



ABRI MINHA EMPRESA
.COM

3 Modelos de Ferramentas para Montar Um **Plano de Negócios Simplificado**

abriminhaempresa.com



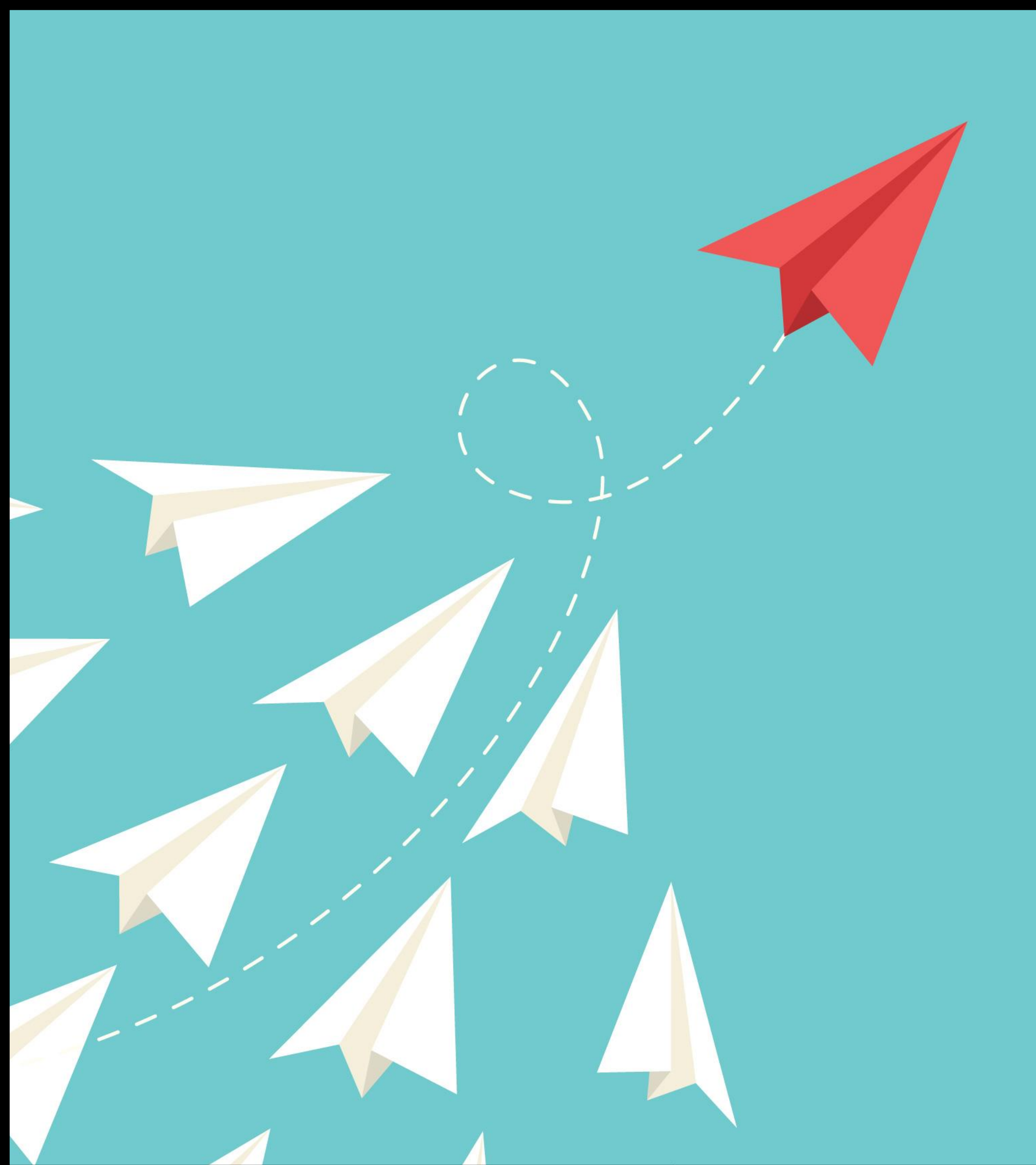
ABRI MINHA EMPRESA
.COM

ANTES DE COMEÇAR:

Você baixou esse e-book grátis no [Blog Abri Minha Empresa?](#)

Se não foi por lá, [clique aqui](#) para baixar este **E-Book Atualizado** e **de graça** também!

abriminhaempresa.com



○ **Blog Abri Minha Empresa** foi criado para ajudar e inspirar todas pessoas que querem começar seu próprio negócio.

Criados por empreendedores que já enfrentaram essa mesma situação, o **Abri Minha Empresa** traz dicas e informações para que todo empreendedor iniciante tenha uma direção e uma base para começar a montar o seu modelo de negócio próprio.

abriminhaempresa.com

3 Modelos de Ferramentas para Montar Um Plano de Negócios Simplificado

No **Blog Abri Minha Empresa**, fizemos um post explicando detalhadamente como funcionam estes 3 modelos de ferramentas para montar um Plano de Negócios Simplificado.

Se quiser dar uma lida nesse post para entender ainda mais ou simplesmente para dar uma relembração os pontos abordados, é só [clique aqui](#):

Então, vamos lá!

Os 3 modelos de Ferramentas são:

3 Modelos de Ferramentas para Montar Um Plano de Negócios Simplificado



CANVAS



LEAN CANVAS
("Canvas Enxuto")

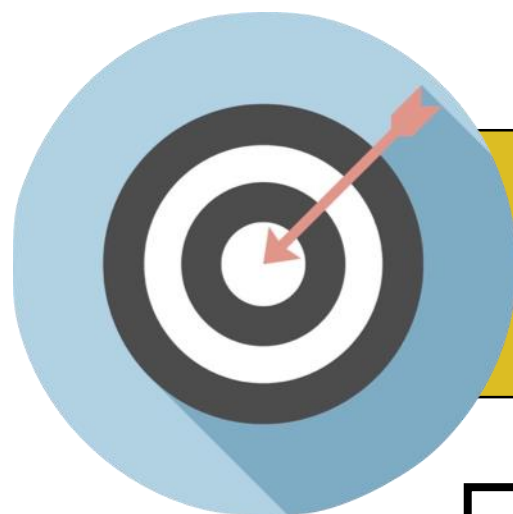


LEAN PLAN
("Plano Enxuto")










3 Modelos de Ferramentas para Montar Um Plano de Negócios Simplificado

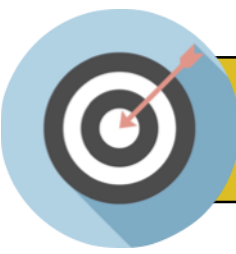


CANVAS



CANVAS

 PARCERIAS PRINCIPAIS Quais serão seus fornecedores e parceiros principais fazer com que o seu modelo de negócio funcione?	 ATIVIDADES PRINCIPAIS - Quais serão as atividades que sua empresa fará para fazer com que o seu modelo de negócio funcione?	 PROPOSTA DE VALOR - Resuma o que é seu produto ou serviço, mostrando qual é o valor que ele entregará para os seus clientes.	 RELACIONAMENTO COM CLIENTES Quais tipos de relação serão feitas para conquistar e manter os clientes?	 SEGMENTO DE CLIENTES - Quem são os clientes a serem atendidos? - Eles tem um perfil específico? - Onde estão localizados? - Existe uma necessidade comum entre eles?
 ESTRUTURA DE CUSTOS - Quais serão seus custos para fazer com que o modelo de negócio funcione e continue funcionando?	 RECURSOS PRINCIPAIS - Quais serão os recursos mais importantes para fazer com que o modelo de negócio funcione?		 CANAIS - Como a empresa se comunicará e alcançará seus clientes para entregar a proposta de valor?	
	 FONTES DE RECEITA - Quais serão as formas que sua empresa receberá pagamentos dos clientes?			



CANVAS

TEMPLATE MODELO CANVAS



**PARCERIAS
PRINCIPAIS**



**ATIVIDADES
PRINCIPAIS**



PROPOSTA DE VALOR



**RELACIONAMENTO
COM CLIENTES**



**SEGMENTO
DE CLIENTES**



**RECURSOS
PRINCIPAIS**



CANAIS



ESTRUTURA DE CUSTOS

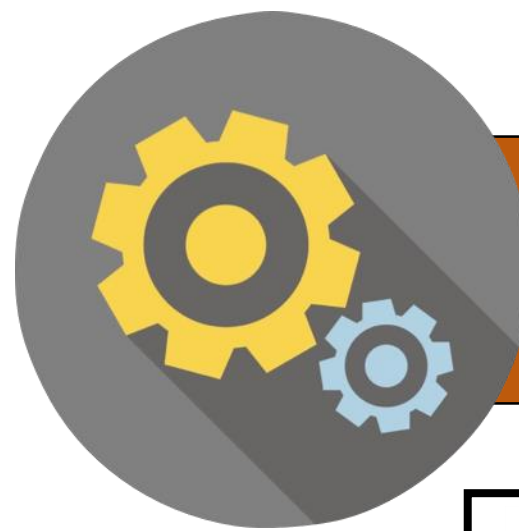


FONTES DE RECEITA

3 Modelos de Ferramentas para Montar Um Plano de Negócios Simplificado

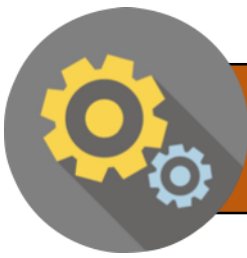


LEAN CANVAS
(“Canvas Enxuto”)



LEAN CANVAS

! PROBLEMA - Liste de 1 a 3 problemas principais do modelo de negócio. Alternativas Existentes: - Liste como esses problemas são resolvidos atualmente.	✓ SOLUÇÃO - Escreva as possíveis soluções para cada problema encontrado.	📦 OFERTA ÚNICA DE VALOR - Eleja apenas 01 oferta de valor que vá se diferenciar e destacar no mercado	🏃 VANTAGEM INJUSTA - Qual é a vantagem competitiva do negócio que não pode ser copiada ou substituída facilmente?	👥 SEGMENTO DE CLIENTES - Quem são os clientes a serem atendidos? - Eles tem um perfil específico? - Onde estão localizados? - Existe uma necessidade comum entre eles?
	📈 MÉTRICAS-CHAVE - Liste as métricas e metas principais que te mostrarão se seu negócio próprio está indo bem ou não.		🚚 CANAIS - Como a empresa se comunicará e alcançará seus clientes para entregar a proposta de valor?	
💰 ESTRUTURA DE CUSTOS - Quais serão seus custos para fazer com que o modelo de negócio funcione e continue funcionando?		👉 FONTES DE RECEITA - Quais serão as formas que sua empresa receberá pagamentos dos clientes?		



LEAN CANVAS

TEMPLATE MODELO LEAN CANVAS

 **PROBLEMA**

 **SOLUÇÃO**

 **OFERTA ÚNICA DE VALOR**

 **VANTAGEM INJUSTA**

 **SEGMENTO DE CLIENTES**

 **MÉTRICAS-CHAVE**

 **CANAIS**

Alternativas Existentes:

 **ESTRUTURA DE CUSTOS**

 **FONTES DE RECEITA**

3 Modelos de Ferramentas para Montar Um Plano de Negócios Simplificado

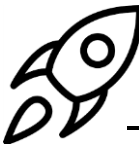













LEAN PLAN
("Plano Enxuto")



LEAN PLAN













O Lean Plan normalmente é utilizado no formato vertical. Porém, nesta página, adaptamos seu formato para se adequar melhor ao formato deste arquivo. Na próxima página, colocaremos o Lean Plan no formato original, mas como um tamanho um pouco menor, para caso você queira utilizá-lo no formato original, combinado?

 IDENTIFIQUE - Identifique o que o seu negócio tem diferencial para se destacar no mercado.		 CANAIS DE VENDA - Descreva como você venderá seu produto/serviço para os clientes.	 ATIVIDADES DE MARKETING - Defina como será a sua estratégia de marketing - Pontue como chegará nos seus clientes.
 PROBLEMA A SER RESOLVIDO - Pontue o problema que seus clientes estão enfrentando e que o seu negócio será capaz de resolver.	 SOLUÇÃO - Descreva o seu produto/serviço. - Explique como resolveria o problema a ser resolvido.	 RECEITAS - Descreva como o negócio ganhará dinheiro.	 DESPESAS - Liste quais serão as suas despesas principais para começar e manter o seu negócio.
 PÚBLICO-ALVO - Defina quem serão os seus clientes e qual o perfil deles.		 DATAS E PRAZOS - Defina as datas de metas e entregas de acordo com o seu negócio próprio. - Pontue quem será o responsável por cada tarefa.	
 CONCORRÊNCIA - Aponte quem serão seus concorrentes - Quais produtos ou serviços que seus potenciais clientes utilizam para resolver seus problemas?		 TIME E FUNCÕES - Liste quem será sua equipe e suas respectivas funções.	 PARCEIROS E RECURSOS - Listar os parceiros e recursos principais para fazer com que o negócio funcione.



LEAN PLAN

TEMPLATE MODELO
LEAN PLAN

 IDENTIFIQUE	
 PROBLEMA A SER RESOLVIDO	 SOLUÇÃO
 PÚBLICO-ALVO	 CONCORRÊNCIA
 CANAIS DE VENDA	 ATIVIDADES DE MARKETING
 RECEITAS	 DESPESAS
 DATAS E PRAZOS	
 TIME E FUNCÕES	 PARCEIROS E RECURSOS

Se quiser mais dicas de como montar e gerenciar um negócio próprio,

Fique com a gente no nossos canais!

Clique nas imagens abaixo e se conecte com a gente.

BLOG

You Tube





ABRI MINHA EMPRESA
.COM

Obrigado!

abriminhaempresa.com