



Engenharia de Software

**Curso Superior de Tecnologia em Desenvolvimento de
Software Multiplataforma**

Aula 06

Prof. Claudio Benossi



3. Unidade

**Modelo de Negócio aplicado ao
Levantamento de Requisitos
(CANVAS) – Modelo de Negócios
Canvas – Estudo de Viabilidade**




Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

Modelo CANVAS

Em tradução literal, **Canvas** significa **Tela**.

O modelo Canvas ou também chamado de Business Model Canvas, é uma ferramenta de visualização que contém uma estrutura em resumo dos principais pontos do planejamento, ilustrando as características do seu Plano de Negócios.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

Sua estrutura conta com nove blocos pré-formatados que dão a base para a criação do modelo ou a adaptação de um já existente. Por ser uma ferramenta visual, o Canvas é um facilitador da estratégia que ilustra todas as estruturas organizacionais.






Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

Apesar do Plano de Negócios ser muito importante, ele costuma ser um documento longo e detalhado que não permite alterações tão dinâmicas, sobretudo pela necessidade da constante validação dessas mudanças.

Dessa forma, o Modelo Canvas se torna uma ferramenta muito útil, principalmente para empresas que estão começando e que estão sempre passando por modificações em sua estrutura.





Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

O uso do Modelo Canvas não é um substituto do Plano de Negócios, mas uma ferramenta que facilita seu entendimento.


Ele é um mapa visual que contém um resumo dos principais pontos do planejamento, ilustrando as características do seu Plano de Negócios.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

O Modelo Canvas, ou também chamado de Business Model Canvas, é uma ferramenta de visualização criada nos anos 2000.

Seu idealizador, o teórico suíço Alexander Osterwalder, teve como objetivo auxiliar as empresas a projetarem seus empreendimentos e visualizarem o futuro de uma maneira simplificada.





Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

O Modelo Canvas tem descrição fácil, o que facilita a discussão entre a equipe. Seus conceitos são simples, relevantes e compreensíveis. Ao mesmo tempo, ele consegue passar a essência do planejamento e a complexidade que uma organização tem em seu funcionamento.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

Alguns dos seus benefícios são:

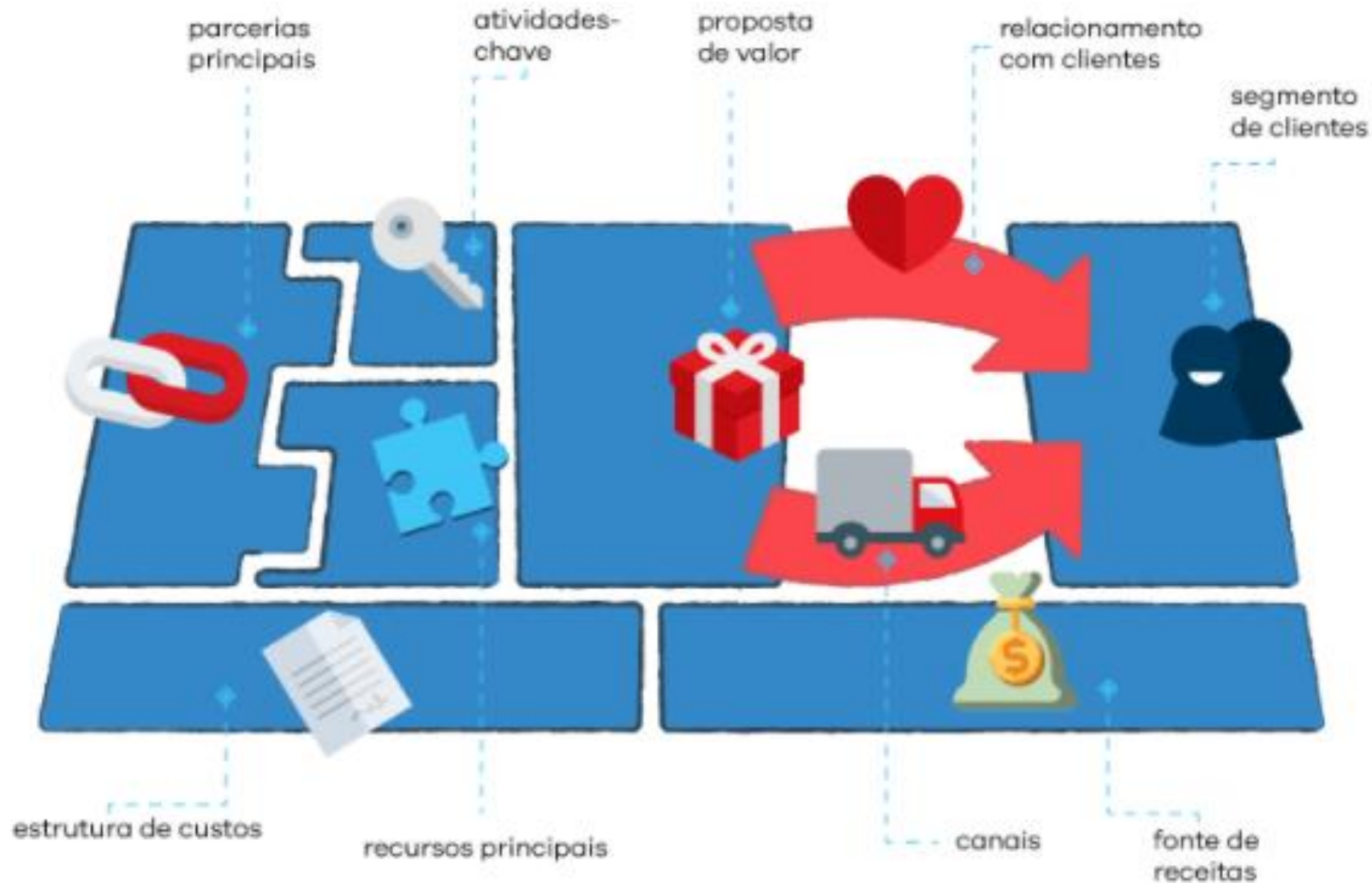
- Agiliza e facilita o processo estratégico;
- É uma ferramenta flexível e de fácil compreensão;
- Sua visualização estratégica aumenta a competitividade;
- Traz organização e objetividade para a empresa;
- Estimula a criatividade e simplifica a comunicação.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

Um modelo de negócios, representado no Canvas, é melhor descrito com nove componentes básicos, que iremos explicar a seguir. Eles englobam quatro áreas principais da organização: clientes, oferta, infraestrutura e viabilidade financeira.

Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade





Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

1-) Segmento de Clientes

Pergunte-se:

- Para quem estamos criando valor?
- Quem são nossos consumidores mais importantes?



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

1-) Segmento de Clientes


Esse componente define grupos de pessoas/organizações que a empresa tem como público-alvo. Como esses grupos são distintos, suas necessidades também são. Segmentando eles, fica mais fácil desenvolver ações para atender cada um da melhor maneira. Eles se divergem no tipo de relacionamento, lucratividade, canais de distribuição e outras características.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

2-) Proposta de Valor

Pergunte-se:


- Que valor entregamos aos clientes?
 - Qual problema estamos ajudando a resolver?
 - Que necessidades estamos satisfazendo?
 - Que conjunto de produtos e serviços estamos oferecendo para cada segmento de clientes?
- 



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

2-) Proposta de Valor

Esse componente é relativo ao porque dos clientes escolherem sua empresa. A proposta de valor no Canvas deve resolver um problema ou satisfazer alguma necessidade do cliente (de acordo com sua segmentação). Dessa forma, aumentar o desempenho dos produtos/serviços é uma forma de criar e agregar valor.






Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

3-) Canais

Pergunte-se:

- Por meio de quais canais nossos segmentos de clientes querem ser contratados? Como os alcançamos agora? Como nossos canais se integram? Qual funciona melhor? Quais apresentam melhor custo-benefício? Como estão integrados à rotina dos clientes?
- 



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

3-) Canais


Os canais se referem a forma que sua empresa se comunica com os clientes, desde o momento da aquisição do produto até o suporte após a compra. Eles podem ser diretos (time de vendas, site) ou indiretos (lojas de revenda).



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

3-) Canais

As fases do canal são:

- **Conhecimento:** Quando o público irá conhecer sua marca.
 - **Avaliação:** Como sua empresa é avaliada.
 - **Compra:** Como é o processo de compra dos seus clientes.
- 



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

3-) Canais

As fases do canal são:

- **Entrega:** Como sua empresa entrega valor aos clientes.
- **Pós-venda:** Como sua empresa fornece suporte após a compra.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

4-) Relacionamento com Clientes


Pergunte-se: Que tipo de relacionamento cada um dos nossos **segmentos de clientes** espera que estabeleçamos com eles? Quais já estabelecemos? Qual o custo de cada um? Como se integram ao restante do nosso Modelo de Negócios?



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

4-) Relacionamento com Clientes

O relacionamento com os clientes precisa ser definido de acordo com as motivações da empresa em relação à sua conquista, retenção e ampliação das vendas. Por exemplo, o relacionamento pode ser automatizado ([chatbots](#), mensagens automáticas) ou pode ser baseado na interação humana (representantes, call-centers).






Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

5-) Fontes de Receita

Pergunte-se: Quais valores nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como pagar? Como prefeririam pagar? O quanto cada Fonte de Receita contribui para o total da receita?





Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

5-) Fontes de Receita

As fontes de receita da sua empresa representam o dinheiro gerado a partir de cada segmento de clientes. Para calcular a receita, os custos devem ser subtraídos da renda para gerar o lucro.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

5-) Fontes de Receita

As fontes de receita no Canvas podem incluir a venda de recursos (produtos físicos), taxas de uso (quanto mais o serviço é usado, maior o lucro), taxas de assinatura (para uso contínuo), empréstimos, aluguéis e licenciamentos.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

6-) Recursos Principais


Pergunte-se: Que recursos principais nossa proposta de valor requer? Nossos canais de distribuição? Relacionamento com os clientes? Fontes de receita?



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

6-) Recursos Principais

Esses são os recursos que a empresa necessita para criar sua proposta de valor. Eles podem ser recursos físicos, como fábricas, máquinas e veículos. Podem ser intelectuais, como conhecimentos específicos e patentes; humanos, como equipes conceituadas e eficientes ou financeiros, como dinheiro e ações.





Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

7-) Atividades-Chave


Pergunte-se: Que atividades-chave nossa proposta de valor requer? Nossos canais de distribuição? Relacionamento com clientes? Fonte de receita?



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

7-) Atividades-Chave

As atividades-chave são as atividades que não podem deixar de acontecer para sua empresa funcionar bem. Elas são as ações mais importantes a serem executadas. Dependendo do tipo de modelo de negócios elas podem ser categorizadas como: produção (desenvolvimento de produto, fabricação, entrega); resolução de problemas e plataformas/redes (necessárias para o funcionamento do negócio).





Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

8-) Parcerias Principais

Pergunte-se: Quem são nossos principais parceiros?
Quem são nossos fornecedores principais? Que recursos principais estamos adquirindo dos parceiros?
Que atividades-chave os parceiros executam?



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

8-) Parcerias Principais

São os fornecedores e os parceiros que permitem que o negócio desenvolva de forma otimizada e mais econômica. Com essas alianças, fica mais fácil conseguir recursos e reduzir a competitividade.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

9-) Estrutura de Custo

Pergunte-se: Quais são os custos mais importantes em nosso Modelo de Negócios? Que recursos principais são mais caros? Quais atividades-chave são mais caras?



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

9-) Estrutura de Custo

Essa estrutura pode envolver custos fixos e variáveis. Algumas empresas focam em modelos de negócios direcionados pelo custo, portanto, tendem a minimizá-lo em suas atividades ao máximo. Dessa forma, utilizam propostas de valor baixo.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

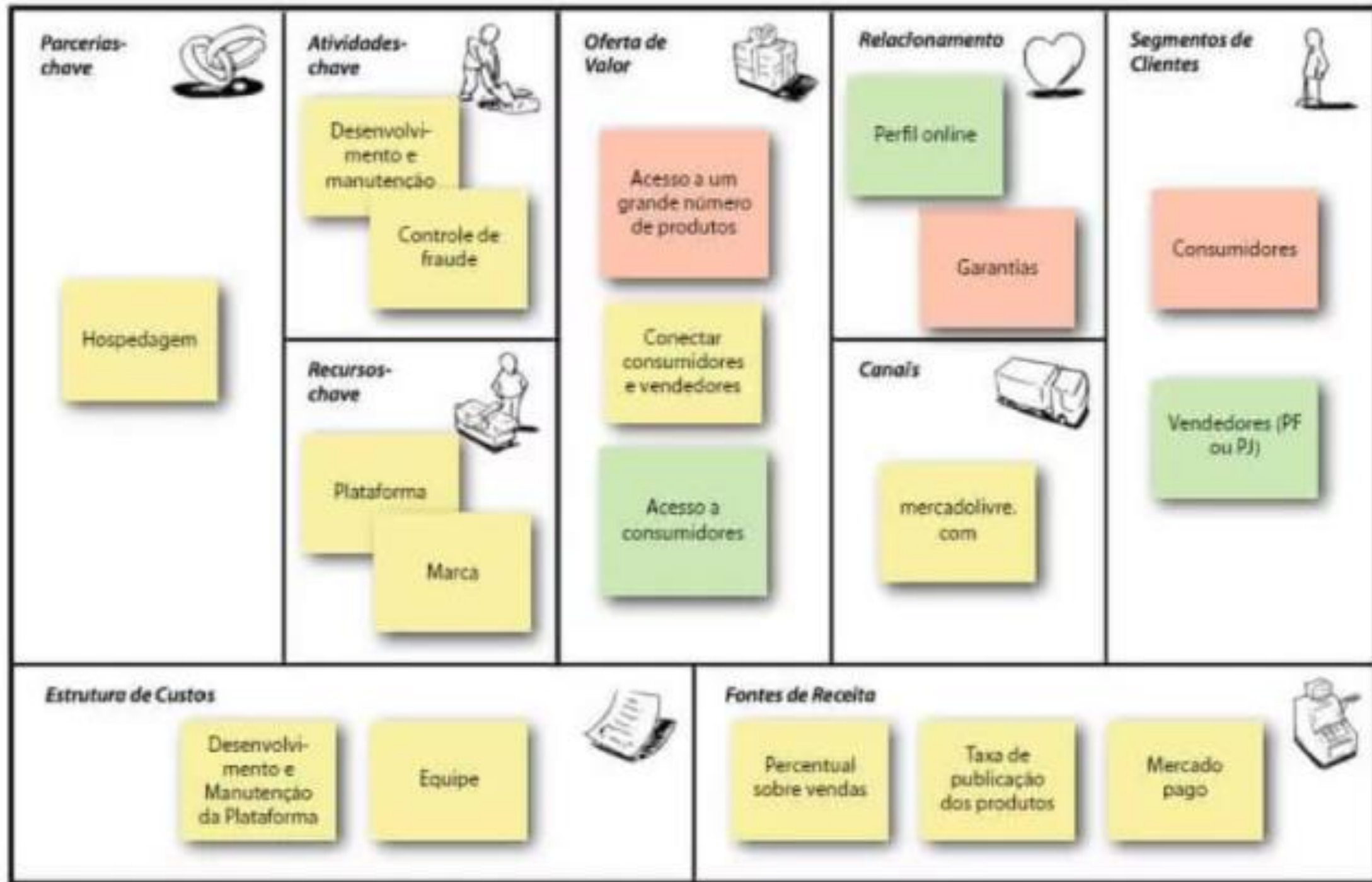
9-) Estrutura de Custo

Outras se direcionam a criação de valor nos produtos, o que torna suas atividades mais complexas. Consequentemente, o preço dos produtos/serviços finais é mais elevado.



Modelo de Negócios Canvas - Estudo de Viabilidade

Antes de entender como montar um plano de negócio com Canvas passo a passo, confira este exemplo de Canvas:



“Nada na vida deve ser
temido, somente
compreendido.
Agora é hora de
compreender mais
para temer menos”



Marié Curié

Obrigado!

Se precisar ...

Prof. Claudio Benossi

Claudio.benossi@fatec.sp.gov.br

