

Conheça mais sobre
O business Model Canvas

Conhecido apenas como Canvas, o Business Model Canvas tem como objetivo trazer suporte na hora de relacionar os pontos básicos de um modelo de negócio - estruturando de forma eficiente, prática e moderna os principais detalhes da empresa que o empreendedor está prestes a fundar.

O Canvas é uma ferramenta bastante simples e intuitiva que ajuda na hora de criar uma visão abrangente da empresa - dos objetivos ao segmento em que ela atua.



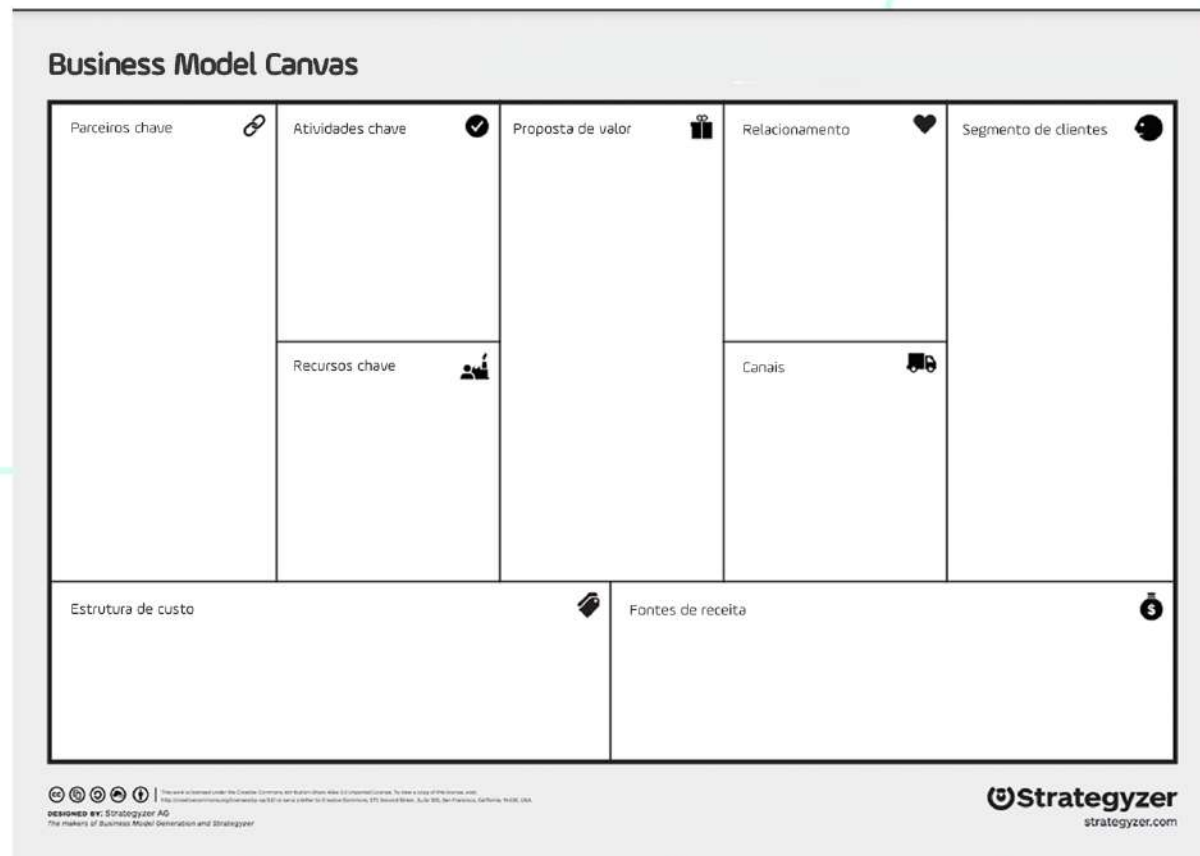
Estrutura do Canvas

Com uma estrutura simples e dinâmica, a visualização de todos os pilares da proposta do empreendimento é descentralizada - deixando a análise mais fluída.

O Canvas pode ser feito das formas mais criativas possíveis - desde o uso de um simples quadro em uma folha de papel, até a utilização de arquivos digitais editáveis. Aqui, vamos falar um pouco sobre a criação no formato digital e todos os elementos que precisam ser preenchidos - além de ser mais prático, o planeta agradece na economia de papel!

Modelo tradicional do Business Model Canvas

- > Proposta de valor
- > Segmento de clientes
- > Canais
- > Relacionamento
- > Atividades chave
- > Recursos chave
- > Parcerias chave
- > Fontes de receita
- > Estrutura de custo



A young man with dark hair, wearing a white t-shirt and a black and white checkered jacket, is standing in a cornfield. He is looking down at a blue clipboard he is holding in his hands, and he appears to be writing on it with a pen. The background shows rows of green corn plants under a clear blue sky. A large, semi-transparent blue circle is overlaid on the left side of the image, containing the text.

**Veja a ordem mais prática
para preencher seu
Business Model Canvas**

1) Proposta de valor



O que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes.

Os primeiros passos é saber por qual motivo você está lançando o seu novo empreendimento no mercado e qual será o diferencial que vai fazer os clientes escolherem a sua empresa.

É nesta etapa que é feita a definição do principal objetivo do negócio - o que a empresa vai levar de interessante ao mercado? Para definir a proposta de valor de maneira assertiva, você pode responder às seguintes perguntas:

- > Qual a necessidade do cliente que o negócio será capaz de solucionar?
- > Qual valor esse serviço ou produto terá para essa solução?
- > Quais vantagens o negócio é capaz de entregar ao consumidor?

2) Segmento de clientes

Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa.

Para toda atividade profissional existe uma segmentação de mercado bastante específica, um público consumidor, o chamado público-alvo. E é esse grupo que o seu negócio precisa identificar e conhecer intimamente - é com essas pessoas que a persona do seu empreendimento vai conversar.

Durante esse processo de reconhecimento, você conseguirá definir também outros tópicos importantes para o seu negócio, como o tipo de comunicação mais adequada, como relacionar o valor agregado e possíveis lucros, além das necessidades, hábitos de consumo e o potencial de gastos do público-alvo.



3) Canais



Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço.

Com as empresas trazendo atitudes cada vez mais transparentes e próximas de seus consumidores, entender e definir o seu posicionamento e os canais de comunicação onde você vai difundir essas informações são passos importantes no seu modelo de negócio - aqui, você já conhece o seu público e o valor que pode agregar a ele.

Através das plataformas e canais escolhidos, você poderá não apenas comunicar o seu produto ou serviço, como também captar mais consumidores, fidelizá-los e aumentar a relevância da sua marca no mercado.

Neste passo, estabeleça quais canais vai trabalhar - tv, rádio, internet - o uso das redes sociais, por exemplo, é primordial para o alcance e engajamento de uma marca neste momento de transformação digital que vivemos. É hora de definir também como será feita a comunicação em cada plataforma, com qual objetivo cada uma será utilizada e como cada uma delas integrará a sua estratégia.



4) Relacionamento

Como a sua empresa se relaciona com cada segmento de cliente.

O relacionamento empresa-cliente tem impacto direto na experiência que você proporciona para o público do seu negócio e que vai além do produto ou serviço em si. A definição exata de como esse contato será é o que pode ajudar o seu negócio a ter sucesso no longo prazo.

Cada negócio tem as próprias necessidades na hora de se relacionar com o seu consumidor - certas atividades demandam contato mais pessoal, enquanto outras podem contar com um fluxo menos ativo. Nesta etapa, pense em como será esse relacionamento levando em conta o seu modelo de negócio.



5) Atividades chave

Quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor.

Com a Proposta de Valor definida, você terá que listar todas as atividades necessárias para que o seu produto final ou serviço seja levado ao público. Se você tem uma hamburgueria, por exemplo, existem diversas etapas de trabalho até a venda do lanche para o consumidor final.

Entender quais são essas atividades é fundamental para que o seu modelo de negócio funcione e se sustente corretamente. Especifique o que a sua empresa faz e veja qual será a rotina necessária para que o negócio funcione.

Se o seu empreendimento for uma produtora, você deve levar em conta os processos de manufatura, assim como as atribuições gerenciais e de otimização do trabalho.



6) Recursos chave

São os recursos necessários para realizar as atividades-chave.

É nesta etapa que você deve definir tudo o que será necessário para que o empreendimento seja lançado - dos recursos físicos (como o espaço de funcionamento, máquinas, sistemas...), passando pelo intelectual e humano (mão de obra), até os financeiros.



7) Parcerias chave

São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa.

Toda atividade de sucesso realiza parcerias. Durante o processo de planejamento, faça esse levantamento e relacione quais outras empresas serão parceiras do negócio - são aquelas que geralmente prestam serviços necessários para o funcionamento do empreendimento.

Esta etapa é importante porque ajuda a detalhar as atividades operacionais. Mas lembre-se, coloque na relação apenas as parcerias mais importantes para o funcionamento do negócio.



8) Fonte de receita

São as formas de obter receita por meio de propostas de valor.

Elenca no Canvas todas as formas de entrada de capital na empresa oriundas de suas atividades. Avalie também o impacto positivo que essas fontes de receita trarão e não deixe de relacionar a expectativa de ganho com cada uma delas.



9) Estrutura de custo



São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

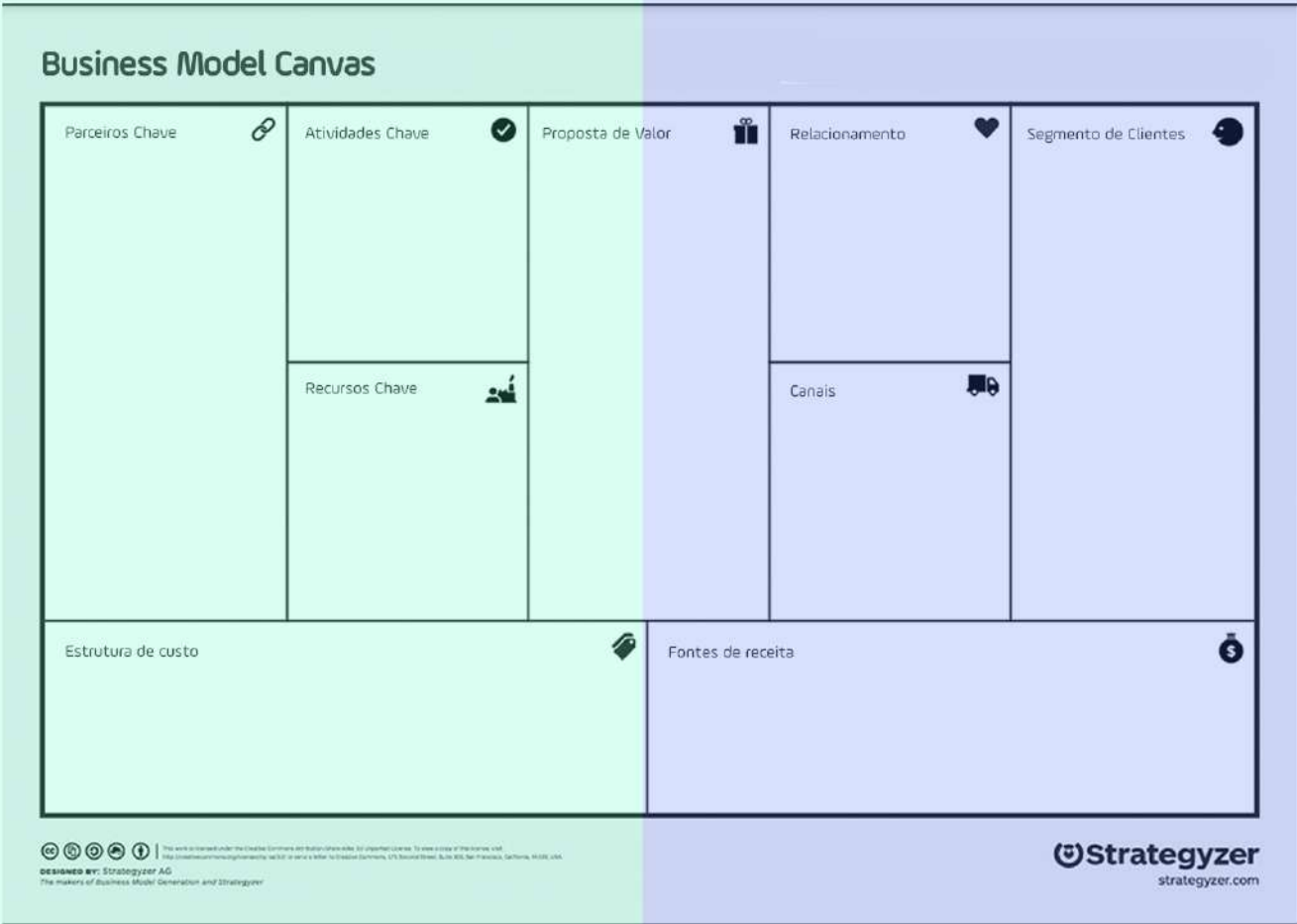
Na parte final do seu modelo de negócio temos a etapa que vai listar todos os custos que o seu empreendimento terá - da sua implementação até a rotina operacional. É neste momento que você deve considerar o capital social da empresa, ou seja, qual será o valor inicial necessário para fundá-la.

Com isso em mente, a estrutura dos custos parte para os investimentos de manutenção do negócio:

- > Custos de produção;
- > Custos de operação;
- > Custos fixos mensais;
- > Custos variáveis;
- > Economia de escala;

Visão sobre eficiência e valor

Lado esquerdo
Eficiência



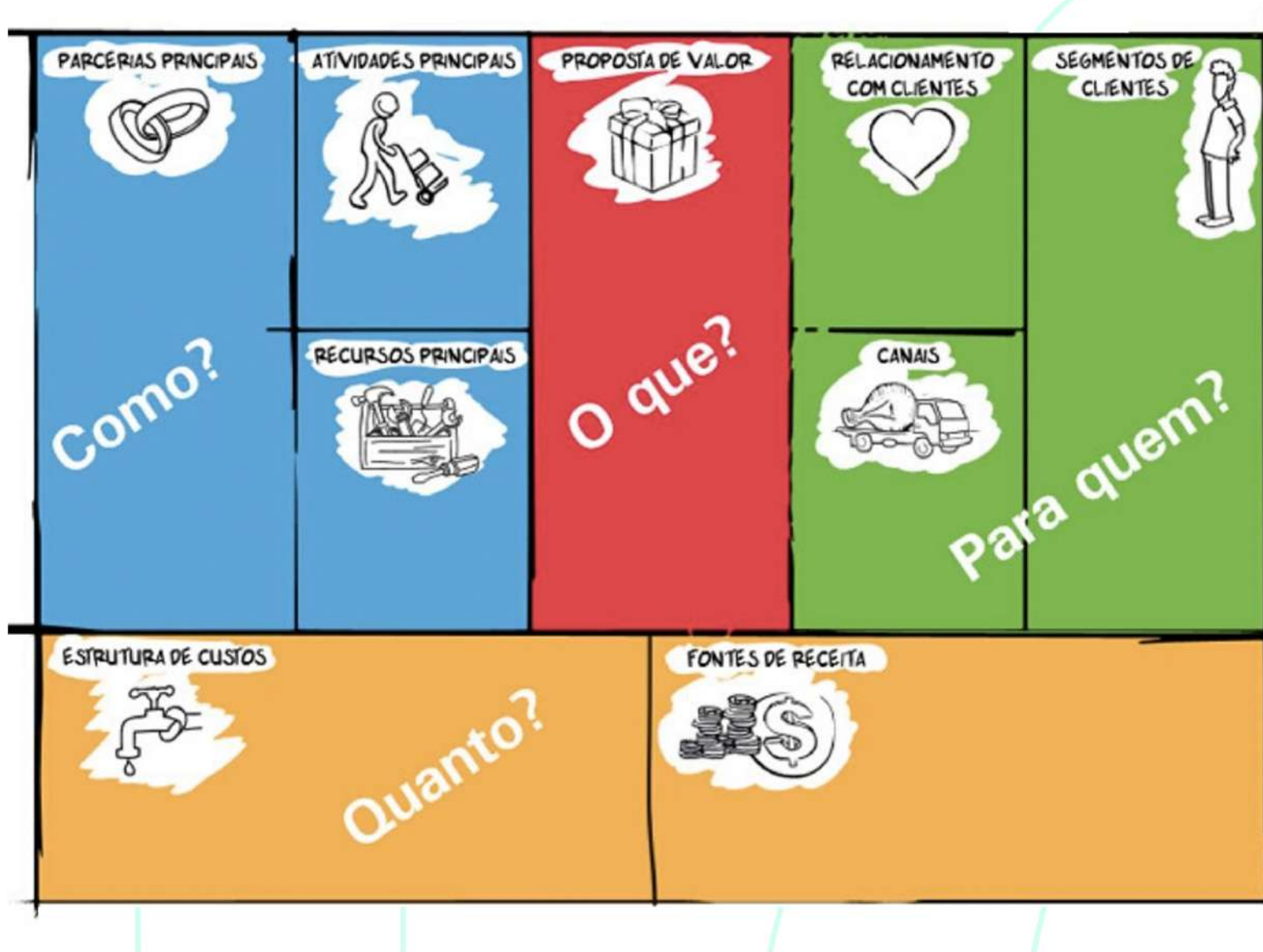
Lado direito
Valor

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/> or send a letter to Creative Commons, 175 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94102, USA.
DESIGNED BY: Strategyzer AG
The makers of Business Model Generation and Strategyzer

Strategyzer
strategyzer.com

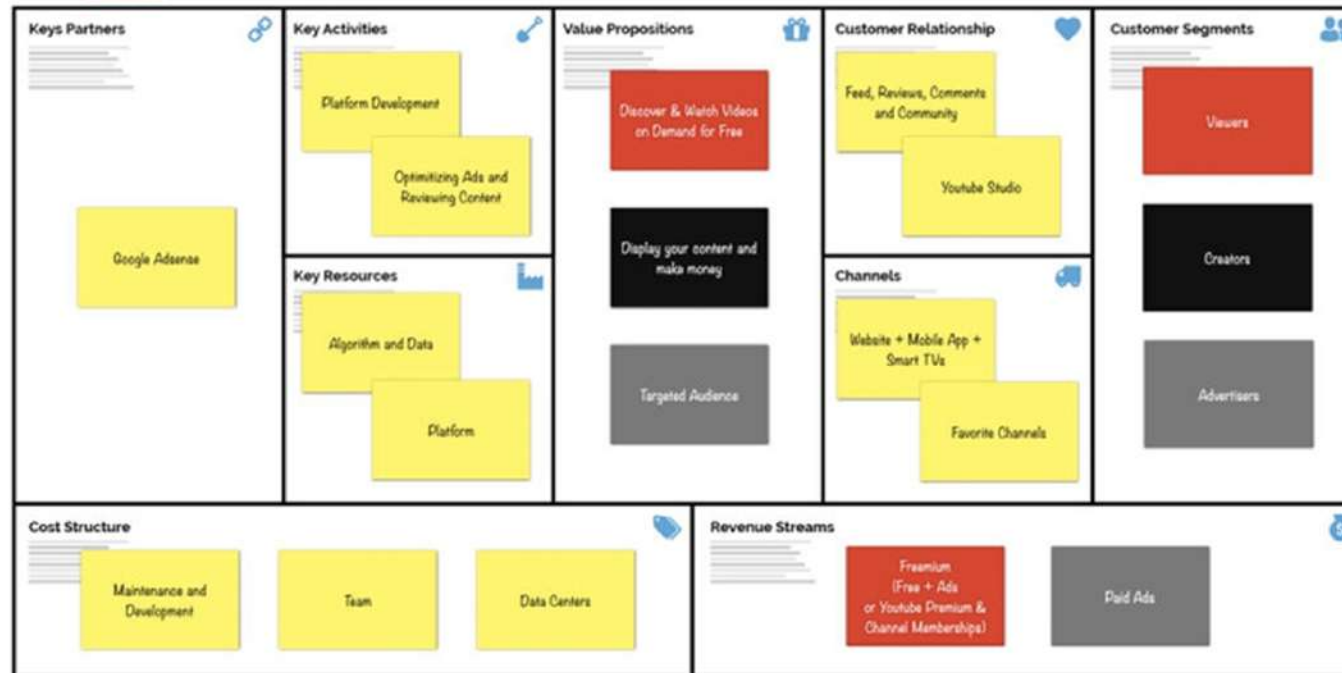


Macro Entendimento

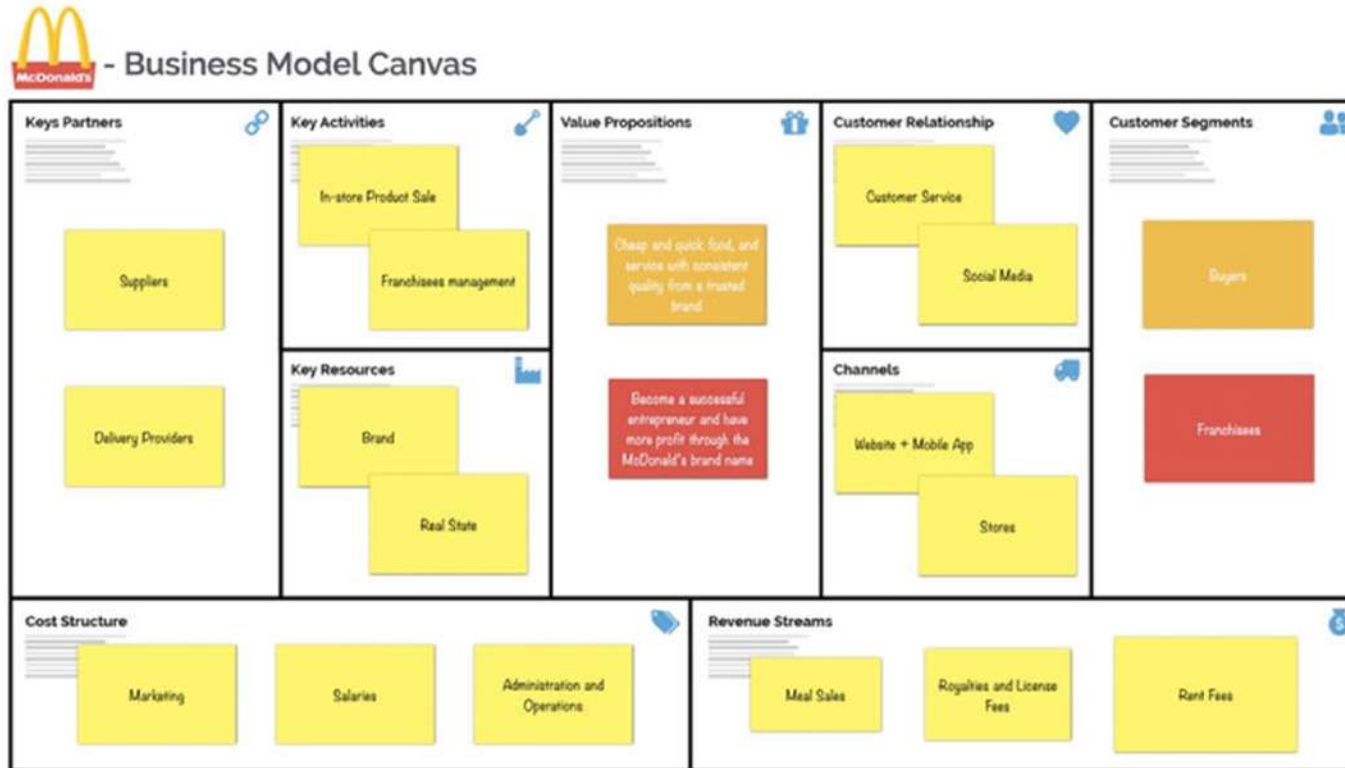


Exemplo de Business Model Canvas de grandes companhias

YouTube - Business Model Canvas

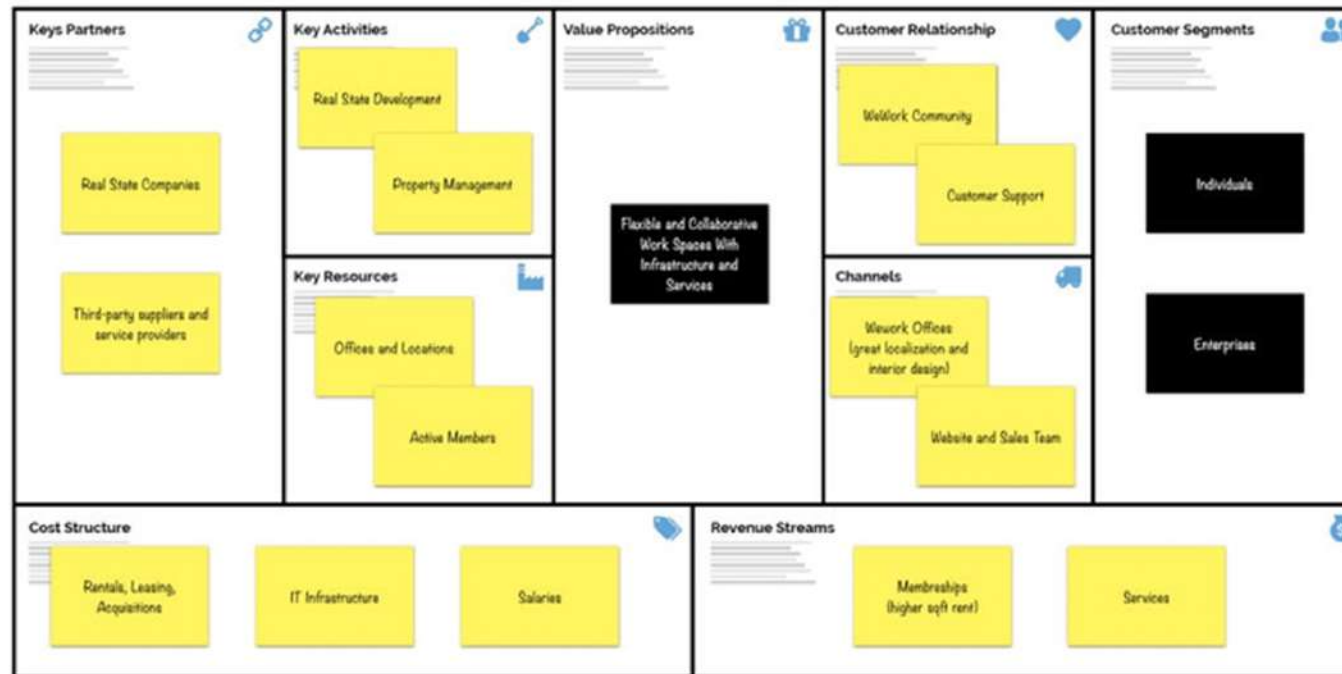


Exemplo de Business Model Canvas de grandes companhias



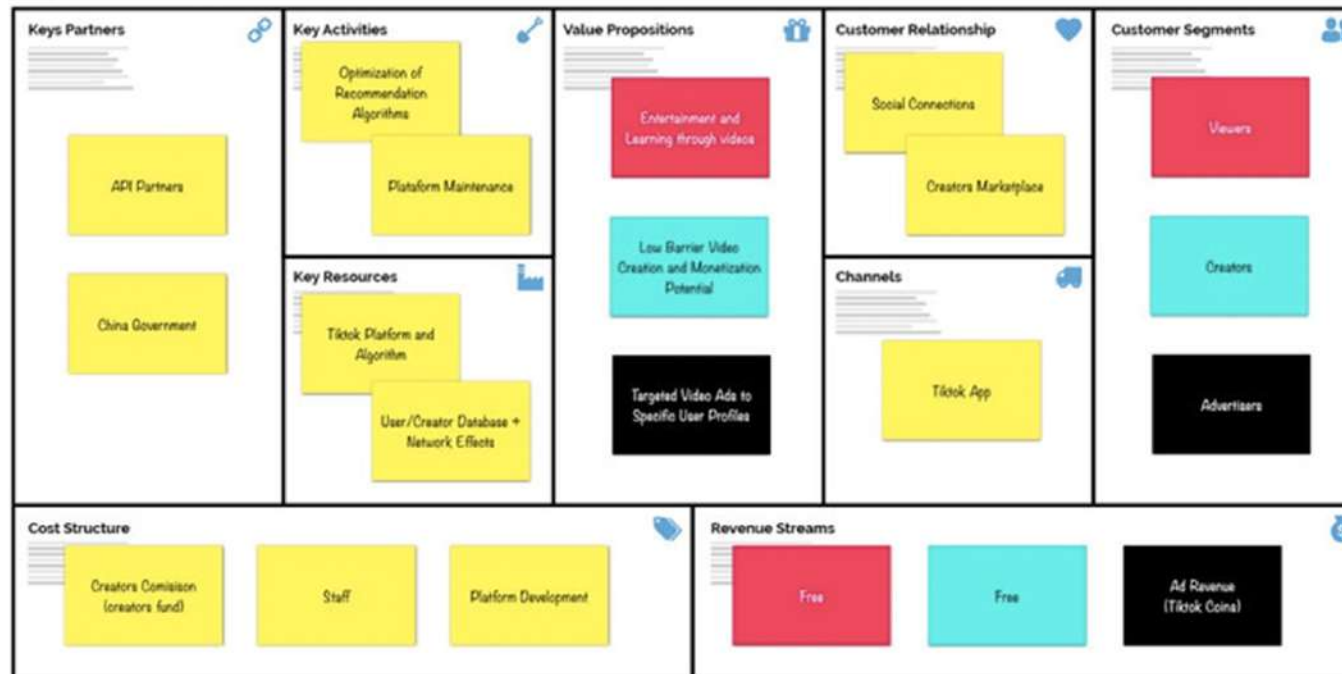
Exemplo de Business Model Canvas de grandes companhias

wework - Business Model Canvas



Exemplo de Business Model Canvas de grandes companhias

TikTok - Business Model Canvas



Ferramentas de auxílio

Canvanizer

<https://canvanizer.com/choose-canvas>

Strategyzer

<https://www.strategyzer.com/canvas>

SEBRAE

<https://www.sebraecanvas.com>



THE BUSINESS
MODEL ANALYST

<https://businessmodelanalyst.com/product-category/free-downloads/>



instituto **ia** agrogalaxy
Inovação que brota,
educação que transforma

institutoagrogalaxy.org.br

