

# 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 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 da campanha
<b>Hipótese</b>	Primeiras hipóteses	Teste, alteração, teste	Validação tática e teste de escalabilidade	Escala
<b>Organização</b>	Fundadores	Hipter, hacker, hustler	Crescimento do time e especialização	Organização escalável
<b>Produto</b>	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)

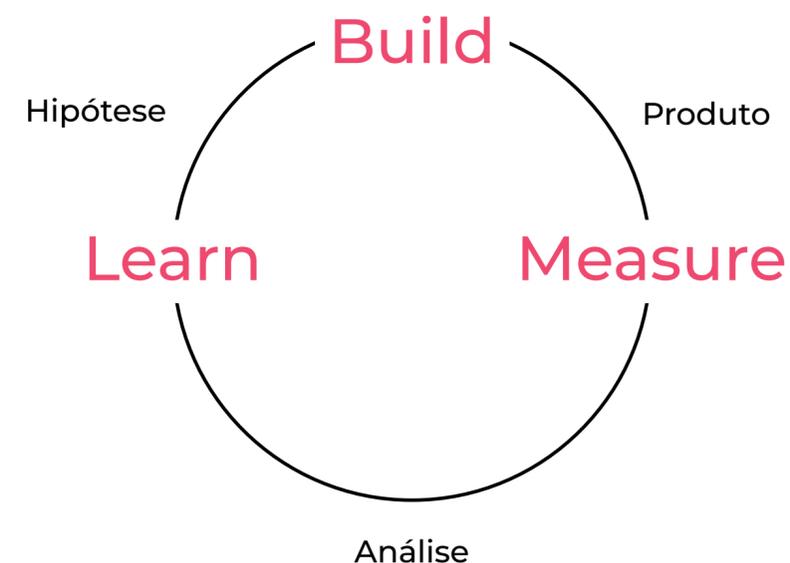
Proposta de valor (Value Propositions)

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

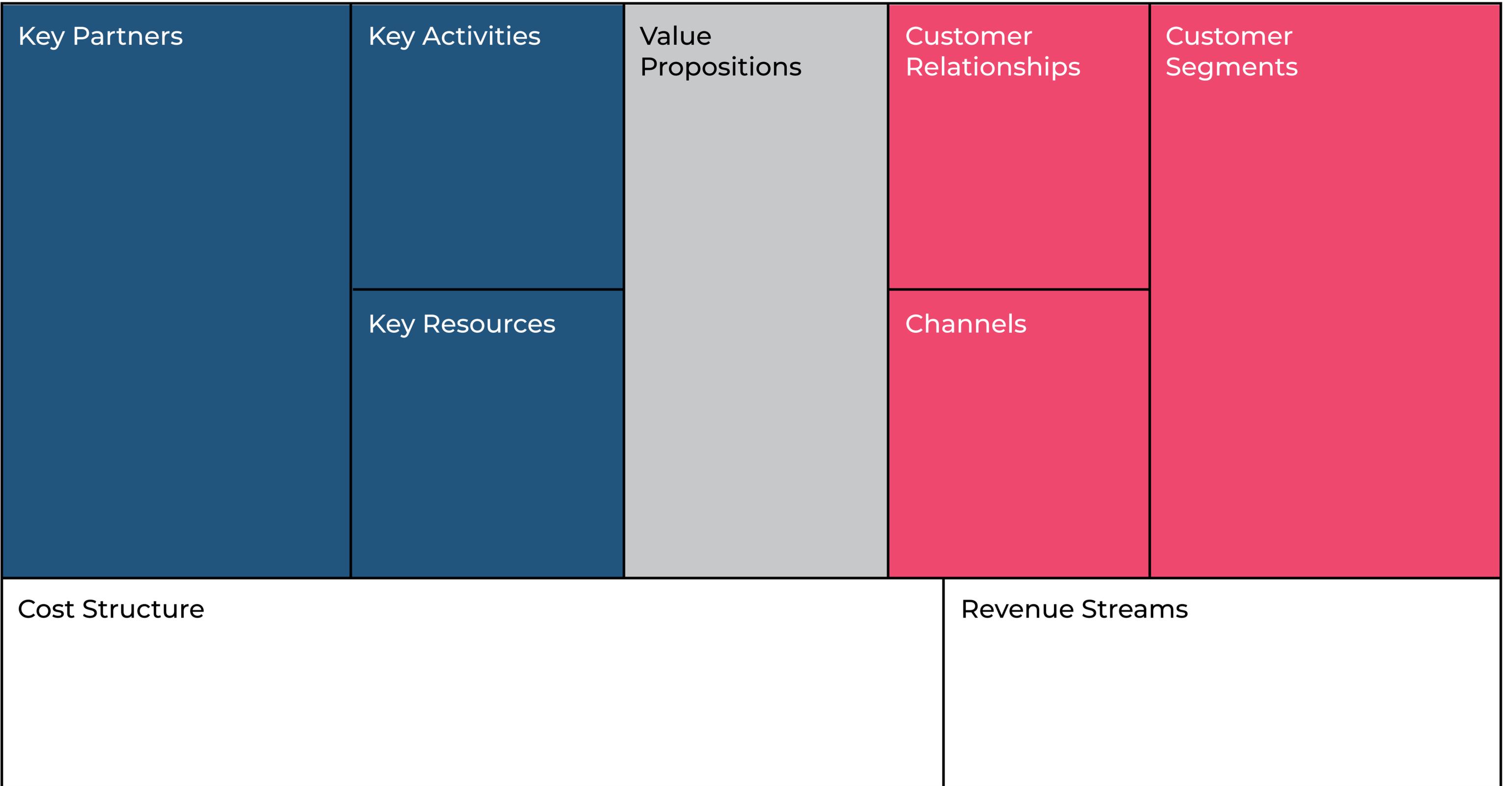
# 5.

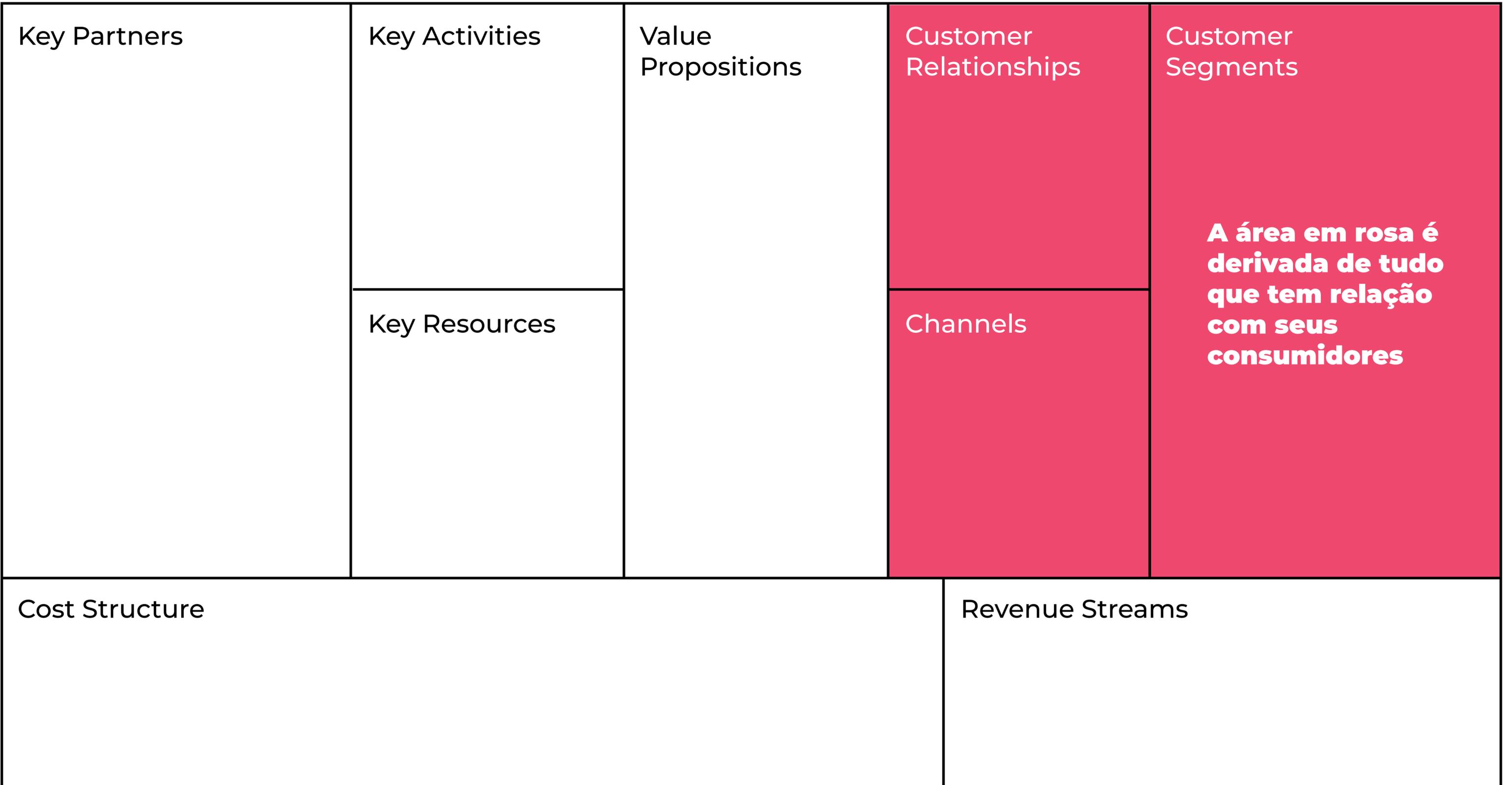
## Como começar seu business model canvas?

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

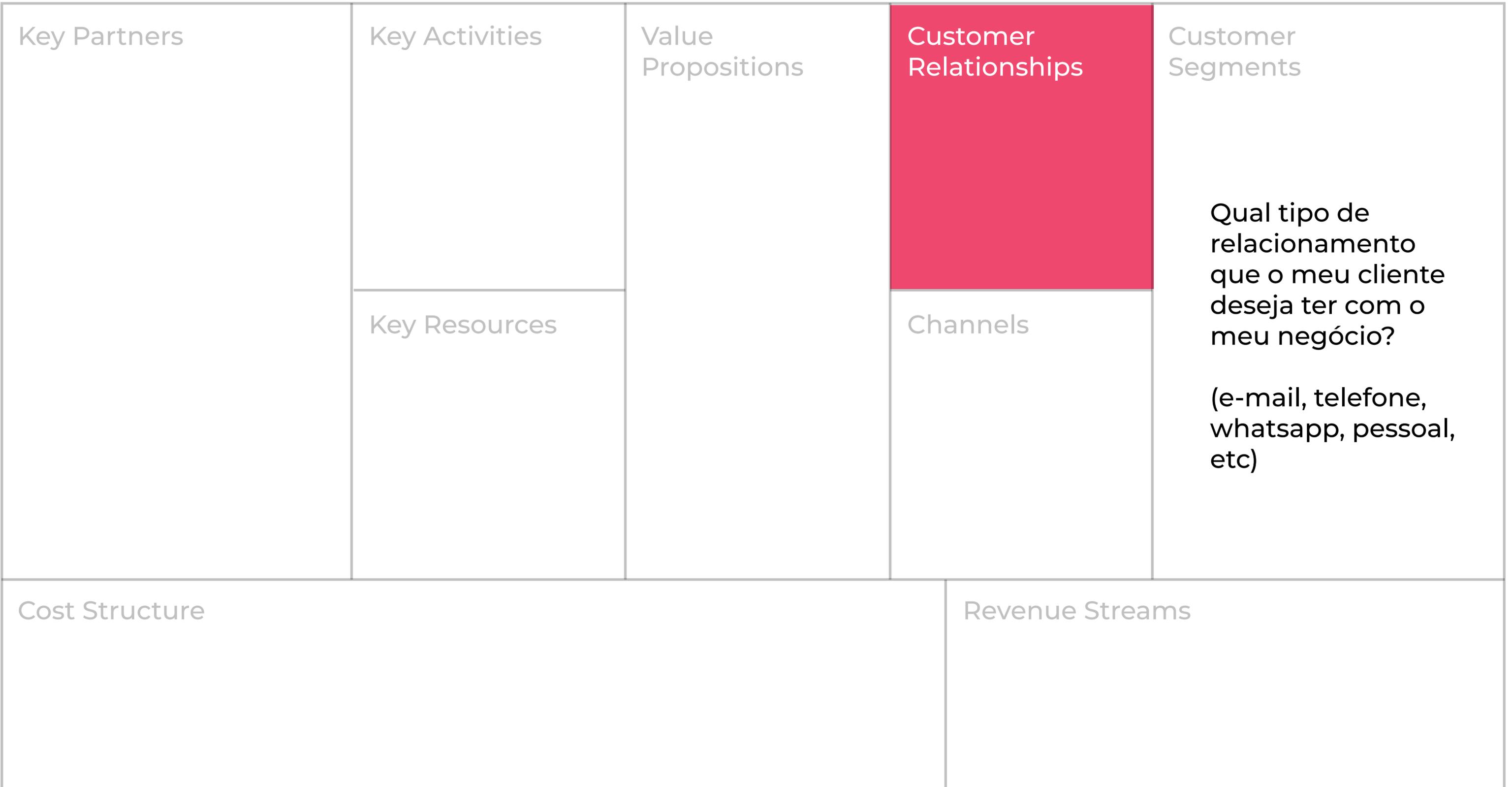
Key Resources

Channels

Cost Structure

Revenue Streams





Key Partners

Key Activities

Value Propositions

**Customer Relationships**

Customer Segments

Key Resources

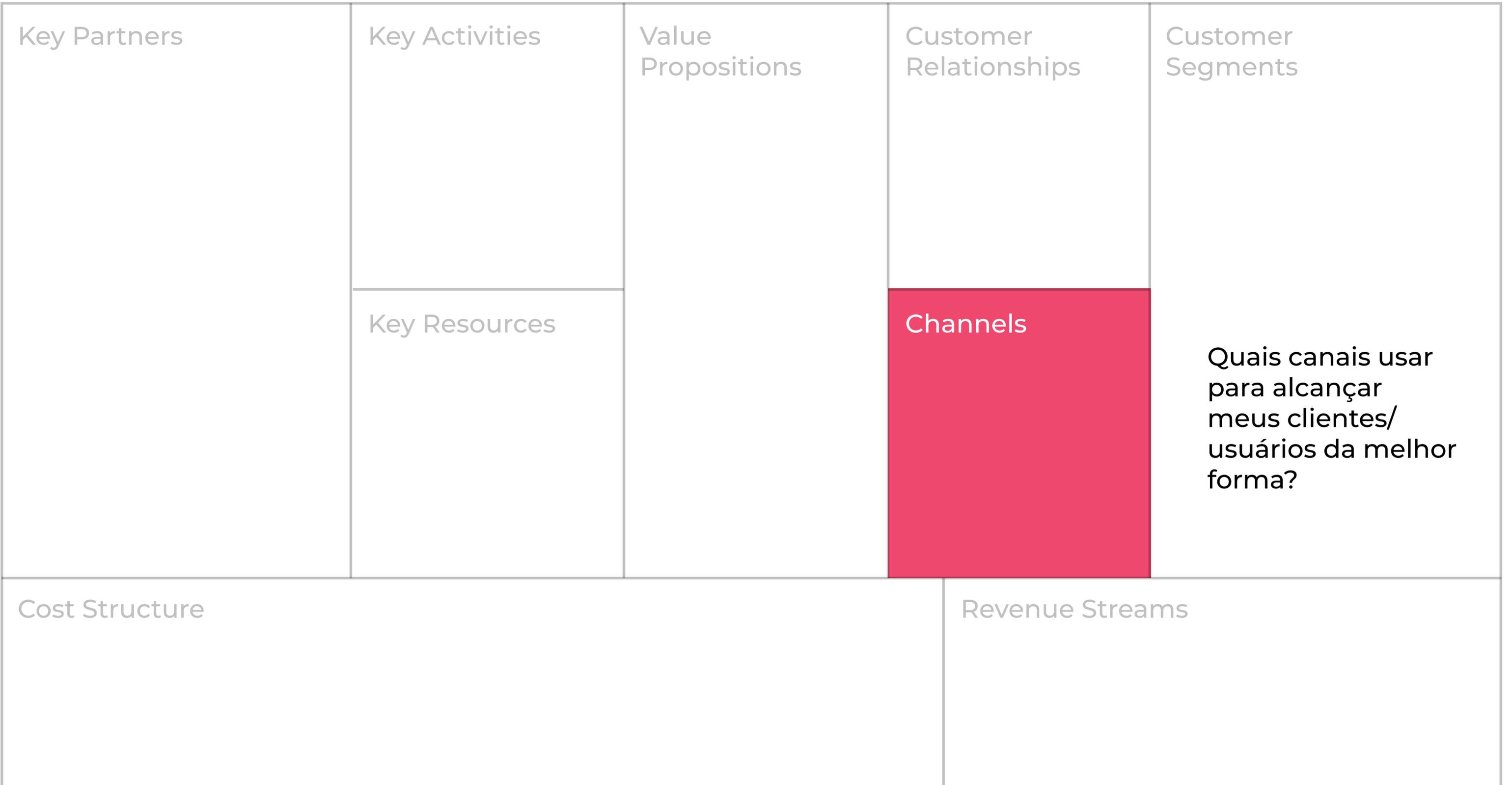
Channels

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

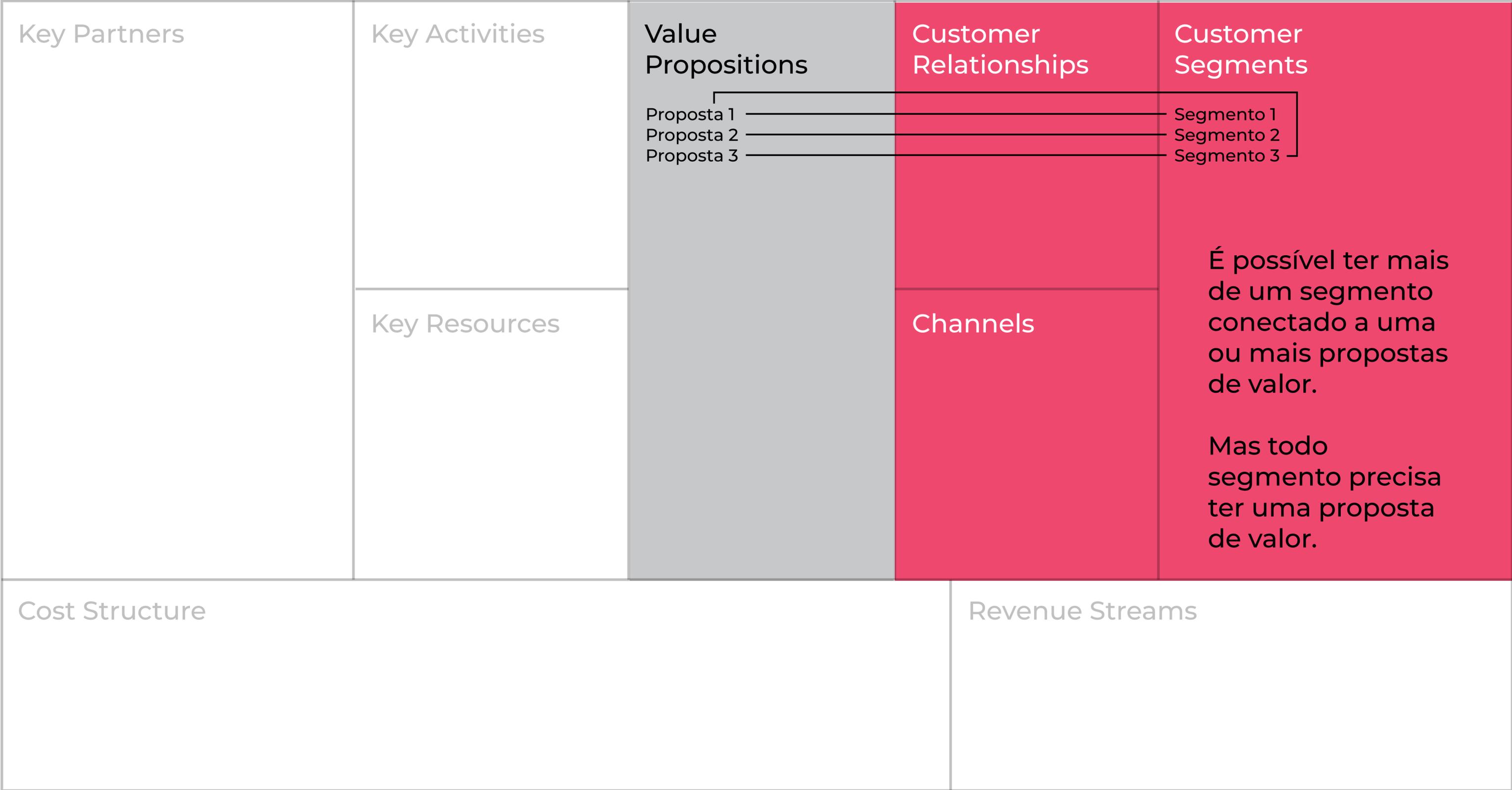
(e-mail, telefone, whatsapp, pessoal, etc)

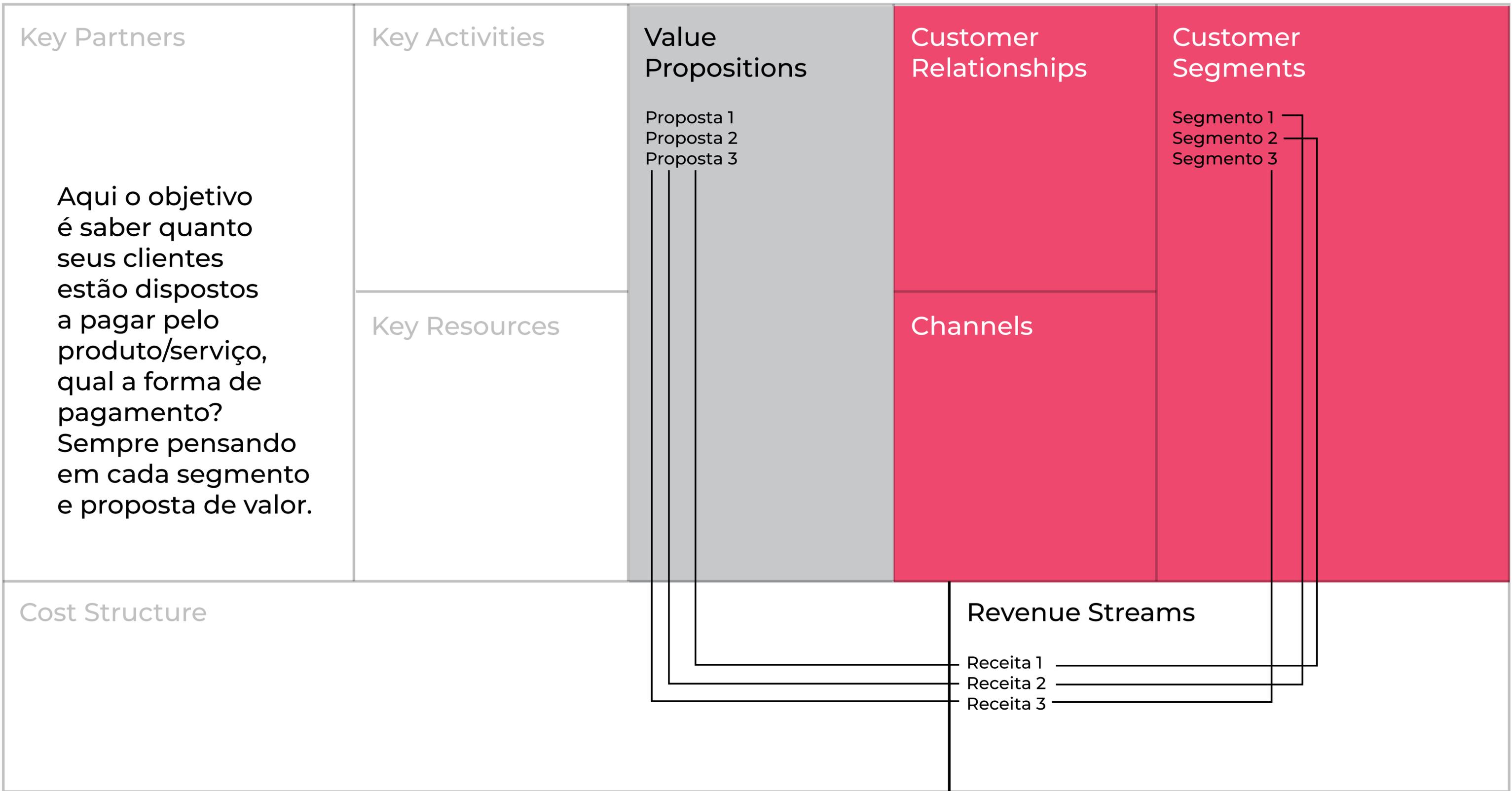
Cost Structure

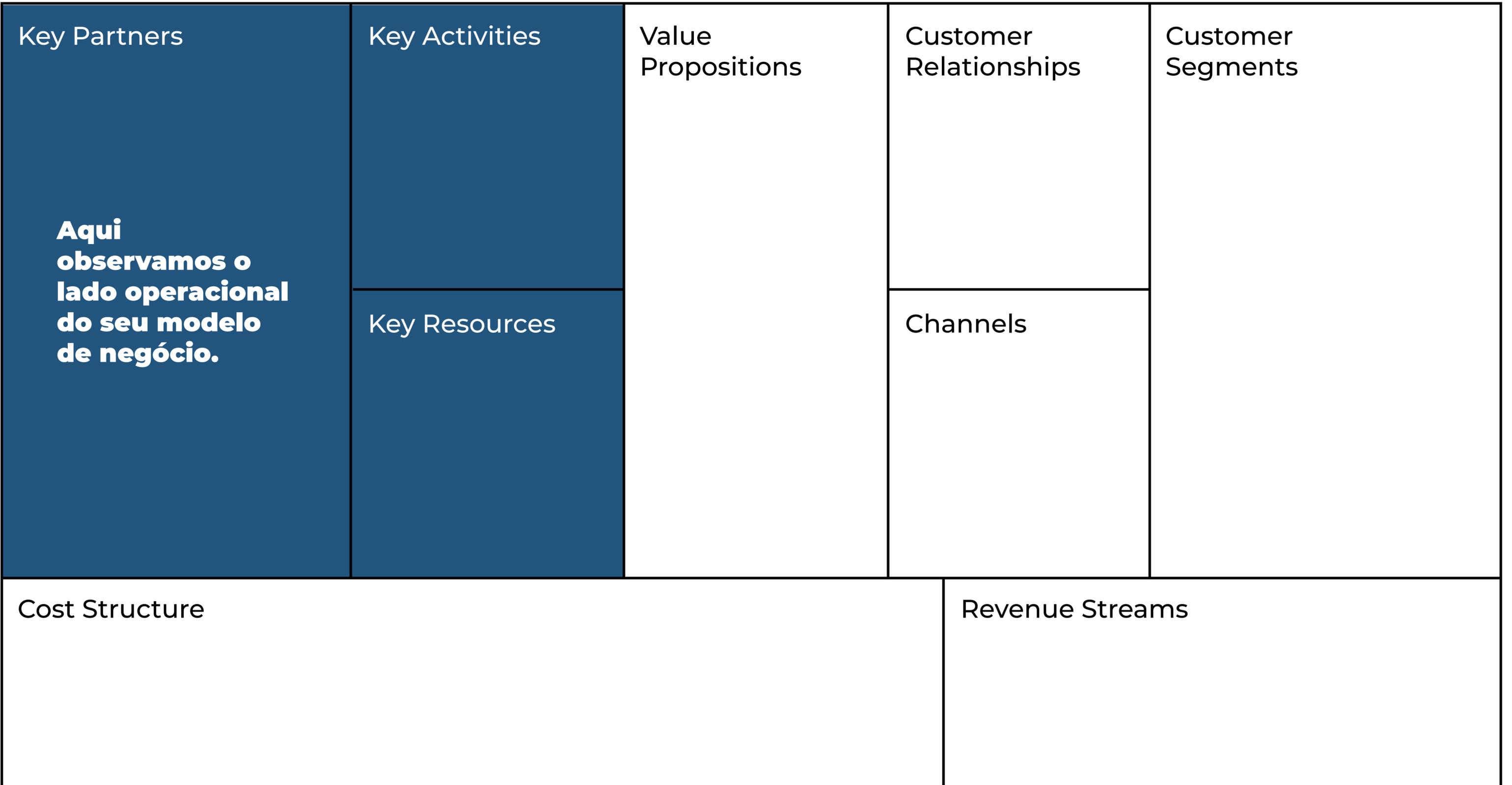
Revenue Streams

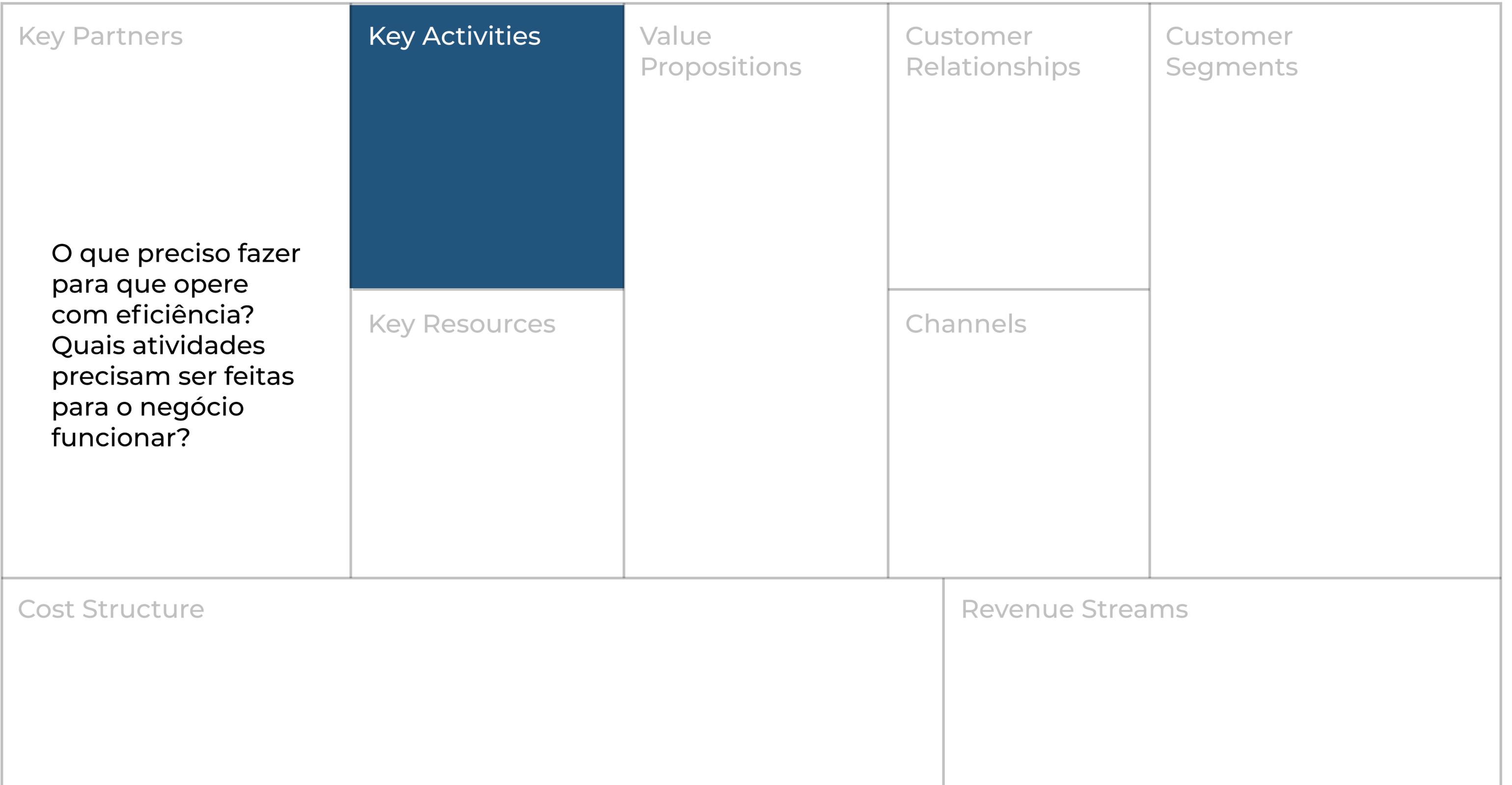














Key Partners

Key Activities

Value Propositions

Customer Relationships

Customer Segments

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!

