



Resumo

# **Business Model Canvas**

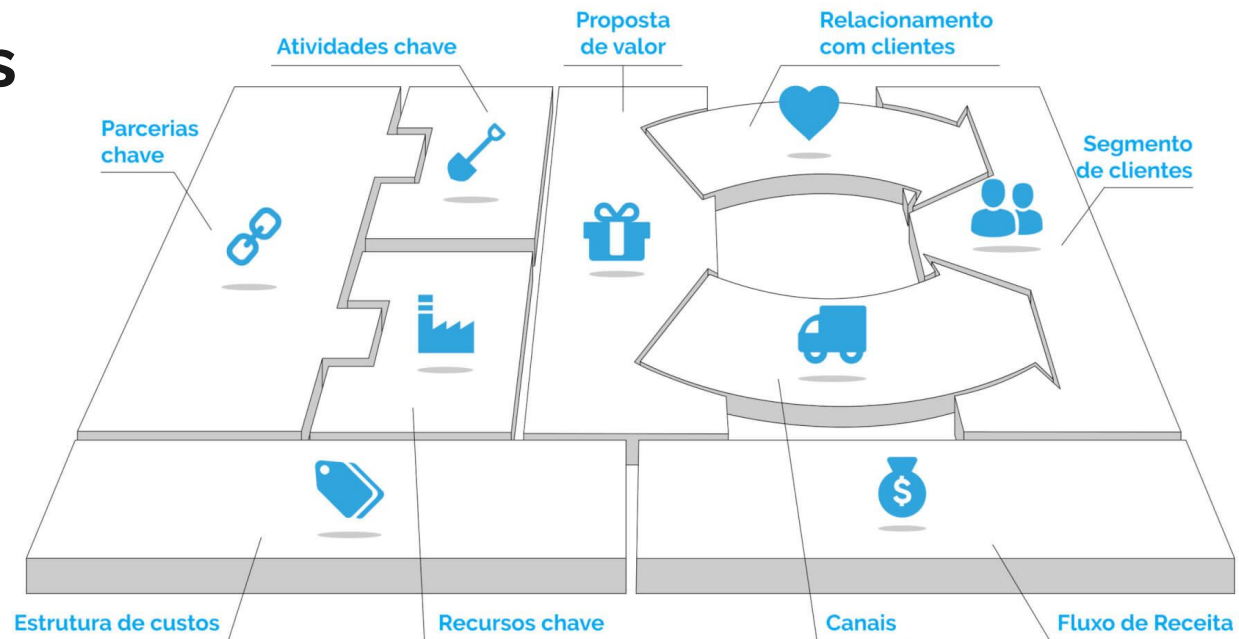


## O que é?

O Business Model Canva é um quadro utilizado para descrever, visualizar, avaliar e alterar um modelo de negócio:

- Ao olhar para o Quadro, é possível compreender rapidamente **sobre que tipo de negócio** se trata;
- É possível ter **compreensão do todo** baseado em uma análise dos blocos e da interação entre eles;
- O formato **estimula a cocriação** e o envolvimento de várias pessoas, ligadas ou não ao negócio, a fim de apoiar, ajudar, colaborar na construção e análise do modelo;
- Ele também é uma ferramenta para **evidenciar e planejar a validação** das hipóteses que sustentam a viabilidade do negócio.

# Divisão dos Blocos

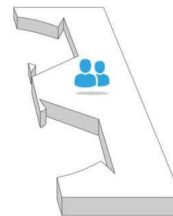


# 1. Segmento dos Clientes

É o primeiro bloco a ser preenchido no Canvas e nele é pensado: **Para quem você está criando valor? Quais são seus consumidores mais importantes?**

Aqui você precisa definir e **segmentar o seu público** com o máximo de informações e detalhes. Isso é essencial para que você consiga ter coerência no desenvolvimento dos demais blocos.

Comece segmentando seus clientes de **forma macro** (gênero, idade, classe social, região) e depois **crie personas** para detalhar melhor o comportamento, dores e ganhos que elas buscam ao resolver o problema que você quer solucionar.

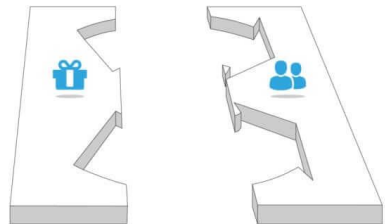


## 2. Proposta de Valor

Este bloco do Business Model Canvas descreve o **conjunto de razões** pelas quais seu cliente irá **optar pelo seu produto ou serviço**. Entenda valor aqui como benefício, por isso é fundamental que você saiba explicitar quais são os benefícios que seu produto ou serviço gera ao cliente.

**Que valor/benefício você entrega ao seu cliente? Qual problema você está ajudando a resolver? Que necessidades de seu cliente você se propõe a satisfazer?**

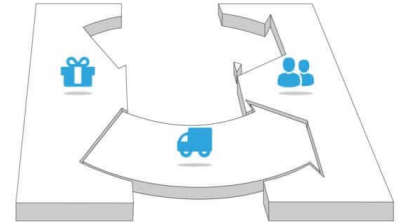
Os valores podem ser **quantitativos** (ex.: preço, velocidade do serviço) ou **qualitativos** (ex.: design, experiência do cliente).



### 3. Canais

Descreve por onde seu negócio se comunica, distribui e vende o produto ou serviço aos seus clientes. Esses Canais podem ser diretos ou indiretos:

- **Canais diretos:** são aqueles **particulares**, ou seja, são os canais do próprio negócio, como, por exemplo, sua equipe de vendas, sua loja, seu site;
- **Canais indiretos:** são aqueles que não pertencem à empresa, ou seja, são **canais de terceiros**. Por exemplo, distribuição por meio de atacado, revenda ou sites de terceiros.

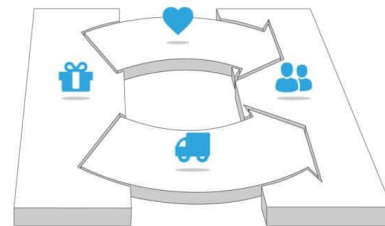


## 4. Relacionamento

No Business Model Canvas, o bloco Relacionamento com os Clientes descreve as formas e os meios que você vai estabelecer para criar ou manter a relação com seus clientes.

Que tipo de relacionamento seu segmento de clientes espera que você estabeleça com eles? Como você fará para aumentar suas vendas? Como você garantirá que seus clientes não o trocarão por seus concorrentes?

Essas relações podem variar de **pessoais** até **automatizadas** e podem também ser motivadas com o objetivo de **conquistar seu cliente** ou **reter seu cliente**, a fim de ampliar suas vendas.

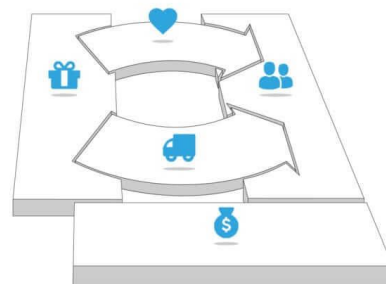


## 5. Fontes de Renda

É o último bloco dos **aspectos emocionais** do nosso Quadro. Esse bloco representa o **dinheiro que sua empresa vai gerar** através da venda do seu produto e serviço, e também as formas com que você irá capturar esse valor.

**Quais valores seus clientes estão realmente dispostos a pagar? Pelo que eles pagam atualmente? Como pagam? Como prefeririam pagar?** Essas são algumas questões que podem fazer você pensar nas suas hipóteses de fontes de receita.

**Alguns exemplos de modelos de receita são:** venda de produtos, assinatura, aluguel, licença, leilão, etc.



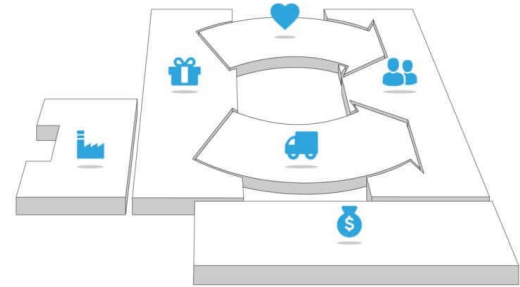


## 6. Recursos-Chave

O primeiro bloco do lado esquerdo é o de **recursos-chave**, que são os **ativos fundamentais para fazer o negócio funcionar**. Aliás, todo o lado esquerdo está relacionado à parte **operacional do negócio**.

Esse bloco deve ser limitado a descrever o que **realmente importa** dentro dos ativos de sua empresa. Por exemplo, em uma siderúrgica os **recursos-chave** são o forno (caldeira) e o laminador.

**Alguns exemplos de recursos são:** ativos físicos, como máquinas ou instalações, intelectuais, como patentes, recursos humanos, como equipe de programadores ou atendimento, etc.



## 7. Atividades-Chave

De forma **complementar aos recursos-chave**, as **atividades-chave** devem tratar das **atividades mais importantes** que a empresa deve fazer de forma constante **para que o negócio funcione corretamente**. Se uma empresa possui uma plataforma web como recurso-chave, muito provavelmente terá como atividade-chave a manutenção desta plataforma.

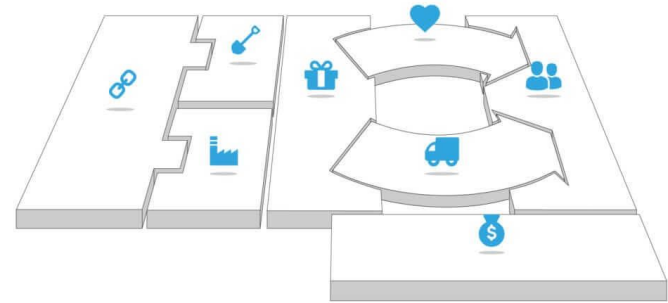
**Alguns exemplos de atividades são:** Produção de Bens, Resolução de Problemas, Gestão de Plataformas, Vendas Consultivas, Desenvolvimento de Produtos, etc.



## 8. Parcerias-Chave

Refere-se primordialmente a **terceirizações (fornecedores)**. Como dito anteriormente, o lado esquerdo trata de quesitos operacionais, portanto o bloco parcerias **lista outras empresas que ajudam seu negócio a entregar a oferta de valor**.

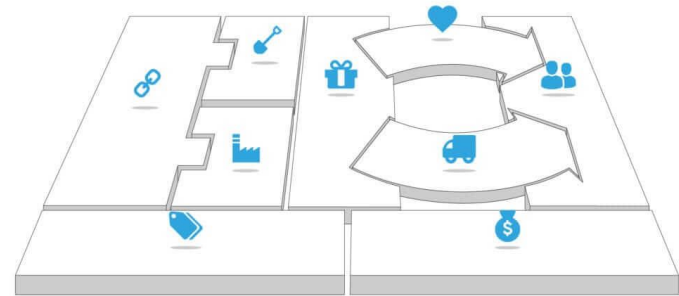
Qualquer tipo de **tarefa ou matéria-prima essencial fornecida por outra empresa** e que garante o funcionamento do negócio deve ser listada neste bloco.



## 9. Estrutura de Custos

O último bloco do modelo descreve **todos os principais custos** que têm peso no financeiro e são derivados da operacionalização do negócio.

Eles serão provavelmente **oriundos dos blocos de recursos, atividades e parcerias-chave**. Porém, também será possível que custos de canais sejam considerados como, por exemplo, comissão de vendedores.



## Como fazer

Para fazer o Canvas é importante **reunir profissionais de diferentes perfis** em um workshop que **utilize o canvas impresso com post-its**, para que a geração de ideias não seja limitada.

Depois basta **seguir o passo a passo** de desenvolvimento dos **9 blocos de construção** do Business Model Canvas descritos, **seguindo a ordem** do gráfico ao lado.

