

THE BUSINESS MODEL CANVAS

Projetado para:

Desenvolvido por:

Data:

Versão:

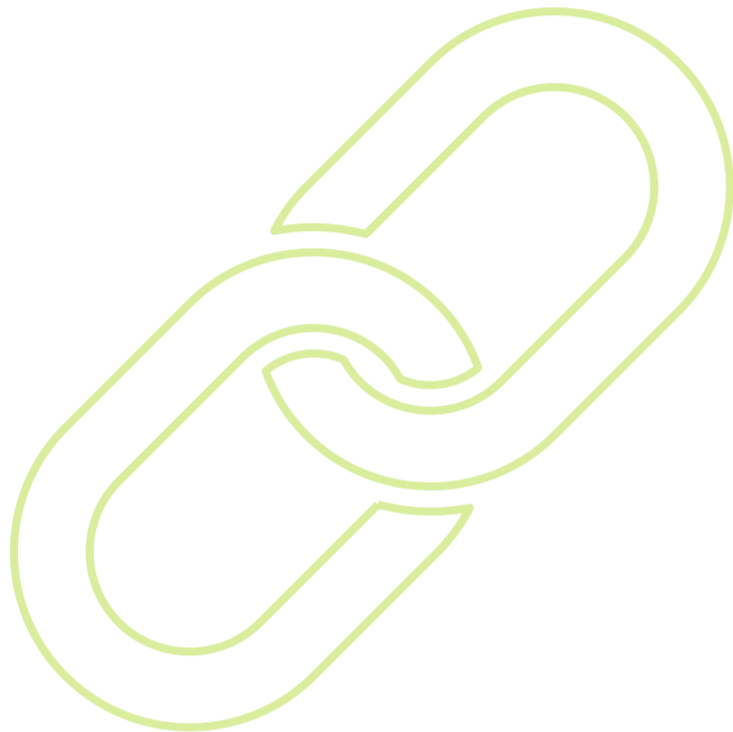
Parcerias Chave

Com quem tens de estabelecer parcerias para que a tua ideia de negócio funcione?

Quais os recursos que precisas dos teus parceiros?

Exemplo

A marca Nespresso é conhecida pelos seus cafés e máquinas. Mesmo que esta produza as suas próprias cápsulas, ela precisa de parceiros que forneçam os grãos de café, para que possa prepará-los e encapsulá-los. Sem estes parceiros (os produtores de café) o seu negócio não seria possível.



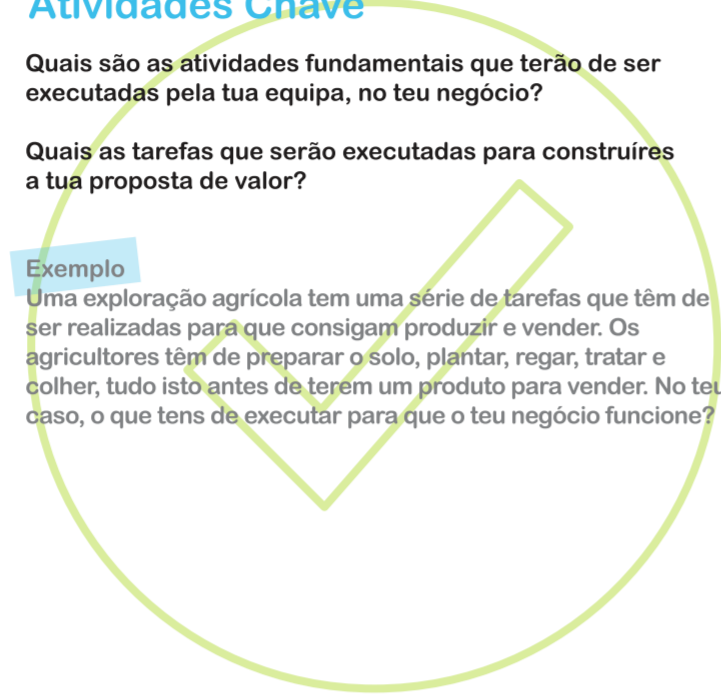
Atividades Chave

Quais são as atividades fundamentais que terão de ser executadas pela tua equipa, no teu negócio?

Quais as tarefas que serão executadas para construíres a tua proposta de valor?

Exemplo

Uma exploração agrícola tem uma série de tarefas que têm de ser realizadas para que consigam produzir e vender. Os agricultores têm de preparar o solo, plantar, regar, tratar e colher, tudo isto antes de terem um produto para vender. No teu caso, o que tens de executar para que o teu negócio funcione?



Proposta de Valor

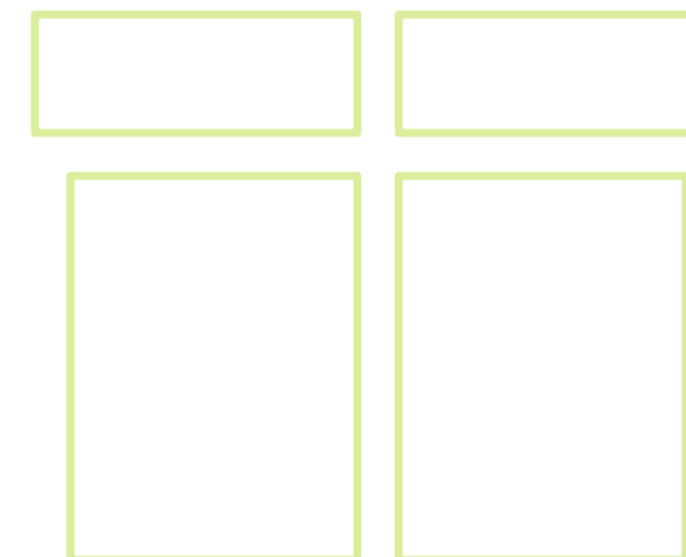
Em que é que a tua ideia é diferente de tudo o que já existe? Que vantagens traz para os teus clientes?

Uma proposta de valor deve ser única ou diferente da dos seus concorrentes.

Exemplo

Pensa na Mercedes e na FIAT, ambos vendem automóveis, mas com propostas de valor diferentes. Uma marca aposta no preço como proposta de valor (mais barato) enquanto a outra aposta na exclusividade e qualidade.

E tu? O que pretendes oferecer de único aos teus clientes?



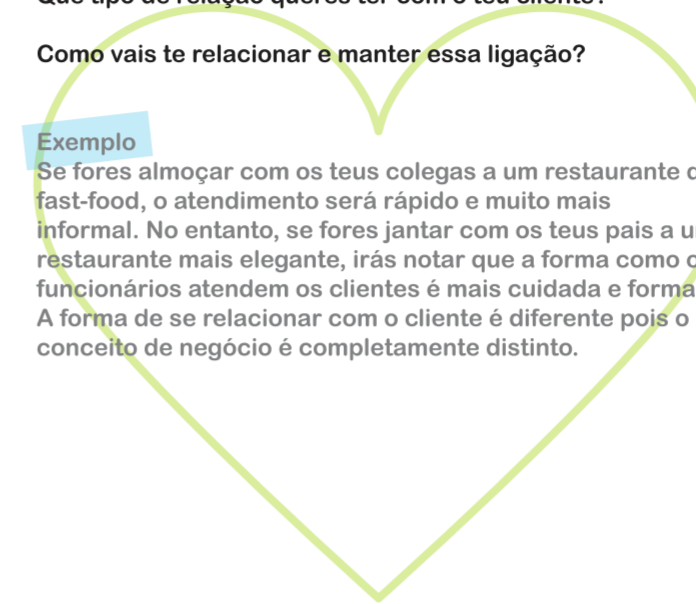
Relações com os Clientes

Que tipo de relação queres ter com o teu cliente?

Como vais te relacionar e manter essa ligação?

Exemplo

Se fores almoçar com os teus colegas a um restaurante de fast-food, o atendimento será rápido e muito mais informal. No entanto, se fores jantar com os teus pais a um restaurante mais elegante, irás notar que a forma como os funcionários atendem os clientes é mais cuidada e formal. A forma de se relacionar com o cliente é diferente pois o conceito de negócio é completamente distinto.



Segmentos de Clientes

Quem irá comprar o teu produto ou serviço?

Para quem estás a criar valor?

Identifica e agrupa os teus clientes de acordo com as suas principais características ou necessidades.

Exemplo

Vamos imaginar um ginásio. Se olhares para as pessoas que o frequentam, ou seja, os clientes, consegues agrupá-los por: aqueles que frequentam por questões de saúde; aqueles que precisam obter mais rendimento físico num desporto específico; aqueles que procuram um certo aspeto físico; ou simplesmente aqueles que gostam de socializar enquanto transpiram.

Como identificarias os teus clientes? Por gostos, necessidades ou até por poder de compra? As possibilidades são infinitas...



Recursos Chave

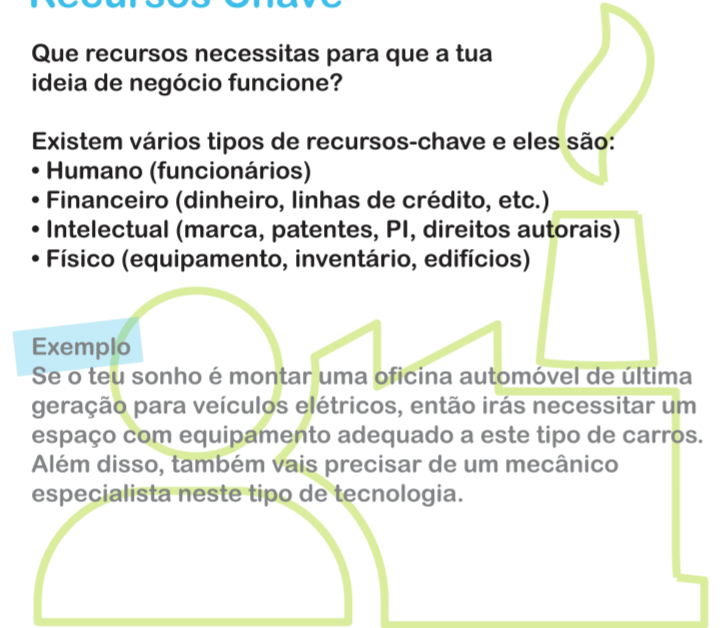
Que recursos necessitas para que a tua ideia de negócio funcione?

Existem vários tipos de recursos-chave e eles são:

- Humano (funcionários)
- Financeiro (dinheiro, linhas de crédito, etc.)
- Intelectual (marca, patentes, PI, direitos autorais)
- Físico (equipamento, inventário, edifícios)

Exemplo

Se o teu sonho é montar uma oficina automóvel de última geração para veículos elétricos, então irás necessitar um espaço com equipamento adequado a este tipo de carros. Além disso, também vais precisar de um mecânico especialista neste tipo de tecnologia.



Canais

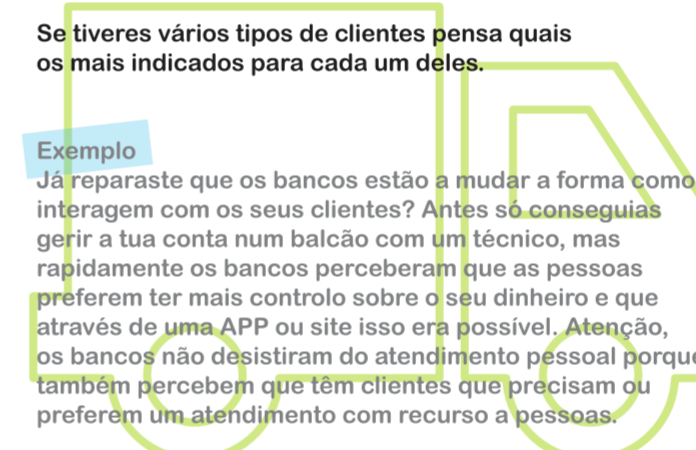
Quais os melhores canais de comunicação e distribuição para chegares aos teus clientes?

Se tiveres vários tipos de clientes pensa quais os mais indicados para cada um deles.

Exemplo

Já reparaste que os bancos estão a mudar a forma como interagem com os seus clientes? Antes só conseguias gerir a tua conta num balcão com um técnico, mas rapidamente os bancos perceberam que as pessoas preferem ter mais controlo sobre o seu dinheiro e que através de uma APP ou site isso era possível. Atenção, os bancos não desistiram do atendimento pessoal porque também percebem que têm clientes que precisam ou preferem um atendimento com recurso a pessoas.

E tu, achas que o teu negócio funciona melhor como?

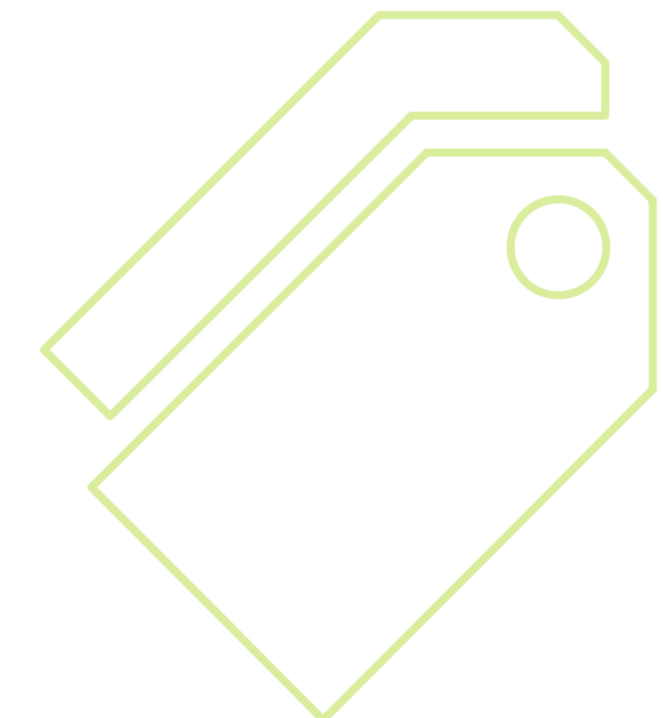


Estrutura de Custos

Quais são os maiores custos que o teu negócio terá?

Exemplo

Se a tua ideia de negócio for organizar eventos, então terás custos com tudo o que o teu evento precisar: espaço, equipamento multimédia, pessoal, comida e bebida, decoração, divulgação, etc.



Fluxos de Rendimento

Como vais ganhar dinheiro?

O que estás a vender?

Quais os teus produtos ou serviços?

Exemplo

A marca de elevadores Schindler faz pouco dinheiro cada vez que vende um elevador. A estratégia desta empresa assenta em fazer dinheiro com as manutenções dos elevadores que vendem. Ou seja, em vez de fazer dinheiro apenas com venda de produto (elevador), esta empresa faz mais dinheiro a prestar um serviço (manutenção desses elevadores ao longo dos anos).

