

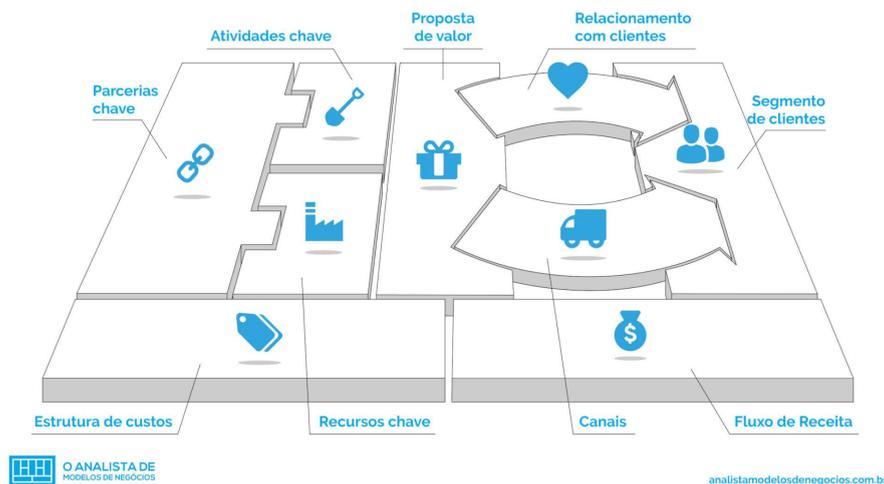
Outro excelente aspecto é que o Business Model Canvas permite que você visualize o “encaixe estratégico” que existe entre diferentes áreas. Documentos textuais não permitem esse tipo de análise.

Com menos texto, criar em conjunto com outras pessoas se torna um processo divertido e intuitivo. Basta pegar uma caneta e post-its para sair rabiscando e jogando suas idéias no canvas.

É esta facilidade de prototipação que permite que novos negócios sejam analisados mais rapidamente e em várias versões diferentes.

Os Blocos do Business Model Canvas

Vamos agora compreender cada um dos nove blocos.



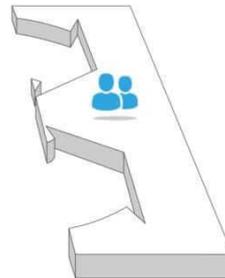
Segmento de Clientes

O primeiro passo do preenchimento do Business Model Canvas é o **bloco de segmentos de clientes**. Precisamos destacar dois aspectos importantes que justificam isso:

1) A palavra “segmento” possui implícita que se trata da escolha de uma fatia do mercado. Em outras palavras, é necessário que você defina um nicho de clientes. A famosa afirmativa “quem vende para todo mundo, não vende para ninguém” é levada a sério no Business Model Canvas.

2) Um negócio deve ser desenvolvido a partir da perspectiva do cliente. Percebeu que o bonequinho olha para o canvas? Pois é, de nada adianta ter uma boa idéia se

você não enxerga por meio dos olhos de quem vai pagar pelo produto / serviço que você irá entregar.

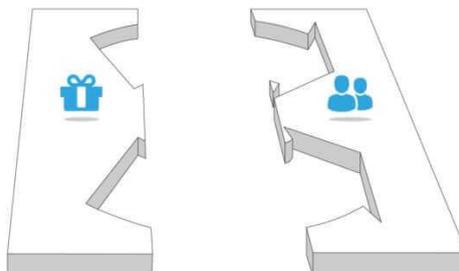


Oferta de Valor

O segundo passo é definir a **oferta de valor** do seu negócio. Entenda que “valor” neste caso significa “benefício”. Portanto, é fundamental que você saiba explicitar quais são estes benefícios que seus produtos (ou serviços) entregam para os seus clientes.

Por exemplo, se o seu produto é um sistema financeiro, sua oferta de valor deverá ser “seu financeiro redondo em apenas 30 minutos por semana”. É claro que isso vai depender de seu sistema. Você pode ter inúmeros benefícios, mas tente resumir-lo em uma única frase.

Essa reflexão também é fundamental para que você analise seus diferenciais frente a seus concorrentes.

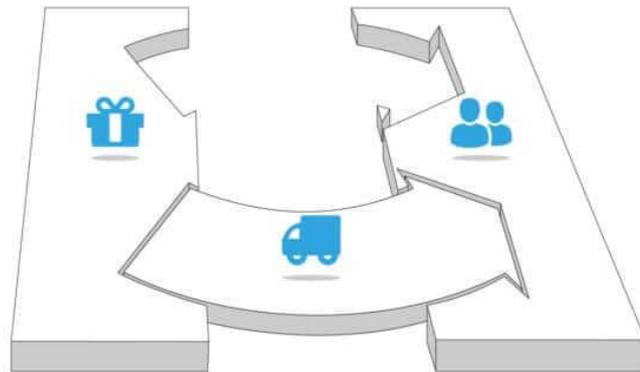


Canais

Canais descrevem quais os caminhos pelos quais a empresa comunica e entrega valor para o cliente. Podemos dizer que pela perspectiva do antigo marketing (os 4 Ps), canais representa o “P” de Praça e o “P” de Promoção.

Os canais podem ser de comunicação, vendas e distribuição do produto. Ou seja, qualquer tipo de interface da empresa com o cliente. Servem para que o segmento definido possa tomar conhecimento e avaliar a proposição de valor do produto, efetuar a compra e uso do mesmo.

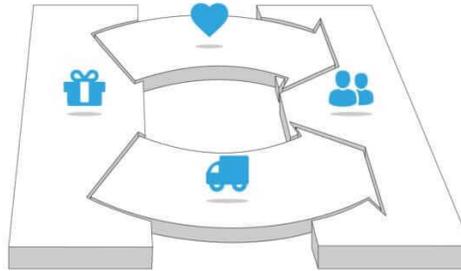
É muito importante verificar que este bloco demonstra graficamente a importância do encaixe estratégico em um Business Model Canvas.



Relacionamento

O **bloco do relacionamento** descreve estratégias que evitam que seus clientes corram para o concorrente por questões como “preço mais baixo”. Definir boas estratégias de relacionamento é difícil, porém fundamental para a retenção de clientes.

Muitas empresas start-ups adotam um relacionamento baseado em “auto-atendimento”, pelo qual o cliente resolve quase tudo sozinho. No entanto, algumas empresas já perceberam que investir num alto nível de atendimento garante destaque e maior lucratividade.

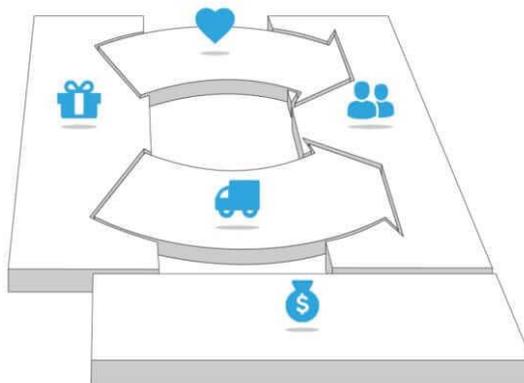


Fontes de Renda

Para fechar o lado direito do Business Model Canvas, as **fontes de renda** é o bloco que determina a maneira como o cliente pagará pelos benefícios recebidos.

Há uma série de modelos de receita que podem ser adotados. Alguns exemplos são: venda de produtos, assinatura, aluguel, licença, leilão, etc. Para uma lista completa, veja esse post sobre [12 Formas de Ganhar Dinheiro](#).

O fluxo de receitas é atualmente uma das grandes fontes de inovação. Por exemplo, inúmeras empresas estão transformando seus mercados ao cobrar por **assinatura** ao invés de por diária e alguns restaurantes passaram a cobrar por tempo de permanência ao invés de cobrar por prato ou por quilo.

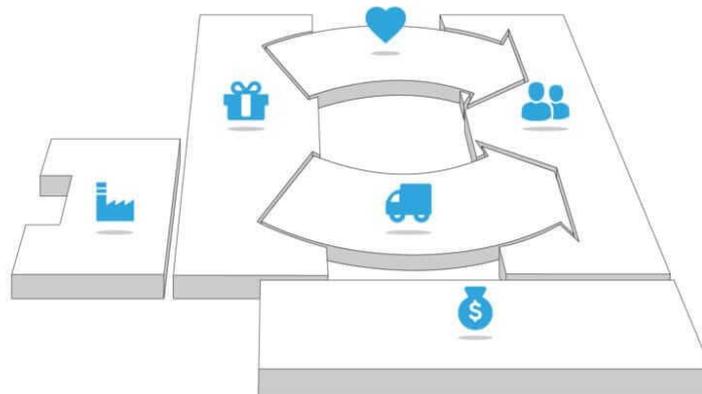


Recursos-Chave

O primeiro bloco do lado esquerdo é o de **recursos-chave**, que são os ativos fundamentais para fazer o negócio funcionar. Aliás, todo o lado esquerdo está relacionado à parte operacional do negócio.

Esse bloco deve ser limitado a descrever o que realmente importa dentro dos ativos de sua empresa. Por exemplo, em uma siderúrgica os recursos-chave são o forno (caldeira) e o laminador.

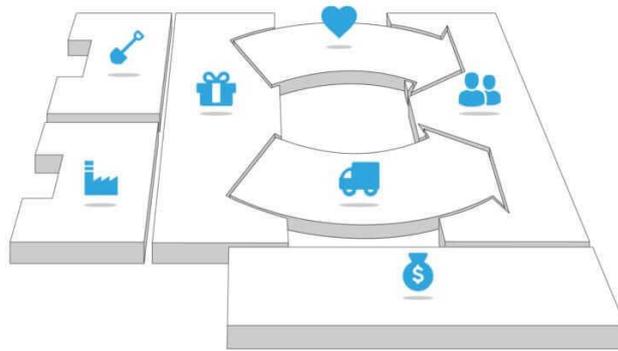
Alguns exemplos de recursos são: ativos físicos, como máquinas ou instalações, intelectuais, como patentes, recursos humanos, como equipe de programadores ou atendimento, etc.



Atividades-Chave

De forma complementar ao recursos-chave, as **atividades-chave** devem tratar das atividades mais importantes que a empresa deve fazer de forma constante para que o negócio funcione corretamente. Se uma empresa possui uma plataforma web como recurso-chave, muito provavelmente terá como atividade-chave a manutenção desta plataforma.

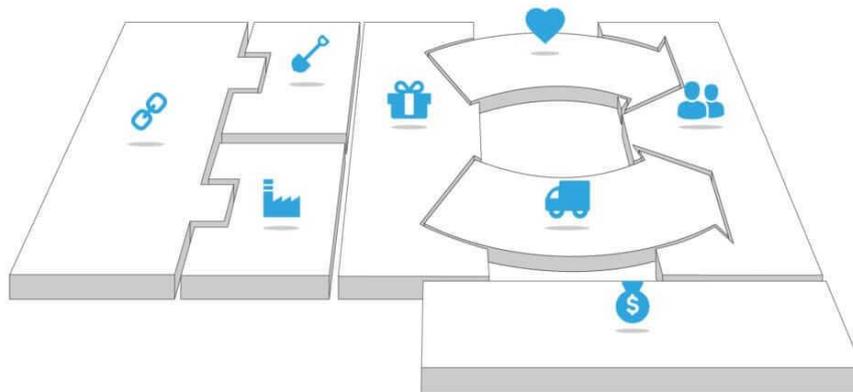
Alguns exemplos de atividades são: Produção de Bens, Resolução de Problemas, Gestão de Plataformas, Vendas Consultivas, Desenvolvimento de Produtos, etc.



Parcerias-Chave

Parceiros-chave no Business Model Canvas refere-se primordialmente a terceirizações (fornecedores). Como dito anteriormente, o lado esquerdo trata de quesitos operacionais, portanto o bloco parcerias lista outras empresas que ajudam seu negócio a entregar a oferta de valor.

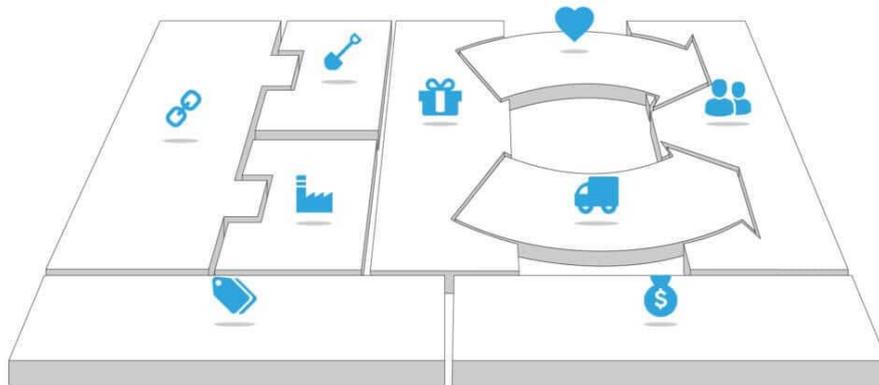
Qualquer tipo de tarefa ou matéria-prima essencial fornecida por outra empresa e que garante o funcionamento do negócio deve ser listada neste bloco.



Estrutura de Custos

O último bloco do modelo descreve todos os principais **custos** que têm peso no financeiro e são derivados da operacionalização do negócio.

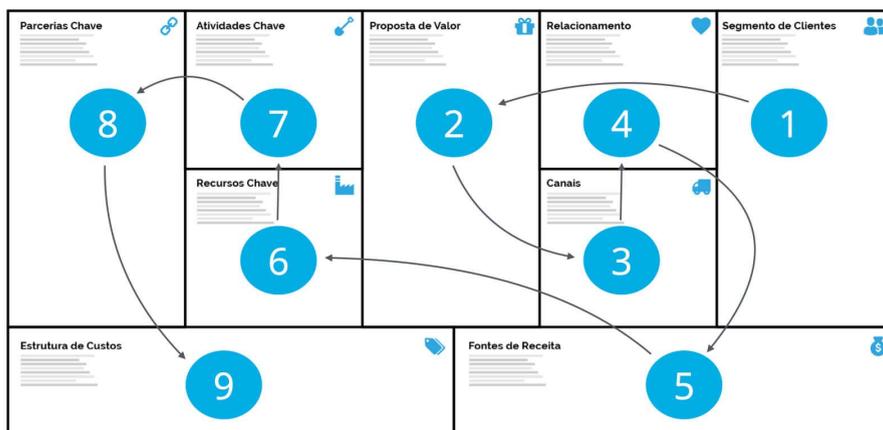
Eles serão provavelmente oriundos dos blocos de recursos, atividades e parcerias-chave. Porém, também será possível que custos de canais sejam considerados como, por exemplo, comissão de vendedores.



Vamos aproveitar agora e responder algumas das perguntas mais frequentes sobre o Business Model Canvas

Canvas como montar

Para **montar um canvas** é preciso seguir o passo a passo de desenvolvimento dos 9 blocos de construção do Business Model Canvas descritos acima seguindo uma ordem do seguinte gráfico:



Canvas como fazer

Para fazer o Canvas é importante reunir profissionais de diferentes perfis em um workshop que utilize o canvas impresso e usando post-its para que a geração de idéias não seja limitada. Veja um posto completo sobre isso aqui: [canvas como fazer](#)



Canvas como funciona

O Canvas é uma ferramenta visual que funciona através da prototipação de idéias e ajuda como base para testar hipóteses que podem levar a modelos de negócios disruptivos.

Canvas como usar

Você deve usar o canvas para prototipar novos negócios e buscar oportunidades de inovação. Ele pode ser também alguma boa ferramenta para ajudar na elaboração de planos de negócios.

Conclusão

O Business Model Canvas é uma ferramenta que rapidamente conquistou o mundo empresarial pela sua simplicidade e praticidade. Qualquer um consegue rapidamente compreendê-lo e utilizá-lo na prototipação de suas idéias, projetos e/ou negócios.

FONTE :

<https://analistamodelosdenegocios.com.br/o-que-e-o-business-model-canvas/>