

A woman with dark curly hair and glasses is looking at a smartphone. The background is dark with glowing, colorful network lines in shades of blue, purple, and yellow. The image is overlaid with a large blue diagonal shape on the left side.

WORKSHOP: BUSINESS LEAN CANVAS

Desenhando o futuro do seu aplicativo!

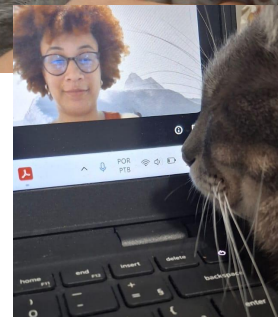
 **TECHNOVATION**

QUEM SOU LETÍCIA CENA

- Acredito que podemos usar a tecnologia para resolver problemas do mundo;
- Trabalho com Parcerias, mas sou apaixonada por Gestão de Projetos
- Formação em Ciência da Computação
- Tutora do gatinho Faísca



Profissionalmente



Pessoalmente

AGENDA:

1. O QUE É O MODELO DE NEGÓCIOS E O PAPEL DO
LEAN BUSINESS CANVAS
2. COMO PREENCHER CADA QUADRANTE



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

O que é o Lean Business Canvas?

Um mapa visual para estruturar, testar e comunicar o modelo de negócios do seu aplicativo.

Ordem de preenchimento:

Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.



Business Lean Canvas (*Canvas de Modelo de Negócios Simplificado*)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Problema <i>O problema escolhido</i>	Solução <i>Como estamos resolvendo o problema?</i>	Proposta de Valor Única <i>Qual é a mensagem simples e marcante que mostra por que somos diferentes e que vale a pena usar / comprar nosso app?</i>	Alternativas Existentes <i>Quem são nossos concorrentes?</i>	Público Alvo <i>Que grupo(s) de pessoas enfrenta o problema que queremos resolver?</i>
Feedback <i>Como usamos o feedback de um(a) profissional de negócios ou empreendedor(a)?</i>	Métricas-chave <i>Que números vão mostrar que estamos tendo sucesso (além do dinheiro)?</i>		Alcance (Divulgação) <i>Como vamos divulgar nossa ideia para alcançar muitas pessoas de forma constante e que possamos medir os resultados?</i>	Usuários Iniciais <i>Quem já busca uma solução e usaria nosso app? (Essas pessoas costumam dar feedback durante o desenvolvimento e estão dentro do nosso público alvo.)</i>

Estrutura de Custos

Quais serão nossas compras e custos?

- *Custos iniciais, ex: itens que você compra uma única vez para começar, como computadores.*
- *Custos Fixos, ex: coisas que você paga todo mês ou todo ano, como salários.*
- *Custos Variáveis, ex: coisas que mudam conforme o quanto você vende, como ingredientes, frete ou materiais que são consumidos na produção de um produto.*
- *Divisão de Lucros: ex: parte do dinheiro arrecadado será doada para uma instituição parceira.*

Fontes de Receita

Como nós vamos ganhar dinheiro de maneira contínua? Por exemplo:

- *Serviço: cobrar por hora, funcionalidade, ou por dia de trabalho.*
- *Assinatura: cobrar mensal ou anualmente pelo acesso a algo.*
- *Produto: vender produtos, online ou em loja física.*

Business Lean Canvas (*Canvas de Modelo de Negócios Simplificado*)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Problema

O problema escolhido. Qual é a dor específica que você decidiu resolver?

- ❌ Descrições vagas, focadas apenas na tecnologia sem entender a dor real da pessoa usuária.
- ✅ Descrições específicas, baseadas em um cenário real e centradas em como a solução muda o dia a dia.

Canvas Mini-Map



Business Lean Canvas (*Canvas de Modelo de Negócios Simplificado*)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Problema

O problema escolhido. Qual é a dor específica que você decidiu resolver?

1. “As pessoas ficam estressadas e não têm tempo”
2. “Jovens estudantes não encontram métodos eficazes para organizar as tarefas escolares e sofrem com ansiedade antes das provas.”

Business Lean Canvas (*Canvas de Modelo de Negócios Simplificado*)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Solução

Como estamos resolvendo o problema?



Centrada em como o usuário supera o obstáculo apresentado no problema. Foca no benefício e na transformação.



Uma lista mecânica de botões, telas ou tecnologias do aplicativo, sem explicar o impacto.

Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Proposta de Valor Única

Qual é a mensagem simples e marcante que mostra por que somos diferentes e que vale a pena usar / comprar nosso app?



[O que fazemos] + [Para quem] + Por que vale a pena usar nosso app?]



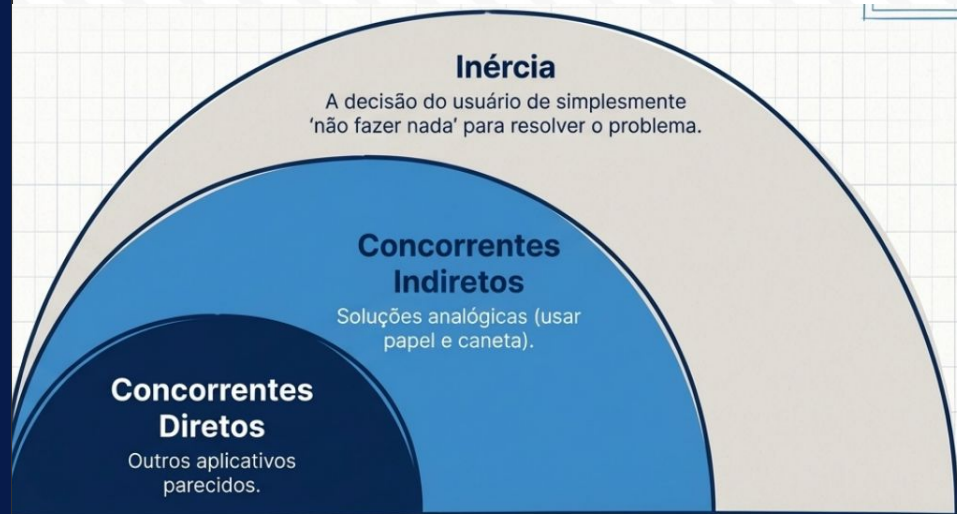
Business Lean Canvas (*Canvas de Modelo de Negócios Simplificado*)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Alternativas Existentes

Quem são nossos concorrentes?

Benchmarking



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Público Alvo

Que grupo(s) de pessoas enfrenta o problema que queremos resolver?

Que grupo(s) de pessoas enfrenta o problema que queremos resolver?



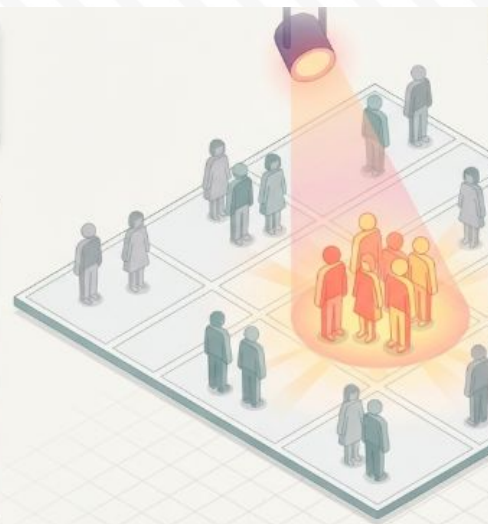
Localização



Idade / Perfil



Interesses e
Comportamentos



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

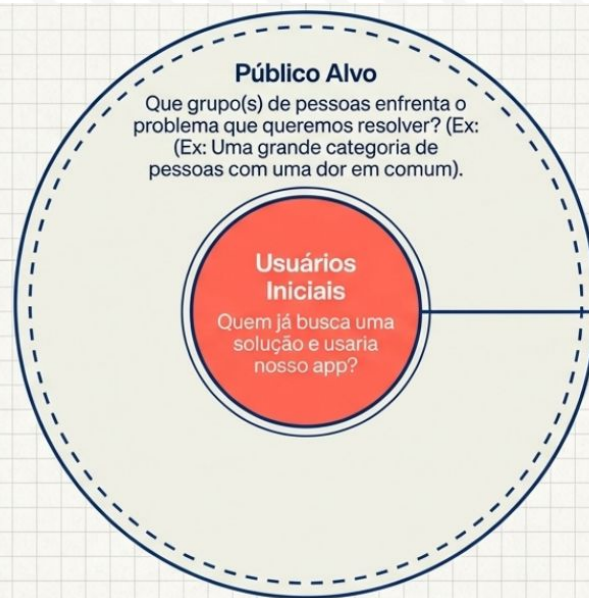
Público Alvo

Que grupo(s) de pessoas enfrenta o problema que queremos resolver?

X

Usuários Iniciais

Quem já busca uma solução e usaria nosso app? (Essas pessoas costumam dar feedback durante o desenvolvimento e estão dentro do nosso público alvo.)



Insight: Essas são as pessoas mais desesperadas por uma solução. Elas costumam dar feedback durante o desenvolvimento e estão dentro do nosso público alvo geral.

Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Feedback

Como usamos o feedback de um(a) profissional de negócios ou empreendedor(a)?



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Métricas-chave

Que números vão mostrar que estamos tendo sucesso (além do dinheiro)?

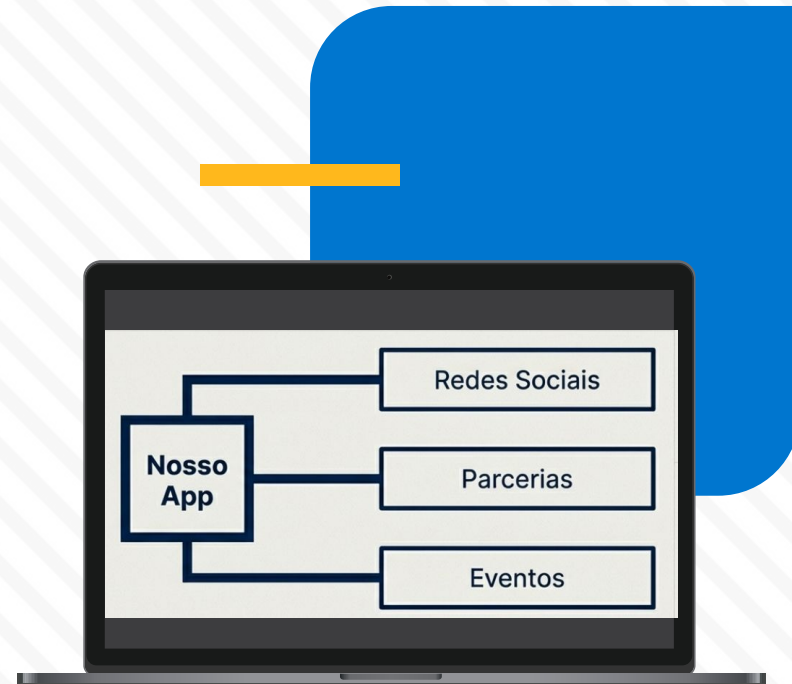
- **NPS (Net Promoter Score);**
- **CSAT (Customer Satisfaction Score);**
- **DAU / MAU (Daily/Monthly Active Users);**
- **Churn Rate;**
- **LTV (Lifetime Value);**



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Alcance (Divulgação)

Como vamos divulgar nossa ideia para alcançar muitas pessoas de forma constante e que possamos medir os resultados?



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Estrutura de Custos

Quais serão nossas compras e custos?

Custos iniciais, ex: itens que você compra uma única vez para começar, como computadores.

Custos Fixos, ex: coisas que você paga todo mês ou todo ano, como salários.

Custos Variáveis, ex: coisas que mudam conforme o quanto você vende, como ingredientes, frete ou materiais que são consumidos na produção de um produto.

Divisão de Lucros: ex: parte do dinheiro arrecadado será doada para uma instituição parceira.



Business Lean Canvas (Canvas de Modelo de Negócios Simplificado)

Ordem de preenchimento: Existem várias formas de preencher o canvas. Recomendamos começar pelo que faz mais sentido para você.

Fontes de Receita

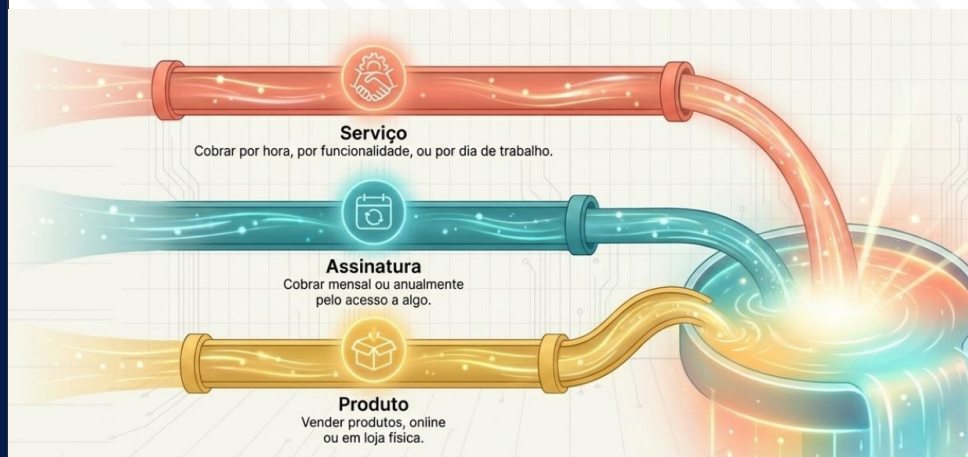
Como nós vamos ganhar dinheiro de maneira contínua?

Por exemplo:

Serviço: cobrar por hora, funcionalidade, ou por dia de trabalho.

Assinatura: cobrar mensal ou anualmente pelo acesso a algo.

Produto: vender produtos, online ou em loja física.



A visão completa

O Canvas não é formulário. É um quebra-cabeça interconectado



O produto certo, para as pessoas certas, sustentado por um modelo viável.
Use esta ferramenta para iterar, ajustar e dar vida à sua visão.

Mãos à obra!

Obrigada pela sua atenção até aqui

<https://www.linkedin.com/in/leticiaacena/>