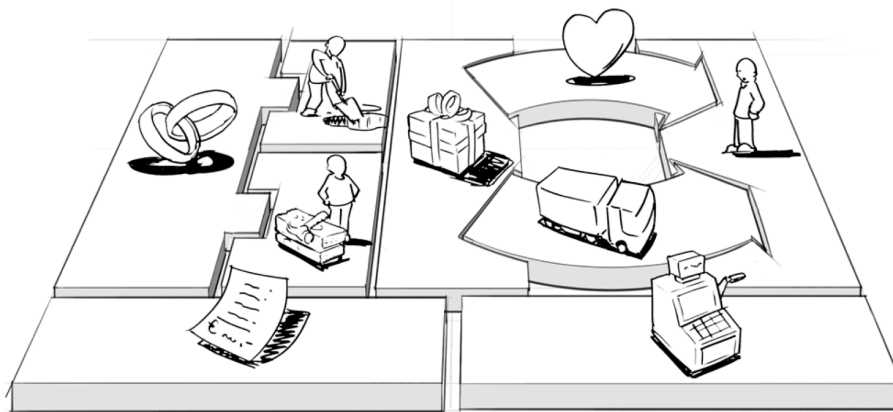


EMPRESÁRIO:

CPF/CNPJ:



CONTRUINDO SEU CANVAS

CONCEITO

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado.

O Plano de negócios foi criado para auxiliar no planejamento da empresa, tanto para abrir, manter ou ampliar o negócio. Vai auxiliar na hora de buscar informações mais detalhadas sobre o ramo de atividade, sobre produtos e serviços oferecidos, clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos do negócio, e também sobre viabilidade do negócio.

MÉTODO CANVAS

É uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. Um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos que irão compor o negócio agrupados em 4 questões da seguinte forma:

O quê? - Proposta de Valor

Para quem? - Relacionamento com clientes, Segmentos de clientes e Canais.

Como? - Parcerias Principais, Atividades Principais e Recursos Principais.

Quanto? - Estrutura de Custos e Fontes de Receita

O QUE?

PROPOSTA DE VALOR: o que a empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes. Quais problemas dos clientes estão sendo solucionados?

PARA QUEM?

RELACIONAMENTO COM CLIENTES: como a empresa irá se relacionar com cada segmento de cliente e como manterá esse relacionamento.

SEGMENTO DE CLIENTES: quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa; quais os clientes mais importantes da empresa.

CANAIS: como o cliente compra e recebe seu produto e serviço. Como estabelecer contato com o cliente. Que meios serão utilizados pelo segmento de mercado adotado pela empresa (Ex: Loja física, Virtual).

COMO?

PARCERIAS PRINCIPAIS: são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa. Quem são os parceiros e provedores fundamentais.

ATIVIDADES PRINCIPAIS: quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor.

RECURSOS PRINCIPAIS: são os recursos necessários para realizar as atividades-chave: recursos físicos, humanos, intelectuais ou econômicos que serão essenciais e imprescindíveis para o negócio.

QUANTO?

ESTRUTURA DE CUSTOS: São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

FONTES DE RECEITA: são as formas de obter receita por meio de propostas de valor. Porque valor os nossos clientes realmente estão dispostos a pagar? Como gostariam de pagar?

As ideias representadas nos blocos formam o conceito do negócio, em outras palavras, a forma como o negócio irá operar e gerar valor ao mercado, definindo principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do modelo de atuação no mercado.

Para maiores informações procure a Sala do Empreendedor de Ponta Grossa que fica localizada no prédio da prefeitura, situada na Avenida Visconde de Taunay, nº

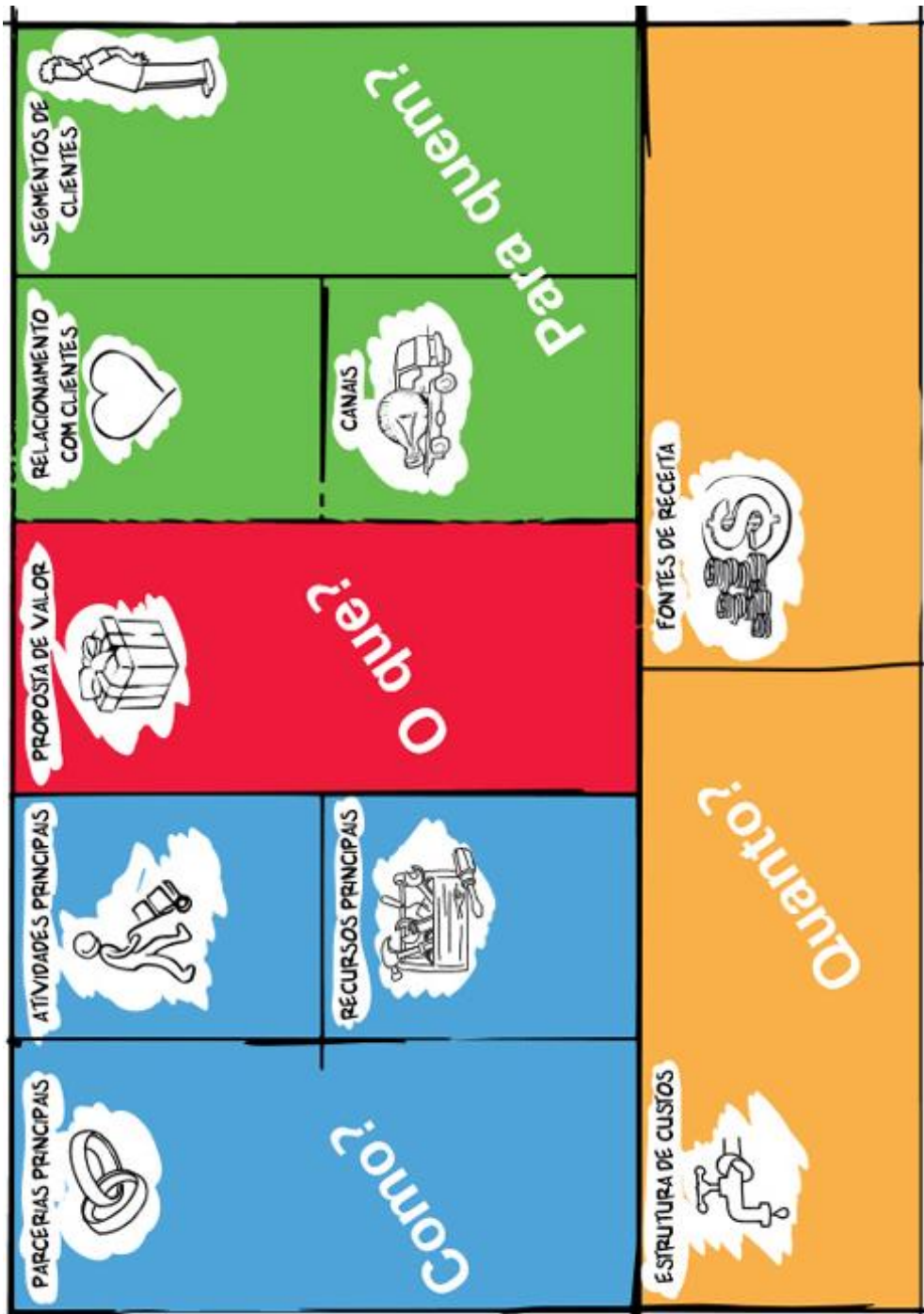
950, piso térreo, Ronda. Ou entre em contato para agendar seu atendimento através dos canais de atendimento abaixo:

3220-1000 ramal 1470 ou 1016

(042) 9 9144-9833 (WhatsApp - somente mensagens)

Chat da Sala Digital: <https://saladoempreendedor.pontagrossa.pr.gov.br/sala-digital/>

MODELO DE QUADRO



Empreendedor: _____		CNPJ: _____	
Parceiros	Atividades	Proposta de valor	Relacionamento com cliente
	Recursos		
Custos	Receita		

