

Entrega BM Canvas

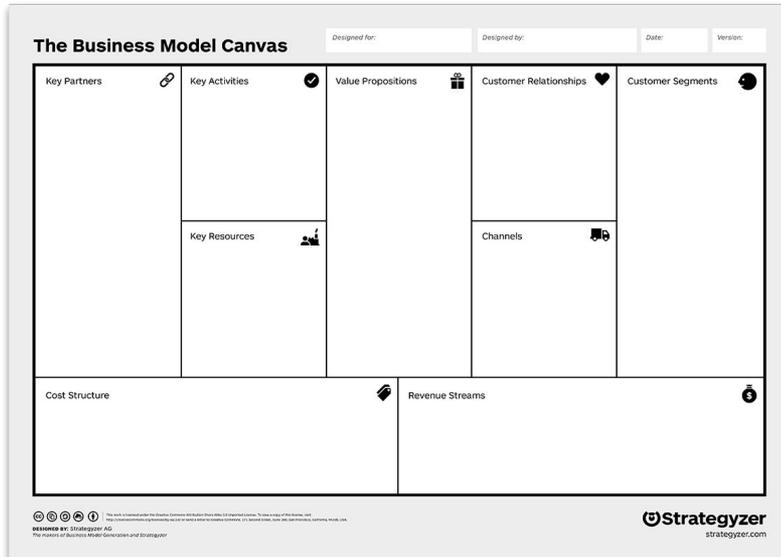
PPEE

1. *Canvas do Modelo de Negócio*

O que é o Business Model Canvas

O BM Canvas permite que todo o negócio seja visualizado em uma única página, considerando o encaixe estratégico de diferentes frentes do programa. Ele é essencial na definição do Core Business e, portanto, no direcionamento estratégico.

Por meio do BM Canvas, é definido o modelo de negócio do programa. Ou seja, é possível descobrir como estruturar todas as atividades necessárias para gerar valor para os envolvidos.



Como o BM Canva funciona na prática?

O BM Canvas é utilizado para visualizar o modelo de negócios para a visualização mais assertiva da estratégia.

2. *Segmento de docentes/discentes*

→ *O que é*

Nicho de pessoas que o programa deseja **alcançar e atender**. Para isso, é preciso entender qual é seu perfil de público, onde eles estão, como estão agrupados e quais são suas **necessidades, comportamentos e exigências em comum**.

→ *PPEE*

- Órgãos públicos;
- Profissionais que atuam com segurança Cibernética;
- Institutos de Pesquisa.

3. *Proposta de Valor*

→ *O que é*

É a **razão** pela qual o docente/discidente escolhe seu programa. É o **benefício** que seu produto entrega ao consumidor, ou seja, aquilo que está **além de somente o produto final**. Momento em que é evidenciado seus **diferenciais** frente a seus concorrentes. Recomenda-se a construção da proposta de valor em **uma única frase**.

→ *PPEE*

Construir um ecossistema formado por pessoas, processos e tecnologia que viabilizam a transformação digital de forma segura, promovendo uma formação de excelência e desenvolvimento de pesquisas aplicadas as situações reais e de interesse.

4. *Canais*

→ *O que é*

Caminhos pelos quais o programa **comunica e entrega valor** para o **segmento**, sendo uma forma de interação entre este e o programa. Ou seja, qualquer tipo de **interface** do negócio com **pontos de contato** para docentes/discentes. Alguns exemplos são canais de **comunicação, vendas e distribuição do produto**.

→ *PPEE*

- WhatsApp;
- Sites (UnB, FT, PPG e Sigaa);
- Editais;
- E-mail;
- Eventos Científicos;
- LinkedIn;
- Revista Enigma;
- Teams.
- Entrevistas e participações na mídia tradicional

5. *Relacionamento*

→ *O que é*

Está relacionado à experiência **dos docentes/discentes**, em que será descrito as **formas** e os **meios** que o programa irá criar e manter a **relação** com seus docentes/discentes. É o meio e a forma explorados para **reter** e evitar que os docentes/discentes **recorram aos concorrentes**. Alguns exemplos de relacionamento: assistência pessoal, self service, serviços automatizados, comunidades.

→ *PPEE*

- Engajamento em posts nas redes sociais;
- Avanços nos resultados (prêmios, números de publicações em periódicos e congressos científicos);
- Realização e participação de eventos científicos e não científicos.

6. *Fontes de Renda*

→ *O que é*

É a maneira como o forma como o programa consegue realizar a captação de recursos. É possível haver **mais de uma fonte de receita**, como: venda de produtos, assinatura, aluguel, licença, leilão, etc.

→ *PPEE*

- Turmas os vagas específicas de mestrado profissional;
- Oferta de disciplinas para pessoas externas ao programa (Recursos oriundos de Alunos Especiais);
- Auxílio financeiro proveniente da matriz orçamentária da UnB;
- Recursos via PDI;
- Projetos de pesquisa (TEDs);
- Acordos de cooperação;
- Recursos provenientes de órgãos de fomento.

7. *Recursos-Chave*

→ *O que é*

São os **principais ativos** que o programa necessita para **entregar a proposta de valor**, alcançar mercados, se relacionar docentes/discentes e obter receita.

→ *PPEE*

- Humanos: docentes, discentes e funcionários;
- Físicos: infraestrutura laboratorial, internet, equipamentos, insumos de experimentos, salas de aula e Infraestrutura administrativa do Programa;
- Intelectuais: Livros didáticos, artigos publicados em periódicos com grande fator de impacto, publicação de livros acadêmicos.

→ *O que é*

São os **principais ativos** que o programa necessita para **entregar a proposta de valor**, alcançar mercados, se relacionar docentes/discentes e obter receita.

→ *PPEE*

- Financeiros: Financiamento de órgãos de fomento à pesquisa;
- Software;
- Normas e regulamentos.

8. *Atividades-Chave*

→ *O que é*

São as **atividades mais importantes** para que a proposta de valor seja entregue e o programa tenha **êxito em seu funcionamento**. As atividades-chave podem estar ligadas à **produção, prestação de serviços ou tarefas administrativas**. Alguns exemplos de atividades são: Produção de Bens, Resolução de Problemas, Gestão de Plataformas, Vendas Consultivas, Desenvolvimento de Produtos, etc.

→ *PPEE*

- Ensino;
- Pesquisa - Geração de produto (artigo de periódico, patente, artigo científico proveniente da dissertação);
- Extensão;
- Seleção;
- Bancas;
- Atendimento;

→ *O que é*

Rede de aliados na otimização de processos, redução de riscos e obtenção de recursos do programa.

→ *PPEE*

- Órgãos dos Sisbin, Anpd, GSI, MGI;
- Fundações de Apoio;
- Órgãos Públicos;
- Universidade públicas e particulares nacionais;
- Universidades internacionais;
- Empresas privadas.

10. *Estrutura de Custos*

→ *O que é*

Principais custos que influenciam a gestão financeira do programa e são derivados da **operacionalização** do programa. Os custos são gerados pelos **canais, recursos, atividades e parcerias**. Os custos podem ser fixos (salários, aluguéis, fábricas, etc.) ou **variáveis** (a partir da demanda do produto).

→ *PPEE*

- Material de consumo. Material de laboratório;
- Pagamento para inscrição em eventos;
- Taxa de publicação em periódicos internacionais;
- Passagens e diárias para membros externos;
- Participarem da banca de avaliação;
- Auxílio financeiro para discentes e docentes;
- Manutenção e atualização de equipamentos e infraestrutura;

→ *O que é*

Principais custos que influenciam a gestão financeira do programa e são derivados da **operacionalização** do programa. Os custos são gerados pelos **canais, recursos, atividades e parcerias**. Os custos podem ser fixos (salários, aluguéis, fábricas, etc.) ou **variáveis** (a partir da demanda do produto).

→ *PPEE*

- Pagamentos de atividades de pesquisa (Bolsas e Horas/aula);
- Pagamentos de atividades administrativas;
- Licenças de software.



grupo gestão

amandalarissa@grupogestao.co

franciscogabriel@grupogestao.co

joasilva@grupogestao.co