


ROTEIRO BM CANVAS



A modelagem do projeto com o *Business Model Canvas* será realizada no aplicativo Canva. Siga o passo a passo para acessar, editar e modelar seu projeto para envio no sistema da FETEPS:

1. **Acesse o modelo:** Clique no *link* para visualizar o Business Model Canvas no Canva: <https://bit.ly/BusinessModelCanvasFeteps>
2. **Faça uma cópia:** No Canva, clique em “Usar este modelo” para criar sua própria versão editável.
3. **Preencha seu modelo:** Insira as informações do seu projeto nos blocos correspondentes do Business Model Canvas.
4. **Baixe seu arquivo:** Após completar o modelo, clique em “Compartilhar” → “Baixar”, selecione o formato PDF e salve o arquivo.
5. **Envie para a FETEPS:** Submeta o arquivo conforme as instruções fornecidas pela Organização da Feteps.

Business Model Canvas

1. Segmento de Clientes

O Segmento de clientes é o bloco que define **quem são os clientes-alvo** do projeto que ele pretende atender por meio da solução apresentada. Podem ser diferentes grupos de clientes com características e necessidades distintas.

2. Proposta de Valor

Este bloco 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. 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. 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. 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. 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 gerará por meio da venda do seu produto e/ou serviço, e também as formas com que você irá capturar esse valor.

6. Recursos Principais

Este bloco descreve os ativos essenciais para que o projeto entregue sua proposta de valor, alcance seus clientes, mantenha operações e gere receita, podendo ser físicos, financeiros ou intelectuais.



7. Atividades-Chave

Este bloco descreve as ações mais importantes que o projeto deve realizar para fazer a entrega da “Proposta de Valor”. Essas entregas podem abranger todo o processo, desde a produção até a chegada ao cliente ou usuário.

8. Parcerias Principais

Este bloco se refere à rede de fornecedores, parceiros, empresas, pessoas e entidades que são aliados fundamentais no desenvolvimento e entrega do projeto.

9. Estrutura de Custos

Este bloco do *Business Model Canvas* diz respeito a todos os custos envolvidos na operação do projeto.

