

*Artigo

Business Model canvas

Canvas a palavra, que traduzida quer dizer telas, foi formalizado no livro "Business Model Generation", do Alexander Osterwalder e do Yves Pigneur, foi Stve Blankque que formalizou esta ferramenta dentro área ; empresarial estratégica, desenvolvida para auxiliar o empreendedor a elaborar seus modelos de negócios, a forma como uma organização, cria , entrega e captura valor, seja ele, econômico, social ou possua outra forma. O canvas é uma ferramenta de gerenciamento estratégico e serve para estruturar modelos de negócios, graças a facilidade de implementação e manutenção. O modelo é baseado no método Business Model Canvas ou modelo canvas ajuda muito o empreendedor na fase de análise e oportunidades, que juntamente com o plano de negocio incrementa ainda mais as analise ambientais econômicas e mercadológica da empresa. Sabemos que o uma técnica não substitui a outra e sim agrega valor ao trabalho de empreendedor que terá respostas mais precisas aos seus questionamentos .O canvas tornou-se um modelo de negocio que explica claramente como uma empresa funciona e cria valor através das informações prestadora pelos clientes em relação aos produtos e serviços com base no feedback. O modelo é baseado no método Business o Model Canvas ou “Quadro de modelo de negócios” que hoje tem sido muito utilizado por startups (que são um grupo de pessoas trabalhando com ideias diferentes e que, aparentemente, poderia fazer dinheiro). Além disso, “startup” sempre foi sinônimo de iniciar uma empresa e colocá-la em funcionamento. O modelo de negocio Canvas é composto por nove blocos que juntos descrevem as principais partes de um negocio.

1. Proposta de valor:
Você deverá responder ao que você vai fazer. É que você vai oferecer ao seu segmento de clientes. É o que vai resolver o problema do cliente e satisfazer a sua necessidade.
2. Segmentos cliente:
Você deve responder para quem será a sua proposta de valor, quem vai comprá-la. São as pessoas, grupos e organizações que terão suas necessidades atendidas.
3. Relacionamento com clientes:
É a forma como você vai estabelecer a sua relação com os clientes. Por exemplo: será via assistência técnica, via internet, facebook, pessoalmente.
4. Canais:
É a forma como a sua proposta de valor será distribuída, comunicada e vendida ao seu público-alvo. Será via e-commerce, ou via varejo, atacado.
5. Fluxo de rendas/receitas:
É o que será recebido de cada segmento, ou seja, é a forma como as receitas serão geradas. O pagamento pode ser feito de uma vez, por uso do serviço. Ou seja, de que forma a sua proposta de valor gerará receitas. Este é o momento qualitativo, não sendo colocados os dados numéricos, o valor de faturamento e sim a como será faturado.
6. Recursos chaves:
É tudo de tangível e de intangível que você precisará para entregar a sua proposta de valor. Podem ser recursos físicos, financeiros, humanos, intelectuais.
7. Atividades chaves:
É tudo o que será feito para o seu negócio realmente funcionar. Varia, logicamente, de acordo com o seu modelo de negócios. Um salão de beleza, por exemplo, tem a atividade de agendar os clientes, recepcioná-los no horário agendado para o serviço requerido.
8. Parcerias chaves:
É o conjunto de pessoas, organizações e grupos que facilitam a atuação da sua empresa. Por exemplo: você pode realizar um evento e não ter local para o estacionamento. Uma empresa de estacionamento ou uma empresa vizinha que tenha espaço suficiente para oferecer pode ofertar o seu estacionamento e fica como parceiro seu para a entrega da sua proposta de valor.
9. Estrutura de custos:
É a descrição de tudo o que você vai gastar para que o seu negócio possa existir. Aqui não entram os custos em números, mas sim o que vai ser gasto. Por exemplo: mão-de-obra, energia, telefone e internet etc.

Um modelo de negócios é um método ou um conjunto de ações que definem como o seu negócio será montado, o que a sua empresa fará, como criará valor e se sustentará no mercado (JÓIA; FERREIRA, 2005; OLIVA, 2012).O CANVAS serve para definir, sistematizar e organizar as suas ideias por meio de 9 telas acima, de uma forma lógica, direcionada e rápida, dando um modelo inicial do seu negócio ou do que você pretende. Sendo assim. Bom Trabalho.

Josenai Oliveira Terra é Professora, Mestranda em Administração, Especialista em Administração MBA Agronegócio e Didática do Ensino Superior.

*Curtas

Unemat divulga resultado final do Vestibular 2017/2

A Universidade do Estado de Mato Grosso (Unemat) divulgou ontem, 11, a lista de aprovados e classificados do Vestibular 2017/2. Com 2.340 vagas em 11 municípios do Estado, os convocados nesta primeira chamada deverão efetuar a matrícula entre segunda, 14, e quarta-feira, 16, para ingresso no segundo semestre deste ano letivo. As matrículas devem ser realizadas no campus universitário ou núcleo pedagógico onde o aluno irá cursar. A segunda chamada será no próximo dia 18. O período letivo terá início no dia 4 de setembro, e o curso de Medicina está previsto para dia 28 de novembro.Neste vestibular, mais de 15 mil candidatos disputaram as vagas oferecidas pela Unemat. São 60 cursos, distribuídos entre os municípios de Alta Floresta, Barra do Bugres, Cáceres, Diamantino, Juara, Luciara, Nova Mutum, Nova Xavantina, Pontes e Lacerda, Rondonópolis, Sinop e Tangará da Serra.



Novidades

As novidades deste Vestibular são o curso de Jornalismo, que passa a ser ofertado no Campus Universitário de Tangará da Serra, e licenciatura em Letras e bacharelado em Computação, que abrem vagas para Rondonópolis. Os três cursos são noturnos e cada um disponibiliza 40 vagas. Todas as informações sobre as etapas do Vestibular e seus editais podem ser acessadas em: www.unemat.br/vestibular.

Preocupação

Na última quarta-feira, 9, publicamos, neste mesmo espaço, uma nota da Secretaria de Saúde de Mato Grosso falando a respeito da falta de várias vacinas em todo o País. Segundo nota, as vacinas são compradas pelo Ministério e repassadas às secretarias de Saúde dos Estados, mas isso não vem sendo feito desde 2016.

Com estoque

Segundo a SES, algumas cidades já estão sentindo a falta da vacina Pentavalente e tríplice viral. As imunoglobulinas estariam em desabastecimento total no País e os soros de forma parcial. Em Tangará da Serra, segundo setor responsável, o estoque de todas as vacinas e soros está normalizado, por enquanto.

Usina

Foi inaugurada nesta sexta-feira, 11, em Lucas do Rio Verde a primeira usina de produção de etanol de milho do Brasil. A previsão é de que a planta da FS Bioenergia produzirá 240 milhões de litros de etanol, além de 180 mil toneladas de farelo, 6 mil toneladas de óleo de milho e energia (gerada a partir da queima de eucalipto), por ano.

*Bastidores da Política

Pecuama

O governador Pedro Taques determinou esta semana aos órgãos competentes do executivo celeridade no processo de regularização fundiária do Complexo Pecuama, área localizada entre Tangará da Serra e Porto Estrela, que conta com mais de 300 pequenos produtores fixados em lotes de terras com no máximo 75 hectares de área.

Justiça Social

Para o governador, a regularização das terras é uma questão de justiça social para as famílias que estão na terra desde 1998, e termina com conflitos de terras nos municípios, trazendo segurança jurídica e valorização da agricultura familiar. As pendências consistem em duas glebas do complexo - Lucélia e Pecuama.

Regularização

O presidente do Instituto de Terras de Mato Grosso (Intermat), Candi-do Teles, informou que o governo trabalha para resolver a situação do complexo há algum tempo. “Assim que assumi esta função o governador me deu a missão de destravar os processos e com o complexo Pecuama não será diferente”.

30 dias

Ao término da reunião, o governador fixou um prazo de 30 dias para que uma solução seja dada a questão da regularização do assentamento. A Procuradoria Geral do Estado, a Casa Civil, representada pela adjunta de Relações Políticas, Paolla Reis, formaram um grupo para auxiliar o Intermat no trabalho.

Complexo

Dados da Associação dos Pequenos Produtores da Pecuama mostram que 300 famílias estão assentadas na localidade desde 1998. O assentamento dos produtores ocorreu após a área entrar em situação de improdutividade. O assentamento conta com 15 mil hectares onde são desenvolvidas diferentes atividades.

E mais...

O governo de Mato Grosso vai promover a regularização fundiária de quase 90 mil propriedades. No estado existem 700 assentamentos, com mais de 105 mil famílias vivendo da agricultura familiar. Pelo Intermat, um Termo de Cooperação feito com o BNDES vai possibilitar a regularização de 122 assentamentos de aproximadamente 12 mil famílias.

Estrada do Mitu

Nilton Dalla Pria (PMDB) pediu ao prefeito Fábio Martins Junqueira (PMDB) que determine que a Secretaria Municipal de Infraestrutura realize reparos urgentes na Estrada do Mitu, na Vila Horizonte. Segundo ele, as ações são necessárias com ainda mais urgência na Rua 44, que está apresentando sérios problemas.

Estradas rurais

Segundo Niltinho, em vários pontos de estradas rurais municipais a situação está difícil. “Algumas estradas estão praticamente intransitáveis em alguns trechos, totalmente esburacadas. E considerando os riscos de acidentes existentes e o mau aspecto ocasionado à cidade, pedimos o empenho na realização desta benfeitoria”, afirma.

Rogério Silva está em Comissão mista sobre Lei Kandir

O deputado federal Rogério Silva assumiu esta semana uma vaga na Comissão Mista Especial sobre a Lei Kandir. A informação foi repassada pelo próprio parlamentar em sua página pessoal. “Agradeço aos colegas parlamentares por essa oportunidade, sei da importância da alteração da Lei Kandir para a arrecadação dos municípios e do estado de Mato Grosso”, disse. Só no último ano os municípios mato-grossenses deixaram de arrecadar cerca de R\$ 1,3 bilhão. Para a AMM, a instalação da Comissão Especial Mista do Congresso Nacional para analisar as propostas de alteração da Lei Kandir representa um passo importante para a regulamentação do ressarcimento das perdas dos municípios com as desonerações estabelecida pela lei. “Vamos trabalhar para que na conclusão desse projeto possamos equipar a distribuição da arrecadação de Mato Grosso a dos outros estados sem que haja a necessidade da criação de novos impostos”.



Diário da Serra®

O DIA-A-DIA DA NOTÍCIA

Propriedade da E. Tormes & Cia. Ltda - ME

ISSN 2238-6467

FUNDADO EM 11 DE NOVEMBRO DE 1996

Edição on-line desde 06 de setembro de 1997

ENDEREÇO

Av. Tancredo Neves, 1247-W, Parque Mansões • Tangará da Serra - MT CEP: 78300-000

Fone (65) 3326-4724 Fax 3326-6501

CIRCULAÇÃO

Tangará da Serra, Nova Olímpia, Denise, Arenópolis, Nortelândia, Nova Marilândia, Santo Afonso, Barra do Bugres, Campo Novo do Parecis e Sapezal.

Tiragem total: 1,5 mil exemplares

ADMINISTRATIVO

DIREÇÃO GERAL

Mano Reski

mano@diariodaserra.com.br

DIREÇÃO ADMINISTRATIVA

Silvana Tormes

silvana@diariodaserra.com.br

REDAÇÃO

DIREÇÃO DE JORNALISMO

Fabiola Tormes

CONTATO

redacao@diariodaserra.com.br

DEPTO. DE ARTES

Thiago L. Machado

Vitória Bertol

DEPARTAMENTO COMERCIAL

PUBLICIDADE E ASSINATURA

PUBLICIDADE LEGAL

GRÁFICA

E. Tormes & Cia Ltda-ME

Av. Tancredo Neves, 1247-W, Sala 02

CNPJ 14.048.123/0001-07

CONTATO

adm@diariodaserra.com.br

65 3326-4724

CENTRAL DO ASSINANTE: 65 3326-6501

www.diariodaserra.com.br

www.ds.jor.br