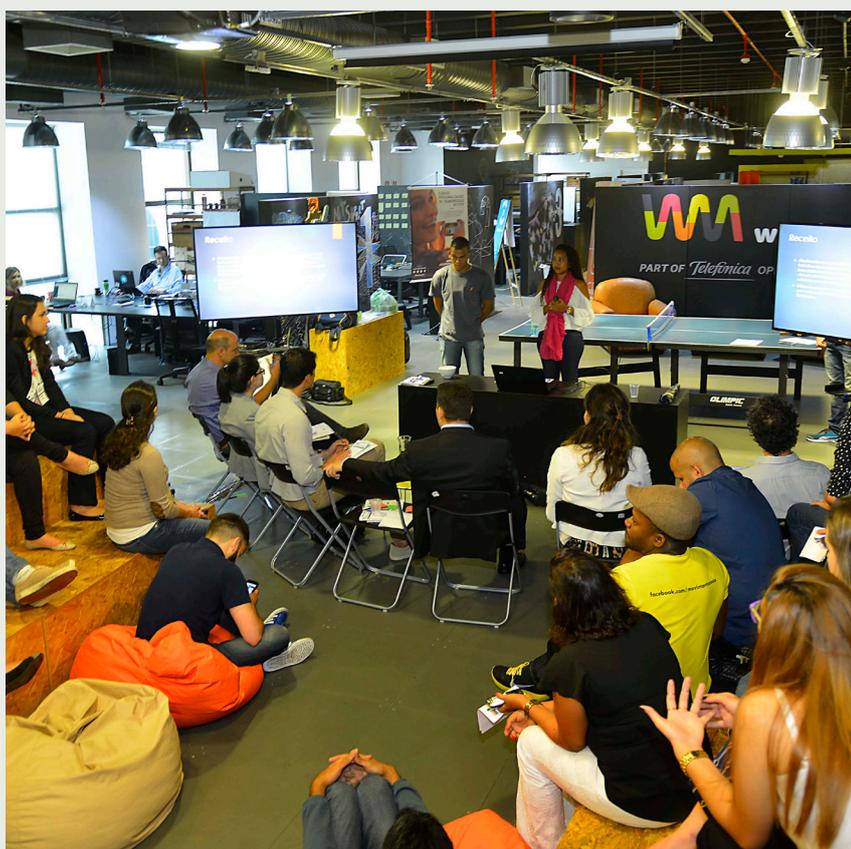
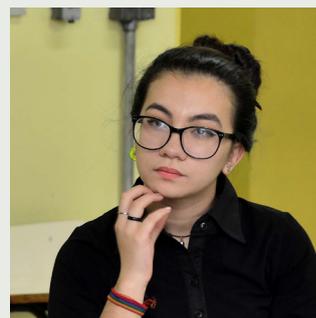
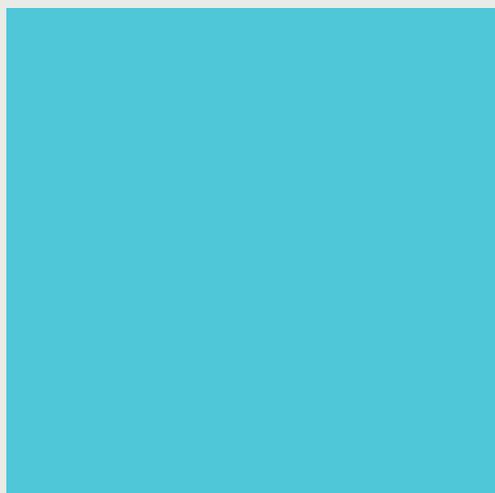


# Modelo de negócio



# Contexto

Olá! Chegamos à metade de nossa jornada empreendedora! É hora de pararmos por alguns minutinhos, tomar uma água, recuperar o fôlego e continuar o percurso. Há muitas conquistas para celebrarmos, afinal, demos passos importantes para que os(as) jovens se tornem empreendedores(as) e também desenvolvam da melhor forma possível seus futuros empreendimentos.

E esse futuro não está tão longe assim...

Ao longo do Tema 5, desenvolveremos ainda mais o lado empreendedor dos(as) jovens. Daremos passos fundamentais para o desenvolvimento dos empreendimentos, ao pensarmos em possíveis saídas para os desafios escolhidos até aqui. A proposta é criar, de maneira criativa, soluções inovadoras para as oportunidades identificadas no tema anterior.

Os(as) jovens aprenderão o que é um **modelo de negócio** e sua importância para o empreendimento. Vamos olhar para o mercado e entendê-lo: quem são os principais concorrentes de cada empreendimento? Quais soluções eles geram para seus desafios? Quais podem ser melhoradas? Para se destacar, será preciso superá-los! Para apoiar essa compreensão, apresentaremos a ferramenta **Canvas**, bem como outras ferramentas para estruturar uma ideia de empreendimento.

É um tema que envolve muitos conceitos e informações. Por isso, atenção e concentração durante as próximas atividades ajudarão muito na compreensão e elaboração do modelo de negócio dos(as) jovens e facilitarão as próximas etapas da formação.

## Brainstorming

Como pensar em soluções inovadoras e criativas? O momento de “**ideação**”, parte da abordagem do **Design Thinking**, um caminho que busca gerar várias ideias, capazes de solucionar um desafio e, mais tarde, levar a um empreendimento.

Diante de um desafio, estamos acostumados a buscar as soluções mais “viáveis, seguras e comprovadas”, sem pensar (e avaliar) outras ideias que podem aparecer... Se queremos inovar, isso pode ser um grande equívoco!

Para as ideias inovadoras surgirem, vamos utilizar uma técnica bem conhecida chamada Brainstorming ou, em uma tradução livre, “Tempestade de Ideias” ou ainda “Toró de Parpites”. =P

No brainstorming, quanto mais ideias, melhor. Todos têm a oportunidade de falar e expor suas ideias para solucionar o desafio, levando em conta as características do público-alvo que trabalhamos no Mapa de Empatia no tema anterior (Tema 4 – Atividades 4 e 5).

## De onde partimos?

A metodologia do programa Pense Grande está fundamentada, entre outras referências, nos conceitos da **Startup Enxuta** ou **Lean Startup**, em inglês.

Não adianta ter uma ideia mirabolante se ela não se sustenta, nem consegue a adesão de interessados. Vimos o começo dessa história no Mapa de Empatia (Tema 4 – Atividades 4 e 5), lembra-se? Tradicionalmente, quando uma pessoa tem uma ideia de negócio, ela planeja com detalhes e estrutura tudo em um **plano de negócio** – que contém, na maioria das vezes: sumário, planejamento estratégico, descrição do negócio, análise do mercado, plano de marketing e plano financeiro. É um olhar bastante voltado para o negócio que está nascendo e um exercício mais teórico (e normalmente otimista) de como as coisas vão funcionar.

## Mas o que é startup?

De uma forma resumida e simples, é a reunião de uma equipe para validar um modelo de negócio, ou seja, validar uma ideia. Assim, pode-se garantir que o esforço do(a) empreendedor(a) está focado em desenvolver um produto ou serviço que funciona e tem demanda, sem desperdiçar tempo e recursos. Na dinâmica da startup, as respostas encontram-se no próprio mercado. Então, em vez de gastar muito em planejamento e pesquisa, testa-se rapidamente, com o mínimo que tiver, a aceitação do produto ou serviço entre os potenciais clientes – o chamado **Produto Mínimo Viável** (ou **MVP** – Minimum Viable Product, em inglês).

É um tiro no escuro: o(a) empreendedor(a) apresenta o plano de negócio para investidores, monta a equipe, faz o lançamento e começa a vender, para só depois saber como os clientes/mercado vão reagir ao negócio.

A Startup Enxuta vai na contramão desse processo mais tradicional. O empreendimento é criado após sucessivas validações junto a seu público-alvo. Funciona como um laboratório para as ideias e hipóteses relacionadas – algumas vão para frente, outras ficam pelo caminho.

A metodologia se propõe a experimentar e testar hipóteses da solução com o cliente até chegar a uma versão que vale a pena estruturar, planejar e escalar. A partir do momento que essa solução é validada, a startup se torna uma empresa ou outro tipo de organização mais estruturada.

A filosofia da Startup Enxuta pode ajudar muito o(a) empreendedor(a) desenvolver suas ideias e a lançar produtos ou serviços no mercado de forma ágil, olhando para o cliente e com baixo custo para sua produção. Economiza-se nos recursos (pessoas, dinheiro, tempo), pois se busca entender, o mais rápido possível, o público-alvo (cliente) e o que o mercado deseja e necessita. Se for pra errar, que seja rápido, sem custar muito e já incorporando os aprendizados!

De forma resumida, a Startup Enxuta tem cinco grandes características:

**1**\_Possibilitar menos tempo de criação do produto: foca-se mais em um “**protótipo**” – um piloto para testes – que chamamos de Produto Mínimo Viável;

**2**\_Desenvolver rapidamente o empreendimento, fazendo correções e melhorias constantes a partir do que é observado no processo, evitando um desenvolvimento sem-fim, sem nunca lançar para o mercado;

**3**\_Testar muitas vezes o produto ou serviço junto ao público-alvo e recolher informações preciosas para sua melhor adequação e aderência às necessidades dos clientes;

**4\_** Utilizar a menor quantidade possível de recursos (humanos e financeiros), até o produto se encaixar às necessidades dos clientes e mercado, trabalhando com mais eficiência e menos gastos;

**5\_** Errar e aprender rápido: Deu errado? Se o produto (ou modelo de negócio) não estiver tendo boa aceitação do mercado, não hesite em mudá-lo. Se não fizer isso, a chance de sua ideia afundar é enorme.

No Saiba Mais deste Tema, trazemos outras referências importantes para a metodologia do programa Pense Grande. Não deixe de conhecê-las. ;)

## Modelo de Negócio

Na proposta do Pense Grande trabalharemos com modelos de negócio, que é como você descreve um empreendimento:

**O quê:** como resolve o problema/necessidade e que benefícios fornece aos clientes (**criar valor**);

**Como:** como levará esses benefícios até os clientes (**entregar valor**);

**Quanto:** como o empreendimento irá se sustentar financeiramente (**capturar valor**).

Um modelo de negócio é diferente de um plano de negócio. Este último é um documento muito mais detalhado e aprofundado. O modelo de negócio – de forma mais prática, visual e simples – se encaixa muito bem no estágio de startup.

O conceito de modelo de negócio mais atual foi criado por Alex Osterwalder – o mesmo que criou o Mapa de Empatia – e Yves Pigneur no livro Business Model Generation. Para que um modelo de negócio possa ser descrito de forma simples, prática e bastante visual, eles criaram uma ferramenta chamada Canvas, que trabalharemos neste tema.

Essas táticas do mundo dos negócios serão muito úteis para apoiar e dar consistência às soluções levantadas pelos(as) jovens, as quais poderão futuramente virar empreendimentos que encaram os desafios de suas comunidades.

Pensando nos desafios e nos empreendimentos, os(as) jovens também olharão para o mercado em busca de inspiração em iniciativas semelhantes às suas.

Para facilitar a compreensão e entendimento dos conteúdos e atividades deste tema, vamos nos inspirar em um empreendimento que foi criado dentro do Pense Grande, em Santarém no Pará: o Embarcar. As respostas não correspondem necessariamente ao que o Embarcar preencheu na época ou ao que o empreendimento é atualmente, mas servem para ilustrar nossas atividades.

Ufa... quanta coisa! É hora de respirar fundo, tomar aquele fôlego e... bora lá!

.....

### **O QUE ESTE CAPÍTULO PROPÕE:**

- \_Listar possíveis soluções para atender à oportunidade escolhida (Brainstorming);
- \_Utilizar a criatividade para criar soluções inovadoras;
- \_Ter clareza sobre qual mercado o empreendimento vai atuar e seu modelo de negócio, além de desenvolver capacidade de pesquisa;
- \_Organizar o modelo de negócio de seu empreendimento (ferramenta Canvas)

.....

# Atividade 1:

## Um olho na ideia e outro no desafio

PENSAR EM SOLUÇÕES CRIATIVAS E INOVADORAS PARA OS DESAFIOS ESCOLHIDOS NO TEMA ANTERIOR.



**TEMPO ESTIMADO:**  
1h20min



**MATERIAIS NECESSÁRIOS:**

- \_Cartolinas ou flipchart;
- \_Canetas e canetões;
- \_Blocos adesivos (post-it).

Cada jovem deverá pensar em uma ideia de empreendimento para atender a seu desafio, definido no tema anterior, quando olharem para suas realidades e as conectarem aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). Em um processo de Brainstorming, os(as) outros(as) jovens irão apoiá-lo(a) no aperfeiçoamento e expansão dessa ideia.

Exemplo do empreendimento Embarcar:

**Desafio escolhido:** Falta de informação sobre horários, preços, disponibilidade e lugar de onde saem os barcos que transportam passageiros em cidades e comunidades ribeirinhas da Região Amazônica, como Santarém no Pará.

**ODS 11:** Tornar as cidades e os assentamentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis

**Meta 11.2:** Até 2030, proporcionar o acesso a sistemas de transporte seguros, acessíveis, sustentáveis e com bom custo benefício para todos(as), melhorando a segurança rodoviária por meio da expansão dos transportes públicos, com especial atenção para as necessidades das pessoas em situação de vulnerabilidade, mulheres, crianças, pessoas com deficiência e idosos.

### #comofazer:

**A\_** Peça para que cada jovem tenha em mãos os materiais levantados sobre suas comunidades, antes e depois da saída a campo das atividades “Qual é a sua realidade?” (Tema 3 – Atividade 2), “Vamos falar de Empatia?” e “Mapa de Empatia” (Tema 4 – Atividades 4 e 5), que serão vitais para a proposição das ideias nesta atividade.

**B\_** Distribua folhas de flipchart ou cartolinas, muitas canetas, canetões e post-its.

**C\_** Peça a cada jovem que escreva no alto da folha o desafio e, na sequência, o maior número possível de soluções, lembrando que elas devem estar direcionadas ao público-alvo selecionado.

**D\_**Divida a turma em trios para que eles(as) possam contribuir com o desafio do(a) colega. Em uma primeira rodada, que pode durar cinco minutos, cada jovem vai escrever o maior número possível de soluções para o desafio de uma das pessoas do trio. Na segunda rodada, vai gerar soluções para o desafio da outra pessoa do trio. Ao final, cada jovem terá três grupos de soluções: o primeiro grupo que ele(a) mesmo(a) escreveu e outros dois grupos dos(as) colegas do trio.

**E\_**Agora, cada jovem volta a trabalhar sozinho(a) em seu desafio. Peça para agruparem as soluções que surgiram – algumas delas podem ter se repetido e outras serem complementares.

**F\_**Após esse agrupamento, o(a) jovem deverá escolher e/ou reescrever uma única solução, que pode ser um conjunto de várias ideias que surgiram no Brainstorming. O ideal é que seja uma frase pequena e autoexplicativa. Se couber em um post-it, melhor ainda! ;)

Exemplo do empreendimento Embarcar:

**Soluções listadas:**

- \_ Construir pontos de paradas dos barcos (tipo ponto de ônibus);
- \_ Criar grupos de Facebook com horários, preços e locais de paradas dos barcos;
- \_ Fazer placas nos barcos com as informações necessárias;
- \_ Criar grupo no WhatsApp para pessoas compartilharem as informações que encontraram ou sabem dos barcos de passageiros;
- \_ Abrir empresa de transporte fluvial de passageiros com esses diferenciais;
- \_ Construir um aplicativo que disponibilize as informações solicitadas pelos clientes;
- \_ Criar um site para venda de passagens fluviais;
- Construir um ponto de informação (tipo atendimento ao turista) na orla do rio para reunir informações sobre os barcos.

**Solução escolhida:**

**\_Aplicativo que reúne informações sobre os barcos de transporte de passageiros e faz a venda de passagens.**

Os(as) jovens devem se questionar ao máximo se essas ideias são, de fato, viáveis dentro de suas realidades. A solução escolhida deve estar bem alinhada com o que foi descoberto e ouvido dos clientes para o Mapa de Empatia.

**G\_**Convide pelo menos cinco jovens a apresentarem a solução eleita e as justificativas da escolha. Abra espaço para que a turma faça perguntas e dê sugestões para quem apresentou. Isso é um presente para os(as) jovens, um momento real de cocriação e colaboração. =)

Confira abaixo algumas perguntas que podem ajudar os(as) jovens a darem esse retorno sobre as soluções apresentadas. E lembre-se: o objetivo é ajudar a melhorar a ideia, não julgá-la.

*“O que acharam da ideia?”*

*“Como enxergam a viabilidade da ideia como negócio?”*

*“Como veem a aderência da solução junto ao público-alvo?”*

.....

### **DICAS PARA MELHOR APROVEITAR A ATIVIDADE:**

A\_ Para um bom Brainstorming, é preciso cuidar do tempo para que os participantes possam pensar nas ideias, preferencialmente em um espaço agradável e confortável. Se for possível, vale disponibilizar um café e/ou algum doce para dar aquela energia e pensar melhor.

B\_ Não existem ideias certas ou erradas, todas são válidas e merecem ser consideradas no processo.

C\_ Incentive que os(as) jovens estejam abertos(as) a receber as contribuições dos colegas. Muitas vezes, eles(as) se apegam a uma única ideia, se fixam em algo e não se abrem para que outras possibilidades surjam. O exercício aqui é colaborar, cocriar, fazer junto. ;) )

.....

## Atividade 2: Círculo Dourado

DEIXAR MAIS CLARO  
AOS(ÀS) JOVENS  
QUAL O PROPÓSITO  
QUE GUIARÁ SEUS  
EMPREENDIMENTOS.



**TEMPO  
ESTIMADO:**  
1h40min



**MATERIAIS  
NECESSÁRIOS:**

- \_Papel sulfite;
- \_Cartolinas ou flipchart;
- \_Blocos adesivos (post-it);
- \_Canetas.

Esta é uma adaptação da atividade de mesmo nome criada pela Impact Hub, parceira do Pense Grande.

Neste momento da jornada empreendedora, mais importante do que ter uma solução definida é responder à pergunta: “Por que fazemos o que estamos fazendo?”.

Quem traz esse questionamento é Simon Sinek, especialista em inovação. Ele notou que grandes líderes mundiais respondem a essa pergunta em seus projetos. “Segundo a teoria, todas as pessoas sabem bem o que elas fazem, algumas pessoas e empresas sabem como, mas apenas uma pequena quantidade sabe bem o porquê”, explica no livro “Marketing de Conteúdo: a Moeda do Século XXI”.

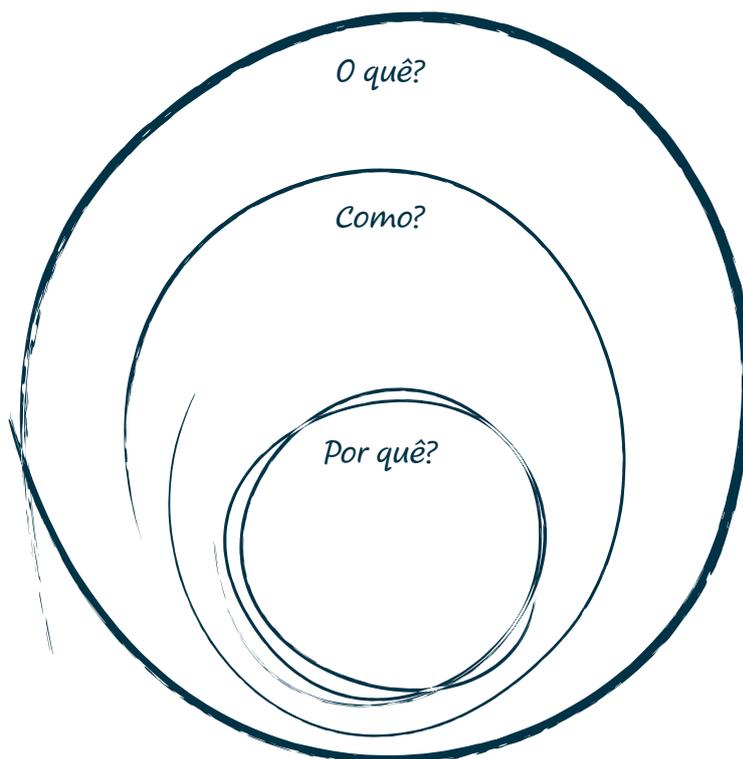
Saber o porquê empreender é fundamental para entender a motivação do(a) empreendedor(a). Cada jovem deve saber responder por que acredita em sua ideia a ponto de transformá-la em um empreendimento.

Já começamos a trabalhar essa motivação dos(as) jovens no Tema 1, nas atividades do “Ikigai” (Tema 1 – Atividade 3) e “Você é o seu(sua) super-herói(heroína)” (Tema 1 – Atividade 4). Todos esses elementos, juntos, ajudarão a responder a atividade de agora.

**#comofazer:**

### Parte 1 - O quê?

**A\_**Cada jovem recebe uma folha sulfite, cartolina ou folha de flipchart e desenha três círculos, um dentro do outro – sendo um maior, outro tamanho médio e um menor –, conforme o exemplo abaixo:



*Material para formação de Voluntários Pense Grande, produzido pela Impact Hub.*

No círculo menor, mais interno, está a pergunta "POR QUÊ?". No círculo intermediário, a pergunta "COMO?" e, no círculo maior, mais externo, a pergunta "O QUÊ?".

**B\_**Retome a atividade "Um olho na ideia e outro no desafio" (Tema 5 - Atividade 1), em que, a partir do Brainstorming, cada jovem definiu uma solução possível para transformar em negócio e solucionar um desafio. Essa solução é "o quê" queremos fazer. Peça para os(as) jovens escreverem a solução em um post-it e colar no círculo maior "O QUÊ?".

## **Parte 2 - Como?**

O "COMO?" diz respeito à forma de se fazer e inclui os valores e crenças que o(a) empreendedor(a) e seu negócio tem. Ao responder "como", o(a) jovem identificará o seu diferencial, aquilo que irá fazer se destacar na multidão.

**A\_**Cada jovem deve pensar na maneira como seu empreendimento se destacará no mercado. Qual seu diferencial, qual sua riqueza, seu “ouro”? Eles(as) devem anotar nos post-its todas as ideias surgidas.

**B\_**Forme duplas para os(as) jovens colaborarem uns com os outros. Cada jovem compartilha suas ideias – os seus “como” – com sua dupla, que depois pode fazer perguntas e dar sugestões. Depois, os papéis se invertem: quem escutou na primeira rodada agora fala. Um olhar de fora pode ajudar muito na definição do “COMO?” de cada empreendimento.

**C\_**Com as anotações das sugestões recebidas, cada jovem volta a trabalhar individualmente para refinar seu “COMO?”. A sugestão é escolher o que for mais aderente à solução (que responde ao desafio), mas também que represente os valores de cada um(a). Uma vez definido o “COMO?”, o(a) jovem deve colar esse post-it no círculo intermediário.

### **Parte 3 - Por quê?**

No Círculo Dourado, o grande salto é conseguir responder a “Por que fazemos o que estamos fazendo?”. Se tal clareza for alcançada, a chance de fazer algo realmente inovador é enorme.

A proposta aqui é enxergar o significado e o verdadeiro propósito do(a) jovem e responder a perguntas do tipo:

*“Qual é sua causa?”*

*“Por que você quer empreender?”*

*“Por que você levanta e sai da cama todos os dias?”*

*“Qual é a sua motivação?”*

*“O que motiva a transformar essa ideia em um empreendimento?”*

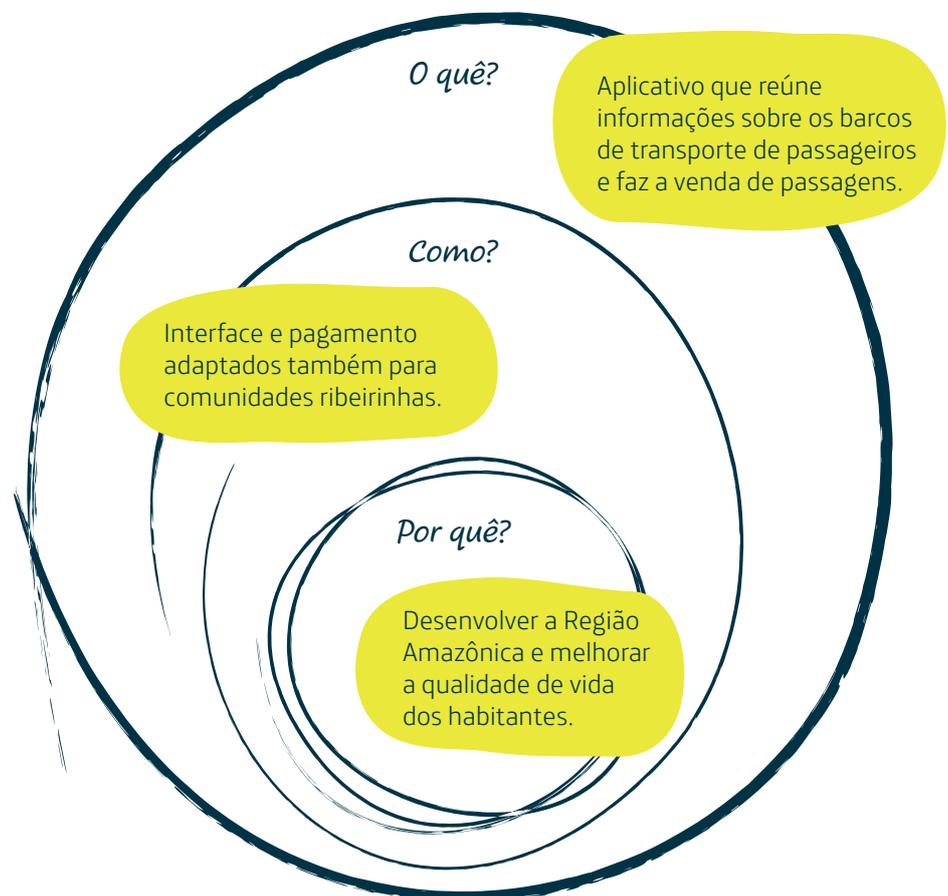
**A\_**Novamente forme duplas, mas diferentes da etapa anterior. O objetivo é refinar ao máximo para chegar concretamente à resposta da pergunta “POR QUÊ?” do negócio. Sendo assim, após um(a) dos(as) jovens expor seu “O QUÊ?” e seu “COMO?”, o(a) outro(a) pergunta, de três a cinco vezes: “Você quer fazer o que se propõe fazer por quê?”.

É uma boa provocação para evitar respostas com pouca consistência como “Porque sim”, “Porque me identifico com o tema”, “Porque acho legal fazer algo assim”...

Enquanto um(a) fala, outro(a) escuta. E depois inverte. O objetivo é que se chegue em um “porquê” essencial e cada jovem se sinta confortável e motivado(a) a levar essa convicção adiante.

**B\_** Com as provocações feitas para as duas partes da dupla, cada jovem define individualmente a questão “POR QUÊ?”, escrevendo-o em um post-it e colando-o no círculo menor, central.

Exemplo do empreendimento Embarcar:



**C**\_Novamente, para finalizar a atividade, peça para que cinco jovens apresentem, em até três minutos, seus Círculos Dourados preenchidos. É importante que valorizem e explicitem, de forma clara, as escolhas feitas.

**D**\_Faça o fechamento da atividade, perguntando ao grupo suas principais descobertas e como foi a troca de informações com os(as) outros(as) jovens.

# Atividade 3: Quem já faz o que quero fazer?

LEVANTAR INFORMAÇÕES DOS PRINCIPAIS CONCORRENTES (SE EXISTIREM) E SUAS CARACTERÍSTICAS MAIS IMPORTANTES, PRINCIPALMENTE QUAIS SEUS MODELOS DE NEGÓCIOS, PARA DIFERENCIAR OS EMPREENDIMENTOS QUE ESTÃO SURGINDO.



**TEMPO ESTIMADO:**  
1h20min



**MATERIAIS NECESSÁRIOS:**

- \_Computadores;
- \_Internet;
- \_Canetas e canetões;
- \_Régua;
- \_Papel sulfite;
- \_Cartolinas ou flipchart.

## #comofazer:

**A**\_Cada jovem pesquisa quais são seus principais concorrentes, principalmente aqueles que já possuem um negócio estruturado e estão no mercado, levantando as características de cada um deles. Quanto mais ampla a pesquisa, quanto maior o número de concorrentes e informações sobre o mercado, melhor. Munidos das novas informações, os(as) jovens terão inspiração para desenhar seu modelo de negócio na próxima atividade.

**B**\_Os(as) jovens devem registrar as seguintes descobertas:

- \_As soluções (empreendimentos) que são bem parecidas com o que acabaram de pensar;
- \_As soluções (empreendimentos) que abordam o mesmo desafio escolhido;
- \_As soluções que trabalham com o mesmo público-alvo que eles(as) escolheram trabalhar.

Oriente-os(as) para que organizem as informações colhidas em uma tabela ou planilha eletrônica, como no exemplo abaixo:

## Exemplo do empreendimento Embarcar

SOLUÇÕES BEM PARECIDAS COM O QUE PENSEI:	SOLUÇÕES QUE ABORDAM O MESMO DESAFIO:	SOLUÇÕES PARA O MESMO PÚBLICO-ALVO:
<p><b>App Tapajós</b> Aplicativo gratuito, disponível para IOS e Android, permite compra de passagens e acesso a filmes para assistir a bordo</p>	<p><b>Navegação Sousa (expresso Golfinho)</b> Empresa consolidada (mais de 30 anos), informação dos barcos e preços na página do Facebook.</p>	<p><b>Supermercado flutuante (produtos Nestlé)</b> Barco com produtos da Nestlé, percorrendo 18 cidades do Rio Pará, multiplicadores nas comunidades para vendas de porta em porta.</p>
<p><b>Empreendimento B</b> Características: ...</p>	<p><b>Empreendimento E</b> Características: ...</p>	<p><b>Empreendimento H</b> Características: ...</p>
<p><b>Empreendimento C</b> Características: ...</p>	<p><b>Empreendimento F</b> Características: ...</p>	<p><b>Empreendimento I</b> Características: ...</p>

**C\_**Os(as) jovens apresentam os resultados obtidos. Peça que ao menos cinco pessoas exponham as listas de soluções (empreendimentos) concorrentes encontradas no mercado. É importante que informem as características mais marcantes de cada.

**D\_**Faça algumas perguntas para os(as) jovens que apresentaram, a fim de provocar a reflexão final da atividade:

*“Quais os insights que você teve para o futuro de seu empreendimento a partir dessa pesquisa?”*

*“Quais são as características positivas que podem impulsionar seu empreendimento?”*

*“Quais as barreiras e os pontos de atenção observados que podem atrapalhar o empreendimento? Por quê?”*

Esse é mais um momento super-rico: os(as) demais jovens podem enxergar pontos que não haviam pensado ao escutar as apresentações e respostas daqueles(as) que expuseram.

## Atividade 4:

# Organizando o negócio (Canvas)

SISTEMATIZAR O MODELO DE NEGÓCIO DO EMPREENDIMENTO DE CADA JOVEM E ORGANIZÁ-LO, PARA QUE SE TORNE UM EMPREENDIMENTO POSSÍVEL DE SER REALIZADO.



**TEMPO ESTIMADO:**  
2h30min



**MATERIAIS NECESSÁRIOS:**

- \_Folhas com o modelo de canvas impresso;
- \_Canetas e canetões;
- \_Régua;
- \_Blocos adesivos (post-it);
- \_Cartolinas ou flipchart.

Como organizar uma ideia de forma clara e objetiva em apenas uma folha de papel, e explicar como o empreendimento funciona (ou irá funcionar)? Isso é possível por meio do Canvas.

Ao se criar um modelo de negócio, pode-se enxergar, com clareza, como ele resolve uma necessidade ou problema (cria valor), chega até o cliente ou público-alvo (entrega valor) e ganha dinheiro (captura valor).

O Canvas possibilita a organização do empreendimento por meio de nove blocos (segmentos) a serem preenchidos pelo empreendedor. É preciso uma reflexão séria para preencher, pois uma informação confusa, rasa ou falsa pode atrasar e atrapalhar a realização do negócio.

Esta é uma atividade extensa, portanto, é preciso planejá-la com antecedência e dispor de tempo para realizá-la. Dividiremos a atividade por blocos, para facilitar a compreensão dos(as) jovens. Caso haja dúvidas, é fundamental que sejam trabalhadas de imediato.

Vamos lá?

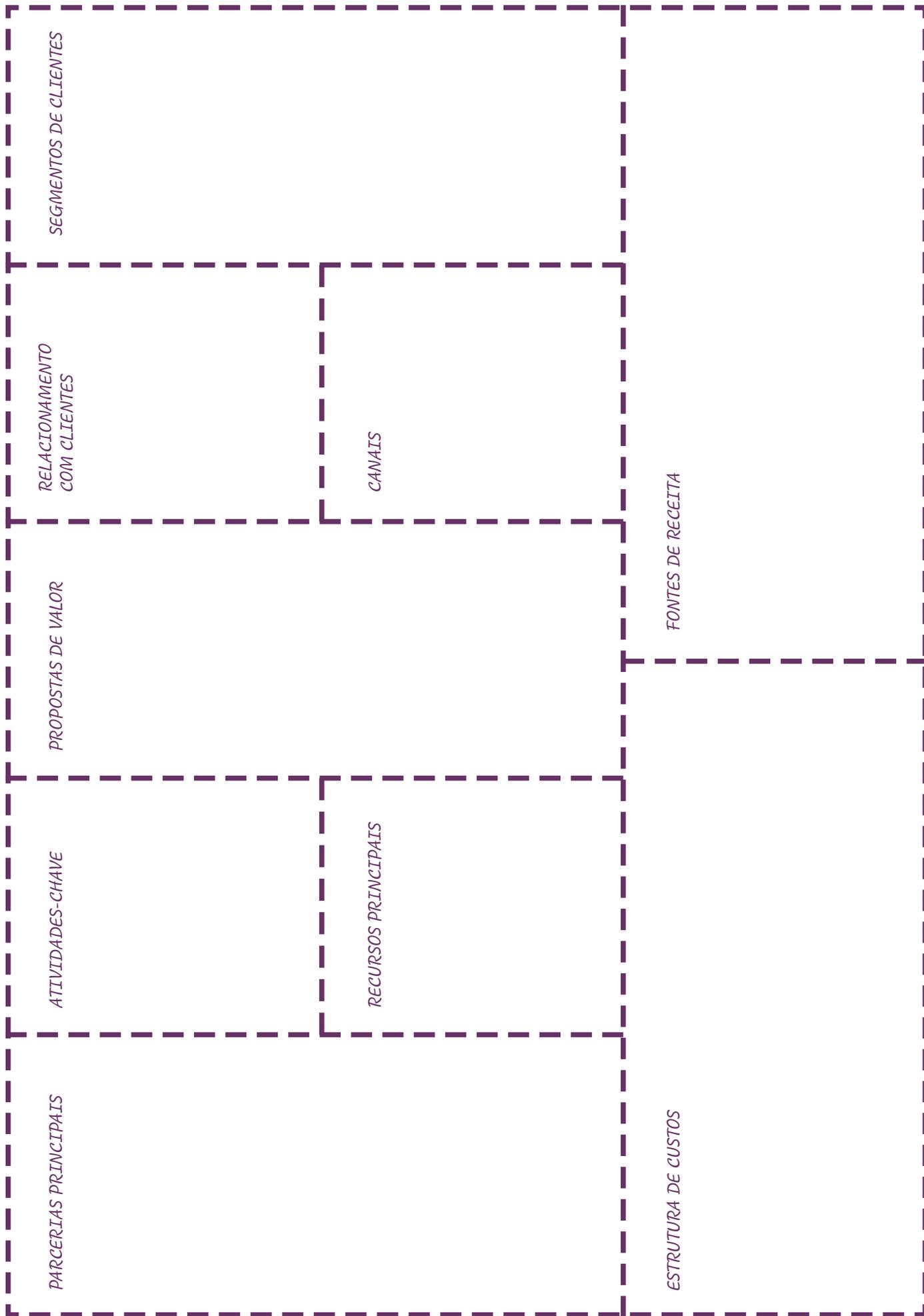
### #comofazer:

**A\_** Cada jovem receberá uma folha impressa com o modelo de Canvas para preenchimento, seguindo a ordem dos blocos abaixo.

Disponibilize muitos post-its, pois a ideia é que o preenchimento seja flexível, as informações entrem e saiam a cada novo olhar para o modelo de negócio. Elas vão sendo refinadas até chegar ao modelo aprovado pelo mercado.

Para apoiá-lo(a), separamos um vídeo bastante didático e esclarecedor sobre o Canvas, que mostra como preenchê-lo e do que se trata cada um de seus nove blocos: "Pense Grande 2 – Canvas: montando o seu modelo de negócio". Acesse: <https://goo.gl/yAY28k>

Recomendamos assisti-lo com todo o grupo e, para cada bloco a ser preenchido, voltem ao vídeo para melhor aproveitamento e compreensão.



Modelo de Canvas.

**B\_**Cada jovem vai preencher individualmente o Canvas de seu empreendimento, na ordem a seguir. A sugestão é gastar em torno de 10 minutos para o preenchimento de cada bloco.

### **BLOCO 1: Para quem? (Segmentos de Clientes)**

O objetivo é identificar o público para quem o produto/serviço será direcionado.

Retomamos aqui as atividades “Mapa de Atores” (Tema 4 – Atividade 2) e o “Mapa de Empatia” (Tema 4 – Atividade 4), que definem quem será o público-alvo (cliente) de seu empreendimento.

Perguntas-chave:

*“Para quem você está criando valor (resolvendo uma necessidade)?”*

*“Quem são seus clientes mais importantes?”*

### **BLOCO 2: Vou fazer o quê? (Propostas de Valor)**

Este segundo bloco está bem ligado à atividade do “Círculo Dourado” (Tema 5 – Atividade 2), em que foram definidos “O QUÊ?”, “COMO?” e “POR QUÊ?” do empreendimento.

A proposta de valor é o campo “O QUÊ?” que cada jovem definiu: como o produto ou serviço funciona, o que o cliente ganha com isso e o impacto social dessa solução.

Perguntas-chave:

*“O que você está oferecendo para os seus clientes?”*

*“Quais problemas dos seus clientes está ajudando a resolver?”*

*“Qual a necessidade atendida e qual o diferencial/inação do produto ou serviço?”*

*“Qual o impacto você quer atingir/provocar?”*

### **BLOCO 3: Como chegarei a meus clientes? (Canais)**

Neste bloco, os(as) jovens devem especificar como o produto (ou serviço) chegará até o cliente: por quais canais os clientes vão conhecer o produto (ou serviço), comprá-lo ou utilizá-lo.

Pergunta-chave:

*“Quais canais de comunicação, distribuição e venda você usará para entregar a proposta de valor aos clientes?”*

## **BLOCO 4: Como conversarei com meus clientes?** **(Relacionamento com Clientes)**

Aqui, o(a) jovem deve informar como o empreendimento se comunicará com seus clientes, de que maneira vai se conectar a eles e engajá-los em seu negócio.

Perguntas-chave:

*“Que relacionamento você quer estabelecer com os clientes?”*

*“Que meios vai utilizar para chegar até eles?”*

*“Você quer contar alguma história a eles?”*

*“Como eles podem te ouvir e como você pode escutá-los?”*

## **BLOCO 5: Quanto e como vou ganhar dinheiro com o negócio? (Fontes de Receita)**

Este bloco é fundamental na sustentabilidade financeira do empreendimento. A ideia é identificar quais serão as fontes de receita do negócio, como ele se sustentará e como se ganhará dinheiro.

Perguntas-chave:

*“Quanto seus clientes estão dispostos a pagar pela proposta de valor?”*

*“Como seus clientes preferem ou podem pagar?”*

## **BLOCO 6: O que eu preciso fazer para meu negócio funcionar? (Atividades-Chave)**

Cada jovem deve informar aqui as principais atividades envolvidas no negócio, quais as principais ações para fazer o modelo de negócio funcionar e quais rotinas serão executadas no empreendimento.

Pergunta-chave:

*“Quais são as atividades mais importantes para fazer o seu modelo de negócio funcionar?”*

## **BLOCO 7: O que preciso ter para meu negócio existir? (Recursos Principais)**

O(a) jovem determina os recursos físicos, humanos e tecnológicos necessários para fazer o negócio acontecer. A ideia é listar todos os recursos, mesmo que ele(a) não tenha ou ainda não saiba como consegui-los.

Perguntas-chave:

*“Quais recursos são necessários para o empreendimento?”*

*“O que preciso ter para o negócio acontecer?”*

## **BLOCO 8: Quem me apoiará? (Parcerias Principais)**

Cada jovem identifica os principais fornecedores e parceiros que o(a) ajudarão a fazer seu empreendimento funcionar. Podem ser pessoas ou organizações que ajudarão a entregar o modelo de negócio.

Pergunta-chave:

*“Quais as parcerias necessárias para criar e entregar a sua proposta de valor?”*

## **BLOCO 9: Quanto vou gastar com tudo isso? (Estrutura de Custos)**

Neste último bloco, o(a) jovem descreve a estrutura de custos do modelo de negócio, ou seja, quais são os custos (gastos) para manter o negócio de pé e funcionando.

Pergunta-chave:

*“Quais são os custos mais importantes relacionados à operação do modelo de negócio?”*



Vídeo 02 – Canvas:  
Montando o seu modelo de negócio, do canal da Fundação Telefônica Vivo no YouTube.

**C**\_A fim de enriquecer os empreendimentos, promova novamente um momento de colaboração entre os(as) jovens para aprofundar o processo de revisão de seus modelos de negócio. Forme trios para facilitar a troca. Peça para cada jovem apresentar seu Canvas preenchido com os componentes de seu trio. Ao final de cada apresentação, separe alguns minutos para perguntas e apontamentos dos demais. Todos(as) do trio devem apresentar e receber sugestões. Esta etapa deve durar por volta de 50 minutos.

**D**\_Com os(as) jovens de volta à roda, faça perguntas para finalizar a reflexão e abra a palavra para quem quiser respondê-las.

Sugestão de perguntas:

“Em seu modelo de negócio, o que mais gera dúvidas e incertezas?”

“Algum segmento (bloco) do Canvas necessita ser aprofundado?”

“É preciso consultar alguém do mercado para saber se uma das partes de seu Canvas funcionará ou não? Com quem poderiam falar?”



# saiba mais



1

Entendendo a Startup Enxuta em 5 pontos, com a matéria da Revista Exame. Acesse: **[exame.abril.com.br/pme/5-pontos-basicos-para-entender-o-lean-startup/](http://exame.abril.com.br/pme/5-pontos-basicos-para-entender-o-lean-startup/)**

2

Entenda por que o movimento Lean Startup muda tudo, a partir deste artigo da Harvard Business Review. Acesse: **[hbrbr.uol.com.br/por-que-o-movimento-lean-startup-muda-tudo/](http://hbrbr.uol.com.br/por-que-o-movimento-lean-startup-muda-tudo/)**

3

Conheça mais sobre a Semente Negócios, parceira de metodologia do Pense Grande. Acesse: **<http://www.sementenegocios.com.br/>**

4

“Startup: Manual do Empreendedor”, de Steve Blank e Bob Dorf. Um guia fundamental para quem quer construir um empreendimento inovador de maneira ágil e enxuta. Conheça os principais conceitos abordados neste vídeo publicado no canal EmpreDig do YouTube: **<https://goo.gl/LkKYmw>**

5

“Business Model Generation: inovação em modelos de negócios”, de Alexander Osterwalder e Yves Pigneur. O livro explica o Canvas, a ferramenta mais utilizada para enxergar modelos de negócio. Acesse: **<https://goo.gl/Yw6exa>**

6

“A Startup Enxuta”, de Eric Ries, explica a filosofia que ganhou o mundo e hoje é a principal maneira de criar empreendimentos inovadores. Acesse mais informações neste artigo da Wikipédia: **[https://pt.wikipedia.org/wiki/Lean\\_startup](https://pt.wikipedia.org/wiki/Lean_startup)**

# saiba mais



7

O que é o Design Thinking? Para saber, assista a este vídeo no canal Na Prática, do YouTube:

**<https://goo.gl/3WSZ2u>**

8

De onde vêm as boas ideias? Descubra assistindo a este vídeo no canal Globulo Celula Creativ, do YouTube:

**<https://goo.gl/W6EGs9>**

9

Doze técnicas para um Brainstorming, no canal Viver de Blog, do YouTube, com o vídeo “Brainstorming: ideias para soluções inovadoras”:

**<https://goo.gl/JyxJRP>**

10

Palestra de Simon Sinek sobre o círculo dourado e sua importância na estratégia de negócios e líderes, no canal do TED, no YouTube:

**<https://goo.gl/edd4dB>**

11

O Sebrae disponibiliza uma cartilha completa sobre Canvas e Modelo de Negócio. Acesse: **<https://goo.gl/aqBFL2>**