

Modelo de Negócios Canvas

Durante esse módulo você terá acesso ao conteúdo sobre o **modelo de negócios - Canvas**, que trata-se de um mapa visual contendo nove blocos, onde o empreendedor ou a empreendedora preenche com as características do seu produto ou serviço.

Abordaremos a importância dessa ferramenta para novos produtos/serviços e sobre cada um dos nove blocos que compõem o mapa. Optamos em utilizar esse modelo de negócios (Canvas) por ele ser completo e ao mesmo tempo simples para preencher e interpretar. Também criamos um jogo para que você possa revisar alguns conteúdos do Canvas de maneira interativa. Ao final você desenvolverá o seu próprio modelo de negócios - Canvas.

O QUE É O MODELO DE NEGÓCIOS CANVAS?

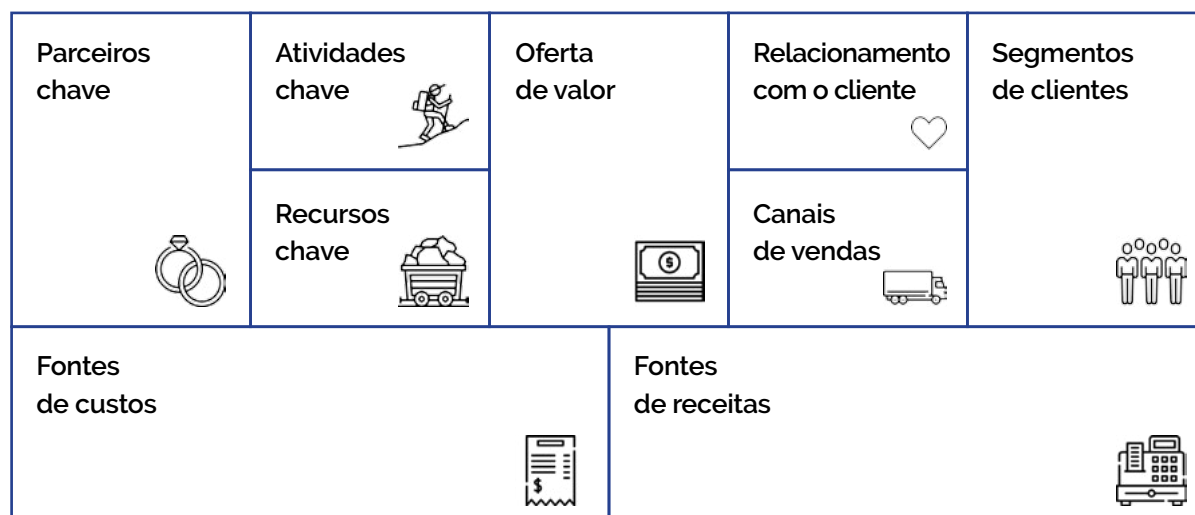
O modelo de negócio Canvas é uma ferramenta visual que pode lhe ajudar a entender o seu produto ou serviço, olhando para ele em partes. Mas o que é um modelo de

negócios? Falando assim até parece uma coisa difícil, não é? Mas saiba que é mais simples do que você imagina.

Caso você já tenha uma ideia de negócio, o Canvas lhe ajudará a ter uma visão ampla desse empreendimento. Para quem ainda não têm, de maneira clara, a ideia do produto ou do serviço que gostariam de oferecer vale a pena realizar uma pesquisa sobre novos empreendedores e novas empreendedoras e empreendimentos, ou mesmo sobre diferentes indústrias (gastronomia, tecnologia, comunicação, etc), isso pode lhe inspirar a ter novas ideias. Tente lembrar de algum pensamento sobre começar um negócio que você já teve durante a vida. Pesquise sobre áreas e segmentos em expansão no Brasil ou o aumento de um determinado setor. Tudo isso, pode lhe dar algumas dicas para escolher o que quer empreender.

O Canvas permite que o seu produto seja visualizado em uma única folha de papel separada por 9 blocos.

Como você pode ver na imagem:



Modelo de Negócios Canvas

Cada bloco representa um aspecto do seu produto que precisa de atenção. Com isso, em uma só folha de papel você consegue pensar de forma ampla sobre o produto ou serviço que você pretende vender.

Com o modelo de negócios Canvas você poderá compreender melhor o que vai oferecer

para os seus clientes, quem serão seus clientes, de que forma poderão conhecer seu produto/serviço, onde precisará investir, quais serão as parcerias e possíveis fornecedores, entre outros aspectos. Assim você poderá enxergar quais esforços serão necessários para a operação, para a prática de seu produto ou serviço no mercado.

Vamos fazer um exercício simples para entender a importância do Canvas:

- 1 - Pense em uma marca ou uma empresa que você goste bastante.
- 2 - Pensou? Agora reflita um pouco:

- Para essa marca ou essa empresa chegar até você, para você conhecer e se identificar com ela, quais ações ela precisou realizar? O que ela precisou fazer para alcançar seu público? Você conhece algum empreendedor ou empreendedora que está conseguindo ter sucesso em seu negócio? Pense: como será que ele ou ela está alcançando seus clientes?
- Como esse produto ou serviço é divulgado? Quais são os seus canais de divulgação?
- Qual é o produto/serviço que essa empresa oferece?
- Qual é o diferencial desse produto/serviço?
- É necessária logística para entregar os produtos/serviços?
- Você acha que essa empresa precisa de fornecedores e parceiros para produzir o produto?
- Como essa marca/empresa ganha dinheiro?

O Canvas te ajuda a responder todas essas perguntas. Por isso, agora vamos te ensinar como usar o modelo de negócios Canvas.

Como usar o modelo de negócio Canvas?

O modelo, como falamos, ocupa uma folha/página que é separada em nove blocos. Ao olhar para o quadro, é fácil ver o todo na relação com as partes, ou seja, ver todo o negócio pelos nove blocos relacionados, considerando os quatro aspectos que qualquer empresa envolve: o quê, quem, como e quanto.

Atualmente, a estrutura de um modelo de negócio reforça como seu produto/serviço criará valor e conteúdo. A palavra proposta de valor diz respeito "a estratégia ou benefício" que seu produto/serviço tem a oferecer de bom e vantajoso para os seus clientes. Para entender melhor o valor você pode pensar: quais as

qualidades do seu produto ou serviço? O preço é acessível? A entrega é pontual? A proposta de valor deve responder quatro perguntas: o que o produto ajuda o seu cliente a fazer ou solucionar? Como o seu produto soluciona problemas do cliente? Quais as vantagens deste produto? O que diferencia o seu produto da concorrência?

Não existe "receita de bolo" para desenvolver o modelo de negócios, pois tudo dependerá da proposta de valor e das características do seu empreendimento. Além disso, o modelo de negócios é um documento que estará em constante evolução que tal começar a sua primeira versão?

Modelo de Negócios Canvas

Para colocar a mão na massa, abordaremos o que você deve informar em cada um dos nove blocos do Canvas. Como exemplo, apresentaremos o exemplo do Canvas para o modelo de um negócio gastronômico desenvolvido por uma migrante da Síria, que atualmente vive no Brasil.

1

SEGMENTOS DE CLIENTES: descrever quem é o seu cliente e qual problema ele precisa resolver, quais são os grupos de pessoas ou empresas que você pretende atender. Para quem você está criando valor? Quem são os seus clientes mais importantes?

Exemplo: famílias e grupos interessados em culinária diferenciada; pessoas que buscam conhecer receitas de outros países; apreciadores da comida árabe.

2

PROPOSTA DE VALOR: você escreverá os produtos ou serviços que você oferece e que geram benefícios para seus clientes. Descreva como a empresa se diferencia dos concorrentes, ou seja, como apresenta seus diferenciais no mercado. Para responder a proposta de valor se pergunte: o que você oferece é diferente dos outros produtos do mercado? Por que vale a pena comprar o seu produto ou serviço? Quais problemas você ajuda a resolver? O seu produto é personalizado?

Exemplo: pratos e receitas árabes; pratos com ingredientes típicos da culinária síria que oferecem uma experiência gastronômica e cultural. Os clientes podem conhecer um pouco da cultura árabe por meio da culinária.

3

CANAIS DE VENDAS: como o cliente conhece o seu produto, como ele efetua a compra e recebe o produto ou serviço. Nessa parte você pode abordar aspectos de comunicação, de vendas e de distribuição. Pergunte: como meus clientes procuram os seus produtos/serviços? Quanto custa essa comunicação?

Exemplo: divulgação em redes sociais (instagram e facebook); postagens de marketing de conteúdos utilizando dicas de receitas; venda por meio do telefone (ligação e whatsapp) e e-mail; distribuição e entrega por encomenda; flyers e cartão de visita distribuídos na vizinhança.

Modelo de Negócios Canvas

4

RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES: escreva que tipo de relacionamento os seus clientes esperam. Como fazer com que esse vínculo seja duradouro? Como fortalecer esse relacionamento? Pense: que tipo de relacionamento você gosta de estabelecer com as empresas? Isso pode lhe ajudar a pensar no comportamento do consumidor/cliente.

Exemplo: postagens rotineiras nas redes sociais; e-mails com convites para os eventos/feiras que a empresa participa; lembretes visando vendas em datas comemorativas; atendimento personalizado com foco em entender qual experiência gastronômica o cliente busca, das mais simples às mais complexas.

5

FONTES DE RECEITAS: escreva quanto e como o cliente pagará pelo seu produto/serviço. Qual valor os seus clientes estão dispostos a pagar? E como eles preferem pagar?

Exemplo: venda por encomenda de pratos, venda de alimentos em feiras e organização de evento (alimentos e bebidas da culinária árabe). Produtos: Prato principal, sobremesa, menu completo, menu degustação.

6

RECURSOS CHAVE: escreva todas as ferramentas necessárias para que você atinja seus resultados. O que é essencial para a produção e venda de seu produto ou serviço? Você terá equipe? Quais equipamentos são necessários para produção do produto/serviço?

Exemplo: cozinha equipada; alimentos específicos da culinária árabe; um ajudante de cozinha, ingredientes, materiais de segurança e higiene.

Modelo de Negócios Canvas

7

ATIVIDADES CHAVE: quais atividades são importantes para a sua proposta de valor? Terá uma comunicação digital? Terá logística de entrega?

Exemplo: culinária árabe e experiência cultural por meio da gastronomia; marketing digital (marketing de conteúdo e e-mail marketing); atendimento rápido e personalizado; entrega com pontualidade.

8

PARCEIROS CHAVE: escreva sobre a rede de fornecedores necessária para que você entregue este valor. Você precisará de fornecedores de materiais? Terá prestadores de serviços?

Exemplo: empórios e fornecedores de produtos típicos da Síria (árabe); postagens (divulgação) de clientes; entregadores de alimentos, parceiros que possam me ajudar com a divulgação.

9

FONTES DE CUSTOS: nessa parte você escreverá os custos para construir e manter a oferta de valor da sua empresa. Quais são os custos essenciais? Quais são os recursos e atividades mais caras?

Exemplo: fornecedores de produtos típicos; pagamentos/taxas/impostos do Microempreendedor Individual; pagamentos dos entregadores.

Se você quiser saber mais sobre o modelo de negócios Canvas, plano de negócio e processo empreendedor, sugerimos os vídeos abaixo produzidos pelo Sebrae (é só clicar no link):

O processo empreendedor:

<https://www.youtube.com/embed/O3VZRvk34Xw?rel=0?autoplay=1&rel=0&showinfo=0>

Canvas do modelo de negócios:

<https://www.youtube.com/embed/WUAQBV52bNU?rel=0?autoplay=1&rel=0&showinfo=0>

Modelo de Negócios Canvas

Agora que você já sabe como desenvolver um modelo de negócios chegou a sua vez de colocar a sua ideia no papel.

Seguem as nossas dicas:

- Utilize uma folha grande para que você consiga visualizar o seu modelo de negócios;
- Construa o quadro com outras pessoas que entendam e possam opinar sobre o seu negócio;
- Comece pelo lado direito, identificando o valor que sua empresa vai gerar: segmentos de clientes, proposta de valor e fontes de receitas;
- Depois preencha: canais de vendas e relacionamento com os clientes;
- Ao final, vá para o lado esquerdo - recursos chave, atividades chave, parceria chave e fontes de custos.

Criamos um jogo para você memorizar, ainda mais, os conhecimentos sobre o Canvas, porém, indicamos que você jogue com o rascunho/esboço que você desenvolveu para facilitar. [Acesse o jogo.](#)

