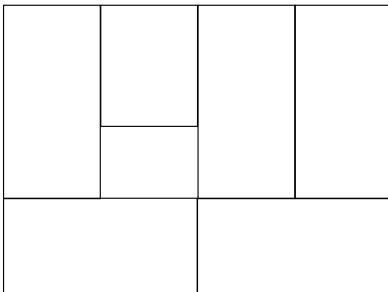


7.1 « 6.1

## BUSINESS MODEL CANVAS

Criado por Osterwalder, Alexander, Yves Pigneur, e Tim Clark. *Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers*. Hoboken, NJ: Wiley, 2010.

» VER CONCEITO TEÓRICO NO CAPÍTULO 6.0



### SITUAÇÃO DE USO

ANALISAR O AMBIENTE INTERNO

### DIFICULDADE

ALTA

### TEMPO

1h30 MIN

### O QUÊ?

O Canvas de Modelo de Negócio (CMN) gera um painel que descreve o que a organização faz para criar, entregar e capturar valor. Também pode ser utilizado no planejamento da proposta para torná-la real. O CMN permite gerar diálogos estruturados entre os planejamentos estratégico e gerencial da organização, ao demarcar todas as partes cruciais do negócio, definindo como elas se relacionam e quais os desafios de cada uma. Por meio dessa ferramenta, os colaboradores podem identificar novas oportunidades, enquanto se tornam mais eficientes ao visualizar os potenciais prós e contras do modelo de negócio.

### POR QUÊ?

Os elementos do negócio divididos em forma de blocos encorajam novas perspectivas e ideias de como tais peças se encaixam. Essa estrutura também auxilia a manter as discussões entre os participantes focada e de comum entendimento, já que o conceito do CMN pode ser aplicado para qualquer tipo de empresa – e é bastante difundido por todo o mundo.

### COMO?

O exercício consiste em preencher todos os quadrantes do Canvas com os aspectos-chave de cada bloco. O início do exercício dependerá de como o seu negócio foi pensado. Caso tenha sido, antes de tudo, identificada a dor do cliente, começa-se pelo segmento do consumidor. Se a proposta de valor surgiu antes, então é por ela que se começa.

- 1. INICIE O PREENCHIMENTO** do Canvas usando post-its que respondam às questões-chave do bloco. Seja o mais sucinto e específico possível.
- 2. SEGMENTOS DE CLIENTES:** para quem estamos criando valor? Quem são nossos clientes mais importantes?
- 3. PROPOSTA DE VALOR:** qual valor nós entregamos ao cliente? Quais problemas do nosso consumidor estamos ajudando a solucionar? Quais necessidades estamos satisfazendo? Qual conjunto de produtos e serviços estamos oferecendo a cada segmento de clientes?
- 4. CANAIS:** mediante quais canais o nosso segmento de clientes quer ser alcançado? Como os canais estão integrados? Quais são mais efetivos em termos de custo? Como nós podemos integrá-los à rotina dos clientes?
- 5. RELACIONAMENTO COM OS CLIENTES:** que tipo de relacionamento cada segmento de clientes espera que seja estabelecido? Qual o custo dele? Como está integrado ao resto do modelo de negócio?
- 6. FONTES DE RECEITA:** por qual valor nossos consumidores estão dispostos a pagar? Para o que eles atualmente pagam? Como eles pagam? Como eles preferem pagar? Quanto cada receita contribui para as receitas globais?
- 7. PRINCIPAIS RECURSOS:** quais os principais recursos que a nossa proposta de valor necessita? E os canais de distribuição? Relacionamento com os clientes? Fontes de receita?
- 8. PRINCIPAIS ATIVIDADES:** quais as principais atividades que a nossa proposta de valor necessita? E os canais de distribuição? Relacionamento com os clientes? Fontes de receita?
- 9. PRINCIPAIS PARCEIROS:** quem são os nossos principais parceiros? E os fornecedores-chave? Quais recursos-chave estamos adquirindo de nossos parceiros? Quais atividades-chave nossos parceiros executam?
- 10. ESTRUTURA DE CUSTOS:** quais são os custos mais importantes em nosso modelo de negócios? Quais atividades-chave são as mais caras? Quais recursos-chave são os mais caros?

**QUANDO VOCÊ DEVE USAR:** o Canvas Modelo de Negócio (CMN) é o ponto de partida para o diagnóstico do plano de negócios. Com ele, todos os participantes conseguem identificar claramente qual é o atual estado da organização e, desse entendimento comum, avançar para quais oportunidades de inovação podem ser exploradas.

PRINCIPAIS PARCEIROS	PRINCIPAIS ATIVIDADES	PROPOSTAS DE VALOR	RELACIONAMENTO COM CLIENTES	SEGMENTO DE CLIENTES
	PRINCIPAIS RECURSOS		CANAIS	
ESTRUTURA DE CUSTOS			FONTES DE RECEITA	

## Faça você mesmo

ESSA É A HORA DE TRANSFORMAR A TEORIA EM UM EXERCÍCIO PRÁTICO.

REPRODUZA ESTE CANVAS EM UMA LOUSA OU QUADRO NEGRO.

SE PREFERIR, USE UM APLICATIVO DIGITAL DE LOUSA COMO O MIRO OU O MURAL.

USE POST-ITS PARA COLOCAR NOTAS DE IDEIAS E INSIGHTS.

SE DESEJAR, USE POST-ITS DE CORES DIFERENTES PARA PRIORIZAR IDEIAS OU DIFERENCIAR AS NOTAS DE CADA UM DOS PARTICIPANTES.

TODO MUNDO QUE ESTÁ PARTICIPANDO DA ATIVIDADE DEVE DAR A SUA OPINIÃO.

AO FINAL DA ATIVIDADE, DISCUTA BREVEMENTE SOBRE AS DESCOBERTAS DO GRUPO E PARTA PARA O PRÓXIMO EXERCÍCIO.