

Modelo de Canvas: o que é e como construir um

O modelo de Canvas é uma ferramenta fundamental para que a sua ideia de negócio se concretize e seja um sucesso.

Quando se está projetando um novo empreendimento, o primeiro passo deve ser sempre o modelo de negócio. É a partir desse documento que dá para traçar diversos pontos importantes para o sucesso da empresa. O Canvas Business Plan é uma metodologia funcional, que foi mostrada no livro Business Model Generation, de Alex Osterwalder e Yves Pigneur. A partir dele é possível traçar toda a estratégia de negócio de um empreendimento, utilizando apenas um quadro, dividido em blocos.

Neste post vamos conversar mais sobre o que é o modelo de Canvas e como você pode construir um sem grandes dificuldades. Veja.

Entendendo o Canvas Business Plan

Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? Key Partnerships: - Reduce risk - Increase efficiency - Access new markets - Acquire new resources - Develop new capabilities	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams? Key Activities: - Production - Logistics - Platform development - Sales and marketing - Service	Value Propositions  What value does deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? Value Propositions: - New products - New services - New experiences - New convenience - New status - New self-expression - New relationships - New identity	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? Customer Relationships: - Personalized - Self-Service - Dedicated Personal Assistant - Communities - Co-creation - Crowdsourcing	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? Customer Segments: - Mass - Niche - Segments - Niches - Micro-segments
Key Resources  What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? Key Resources: - Physical - Intellectual - Financial - Human - Social - Channels - Partners - Infrastructure - Technology - Talent - Networks - Channels - Partners - Infrastructure - Technology - Talent - Networks		Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How do they currently pay? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with our customer routines? Channels: - Direct - Indirect - Partners - Intermediaries - Resellers - Distributors - Retailers - Wholesalers - Suppliers - Manufacturers - Importers - Exporters - Freight Forwarders - Shipping Agents - Customs Brokers - Insurance Brokers - Real Estate Agents - Travel Agents - Recruitment Agencies - Consulting Firms - Public Relations Firms - Advertising Agencies - Marketing Research Firms - Design Firms - Architecture Firms - Engineering Firms - Law Firms - Accounting Firms - Tax Firms - Insurance Firms - Financial Firms - Investment Firms - Consulting Firms - Public Relations Firms - Advertising Agencies - Marketing Research Firms - Design Firms - Architecture Firms - Engineering Firms - Law Firms - Accounting Firms - Tax Firms - Insurance Firms - Financial Firms - Investment Firms		
Cost Structure  What are the most important costs incurred in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Cost Structure: - Variable - Fixed - Semi-variable - Overhead - Direct - Indirect - Capital - Labor - Materials - Services - Infrastructure - Technology - Talent - Networks - Channels - Partners - Infrastructure - Technology - Talent - Networks		Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How do they currently pay? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? Revenue Streams: - Transactional - Subscription - Usage-based - Performance-based - Advertising - Commission - Royalty - License - Franchise - Partnership - Joint Venture - Equity - Debt - Grant - Donor - Patron - Sponsor - Endorser - Ambassador - Affiliate - Reseller - Distributor - Retailer - Wholesaler - Supplier - Manufacturer - Importer - Exporter - Freight Forwarder - Shipping Agent - Customs Broker - Insurance Broker - Real Estate Agent - Travel Agent - Recruitment Agency - Consulting Firm - Public Relations Firm - Advertising Agency - Marketing Research Firm - Design Firm - Architecture Firm - Engineering Firm - Law Firm - Accounting Firm - Tax Firm - Insurance Firm - Financial Firm - Investment Firm		

Como citamos acima, o modelo de Canvas é um documento em forma

de quadro, que permite ao empreendedor traçar toda sua estratégia de negócio. Para que ele funcione, são utilizados 9 elementos no quadro, que vamos detalhar em um tópico específico mais para frente. Cada um dos nove elementos trabalhados no modelo de Canvas são fundamentais para o sucesso de qualquer empresa e, por esse motivo, funcionam em todas as áreas.

Ele pode ser utilizado para reestruturar um negócio já em atividade, mas ainda é mais indicado para aqueles que estão começando. Quando criou, Alex Osterwalder e Yves Pigneur tentaram responder 4 perguntas de valor para um negócio: “Como?”, “O que?”, “Para quem?” e “Quanto?”. Para os dois, todo negócio é criado para gerar valor. O que dificulta o sucesso é, quase sempre, a falta de visão sobre como produzir esse valor, como capturá-lo e como entregar valor ao mercado.

Entendendo os 9 elementos do Modelo de Canvas

Cada um dos 9 elementos do modelo de Canvas é fundamental para compreender quatro bases de qualquer negócio: a viabilidade financeira, a oferta de serviços e produtos, a infraestrutura e os clientes. O domínio de todas essas bases trará a possível solução para os desafios que o negócio pode enfrentar. Você precisará apenas voltar ao seu Canvas Business Plan revisar a estrutura traçada.

Para você aprender a montar um modelo de Canvas, precisa entender completamente o que cada elemento propõe. Vamos explicar cada um deles então.

Segmento de Clientes

Aqui você traçará o perfil do seu potencial cliente. Como o objetivo da sua empresa é criar valor, assim como citamos antes, é preciso saber para quem você está projetando essa criação.

Uma boa maneira de começar a responder a pergunta “Para quem?” do seu Canvas Business Plan, é projetar que tipo de pessoa melhor se encaixa no tipo de negócio que está em criação. Por exemplo, você pode focar sua empresa em mães, em um público mais jovem, em viajantes, em amantes de cinema, entre tantas outras vertentes. Claro que é permitido ter mais de um público de foco, mas quanto mais afunilado for o seu modelo de Canvas, melhores resultados serão gerados.

Proposta de Valor

Esse elemento ajuda a responder a pergunta “O que?”, trazendo um foco maior nos produtos, serviços e outros benefícios que a empresa irá oferecer. Aqui entram questões como o que será novidade, o que será inovação sobre o que já é aplicado no mercado, o que pode ser feito para redução dos custos, os preços, etc. Tente responder o máximo de perguntas sobre como resolver os maiores problemas dos seus clientes.

Canais de Distribuição

O nome já indica o propósito. Respondendo mais uma vez a pergunta “Para quem?”, você buscará a melhor forma de alcançar os seus clientes. Aqui você encontrará a resposta sobre como levar a proposta de valor traçada até seu público.

A resposta para esse elemento pode ser diversa. Você decidirá se trabalhará com delivery, por exemplo, quais os canais de marketing que serão utilizados, se você irá até o cliente ou o inverso acontecerá, entre outras informações.

Relacionamento com Clientes

É a forma como você estreitará os laços com seu cliente. Responder questões como o que será feito antes e depois da compra, como será personalizado o atendimento dos diferentes canais do seu negócio, o que será feito para melhor atender o público, entre outras questões que você pode considera relevante neste aspecto. Entender um pouco de [rapport](#) pode

ajudar muito neste momento.

Fontes de Receitas

Esse elemento pode até parecer complexo de início, mas não é. Você precisará focar no quanto o seu cliente está disposto a pagar pelo seu produto ou serviço e se esse preço tem valor, de fato.

Recursos-Chave

Os recursos-chave são aquelas ferramentas que você precisa para que o modelo de negócios funcione. Entra aqui as plataformas tecnológicas, os ativos físicos, os canais de relacionamento, etc. Leve em considerações os recursos indispensáveis para iniciar o negócio e também aqueles que podem ser implementados em longo prazo.

Atividades-Chave

Aqui você levará em conta todos os ativos indispensáveis para o seu negócio. Imagine quais itens não podem ficar de fora para a empresa, pois comprometem o seu funcionamento. Um exemplo bem básico seria uma [loja online](#). Sem um site, ficaria impossível viabilizar o empreendimento.

Parcerias

No modelo de Canvas, pensar em parceiros é sim uma prioridade. Muitos empreendedores deixam para analisar esse tipo de recurso depois que a empresa está estabelecida em funcionamento. Mesmo que você não feche nenhuma parceria neste momento, pense em quais seriam seus contatos preferenciais e ideais.

Estrutura de Custos

O bloco da estrutura de custos será o último a ser preenchido

por englobar todos os custos para que o Canvas Business Plan funcione. Você colocará aqui valores como implementação de ferramentas, estrutura, pagamento de publicidade, parceiros, etc.

Como montar um modelo de Canvas



Se você entendeu totalmente cada um dos elementos acima, montar o seu modelo de Canvas será bem mais fácil do que parece. A nossa dica é que você prepare alguns blocos de anotações e alguns post-its. Como o modelo permite mudanças sempre que necessário, utilizar adesivos permite uma maior mobilidade de ideias sem rasurar o quadro.

Tenha também um quadro grande. Utilize um modelo de Canvas impresso no mínimo em um papel A3. Para planejamentos remotos, hoje já é possível encontrar quadros online e que permitem o preenchimento em nuvem.

A ordem como dispomos os elementos do tópico anterior é a mais indicada para preenchimento. Após preenchido, comece a validar o valor inserido em seu modelo. Inicie o trabalho e volte para o quadro sempre que for necessário.

Você já conhecia o modelo de Canvas? Conta para nós o que achou da proposta!

Uma técnica que provavelmente ajudará muito também na elaboração do seu plano de negócios é a PDCA. Você pode ler o nosso post sobre [o que é PDCA e como ele é aplicado na gestão](#).

[Tools of Titans](#)