



LEAN CANVAS



O QUE É?

Ajuda os empreendedores a reduzir riscos e incertezas ao seu negócio (seja um novo produto, ou uma nova empresa).

Lembre-se: toda empresa precisa de um plano de Negócio.



Como funciona?

1 - Problema

2 - Segmento de cliente

3 - Proposta de Valor

4 - Solução










5 - Canais

6 - Receitas

7 - Estrutura de custo

8 - Métricas Chave

9 - Vantagens competitivas

<p>1. PROBLEMA Problemas a serem resolvidos.</p> 	<p>4. SOLUÇÃO Funcionalidades do seu negócio.</p> 	<p>3. PROPOSTAS DE VALOR Mensagem clara, informando por que sua empresa é diferente e merece atenção dos clientes.</p> 	<p>8. VANTAGENS COMPETITIVAS Não pode ser copiada ou comprada, só você tem. É o que te diferencia.</p> 	<p>2. SEGMENTO DE CLIENTES Segmento de clientes alvo.</p> 
<p>8. MÉTRICAS CHAVES Principais métricas de geração de receita ou retenção de clientes.</p> 	<p>5. CANAIS Caminhos para o cliente acessar sua solução.</p> 			
<p>7. ESTRUTURA DE CUSTOS Quanto custa colocar sua empresa em operação.</p> 		<p>6. RECEITAS Como ganhar dinheiro.</p> 		

Problema

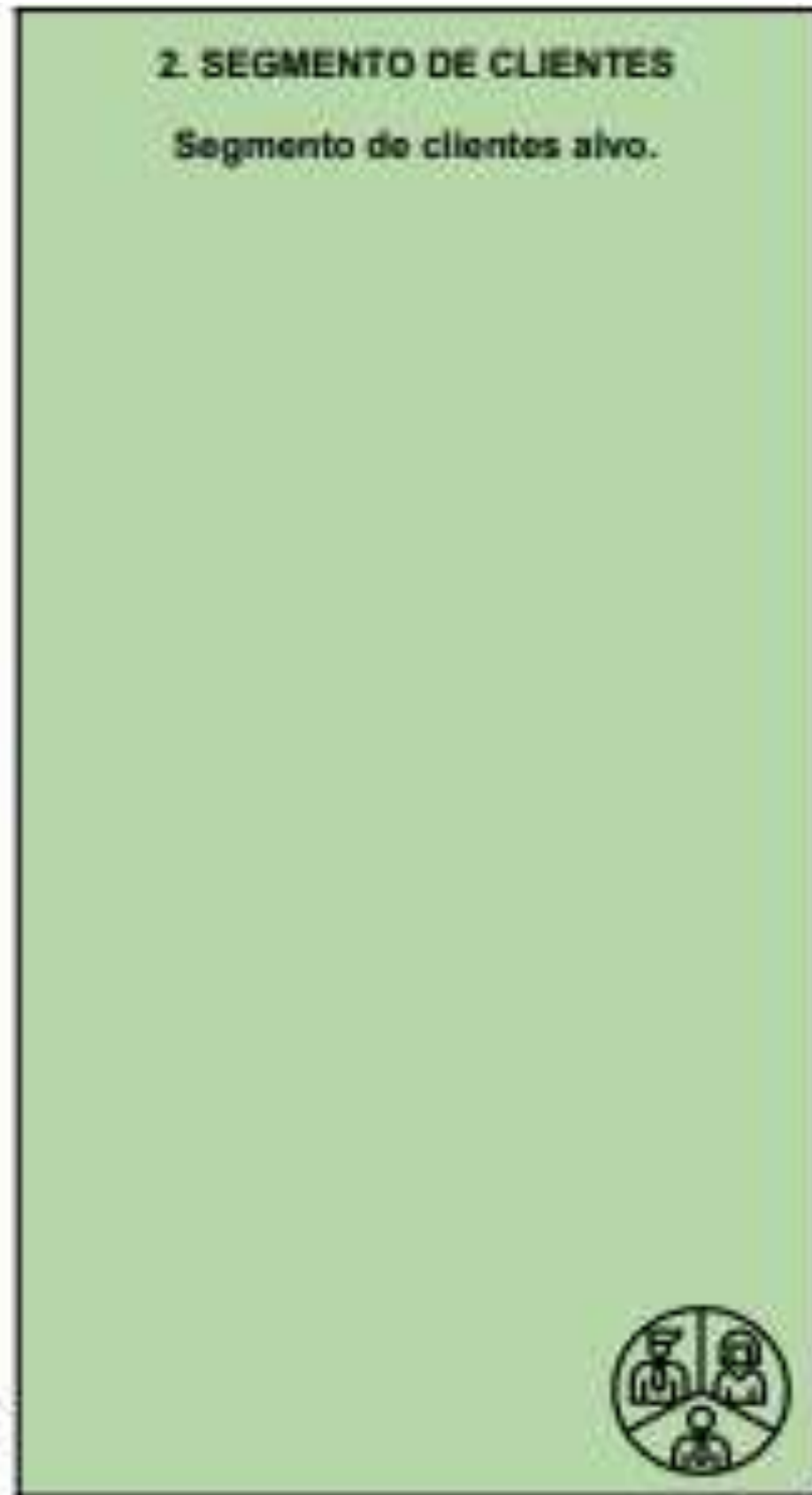
1. PROBLEMA

Problemas a serem resolvidos.



- Uma descrição breve sobre os top 3 problemas que sua empresa quer resolver.
- Especifique os problemas DO CLIENTE que o seu produto ou serviço deve solucionar.
- Liste pelo menos 3 concorrentes próximos que já estão solucionando os problemas dos clientes.

Segmento de Cliente



O primeiro erro é pensar que seu produto é para todo mundo!!!!

- **Especifique as pessoas (personas)**
- **Quem são os seus clientes ideais?**
- **Separe Clientes de Consumidores**

Proposta de Valor

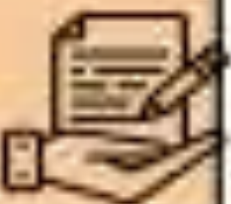
Qual a exclusividade do seu produto/serviço?

Descreva o que faz seu produto/serviço exclusivo e mostre a principal diferença em relação ao que já existe no mercado.

Slogan curto e chamativo sobre seu produto/serviço

3. PROPOSTAS DE VALOR

Mensagem clara, informando por que sua empresa é diferente e merece atenção dos clientes.



Solução



4. SOLUÇÃO

Funcionalidades do seu negócio.



Explique que **EXPERIÊNCIA** o seu cliente deve ter ao utilizar (comprar) seu produto ou serviço.

Interaja com seu cliente.

Quanto maior for o seu contato com ele, melhor o seu produto/serviço vai ficando mais adequado ao seu público-alvo.



Canais

5. CANAIS

Caminhos para o cliente acessar sua solução.



Faça uma lista de canais gratuitos e pagos que sua startup usa para atingir seus clientes.



Quais redes sociais o seu público-alvo mais utiliza?

Receitas

6. RECEITAS

Como ganhar dinheiro.

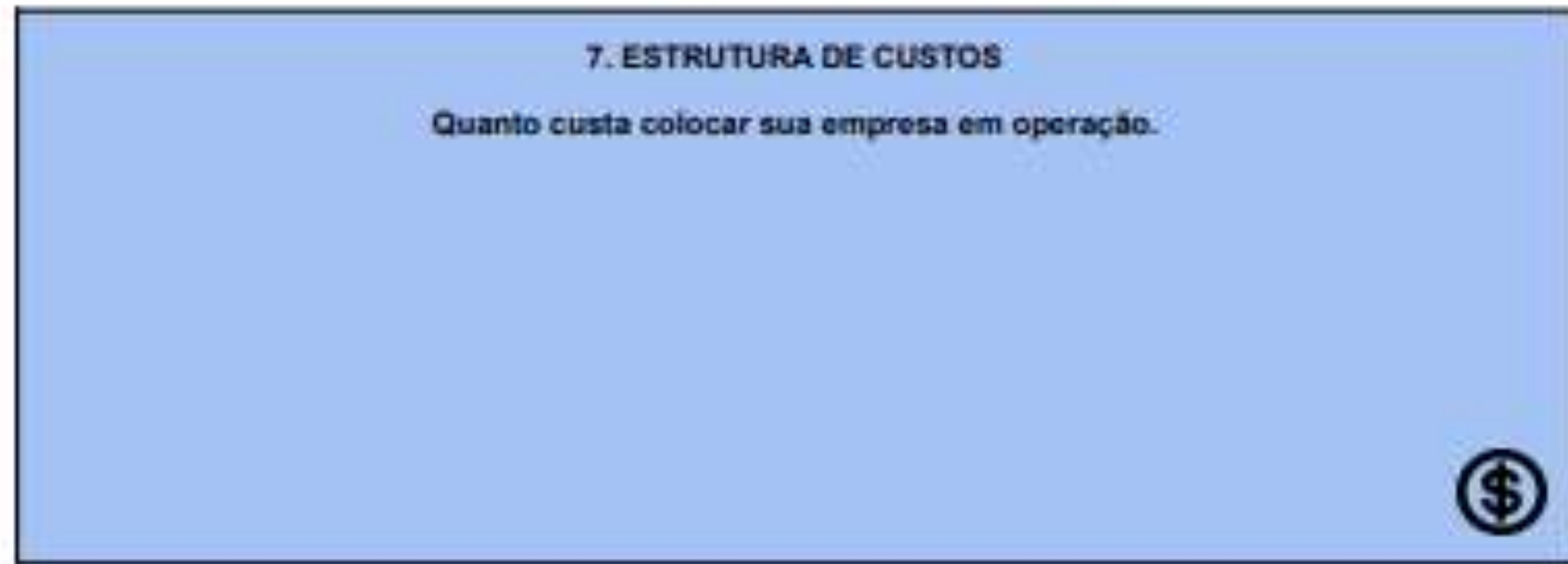


Todo negócio precisa gerar receita!

- **Liste as formas como seu produto/serviço irá gerar receita.**
- **Qual a margem de lucro é a ideal?**

Lembre-se: precificar *não é* copiar o preço do seu concorrente!

Estrutura de custos



- Entenda o que são custos fixos e variáveis

O **custo fixo** pode ser considerado um gasto que não sofre alterações devido ao aumento ou diminuição da produção. EX: Aluguel, salários, etc.

Custos Variáveis: são aqueles que sofrem alteração, principalmente, porque estão relacionados com a quantidade de produtos ou serviços. EX: matéria-prima.

Métricas Chaves



Defina quais indicadores você vai acompanhar



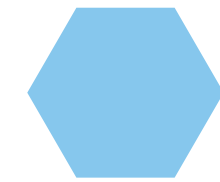
Pode ser números de clientes.

Visualizações em posts

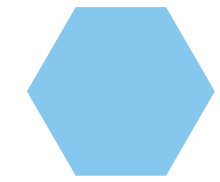


Fluxo de Caixa

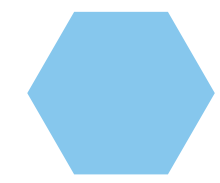
Vantagens competitivas



é o elemento que irá diferenciar o seu negócio



é o **PORQUE** o seu cliente compra de você e não do seu concorrente



é algo que não pode ser copiado ou comprado.

O Lean Canvas da Uber

Problema Mobilidade urbana nos grandes centros.	Solução Tornar útil o espaço ocioso de carros particulares	Oferta de valor Taxi on demand. Sem pagto. em viagem.	Vantagem diferencial Ganhos de até R\$ 7.000 para o motorista	Segmentos de clientes Passageiros, Motoristas.
	Métricas Número de motoristas afiliados ao app.	Canais Fácil de pedir. Curto tempo de espera.	Canais App mobile, Mídias sociais, RP.	
Estrutura de custos Desenvolvimento da plataforma, Vendas & MKT.	Fontes de receita Salários, Pagto dos motoristas.		Pagto. pelas corridas; Segmentos Premium e outros.	