

#DEUMATCH

SEBRAE

Cristiane Moraes

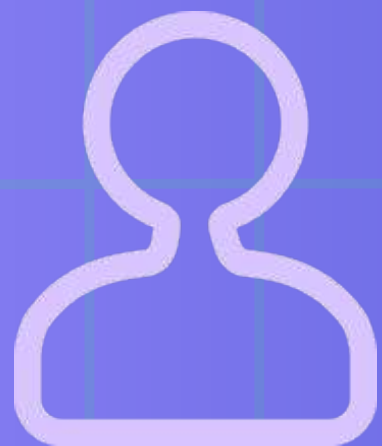
INFLUENCIADOR

EMPREENDEDOR

O QUE TE TORNA ÚNICO
NAS REDES SOCIAIS

O QUE É O CANVAS?

E para que serve?



Alexander
Osterwalder

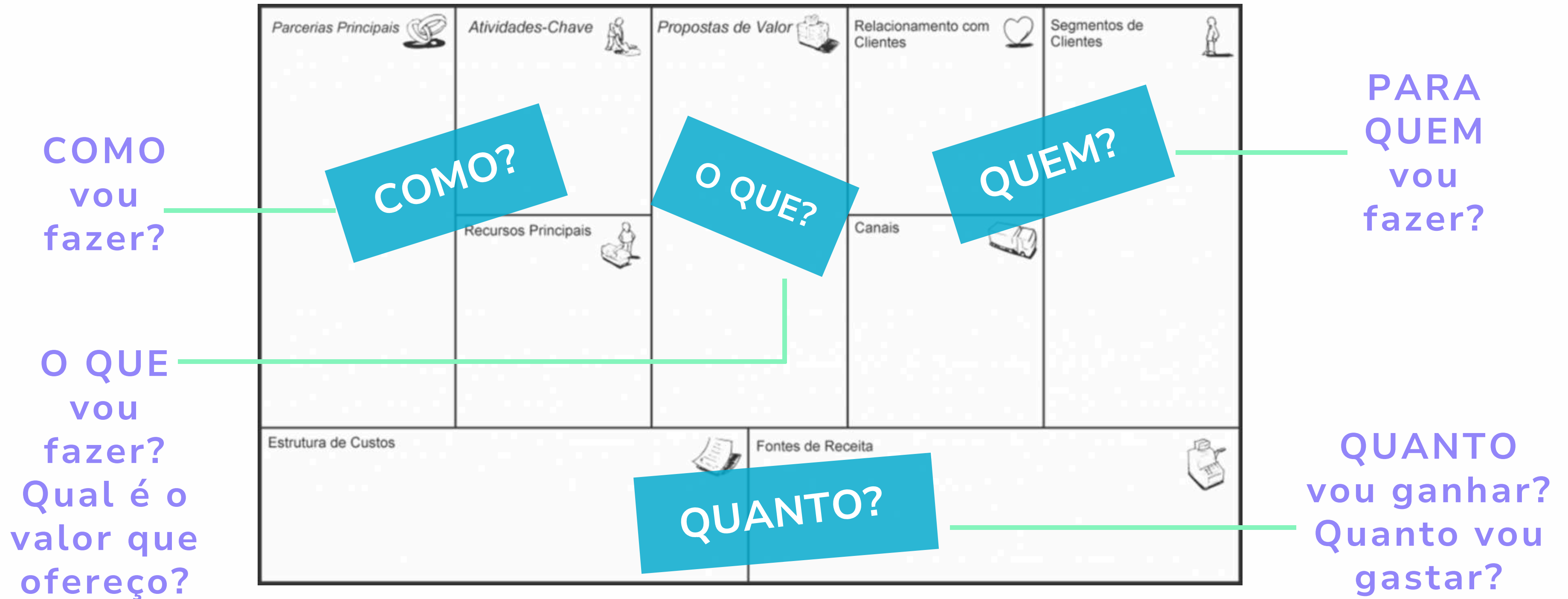


Visual



Fotografia
do negócio

CANVAS



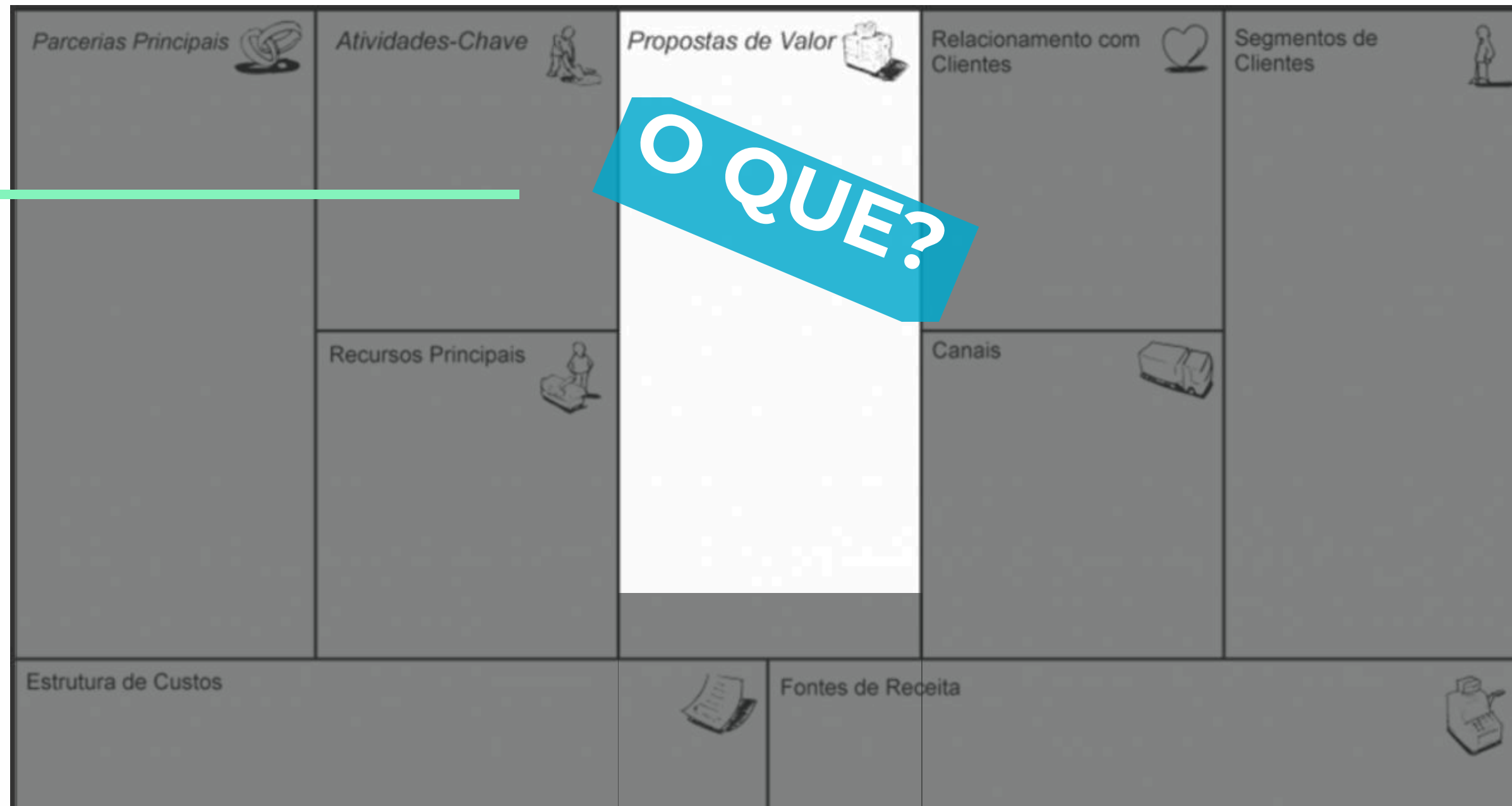
PROPOSTA DE VALOR

Nesta etapa é o momento de descrever, com poucas palavras, o valor do serviço para os seus seguidores. (Não é valor financeiro). Ou seja, **se trata do ganho ou benefício que você levará aos seus usuários.**

CANVAS

O QUE
vou
fazer?

Qual é o
valor que
ofereço?



EXEMPLO DE PROPOSTA DE VALOR



Fundador do canal **Manual do Mundo** do Youtube, oferece às pessoas a possibilidade de construir e conhecerem a ciência de forma fácil e prática, através de invenções feitas com instrumentos baratos e que você encontra na própria casa, seguindo a técnica DIY (Faça você mesmo).

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



QUAIS PROBLEMAS DOS
SEUS SEGUIDORES VOCÊ
ESTÁ AJUDANDO
A RESOLVER?



O QUE VOCÊ OFERECE
QUE É ÚNICO NAS
MÍDIAS SOCIAIS?



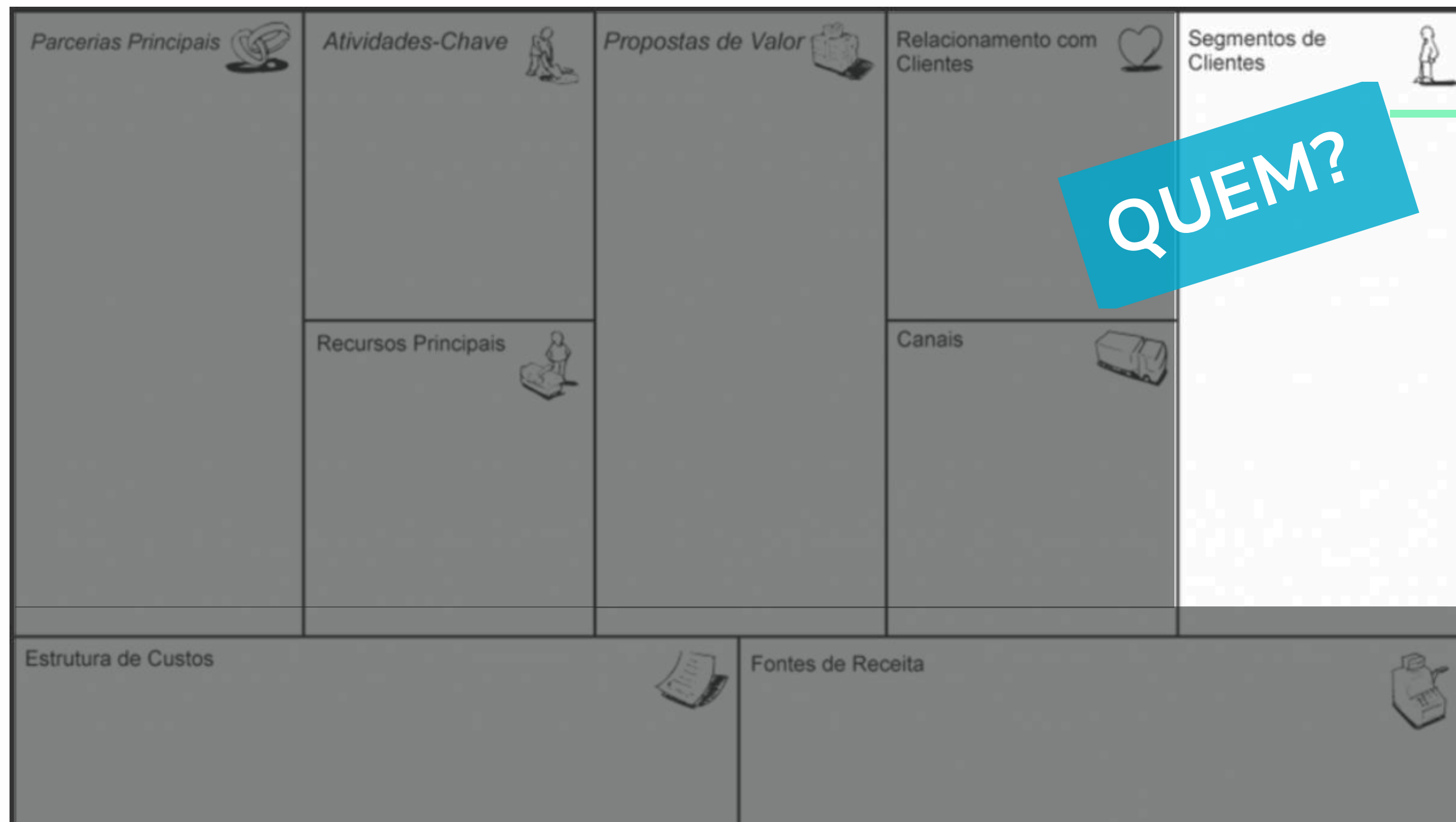
POR QUE OS USUÁRIOS
IRÃO SEGUIR VOCÊ
E NÃO OUTROS
INFLUENCIADORES?

SEGMENTOS DE CLIENTES

Definição do grupo de pessoas ou empresas que o seu conteúdo atende.

Nesta etapa é o momento de **definir o público** que a sua informação é relevante.

CANVAS



PARA
QUEM
vou
fazer?

EXEMPLO DE SEGMENTAÇÃO DE CLIENTES



Brainstorm Academy

Filmmakers & Editores de vídeo, amadores ou profissionais, que desejam ingressar ou se profissionalizar nesse mercado. Além de empresas e canais do Youtube gerenciados pela produtora.

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



**PARA QUEM ESTAMOS
CRIANDO VALOR?**



**QUAIS SÃO NOSSOS
SEGUIDORES MAIS
IMPORTANTES?**



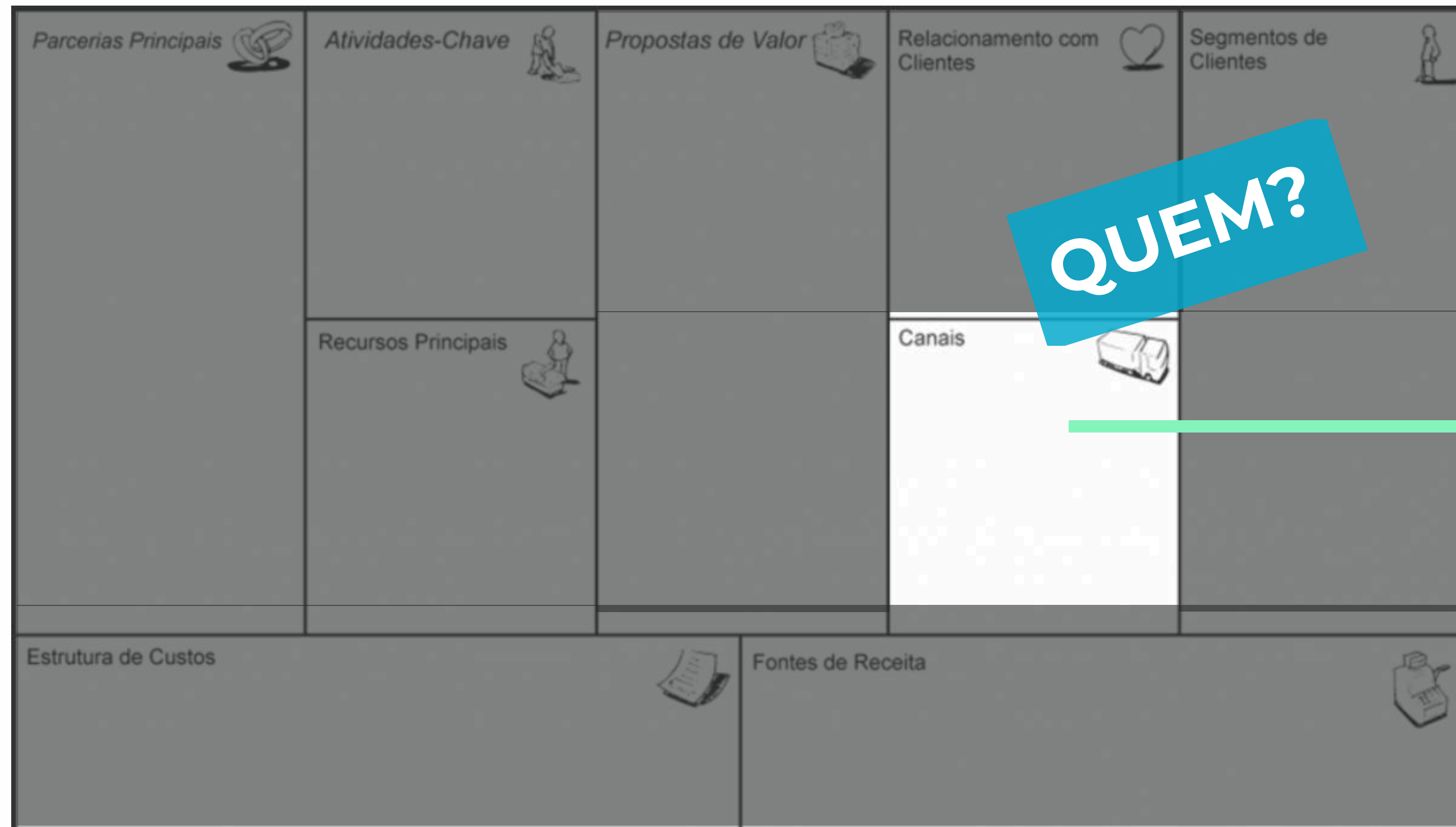
**QUAIS SÃO AS
CARACTERÍSTICAS
DESSES SEGUIDORES?**

CANAIS

De que forma você se comunica e atinge os diferentes segmentos?

Nesta etapa é o momento de definir como e aonde o usuário encontrará seu conteúdo.

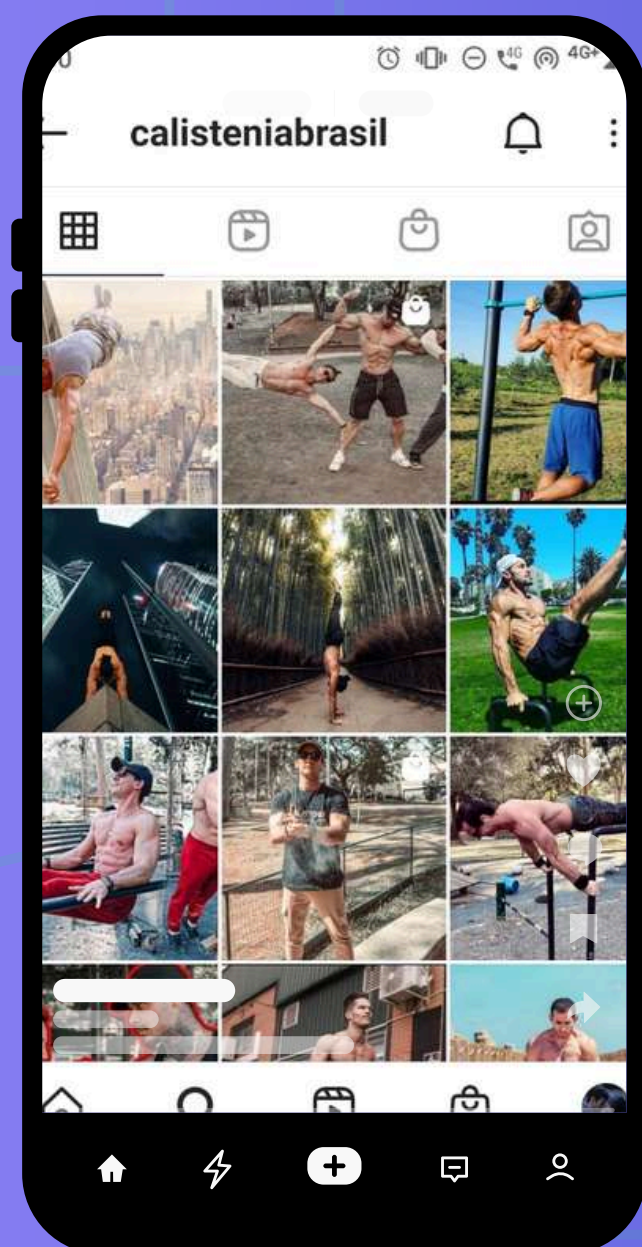
CANVAS



QUEM?

PARA
QUEM
vou
fazer?

EXEMPLO DE CANAIS



CALISTENIA BRASIL

A página Calistenia Brasil, conecta-se com seus usuários por meio do Instagram, Youtube, Site, Vídeo Aulas e Aulas Presenciais em Parques da cidade de São Paulo (Ibirapuera e Parque da Água Branca).

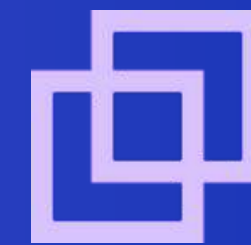
PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



POR QUAIS CANAIS OS DIFERENTES USUÁRIOS PREFEREM INTERAGIR?



QUAIS SERÃO USADOS?



COMO ESSES CANAIS ESTÃO INTEGRADOS?



QUAIS FUNCIONAM MELHOR PARA CADA USUÁRIO?



QUAIS SÃO OS MAIS EFICIENTES? (SOB A VISÃO DE CUSTO)?



COMO SÃO ABORDADOS?

RELACIONAMENTO COM CLIENTES

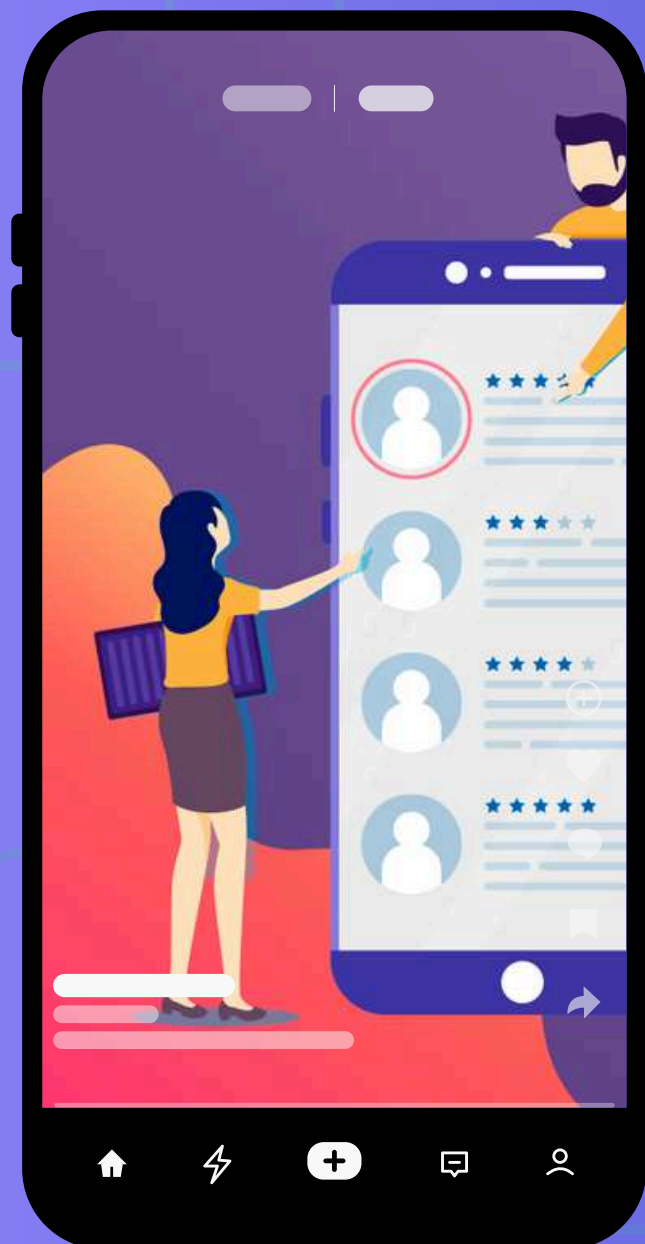
É a definição do relacionamento do seu negócio com os seguidores. Como será feita a **conquista e a manutenção da boa relação**, para que eles não troquem sua página por outra.

CANVAS



PARA
QUEM
vou
fazer?

EXEMPLO DE RELACIONAMENTO COM CLIENTES



BRAINSTORM ACADEMY

Produção de vídeos tutoriais, lives, resposta à dúvidas de seus seguidores, download gratuito com pack de arquivos (transições, músicas, imagens públicas etc).

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



COMO CONQUISTAMOS,
MANTEMOS E EXPANDIMOS
SEGUIDORES?



QUAL TIPO DE RELAÇÃO CADA UM DOS
SEGMENTOS DE CLIENTES ESPERAM
QUE SE TENHA COM ELES?



QUAL RELAÇÃO JÁ
EXISTE?



QUANTO CUSTA
CADA UM?

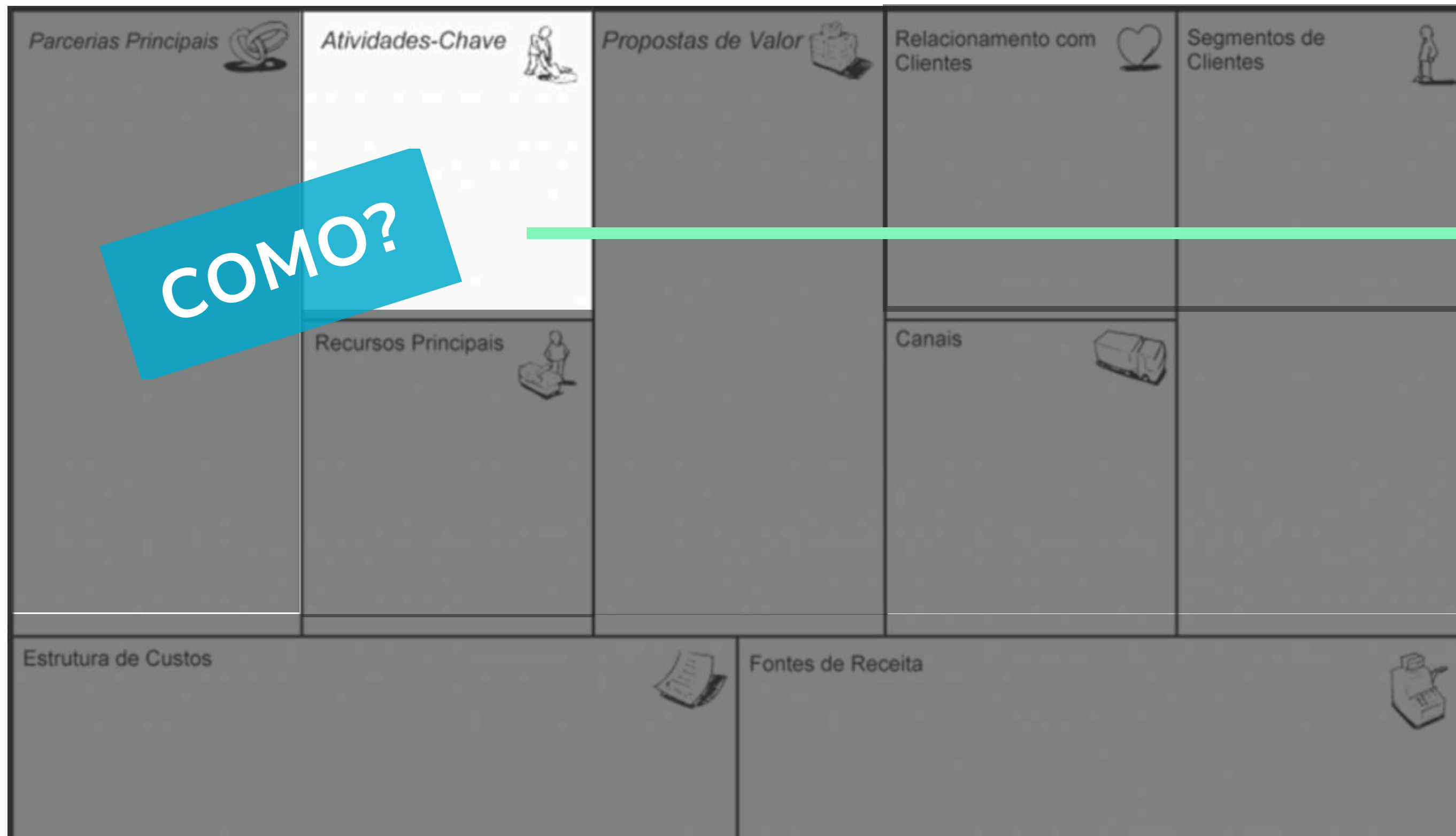


QUAL A INTEGRAÇÃO
COM O RESTANTE DO
MODELO DE NEGÓCIO?

ATIVIDADE CHAVE

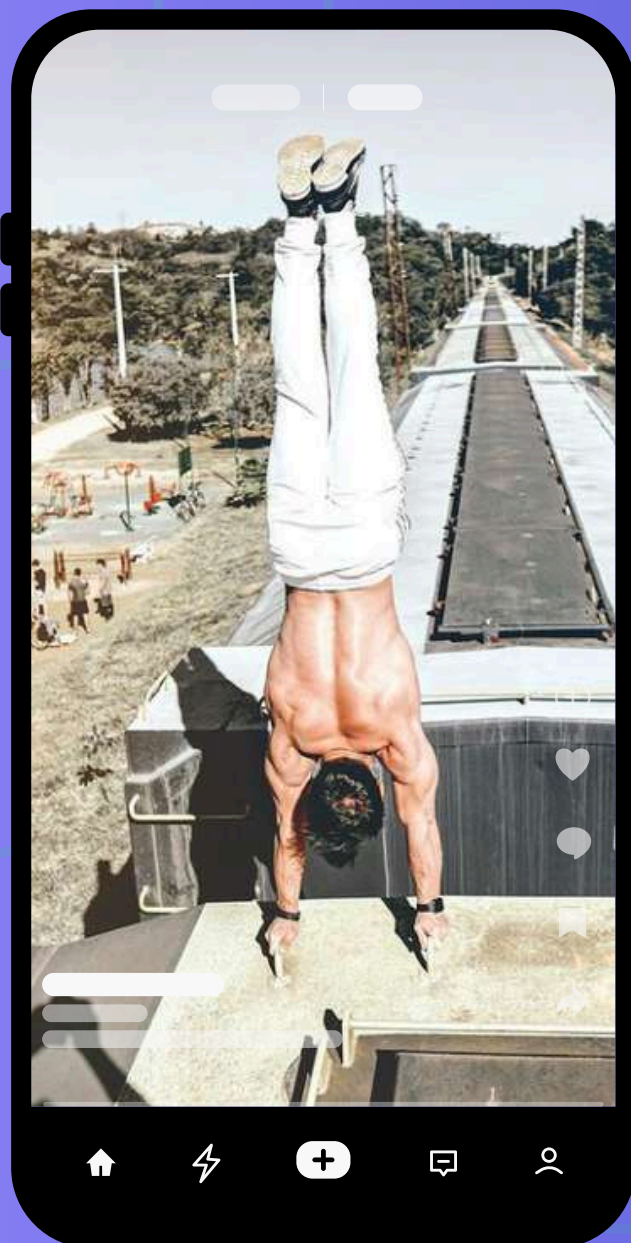
Ações necessárias para a realização da proposta de valor. **As principais atividades que precisam ser realizadas** para o modelo de negócios funcionar.

CANVAS



COMO
vou
fazer?

EXEMPLO DE ATIVIDADES-CHAVES



CALISTENIA BRASIL

Além das aulas oferecidas pelos influenciadores do @calisteniabrasil, também são consideradas atividades chave: preparação das aulas, definição de calendário de conteúdo, tutoriais, gravações, edições, resposta aos seguidores etc.

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



QUAIS AS PRINCIPAIS ATIVIDADES
NECESSÁRIAS PARA ENTREGAR A
PROPOSTA DE VALOR



E PELO TIPO DE
RELACIONAMENTO COM
OS CLIENTES?



E PELOS CANAIS?



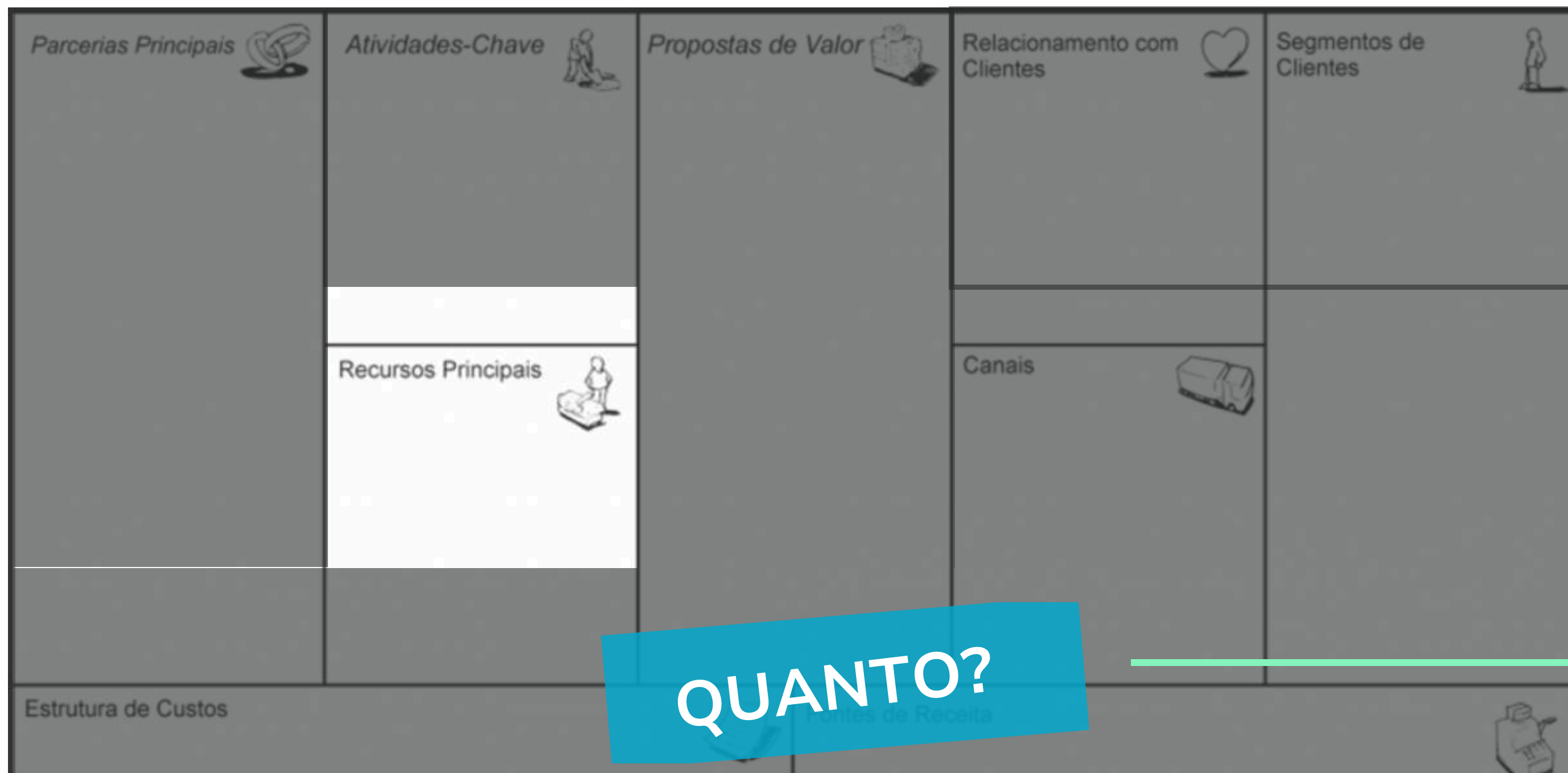
E PELAS FONTES DE RECEITAS?

RECURSOS PRINCIPAIS

Chegou a hora de definir todos **os recursos necessários para seu negócio decolar.**

O que é preciso ter para fazer o negócio funcionar.

CANVAS

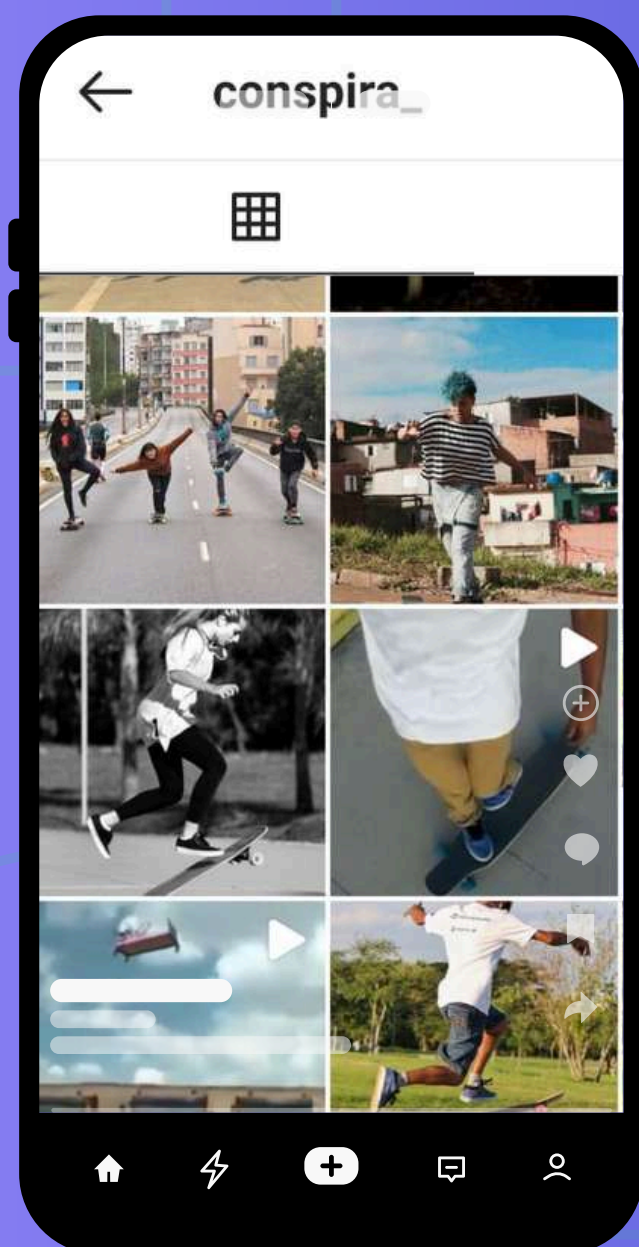


QUANTO?

QUANTO
vou ganhar?

Quanto vou
gastar?

EXEMPLO DE RECURSOS PRINCIPAIS



CONSPIRANCY SKATEBOARD

Os influenciadores de Skateboard possuem como recursos principais: os atletas, câmeras e filmadoras, longboards, smartphone e notebook e softwares de edição.

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



QUAIS RECURSOS
A PROPOSTA DE
VALOR EXIGE?



QUAIS RECURSOS
SÃO EXIGIDOS PELOS
NOSSOS CANAIS DE
DIVULGAÇÃO?

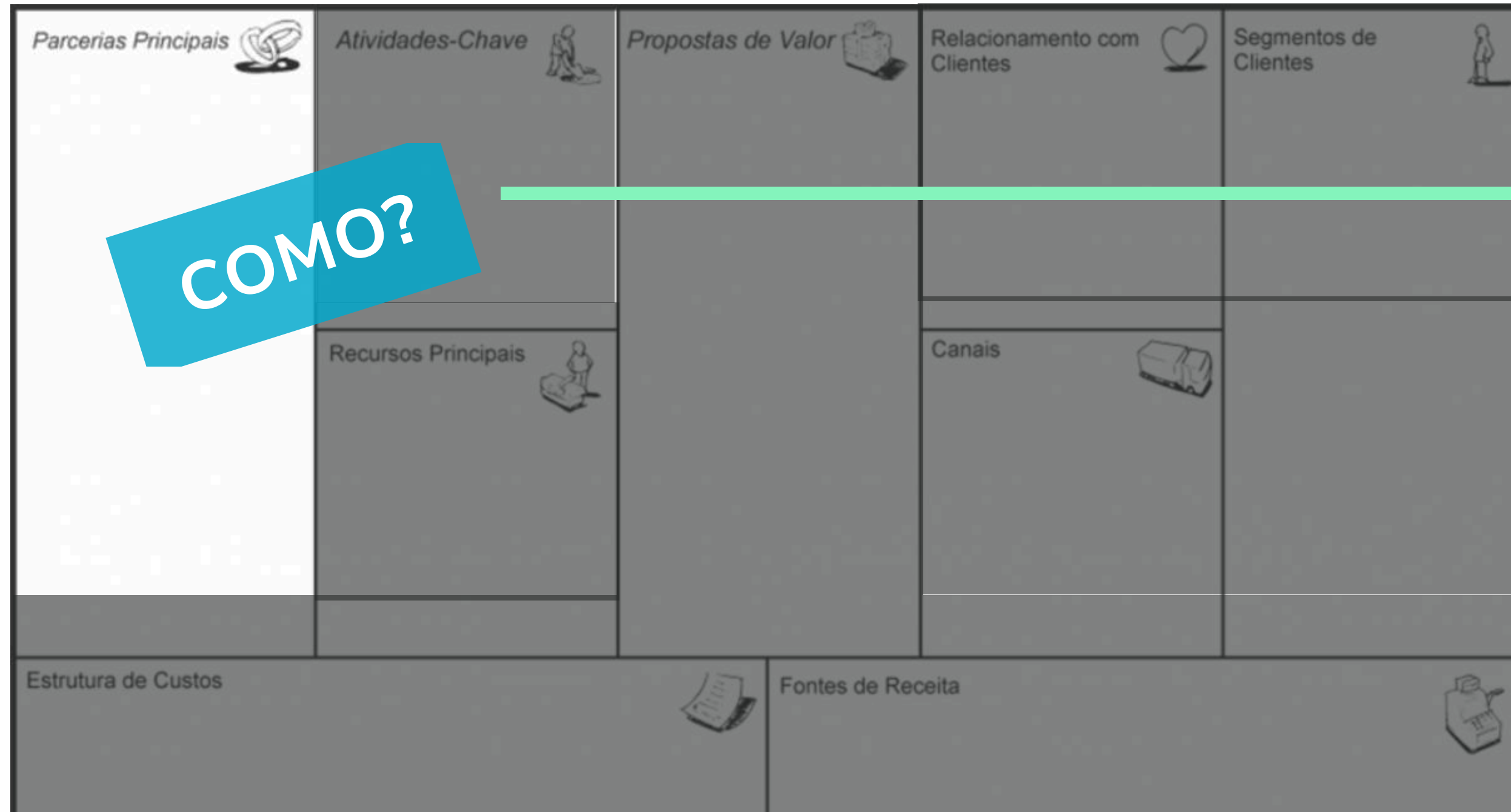


QUAIS RECURSOS SÃO
EXIGIDOS PARA MANTER
O RELACIONAMENTO
COM NOSSOS CLIENTES?

PARCERIAS PRINCIPAIS

Quem são as **empresas que tem interesse no seu conteúdo** ou pessoas que vão contribuir para o sucesso de seu negócio, mas que não são nem funcionários nem fornecedores?

CANVAS



COMO
vou fazer?

EXEMPLO DE PARCERIAS



@ape904a E @comesaoficial

Damaris Cabral (Mady) da dicas e produz conteúdo para o público interessado em decoração e design de interiores para apartamentos. Hoje patrocinada pela CAMESA, empresa especializada em itens dedicados a Cama, Mesa e Banho.

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



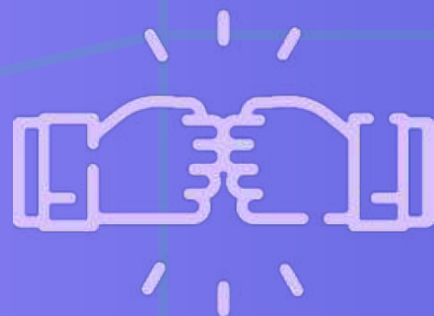
QUAIS ATIVIDADES CHAVE
O PARCEIRO REALIZA?



COMO POSSO TER
ACESSO AOS RECURSOS
DO PARCEIRO?



QUAIS AS ATIVIDADES DO
PARCEIRO PODEMOS
AGREGAR NAS NOSSAS?



O QUE PODE MOTIVAR ESSA
PARCERIA?



COMO POSSO OTIMIZAR MEU PROCESSO E
ECONOMIA ATRAVÉS DE PARCEIROS?

FONTE DE RECEITAS

As **formas que o negócio gera receita** a partir de cada um dos segmentos de clientes. Quanto e como os clientes pagarão pelo que é oferecido pela empresa?

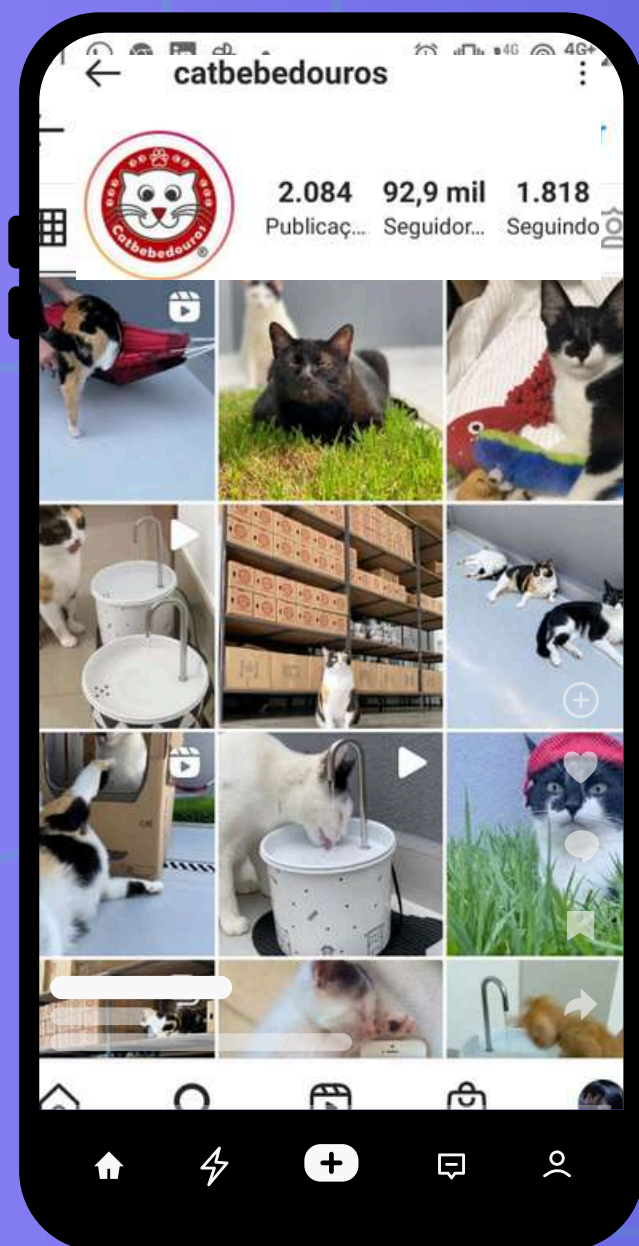
CANVAS



QUANTO
vou ganhar?

Quanto vou
gastar?

EXEMPLO DE GERAÇÃO DE RECEITA



@CATBEBEDOUROS

@catbebedouros nasceu como uma página que compartilhava a rotina dos gatos da casa, com o passar do tempo passou a ganhar dinheiro principalmente com a venda de bebedouros, comedouros, caixas de papelão etc. Além das parcerias #publipost

PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



POR QUAL VALOR NOSSOS
CLIENTES ESTÃO DISPOSTOS
A PAGAR?



COMO ELES ESTÃO
PAGANDO?



COMO ELES
GOSTARIAM DE PAGAR?



PELO QUE ELES ATUALMENTE
ESTÃO PAGANDO?



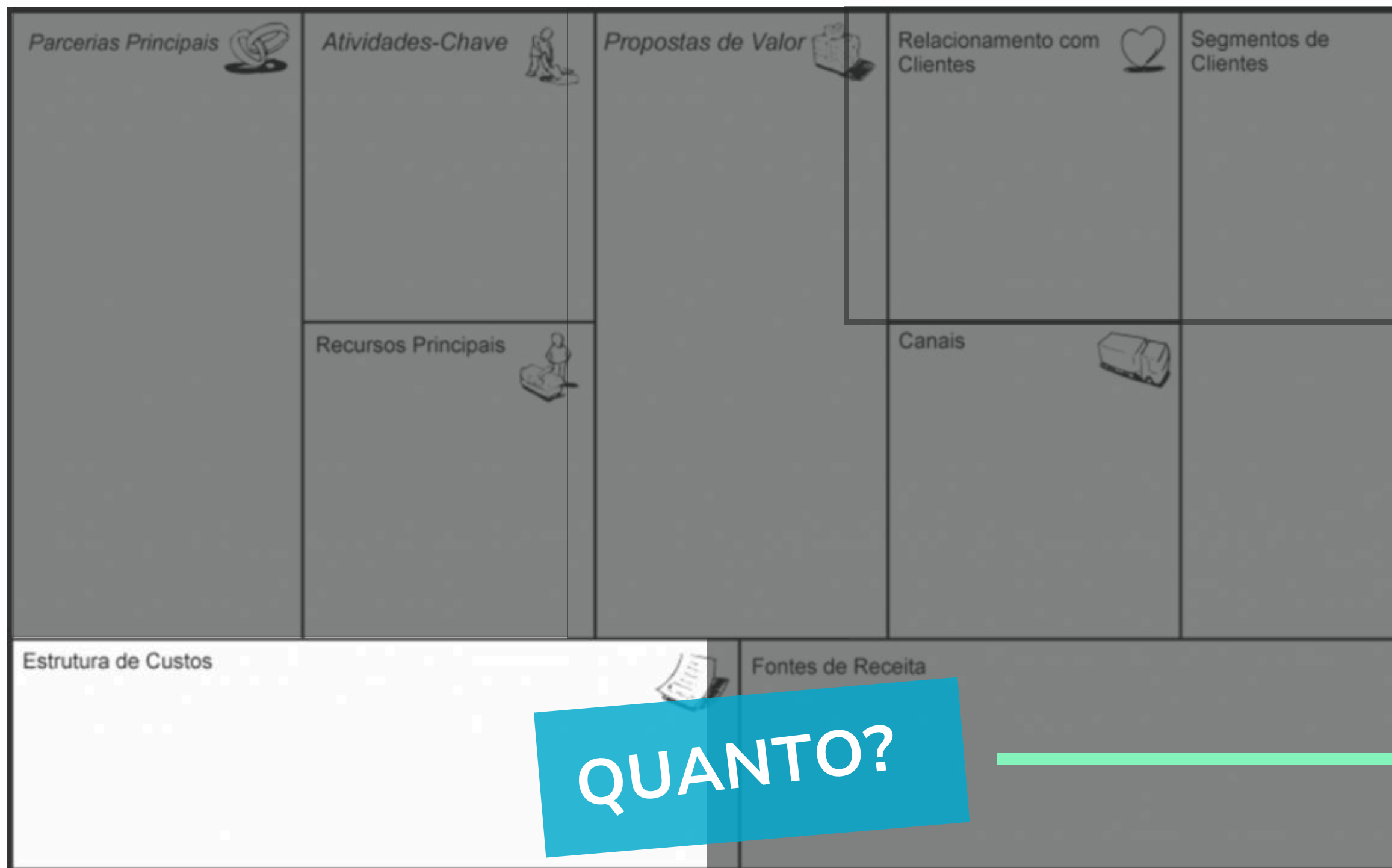
COMO CADA RECEITA CONTRIBUI
PARA O RESULTADO GERAL?

ESTRUTURA DE CUSTOS

O que vai ser **gasto** para o funcionamento do seu negócio.

Agora é a hora de saber e entender quanto custa operar todo o negócio.

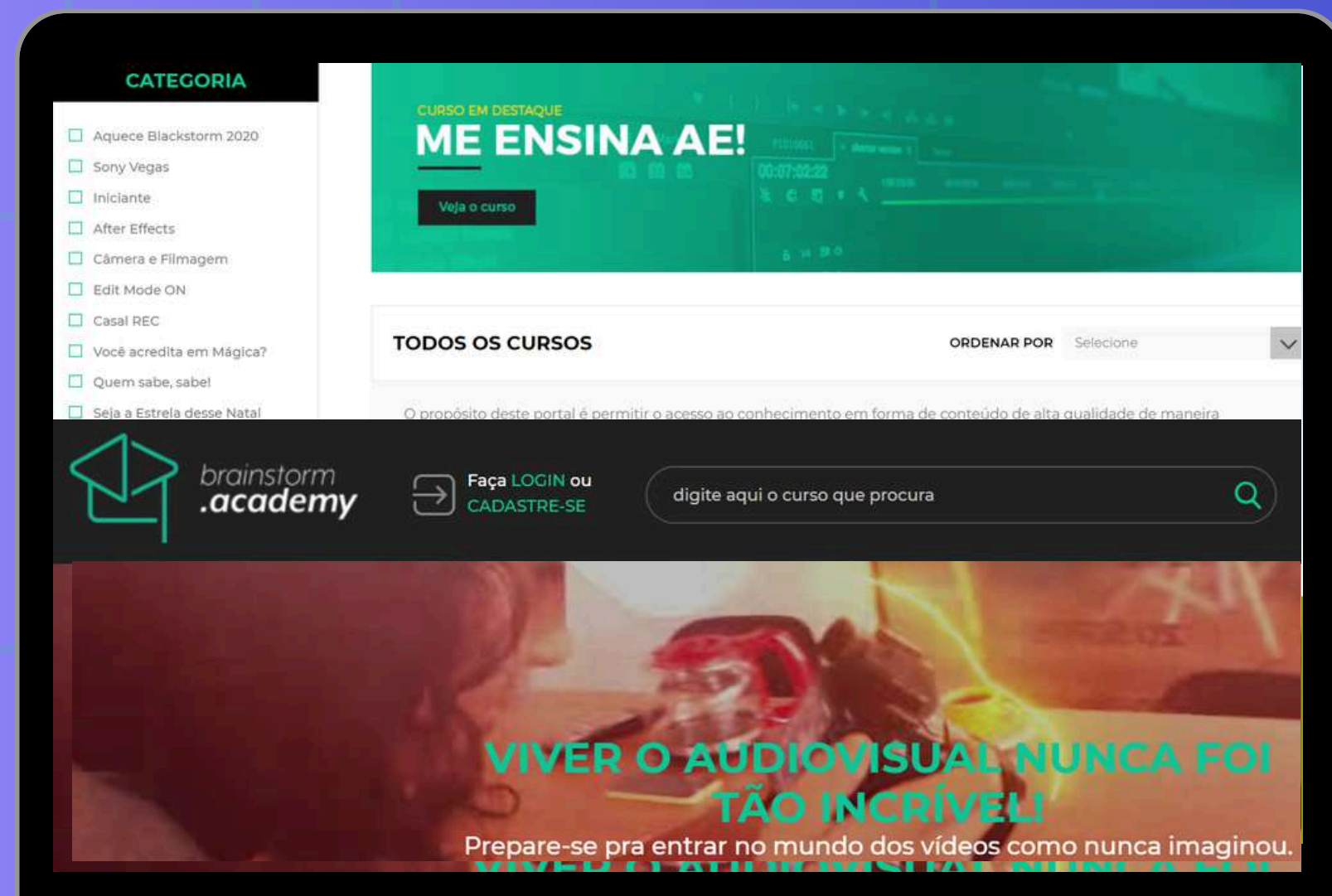
CANVAS



QUANTO
vou ganhar?

Quanto vou
gastar?

EXEMPLO DE ESTRUTURA DE CUSTOS



Brainstorm Academy

A Brainstorm considera em sua estrutura de custos equipamentos, licenciamento de softwares, produção dos conteúdos, hospedagem, folha de pagamento da produtora etc.

#DEUMATCH



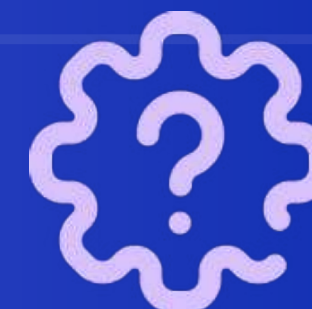
PERGUNTAS CHAVES A SEREM RESPONDIDAS



QUAIS SÃO OS CUSTOS
MAIS IMPORTANTES NO
MODELO DE NEGÓCIOS?



QUAIS OS PRINCIPAIS
RECURSOS MAIS CAROS?



QUAIS AS PRINCIPAIS
ATIVIDADES MAIS
ONEROSAS?

#DEUMATCH



O QUE PERCEBERAM?

Ficou mais fácil pensar como um
**INFLUENCIADOR
EMPREENDEDOR**
com o CANVAS?

#DEUMATCH SEBRAE

FAÇA O SEU!

Agora chegou a vez de você fazer o canvas do seu projeto

**HOJE MESMO, FAÇA O CANVAS DA SUA
IDEIA COM AJUDA DESSE MATERIAL**

#DEUMATCH

SEBRAE

LIVE

OBRIGADA!



Helena Então, este é o segredo da sua habituaue.



José Estou usando o mesmo produto e estou adorando...



Sofia Cores incríveis. Ótima iluminação.



Nathan Ótimo trabalho!