos
- Estratégia da Marca
- Marketing e promoção dos produtos
- Design do produto e embalagem

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



2. Resolver problemas – para resolver os problemas dos outros

Precisa de um enorme conhecimento em gestão e deve aprender de forma permanente

Existem muitos problemas diferentes para resolver

Exemplo: Fornecedor de Serviços de Informática s.a.r.l.

<http://www.cspro-lb.com/default.htm>

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



3. Plataforma/trabalho em rede - quando uma plataforma é um recurso chave numa empresa

As suas principais atividades estão relacionadas à plataforma e à rede em geral

Imagem de marca e software também são atividades importantes.

2.5. Recursos Chave

Os recursos de cada empresa precisam de criar valor para os seus clientes.

Os recursos podem ser da empresa, alugados ou fornecidos pelos parceiros da empresa.

Existem quatro tipos de recursos chave:

1. Recursos Físicos
2. Recursos Intelectuais
3. Recursos Humanos
4. Recursos Financeiros

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



1. Recursos físicos

São os equipamentos, edifícios, mobiliário, pequenos ativos

2. Recursos Intelectuais

Inclui marcas, patentes, IP, direitos de autor e até mesmo contactos

3. Recursos Humanos

Os funcionários são um recurso muito importante de uma empresa

4. Recursos Financeiros

Acesso a muitos produtos financeiros diferentes

2.6.Parcerias Chave

As empresas devem manter alianças estratégicas com os seus parceiros

A formação de parcerias requer a combinação de certos fatores:

- Acordos de Parceria
- Definição de Expectativas
- Impacto nos seus clientes – deve ser rentável para os clientes
- Situação Win-Win – ambos devem obter lucro
- Seleção de parcerias – para economizar tempo e dinheiro

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



Exemplo: Parceiros chave do Facebook

São parceiros de conteúdos:

- Programas de Televisão
- Filmes
- Música
- Artigos de notícias

2.7.Estrutura de Custos

São as consequências monetárias da cada operação do negócio.

Podemos considerar os principais tipos de custos:

- Movidos pelos custos- quando o objetivo principal é minimizar os custos,
- Movidos pelo valor- quando a empresa tentar oferecer ao seu cliente o melhor valor,
- Custos Fixos- as despesas não dependem do nível de produção da empresa,
- Custos Variáveis- as despesas dependem do nível de produção da empresa.

OUTROS COMPONENTES DO MODELO CANVAS



- Economias de Escala- o custo por unidade diminui quando a produção aumenta.
- Economias de âmbito- os custos diminuem quando se acrescenta produtos relacionados.

MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



6 Ground Rules

Use sticky notes!

Rule #1
Use sticky notes on the canvas

blah
blah blah
blah blah ...

Rule #2
Just start. No *blah blah blah*



Rule #3
Start *anywhere*, and with any building block.

- Never
- Use
- Bullets

Rule #4
Never use bullet points

Too much detail is more blah blah blah blah blah blah

Rule #5
Avoid too much detail



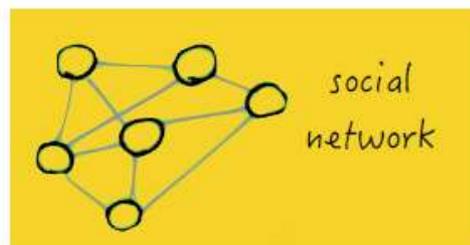
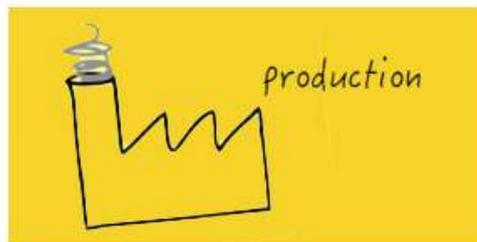
Rule #6
Be precise for each building block

MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



ICT
ENTREPRENEUR

Use visuals as much as you can!



EXEMPLOS DE MODELOS DE NEGÓCIOS



ICT
ENTREPRENEUR

“App Store Model”



AMAZON - MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



ICT
ENTREPRENEUR



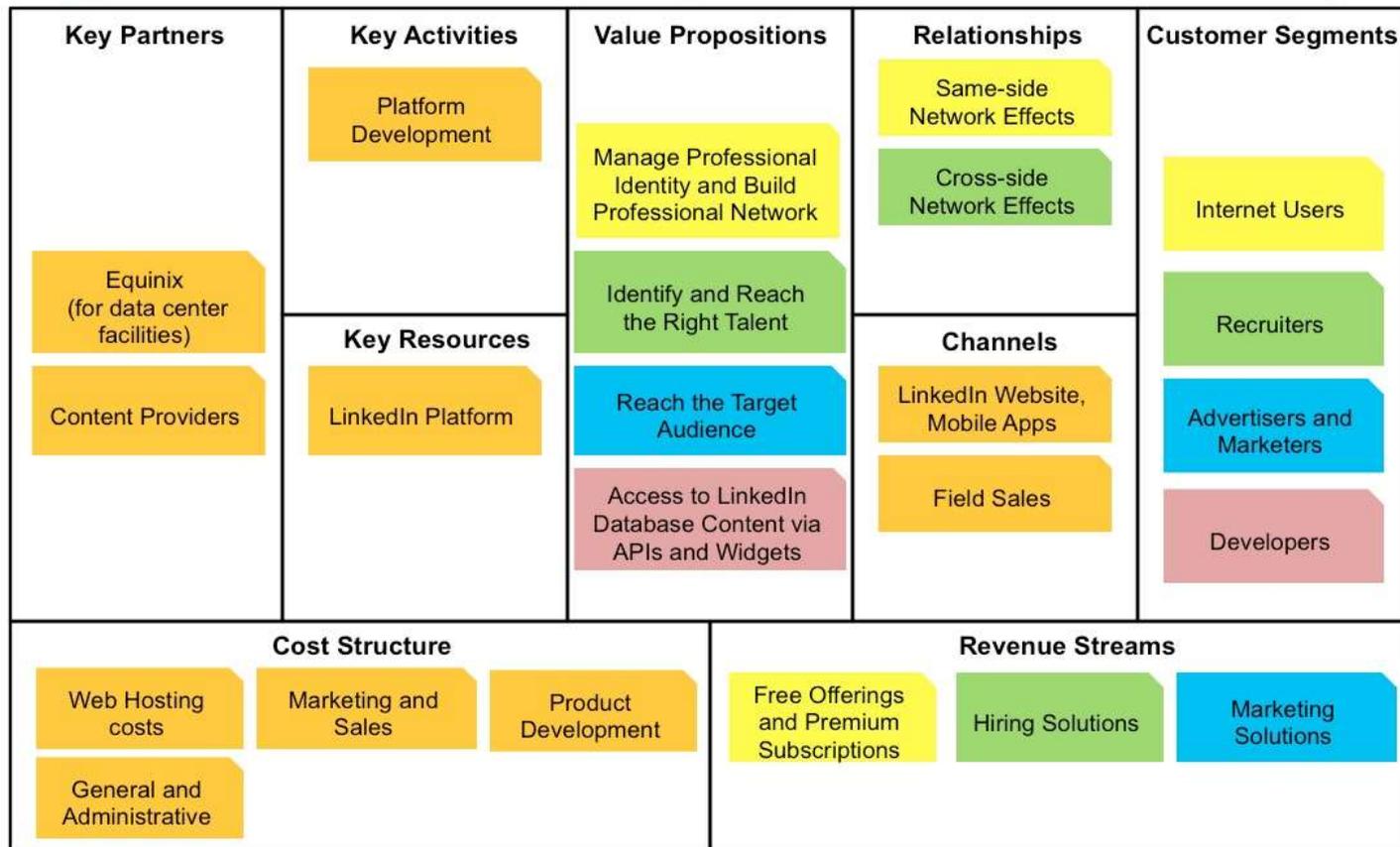
STARBUCKS – MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



LINKEDIN – MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



LinkedIn – World's Largest Professional Network



COCA COLA – MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS



ICT
ENTREPRENEUR



EXERCÍCIO PRÁTICO: AGORA PREPARE O SEU MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS!



Receberá uma tela do Modelo de Negócios Canvas impresso.

Tem 45' para trabalhar com a sua equipa.

Por favor, lembre-se que tem de usar post-its.

Siga as instruções.

De seguida, apresentará o seu Modelo de Negócios Canvas com a duração de 2 '.

Depois terá a sessão de perguntas e respostas por parte do formador e dos seus colegas!

Duração total do exercício: 120'!

MUITO OBRIGADO!



ICT
ENTREPRENEUR



Funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.