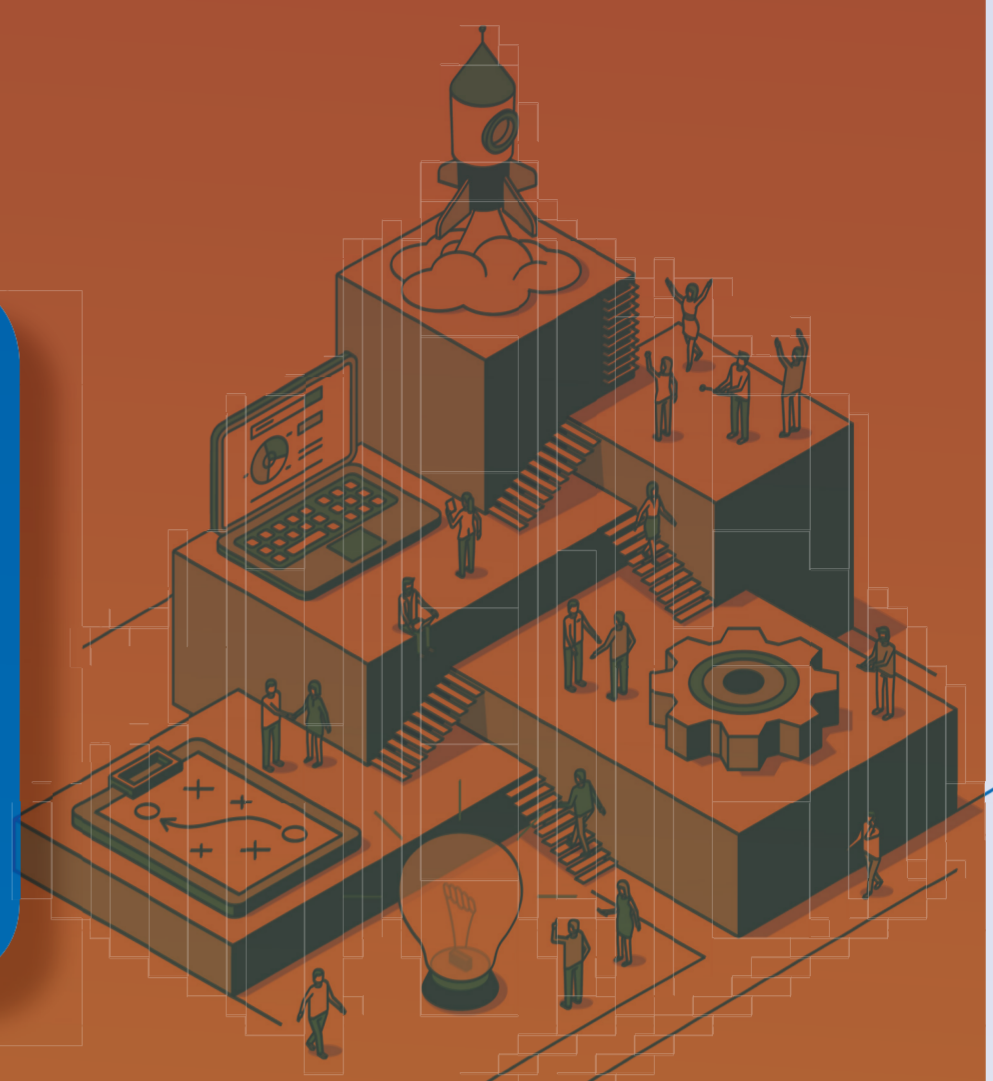


MODELO DE NEGÓCIOS: CANVAS

Canvas é uma metodologia de elaboração de modelos de negócio para empresas de quaisquer portes. Sua principal função é permitir aos empreendedores desenvolver conceitualmente novos produtos, serviços ou empresas de acordo com a criação, a entrega e a captação de valor que este empreendimento pode realizar.



O principal diferencial do Canvas está em sua representação gráfica distribuída estrategicamente por blocos, algo que foge do tradicional modelo linear de negócios. No geral, um Canvas é dividido em nove blocos, divididos em quatro principais perguntas:

- Como? - principais atividades, recursos e parceiros;
- O que? - qual é, afinal, a proposta de valor da empresa;
- Para quem? - clientes, seus grupos, canais e o relacionamento com a empresa;
- Quanto? - estruturas de custos.

Bloco "Como?"

- Parcerias principais: demais agentes envolvidos na terceirização, na redução de riscos e incertezas, além da otimização e economia de escala;
- Recursos principais: reúne todo tipo de recursos utilizados pela empresa, como recursos físicos, humanos, financeiros e intelectuais;
- Atividades principais: descrição das atividades relacionadas à resolução de problemas, à produção em si e às plataformas de distribuição.



Bloco "O que?"

- Proposta de valor: pacote de produtos e serviços com a finalidade de gerar ganhos e aliviar dores/solucionar problemas dos clientes. Em síntese, a alma da empresa.

Bloco "Para quem?"

- Relacionamento com o cliente: estratégias de atração e manutenção do interesse dos clientes para que comprem com frequência e volume;
- Segmentos de clientes: permite a visualização dos diferentes grupos de clientes, como mercado de massa, nicho, mercado segmentado e/ou mercado diversificado;
- Canais de distribuição: formas pelas quais os produtos/serviços chegam aos clientes, como os atinge, como se integram, quanto custam e como podem ser otimizados.



Bloco "Quanto?"

- Fontes de custos: tudo o que será responsável por consumir dinheiro da empresa;
- Fontes de receitas: tudo o que será responsável por levar dinheiro à empresa.

Por que o Canvas é útil?

O Canvas pode ser um ponto de partida para se desenvolver novas soluções e discutir seus conceitos antes de colocá-los em prática. Com isso, a elaboração de um plano mais concreto de negócios fica otimizada e tende a ter melhores resultados. Além disso, sua visualização facilitada e seus conceitos concretos permitem uma rápida compreensão dos diversos fatores que interferem no sucesso do empreendimento.

