

EXPERIMENTAR | **PREPARAR A IMPLEMENTAÇÃO**



Business Model Canvas

DIAGRAMA DE

MODELO DE NEGÓCIO

DIAGRAMA DE MODELO DE NEGÓCIO

OBJETIVO

O *Business Model Canvas* (ou Diagrama de Modelo de Negócio) é uma ferramenta de gestão estratégica que permite esquematizar modelos de negócio novos ou existentes. Funcionando como um resumo dos pontos chave do plano de negócio, permite que todo o contexto de serviço seja representado, de forma visual, numa única página ou slide.

MATERIAIS NECESSÁRIOS

- Formulário business model canvas
- *Post-its*
- Canetas ou marcadores

DURAÇÃO

60 minutos a 2 horas

PARA QUE SERVE

O *Business Model Canvas* descreve a lógica de criação, entrega e captura de valor por parte de uma organização ou serviço. Dada a sua componente visual e a forma de organização dos 9 blocos estratégicos que o compõem, este modelo permite visualizar facilmente as relações existentes entre cada bloco. Estas características fazem que seja uma ferramenta muito utilizada para análise de novas ideias ou de novos conceitos bem como para analisar a causa-efeito de pequenas variações que podem ser introduzidas.



EXPERIMENTAR

PREPARAR A IMPLEMENTAÇÃO

**EXPERIMENTAR**

PREPARAR A IMPLEMENTAÇÃO

COMO UTILIZAR | PASSO A PASSO

Preenchimento de cada uma das secções:

1. Segmentos de clientes (*Customer segments*)

- Para quem vamos criar valor?
- Quem são os nossos clientes mais importantes?

2. Proposta de valor (*Value proposition*)

- Que proposta de valor traremos ao nosso segmento de clientes?
- Quais são os problemas dos clientes que o serviço ajuda a resolver?
- Quais são os produtos e serviços que vamos oferecer a cada Segmento de clientes?
- Que necessidades dos clientes nos propomos satisfazer?

3. Canais de distribuição (*Channels*)

- Através de que canais o Segmento de clientes será alcançado?
- Como estão eles a ser alcançados hoje?
- Como é que os canais estão ligados entre si?
- Qual é o canal que funciona melhor?
- Qual é o canal com melhor relação qualidade/preço?
- Como é que os canais se vão ajustar às rotinas dos clientes?

4. Relações com os Clientes (*Customer Relationships*)

- Que tipo de relação o Segmento de Clientes espera do serviço?
- Que relações estão já estabelecidas?
- Como é que estas relações se relacionam com outros aspetos do negócio?
- Quanto custam as relações existentes? (ex: assistência personalizada)

**EXPERIMENTAR**

PREPARAR A IMPLEMENTAÇÃO

COMO UTILIZAR | PASSO A PASSO**5. Fontes de Receita** (*Revenue Stream*)

- Por que valor o Segmento de Clientes está disposto a pagar?
- Por que é que eles pagam atualmente?
- Como é que o Segmento de Clientes paga hoje?
- Como é que eles preferiam pagar?
- Qual é a contribuição de cada fonte de receita para a receita total?

6. Recursos-Chave (*Key Resources*)

- Que recursos-chave a proposta de valor exige?
- E os canais de entrega?
- E as relações?
- E as fontes de receita?

7. Atividades-Chave (*Key Activities*)

- Que atividades-chave a proposta de valor exige?
- E os canais de entrega?
- E as relações?
- E as fontes de receita? (ex: resolução de problemas)

8. Parceiros-Chave (*Key partners*)

- Quem são os nossos parceiros-chave?
- Quem são os nossos fornecedores-chave?
- Que recurso-chave a organização consegue obter através dos parceiros-chave?
- Que atividades-chave os parceiros-chave exercem? (ex: redução do risco e da incerteza)



EXPERIMENTAR

PREPARAR A IMPLEMENTAÇÃO

COMO UTILIZAR | PASSO A PASSO

9. Estrutura de custos (*Costs Structure*)

- Quais são os custos mais importantes do modelo de negócios?
- Quais são os recursos-chave mais caros?
- Quais são as atividades-chave mais caras? (ex: o seu negócio é mais orientado para a geração de valor ou mais condicionado pelos custos?)

DICAS E TRUQUES

- O preenchimento do template é simples. Em versão analógica, deve ser preenchido com *post-its*, para que possam ser facilmente modificados ao longo do tempo
- A sequência de preenchimento recomendada segue a ordem de apresentação mas é normal haver “avanços” e “retrocessos” constantes entre os blocos até chegar a versões mais evoluídas.
- Não há, necessariamente, uma versão “final” do modelo, pois um dos seus objetivos é ser uma ferramenta dinâmica e de constante atualização.

RECURSOS

Modelo [Business Model Canvas](#)

Recursos vários em [Canvanizer](#)