










# 100 PASSOS 3.0

## #AULA41 PLANO DE NEGÓCIOS PARTE 2

**MODELO CANVAS DE PLANO DE NEGÓCIOS**

 Parcerias-Chave	 Atividades-Chave	 Proposta de valor	 Relacionamento	 Segmento de Clientes
	 Recursos-Chave		 Canais	
 Estrutura de Custos			 Fontes de Receita	

100 PASSOS 3.0

- ▶ ***A metodologia trabalhada nestas aulas sobre Plano de Negócios é o Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas de Negócios.***

## Lado direito do Canvas de Negócios:

- ▶ Relacionamento;
- ▶ Segmento de Clientes;
- ▶ Canais.

## Segmento de Clientes:

- ▶ Defina sua Persona, o seu cliente ideal. Para quem você quer vender? Na Persona você detalha o cliente que deseja ter. Com a persona definida, você fará um conteúdo mais assertivo, atrairá os clientes certos e terá mais êxito na sua negociação e comunicação.
- ▶ Defina o cliente que você não quer atender, quem não é o seu cliente ideal.
- ▶ Detalhe também o seu cliente atual, aquele que você já atende hoje. Como você pode descobrir isso? Fazendo uma pesquisa e pedindo para eles responderem. Avise que quer conhecer melhor o seu cliente, que quer atender melhor, que está fazendo uma atualização e que é muito importante para você ter essas respostas. Faça perguntas que te interesse e que sejam úteis para melhorar o seu atendimento. Essa pesquisa é importante para você saber se está atendendo a sua persona ou não.

## Relacionamento:

- ▶ Como você pretende se relacionar com seu cliente?
- ▶ Quais são os meios de comunicação que você vai usar para falar com seu cliente?
- ▶ De que maneira você pode estar presente que não seja somente ao vivo?
- ▶ Qual o tipo de relacionamento que você pretende ter com o seu cliente? Formal, informal? Deixe isso muito claro.
- ▶ A definição de como será o seu relacionamento vai servir também para as pessoas que trabalham com você e também atendem os seus clientes. Todas as pessoas da sua equipe precisam ter uma linguagem única e coesa com o seu cliente.

## Canais:

- ▶ Quais são os canais que você usa para entregar o seu produto/serviço?
- ▶ É só presencialmente?
- ▶ É você mesma que entrega ou outras pessoas podem entregar também?
- ▶ De que maneira o seu cliente terá acesso ao seu produto/serviço?
- ▶ Liste também os canais que você não deseja usar, aqueles que dão problema.
- ▶ Pesquise como outras empresas chegam no seu cliente hoje.