

MODELANDO NEGÓCIOS COM BUSINESS MODEL CANVAS

Entenda como modelar visualmente
o seu negócio de forma simples
através da metodologia mais
utilizada do mercado.

CONTÉM EXEMPLOS
PRÁTICOS

O que é um Modelo de Negócio?

“Um Modelo de Negócio é uma forma simplificada de descrever a lógica por trás de um empreendimento.”

O termo Modelo de Negócio ganhou notoriedade na década de 90. Desde então tem recebido cada vez mais atenção, tornando-se um termo constante no vocabulário de gestores e empreendedores ao redor do mundo.

Um Modelo de Negócio é uma forma simplificada de descrever a lógica por trás de um empreendimento, procurando entender, esclarecer e definir fatores que envolverão sua criação, funcionamento, entrega e obtenção de valor.

A entrega de valor é um dos pontos que mais geram dúvidas no processo de concepção de um novo negócio, pois está diretamente ligada ao senso de utilidade, benefício e satisfação de desejos (nem sempre explícitos) que a compra de um produto ou serviço trará.



A percepção de valor pelo cliente é difícil de ser mensurada, pois trata de aspectos pessoais e emocionais como crenças, paradigmas internos, ambições, expectativas e experiências vividas.



Reflita

Quem compra um Camaro 0 Km pelo valor médio de R\$ 193.501,00 (Tabela – março / 2014), realiza a compra motivado pela beleza do carro, por sua comodidade, pelo seu desempenho ou pelo status e aceitação social que o modelo proporciona?

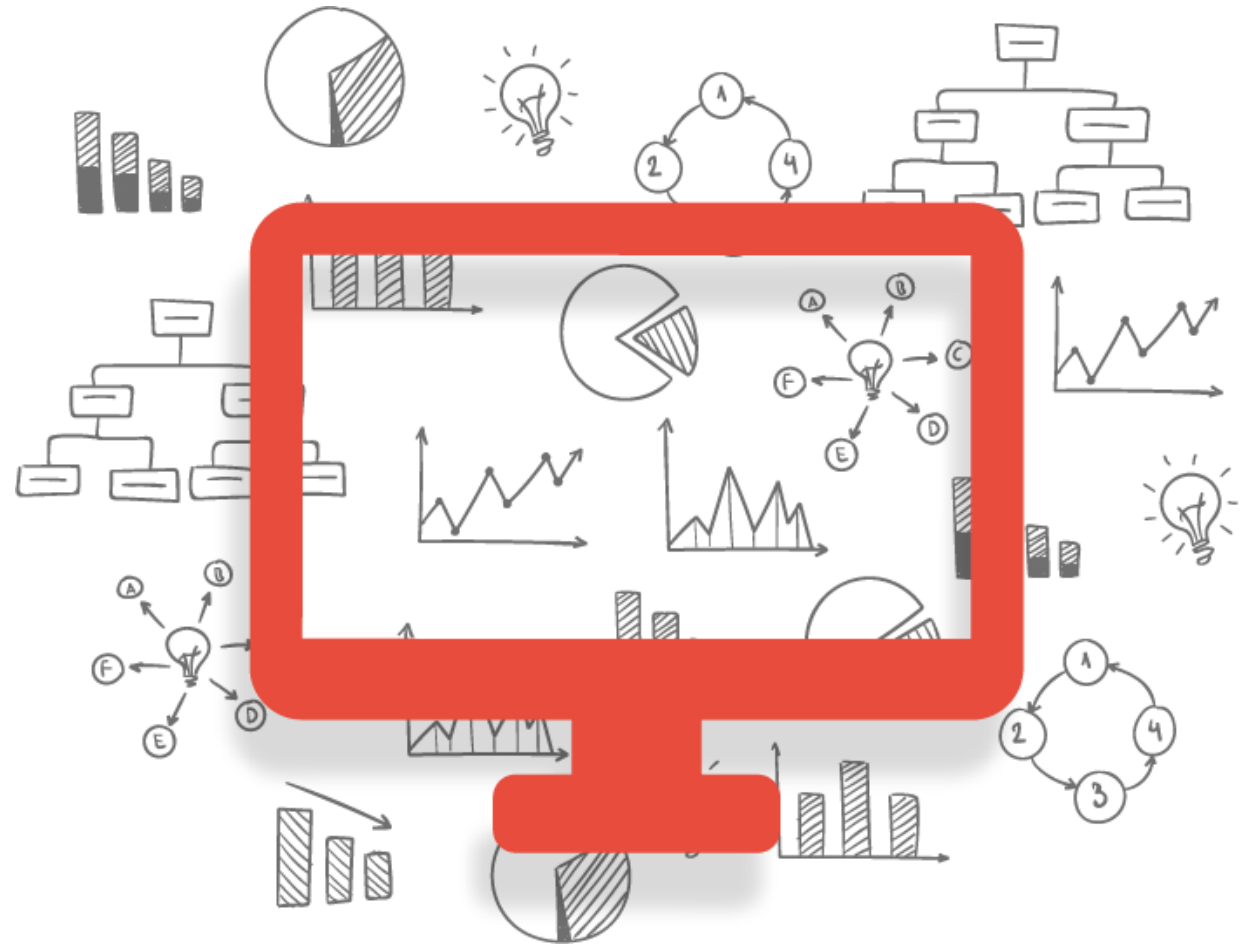
Vamos a outro exemplo. Ao adquirir um software de gerenciamento para sua empresa, um gestor estará em busca de praticidade para realização de tarefas, simplificação na gestão de informações ou em todas as atividades prazerosas que conseguirá realizar com o tempo economizado devido às facilidades proporcionadas pela utilização do sistema?

A resposta nem sempre é óbvia e única, por isso Modelos de Negócio devem ser claros, compreensíveis e simples. Porém, sua simplicidade não deve esconder complexidades ou abordar superficialmente detalhes que integrarão efetivamente a vida do negócio.

Empresas são sistêmicas por natureza e para alcançarem seus objetivos possuem vários elementos distintos de vital importância que trabalham interconectados e se complementam.

Um Modelo de Negócio bem elaborado concebe individualmente cada um desses elementos, favorecendo o desenvolvimento de interações eficientes entre eles dando vida a um projeto.

Em outras palavras, um Modelo de Negócio é a receita que transformará uma ideia em lucro, guiando e planejando todos os passos necessários desde sua concepção até a obtenção dos resultados.



Por que desenvolver um Modelo de Negócio?

“Modelar um negócio é a maneira mais simples e rápida de tirar uma ideia do papel.”

Para empresas de qualquer segmento que proponham ou busquem inovação e diferenciação, seja em produtos ou serviços, modelar um negócio é a maneira mais simples e rápida de tirar uma ideia do papel.

Esta ferramenta se enquadra perfeitamente para os casos em que o projeto parte de incertezas, onde não se sabe com precisão quem é o público-alvo, qual o real problema, qual a melhor solução a ser proposta ou como monetizá-la.

No Modelo de Negócio são levantadas hipóteses sobre os principais elementos que irão constituir o projeto.



Cada elemento e suas hipóteses são testadas e validadas. Somente então a implementação da ideia se inicia.



O foco é direcionado para a identificação de erros e possíveis pontos falhos, permitindo ajustes e mudanças rápidas de direcionamento até que se alcance algo que realmente faça sentido.

Modelos de Negócio não devem ser estáticos. Novas ideias e hipóteses devem ser levantadas e validadas constantemente para melhoria do que está sendo proposto.

Durante todo o processo, nunca se deve perder de vista o ciclo:

Gerar Valor -> Entregar Valor -> Capturar Valor.

Ele é de vital importância para empresas que estão nascendo, pois especifica logicamente toda complexidade pela qual uma empresa gera negócios e forma seu capital.

Essa metodologia se traduz em agilidade possibilitando o amadurecimento de ideias e análises de oportunidade profissionalmente e sem formalidades desnecessárias em sua fase inicial.

Não existem verdades absolutas, mas boas práticas recomendam principalmente no que se refere a tecnologia ou a áreas que possuem poucos dados para pesquisa, desenvolver um Plano de Negócios (devido ao seu detalhamento) somente após se ter testado e validado todas as hipóteses do Modelo de Negócio.

As informações contidas em um Modelo de Negócio embasam a construção do Plano de Negócio. Um não substitui o outro, mas atuam como ferramentas complementares.

[Se você não sabe o que é um Plano de Negócios, clique aqui!](#)



A metodologia Business Model Canvas

“O método considerado como padrão pelo mercado para o desenvolvimento de Modelos de Negócios.”



Pensando no incentivo à inovação, prototipação e co-criação (criação colaborativa), baseado em conceitos de **Design Thinking**, Alexander Osterwalder introduziu no mercado o que seria considerado o método padrão para desenvolvimento de Modelos de Negócios, o Business Model Canvas, através do seu livro Business Model Generation.

A metodologia consiste em representar graficamente em um diagrama através de blocos os 9 principais pontos que devem ser levados em consideração ao se pensar em um novo negócio.

A utilização de blocos, ao invés da tradicional descrição linear, foi propositalmente criada com o intuito de facilitar o entendimento das complexas relações entre eles em uma única página (ou quadro).

Através do Canvas é mais simples visualizar o “encaixe estratégico” existente entre as áreas (blocos), criando um cenário perfeito para prototipações rápidas.

Documentos textuais dificultam esse processo. Veja abaixo o quadro proposto por Osterwalder para modelagem e negócios.

Para estimular o questionamento e a reflexão que o modelo propõem, iremos exemplificar através de perguntas o que cada bloco deve conter.



PROJETO:

DATA:

Parceiros
Chave



Atividades
Chave



Propostas
de Valor



Relacionamento
com os Clientes



Segmentos
de Clientes



Recursos
Chave



Canais



Estrutura de Custo

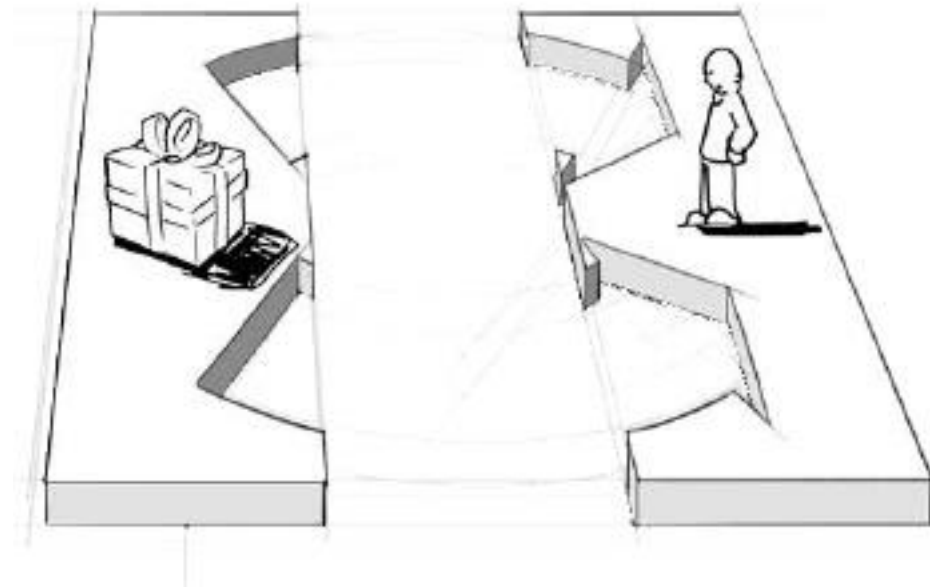
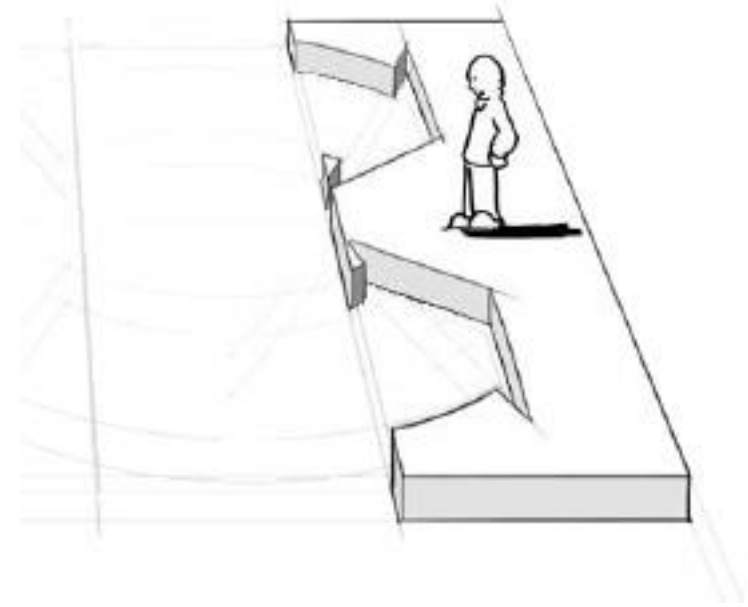


Fluxo de Receita



1-Segmentos de clientes:

Qual perfil de pessoa se interessará pelo seu produto / serviço? Para quem você pretende vender e gerar valor?

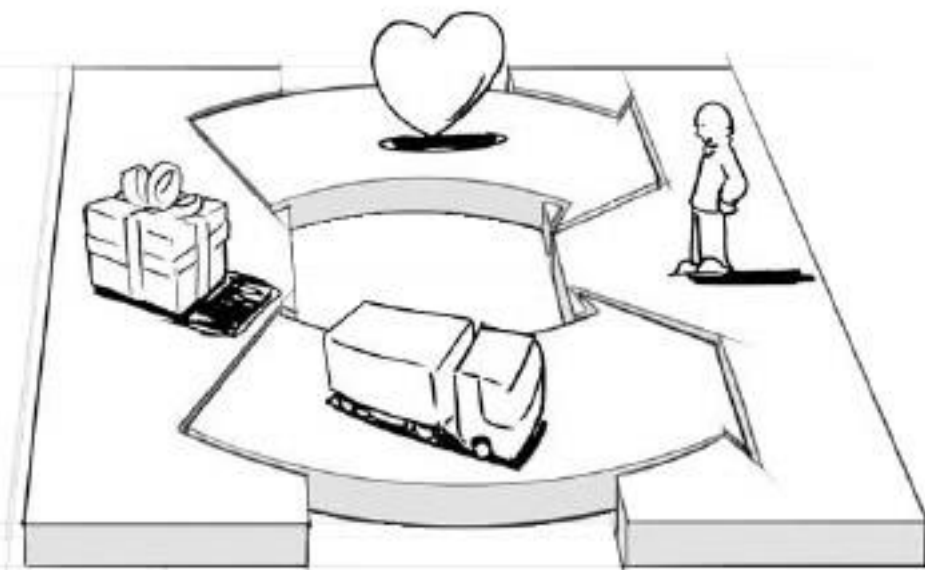
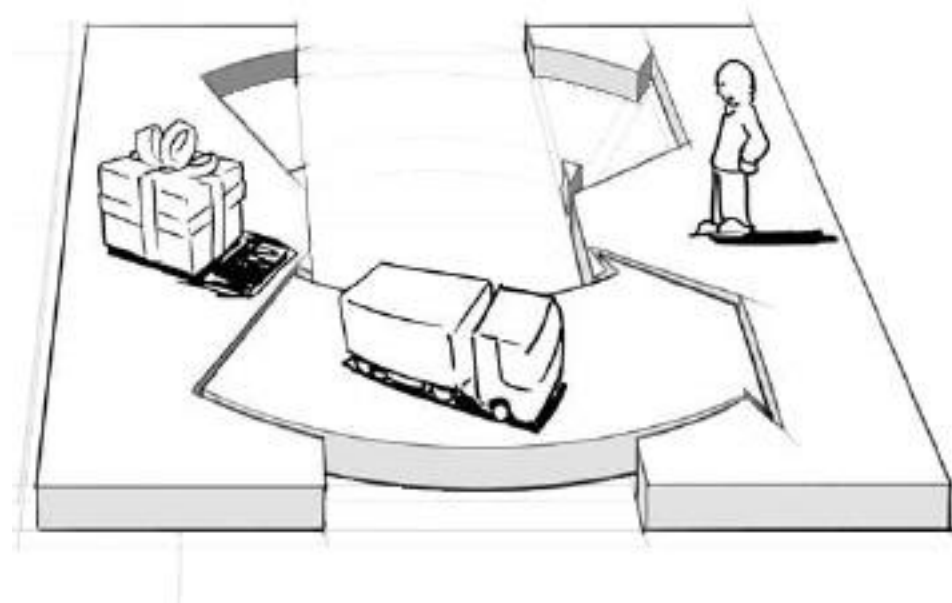


2-Propostas de valor:

Quais dores, necessidades, desejos e expectativas do cliente seu negócio se propõem a resolver ou amenizar? Quais benefícios diretos e indiretos estão sendo propostos?

3-Canais de distribuição:

Como a Proposta de Valor chegará até seus clientes? Como eles descobrirão que você existe? Quais serão os canais de comunicação, venda e distribuição do produto / serviço (entrega de valor)?

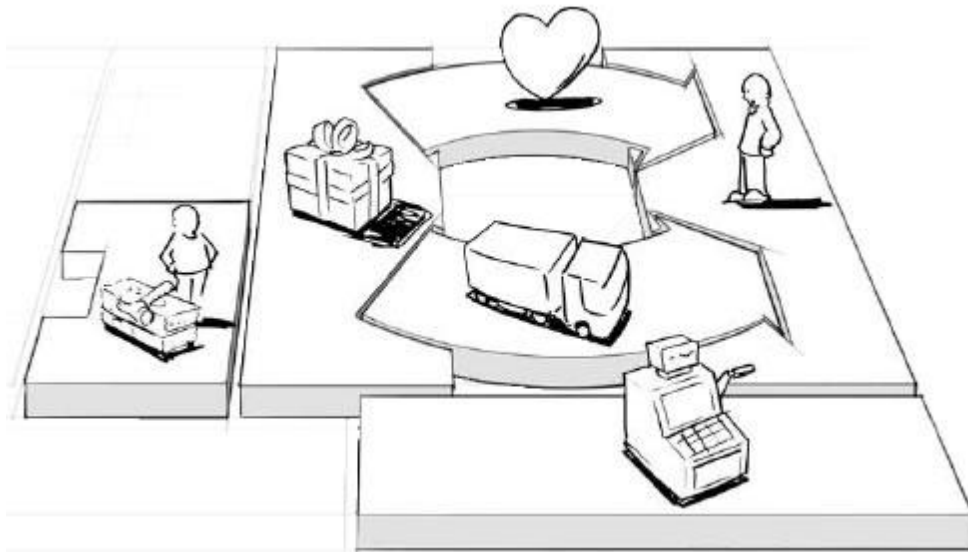
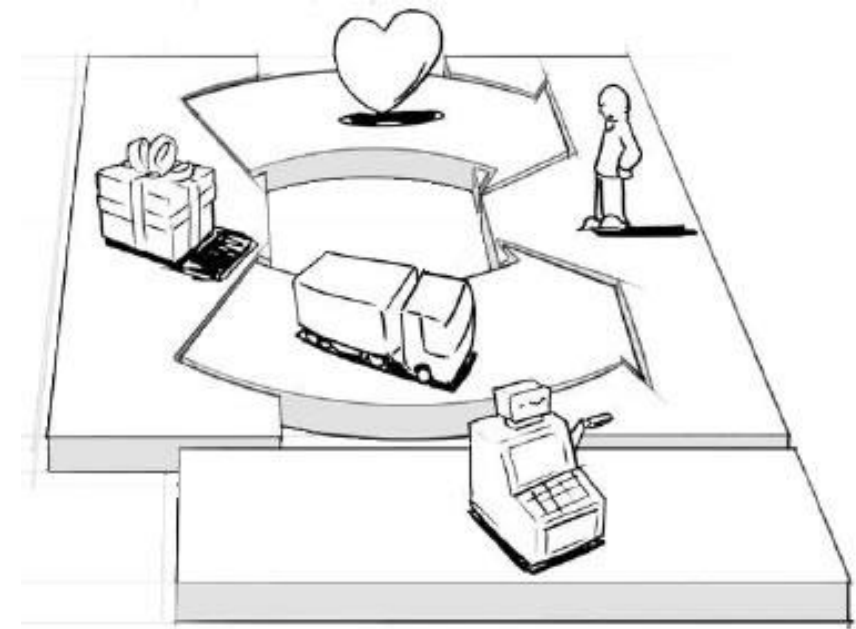


4-Relacionamento com os clientes:

Quais estratégias, ferramentas e canais você pretende utilizar para chegar até o seu cliente e se comunicar com ele? Como pretende fidelizá-lo? De que maneira irá ganhar sua preferência frente à concorrência?

5-Fluxo de receita:

Como o cliente pagará pelo produto / serviço?
Quais serão as fontes de receita? Com que frequência elas serão esperadas?

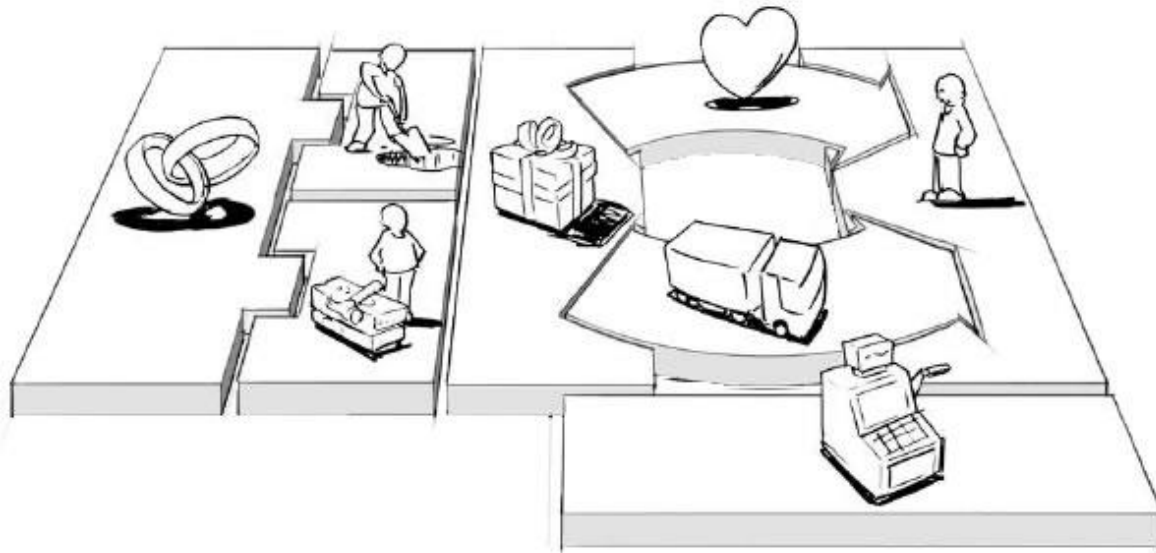
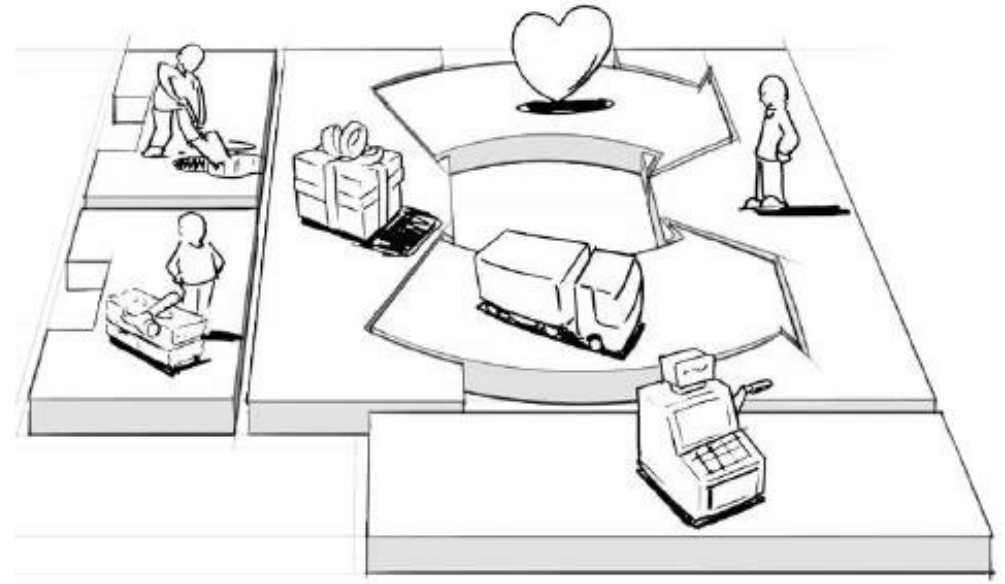


6-Recursos-chave:

Quais recursos e infraestruturas serão necessárias para criar, entregar e capturar valor para o seu cliente? O que você precisa para que o negócio funcione?

7-Atividades-chave:

Quais atividades constantes serão necessárias para que o Modelo e os Recursos-chave funcionem corretamente e tenham boa performance? Em termos operacionais o que será indispensável?

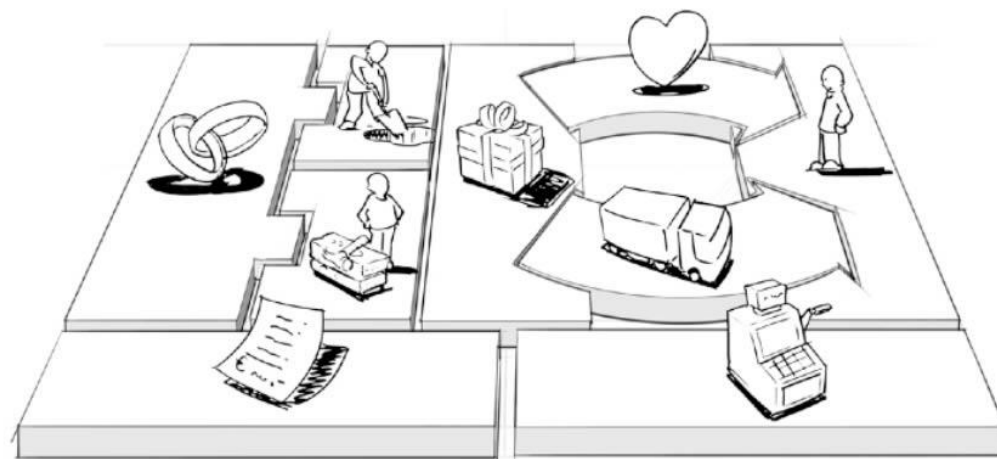


8-Parcerias-chave:

Quem (pessoa ou empresa) será necessária ou poderá agregar valor ao seu produto ou serviço considerando todos os aspectos que o envolvem (desenvolvimento, manutenção e distribuição)? Quais parcerias poderão auxiliar na obtenção de Recursos-chave, realizar Atividades-chave, minimizar ou eliminar Custos?



9-Estrutura de custo: Quais serão as despesas e custos inerentes ao seu Modelo de Negócio e recorrentes de sua operacionalização? Quais serão as Atividades e Recursos-chave mais caros?

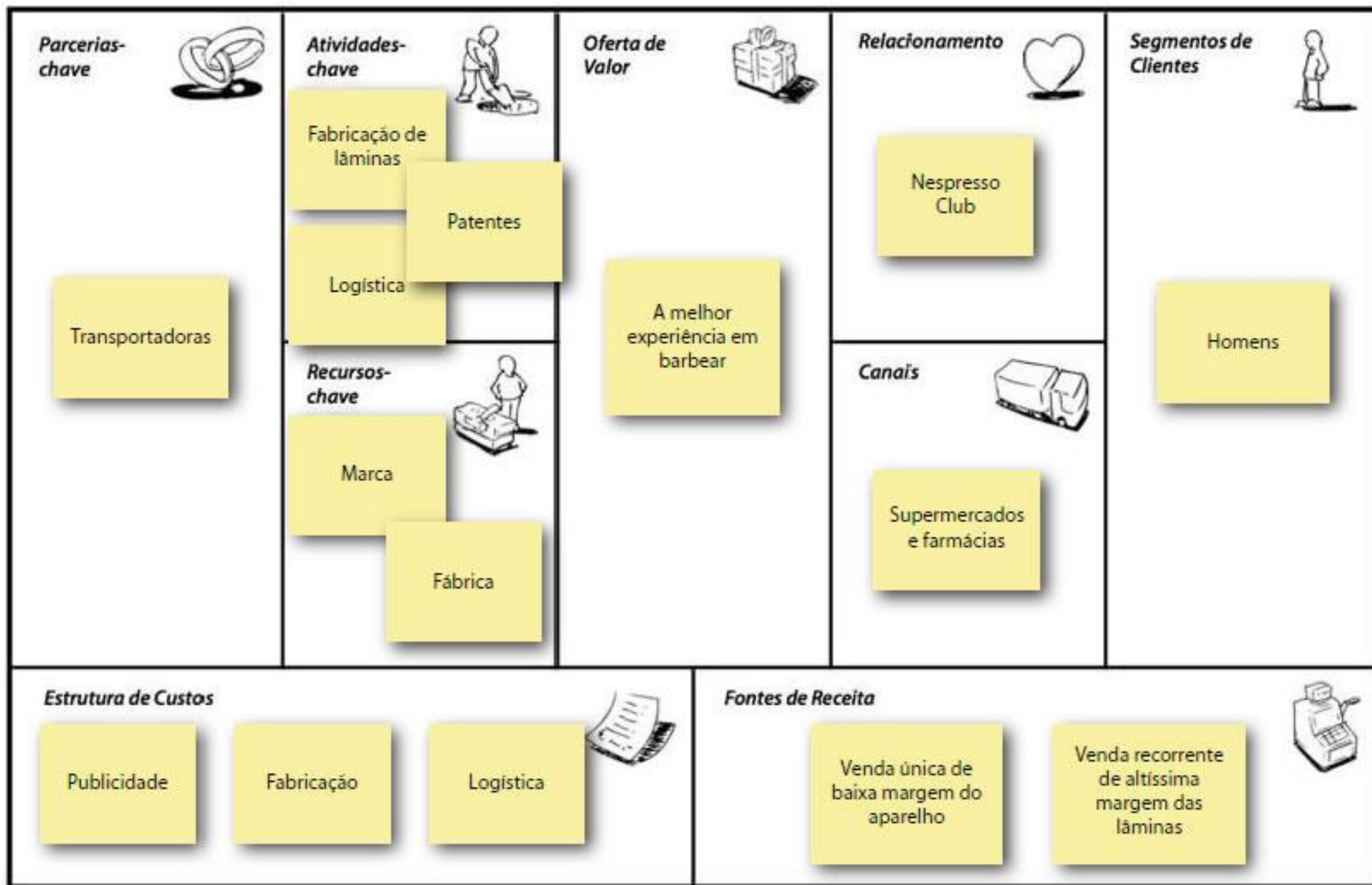


Business Model Canvas

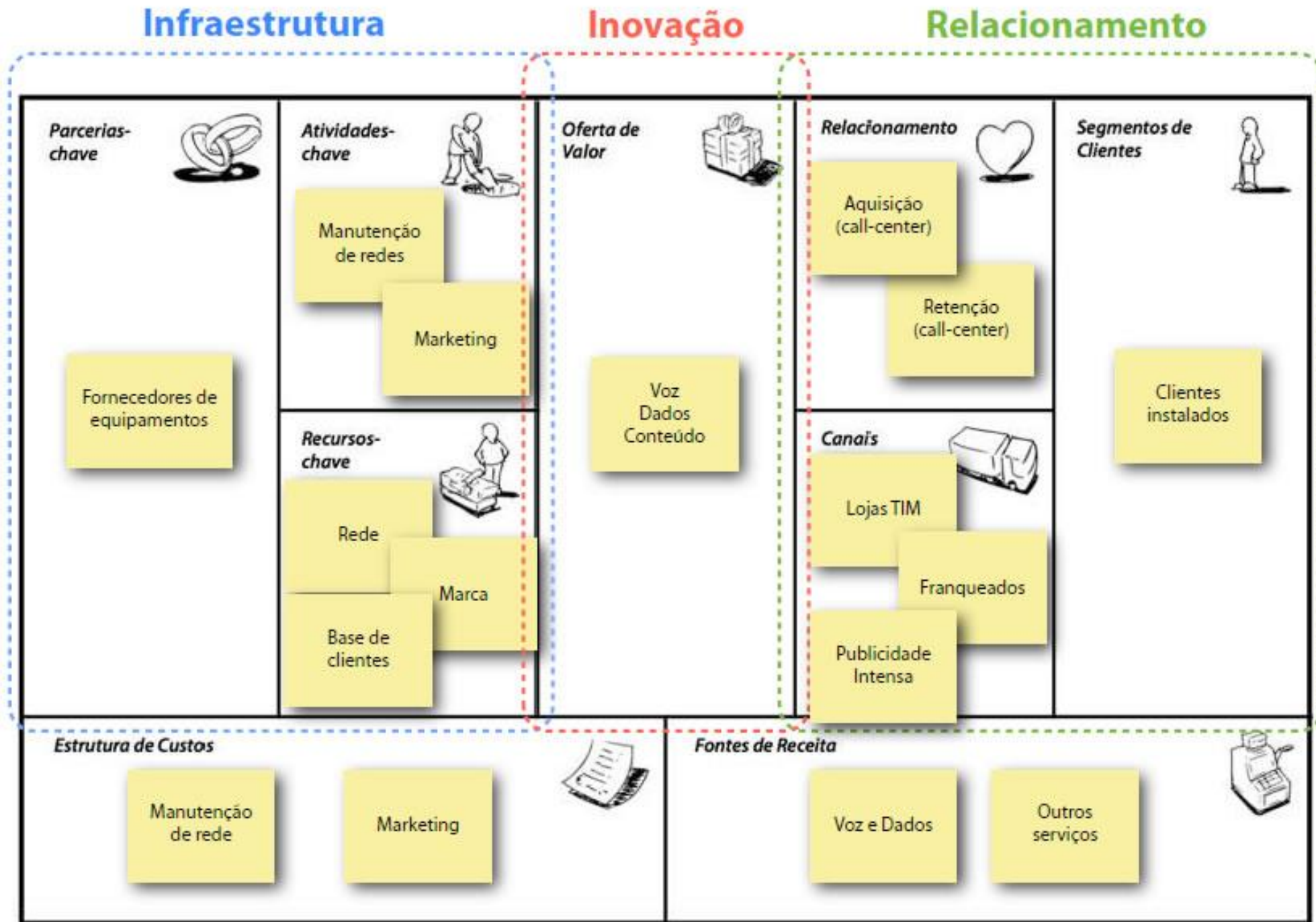
Exemplos

Para exemplificar, vamos analisar alguns modelos criados com base no negócio de empresas e marcas famosas.

Gillette







Materiais úteis para modelar o seu negócio



[Modelo Canvas para impressão](#)



[Ferramenta para criação online do Canvas](#)



[Modelo Canvas editável](#)

Referências

<http://www.ideiademarketing.com.br/2013/10/14/inovacao-conhecendo-o-metodo-canvas/>

<http://pt.slideshare.net/evertongava/monografia-evertongava>

<http://www.endeavor.org.br/artigos/start-up/plano-de-negocio/plano-de-negocios-x-modelo-de-negocios>

<http://www.fazinova.com.br>

<http://pt.slideshare.net/joaopnogueira/75-exemplos-de-modelagem-e-prototipagem-de-negcios-inovadores>

<http://pt.slideshare.net/hudsonaugusto/quadro-d-modelo-de-negcios-canvas-sebrae>

<http://www.freepik.com/>



