ONDATIVA

BIBLIOTECA ONDATIVA / FERRAMENTAS PARA EMPREENDER

CANVAS DO NEGÓCIO

Visualize como sua empresa cria valor, alcança clientes e gera receita - tudo em um só mapa.

GUIA + MODELO PARA PREENCHER

Gratuito • Use no computador ou imprima

01 / ENTENDA A FERRAMENTA

Nove perguntas. Uma visão do seu negócio.

O Canvas ajuda a organizar as hipóteses de como o seu negócio funciona. Não precisa acertar tudo de primeira: preencha, converse com sua equipe e revise conforme aprende com seus clientes.

01 Pense no cliente

Quem compra, o que procura e qual problema precisa resolver.

02 Conecte as peças

Defina sua entrega, os canais, os recursos e as parcerias.

03 Revise e teste

Compare hipóteses com a realidade e atualize o quadro.

01 Clientes
Para quem você vende?

02 Valor
Por que escolhem sua marca?

03 Canais
Onde o público encontra você?

04 Relacionamento
Como o cliente volta?

05 Receitas
Pelo que o cliente paga?

06 Recursos
O que é indispensável?

07 Atividades
O que precisa ser feito?

08 Parcerias
Quem viabiliza a operação?

09 Custos
Quanto custa manter tudo?

Metodologia de referência: Business Model Canvas, de Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.

DICA: escreva respostas curtas, com dados reais. O melhor Canvas é o que você consegue usar nas decisões do dia a dia.

ONDATIVA

SEU CANVAS

Preencha os 9 blocos · Digite ou imprima para escrever à mão

MODELO EDITÁVEL EM PDF

08 Parcerias principais

Quem ajuda o negócio a funcionar?

07 Atividades principais

O que precisamos fazer muito bem?

06 Recursos principais

Do que precisamos para operar?

02 Proposta de valor

Por que o cliente escolhe você?

04 Relacionamento

Como atrair, atender e fidelizar?

03 Canais

Onde vendemos e nos comunicamos?

01 Segmentos de clientes

Para quem geramos valor?

09 Estrutura de custos

Quais gastos mantêm a operação?

05 Fontes de receita

De onde vem o faturamento?

EXEMPLO PREENCHIDO

Cafeteria de bairro • Exemplo fictício

08 Parcerias principais

Quem ajuda o negócio a funcionar?

- Torrefação e produtores locais
- Fornecedores de embalagens
- Parceiro de entregas

07 Atividades principais

O que precisamos fazer muito bem?

- Preparar cafés e alimentos
- Atender e divulgar ofertas

06 Recursos principais

Do que precisamos para operar?

- Equipe e equipamentos
- Ponto comercial e marca
- Sistema de pedidos

02 Proposta de valor

Por que o cliente escolhe você?

- Café especial acessível
- Atendimento próximo
- Experiência rápida e acolhedora

04 Relacionamento

Como atrair, atender e fidelizar?

- Atendimento humanizado
- Programa de fidelidade
- Pós-venda pelo WhatsApp

03 Canais

Onde vendemos e nos comunicamos?

- Loja física e Google
- Instagram e WhatsApp
- Aplicativos de entrega

01 Segmentos de clientes

Para quem geramos valor?

- Moradores do bairro
- Pessoas em home office
- Profissionais em deslocamento

09 Estrutura de custos

Quais gastos mantêm a operação?

- Equipe, aluguel e insumos
- Taxas, energia e marketing

05 Fontes de receita

De onde vem o faturamento?

- Bebidas e alimentos na loja
- Combos e encomendas

03 / TRANSFORME O QUADRO EM DECISÕES

O Canvas é o começo. A ação gera aprendizado.

Depois de preencher, escolha uma hipótese importante para validar, uma melhoria possível de executar e um indicador para acompanhar. Revisite o Canvas a cada ciclo de aprendizado.

01

Hipótese para validar

Algo que você acredita ser verdade, mas ainda precisa comprovar.

02

Ação nos próximos 30 dias

Um passo concreto, simples e com responsável definido.

03

Indicador de acompanhamento

Uma medida que mostra se você está avançando.

ONDATIVA

Marketing sem enrolação.

Planejou? Agora coloque sua ideia em movimento com consistência.

ONDATIVA

Estratégia · Criação · Movimento

04 / PREPARE SUA PROPOSTA

Ficha para proposta comercial

Use no primeiro contato ou na negociação para reunir informações e definir o próximo passo.

01 / EMPRESA E CONTATO

Empresa / nome fantasia

Responsável / cargo

WhatsApp e e-mail

CNPJ (se houver)

Site e redes sociais

Segmento / cidade

02 / OBJETIVO E ESCOPO

Objetivo principal e desafio atual

Serviços, canais e entregáveis desejados

03 / INVESTIMENTO E PRÓXIMOS PASSOS

Investimento previsto (R$)

Prazo ou data desejada

Próximo passo / retorno