

ETEC PROF. ARMANDO BAYEUX DA SILVA – RIO CLARO – SP

TÉCNICO EM INFORMÁTICA

PLANEJAMENTO E DESENVOLVIMENTO DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

(PDTCC)

CANVAS: O que é e para que serve?

É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos do modelo de negócios. Sendo ele em formato de um quadro, este permite uma análise mais precisa do modelo de negócios que está sendo criado, remodelado ou adaptado. Esse modelo tem como princípio o pensamento visual, ou seja, o uso de desenhos para representar situações ou ideias.

Essa metodologia possibilita descrever e pensar sobre o modelo de negócios da organização do empreendedor, de seus concorrentes ou qualquer outra empresa. Portanto, é importante que o local que o quadro estiver seja amplo para que todos possam visualizar e analisar da melhor forma possível. Outro fator importante, é a colaboração do grupo gerenciador do Canvas, afinal, é uma metodologia estruturada na cooperação e no trabalho em equipe.

O Business Model Generation, ou simplesmente Canvas. É uma metodologia criada em meados dos anos 2000 pelo Suíço Alex Osterwalder durante sua Tese de Doutorado na prestigiada HEC Lausanne, e Yves Pigneur. O Canvas é um esquema visual que possibilita as pessoas cocriarem modelos de negócios analisando 9 elementos que toda empresa ou organização possuem: proposta de valor, parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receitas (HSM, 2017).

Essa metodologia possibilita descrever e pensar sobre o modelo de negócios da organização do empreendedor, de seus concorrentes ou qualquer outra empresa. Conforme Osterwalder e Pigneur (2011, p. 15) o conceito Canvas “já foi aplicado e testado em todo o mundo e já é utilizado por grandes organizações como IBM, Ericsson, Deloitte, Public Works, o governo do Canadá, entre outras”.

Os 9 componentes do Canvas cobrem as 4 principais áreas de um negócio: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira. Segundo Pimenta (2015) é uma das ferramentas mais utilizadas por empreendedores e empresas para iniciar um negócio ou para inovar em empresas já constituídas.

A ferramenta Canvas em formato de um quadro permite analisar o modelo de negócios que está sendo criado, remodelado, adaptado com o pensamento visual, que consiste em usar desenhos para representar situações ou ideias.

O que possibilita ver o modelo como um desenho e não como uma folha de texto. Ao olhar para o Quadro do Canvas é possível compreender rapidamente e comparar as relações entre os nove blocos e descobrir se existe sentido e complementação entre eles (PIMENTA, 2015).

E por ser uma ferramenta visual, a Cocriação é facilitada, permitindo que pessoas não envolvidas, diretamente no negócio, possam ajudar na construção e análise do modelo.

O Canvas mostra uma “foto” de um negócio, mas essa foto pode mudar muito com o tempo. Muitos elementos podem entrar e sair, por isso usa-se muito post-it coloridos (Bloco de alto-adesivos) para mudar e modelar o negócio com mais facilidade.

CANVAS: COMO ESTRUTURAR SEU MODELO DE NEGÓCIO

Você já deve ter se perguntado se a sua ideia de negócio é viável, certo? Logo em seguida, começam a surgir dezenas de dúvidas a respeito de quais cuidados você deve ter ao abrir uma empresa. Mas afinal, o que é preciso pensar na hora de planejar o seu negócio?

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.

O Canvas é separado em 9 blocos, que são consideradas essenciais para um negócio.

1. Proposta de valor no Canvas

A proposta de valor, consiste, no que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes. O importante é que sua proposta tenha valor para o seu público alvo! É necessário que fique claro o seu diferencial, que a proposta tenha algo que a torne única, para que se diferencie da concorrência.

2. Segmento de clientes

Já esse tópico, representa, quais segmentos/tipos de clientes serão foco da sua empresa. Justamente por existirem segmentos distintos, uma dica é focar num nicho específico de mercado, mais especificamente no público alvo de sua empresa.

3. Canais

Ademais, os canais, são como o cliente compra e recebe seu produto e serviço. São as estratégias de marketing, os meios de comunicação com o cliente, por exemplo, redes sociais.

4. Relacionamento com clientes

O relacionamento com clientes é o como a sua empresa se relaciona com cada segmento de cliente. Essa relação pode ser baseada na interação humana, o que torna o contato mais pessoal. Também pode ser o cliente que é responsável por se atender. Ou pode ser um sistema automatizado.

5. Atividades-chave

Elas traduzem-se a quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a proposta de valor;

6. Recursos principais

Recursos principais, são os recursos necessários para realizar as atividades-chave. Os principais recursos presentes no seu Canvas podem variar de acordo com seu plano de negócios. Por exemplo, no ramo industrial, o principal recurso é físico, que são as máquinas, e no ramo de prestação de serviços são pessoas, ou seja, recurso humano.

7. Parcerias principais

Parcerias principais, são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;

8. Fontes de receita

Esse bloco, consiste em, formas de obter receita por meio de propostas de valor. Alguns exemplos são: aluguel, taxas de assinatura, corretagem, venda de produtos, prestação de serviços, etc. é nesse momento que você deve estruturar uma organização financeira.

9. Estrutura de custos

Por fim, a estrutura de custos, representa custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar. dessa forma, é necessário a estruturação de um custeio, uma forma de precificar corretamente.

O principal objetivo do Canvas é facilitar o planejamento do seu negócio de forma que seja pouco burocrático e, tendo diversos insights e ideias durante o processo. Além disso, agora que sabemos todas as características principais do Canvas, é a hora de conhecermos os principais benefícios que ele fomenta.

As ideias representadas nos nove blocos formam a conceitualização do seu negócio, ou seja, a forma como você irá operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do seu modelo de atuação no mercado.

Principais benefícios do Canvas

Como já foi dito, essa ferramenta incrível é utilizada pela Apple, uma das maiores empresas da atualidade. Deste modo, o Canvas É uma forma de ter o controle total da sua empresa e de tomar decisões coerentes com as suas necessidades e com os seus objetivos. Assim sendo, essa ferramenta auxilia a compreender o cenário que sua empresa está no mercado competitivo. É um modo de ampliar sua visão geral da empresa, visualizar as melhores decisões e quais os riscos que sua empresa está correndo.

Outro fator relevante que o Canvas fornece às empresas, é a organização financeira. Este que é muito importante, pois é uma das principais causas de falência de algumas empresas. Ter conhecimento do fluxo de caixa da empresa, das contas a serem pagas e dos recibos é de suma significância para o bom funcionamento dos negócios.

Ademais, o trabalho em equipe de analisar todos os elementos minuciosamente, de compartilhar idéias para desenvolver um novo produto, de temas e soluções é o que agrega para a criação de uma equipe. A colaboração do trabalho em grupo é o que ajuda o crescimento das empresas e auxilia na inovação dos produtos e da forma de trabalho.

Por fim, é possível analisar as vantagens competitivas e as desvantagens, por isso ela está diretamente correlacionada com o plano de negócios. É uma metodologia eficaz que fomenta o entendimento, a discussão, a criatividade e a análise.