



*DIVERSIDADE E
INCLUSÃO*

Canvas e Redes de Comunicação



Canvas e Redes de Comunicação

- O que é Canvas?
- Vantagens do Canvas?
- Exemplo de Aplicação do Canvas
- Canvas para o Marketing
- Business Model Canvas
- Marketing Canvas
- Redes de Comunicação
- Importância das Redes de Comunicação
- Desafios das Redes de Comunicação
- Integração do Canvas com redes de comunicação
- Referências



O que é Canvas?

Ferramenta de Estratégia

O Canvas é uma ferramenta visual que auxilia na criação e planejamento de projetos e negócios, com foco na definição de objetivos, processos e recursos.

Modelo Visual

Ele estrutura os diferentes elementos de um projeto ou negócio, facilitando o entendimento e a comunicação entre as partes interessadas.

Ferramenta Colaborativa

O Canvas é ideal para o trabalho em equipe, pois permite que todos os membros participem da criação e análise de ideias.

Exemplos de aplicação do Canvas

Planejamento de Marketing

Identificação do público-alvo, definição de mensagens chave e criação de estratégias para alcançar os objetivos de marketing.

Desenvolvimento de Produtos

Definição das características do produto, análise de viabilidade, validação de ideias e criação de um roadmap de desenvolvimento.

Gestão de Projetos

Definição de escopo, tarefas, prazos, recursos e responsáveis, facilitando o acompanhamento do progresso e a gestão de riscos.

Canvas para o marketing

Ambos são ferramentas visuais, que ajudam a planejar e estruturar estratégias de negócios e marketing.

No marketing, "canvas" geralmente se refere ao:

- Business Model Canvas:

Ferramenta criada por Alexander Osterwalder, que permite descrever e visualizar o modelo de negócios de uma empresa de forma clara e concisa.

- Marketing Canvas:

É uma adaptação do Business Model Canvas, focada especificamente na estratégia de marketing.

Ajuda a planejar e organizar campanhas e estratégias de marketing.

Business Model Canvas

É dividido em nove blocos principais, que são:

Propostas de Valor: O que a empresa oferece aos clientes.

Segmentos de Clientes: Quem são os clientes-alvo.

Canais: Como a empresa se comunica e entrega suas propostas de valor aos clientes.

Relacionamento com Clientes: Como a empresa interage com seus clientes.

Fontes de Receita: Como a empresa gera receita a partir de seus clientes.



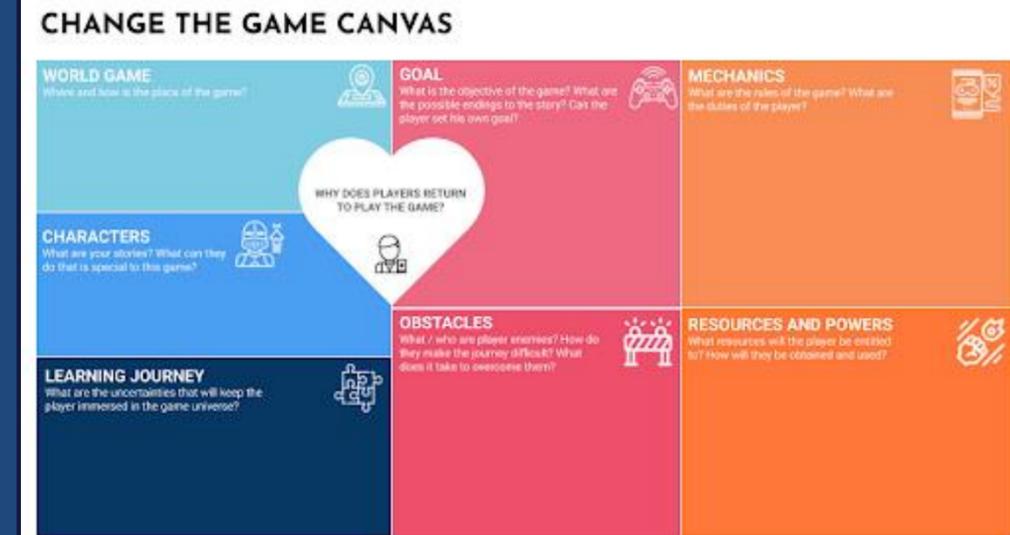
Business Model Canvas

Recursos-Chave: Os recursos essenciais para que o modelo de negócios funcione.

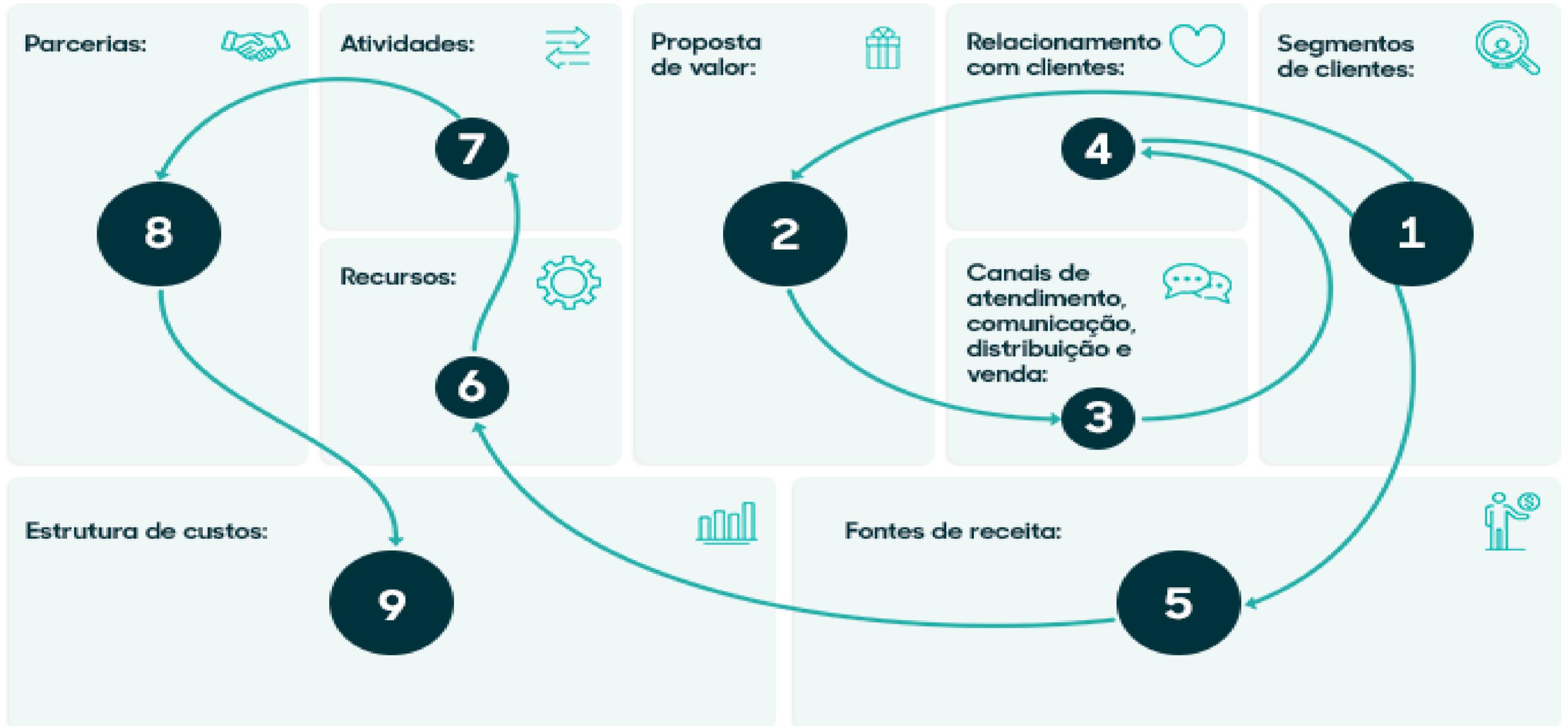
Atividades-Chave: As atividades principais necessárias para entregar a proposta de valor.

Parcerias-Chave: Parcerias e fornecedores importantes para o modelo de negócios.

Estrutura de Custos: Todos os custos envolvidos na operação do modelo de negócios.



Business Model Canvas



Business Model Canvas

Grandes organizações como Globo, Ericsson e Votorantim já utilizam esse método, mas é em empresas de médio porte e startups em que ele realmente faz sucesso, por se concentrar em pontos essenciais para o crescimento de quem está começando do zero ou conta com recursos limitados



Marketing Canvas:

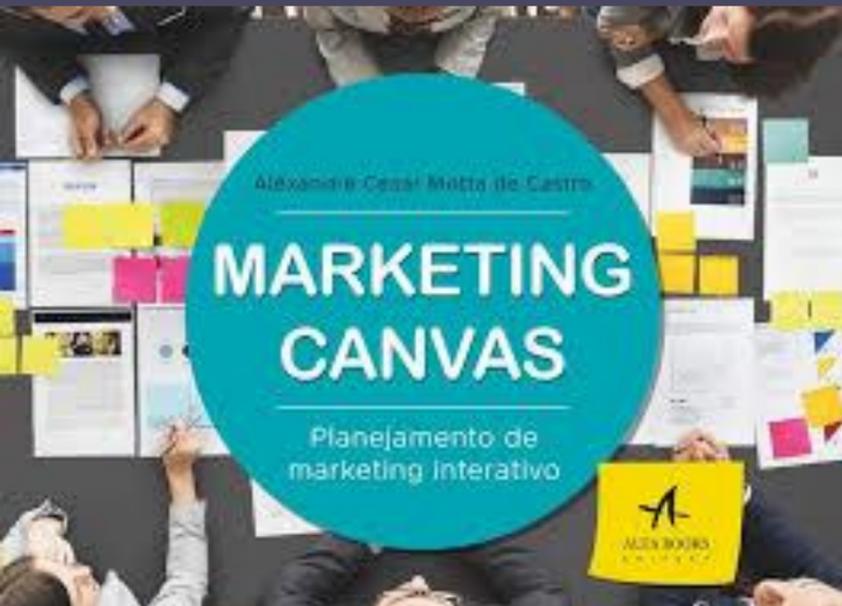
Pode incluir diferentes blocos, como:

Objetivos de Marketing: O que a campanha de marketing pretende alcançar.

Segmentos de Mercado: Os grupos específicos de clientes que serão alvo da campanha.

Proposta de Valor: A mensagem central que será comunicada.

Canais de Marketing: Os meios através dos quais a mensagem será transmitida.



Marketing Canvas:

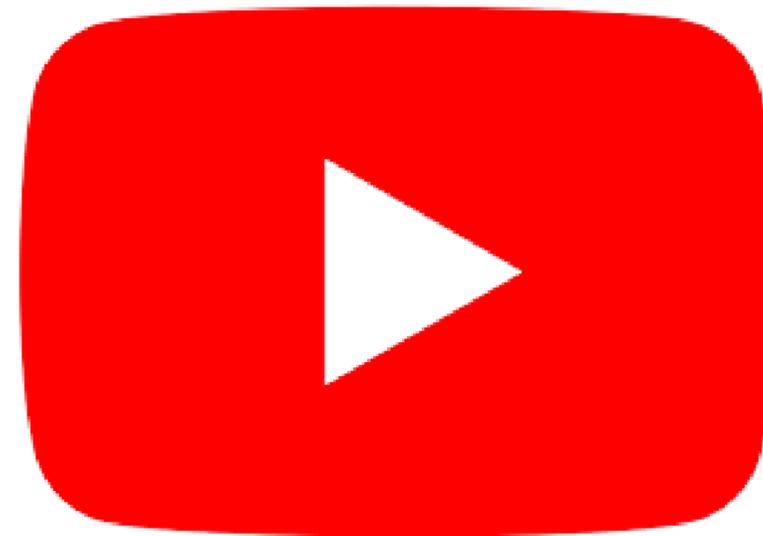
Táticas e Ações: As ações específicas a serem realizadas.

Métricas e KPIs: Como o sucesso da campanha será medido.

Recursos e Orçamento: O que é necessário em termos de recursos e orçamento.



BILHÕES DO ZERO - A CRIADORA DO CANVA - A HISTÓRIA DE MELANIE PERKINS



https://www.youtube.com/watch?v=RKXo2_2S-VI

Agora que você conhece a história do Canva. Informe para a sala, 03 impactos positivos e negativos gerados pela plataforma no meio em que vivemos?

Redes de comunicação

Redes de comunicação são sistemas que permitem a troca de informações e interação entre pessoas, organizações e dispositivos. Essas redes podem ser físicas, como linhas telefônicas, ou virtuais, como a internet.





Importância das redes de comunicação

1

Conectividade

Redes de comunicação permitem a conectividade entre pessoas, organizações e dispositivos, facilitando a comunicação e a colaboração.

2

Acesso à informação

As redes de comunicação fornecem acesso à informação global, permitindo o compartilhamento de conhecimento e o acesso a serviços online.

3

Desenvolvimento econômico

Redes de comunicação desempenham um papel fundamental no desenvolvimento econômico, facilitando o comércio, a inovação e a criação de empregos.

Desafios das redes de comunicação

1

Segurança

As redes de comunicação são vulneráveis a ataques cibernéticos, como phishing, malware e ransomware, que podem comprometer a segurança dos dados.

2

Privacidade

O uso de redes de comunicação levanta preocupações sobre a privacidade dos dados, especialmente em relação à coleta e uso de informações pessoais.

3

Acessibilidade

A falta de acesso à internet e às tecnologias digitais cria uma disparidade digital, limitando o acesso à informação e às oportunidades.



Integração do Canvas com redes de comunicação



Comunicação Estratégica

O Canvas pode ser usado para definir a estratégia de comunicação, incluindo os objetivos, o público-alvo, os canais de comunicação e as mensagens chave.

Monitoramento e Análise

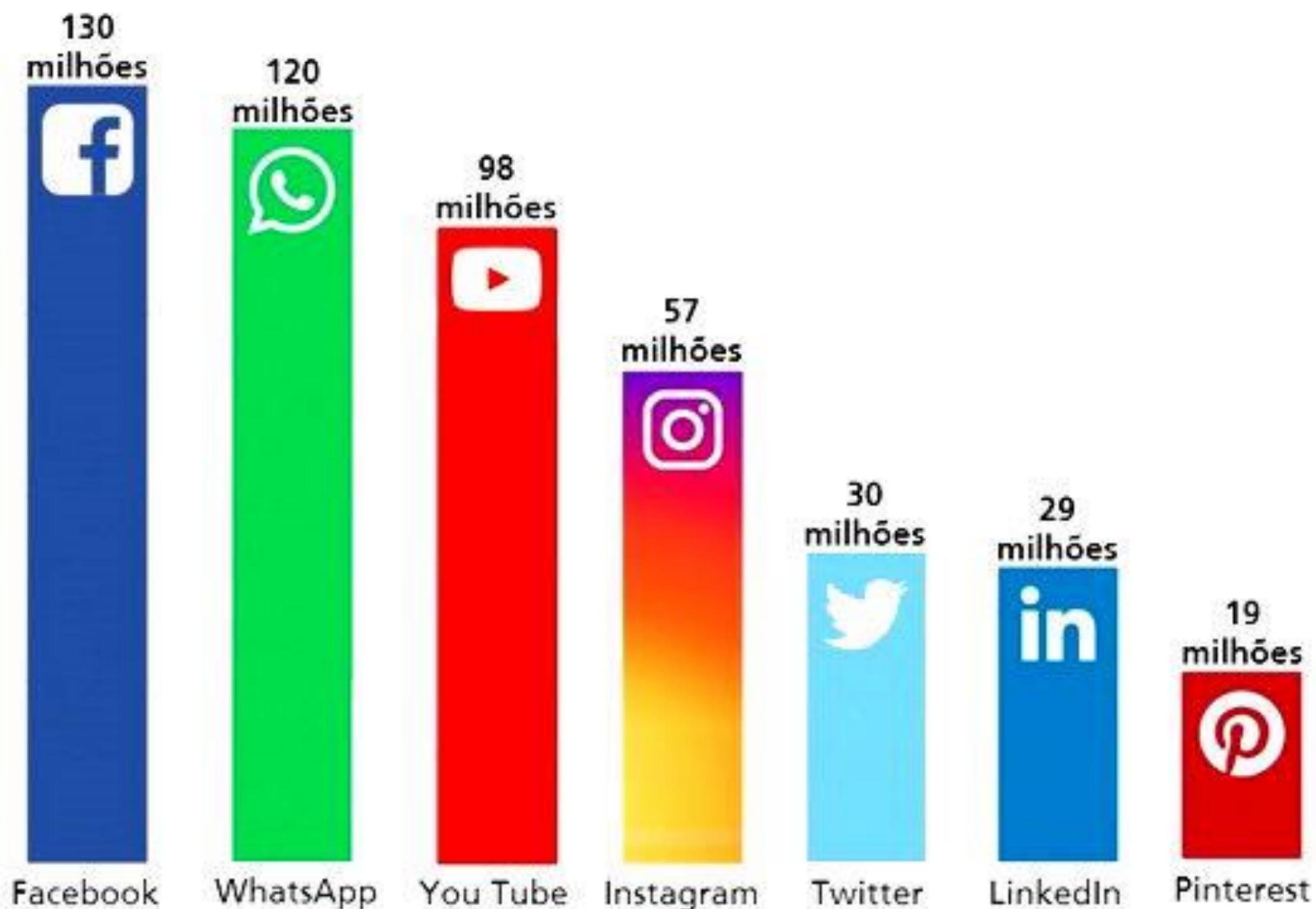
As redes de comunicação fornecem dados valiosos que podem ser analisados usando o Canvas para avaliar o desempenho das estratégias de comunicação.

Engajamento do Público

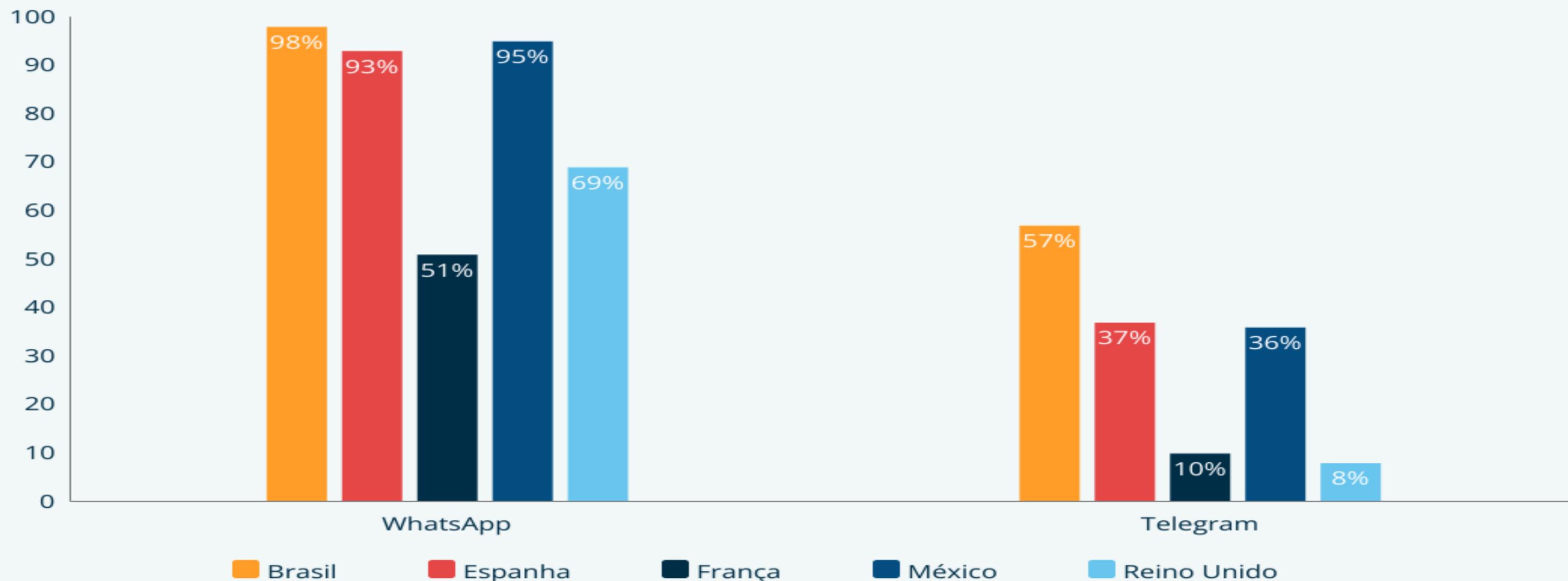
O Canvas pode ser usado para desenvolver estratégias de engajamento do público, otimizando a comunicação e respondendo às necessidades dos stakeholders.



Redes sociais mais populares no Brasil



A porcentagem de respondentes que usam os aplicativos de mensageria, com divisão por diferentes países

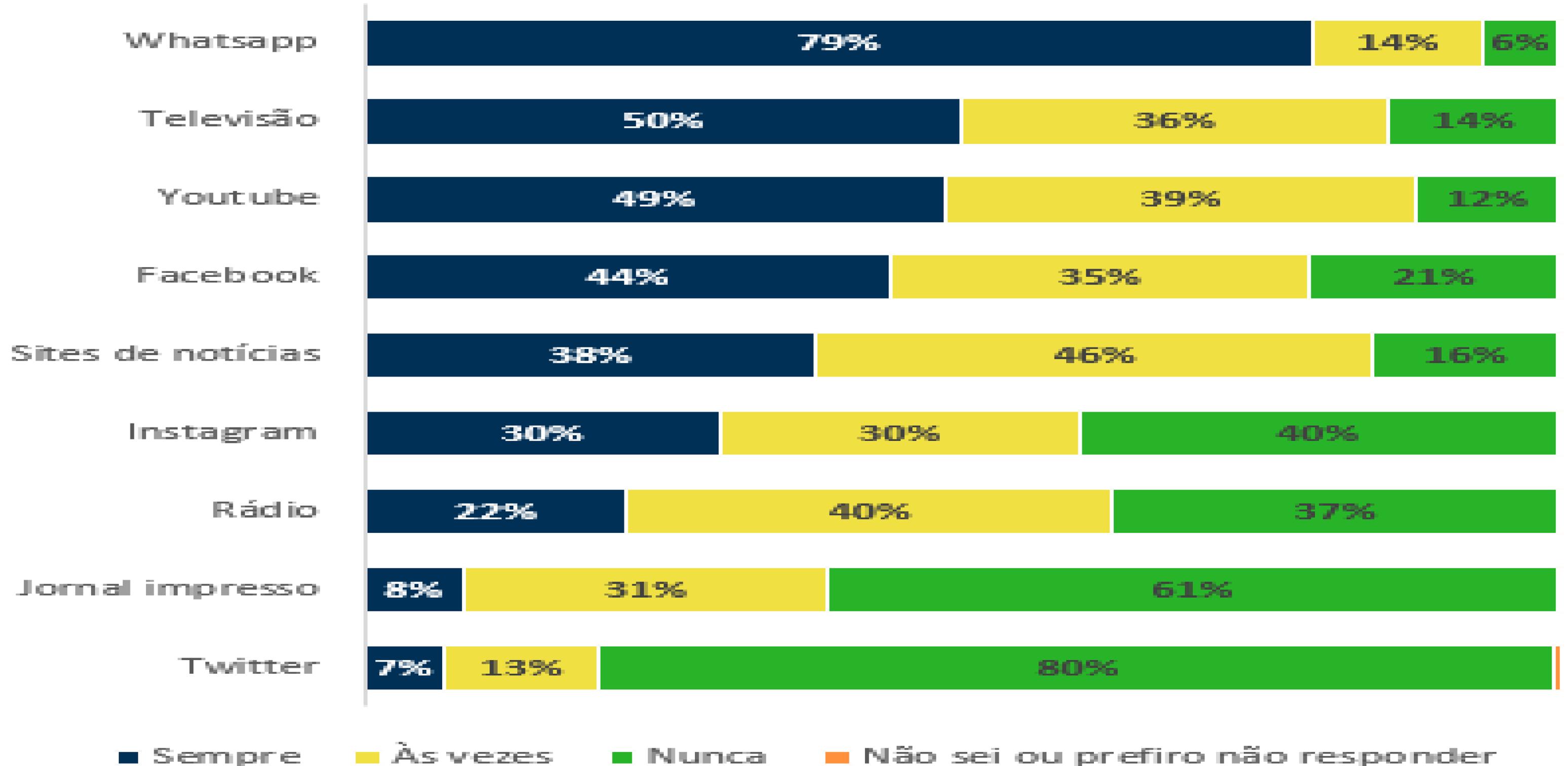


Fonte: Estudo sobre o uso de redes sociais no Brasil

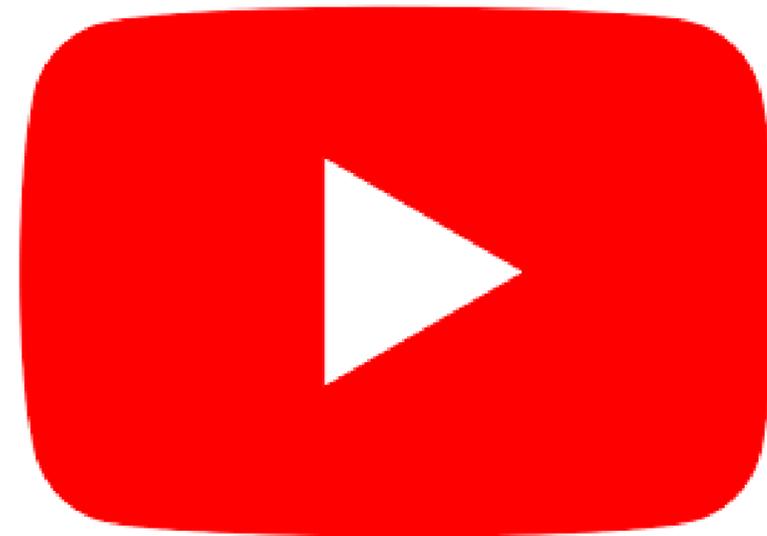
P: Quais das redes sociais abaixo você usa? Escolha todas as opções aplicáveis, n: Brasil (1024); Espanha (1026), França (998), Reino Unido (1005) e México (1019)

Nota: Trata-se de uma questão múltipla escolha que contém 10 opções de respostas. Para os fins desse gráfico, mostramos apenas 2 das 10 opções.

Com que frequencia você utiliza os seguintes meios como fonte de informação?



A História do LinkedIn! Como foi criado? Quando a Microsoft comprou? – História da Tecnologia



<https://www.youtube.com/watch?v=tzNr3pVQopg>

Refleta... Como está o seu LinkedIn?

Sobre os hábitos de uso do LinkedIn no Brasil



Como está o seu LinkedIn?

Algumas dicas, para aprimorar o seu networking e conexões profissionais...



Tenha um perfil bem construído

Sua primeira preocupação deve ser criar um perfil atraente, pensando em **todos os detalhes**. Assim, escolha uma boa foto, crie um resumo profissional e mantenha as informações sempre atualizadas.



Publique conteúdo de qualidade

Ao começar a interagir, não se esqueça de que a qualidade de tudo o que compartilha acaba influenciando a imagem que você passa.

Por isso, fique atento aos conteúdos relacionados ao seu perfil.



Utilize palavras-chave

Para um bom posicionamento, use palavras-chave que possam ser identificadas nas buscas. Logo, pense em seus objetivos profissionais e garanta que sua página tenha os **termos certos** para ser encontrada.

Como está o seu LinkedIn?

Algumas dicas, para aprimorar o seu networking e conexões profissionais...



Crie uma URL personalizada

Outra questão importante é ter uma URL "amigável", o que significa que **o link para o seu perfil deve ser o menos confuso possível.**

O próprio LinkedIn permite que essa personalização seja feita.

Como está o seu LinkedIn?

Algumas dicas, para aprimorar o seu networking e conexões profissionais...



Seja verdadeiro e original

Criar falsas expectativas nas pessoas não é uma boa prática, além de poder prejudicar sua carreira. O ideal é ter uma página **condizente com a sua realidade** e investir em conteúdos originais.



Evite conexões sem sentido

Apesar da importância de ser bem relacionado, seu número de conexões no LinkedIn não é o ponto mais relevante. Ou seja, em vez de acumular pessoas desconhecidas, foque a **qualidade dos contatos**.



Nada de vida pessoal

O propósito do LinkedIn é ser uma **rede social profissional**. Como usuário, entenda essa segmentação e não poste fotos ou informações pessoais. Deixe essa parte da sua vida para outras redes.

Como está o seu LinkedIn?

Algumas dicas, para aprimorar o seu networking e conexões profissionais...

Nunca poste sem pensar duas vezes

Ter um comportamento impulsivo também não é interessante. Antes de postar qualquer coisa, **revise o conteúdo**, para corrigir eventuais erros, e reflita sobre se vale mesmo a pena divulgar o material.



Atividade

Utilizando o aplicativo Canva, crie um material que possa ser repostado no seu LinkedIn. O intuito será contribuir para a sua imagem profissional nas mídias.

Reveja as dicas e abuse da sua criatividade!



Referências

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocio,6dab288acc58d510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=O%20Business%20Model%20Canvas%2C%20mais,de%20neg%C3%B3cio%20novos%20ou%20existentes.>

<https://www.zendesk.com.br/blog/metodologia-canvas/>

https://blog.aevo.com.br/modelo-canvas/?_im-jJQjpVzC=17746787572358981090

<https://www.todamateria.com.br/redes-sociais/>

<https://www.capterra.com.br/blog/3007/uso-redes-sociais>

<https://www12.senado.leg.br/institucional/datasenado/materias/pesquisas/mais-de-80-dos-brasileiros-acreditam-que-redes-sociais-influenciam-muito-a-opiniao-das-pessoas>

<https://blog.estacio.br/carreiras/infografico-usar-o-linkedin/>

www.nurap.org.br



*DIVERSIDADE E
INCLUSÃO*

