



Instituto Federal de Goiás

A IMPORTÂNCIA DO MODELO CANVAS (BUSINESS MODEL GENERATION) NA ELABORAÇÃO DE UM NEGÓCIO

Profa. Dra. Lílian Laurência Leite

Aparecida de Goiânia, 14 de dezembro de 2022.

Objetivos:

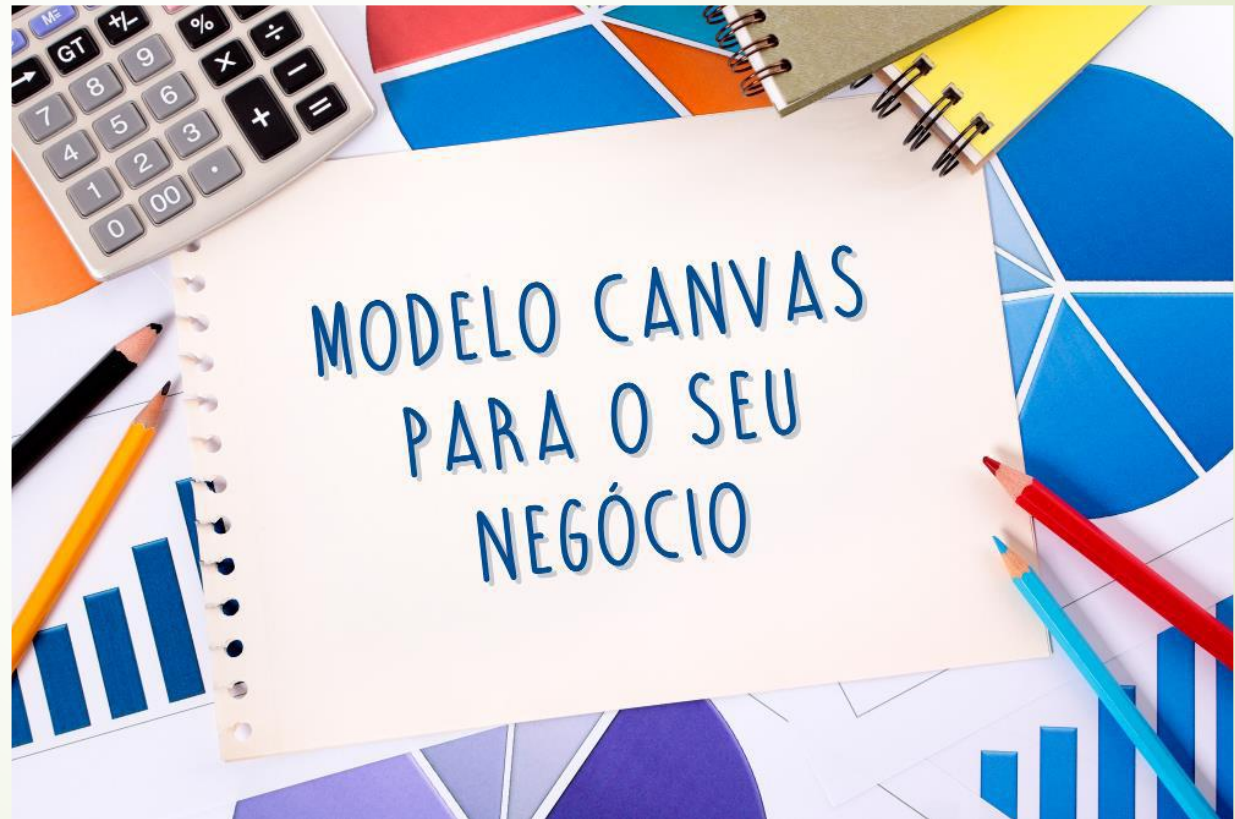
Entender o que é Canvas;

Analisar o modelo de negócio - Canvas;

Discutir sobre a importância da utilização do Canvas.

Questionamento central:

Você
sabe o
que é
Canvas?



Contextualizando!!

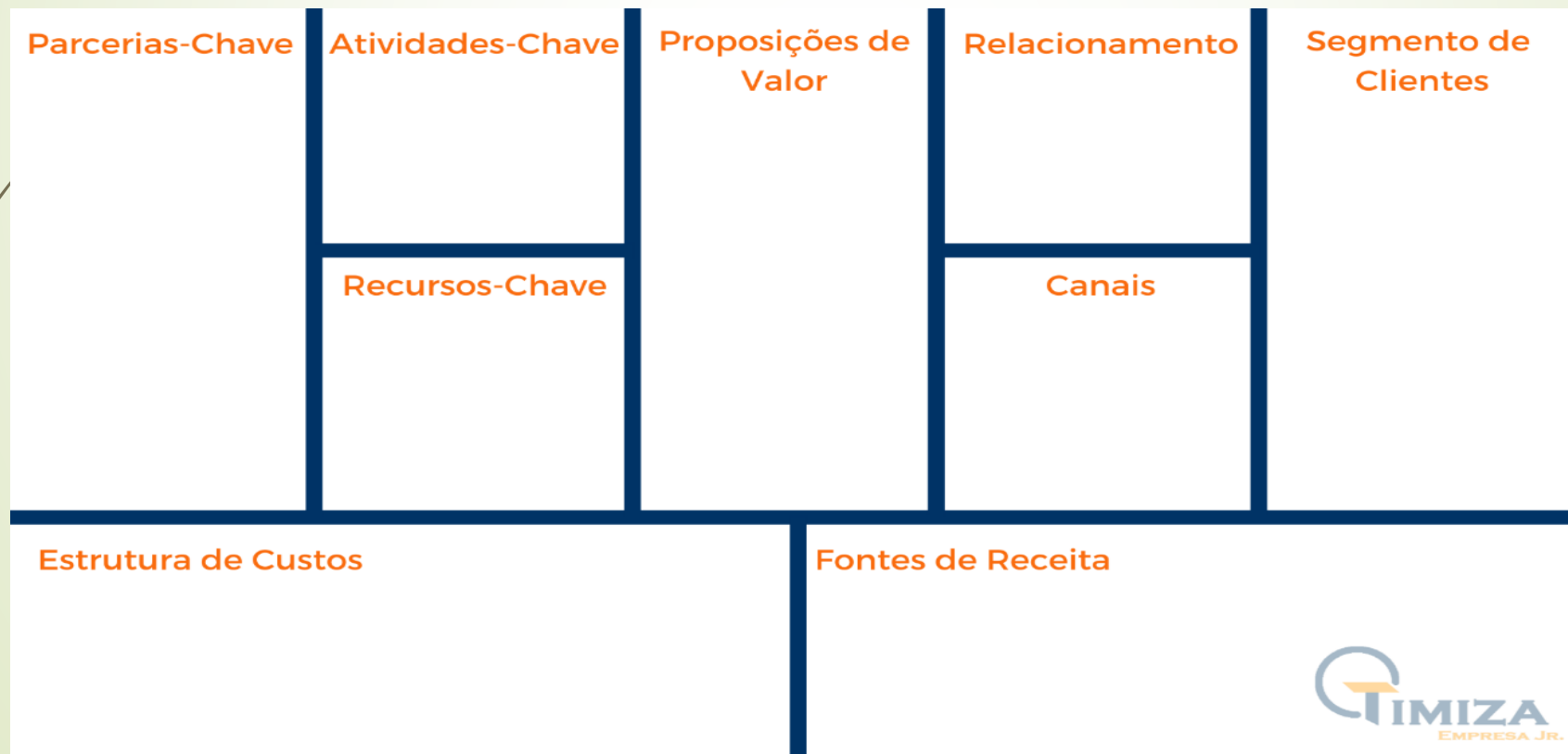
O Business Model Canvas ou simplesmente Canvas, desenvolvido por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, na Suíça.

O Canvas é uma ferramenta utilizada para pensar no modelo de negócios de forma mais visual e interativa.



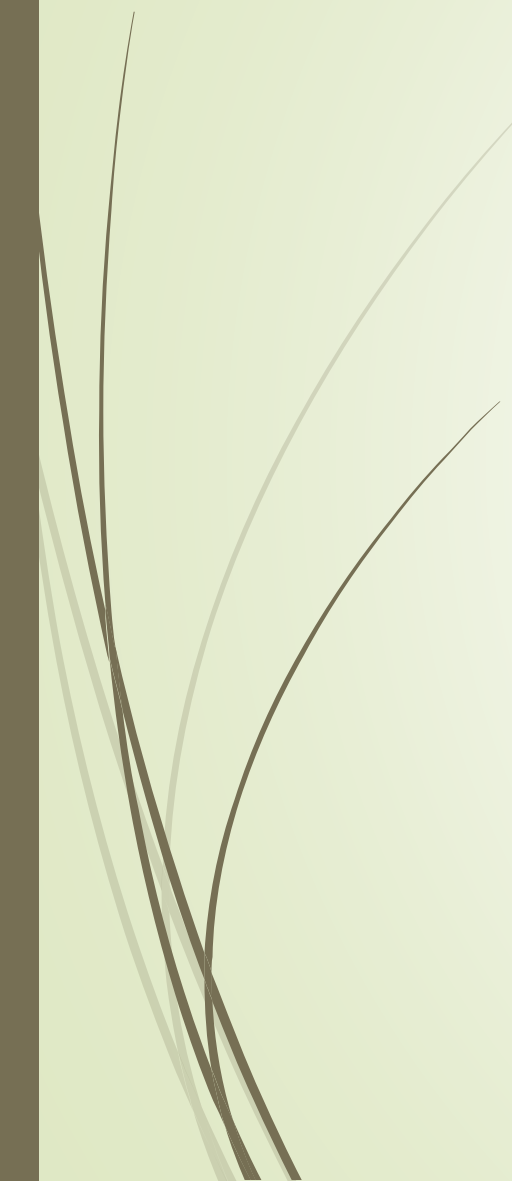
Vamos entender!!!

O Canvas não é um plano de negócios. O Canvas é um modelo de negócio embrionário, composto por 9 áreas principais:



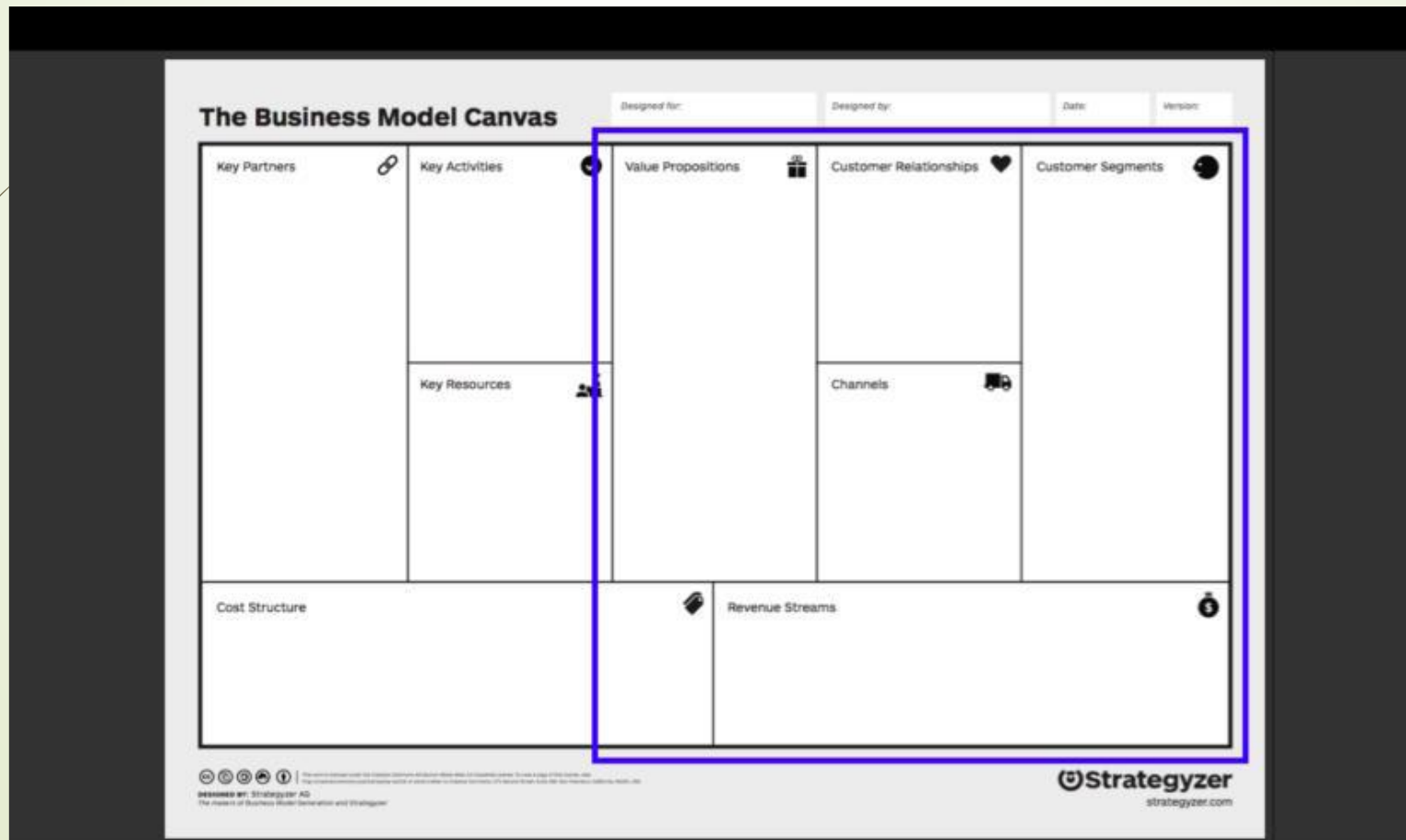


Vamos entender...

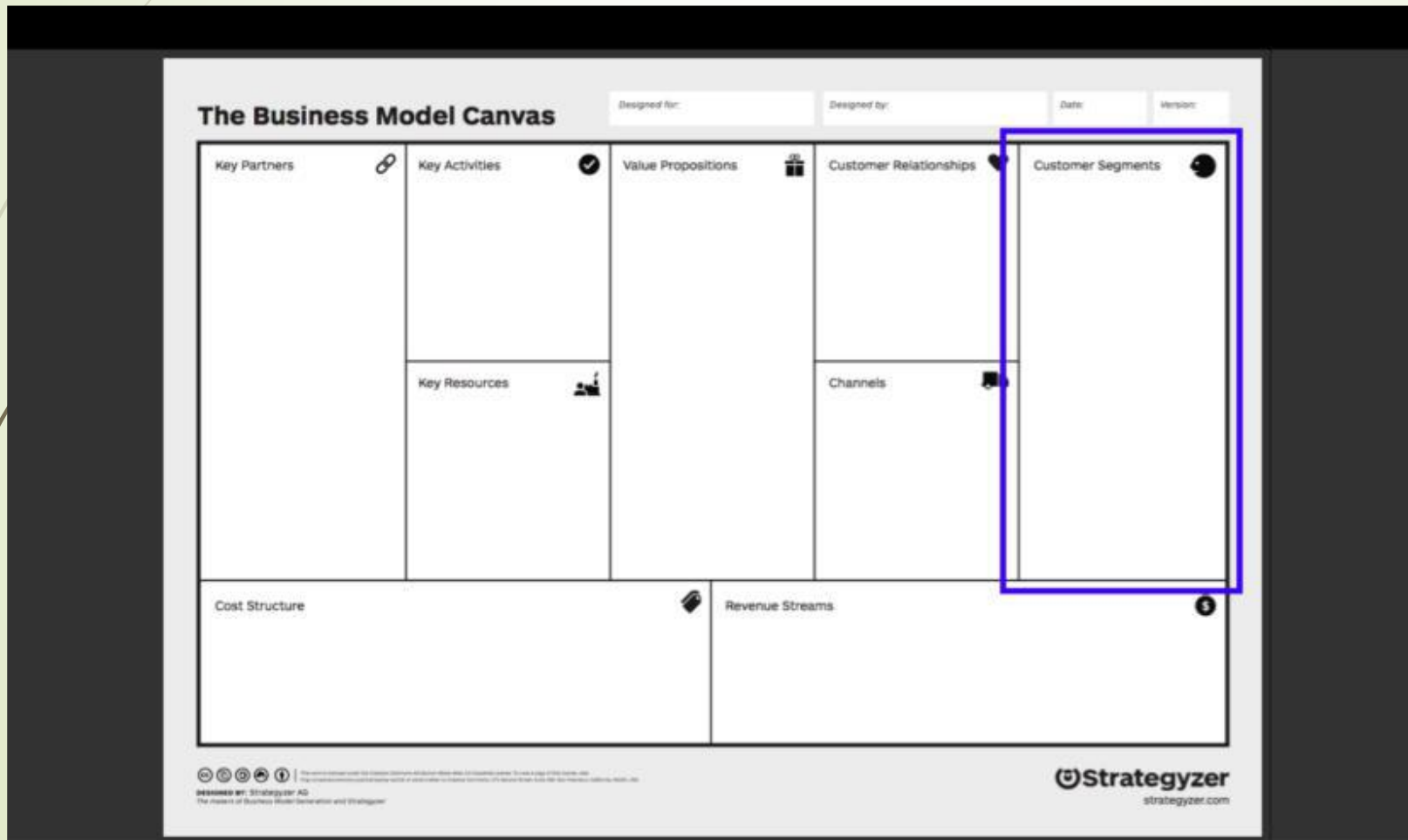


No centro do Canvas está a proposta de valor, que é o produto ou serviço que se deseja entregar a um segmento alvo. Todos os demais blocos existem para contextualizar a forma como o negócio se estrutura.

Vejam, à direita do canvas é a parte que trata do cliente, ou seja, é onde você identificará o que será entregue, para quem, como será o relacionamento e o tipo de receita obtida.

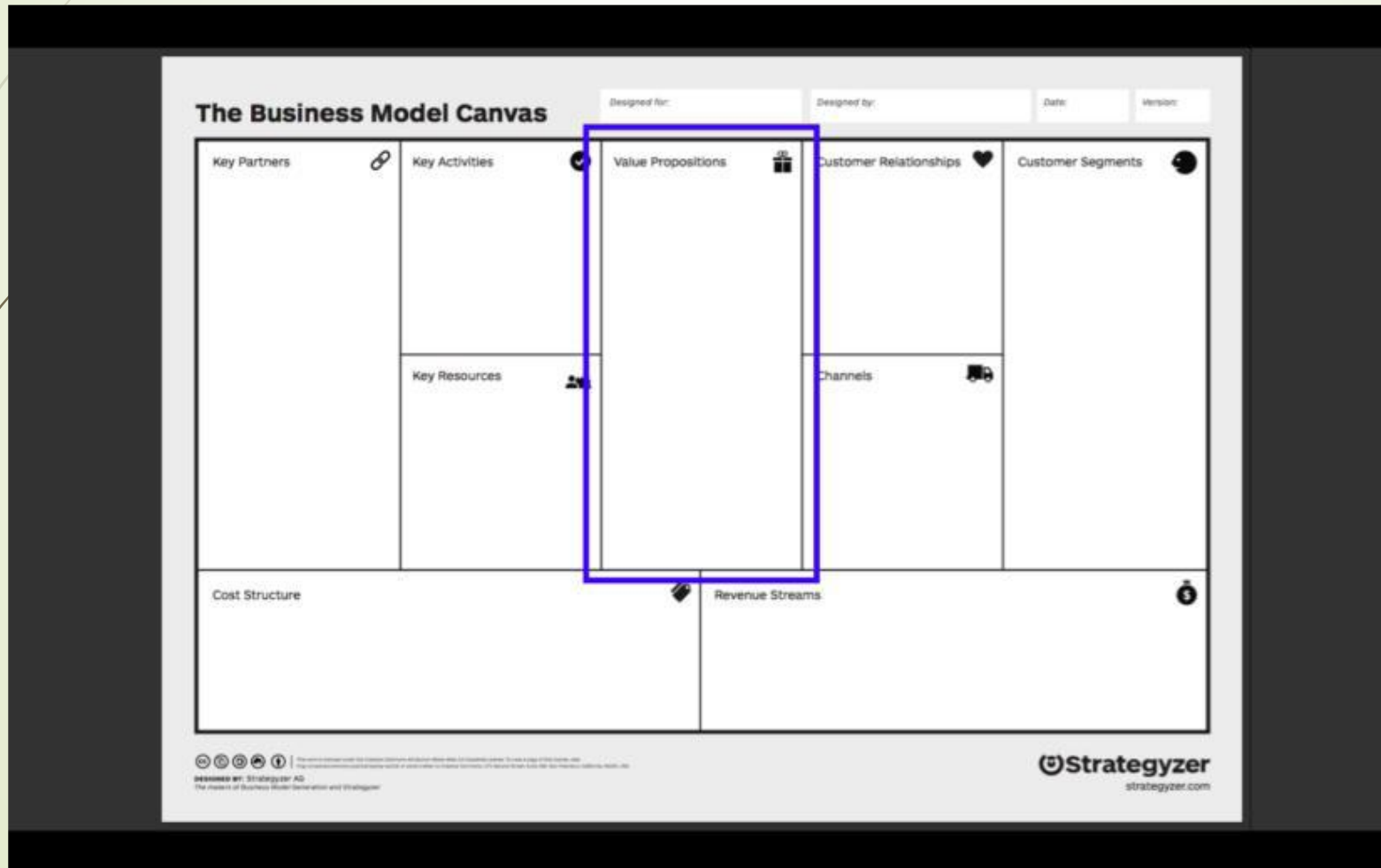


Segmentos de Cliente, define as pessoas ou as organizações que você quer atender.



Será só o público feminino ou também o masculino? Seu produto ou serviço é voltado para jovens, adultos ou idosos? Defina corretamente o seu público alvo para o seu negócio girar bem

Proposta de valor, representa a razão pela qual os clientes irão preferir sua empresa.



É a primeira ação que o empreendedor deve definir. Você deverá colocar as **soluções** que o seu negócio irá fornecer ao cliente.

Canais, descrevem como a sua empresa alcançará os segmentos dos clientes para entregar a proposta de valor.



São os meios em que você entrega a proposta de valor para um segmento alvo. Um canal pode ser desde um site online ou uma transportadora que faz a entrega de produtos. No contexto de microempreendedores, canais são geralmente a forma como seu produto chega até o cliente final.

Relacionamento com clientes, determina os tipos de relacionamentos que sua empresa estabelece com cada segmentos específicos de cliente.



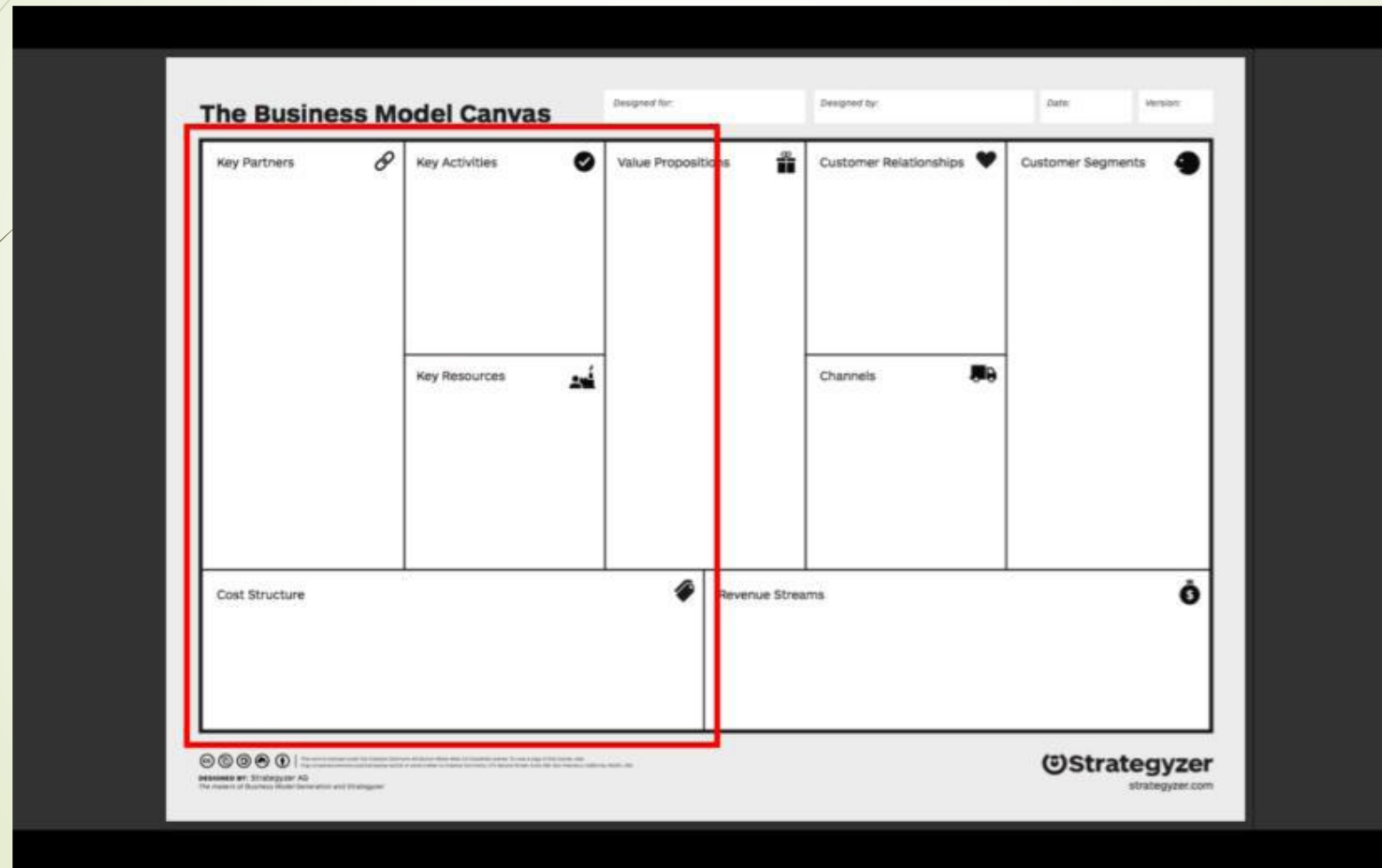
Para manter e conquistar clientes é necessário ter um contato frequente com eles. Para isso, você precisa definir quais serão os meios de comunicação ideais utilizados para sustentar o relacionamento com o seu público alvo.

Fontes de Receitas, identifica o tipo de entradas a ser obtida de cada segmento de cliente



Defina por quais meios você irá obter receita e identifique como ela afetará o seu caixa. Quem pagará pelo serviço ou produto e quanto pagará?

Já a parte esquerda do canvas, descreve o que é necessário para que a proposta de valor seja criada e entregue aos segmentos de clientes.



Recursos-chave, aquilo que é imprescindível para fazer o seu negócio acontecer.



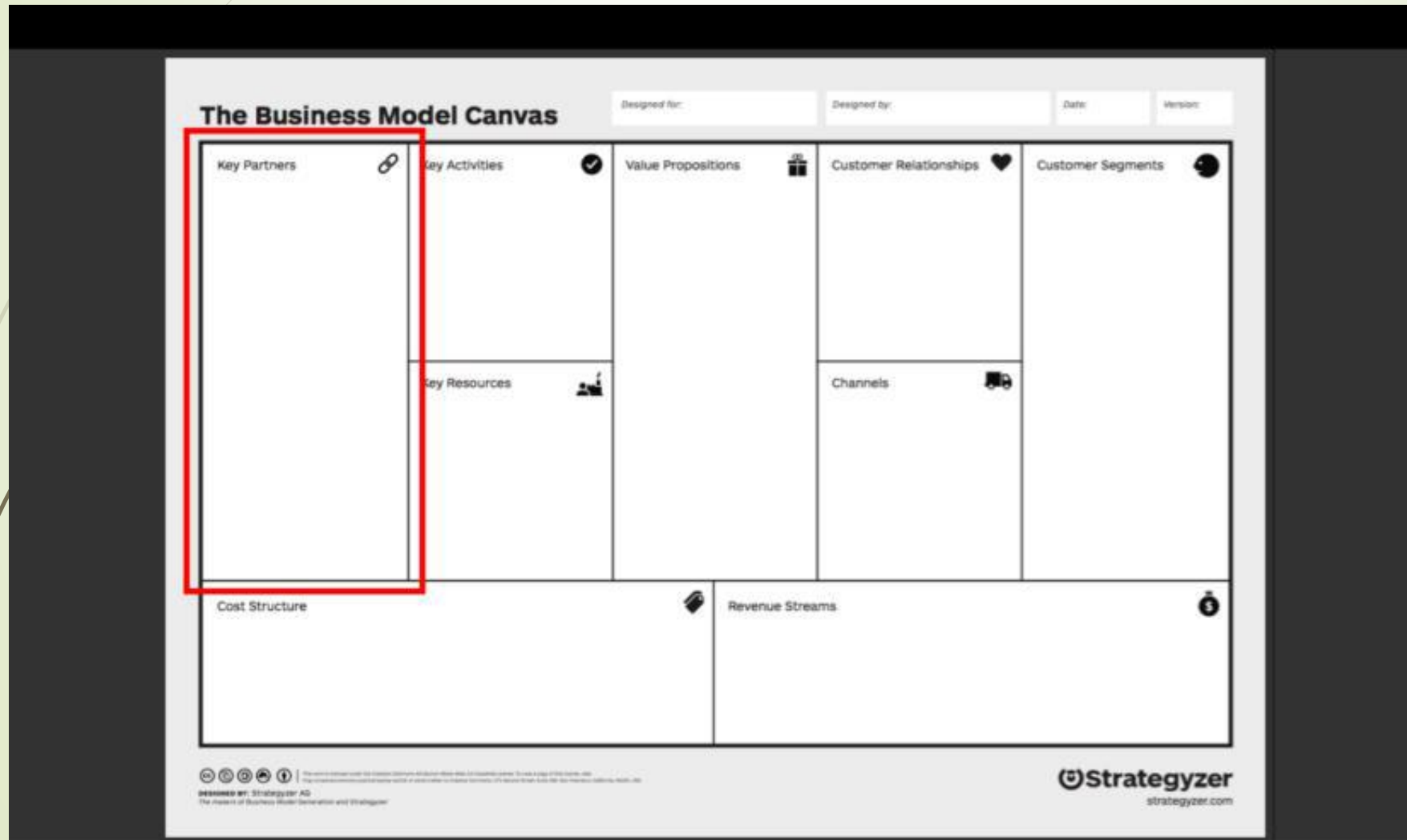
É o que você precisa para fazer o negócio funcionar. Podem ser divididos em recursos em físicos, humanos, financeiros e intelectuais

Atividades-chave, são as atividades fundamentais para você realizar seu negócio.



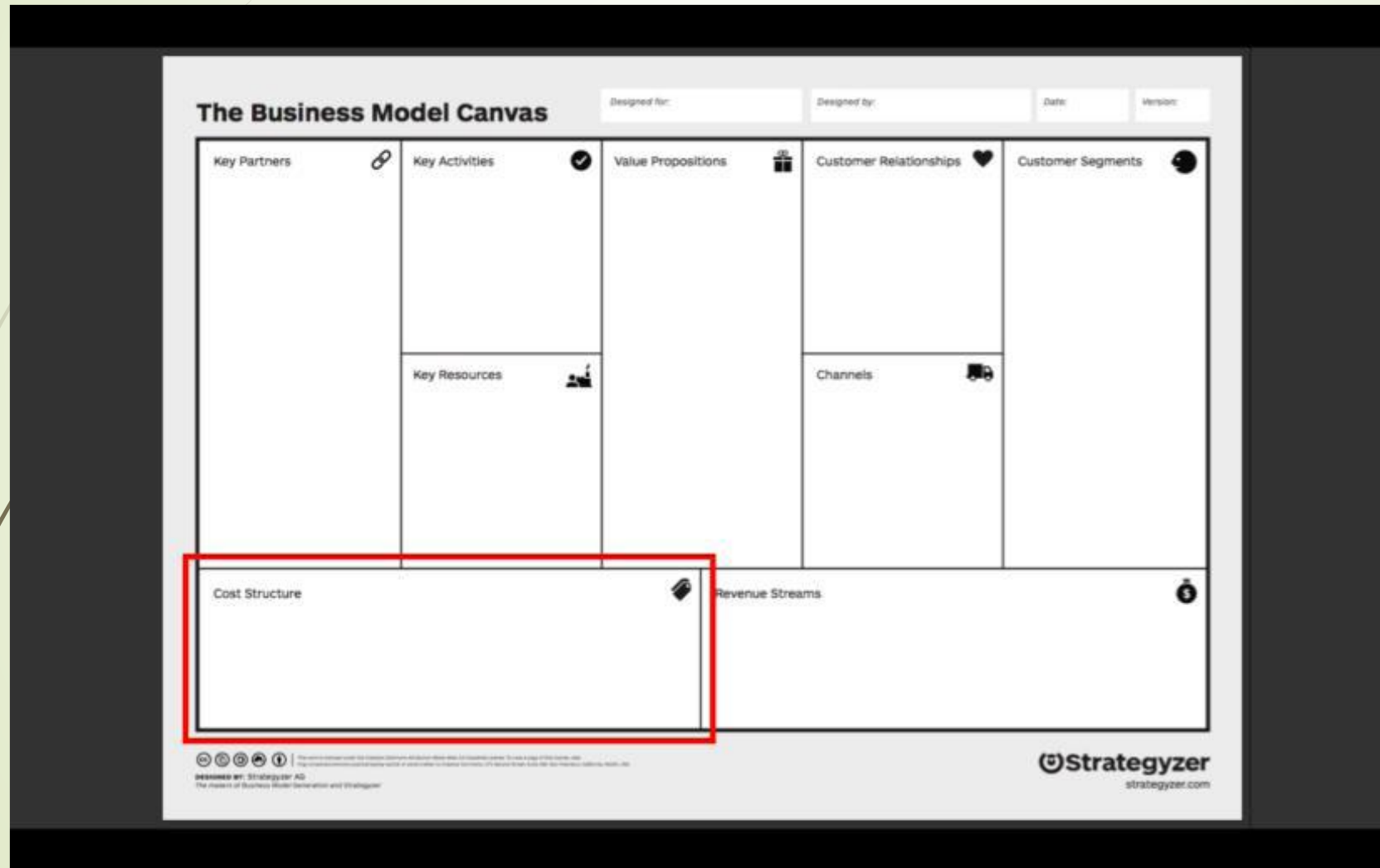
É o que você executa no dia-a-dia para mover a empresa. A atividade chave depende do setor de atuação.

Parceiros-chave, incluem fornecedores e parceiros importantes para você entregar sua proposta de valor



Aqui entram as principais **parcerias** da empresa, como por exemplo, fornecedores. Na maioria dos modelos de negócio, parceiros suplementam diretamente a cadeia de produção

Estrutura de Custos, é aquilo que gera custo na operação do seu negócio



Essa etapa é uma das mais importantes, portanto, atente-se a ela! Aqui você deverá colocar todos os custos fundamentais para a empresa funcionar. Se observar que o capital investido irá superar a receita, talvez seja necessário eliminar alguns custos.




Questões para Pensarmos:

O que você já sabe sobre o Canvas?

Qual é a importância do Canvas?

Palavras-Chave: Negócio... Coloque aqui sua palavra-chave...






Mãos à obra...

A microempreendedora Miza (personagem fictício) teve a ideia de montar um pequeno salão de beleza em sua comunidade. Seu propósito era proporcionar mais conforto e elevar a autoestima de suas clientes que batalhavam todos os dias.

Lendo esse post, Miza decidiu tirar sua ideia do papel e para isso escreveu seu primeiro canvas de negócios.



Mãos à obra...

O Canvas foi desenvolvido para ser algo mais visual e intuitivo, portanto, abuse dos post its. Cada quadro é interativo. O modelo pode mudar conforme você adiciona novas informações ou elimina dados já existentes.

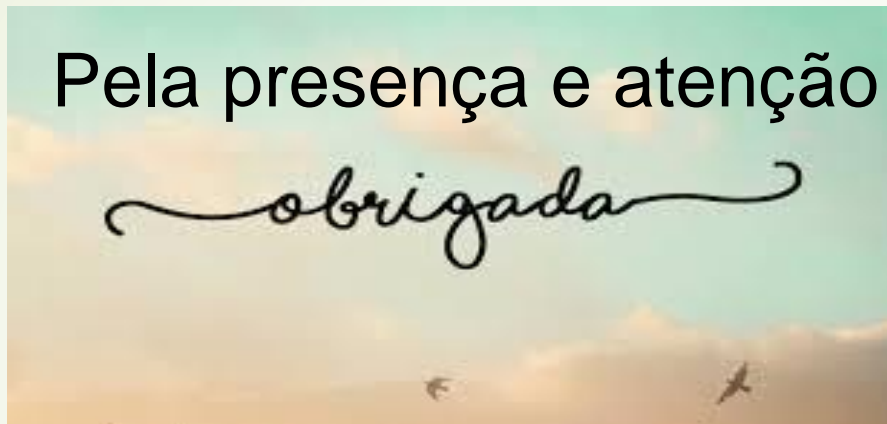
Vejam, nada impede que a Miza foque num segmento específico de clientes, como um salão direcionado para um tipo específico de cabelo ou uma barbearia conceitual para homens.

Portanto, solte a sua criatividade e imaginação e construa o canvas de vocês!

Mãos à obra...



Agradecimentos



“Feliz aquele/a que transfere o que sabe e aprende o que ensina. Feliz também é aquele/a que aprende a se adaptar diante dos desafios da vida, porque sempre que for necessário será capaz de recriar e recomeçar, pois somos seres inacabados” (adaptado/2022 – Cora Coralina e Paulo Freire).



Referências

Fonte: https://www.otimizej.com.br/conteudo/business-model-canvas-plano-deneg%C3%B3cios?gclid=Cj0KCQiAzZLBRDnARIsAPCJs72OzxdtkVaLGU61brQ2PpQFNMROQXcxOp4BV9IW9PmGMpeSERUP_jYaAsNLEALw_wcB