



## **Manual e Estrutura**

### **Business Model Canvas**

#### **1. Primeiro bloco do Canvas: Segmento de Clientes**

O Segmento de clientes é o bloco que define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa busca alcançar e atender.

#### **2. Segundo bloco do Canvas: Proposta de Valor**

Este bloco do Business Model Canvas descreve o conjunto de razões pelas quais seu cliente irá optar pelo seu produto ou serviço. Entenda valor aqui como benefício, por isso é fundamental que você saiba explicitar quais são os benefícios que seu produto ou serviço gera ao cliente.

#### **3. Terceiro bloco do Canvas: Canais**

O componente Canais descreve por onde seu negócio se comunica, distribui e vende o produto ou serviço aos seus clientes. Esses Canais podem ser diretos ou indiretos:

- Canais diretos são aqueles particulares, ou seja, são os canais do próprio negócio, como, por exemplo, sua equipe de vendas, sua loja, seu site;
- Canais indiretos são aqueles que não pertencem à empresa, ou seja, são canais de terceiros. Por exemplo, distribuição por meio de atacado, revenda ou sites de terceiros.

#### **4. Quarto bloco do Canvas: Relacionamento com os Clientes**

Que tipo de relacionamento seu segmento de clientes espera que você estabeleça com eles? Como você fará para aumentar suas vendas? Como você garantirá que seus clientes não o trocarão por seus concorrentes?





## **5. Quinto bloco do Canvas: Fontes de Receita**

O bloco Fontes de Receita é o último bloco dos aspectos emocionais do nosso Quadro. Esse bloco representa o dinheiro que sua empresa vai gerar através da venda do seu produto e serviço, e também as formas com que você irá capturar esse valor.

## **6. O sexto bloco do Canvas é: Recursos Principais**

Todo negócio precisa de uma estrutura para funcionar. Simples ou complexa, essa estrutura é que tornará viável o seu negócio.

## **7. O sétimo bloco do Canvas é: Atividades-Chave**

Este bloco descreve as ações mais importantes que seu negócio deve realizar para fazer o modelo de negócios funcionar.

## **8. Oitavo bloco do Canvas: Parcerias Principais**

Este bloco se refere à rede de fornecedores e parceiros, ou seja, empresas, pessoas e entidades que são seus aliados na otimização e redução de risco do negócio.

## **9. Nono bloco do Canvas: Estrutura de Custos**

Este bloco do Business Model Canvas diz respeito a todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios.





**Modelo:**

## **Business Model Canvas**

### **Ex: Nespresso**

#### **1. Segmento de Clientes**

- Consumidor de café em Casa;
- Consumidor de café no Trabalho;

#### **2. Proposta de Valor**

- Café expresso de alta qualidade sem dar trabalho e nem fazer sujeita;

#### **3. Canais**

- Lojas Nespresso e varejos parceiros;

#### **4. Relacionamento com os Clientes**

- Nespresso Club;
- Nespresso.com;

#### **5. Fontes de Receita**

- Venda de máquinas com baixa margem;
- Vendas de cápsula de café com altíssima margem;

#### **6. Recursos Principais**

- Contrato com George Clooney;
- Marca nespresso;





## 7. Atividades-Chave

- Patentes;
- Logística;

## 8. Parcerias Principais

- Fabricante de máquinas e capsulas;
- Produtores de café ao redor do mundo;

## 9. Estrutura de Custos

- Publicidade;
- Fabricação;
- Logística;

