

Business Model Canvas



Matheus Felipe Ziermann Vieira
Presidente

De cada 10 empresa, 06
fecham as portas antes de
completar 05 anos no
Brasil.

Você tem espírito **empreendedor**?

Sempre pensa em como criar **valor** e construir **novos** modelos de negócios, ou como aprimorar ou **transformar** os já existente?

Busca encontrar novas maneiras de fazer negócios para **substituir** formatos antigos e ultrapassados?

DEFINIÇÃO DE **MODELO DE NEGÓCIO**

Um Modelo de Negócio
descreve a lógica de criação,
entrega e captura de valor por
parte uma organização





PLANO DE NEGÓCIO

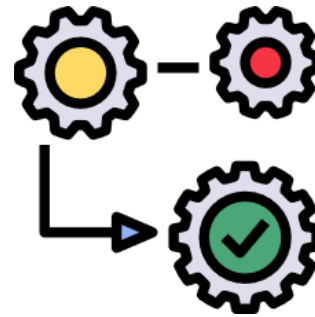
PLANO DE NEGÓCIO



**Análise de
Mercado**



**Plano de
Marketing**



**Plano
Operacional**



**Plano
Financeiro**

Tabela 03 – Custos fixos mensal.

Custos Fixos	Valor
Director Executivo	R\$ 3.500,00
Director de Marketing	R\$ 3.500,00
Director Financeiro	R\$ 3.500,00
Director de expansão	R\$ 3.000,00
Engenheiro de Alimentos	R\$ 3.200,00
Aluguel	R\$ 6.500,00
Marketing	R\$ 2.000,00
Internet	R\$ 300,00
Total CF	R\$ 24.500,00

Fonte: Elaboração própria

Tabela 04 – Custos variáveis mensal

Custos Variáveis	Valor
Insuflados	R\$ 38.670,00
Água	R\$ 4.250,00
Energia	R\$ 17.000,00
Gases	R\$ 3.570,00
GP	R\$ 5.780,00
OP	R\$ 2.720,00
Total CV	R\$ 71.990,00

Fonte: Elaboração própria

Sendo assim o custo total anual é de R\$ 1.137.880,00 e a receita anual (como foi citada no estado de mercado) é de R\$ 1.321.000,00, gerando um Fluxo de caixa de R\$ 363.120,00.

5.3 TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE (TMA)

A Taxa Mínima de Atratividade representa os custos de oportunidades do capital para o projeto, indicando o retorno mínimo que se espera obter com o projeto. A TMA estipulada para o projeto da cervejaria foi de 6,5%, um valor correspondente a Sedic. Posteriormente para realizar uma comparação entre ~~WBC~~ foi escolhido uma TMA de 20%.

5.4 PERÍODO DE RECUPERAÇÃO DO INVESTIMENTO

Segundo a geração de caixa prevista, o investimento deve ser recuperado em um prazo de 6 anos, após finalizar o empréstimo feito para o investimento.

23

5.5 FLUXO DE CAIXA

O Fluxo de caixa do projeto. A empresa por apresentar o regime tributário de Simples Nacional. O fluxo de caixa a ser calculado pela diferença entre a receita líquida pela quantidade de unidades produzidas e os custos fixos e variáveis.

A seguir será apresentado o fluxo de caixa.

Tabela 05 – Fluxo de caixa da Cervejaria

P	FCASF	Fluxamento
0	R\$ 100.000,00	
1	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
2	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
3	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
4	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
5	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
6	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
7	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00
8	R\$ 363.120,00	R\$ 1.521.000,00

Fonte: Elaboração própria

Como pode ser observado, o período 0 tem o investimento líquido, e os períodos 1 a 8 representam o fluxo de caixa líquido.

A seguir temos a coluna Simples Nacional que a empresa tem um crescimento de 10% ao ano.

A coluna de amortização, juros e a coluna de juros composto.

4.4.2 Especificação dos equipamentos

A seguir serão descritos os equipamentos.

1- **Molho de malta:** com capacidade de 1000 litros, composto por moinho de malta, sistema de aquecimento, sistema de resfriamento, sistema de armazenamento de malta.

2- **Sala de fermentação:** com capacidade de 1000 litros, composto por tanque de fermentação, sistema de aquecimento, sistema de resfriamento, sistema de armazenamento de malta.

3- **Sistema de aquecimento:** substituto do sistema de aquecimento por caldeira, eletricidade ou fogo direto. Trata-se de um sistema externo destinado à aquecimento da água, composto por queimador a gás, sistema de controle de temperatura automatizado. O mesmo sistema possui tanque de reservatório para água quente. Sistema eficiente de aproveitamento energético.

4.3 COLABORADORES

A Cervejaria Ziemann contará no início com 5 colaboradores com áreas de atuação definidas, não podendo atuar em outras áreas dentro da empresa.

Por último temos a coluna do Fluxo de Caixa depois do Imposto Simples Nacional e do Financiamento. Essa coluna é resultado da diferença do Fluxo de caixa antes do Imposto Simples Nacional e Financiamento menos o Imposto pago, a amortização do financiamento e os juros pagos. Nota-se que no Fluxo de Caixa depois do Imposto Simples Nacional e do Financiamento foi descontado no período 0 o valor do financiamento do investimento, no caso 100 mil reais.

5.6 VALOR PRESENTE LÍQUIDO

O Valor Presente Líquido (VPL) representa os fluxos de caixa projetados da empresa correspondente a seu valor no presente, utilizando a Taxa Mínima de Atratividade. Caso o valor do VPL seja positivo, isso significa que o projeto é capaz de remunerar o capital investido e ainda apresentar um ganho monetário sobre o projeto.

A seguir será apresentado o VPL do projeto da Cervejaria Ziemann com a TMA de 6,5% e de 20%.

TMA 6,5%									
1		2		3		4			
NPV	17.742,00	NPV	11.100,00	NPV	11.100,00	NPV	11.100,00	NPV	11.100,00
5		6		7		8			
NPV	17.742,00	NPV	11.100,00	NPV	11.100,00	NPV	11.100,00	NPV	11.100,00
VPL		RS		101.868,67					
TMA 20%									
1		2		3		4			
NPV	10.000,00	NPV	10.000,00	NPV	10.000,00	NPV	10.000,00	NPV	10.000,00
5		6		7		8			
NPV	10.000,00	NPV	10.000,00	NPV	10.000,00	NPV	10.000,00	NPV	10.000,00
VPL		-85		220.002,65					

23

cerveja é a **cerveja artesanal**. E por último temos a água, principal componente utilizada para produzir a cerveja.

Para a produção da **Ziemann** utiliza-se o Malte de cevada **WBC**, Lúpulo **WBC**.

4. Já para a **Ziemann** utiliza-se o Malte de cevada **WBC** e o Malte de cevada **WBC**.

deixar para a produção de cada cerveja, e a água da fábrica. A seguir será exposto o

malte para exportar os produtos, necessitando no caso é feito através de uma moenda que e podem ser utilizado para a filtragem de

Utilizando uma TMA de 6,5% os fluxos de caixa de todos os períodos foram trazidos para valor presente. Depois pagamos o valor negativo do investimento e somamos os fluxos de caixa chegando ao VPL de **R\$ 101.968,67**. Utilizando do mesmo processo, mas com uma TMA de 20% chegamos ao VPL de **R\$ - 228.002,65**. Assim com esses dados podemos calcular a Taxa Interna de Retorno.

5.7 TAXA INTERNA DE RETORNO

A Taxa Interna de Retorno (TIR) mostra o retorno que o projeto deve apresentar, igualando o valor do investimento com seus respectivos valores futuro. Para o cálculo da TIR utilizamos os valores da TMA estipulada e o valor do VPL encontrado, como demonstrado a seguir.

TMA (%)	VPL (R\$)
6,5	101.968,67
20	- 228.002,65
14	101.968,67
X	101.968,67

TIR 14,00%

Substituindo os valores das TMA e dos VPL chegamos a uma TMA de 14% e o VPL de R\$ 101.968,67. Realizando uma regra de três simples chegamos a um percentual de 4,25%. Somamos esse valor a nossa TMA de 6,5% e encontramos o valor da TIR de 10,75%.

Com um Valor Presente Líquido positivo a uma Taxa Mínima de Atratividade de 6,5% e com uma Taxa Interna de Retorno de 10,75% vemos que o projeto é viável, uma vez que a TIR é maior que a TMA, ou seja, o projeto remunerará o capital acima da Taxa Mínima de Atratividade.

CURSOS

Assim, em pesquisa de preços pela internet e com o mercado, chegamos ao valor total de **R\$ 1.137.880,00**. Sendo que 20% desse valor será emprestado e 40% será financiado pelo INDESA.

o destinado a compra dos primeiros insumos, para o transporte e para o capital de giro. A mo que será utilizado para cada aplicação e o o investimento.

o projeto.

Valor
R\$ 77.180,00
R\$ 475.335,00
R\$ 80.000,00
R\$ 50.000,00
R\$ 682.515,00
R\$ 200.000,00
R\$ 382.515,00

24

4.3 TABELA DO PROJETO

No início do projeto espera-se produzir, aproximadamente, 3 mil litros de cerveja mensal, sendo metade de cada estilo. Como a empresa pretende produzir cerveja de clientes parceiros, sabemos que pode haver a necessidade de aumento da produção futuramente. Além disso, o barracão que está sendo levantado para o projeto apresenta uma área adequada para expandir a quantidade de equipamentos para aumentar a produção. Assim podemos definir que a empresa é projetada para produzir no mínimo 3 mil litros e futuramente podendo produzir próximo a 10 mil litros mensalmente.

5.1 CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

Fonte: Elaboração própria

5.2 CUSTOS FIXOS E VARIÁVEIS

A empresa apresenta um custo fixo mensal de R\$ 24.500,00 e um custo variável em média de R\$ 71.990,00 formando um custo total mensal de R\$ 96.490,00. As tabelas a seguir mostram de maneira discriminada como são definidos os custos fixos e variáveis.

25

26

37

38

PLANO DE NEGÓCIO

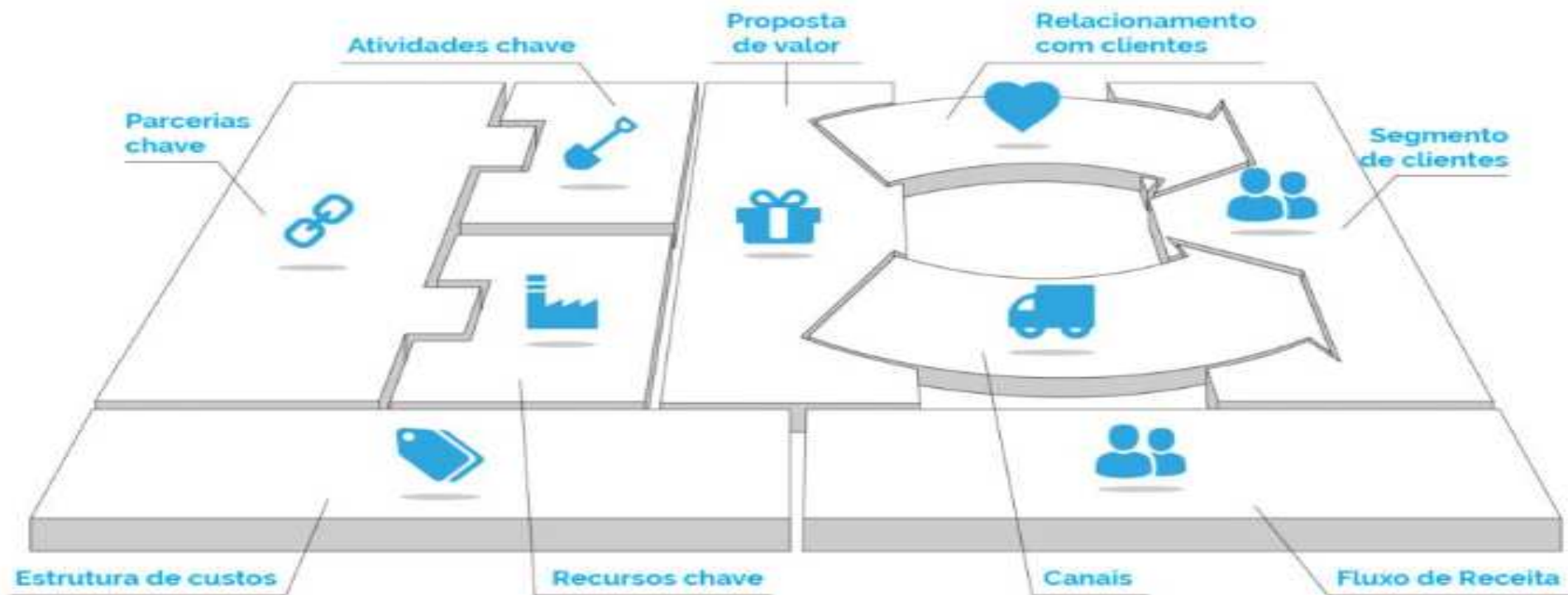
- Estrutura (Ícones) Ok
- Vantagens e desvantagens Ok
- Tempo de execução Ok
- Página (imagens) Ok



BUSINESS MODEL CANVAS



BUSINESS MODEL CANVAS



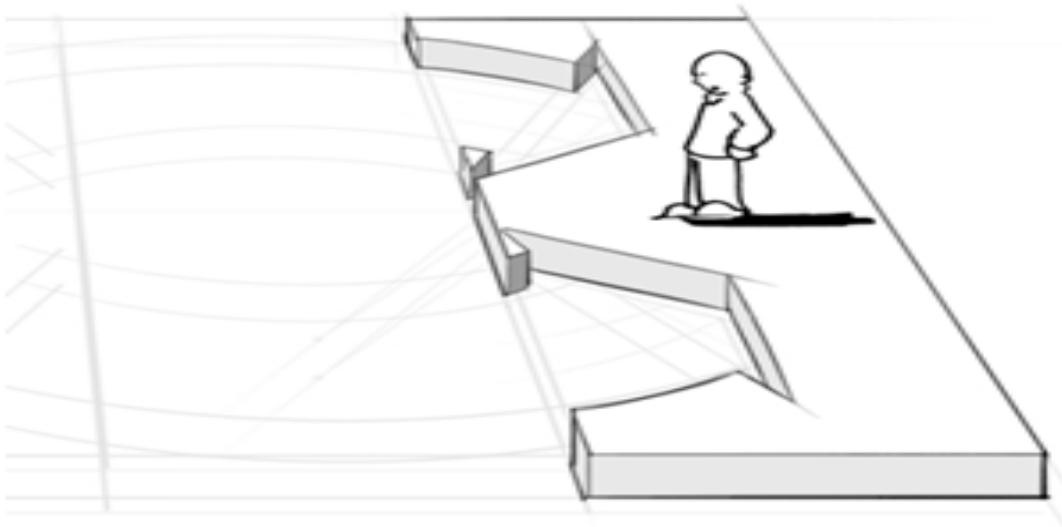
**EFICIÊNCIA
LÓGICA
EMPRESA**

**VALOR
EMOÇÃO
MERCADO**

Segmento de Clientes

Define os diferentes grupos de pessoas ou organizações que uma empresa buscar alcançar e servir.

Um Modelo de Negócio pode definir um ou vários segmentos, pequenos ou grandes e a organização deve decidir quais segmentos servir e quais ignorar.



Diferentes tipos de Segmentos de Clientes

Mercado de
Massa

Nicho de
Mercado

Segmentado

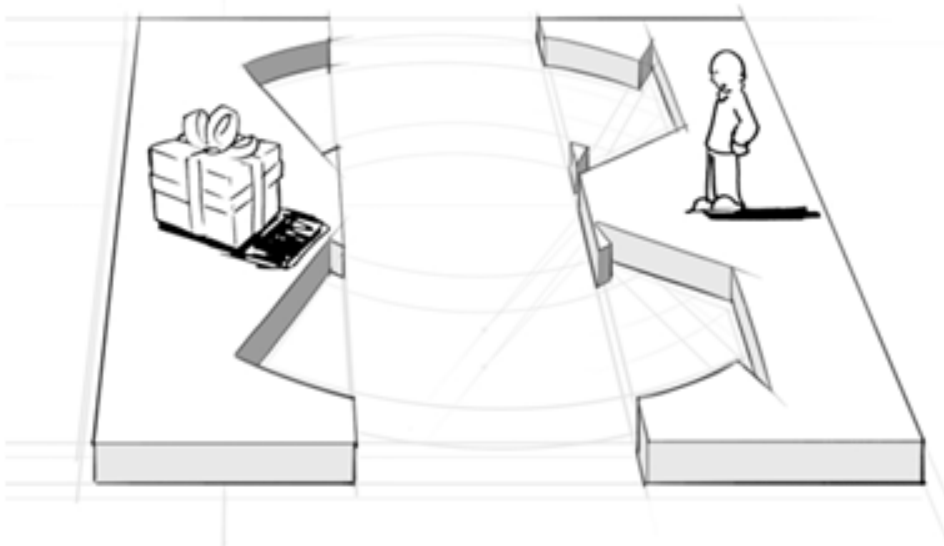
Mercados
Multilaterais

Diversificada

Proposta de Valor

Descreve o pacote de produtos e serviços que criam valor para um Segmento de Clientes específico

É o motivo que os clientes a escolherem uma empresa ou outra. Resolve um problema ou satisfaz uma necessidade do consumidor. Algumas Propostas podem representar uma oferta de inovadora, enquanto outras podem ser similares a outras já existentes no mercado, mas com alguns atributos adicionais.



Propostas de Valores

Novidade

Desempenho

Personalização

Design

Marca/Status

Preço

Redução de Custo

Redução de Risco

Acessibilidade

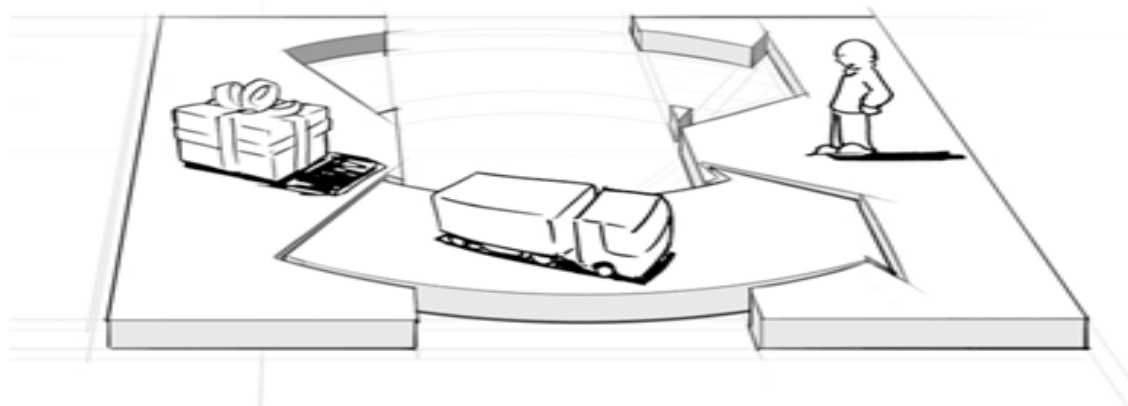
Conveniência/
usabilidade

Canais

Descreve como uma empresa se comunica e alcança seus Segmentos de Clientes para entregar a Proposta de Valor.

Os canais servem a diversas funções:

- ❖ Ampliar o conhecimento sobre os produtos e serviços da empresa;
- ❖ Ajudar os clientes a avaliar a Proposta de Valor;
- ❖ Permitir que os clientes adquiram produtos e serviços específicos;
- ❖ Levar uma Proposta de Valor aos clientes;
- ❖ Fornecer suporte ao cliente após a compra.



Tipos de Canais

Equipes de
Vendas

Vendas na
Web

Lojas Próprias

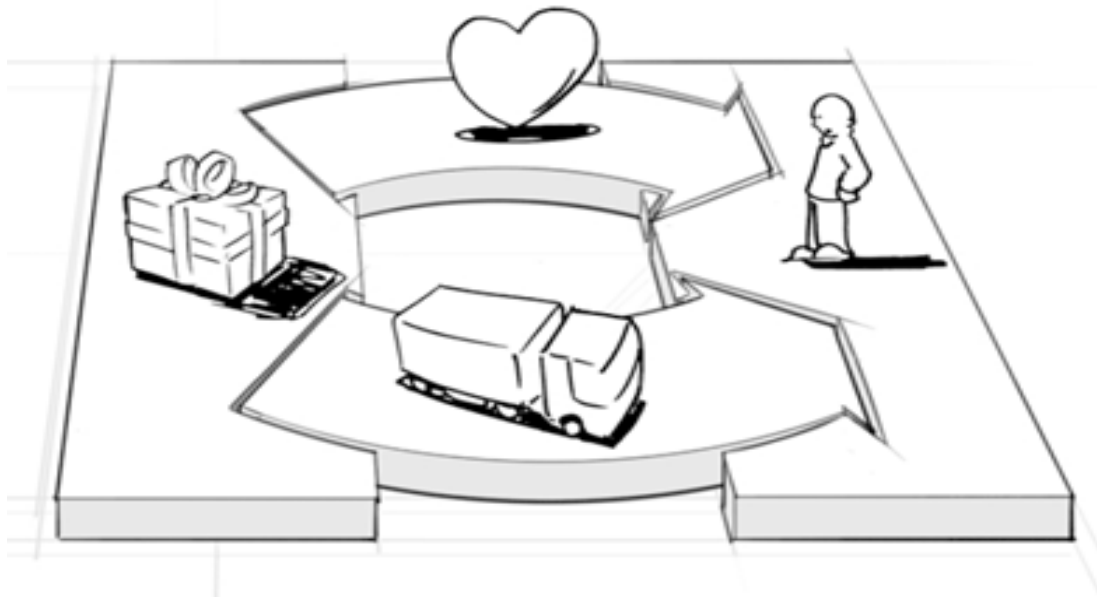
Atacado

Lojas Parceiras

Relacionamento com Clientes

Descreve os tipos de relação que uma empresa estabelece com Segmentos de Clientes.

As relações podem variar desde pessoais até automatizadas, podendo ser guiado pela conquista dos clientes, retenção de clientes e ampliação de vendas.



Diversas categorias de Relacionamento com Clientes.

Assistência
Pessoal

Assistência
Pessoal
dedicada

Self-Service

Comunidades

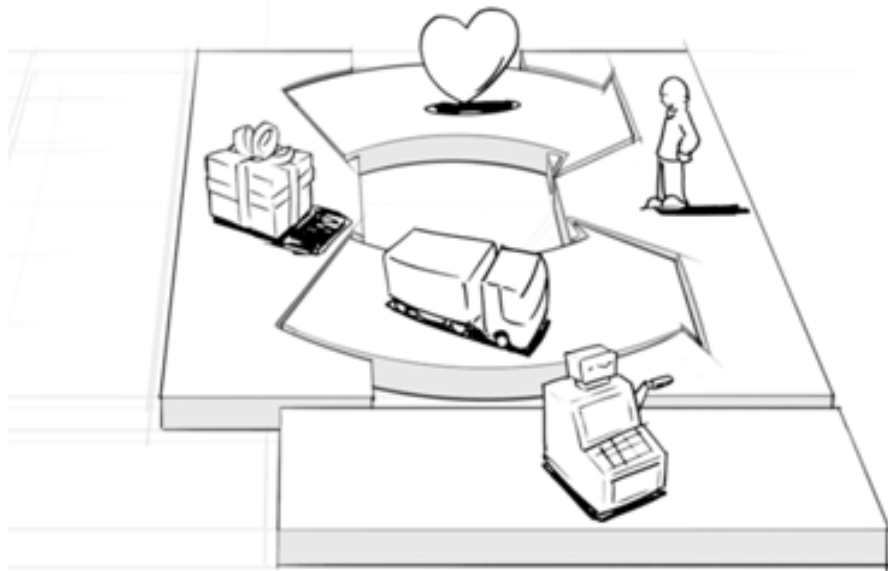
Serviços
automatizados

Cocriação

Fontes de Receitas

Represente o dinheiro que uma empresa gera a partir de cada Segmento de Clientes.

Deve-se pensar em uma ou mais Fontes de Receitas para cada Segmento de Clientes. Cada um podendo ter mecanismos de precificação diferentes.



Diferentes formas de gerar Fontes de Receitas.

Venda de
recursos

Taxa de uso

Empréstimos/
Aluguéis/
Leasing

Taxa de
assinatura

Anúncios

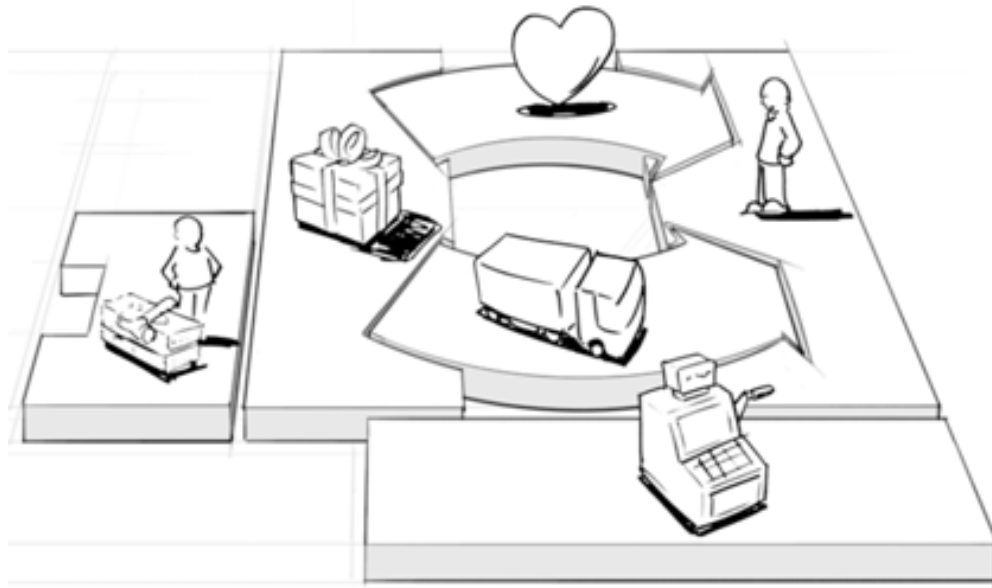
Licenciamento

Taxa de
corretagem

Recursos Principais

Descreve os recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócio funcionar.

Eles permitem que uma empresa crie e ofereça sua Proposta de Valor, alcance mercado, mantenha relacionamentos com o Segmento de Clientes e obtenha receita.



Categorias dos Recursos Principais.

Físico

Humano

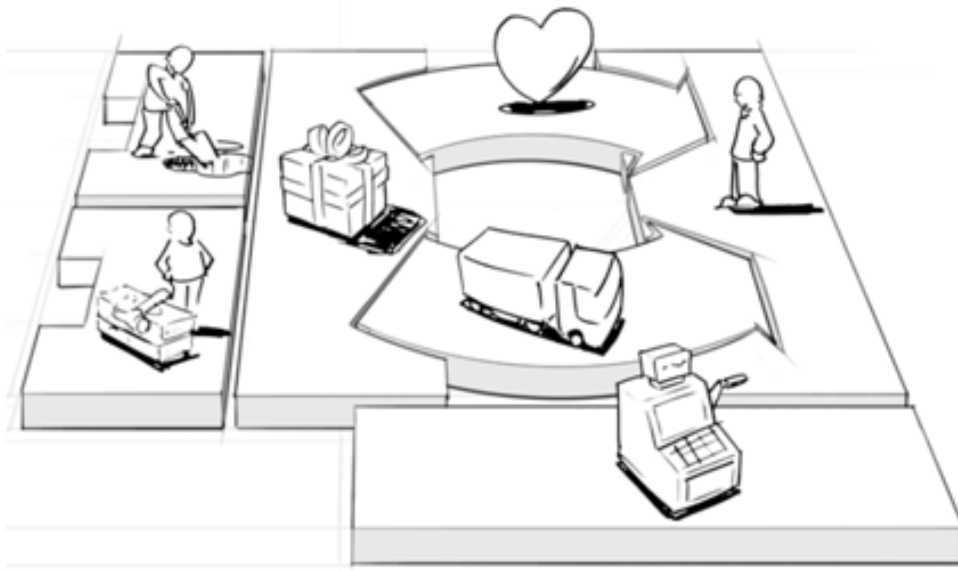
Intelectual

Financeiro

Atividades - Chaves

Descreve as ações mais importantes que uma empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócio funcionar.

São as ações mais importantes que uma empresa deve executar para operar com sucesso.



As Atividades – Chaves podem ser categorizadas por.

Produção

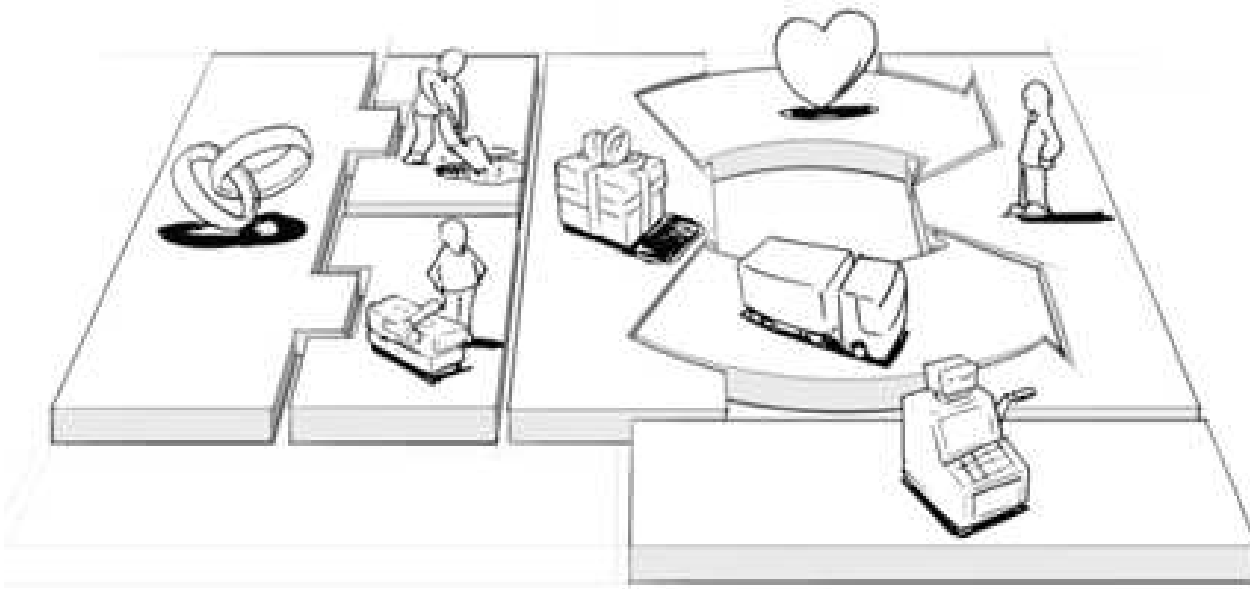
Plataforma/
rede

Resolução de
Problemas

Parcerias Principais

Descreve a rede de fornecedores e os parceiros que põem o Modelo de Negócio para funcionar.

As parcerias vêm se tornando uma peça fundamental em muitos Modelos de Negócios. Empresas criam alianças para otimizar seus modelos, reduzir riscos ou adquirir recursos.



Três motivações para uma parceria.

Otimização e Economia de Escala

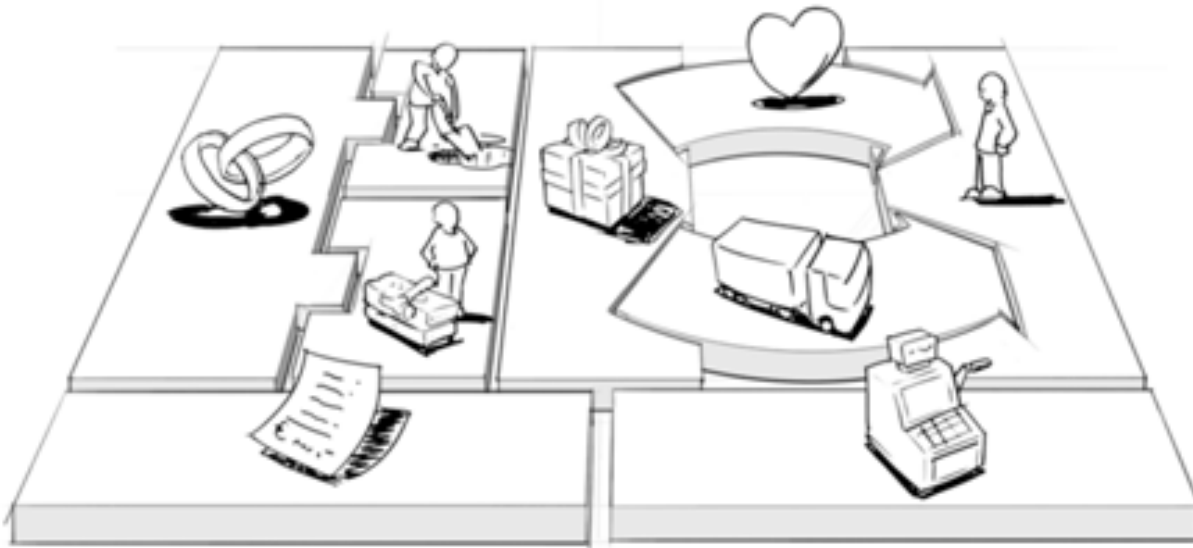
Redução de riscos e incerteza

Aquisição de recursos e atividades particulares

Estrutura de Custos

Descreve todos os custos envolvidos na operação de um Modelo de Negócios.

Custos para criar e oferecer valores, manter o relacionamento com os clientes e gerar receitas podem ser calculados com relativa facilidade depois de definidos os recursos principais, atividades-chaves e parcerias principais.



As Estruturas de Custos podem ter as seguintes características.

Custos Fixos

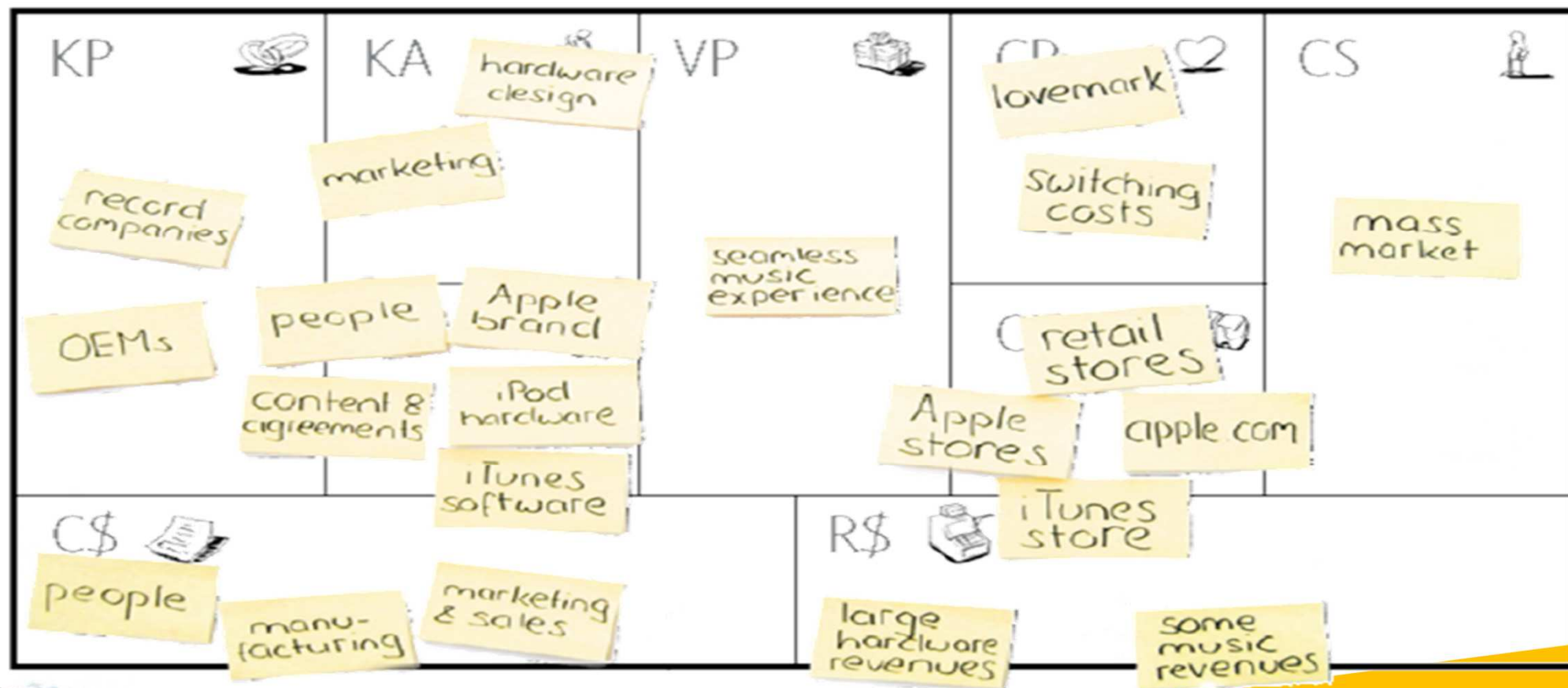
Economias de escala

Custos Variáveis

Economias de escopo

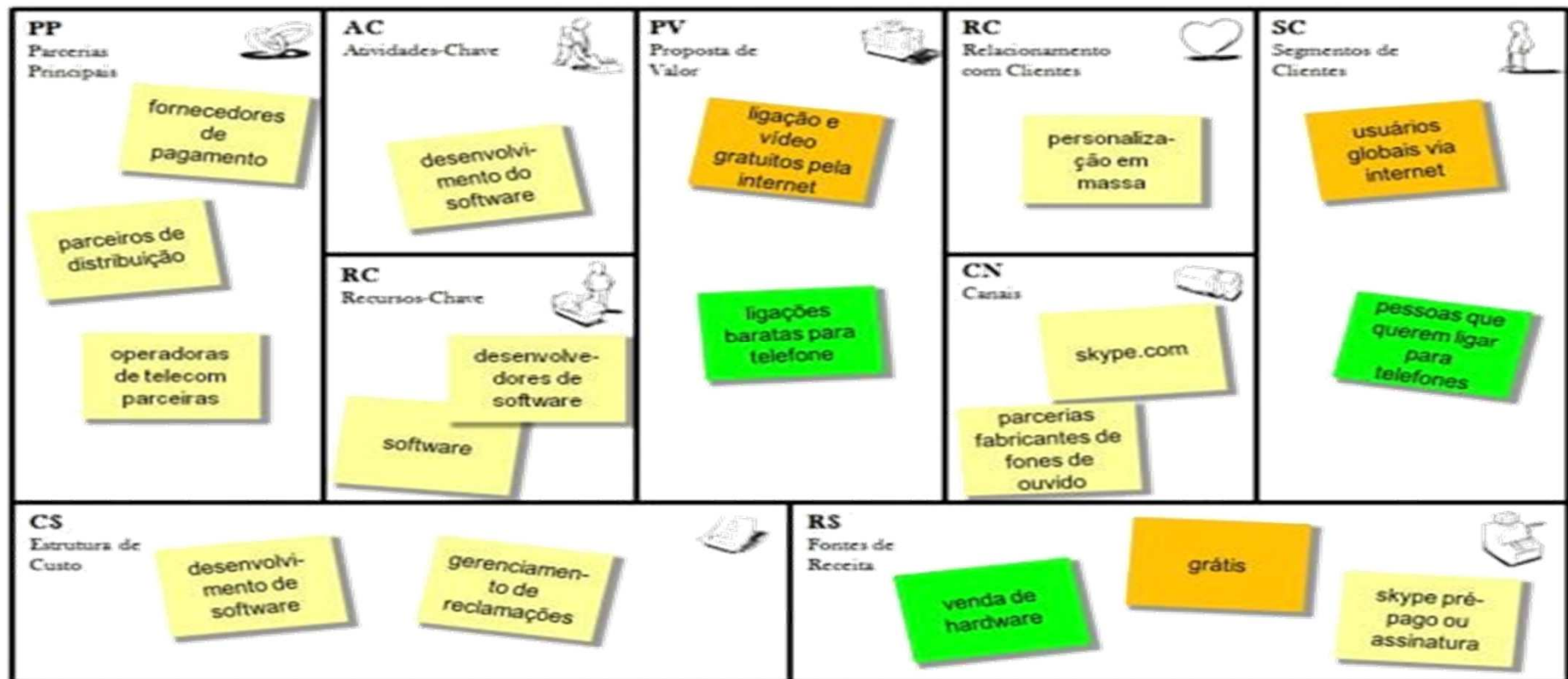


ITUNES E IPOD

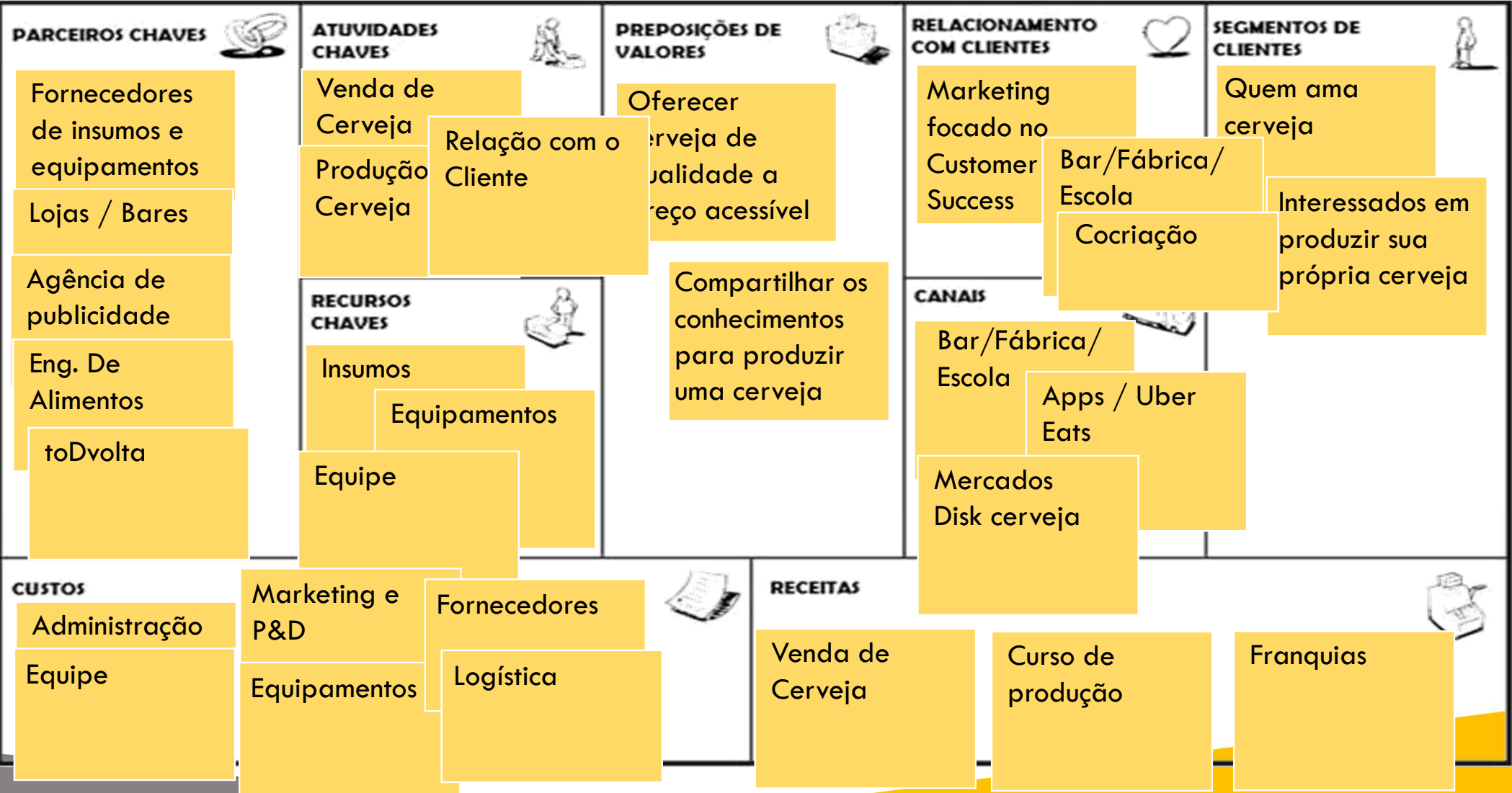




SKYPE



ZIERMANN CERVEJARIA



BORA CONSTRUIR UM NEGÓCIO?



Strategyzer
Series

strategyzer.com/bmg
International Bestseller
30+ Languages

NEW!

Business Model Generation

CO-CREATED BY
An amazing crowd of 470 practitioners from 45 countries

DESIGNED BY
Alan Smith, The Movement



Strategyzer
Series

strategyzer.com/bmg
International Bestseller
30+ Languages

Canvanizer

Brainstorm better concepts. Together with your team

The logo for SEBRAE, featuring the word "SEBRAE" in a bold, blue, sans-serif font. Above and below the text are two horizontal blue bars, each composed of three parallel lines.



@consultoriatatica



Tática Consultoria



Tática Consultoria Júnior



@matheusziermann



Matheus Ziermann



Matheus Felipe Ziermann Vieira



(44) 99852-4020



VALEU!!!