

Canvas de **Modelo de Negócios**

O Canvas de Modelo de Negócios é uma ferramenta estratégica de gerenciamento que **permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes de maneira visual e simplificada**. Em um cinco folhas, ele apresenta os principais elementos que compõem um negócio, facilitando a análise e planejamento de cada componente de forma integrada.

Como a ferramenta irá ajudar você e o seu negócio:

- **Visão Global:** Oferece uma visão panorâmica do seu negócio, destacando todos os componentes essenciais em uma única página.
- **Agilidade no Planejamento:** Permite ajustes e mudanças rápidas no modelo, facilitando a adaptação a novos cenários e oportunidades.
- **Foco na Proposta de Valor:** Ajuda a entender e definir claramente o que sua empresa oferece de único para o mercado.
- **Integração entre Áreas:** Promove o alinhamento entre diferentes setores da empresa, garantindo que todos estejam na mesma página.
- **Facilita a Comunicação:** Por ser visual, torna a comunicação sobre o modelo de negócios mais simples e direta, seja com a equipe, investidores ou parceiros.
- **Estímulo à Inovação:** Ao visualizar todas as partes do negócio, é mais fácil identificar áreas de inovação e melhorias.
- **Validação de Ideias:** Antes de investir recursos em uma nova ideia, você pode usar o Canvas para testar e validar hipóteses de negócios.

Canvas de **Modelo de Negócios**

Instruções de uso

1. **Segmentos de Clientes:** Identifique e descreva os diferentes grupos de pessoas ou empresas para os quais seu produto ou serviço é destinado.
2. **Dores Solucionadas:** Liste os problemas ou necessidades específicas de seus clientes que seu produto ou serviço se propõe a resolver.
3. **Benefícios Gerados:** Especifique os ganhos que os clientes obterão ao utilizar seu produto ou serviço.
4. **Proposta de Valor:** Defina de forma clara e concisa o valor único que seu produto ou serviço oferece aos clientes.
5. **Como se Diferencia da Concorrência:** Descreva o que torna seu produto ou serviço único em relação aos concorrentes no mercado.
6. **Relacionamento com Clientes:** Estabeleça como você pretende interagir e se relacionar com seus clientes ao longo do tempo.
7. **Canais:** Determine os meios pelos quais seu produto ou serviço será divulgado e entregue aos clientes.
8. **Parcerias Principais:** Identifique empresas ou indivíduos que podem se aliar a você para potencializar seu modelo de negócios.
9. **Estrutura de Custos e Recursos-Chave:** Defina os principais investimentos e recursos necessários para o funcionamento do seu negócio.
10. **Atividades-Chave:** Determine as ações fundamentais para que sua proposta de valor seja entregue de forma eficaz.
11. **Fontes de Receita:** Especifique como e por meio de quais estratégias seu negócio gerará renda.

NOME PROJETO:

DATA:

/ /

SEGMENTOS DE CLIENTES

DORES SOLUCIONADAS

BENEFÍCIOS GERADOS

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

Atendimento personalizado

☐ *Suporte individualizado*

☐ _____

Autoatendimento

☐ *FAQs (Perguntas Frequentes)*

☐ *Bases de conhecimento online*

☐ *Tutoriais e vídeos explicativos*

Comunidades

☐ *Fóruns de discussão e comunidades online*

☐ *Grupos nas redes sociais*

☐ *Meetups e eventos comunitários*

Programas de Fidelidade e Referência

☐ *Programas de pontos*

☐ *Descontos exclusivos para membros*

☐ *Eventos especiais para clientes*

☐ *Incentivos para indicações*

Feedback e escuta ativa

☐ *Pesquisas de satisfação*

☐ *Caixas de sugestões*

☐ *Análise de avaliações e comentários*

Eventos exclusivos

☐ *Lançamentos de produtos*

☐ *Demonstração/teste de novas soluções*

☐ *Eventos de networking*

☐ Outros: _____

☐ Outros: _____

PROPOSTA DE VALOR

COMO SE DIFERENCIA DA CONCORRÊNCIA?

NOME PROJETO:

DATA:

/ /

CANAIS

☐ Websites e Blogs

- ☐ *Página oficial da empresa*
- ☐ *Blog especializado ou de nicho*
- ☐ _____

☐ Redes Sociais

- ☐ *Facebook*
- ☐ *Instagram*
- ☐ *Twitter*
- ☐ *Pinterest*
- ☐ *TikTok*
- ☐ *Snapchat*
- ☐ *Youtube*
- ☐ _____
- ☐ _____

☐ Email Marketing

- ☐ *Newsletters*
- ☐ *Campanhas promocionais*
- ☐ *Sequência de e-mail (drip)*
- ☐ _____

☐ Publicidade Online

- ☐ *Publicidade em redes sociais*
- ☐ *Banners em sites parceiros*
- ☐ *Marketing de afiliados*
- ☐ _____

☐ Aplicativos Móveis

- ☐ _____

☐ SEO

- ☐ *Resultados orgânicos*
- ☐ *Google My Business*
- ☐ _____

☐ Eventos e feiras

- ☐ *Conferências de indústria*
- ☐ *Workshops*
- ☐ *Seminários e webinars*
- ☐ _____

☐ Podcast e Streaming

- ☐ _____

☐ Chatbots e Atendimento

- ☐ *Chatbots em websites ou redes sociais*
- ☐ *Suporte ao cliente via WhatsApp ou Telegram*
- ☐ _____

☐ Outros:

- ☐ _____
- ☐ _____

PARCERIAS PRINCIPAIS

ATUAIS

IDEAIS/FUTURAS

NOME PROJETO: _____

DATA: / /

ESTRUTURA DE CUSTOS E RECURSOS-CHAVE

mensal

Produção de Conteúdo

- ☐ Contratação de especialistas **VALOR:** _____
- ☐ Equipamentos (câmeras, microfones, iluminação) **VALOR:** _____
- ☐ Softwares/aplicativos de edição **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Plataformas

- ☐ Domínio **VALOR:** _____
- ☐ Hospedagem **VALOR:** _____
- ☐ Pagamento **VALOR:** _____
- ☐ Conteúdo (Memberkit, Hotmart...) **VALOR:** _____
- ☐ Servidores dedicados **VALOR:** _____
- ☐ Plataforma emissão de notas fiscais **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Marketing e Publicidade

- ☐ Anúncios pagos **VALOR:** _____
- ☐ Contratação profissionais ou agência **VALOR:** _____
- ☐ Ferramentas automação Email **VALOR:** _____
- ☐ Ferramentas automação WhatsApp **VALOR:** _____
- ☐ Ferramentas automação Instagram **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Afiliação e Parcerias

- ☐ Comissões para afiliados **VALOR:** _____
- ☐ Bonificações por metas atingidas **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Suporte ao Cliente

- ☐ Ferramentas de suporte **VALOR:** _____
- ☐ Contratação de equipe **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Gestão e Operações

- ☐ Contabilidade e consultoria jurídica **VALOR:** _____
- ☐ Licenças e taxas **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Impostos e Taxas Governamentais

- ☐ Impostos sobre renda e vendas **VALOR:** _____
- ☐ Taxas de registro e licenciamentos **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

Outros

- ☐ _____ **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____
- ☐ _____ **VALOR:** _____

VALOR TOTAL: _____

ATIVIDADES-CHAVE

Desenvolvimento de Conteúdo

- ☐ Pesquisa e identificação de temas e tendências do nicho
- ☐ Criação de roteiros e planos de aula para cursos e conteúdos
- ☐ Gravação e edição de videoaulas ou podcasts
- ☐ Desenvolvimento de materiais complementares (PDFs, planilhas, guias)
- ☐ _____

Marketing e Promoção

- ☐ Planejamento de campanhas e lançamentos
- ☐ Copywriting para páginas de vendas, e-mails e anúncios
- ☐ Execução de campanhas de anúncios pagos
- ☐ SEO e otimização de conteúdo para mecanismos de busca
- ☐ _____

Relacionamento com a Comunidade

- ☐ Gestão e interação em grupos e comunidades
- ☐ Resposta a comentários e feedbacks nas redes sociais e plataforma de curso
- ☐ Realização de lives, webinars ou Q&A para engajamento
- ☐ Coleta e análise de feedback para melhorias
- ☐ _____

Gestão de Afiliados e Parcerias

- ☐ Recrutamento e treinamento de afiliados
- ☐ Monitoramento de performance e pagamento de comissões
- ☐ Criação de materiais de apoio e promoção para afiliados
- ☐ Parcerias com outros infoprodutores para promoções cruzadas
- ☐ _____

Suporte e Atendimento

- ☐ Resposta a dúvidas e suporte técnico sobre o infoproduto
- ☐ Gestão de reembolsos ou problemas de acesso
- ☐ Atualizações e ajustes com base no feedback dos alunos
- ☐ _____

Atualização e Melhoria Contínua

- ☐ Análise de desempenho e métricas do infoproduto
- ☐ Incorporação de novos conteúdos ou atualizações com base nas demandas do mercado
- ☐ Revisão e otimização de páginas de vendas e funis de conversão
- ☐ _____

Gestão e Planejamento Financeiro

- ☐ Monitoramento de vendas e fluxo de caixa
- ☐ Planejamento de investimentos (em publicidade, ferramentas, etc.)
- ☐ Definição de preços e estratégias promocionais
- ☐ _____

FONTES DE RECEITA

Venda Direta de Infoprodutos

- ☐ Cursos online
- ☐ E-books
- ☐ Webinars pagos
- ☐ Workshops e treinamentos online
- ☐ Planilhas ou ferramentas digitais
- ☐ Kits ou pacotes de recursos (ex.: templates, presets)
- ☐ Assinaturas de conteúdo premium ou clubes de membros
- ☐ _____

Venda de Consultoria ou Mentoria

- ☐ Sessões individuais de consultoria
- ☐ Programas de mentoria
- ☐ Avaliações e análises personalizadas
- ☐ Palestras ou workshops corporativos
- ☐ _____

Receita de Afiliados

- ☐ Promoção de produtos de terceiros
- ☐ Comissões sobre vendas de cursos parceiros
- ☐ Participação em lançamentos conjuntos
- ☐ _____

Publicidade e Patrocínios

- ☐ Anúncios em vídeos, podcasts ou blogs
- ☐ Posts patrocinados nas redes sociais
- ☐ Parcerias e patrocínios de longo prazo com marcas
- ☐ _____

Venda de Produtos Físicos

- ☐ Livros impressos
- ☐ Mercadorias relacionadas (ex.: camisetas, canecas)
- ☐ Kits físicos ou materiais de estudo
- ☐ _____

Assinaturas e Modelos de Recorrência

- ☐ Plataformas de conteúdo (ex.: Patreon)
- ☐ Assinaturas mensais para acesso a comunidades exclusivas
- ☐ Serviços de coaching contínuo
- ☐ _____

Licenciamento de Conteúdo

- ☐ Venda de direitos de uso de conteúdos produzidos
- ☐ Parcerias com plataformas educacionais ou empresas para uso do material
- ☐ _____

Eventos e Retiros

- ☐ Organização de eventos presenciais (ex.: workshops, retiros)
- ☐ Conferências ou seminários online com ticket pago
- ☐ _____

Upsells e Cross-sells

- ☐ Ofertas complementares após a compra inicial
- ☐ Pacotes premium ou versões avançadas de um produto
- ☐ _____

Programas de Referência

- ☐ Programas que incentivam alunos a referir novos clientes em troca de benefícios
- ☐ _____