

Guia para criação do **Business Model Canvas**

Esse modelo é baseado no livro Business Model Generation e outros autores



1. Para que serve?

O Business Model Canvas reúne os fatores-chaves de um negócio. Ele é uma peça fundamental para olhar o seu negócio de cima e ter um entendimento do funcionamento da sua startup.

Algumas vantagens o tornam a opção ideal para organizar sua startup.

Foco: todos os pontos estratégicos sobre sua organização estão reunidos aqui. É neles que você deve focar e validar.

Flexibilidade: através do Business Model Canvas é fácil validar e alterar rapidamente o que precisa ser revisto.

2. Quando usar?

O Business Model Canvas é ideal para organizações que estão procurando o um modelo de negócios repetível e escalável. Dividimos aqui a busca pelo modelo de negócios em 4 fases.

Uma vez que todas as etapas estiverem validadas, ele não é mais necessário.

<i>Fases de uma startup</i>	Descoberta do cliente	Validação do cliente	Criação do consumidor	Criação do campanha
Hipótese	Primeiras hipóteses	Teste, alteração, teste	Validação tática e teste de escalabilidade	Escala
Organização	Fundadores	Hispter, hacker, hustler	Crescimento do time e especialização	Organização escalável
Produto	Sem produto	MVP	Aprimoramento, expansão	Pronto

2.

Quando usar?

Fases de uma startup

Descoberta
do cliente

Aqui você concentra suas ideias de como o negócio vai ser e tenta validá-las

Validação
do cliente

Nesse ponto você já transformou as primeiras hipóteses em produto e está tentando atingir o product market fit

Criação
do consumidor

Sua startup está mais madura, mas você precisa transformar tudo que foi validado em uma estratégia de vendas escalável e ser cada vez mais inovador na hora de atrair, converter e reter para ganhar tração.

Criação da
campanha

Você precisa estruturar processos, modelos de lideranças, gestão de times e uma cultura intraempreendedora dentro da sua empresa que vai te permitir ganhar escala.

3. Todo Business Model Canvas contém:

Parceiros-chave (key partners)

Atividades-chave (key activities)

Recursos-chave (Key resources)

Custo da estrutura (Cost structure)

Fontes de receita (Revenue streams)

Canais (Channels)

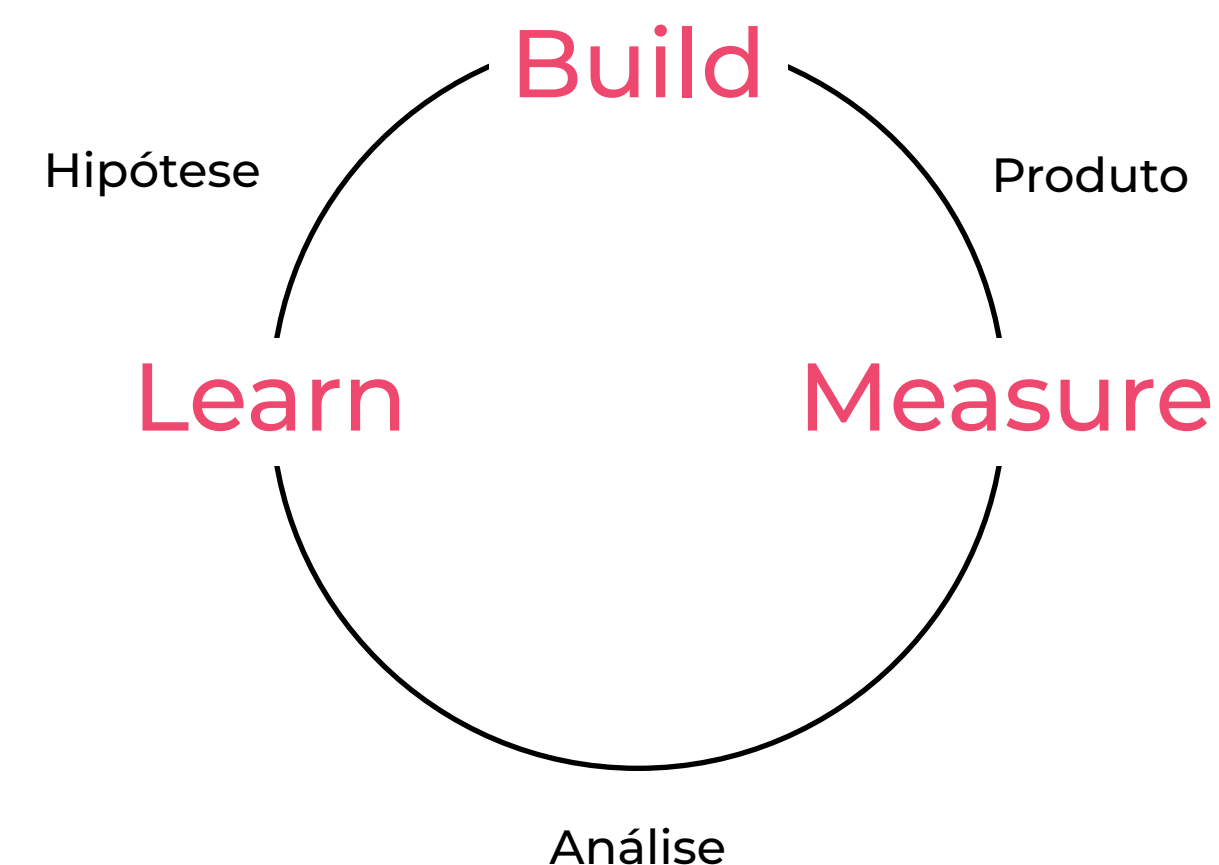
Proposta de valor (Value Propositions)

Relacionamento com o consumidor (Cust. relationship)

Segmentos de consumidores (cust. segments)

4. Não se esqueça, você está criando uma hipótese

O que você está colocando no Business Model Canvas é uma suposição, um planejamento. Quase nenhum plano sobrevive ao primeiro contato com o consumidor. Isso pode parecer desanimador, mas tente ver cada alteração que acontece ao longo do tempo como um vitória que te coloca um passo mais perto de encontrar o modelo de negócios ideal.



**“In preparing for battle,
I have always found that
plans are useless but
planning is indispensable”**

Dwight D. Eisenhower

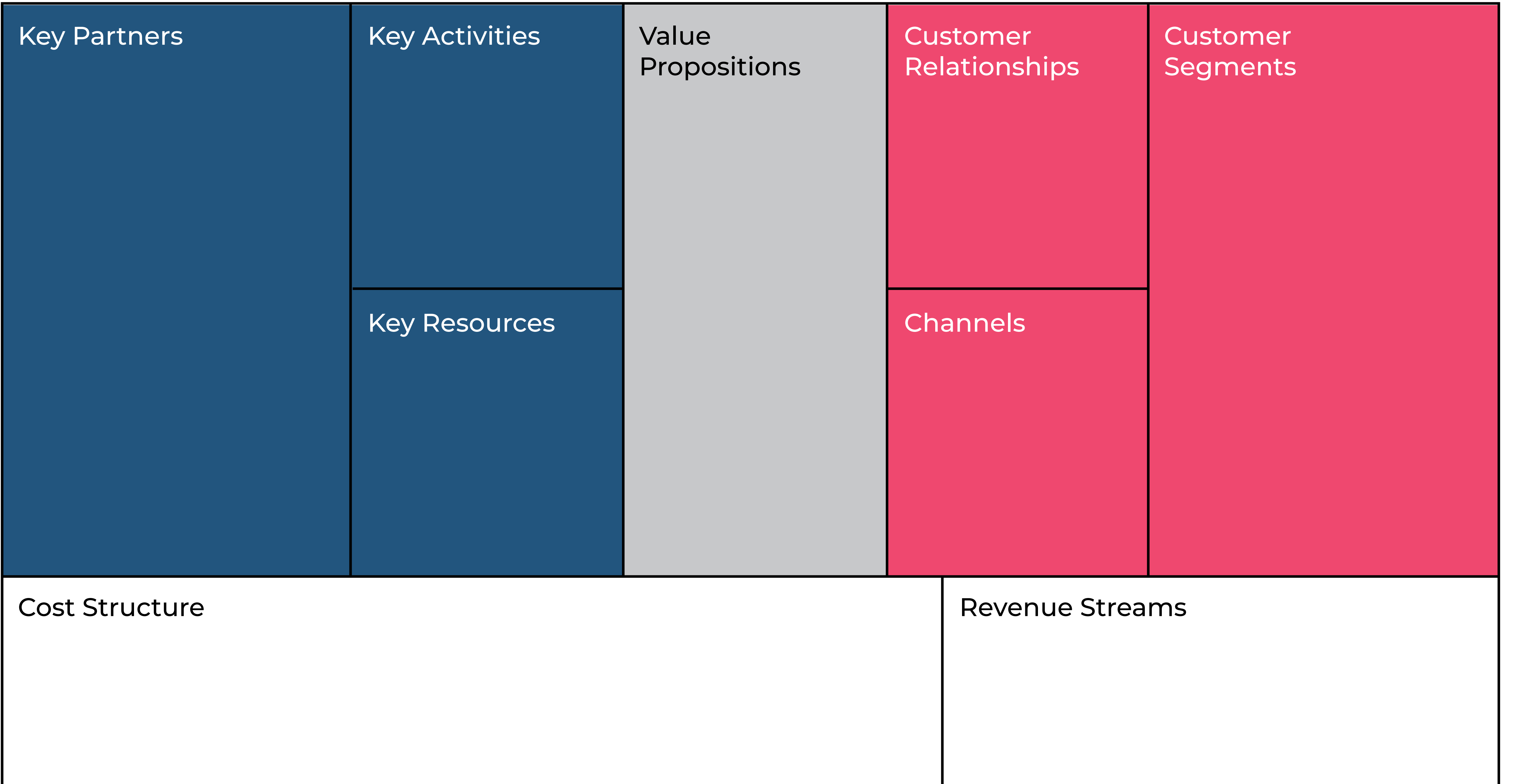
5.

Como começar seu business model canvas?

Se é a primeira vez que você está montando um canvas, nossa sugestão é que você trabalhe com post its e o canvas impresso.

Para quem já tem experiência sugerimos a versão on-line para acompanhamento e pequenas alterações.

O Canvas pode ser usado em diversas fases da startup e o mais importante é você ter sempre em mente que **ELE VAI MUDAR AO LONGO DO TEMPO.**



Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

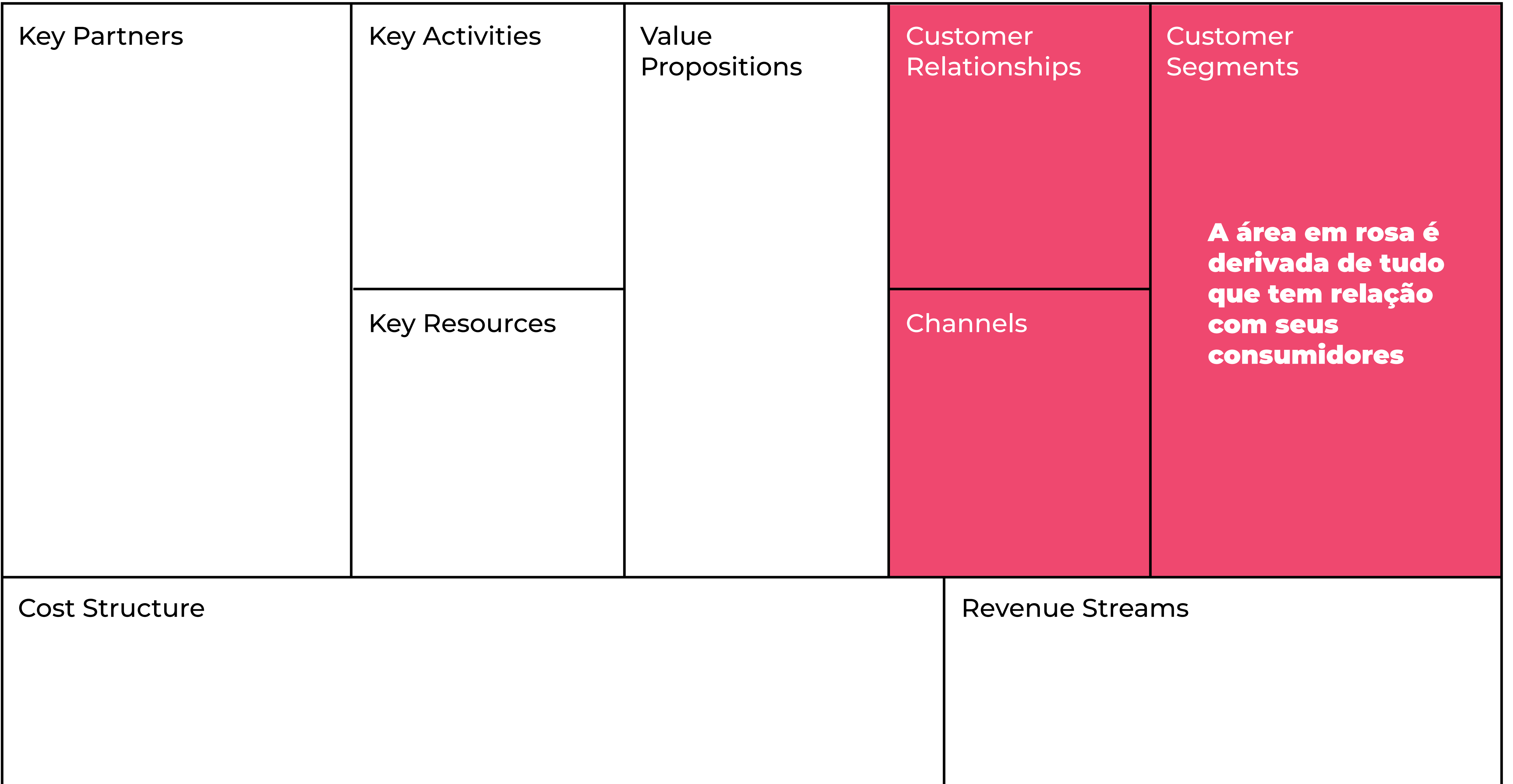
Customer Segments

Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams



Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams



Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Aqui você se questiona
“Quem eu preciso alcançar e atender?
Quem são meus clientes/ usuários?”

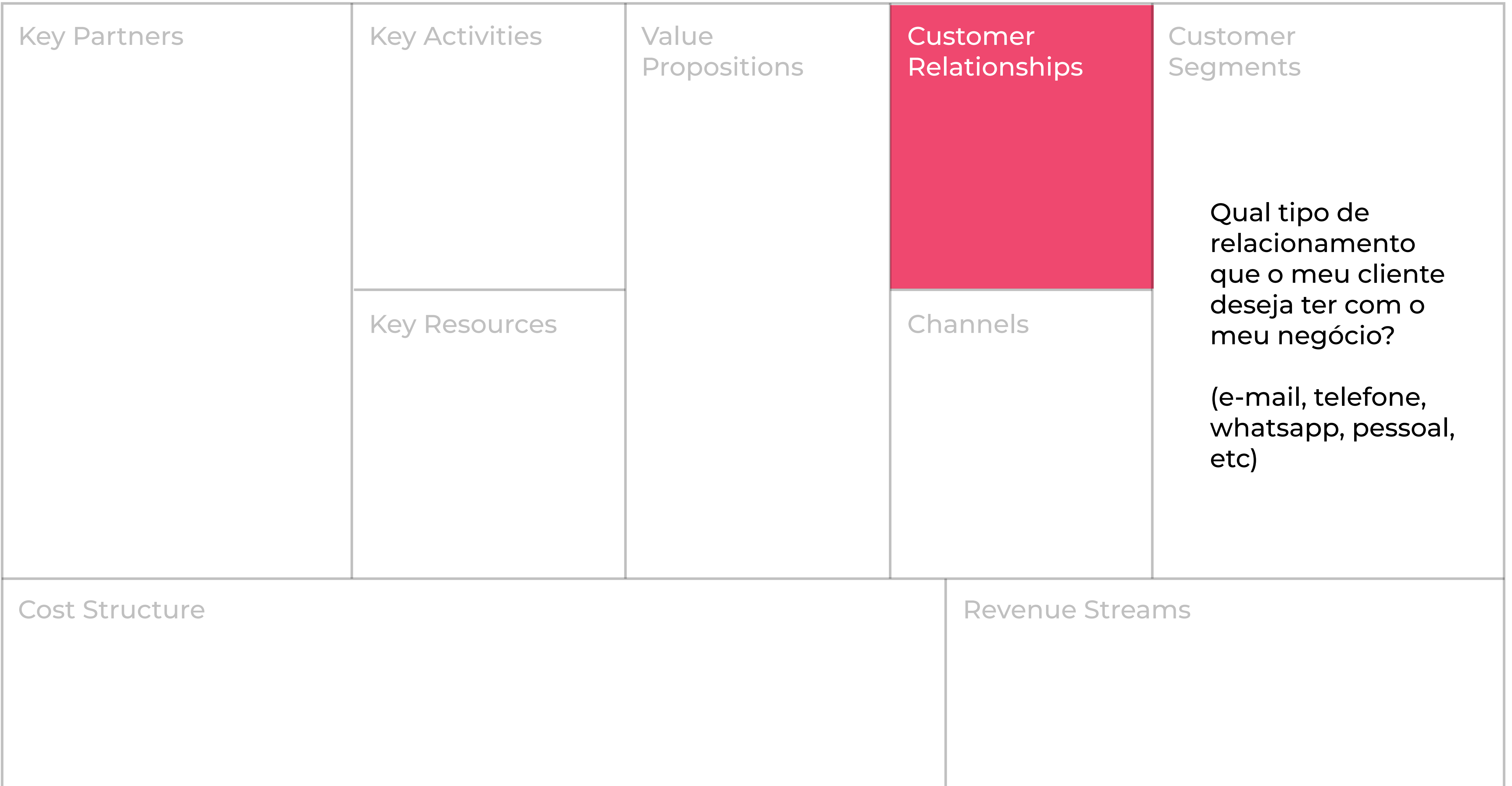
(Idade, sexo, preferências, etc)

Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams



Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Key Resources

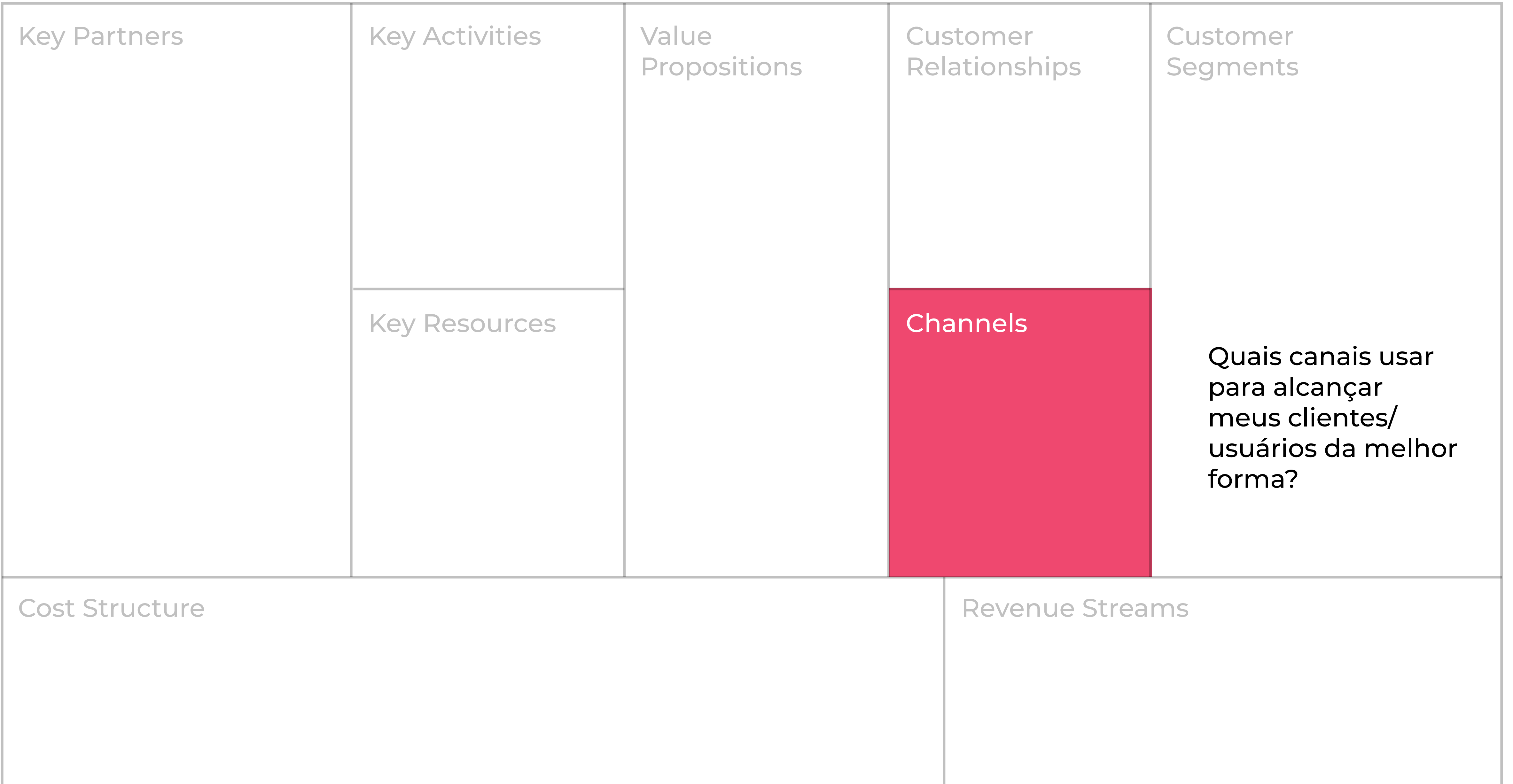
Channels

Qual tipo de relacionamento que o meu cliente deseja ter com o meu negócio?

(e-mail, telefone, whatsapp, pessoal, etc)

Cost Structure

Revenue Streams



Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Key Resources

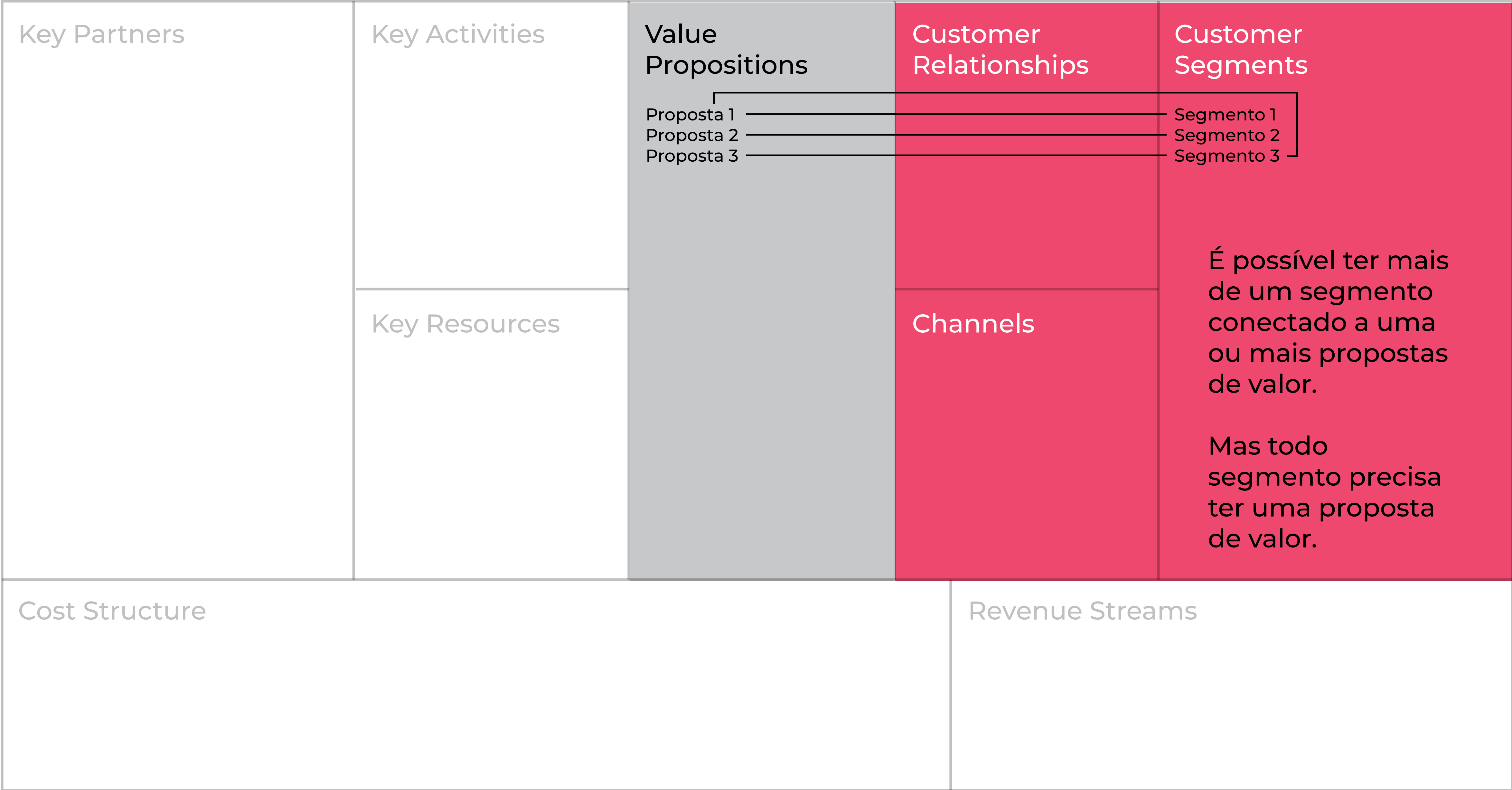
Channels

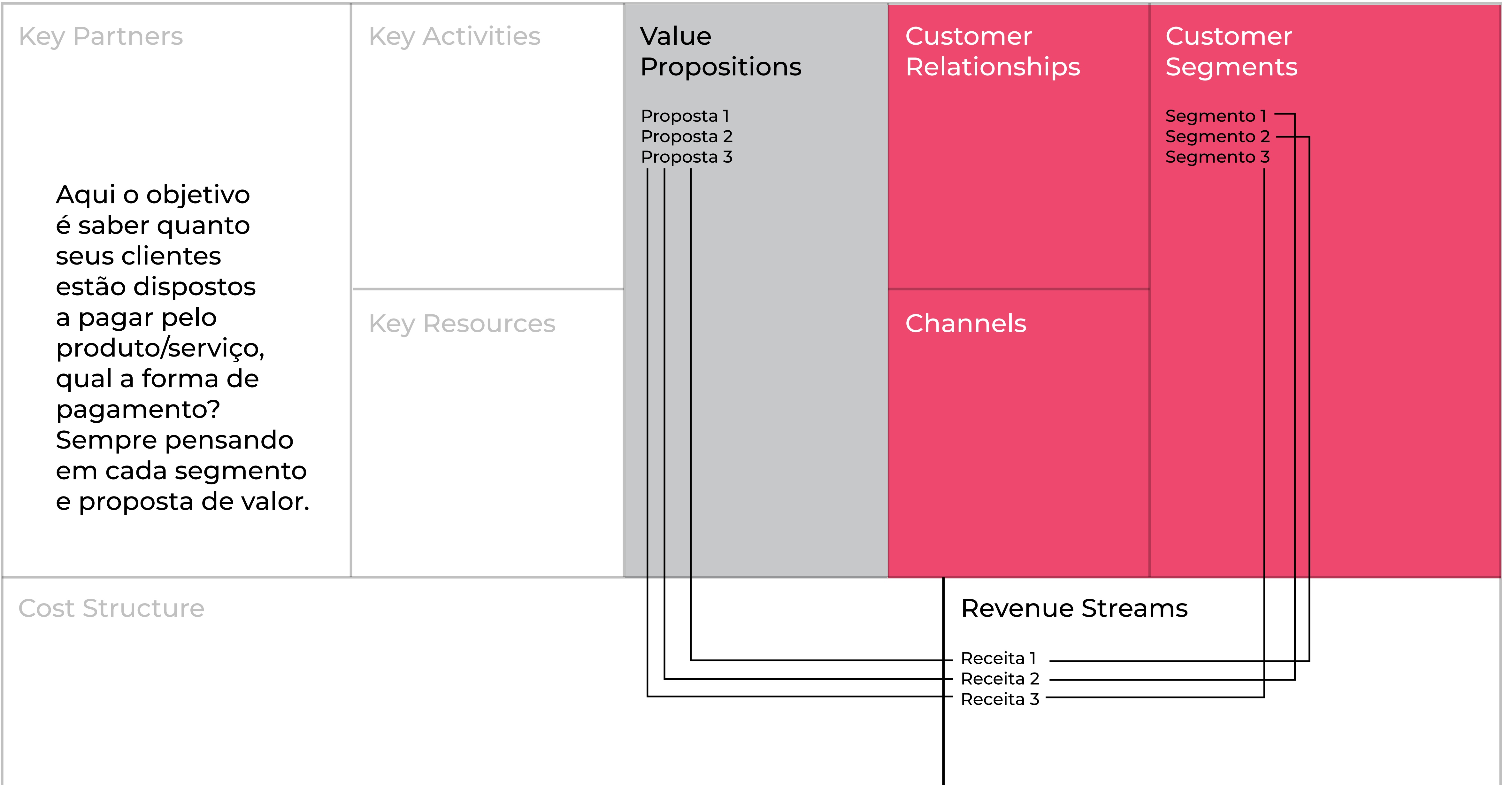
Quais canais usar para alcançar meus clientes/ usuários da melhor forma?

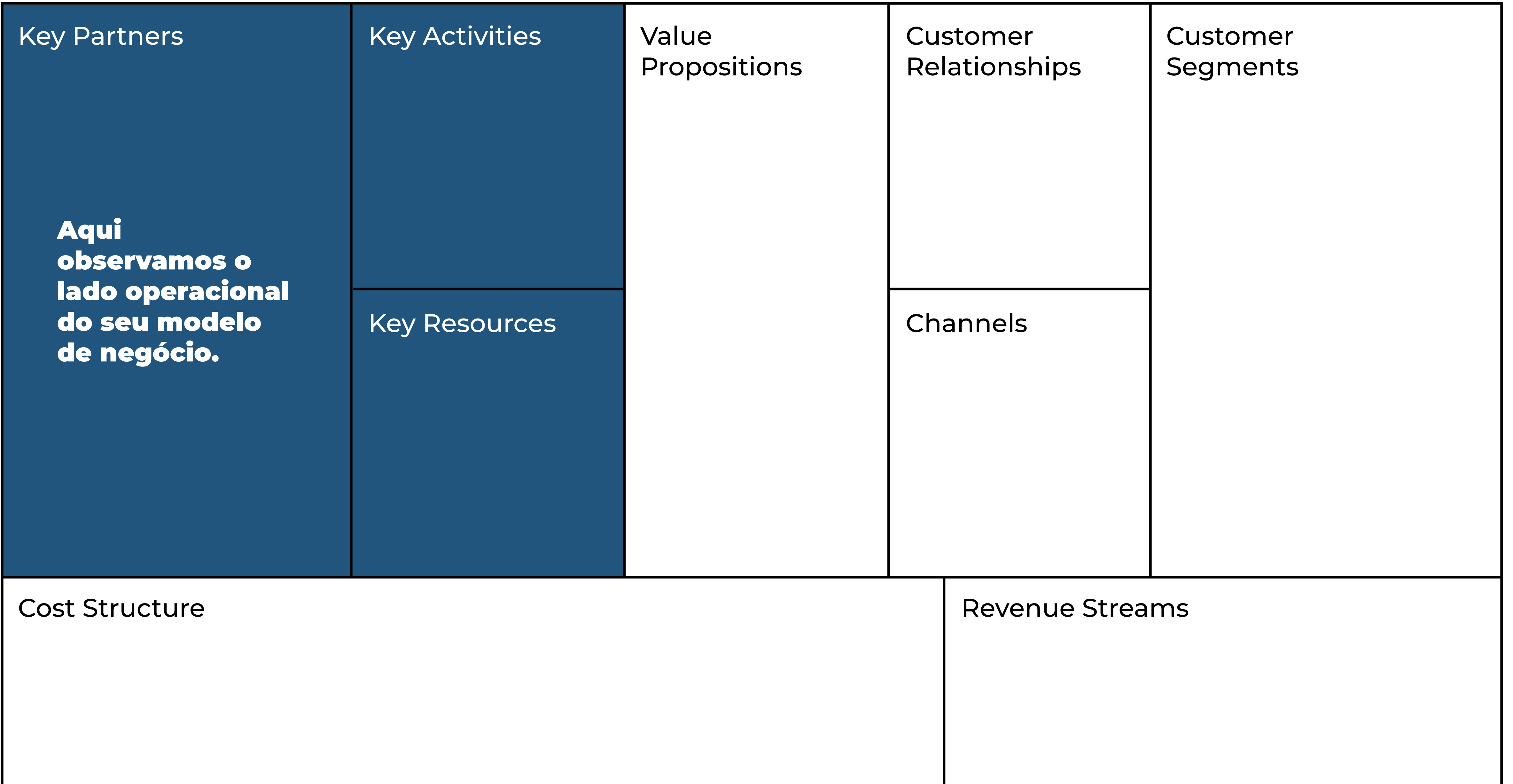
Cost Structure

Revenue Streams













Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Quais recursos preciso ter para que o negócio funcione? Site? Atendentes?

Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams





Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

Key Resources

Channels

Cost Structure

Quais os custos que irei ter com a parte operacional para colocá-lo no ar?

Revenue Streams

6.

Mãos à obra!

Agora que você entendeu o conceito do Business Model Canvas, chegou a hora de colocar em prática!

Pegue um modelo de canvas (tem vários na internet) e comece a esboçar suas ideias. Lembre-se: é um exercício e estudo constante dos elementos, então não tenha medo de errar e teste!

