

FIA/P GRADUAÇÃO

Business Model Canvas



AGENDA



- O que é
- Etapas
- Exercício



■ Business Model Canvas, o que é e quando irei utilizar?

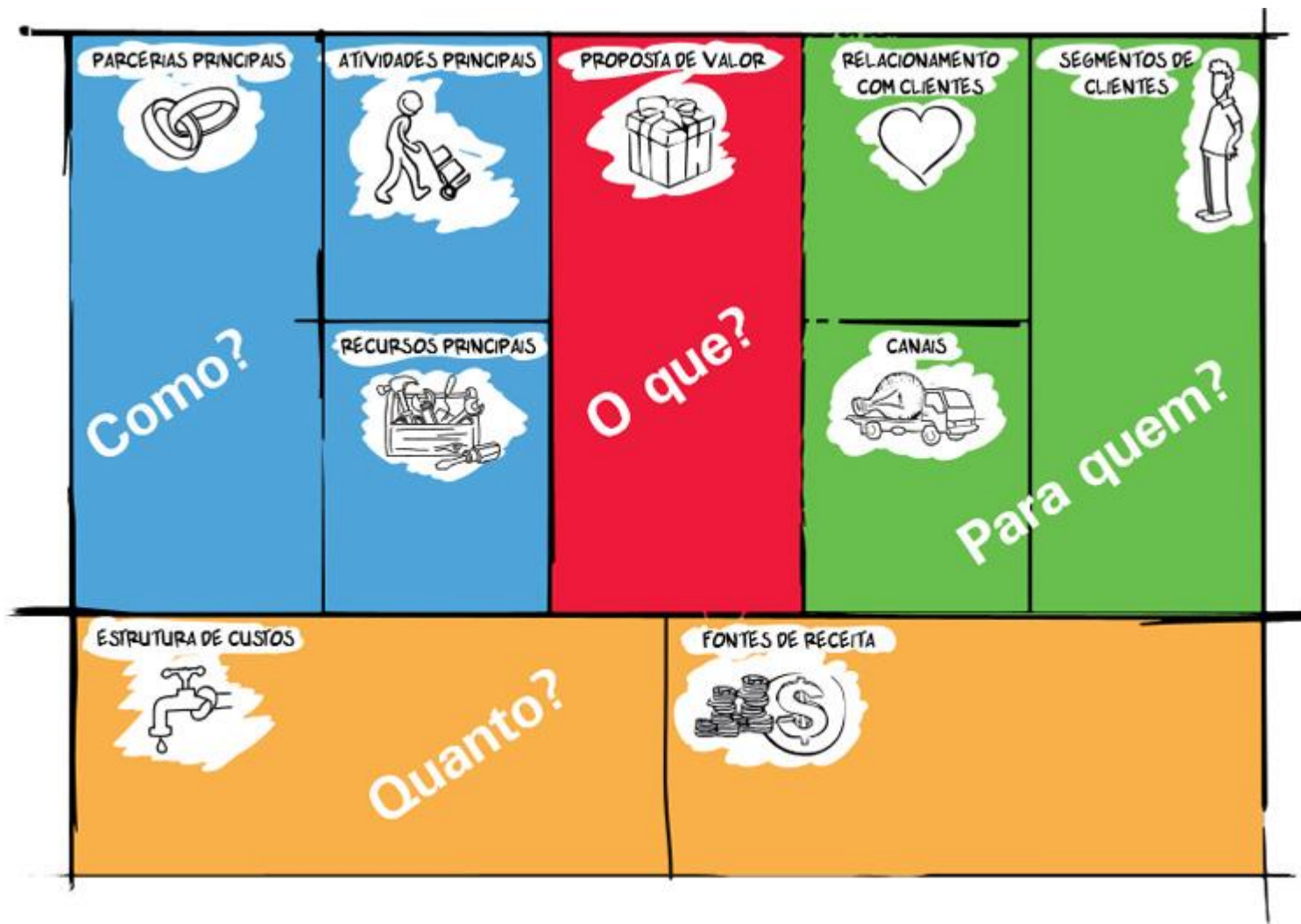
O Business Model Canvas em resumo é um quadro de modelo de negócios que tem como objetivo o gerenciamento estratégico, permitindo desenvolver e gerar até mesmo um esboço de novos modelos de negócios, sendo possível também demonstrar modelos de negócios existentes.

É também conhecida como uma **ferramenta visual que ajuda a descrever, visualizar e analisar o modelo de negócios de uma empresa** de forma clara e **concisa**. Ele se concentra em nove blocos principais que cobrem os principais aspectos de um negócio, incluindo segmentos de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos-chave, atividades-chave, parcerias-chave e estrutura de custos.

Para que isso ocorra é necessário entender um pouco mais dos nove blocos do modelo de negócios, vamos entender um pouco mais nos próximos slides...



Os nove blocos do modelo de negócios



Os nove blocos do modelo de negócios



Bora empreender?

Você já pensou em empreender? Se sim imagine o seu negócio e então aplique o exercício de preencher o quadro do Business Model Canvas.



>>> O QUE É EMPREENDEUR?

A habilidade em criar e implementar mudanças, inovações e melhorias a um mercado ou negócio, mesmo diante de grandes desafios.

www.speedschool.com.br/blog



Bora empreender?

QUER EMPREENDER? **SAIBA O QUE É PRECISO:** Passo a passo com o Prof. Vinícius Claudino

- ➔ Identificar e avaliar oportunidades;
- ➔ Buscar informações do público;
- ➔ Conversar com quem tem experiência;
- ➔ Saber se posicionar;
- ➔ Planejamento - o que tenho que fazer para alcançar minha meta;
- ➔ Estar pronto para as mudanças;
- ➔ Aprender com os erros;
- ➔ Saber absorver críticas construtivas;
- ➔ Criatividade.

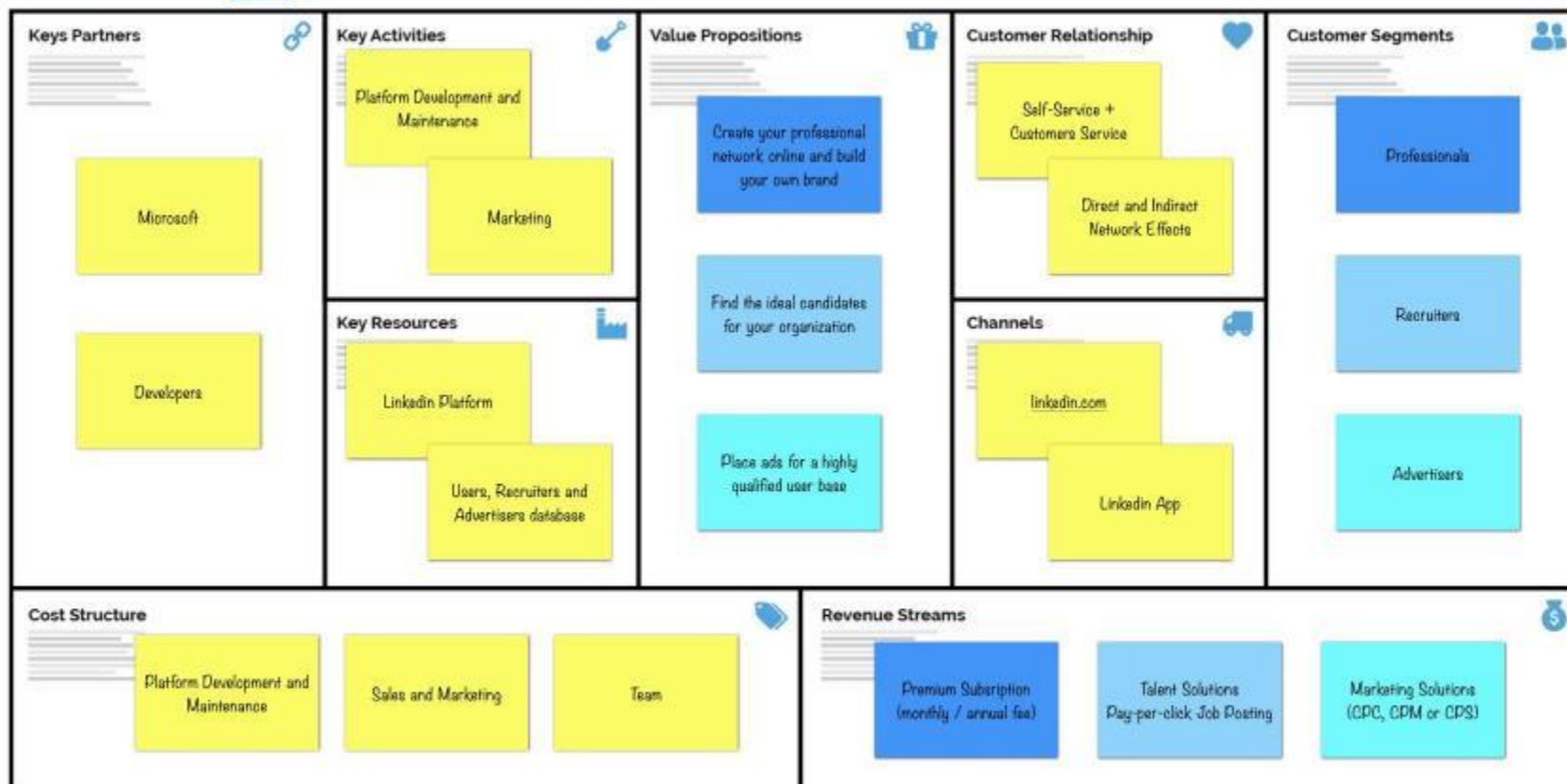
Exemplos - Uber

Uber - Business Model Canvas



Exemplos – LinkedIn

LinkedIn - Business Model Canvas



Exemplos – LinkedIn

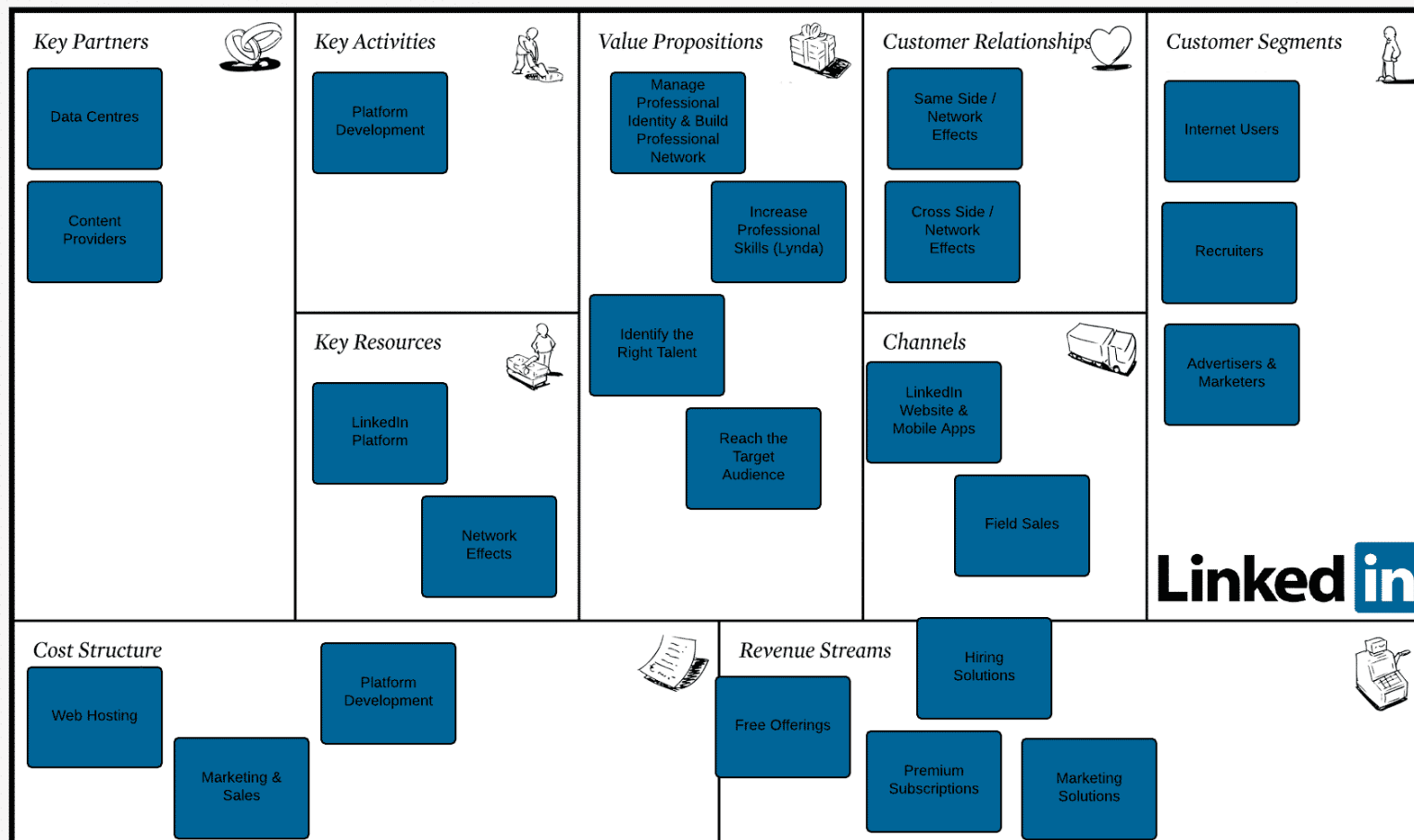
The Business Model Canvas

Designed for: **LinkedIn**

Designed by: **Denis Oakley**

9th July 2018

Iteration: 1.1



www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

Segmento de cliente

Toda empresa precisa de cliente para sobreviver, quanto maior o recorte do segmento (nicho) maior será o seu alcance do número de clientes.

Algumas perguntas e observações relevantes para essa definição:


- Estamos criando valor para quem?
- Nicho de mercado: Negócio criado para um grupo de clientes específico.



Proposta de valor

Em resumo é o que será disponibilizado para o cliente que com isso irá gerar a renda para a empresa.

Exemplos de proposições de valor:

- Inovação da empresa e ou produto
 - performance
 - customização
 - funcionalidade
 - design
 - marca/status
 - preço
 - redução de custos
 - redução de riscos
 - acessibilidade
 - conveniência/usabilidade
- 

Canais

São todos os canais em que o cliente terão contato com a empresa como por exemplo loja física, site e app.

Abrir canais de comunicação é importante como por exemplo fale conosco ou ouvidoria, mas é lógico nunca se esqueça de um canal de atendimento de serviço de atendimento ao consumidor com pessoas e não somente um chat bot.



Relacionamento com clientes

Conhecido como Customer Relationship management (CRM).

Tópicos relevantes para essa definição:

- Estimular os clientes a participar do desenvolvimento de novos produtos por canais presenciais ou até mesmo youtube ou fóruns na internet.
- Criar comunidades na internet e até mesmo em encontros presenciais para que os clientes consigam trocar informações sobre os produtos da empresa.
- Assistência pessoal: a empresa interage de forma humana com o cliente, seja pessoalmente, por telefone ou e-mail.



Fontes de receita

Não pode se dizer que é o principal ponto do BMC, porém é essencial ter claro para todos da empresa as possibilidades de retenção de dinheiro que a empresa pode obter com o público de clientes que tem.

Entender o potencial dos seus clientes e o quanto eles podem pagar pelo seu produto é essencial.

Em validações de ideias de negócio como por exemplo na StartupOne é um ponto forte de análise e que com certeza não é fácil de definir.



I Recursos-chave

É aqui que precisa estar documentado os recursos-chave da empresa como por exemplo capital intelectual humano específico para manter o negócio, componentes físicos obrigatórios e até mesmo por exemplo a logística em caso de e-commerces que é algo que tem que ser muito bom, pois entregar no prazo e com qualidade é um ponto chave.

Atividades-chave

Esse tópico é necessário para documentar os pontos chave que fazem o negócio funcionar diariamente.

- Fatores importantes que devem ser levados em consideração:
 - Quais são as atividades principais para a nossa proposição de valor?
 - Como podemos manter os pontos chave de fonte de receita?
 - Quais são as atividades envolvidas? Como: Industrial, loja física, e-commerce e logística.



Parcerias-chave

Mais um tópico que se não for bem gerenciado pode parar uma empresa, pois pense em um e-commerce que não fabrica os seus próprios produtos para a venda ou até mesmo não tem estoque, mas sim revende produtos dos seus parceiros, então por exemplo nesse caso gerenciar esse tipo de fornecedor se não for bem gerenciado pode parar a empresa.




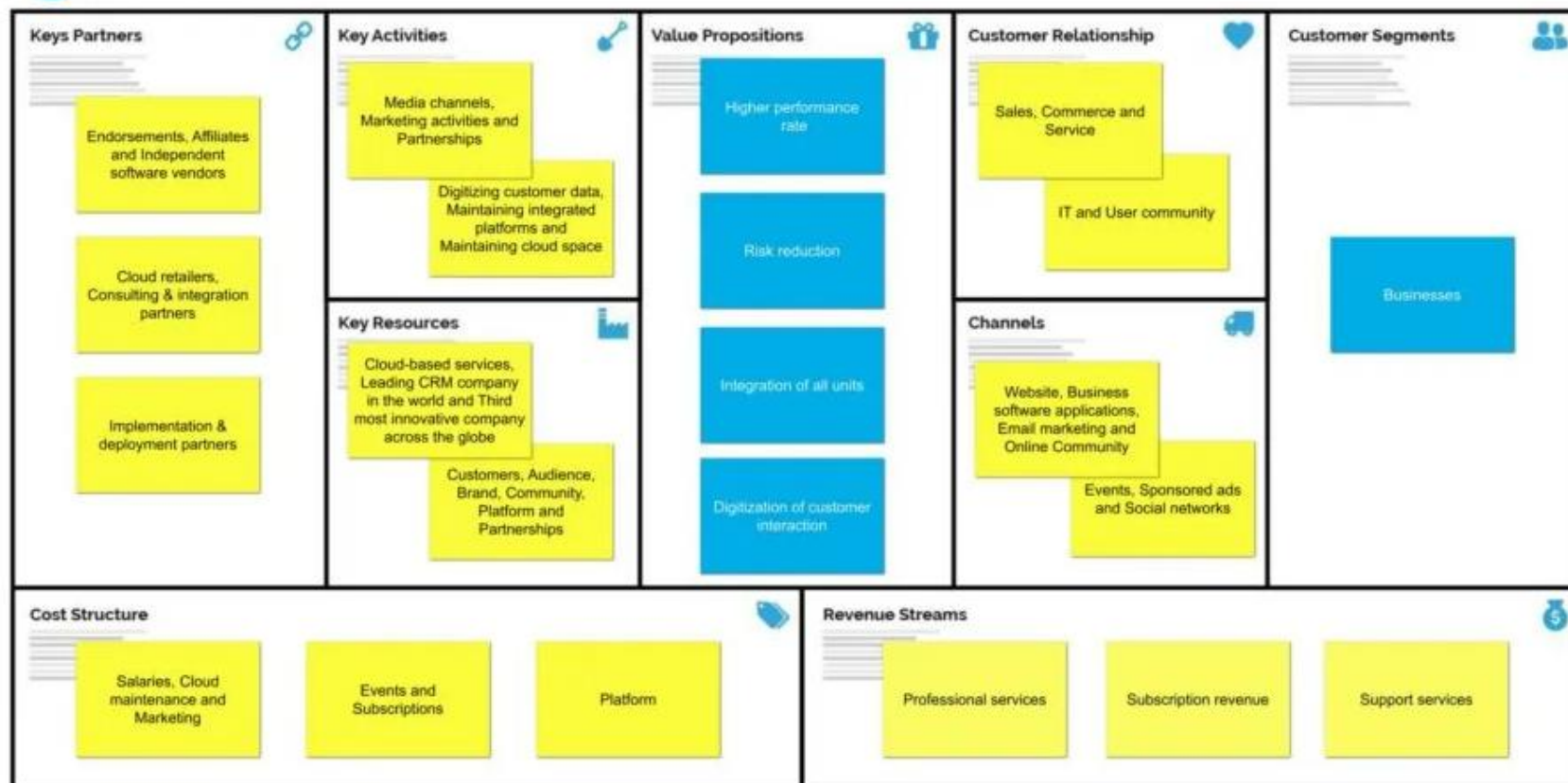
Estrutura de custos

O título já diz bastante, porém é muito importante descrever as estruturas de custos para que fique documentado e seja possível analisar quais são esses custos e até mesmo buscar a redução de custo no caso de uma mudança de estratégia da empresa



BMC – Salesforce

 - Business Model Canvas



REFERÊNCIAS



Sparviero, S. (2019). The case for a socially oriented business model canvas: The social enterprise model canvas. *Journal of social entrepreneurship*, 10(2), 232-251.

Carter, M., & Carter, C. (2020). The creative business model canvas. *Social Enterprise Journal*.

Fonte: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/quadro-de-modelo-de-negocios-para-criar-reciar-e-inovar,a6df0cc7f4217410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/quadro-de-modelo-de-negocios-para-criar-reciar-e-inovar,a6df0cc7f4217410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

<https://49educacao.com.br/startup/canvas-proposta-de-valor-exemplos/>

I DÚVIDAS...

