



Tudo sobre o Business Model Canvas



O que é o Business Model Canvas e sua origem

O Business Model Canvas (BMC) é uma ferramenta que muitos empreendedores usam para descrever, visualizar, avaliar e alterar um modelo de negócios por meio de um quadro. Canvas significa quadro em inglês, e Business Model Canvas é um quadro composto por nove blocos específicos, criado por Alexander Osterwalder. Com ele é possível construir uma espécie de resumo do negócio para ter uma visão do todo que permite fazer análises e gerar ideias importantes.

Quando usar o BMC

O Business Model Canvas é fácil de elaborar e serve tanto para negócios que já existem quanto para aqueles que ainda não saíram do papel. Veja alguns cenários possíveis para usar o Canvas:

- Para elaborar novos negócios e ideias (antes de empreender).
- Para diagnosticar/ter visão do todo de um negócio já existente.
- Para atrair novos investidores.
- Para compartilhar a visão de negócio com os colaboradores.

Objetivos e propostas do quadro Canvas na construção do modelo de negócios

- Analisar a viabilidade do negócio.
- Desenvolver um plano de negócios.
- Reduzir falhas.
- Ter uma visão do todo do negócio.

História e origens do Business Model Canvas

O Business Model Canvas surgiu no início dos anos 2000 quando o professor e pesquisador suíço Alexander Osterwalder estava desenvolvendo sua tese de doutorado. O protótipo do modelo surgiu em 2004 e começou a ser adotado por grandes empresas como a Amazon e o Google. Em 2010, o pesquisador publicou o livro Business Model Generation: Inovação em modelos de negócios em coautoria com o seu professor Yves Pigneur. O livro apresenta o modelo final do Canvas, consolidado após muitos testes e adaptações.

Vantagens do uso da ferramenta BMC para os negócios

O Business Model Canvas traz muitas vantagens para os empreendedores em diferentes momentos de desenvolvimento do negócio. É uma ferramenta aparentemente simples, mas muito poderosa por fornecer um resumo e um suporte visual para enxergar o negócio de forma global, seja de que tamanho ele for.



Vantagens que o BMC oferece para novos negócios

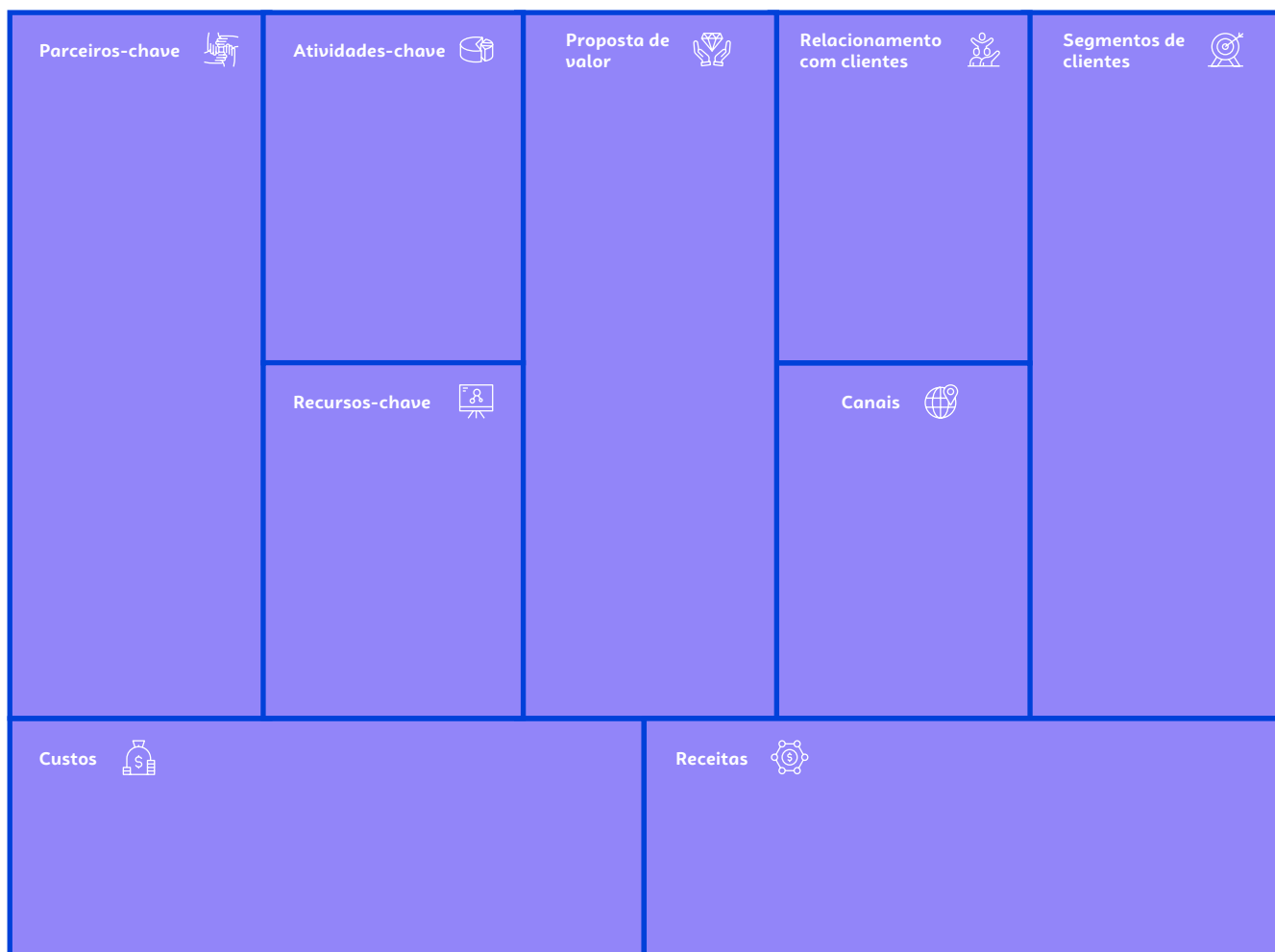
- Visualização do negócio de forma gráfica.
- Análise rápida dos principais pilares de um negócio.
- Flexibilidade para adaptar o modelo quando necessário.
- Agilidade para fazer análises de novas ideias e de modelos de negócio.
- Estímulo da criatividade de gestores e profissionais.
- Adaptação do modelo de negócio, identificação de oportunidades e melhorias.
- Facilidade para montar estratégias novas.
- Identificar possibilidades para investimento.

Vantagens que o BMC oferece para negócios já existentes

- Diagnóstico rápido da realidade da empresa.
- Visão geral da empresa ou do negócio.
- Visualização de processos, equipes e decisores.
- Visualização do fluxo de tarefas e dos processos.
- Facilidade de enxergar e compartilhar informações sobre o negócio com a equipe.
- Redução e identificação de falhas.
- Surgimento de novas ideias e fluxos de trabalho.

Blocos do Business Model Canvas

O BMC é composto por nove blocos que precisam ser preenchidos por informações específicas para então refletir um bom panorama do modelo de negócio em apenas uma página. A divisão do quadro é separada em esquerda e direita, racional e emocional.



Na esquerda estão os aspectos racionais:

- Atividades chaves;
- Parcerias chaves;
- Estrutura de custos;
- Recursos chaves.

Na direita estão os aspectos emocionais:

- Relacionamento com clientes;
- Segmentos de clientes;
- Canais;
- Fluxo de receitas.

Como se organizam e como preencher cada um dos blocos

1. Segmento de clientes

Segmento de clientes é o bloco que reúne as pessoas que sua empresa ou ideia de negócio deseja alcançar. Para preenchê-lo, basta responder algumas perguntas como: para quem o seu negócio gera valor? Quem é o seu público-alvo? São homens ou mulheres? Que idade têm? Qual o seu perfil? São empresas? Qual o seu segmento? **Exemplo de Segmento de clientes de uma loja e-commerce de venda de pet food:** mulheres de mais de 30 anos, donas de cães e gatos e preocupadas com a saúde dos seus pets.

2. Proposta de valor

Aqui está o que diferencia a sua empresa das outras, aquilo que faz com que o consumidor escolha seu negócio e não outro. Que benefícios você entrega para o cliente? Que problemas resolve? Que desejo ou necessidade o seu produto ou serviço satisfaz? **Exemplo de Proposta de valor de uma startup:** automatização de processos, organização, mais tempo para outras tarefas e integração de dados.

3. Canais

O bloco de Canais mostra como seu negócio se comunica com a sociedade, com os clientes e também os meios de venda e distribuição do seu produto ou serviço. São divididos em canais diretos e indiretos.

Canais diretos: são os que a empresa controla, como redes sociais da empresa, equipe de vendas, loja, e-commerce e site.

Canais indiretos: são os que a empresa terceiriza, como a distribuição por atacado, os representantes comerciais, os motoboys e as transportadoras.

4. Relacionamento com os clientes

Por quais meios você vai se relacionar com os clientes? Esse relacionamento vai desde espalhar a notícia de que seu produto/serviço existe, passando pela venda até o pós-atendimento, suporte e tira-dúvidas. No Canvas, esse bloco mostra por quais canais você pretende interagir com o cliente, por exemplo: anúncios, atendimento via WhatsApp, atendimento via Instagram, e-commerce etc. Também é importante determinar se o relacionamento com o cliente será pessoal (como o feito por um vendedor a uma pessoa) ou self-service (como no atendimento automático de um guichê eletrônico de estacionamento).

5. Fontes de receita

Esse bloco é muito simples e aborda como serão levantadas todas as fontes de receita da empresa ou do modelo de negócio. O principal nessa etapa é listar aquilo pelo qual o seu cliente paga e por quais meios você recebe. Seu modelo de negócio pode ter mais de uma fonte de receita. Por exemplo, em uma pequena empresa de cosméticos artesanais, as fontes de receita podem ser: venda direta de produtos para o cliente, venda para salões de beleza, venda para fornecedores, serviço de assinatura mensal.

6. Recursos principais

Além de listar as receitas, é preciso levantar quais os seus recursos mais importantes. Esses recursos podem ser humanos, intelectuais, financeiros etc. O que não pode faltar para você ter meios de entregar a sua proposta de valor?

7. Atividades-chave

Quais atividades principais precisam ser executadas para seu modelo de negócio funcionar? As atividades-chave podem ser de naturezas diferentes, desde a produção de um produto, a administração e a venda. Isso vai depender das características do seu negócio. Por exemplo, em uma pequena empresa que vende frutas orgânicas, as atividades-chave são: produção das frutas, colheita, limpeza, distribuição, entrega e vendas.

8. Parcerias principais

Nesse bloco você deve listar as principais parcerias, como fornecedores, distribuidores, representantes, softwares essenciais, associações e cooperativas.

9. Estrutura de custos

Pergunte-se quais são os seus recursos mais caros? Quanto custam as atividades-chave? Qual o seu custo de produção? Como são recebidos os pagamentos dos clientes? Que custos recorrentes você tem com fornecedores e ferramentas (como softwares, por exemplo)? Entendendo o fluxo de custos do seu negócio você consegue visualizar as entradas e saídas financeiras com mais facilidade. Por exemplo, é possível entender que está gastando demais com a produção se comparar com o preço que seu produto está sendo vendido. É esse tipo de ideia que o Business Model Canvas pode proporcionar!

Diferentes modelos de Canvas

O Business Model Canvas não é o único modelo de quadro que você pode aplicar no seu negócio, apesar de ter sido a fonte de inspiração para o desenvolvimento de outras modalidades. Há opções que foram criadas e adaptadas para objetivos bastante específicos. Confira a seguir algumas variedades de Canvas e suas diferenças.

Project Strategic Alignment Canvas (PSAC)

Esse modelo de Canvas surgiu para empresas que desejam priorizar projetos. Seu nome em inglês significa Quadro de Alinhamento Estratégico de Projetos. Ele se baseia em estratégias e objetivos do planejamento estratégico do negócio e na prioridade de execução e utilização de recursos.

Lean Canvas

O [Lean Canvas](#) é recomendado para negócios que ainda estão em etapa de validação e hipótese. Ou seja, é indicado para ideias novas de empresa e de projetos. Uma grande diferença do Lean Canvas é que ele lista soluções e vantagens competitivas proporcionadas pelo negócio.

Project Model Canvas

Esse quadro ajuda a gerenciar projetos e é indicado para quem estiver trabalhando com ideias inovadoras, mas pode ser aplicado em qualquer tipo de projeto. Ele tem seções diferentes levantando as questões:

- Por quê?
- O quê?
- Quem?
- Como?
- Quando/Quanto?

Business Model You (BMY)

A opção do BMY é para quem deseja planejar a própria carreira e refletir sobre sua trajetória profissional. Você pode aplicar o Canvas pensando nos seus próprios recursos, atividades, parcerias, clientes.

Innovation Management Canvas (IMC)

Com foco no desenvolvimento de programas corporativos de inovação, o IMC é composto por oito áreas que devem estar interligadas para que novas ideias e processos possam ser implementados. As oito áreas são: estratégia, pessoa, estrutura, processo, relacionamentos, liderança, cultura e funding.

Ferramentas, aplicativos e exemplos de Canvas

O Canvas pode ser elaborado do modo tradicional, ou seja, com papel, cartolinas, notas autoadesivas e canetas. Também é possível contar com a ajuda de ferramentas tecnológicas que facilitam o preenchimento dos quadros. Muitas dessas plataformas são gratuitas. Conheça algumas delas:

Sebrae Canvas

O Sebrae disponibiliza gratuitamente uma ferramenta para elaborar seus Canvas on-line, seja no computador ou no celular. No Sebrae Canvas você pode interagir com outros usuários, avaliar, comentar e compartilhar o seu Canvas virtual com outras pessoas e contribuir com as ideias de outros empreendedores. Também há vários modelos disponíveis para você se inspirar.

GoCanvas

O aplicativo GoCanvas permite fazer vários modelos de Canvas baixando o aplicativo no seu celular ou tablet. Há uma versão de teste gratuita para utilizar.

MindMeister

O MindMeister é uma ferramenta para criar mapas mentais dos mais variados tipos. Você pode colocar suas ideias na tela, colaborar com outras pessoas, gerenciar tarefas e personalizar seu quadro. A versão básica permite fazer até três mapas mentais gratuitos.

Mob Business

Esse aplicativo também permite fazer outras análises, como a SWOT, além de exportar o Canvas para PDF ou JPG.

Exemplos de Quadros Canvas já preenchidos

Para auxiliar você na tarefa de preencher o Canvas do seu negócio, é possível buscar inspiração e exemplos a partir de quadros já preenchidos. Veja seguir onde conferir modelos já elaborados para guiar o desenvolvimento do seu quadro.

- [Canvas do Google](#)
- [Canvas para um e-commerce](#)
- [Canvas para Software as a Service \(SaaS\) e Agência de Marketing](#)

Fontes

Daniel Pereira. [Modelo de Negócio do Google](#). O analista de modelo de negócios. 2016. Jefferson Duarte. [Modelos de Canvas – 17 modelos para adotar e praticar a inovação](#). GP4US. 2016. [Aprenda sobre o quadro Lean Canvas e comece sua startup](#). SEBRAE. 2019. [Modelo de negócio Canvas: conheça as suas vantagens!](#) Serasa Experian. 2019. [Business Model Canvas: 4 ferramentas para elaborar o seu modelo de negócios](#). TegUP. 2020. Adriano Morais. [Lean canvas x business model canvas x modelo C: quando usar cada um para o seu negócio de impacto](#). Semente Negócios. 2021. [Business Model Canvas: como construir seu modelo de negócio?](#) SEBRAE Digital. 2021. Carol Kuviatoski. [Business Model Canvas: como definir o modelo de negócio da sua startup](#). Ideia no ar. 2021. Débora Gomes. [Modelos de Canvas: 5 para se inspirar e aprender a montar o seu](#). SambaTech. 2021. Letícia Chiquetto. [Business Model Canvas: o que é e como elaborar o seu](#). Abertura Simples. 2021. Wendel Martins. [O que é o Business Model Canvas e como usar a técnica na prática?](#). Senno. 2021. [Business Model Canva: o que é, benefícios e passo a passo para elaborar](#). EPR Consultoria. 2022. [Exemplos de modelo canvas: confira na prática como aplicar](#). AEVO. 2022. [Business Model Canvas para e-commerce](#). Internet Innovation Digital Business School. Acesso em 2022. Gustavo Mota. [Conheça os 5 modelos de canvas específicos para certos negócios](#). We do logos. Acesso em 2022. [SPCanvas e PSACanvas o que é e como aplicar na Gestão de Projetos e Planejamento Estratégico](#). ScorePlan. Acesso em 2022.

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

Analista de inteligência

Brenda Thomé

Segmento

Multissetorial

Período de pesquisa

20 a 27 de junho de 2022