

# BUSINESS MODEL CANVAS

*com Lívia Bukolts*

# Sumário

<b>Módulo 1</b>	4
Lição 1: Objetivos do módulo	5
Lição 2: O que é o modelo de negócios Canvas?	5
Conceito	5
E qual a sua importância para negócios?	6
Métricas apontam uma grande procura pelo método	7
União <i>Design Thinking</i> e <i>Canvas</i>	7
Lição 3: Histórico do modelo de sucesso	8
Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos?	9
Mas quais seriam os seus diferenciais?	9
Lição 5: Conheça sobre outros modelos Canvas	10
Lean Canvas	10
Innovation Management Canvas (IMC)	11
Diferenças!	11
Project Canvas (PC)	11
Lição 6: Compreendendo os quadros Canvas do modelo de impacto	12
Segmentação de processos	13
Os blocos	13
Segmento de clientes: o início do negócio	13
Para quem?	13
.....	14
Compreendendo o modelo Canvas	15
Oferta de Valor	15
Lição 7: Case de Sucesso	16
Caso Spotify	16
Lição Bônus: Marketing e Canvas	18
Lição 8: 5 Passos práticos para aplicar o que aprendeu	19
REFERÊNCIAS	20

Direitos desta edição reservados  
A Voitto Treinamento e Desenvolvimento  
[www.voitto.com.br](http://www.voitto.com.br)

*Supervisão editorial:* Thiago Coutinho de Oliveira

*Apresentação do curso:* Livia Bukolts

*Produção de conteúdo:* Bárbara Laurindo e Mariana Antunes

Livia Bukolts iniciou sua carreira na Educação e fez migração para TI, como UX Designer e agora atua como Product Designer. Há muitos anos estuda o comportamento humano, o que contribui um tanto para sua visão empática, que é uma habilidade fundamental para extrair *insights* que contribuem na construção de valor de produtos/serviços, trazendo resultados significativos para o negócio, impactando positivamente os clientes. Atuou em projetos pontuais em grandes empresas, e também no ciclo de desenvolvimento contínuo de produtos em empresas de Software e E-commerce. Graduada em Pedagogia, cursou Pós Graduação em Psicopedagogia na PUC/SP, Pós Graduada em Arquitetura da Informação e Experiência do Usuário na Faculdade Impacta de Tecnologia.

### É PROIBIDA A REPRODUÇÃO

Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida, copiada, transcrita ou mesmo transmitida por meios eletrônicos ou gravações sem a permissão, por escrito, do editor. Os infratores serão punidos pela Lei nº 9.610/98

# **Módulo 1**

## **Introdução ao modelo de negócio**

### **Canvas**

## Lição 1: Objetivos do módulo

Neste módulo você vai ver a importância do modelo Canvas para construir projetos eficientes de negócios, entendendo a sua **origem**, **aplicação** e **adaptabilidade** às mudanças de mercado.

Responderemos perguntas do tipo:

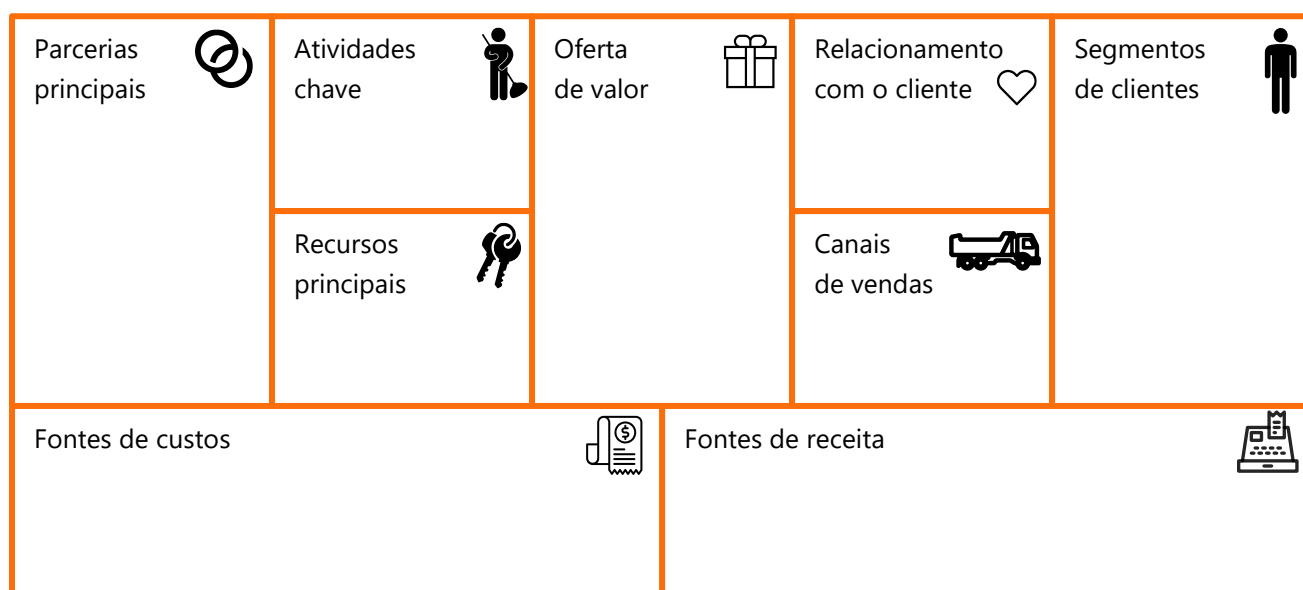
- ✓ Necessito de grande **investimento** para aplicar o Canvas?
- ✓ O que é propriamente o **Canvas** e a sua origem?
- ✓ Posso ir o **adaptando** ao longo do processo?

## Lição 2: O que é o modelo de negócios Canvas?

### Conceito

O quadro Canvas é uma **ferramenta visual** muito poderosa que tem ganhado cada vez mais destaque, por permitir **uma fácil compreensão** de quem a lê, ao mesmo tempo por sua facilidade e dinamicidade ao ser preenchido.

Ele conta com 9 blocos que embora estejam segmentados são **intimamente ligados**, através deles, por exemplo, poderá se saber qual o segmento, **nicho e persona** se busca alcançar, consolidar estratégias de relacionamento e ofertas de valor que sejam atrativas ao seu público.



É importante pontuar que existem vários tipos de Canvas como abordaremos em lições posteriores, mas no nosso caso focaremos no **Business Model Canvas**, desse modo, é importante afirmar que o modelo Canvas pode ser abordado nos mais **diversos segmentos** e o que o efetivamente o difere dos demais modelos é que além de não demandar de custos exorbitantes para que possa ser aplicado, ele também aponta pontos **essenciais** do negócio:

- ✓ **Criação de valor;**
- ✓ **Formulando a proposta de valor;**
- ✓ **Entregando valor e atendendo a dores do cliente**

E qual a sua importância para negócios?

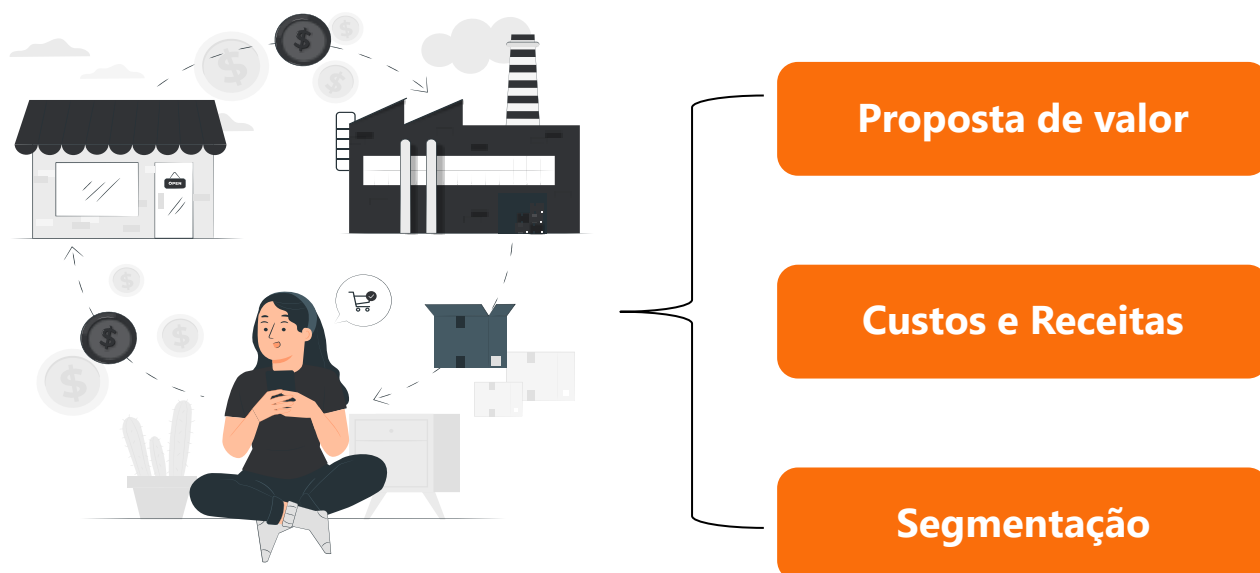
Um dos principais atrativos ao uso da ferramenta Canvas, reside no fato de que ela possui uma grande **facilidade** para que possa ser construída, por exemplo, é o **momento ideal** para envolver os segmentos dos negócios e sua equipe, compreender sobre o que se está fazendo e o que se busca alcançar.

Desse modo, pode-se retomar até mesmo os chamados OKRs, os objetivos atrelados aos resultados-chave, no momento em que se **constrói** e **consolida** os blocos do modelo Canvas, surge a necessidade de se iniciar o pensamento estratégico que saia do campo visual e restrito ao papel, e que transporte a uma realidade que possa ser alcançada.



## Métricas apontam uma grande procura pelo método

Dados recentes compravam que os empreendedores estão procurando **novos métodos** para que possam **reduzir custos**, mas que não percam na **eficiência** e **geração** de valor para atender as dores e as necessidades de seus clientes através de produtos ou serviços.



Nesse sentido, mais do que entender a metodologia e o funcionamento do Canvas é o aplicá-lo compreendendo a funcionalidade de cada um de seus **blocos**, é importante sem sombra de dúvidas **entender o todo**, mas no momento de aplicar e verificar possibilidades, impedimentos, novas perspectivas e mudanças é fundamental que eles sejam entendidos por completo. Para isso, qual tal conferir nosso [artigo](#) que trata sobre o *Business Model Canvas* de **modo rápido e construtivo**.

## União *Design Thinking* e Canvas

É muito comum a associação entre o *Design Thinking* e o Canvas que se configura realmente como um diferencial para as empresas que apostam em gestões inovadoras. O *Design Thinking* vem da noção de ideias, pensamentos, pensar em **métodos inovadores, o fora da curva**. Já o modelo Canvas possui a propriedade de colocar no **plano concreto** todo o **desenho estratégico** de seu negócio.



Nesse sentido o **Design Thinking** se destaca por:

- ✓ Trazer inovações que sejam pensadas **fora da curva**;
- ✓ Favorecer o processo **colaborativo** entre os integrantes;
- ✓ Trazer soluções que sejam **mais simples e resolutivas**.

### Lição 3: Histórico do modelo de sucesso

Que tal iniciar por meio de um exercício prático? Já imaginou como seria colocar em um **plano de ação** tudo o que se imagina para um empreendimento?

**Custos**

**Clientes**

**Parceria**

Ao imaginar o seu negócio, está tendo dificuldade de mensurar fontes de custos e aquisição de receitas? É difícil quando as ideias ficam apenas no **campo abstrato** e é para mudar essa realidade que a ferramenta Canvas surge, com o propósito de trazer mais perto do empreendedor, o segmento em que ela atua, as frentes que ele busca e **sobretudo as mudanças** que ele necessitará fazer para que seu negócio permaneça de modo sólido e supere as **adversidades** de mercado.



## Lição 4: Quais os benefícios e o porquê de seu uso em empreendimentos?

O modelo foi criado para ser um **quadro dinâmico**, em contraste com a tradicional descrição linear. Ele utiliza **9 blocos segregados** que representam os principais pontos que devem ser levados em consideração quando se pensa em novos negócios.

Mas quais seriam os seus diferenciais?



Além de fazer com que o seu plano de negócio fique visualmente mais próximo daquele que o **coordena**, é também possível agregar a **equipe** em sua construção.

Traz uma espécie de “planta” do seu próprio negócio, com isso, é possível saber em que **atacar** e quais **aspectos** precisam de mudança.

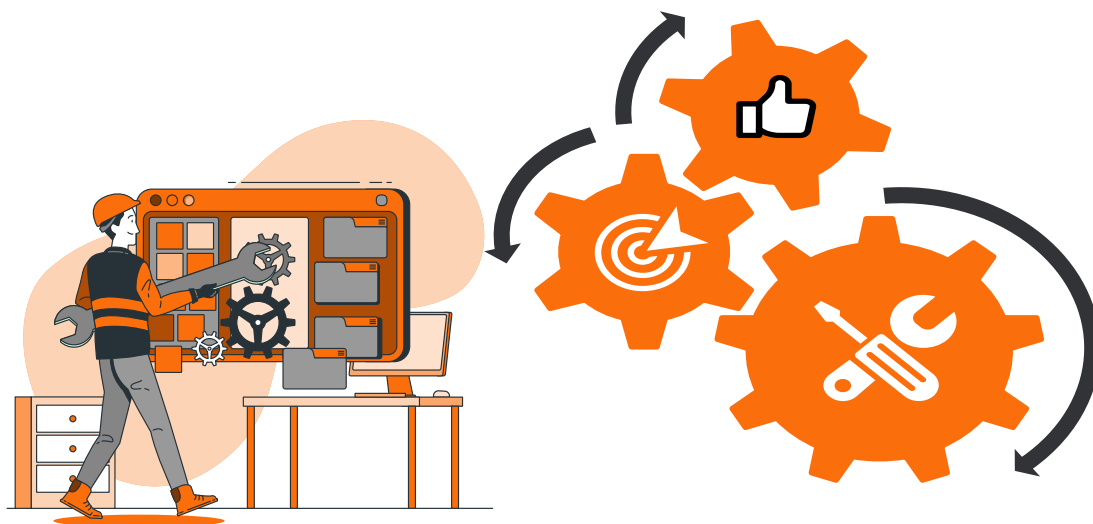


Para isso, não deixe de conferir o resumo do livro **O manual completo do empreendedorismo** para descobrir seu propósito de atuação e sobretudo, para que consiga enfrentar os desafios que o mundo do empreendedorismo confere a todo momento.

## Lição 5: Conheça sobre outros modelos Canvas

### Lean Canvas

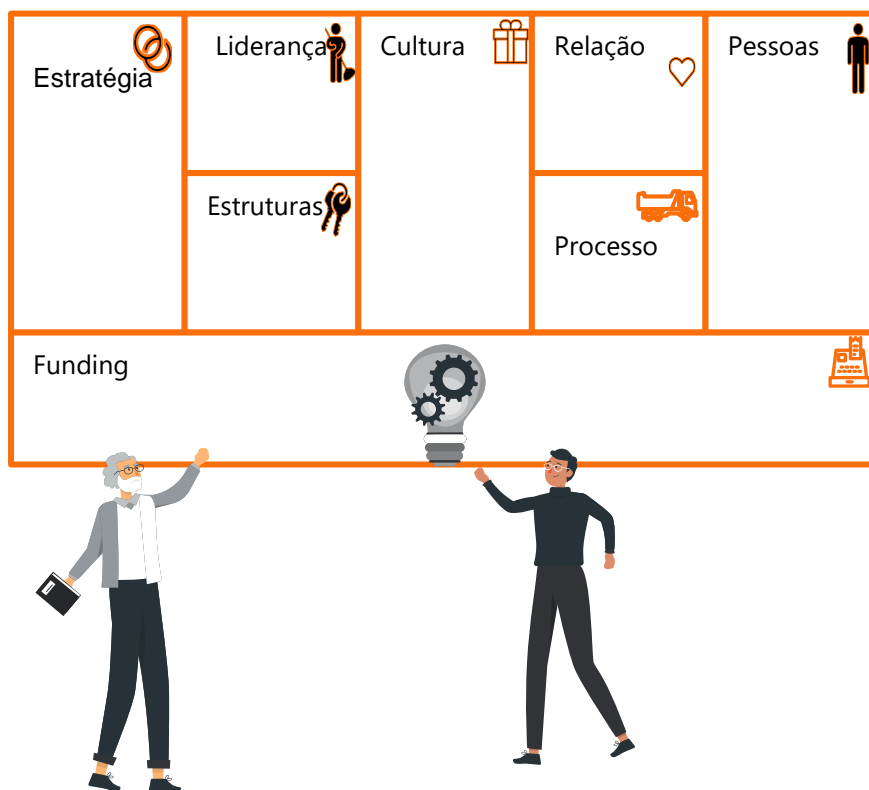
O modelo **Lean Canvas**, surge como uma adaptação do modelo **tradicional** do *Business Model Canvas*. A metodologia Lean foca em **redução** de desperdícios dentro do processo produtivo e por meio da melhoria contínua, além disso, assim como o modelo **Canvas** pode ser aplicado em vários segmentos, **escritórios, sistemas de saúde** e na **produção**.



## Innovation Management Canvas (IMC) Diferenças!

De maneira **distinta** ao que ocorre com o *Business Model Canvas*, o *Innovation Canvas* é um modelo que visa gerir sua **própria equipe ou segmento** a processos inovatórios.

Além disso, conta com **apenas 8 blocos** para tirar a inovação do campo das **ideias** para o plano da **realidade**.



## Project Canvas (PC)

O *Project Canvas* é o ideal quando o assunto é **planejamento de projetos**, e melhor, pode ser adaptado para **qualquer** tipo deles.

Além disso, ao falar de projetos é de suma importância que se leve em consideração: **riscos**, **qualidade** e **segurança** dos colaboradores.



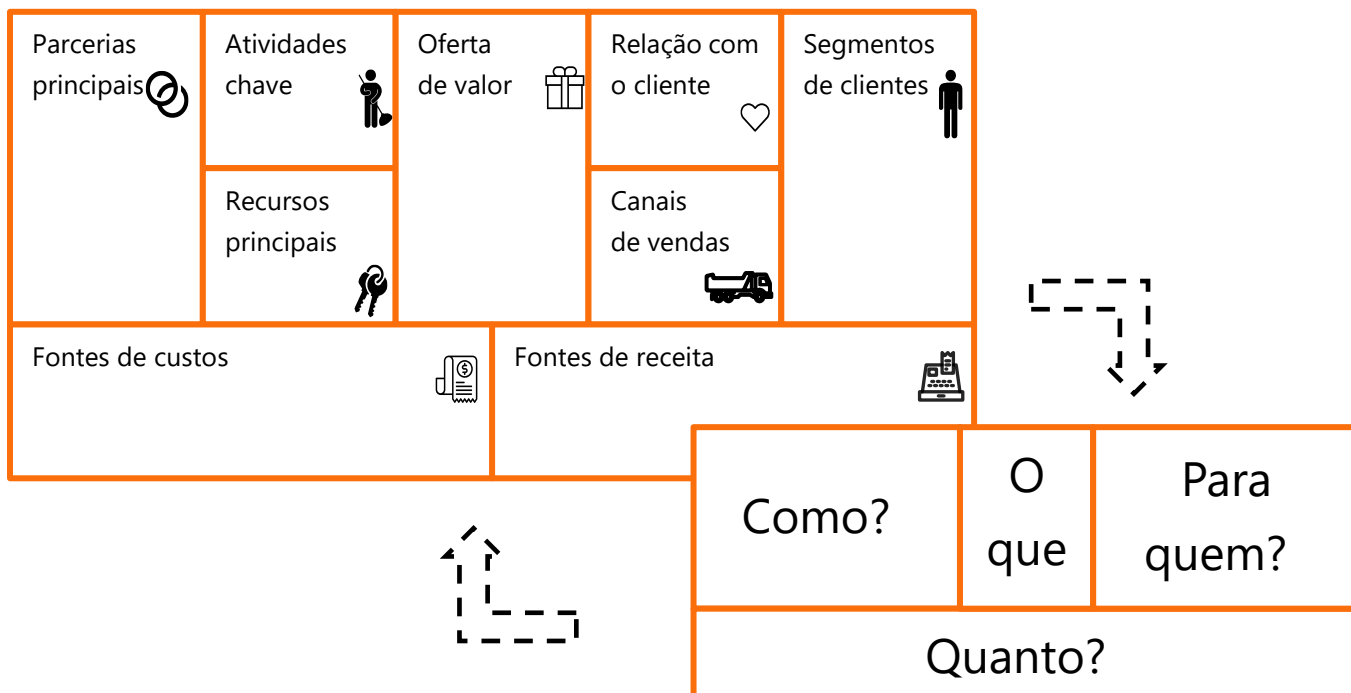
## Lição 6: Compreendendo os quadros Canvas do modelo de impacto



Modelo que pode ser aplicado em **qualquer empreendimento**, lembre – se não é o negócio que se adapta à metodologia, mas sim, a metodologia que se adapta ao negócio. Com isso o Canvas reúne **eficácia e praticidade** como elementos principais em sua construção.

## Segmentação de processos

### Os blocos



Nas imagens acima apresentadas são apresentados dois pontos de grande relevância: a **visão geral** dos blocos presente no modelo de Canvas de Negócios e a **visão segmentada em 4 grupos** blocos:


- ✓ Como? Diz respeito de que maneira você irá colocar o seu negócio **em prática**
- ✓ O que? Mas sobre o que se trata o negócio? **Alimentação, vestuário ou eletrônico**
- ✓ Para quem? Define a minha persona, **o cliente ideal** a ser buscado
- ✓ Quanto? Visa elencar as **despesas** e as expectativas de **receitas** com o negócio


## Segmento de clientes: o início do negócio

### Para quem?

Para quem está sendo desenvolvido?  
As dores de quem e como você vai solucionar.


Determinar estratégias para estreitar o relacionamento com seu público alvo é muito importante!  
Investir em um atendimento de


Relacionamento com o cliente 

Segmentos de clientes 

Canais vendas 

Nesta a etapa é definido qual será o seu segmento de clientes. Em outras palavras, definição

Relacionamento com o cliente 

Segmentos de clientes 

Canais vendas 

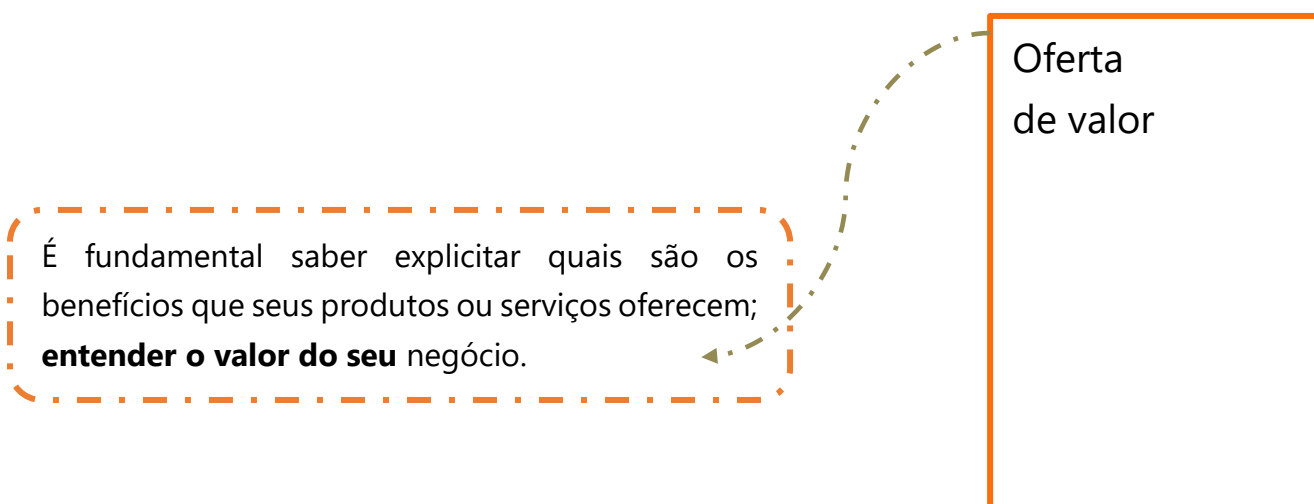
Os canais são as interfaces entre seu negócio e o cliente: **uma estratégia para entrega de valor.** Podem ser de comunicação, vendas e

## Compreendendo o modelo Canvas

### Oferta de Valor

Um dos pontos de **maior relevância** ao negócio é trazer uma proposta de valor que atenda às demandas de seu cliente, seja através de um serviço ou de um produto, é importante estabelecer em princípio o porquê o consumidor deverá adquirir o **seu produto** e não o oferecido pelo **concorrente**.

Sendo assim, questões que envolvam **design, inovação, conteúdo** se tornam grandes diferenciais na escolha de um ou outro serviço, mas que impacta de modo efetivo todos os demais blocos do Canvas. É através da **proposta de valor** que novas medidas de relacionamento com o cliente serão propostas, parcerias serão feitas para que possam atrair novos segmentos, novos custos de receitas podem ser pensados, dentre outras funcionalidades.



### Em resumo:

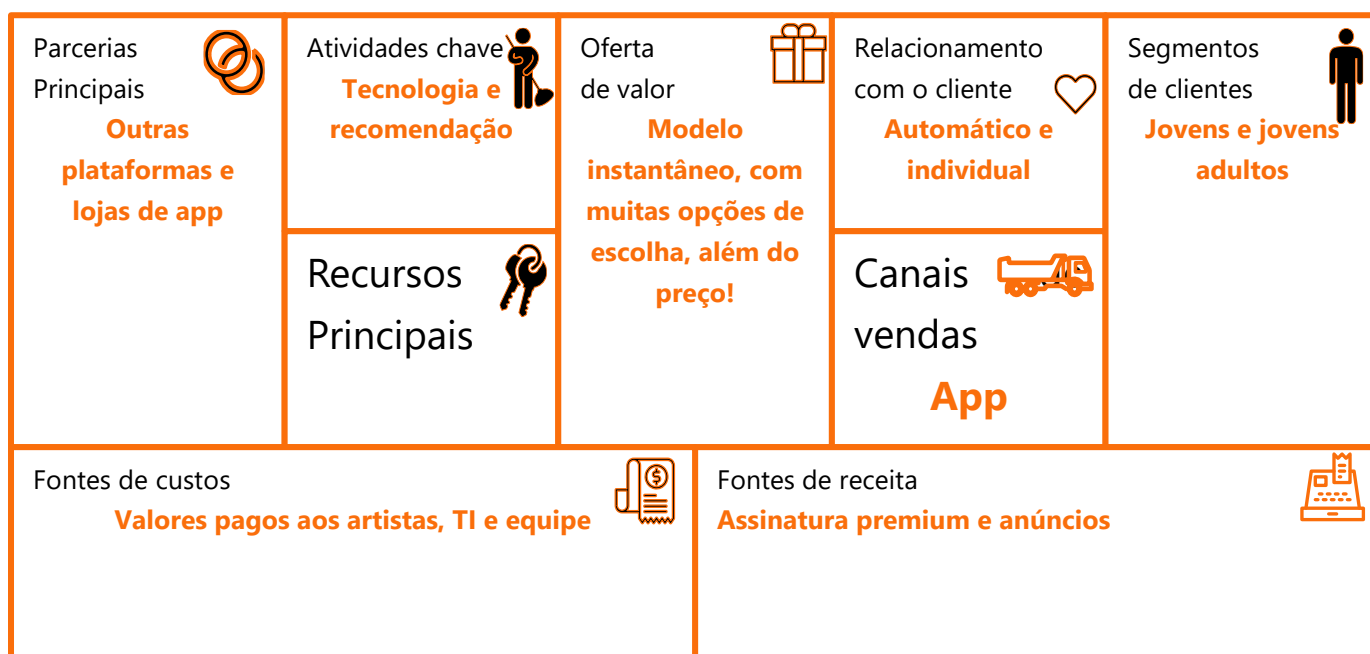
- ✓ **Parcerias**: trata-se de uma rede de parceiros que ajudam o seu negócio na entrega da **oferta de valor**; é o relacionamento entre as entidades comerciais;
- ✓ **Atividade chave**: são as principais **atividades** que o seu negócio exerce, feitas constantemente para o seu **funcionamento**;
- ✓ **Recursos principais**: é composto pelos ativos fundamentais para o funcionamento do seu negócio, **podendo ser ativos físicos ou intelectuais**.
- ✓ **Fonte de custos**: Esse bloco do modelo representa todos os **custos diretos** e indiretos derivados da operacionalização do negócio.

- ✓ **Despesas:** uma questão a ser definida é a forma pela qual você vai transformar **o valor que seu negócio oferece em recursos financeiros**

## Lição 7: Case de Sucesso

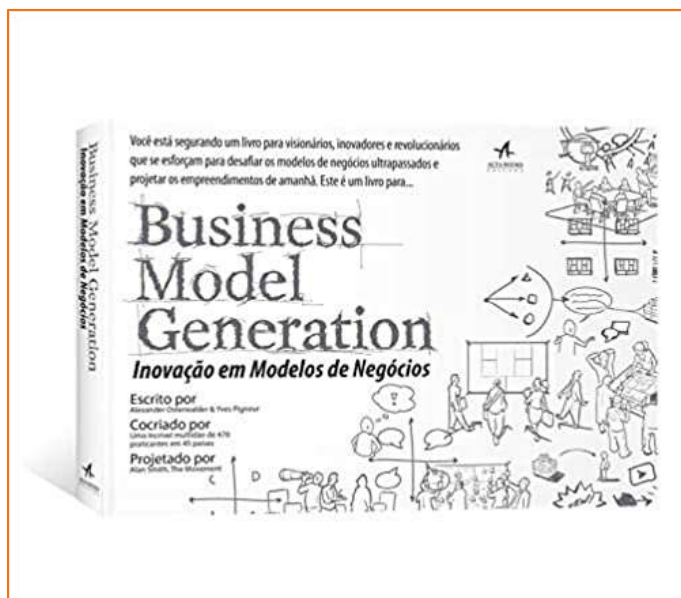
### Caso Spotify

Uma das empresas de maior sucesso e alcance na atualidade é o *Spotify*, seja por meio da assinatura premium ou dos planos mais básicos e que são gratuitos, não é novidade que eles conseguiram atingir os mais **diferentes públicos** e com **uma playlist** completa que agrega muito valor.



É possível perceber por meio de um aspecto ilustrativo como se mostra o Modelo Canvas aplicado ao sucesso *Spotify* e novamente, deve-se destacar que o mesmo modelo também é **adaptável a sua realidade**, com isso, para entender melhor sobre o Modelo Canvas, como é porque cada bloquinho está segmentado, confira o [resumo do livro](#) que deu origem ao modelo de sucesso e comece a colocar **em prática**.

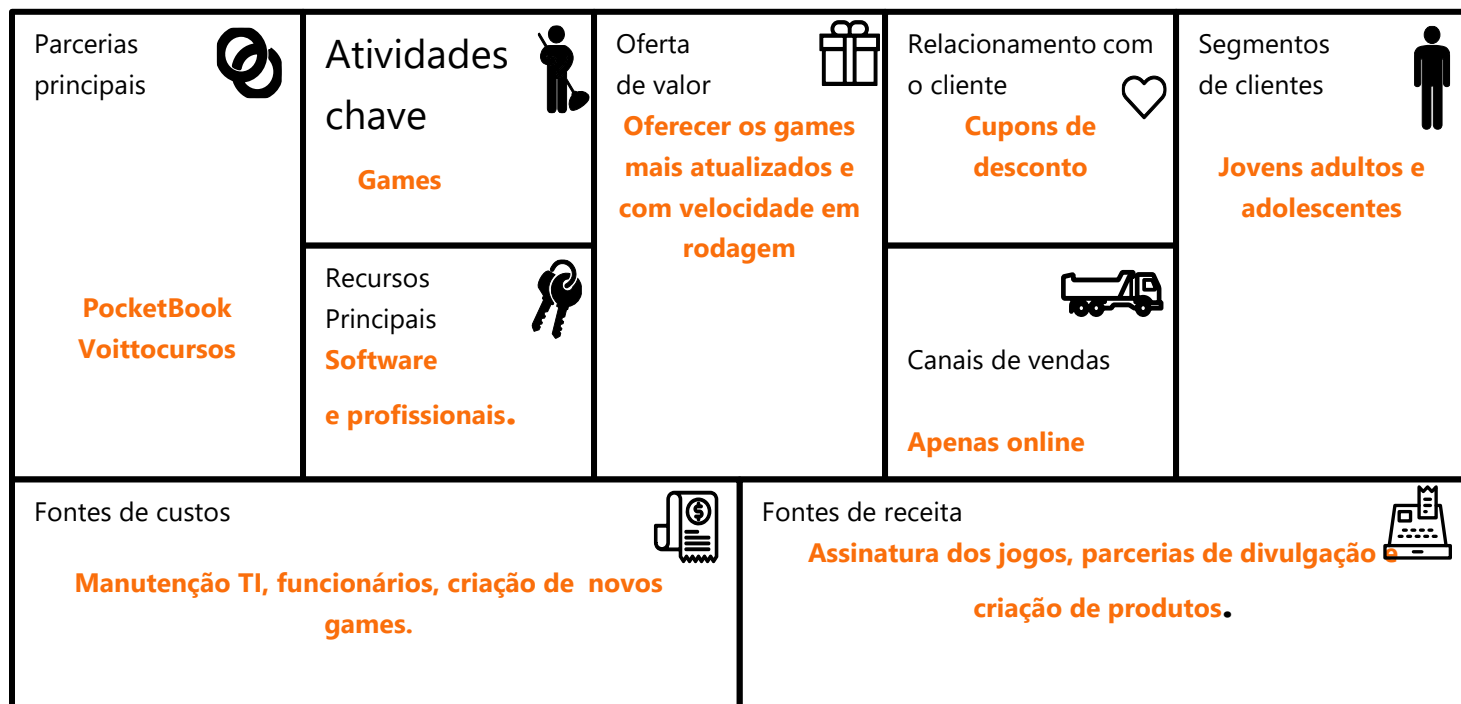




Um exemplo prático foi para te auxiliar nessa questão foi através da *Voittoteens*, uma empresa direcionada ao **público jovem** e que traz como **oferta de valor** games de sucesso, veja de que forma os elementos são colocados.

Perceba que é possível ter um panorama visual completo sobre **quais ações** estão sendo feitas, de que forma e maneira novos modelos de ação devem ser pensados para que o negócio consiga se manter **frutífero** e prossiga em **crescimento**.

**Custos****Oferta****Preço**

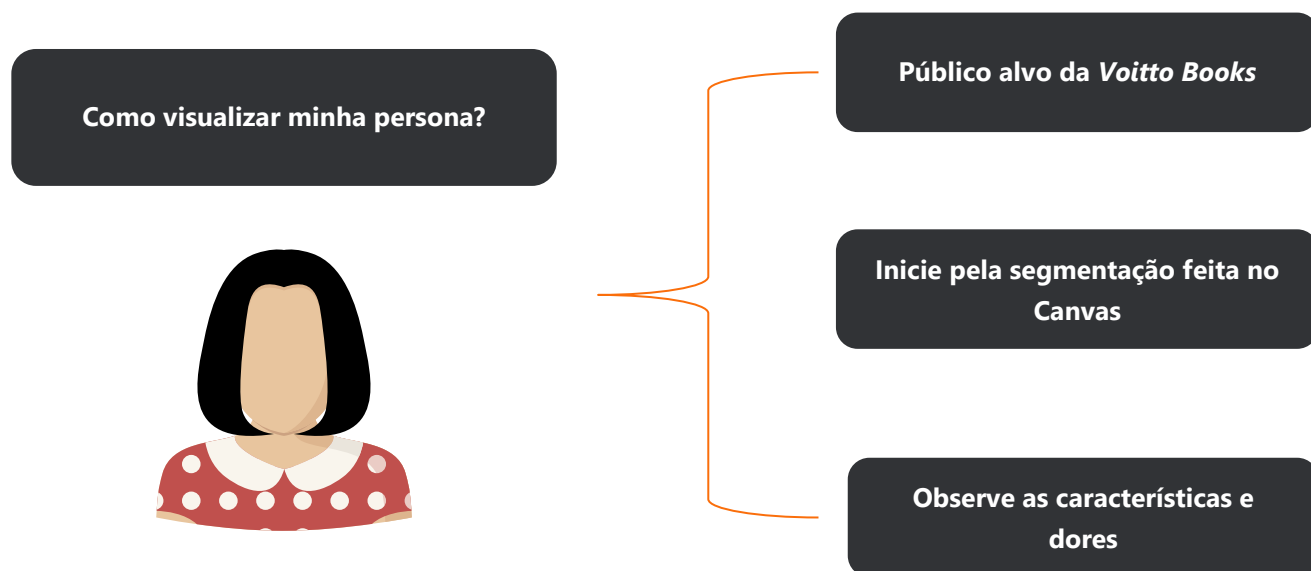


## Lição Bônus: Marketing e Canvas

Quando o assunto é Marketing, os empreendedores não medem esforços para fazer produtos e serviços que solucionem as **dores** de seus clientes, mas e com o **Business Model Canvas**, será que a relação é possível?



Vamos exemplificar através de um exercício prático, para iniciar qualquer negócio é imprescindível definir qual o público e seguimento que se busca atingir, denominamos de **persona** o cliente ideal, aquele se conhece de modo particular, seus **gostos** e **hábitos** para estabelecer rotas de conhecimento que sejam relevantes para atrair, reter e vender a aquele determinado cliente.



Nesse caso, poderia ser o seguinte exemplo: Júlia **tem 22 anos, estuda engenharia civil** e gosta muito de animais, além disso, em seus momentos livres ela adora ver filmes e séries sobre mitologia. Considerando um empreendimento de filmes, quando realizássemos o contato por e-mail para Júlia, já poderia ser indicados os filmes sobre mitologia que ela gosta, ou seja, o momento se torna mais **pessoal e personalizado** e que com certeza será um **diferencial** para Júlia, fazendo com que ela tenha mais **chances em comprar** de seu empreendimento.

## Lição 8: 5 Passos práticos para aplicar o que aprendeu

- ✓ Antes de produzir o Business Model Canvas, **defina** seu nicho e **segmento** de mercado.
- ✓ **Entenda** e saiba como ser flexível no processo de estruturação do negócio.
- ✓ **Confira** e **aprenda** sobre quais as dores e sobre quais clientes se busca atingir.
- ✓ Não tenha **medo** em utilizar o Canvas, adapte-o ao seu empreendimento.
- ✓ **Traga** sua equipe para que possam construir juntos um **modelo acessível** e eficaz.

## REFERÊNCIAS

COUTINHO, Thiago. O que é Business Model Canvas: O que é Canvas e como utilizá-lo com exemplos. *In: O que é o Business Model Canvas: O que é Canvas e como utilizá-lo com exemplos*. Juiz de Fora: Thiago Coutinho, 2 abr. 2020. Disponível em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-o-canvas>. Acesso em: 10 nov. 2021

COUTINHO, Thiago. O que é um modelo de negócio?: Saiba o que é um modelo de negócio e os seus tipos mais famosos. *In: O que é um modelo de negócio?*. [S. l.], 15 jul. 2020. Disponível em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/modelo-de-negocio>. Acesso em: 10 nov. 2021.

OSTERWALDER, A. Business ModelGeneration - inovação em modelos de negócios: um manual para visionários, inovadores e revolucionários. Rio de Janeiro: Alta Books, 2011.