

MOLDANDO
NEGÓCIOS EM
PROL DO SUCESSO





AGNALDO ALVES

Formação Acadêmica

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

Experiência profissional

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

<https://www.grupoaal.com.br>

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

<http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;>

Quando se
navega sem
destino, nenhum
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



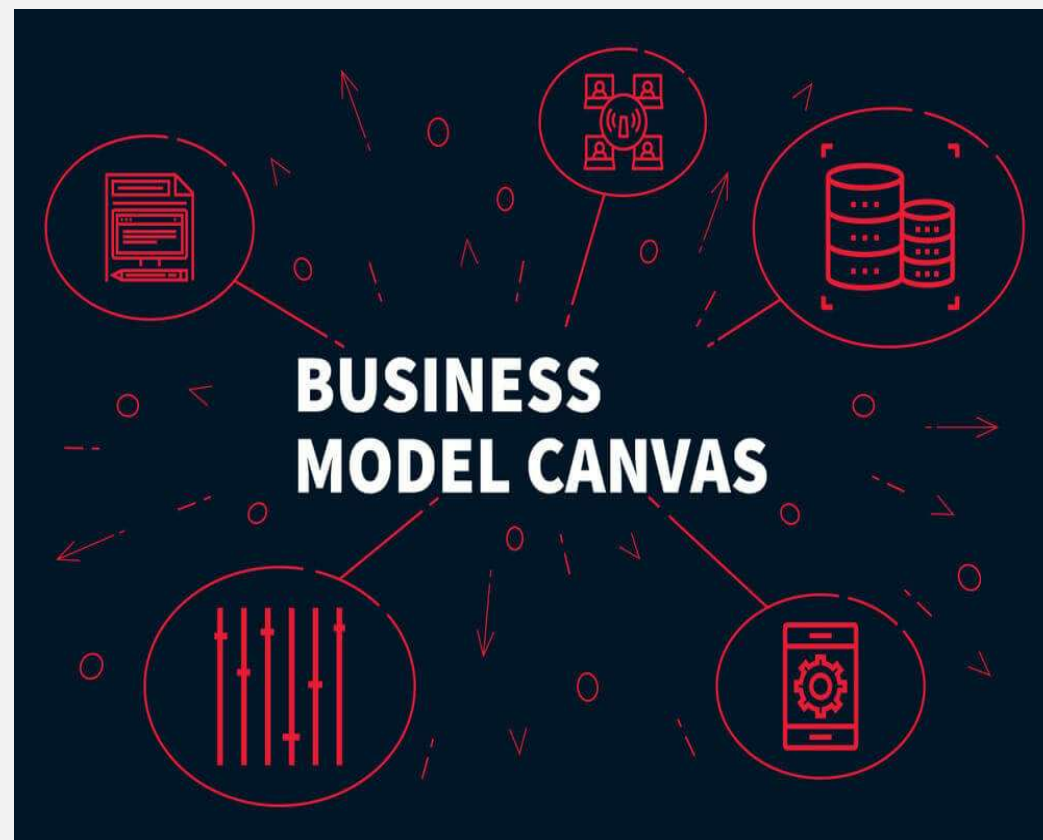
BUSSINES MODEL CANVAS



BUSSINES MODEL CANVAS

Business Model Canvas:

O que é e como implementar corretamente?





BUSSINES MODEL CANVAS

O que é o quadro de Business Model Canvas?

O quadro de Business Model Canvas (BMC) representa a **base do modelo de negócio** criado por [Alex Osterwalder](#), suíço que tem amplo trabalho e pesquisa sobre [empreendedorismo](#).

É por meio dele que o empresário, gestor ou administrador consegue visualizar todo o negócio em apenas uma página.

Composto por nove quadrantes, o Canvas permite incluir as atividades mais importantes da empresa, os **pontos fortes e fracos** do negócio, seus principais indicadores, detalhes de seus públicos, infraestrutura e [viabilidade financeira](#).

Ele é como se fosse um **mapa visual** do [plano de negócios](#) de uma empresa.



BUSSINES MODEL CANVAS

O que é o Business Model Canvas no empreendedorismo?

Pelo que já vimos até aqui, fica claro que o Business Model Canvas tem tudo a ver com empreendedorismo.

E há inúmeras situações nas quais isso se aplica.

Vamos imaginar que você tenha a ideia de **lançar um novo produto** para o mercado, mas não saiba exatamente como demonstrar que ele poderá ser lucrativo e terá aceitação.

A ferramenta facilita a visualização das hipóteses e, assim, ajuda o gestor a tornar a sua estratégia mais efetiva.

E isso vale para diferentes demandas relacionadas ao universo empreendedor.



BUSSINES MODEL CANVAS

O que é o Business Model Canvas no empreendedorismo?

Por exemplo, utilizar o Business Model Canvas é uma ótima maneira para apresentar o seu modelo de negócio, de forma convincente, para **investidores e parceiros**.

Em apenas uma folha, o empreendedor pode explorar os elementos que estruturam o seu negócio.

Ou seja, o instrumento traz **maior facilidade, controle e conhecimento** tanto para quem está dando seus primeiros passos quanto para empresários já experientes.



BUSSINES MODEL CANVAS

Como o Business Model Canvas foi criado?

Tudo começou com o escritor, pesquisador e empreendedor suíço **Alex Osterwalder**.

Em sua proposta, tomou como base algumas de suas pesquisas realizadas na Universidade de Lausanne sobre os diversos tipos de modelos de negócios.

Também considerou a contribuição de **mais de 470 pesquisadores e empreendedores** de 45 países.

Assim, Osterwalder elaborou o primeiro esboço do que hoje é chamado de Business Model Canvas.



BUSSINES MODEL CANVAS

Como o Business Model Canvas foi criado?

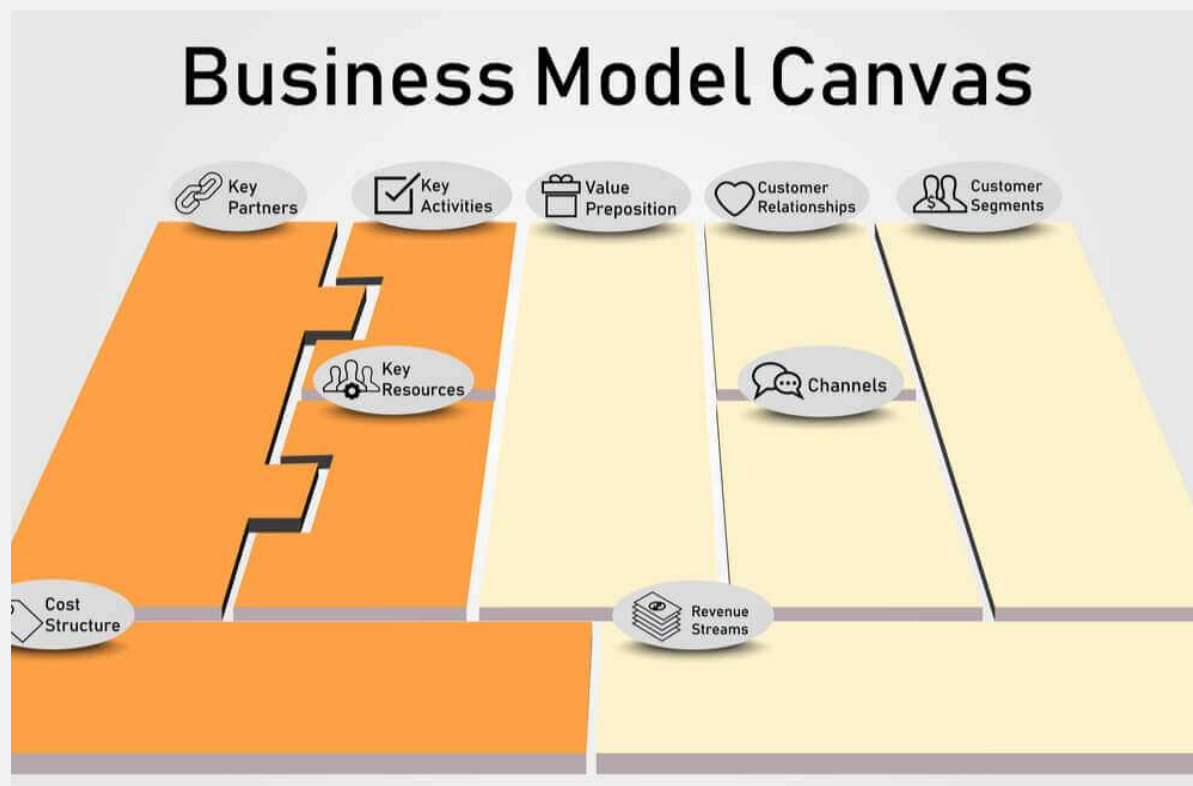
Em 2008, após finalizar sua **tese de doutorado**, ele lançou o livro “**Business Model Generation**”, que foi quando apresentou o seu modelo para o mundo.

Traduzido para mais de 30 línguas, a publicação fez sucesso não apenas por apresentar o Business Model Canvas, mas também por fazer isso de uma forma moderna, leve e divertida, por meio de **imagens e infográficos**.



BUSSINES MODEL CANVAS

Qual é o objetivo do Business Model Canvas?





BUSSINES MODEL CANVAS

No universo corporativo, a **alta competitividade** é um desafio que se apresenta a toda e qualquer empresa.

Nesse sentido, o Business Model Canvas se mostra como uma ótima ferramenta.

Seu principal objetivo é o de possibilitar ao gestor **colocar as ideias no papel** e visualizá-las de forma fácil, clara e didática.

Com isso, ele consegue apresentar, discutir ou **até mesmo persuadir** a respeito de suas estratégias de ação, defender um projeto ou ponto de vista e apresentar o seu negócio para investidores.

O BMC acaba por ser um modelo de negócios extremamente ágil, que permite testar e mudar cada um de seus pontos ao longo do tempo, fazendo dele uma **ferramenta de inovação**.



BUSSINES MODEL CANVAS

Qual é a importância do Business Model Canvas?

Utilizar o Business Model Canvas pode trazer muitas vantagens, principalmente por ser uma **ferramenta mais interativa e maleável** do que o tradicional plano de negócios, que se mostra bem mais engessado.

O instrumento oferece uma abordagem visual sobre como se dá o funcionamento da empresa.

Também facilita a definição das ideias e a organização das ações.

Além disso, ajuda a segmentar os clientes e a área de atuação.

Na prática, isso permite identificar de forma muito mais assertiva as **propostas de valor** para cada um dos seus públicos.



BUSSINES MODEL CANVAS

Qual é a importância do Business Model Canvas?

É um modelo que ajuda, ainda, na avaliação de [desempenho do negócio](#) ao dar informações claras de diversos aspectos da organização.

Mas o BMC não existe para ser utilizado apenas em empresas que estão iniciando ou em startups.

A verdade é que ele pode trazer **benefícios para todo tipo de negócio**, incluindo aqueles que já funcionam há mais tempo ou que desejam implementar uma [metodologia mais inovadora](#).



BUSSINES MODEL CANVAS

Qual é a importância do Business Model Canvas?

Nesse sentido, podemos resumir a importância do Business Model Canvas com as seguintes vantagens:

- Maior agilidade para identificar propostas de valor que estejam alinhadas com os objetivos traçados
- Identificação mais rápida do modelo de negócios e dos elementos mais importantes
- Conhecimento aprofundado do projeto ou da empresa, permitindo um melhor alinhamento de todos os envolvidos
- Possibilita adaptações ao longo do processo para que o Canvas esteja de acordo com a realidade da empresa em cada etapa



BUSSINES MODEL CANVAS

Qual é a importância do Business Model Canvas?

Nesse sentido, podemos resumir a importância do Business Model Canvas com as seguintes vantagens:

- Oferece indicadores valiosos e reais, que facilitam as inovações estratégicas
- Cria um maior entendimento entre todos os envolvidos no processo
- Reduz as falhas na comunicação interna e fortalece a **cultura organizacional**
- Permite que cada colaborador compreenda melhor seu papel dentro da empresa e amplie a sua visão sobre o negócio.



BUSSINES MODEL CANVAS

Quando utilizar o Business Model Canvas?

O Business Model Canvas pode ser utilizado em diversas situações, uma vez que oferece **informações similares ao plano de negócios** de uma empresa.



BUSSINES MODEL CANVAS

Quando utilizar o Business Model Canvas?

Veja exemplos de situações para recorrer à ferramenta:

- Criação e desenvolvimento de projetos do zero
- Qualificação de negócios já existentes
- Compartilhamento da visão global de um negócio com os funcionários
- Alinhamento de ideias entre **sócios** para descomplicar a tomada de decisão
- Atração de investidores ao mostrar o negócio de forma rápida e direta
- Apresentar a estruturação do negócio e da empresa
- Colocar ideias de negócio no papel e estruturá-las.



BUSSINES MODEL CANVAS

Como fazer o seu Business Model Canvas?





BUSSINES MODEL CANVAS

O Canvas é fácil de ser elaborado, pois a sua ideia principal consiste na **construção de um quadro que será exposto em um mural.**

Nesse quadro, estarão todas as informações sobre o negócio.

E o importante é que elas sejam exibidas de forma objetiva e de fácil percepção.

Então, antes de partir para a prática, vamos abordar o que não pode ficar de fora.



BUSSINES MODEL CANVAS

Como são **cinco etapas básicas**, a primeira ação é pensar a respeito delas.

Ou seja, vamos refletir sobre as respostas para as seguintes perguntas:

1. Por quê?

É o momento de pensar **qual é o propósito** do negócio ou projeto que será desenvolvido.

Refleta sobre quais são as metas e objetivos a serem cumpridos, quais os motivos por trás da ideia.

2. O quê?

Pondere sobre a **proposta de valor** do seu empreendimento.

Afinal, o que a sua empresa irá oferecer para o cliente?

É o momento de descrever quais serão os produtos e serviços oferecidos, mas sempre levando em conta quais são as necessidades e os interesses dos seus consumidores.



BUSSINES MODEL CANVAS

2. O quê?

Busque entender **quais problemas o seu negócio resolverá** para os clientes.

3. Quem?

Agora, é o momento de **identificar os stakeholders** do seu empreendimento.

Defina o seu público-alvo e descubra o nicho que irá explorar.

Quais **grupos** de pessoas irão se interessar ou terão necessidade de consumir os seus produtos ou serviços?



BUSSINES MODEL CANVAS

4. Como?

Determine **quais estratégias** você irá usar para desenvolver o seu negócio.

Estude ideias, projetos e negócios similares, avalie a concorrência, verifique como projetos parecidos são executados.

É momento de analisar as fraquezas e as forças para **buscar oportunidades e entender riscos** que você poderá enfrentar.

5. Quando e quanto?

Finalmente, é a hora de **montar um cronograma**.

Ou seja, verifique o capital disponível para o investimento inicial e estabeleça prazos para a ideia começar a funcionar.

Nessa etapa, pense também nas **projeções de lucro**, no **retorno de capital** e em todos os gastos que possam ser previstos.



BUSSINES MODEL CANVAS

5. Quando e quanto?

Após responder a todos esses questionamentos e analisar a sua proposta, é chegado o momento de fazer o seu BMC.

Para isso, não deixe de conferir o tutorial do próximo tópico.



BUSSINES MODEL CANVAS

Tutorial como fazer o Business Model Canvas (BMC)

Em um **passo a passo**, preparamos um tutorial completo para elaborar o seu Business Model Canvas e tirar proveito da ferramenta.

Confira!

1. Montando o quadro

O primeiro passo é montar o seu quadro.

Ele **pode ser feito manualmente** ou a partir de modelos prontos que já existem na internet.

No primeiro caso, separe 13 folhas de papel A4.



BUSSINES MODEL CANVAS

Tutorial como fazer o Business Model Canvas (BMC)

Em um **passo a passo**, preparamos um tutorial completo para elaborar o seu Business Model Canvas e tirar proveito da ferramenta.

Confira!

1. Montando o quadro

Alinhe as 10 primeiras lado a lado verticalmente.

Já as três restantes, coloque no formato horizontal, também lado a lado, abaixo daquelas que estão na vertical.

Com isso, você terá montado um **grande painel quadrado**.



BUSSINES MODEL CANVAS

2. Organizando o quadro

Em seguida, é o momento de **numerar as folhas** e se preparar para iniciar o preenchimento do quadro.

Separe **notas adesivas**, canetas de cores diferentes e marcadores de texto.

É importante criar um sistema simples, onde **cada cor tenha um significado** específico.

Defina quais informações serão colocadas em notas e quais serão inseridas diretamente no quadro.

Vale **criar uma lista de significados** para auxiliar nesse processo.

A divisão do Canvas em blocos pode ser realizada da forma que você julgar mais adequada.

O importante é que ele contenha os **nove blocos principais**.



BUSSINES MODEL CANVAS

3. Preenchendo o quadro

Com o Canvas montado, chega o momento de preencher os campos.

Lembre-se das **perguntas que foram respondidas** no tópico anterior, pois elas ajudarão neste momento.

Vamos lá:

- **Segmento de clientes:** aqui, você deve definir qual ou quais os seus públicos-alvo e suas características. Informe **dados** demográficos, sociais e relacionados ao comportamento do consumidor, como problemas que ele enfrenta e o que ele gostaria de resolver
- **Proposta de valor:** espaço para estabelecer o que você está ofertando para seus clientes e quais benefícios pretende entregar para eles. É importante tentar resumir em apenas uma frase



BUSSINES MODEL CANVAS

3. Preenchendo o quadro

Com o Canvas montado, chega o momento de preencher os campos.

Lembre-se das **perguntas que foram respondidas** no tópico anterior, pois elas ajudarão neste momento.

Vamos lá:

- **Segmento de clientes:** aqui, você deve definir qual ou quais os seus públicos-alvo e suas características. Informe **dados** demográficos, sociais e relacionados ao comportamento do consumidor, como problemas que ele enfrenta e o que ele gostaria de resolver
- **Proposta de valor:** espaço para estabelecer o que você está ofertando para seus clientes e quais benefícios pretende entregar para eles. É importante tentar resumir em apenas uma frase
- **Canais:** como o seu produto ou serviço será entregue para o seu cliente? Por site, aplicativo, loja física?



BUSSINES MODEL CANVAS

3. Preenchendo o quadro

- **Relacionamento com os clientes:** descreva como os clientes vão ficar sabendo do seu negócio ou projeto e como você vai se relacionar com eles. Será via redes sociais, site, campanhas patrocinadas ou no **marketing** boca a boca?
- **Atividade chave:** deixe claro quais são as suas principais atividades. Aqui, é importante não colocar mais do que cinco e descrevê-las com verbos. Exemplos: vender, atuar em marketing, prestar serviços em TI, etc.
- **Recursos chave:** é tudo aquilo que precisa existir para que seu negócio consiga operar, como ter um vendedor, computadores e uma boa rede de internet. Podem ser recursos físicos, intelectuais, financeiros ou **humanos**



BUSSINES MODEL CANVAS

3. Preenchendo o quadro

- **Parceiros:** destaque quais são as pessoas que ajudam com as suas metas de negócio, desde pessoas físicas a fornecedores
- **Estrutura de custos:** aponte quais são os investimentos necessários para que o seu projeto se sustente e consiga operar. São os custos envolvidos na sua execução e estrutura
- **Fontes de receita:** você deve colocar o que ganha com o negócio. Não foque somente no lado **econômico**. Pense nos ativos que você está gerando, quais podem se tornar valores financeiros no futuro, os aprendizados e o seu modelo de receita. Destaque como você receberá dos clientes e de que forma os produtos e serviços irão gerar retorno financeiro para a empresa.



BUSSINES MODEL CANVAS

Business Model Canvas para startups

O Business Model Canvas é um modelo muito utilizado por startups exatamente por ser uma ferramenta que permite **resumir as estratégias** de negócio de forma simples e prática, além de possibilitar identificar oportunidades.

Mas o modelo mais utilizado por esse tipo de empresa não é o tradicional BMC, mas sim uma evolução dele: o **Lean Canvas**.

Criado pelo engenheiro elétrico americano [Ash Maurya](#), em 2009, o [Lean Canvas](#) trata de uma versão mais enxuta do BMC, voltada especificamente para o desenvolvimento de startups.



BUSSINES MODEL CANVAS

Business Model Canvas para startups

Ele leva em conta o **aprendizado inicial da criação do negócio** e o amadurecimento da ideia a partir dos conceitos do modelo original.

Mas a diferença está, basicamente, na estrutura do Canvas.

No Lean, alguns boxes são substituídos por novos conceitos, tais como:

- **Problema:** é a parte de identificação da necessidade, do problema que deverá ser resolvido pela empresa ou projeto
- **Solução:** após entender o problema, o empreendedor começa a definir qual será a sua solução. Porém, no Lean, este é um campo bem menor
- **Métricas:** aqui, é importante focar em poucas métricas, mas que são fundamentais e agregam valor ao produto ou serviço
- **Vantagem diferencial:** informa o que não pode ser copiado ou comprado por outra empresa, algo exclusivo do negócio ou projeto.



BUSSINES MODEL CANVAS

Como implementar corretamente em meu negócio?





BUSSINES MODEL CANVAS

Como implementar corretamente em meu negócio?
Não sabe por onde começar?

Comece **construindo o seu planejamento de negócio**, tendo como base o Canvas.

Para isso, basta seguir o breve tutorial que descrevemos acima.

Além disso, sempre tente **envolver a equipe** no preenchimento do Business Model Canvas.

Seu time de trabalho tem muito a contribuir com ideias, sugestões e opiniões.

Uma boa dica é realizar uma **reunião de brainstorming** para poder ouvir o que os colaboradores e colegas têm a falar.



BUSSINES MODEL CANVAS

Depois, é necessário discutir o Canvas com os gestores e, finalmente, colocá-lo em um **espaço na empresa onde todos possam acompanhar** a sua aplicação, evolução e o andamento das atividades.

Vale utilizar imagens e gráficos para facilitar o entendimento.



BUSSINES MODEL CANVAS

Quais outros tipos de modelos de negócio?

Além do Business Model Canvas, existem diversos outros tipos de modelos de negócios.

Agora, vamos destacar alguns dos principais existentes no mercado.



BUSSINES MODEL CANVAS

Franquia

As franquias correspondem à venda da **licença de uma marca já existente** no mercado.

É como se fosse um modelo para a distribuição e comercialização de um produto ou serviço específico.

Nele, existem dois elementos principais: o franqueador e o franqueado.

O primeiro é o proprietário do negócio, quem criou a marca e o produto ou serviço, estabeleceu a sua imagem no mercado e possui uma **fórmula já testada** do empreendimento, mas que busca expandi-lo geograficamente.

Já o franqueado é aquela pessoa que busca replicar o modelo.

Para tanto, ele é treinado e capacitado pelo franqueador e precisa seguir uma série de regras e **processos** já estabelecidos.



BUSSINES MODEL CANVAS

Franquia

De acordo com dados da [Associação Brasileira de Franchising \(ABF\)](#), existem mais de **142 mil franquias em operação no Brasil**.

Algumas famosas são: McDonald's, Chilli Beans, O Boticário e Havaianas.



BUSSINES MODEL CANVAS

Assinatura

Nesse modelo, a empresa concede um produto ou serviço ao usuário mediante ao pagamento de um valor, que geralmente tem **cobrança mensal**.

Muito usado por empresas do segmento do entretenimento ou de divulgação de informação e notícias, a assinatura é um modelo que busca constantemente a qualidade.

Quando a solução não agrada, muitos de seus clientes cancelam a assinatura.

É um modelo caracterizado pela **venda contínua e periódica**, que pode ser mensal, bimestral, semestral ou, até mesmo, anual.

O mais importante é definir qual a melhor fonte de receita e investir em campanhas de marketing para divulgar o negócio e fidelizar o cliente.

Exemplos de empresas desse modelo são Netflix, Editora Abril, Net e Sky.



BUSSINES MODEL CANVAS

Freemium

Formato mais moderno do **modelo de assinatura**, o Freemium oferece serviços “free”, ou gratuitos, e premium.

Dessa forma, o usuário pode escolher o que mais encaixa em seu perfil e, com isso, o serviço alcança mais consumidores.

Afinal, é possível convencer aqueles que utilizam o serviço gratuito a **migrar para o premium**.

É um modelo caracterizado pela oferta de diversos tipos de assinatura ou planos especiais.

A empresa mais famosa a utilizar esse modelo de negócio é o Spotify.



BUSSINES MODEL CANVAS

Isca e anzol

Neste caso, ocorre a venda de um produto com uma **margem de lucro** pequena, mas que depende de um outro, em que a margem é bem mais alta.

Uma empresa que utiliza bastante este modelo é a Nespresso.

Sua máquina de café não tem uma margem alta, mas isso se compensa pelas cápsulas de café, que são **vendidas separadamente**.

Outro exemplo é a Gillette, que utiliza esse modelo na venda do barbeador e da lâmina.

Em ambos os casos, **um produto depende do outro**.



BUSSINES MODEL CANVAS

Isca e anzol

Marketplace

Muito utilizado pelas grandes empresas varejistas – Lojas Americanas, Netshoes, Polishop, entre outras – esse modelo consiste no aluguel de um espaço de uma grande loja por uma menor.

Nesse sentido, o “aluguel” do espaço é pago por meio de uma **porcentagem das vendas**.

Assim, pequenas lojas que, provavelmente, teriam dificuldade para entrar no mercado, ganham visibilidade e expandem o seu negócio ao utilizar o espaço dessas grandes empresas.



BUSSINES MODEL CANVAS

Conclusão

O BMC permite uma **maior maleabilidade do plano de negócios** e ainda possibilita uma melhor visualização da empresa como um todo.



OBRIGADO

EMAIL's:

agnaldo.alves@grupoaal.com.br

contato@grupoaal.com.br

WhatsApp:

55 041 99948-2273

"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé



AAL | Consultoria
& Auditoria

AAL | Consultoria
& Auditoria