

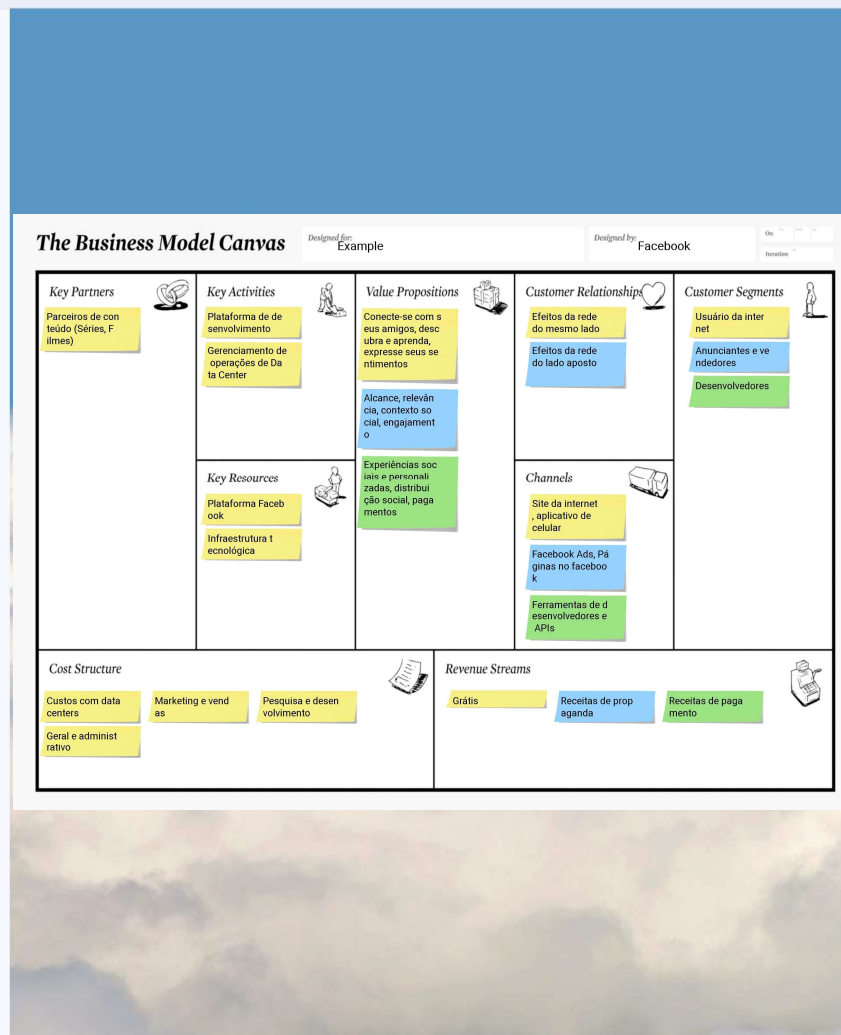


**SABER
TRANSMITIR**
ESCOLA DE NEGÓCIOS E DAS PROFISSÕES GLOBAIS

BUSINESS MODEL CANVAS

MODELO CANVA:

O exercício a fazer antes de
criar/reformular um negócio



CRIAR OU REFORMULAR UM NEGÓCIO



Qualquer pessoa que esteja a pensar criar/reformular um negócio – seja ele digital ou físico, não importa – precisa de realizar um pequeno exercício conhecido como **Modelo Canva**.

Para quem não está familiarizado com o termo, trata-se de uma breve estratégia que procura averiguar se é possível ou não viabilizar uma ideia de negócio, contemplando as suas diferentes facetas e simulando as receitas esperadas assim como os custos necessários para lançar o projeto.

MODELO CANVA

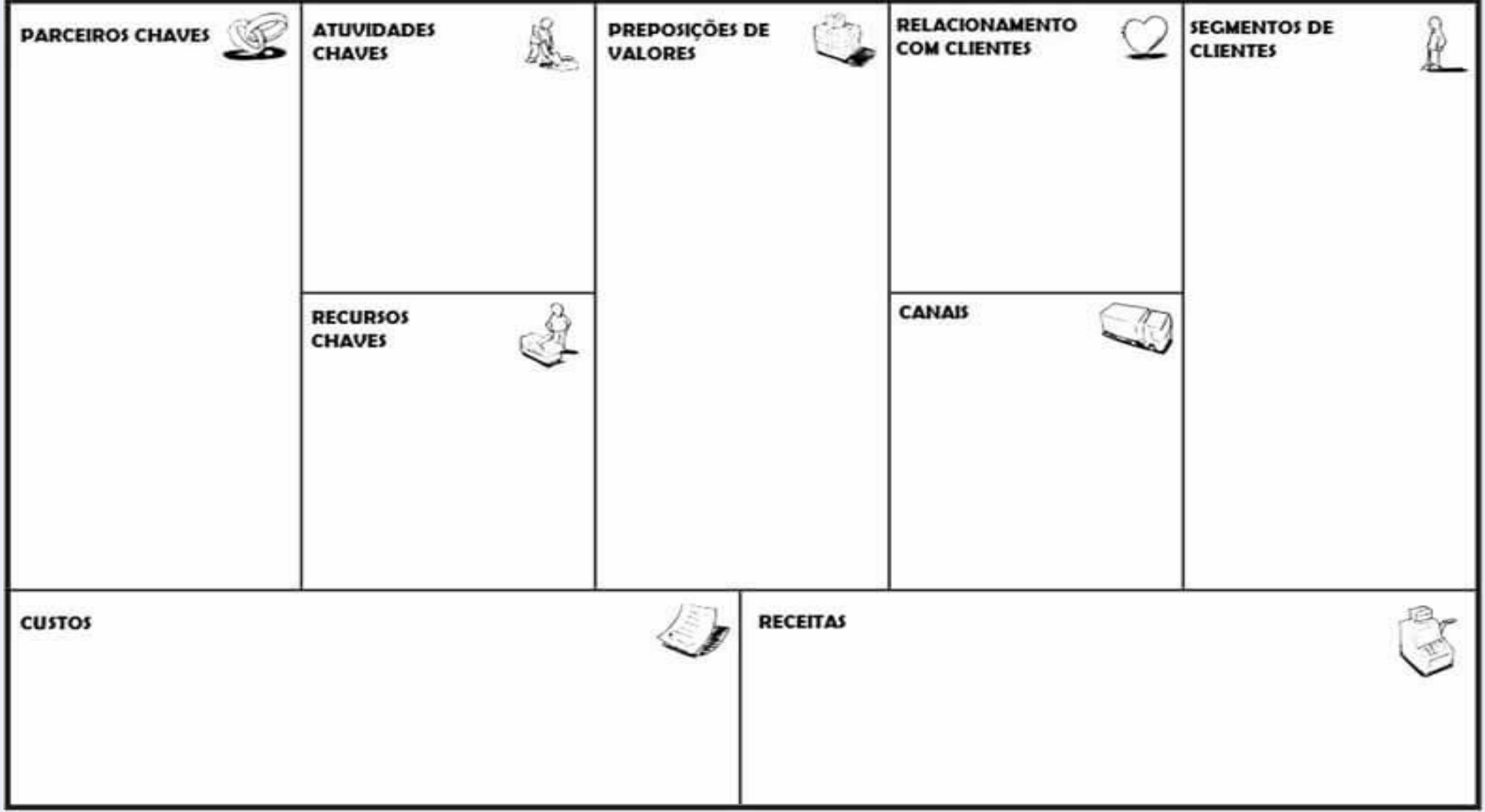


O **Modelo Canva** assume-se por isso como um **mapa visual**, pré-formatado, que conta com **nove blocos onde poderá organizar diferentes informações sobre a sua ideia** e assim obter alguma clarificação visual.

Nem sempre o que temos na cabeça, por muito sentido que faça, se torna viável. O mapa do modelo **Canva** assume-se como uma forma de **resumir pontos chave de um plano de negócio.**

Este modelo, formulado por **Alexander Osterwaler**, é bem conhecido e usado por empresas em todo o mundo.

Não apenas útil para a criação de uma empresa, poderá ser útil se estiver a pensar fazer um determinado investimento e expansão.



COMO?



Parcerias Principais

Rede de Fornecedores e parceiros que ajudam a sua empresa a funcionar



Atividades Principais

Ações importantes que sua empresa deve realizar para fazer seu Modelo de Negócios funcionar



Recursos Principais

Recursos mais importantes exigidos para fazer o Modelo de Negócios funcionar

O QUE?



Proposta de Valor

Qual seu pacote de produtos e serviços e o valor que ele possui para os clientes

PARA QUEM?



Relacionamento com Clientes

Tipos de relação que uma empresa estabelece com Clientes para conquistá-los e mantê-los



Canais

Como sua empresa se comunica e alcança seus Clientes para entregar sua Proposta de Valor



Segmento de Clientes

Quem são os clientes que você pretende atender? Eles tem um perfil específico? Como eles estão agrupados? Onde estão localizados?



Estruturas de Custos

Todos os custos envolvidos na operação do seu Modelo de Negócios



Receitas

Dinheiro que a empresa gera. Quanto e como você vai receber dos clientes?

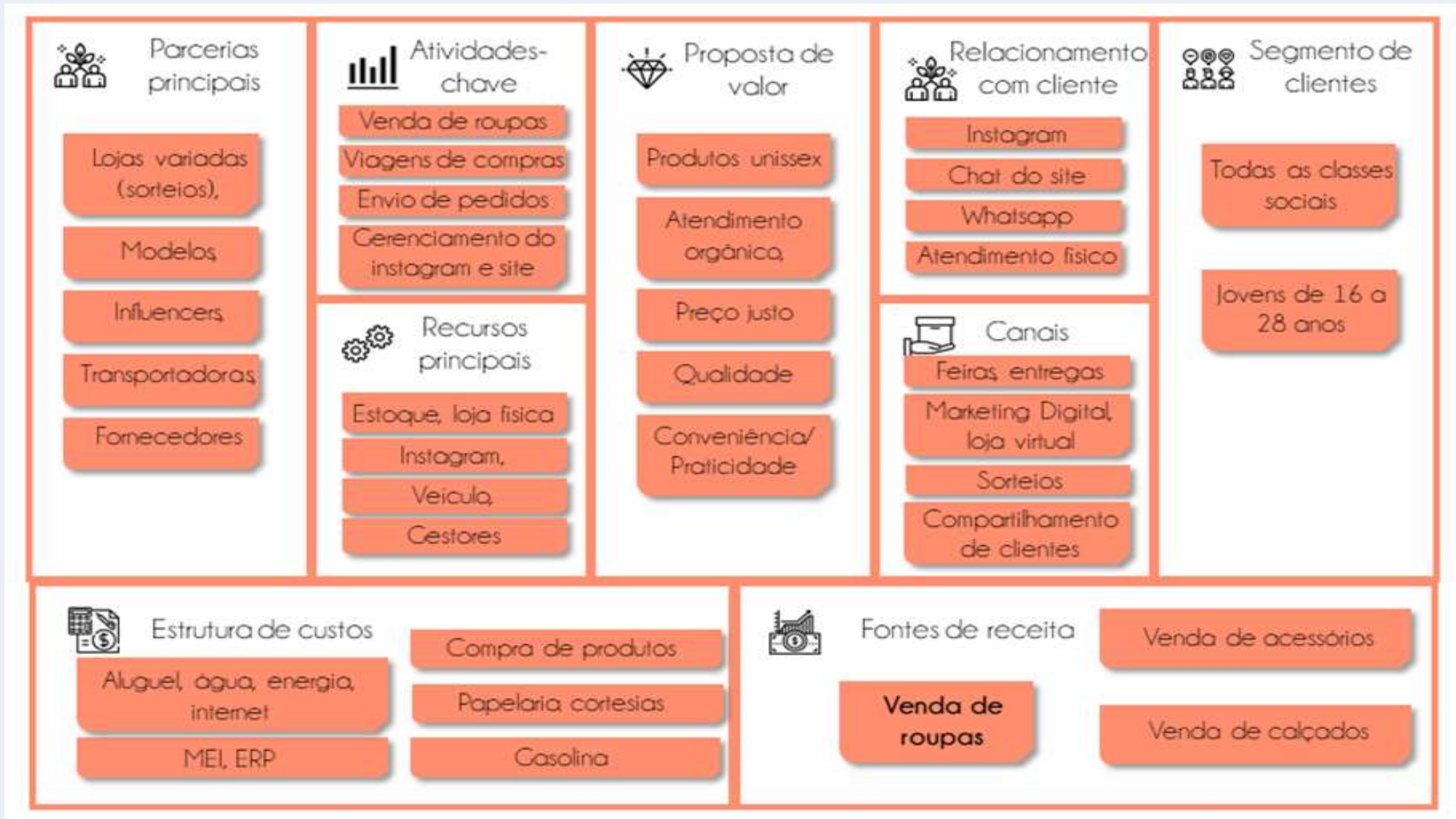
QUANTO?

Exemplo 1: restaurante

The Business Model Canvas



Exemplo 2: Loja Online





MODELO CANVAS: E depois o que fazer?

APÓS O PREENCHIMENTO DOS 9 BLOCOS DEVER-SE-Á REVER CADA UM DO BLOCOS



Verificar se estão todos em harmonia e **fazer a si mesmo algumas perguntas** que considera pertinentes:

1. A minha proposta de Valor dá resposta aos segmentos de clientes?
2. Os canais escolhidos, asseguram a entrega da proposta de valor?
3. Os parceiros e fornecedores são capazes de me entregar recursos e atividades do negócio?
4. As receitas do negócio são suficientes para cobrir os custos?

APÓS O PREENCHIMENTO DOS 9 BLOCOS DEVER-SE-Á REVER CADA UM DO BLOCOS



Se forem detetadas lacunas a estas questões, procure encontrar ideias criativas e diferenciadoras para solucionar o problema e viabilizar o processo.

No fim, não guarde o **Modelo Canvas** só para si.

O **Business Model Canvas** pode ser impresso numa grande superfície, para gerar a discussão de grupos de pessoas sobre os elementos constitutivos do modelo de negócios recorrendo à utilização de Post-it ou marcadores para quadro branco.

Trata-se de uma ferramenta que fomenta a criatividade, análise, discussão e o entendimento/compromisso da equipa de planeamento de negócio.