

A conceção do Modelo de Negócio através do Business Model Canvas



JOÃO PEDRO BARROCA
Economista e Professor
Especialista em projetos de
investimento e incentivos financeiros
Portugal e PALOP
www.joaobarroca.com.pt

Business Model Canvas é uma ferramenta de gestão estratégica que, permite desenvolver modelos de negócio para, empresas existentes e novos Projetos.

Hoje em dia, esta metodologia é frequentemente utilizada em Programas de Empreendedorismo, relacionados com ações de mentoring para aceleração e validação de ideias de negócio inovadoras mas, também, em diversas instituições de ensino e centros de formação profissional que, incluem este tema nos seus planos curriculares. Através do Business Model Canvas é possível conceber, desenvolver e validar uma ideia de negócio e, definir o seu respetivo modelo de negócio de forma simples, rápida e interativa.

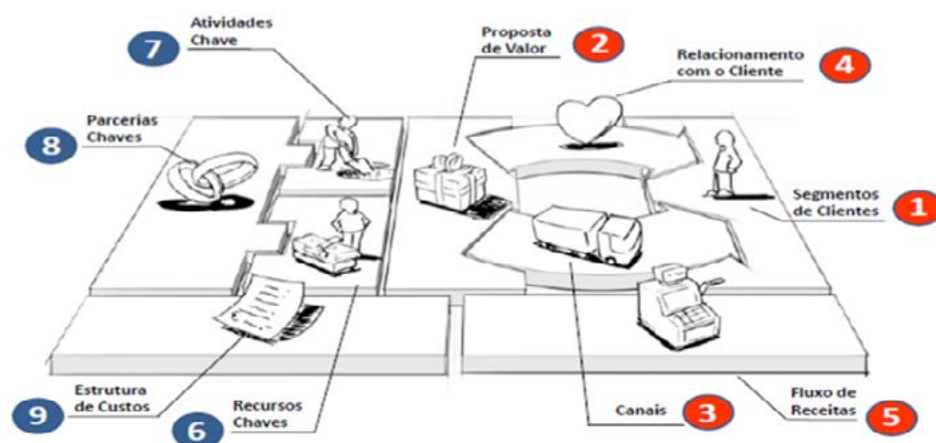
Para além disso, é importante frisar que, esta ferramenta deverá ser utilizada após o surgimento da ideia de negócio, no entanto, não substitui o plano de negócios e, seu respetivo estudo de viabilidade económico-financeiro. É adequado dizer-se que, o Business Model Canvas tem como principal objetivo apoiar o Empreendedor, numa fase inicial deste processo, ajudando-o a perceber se, deverá investir recursos financeiros no desenvolvimento do projeto de investimento ou, por outro lado, abandonar a ideia de negócio inicial e, eventualmente, retomar à primeira fase do processo empreendedor, identificando assim novas oportunidades.

Neste sentido, resumidamente, os principais tópicos que, devem ser desenvolvidos na utilização do Business Model Canvas são os seguintes:

- 1) Segmentos de Clientes (Customer Segments);
- 2) Proposta de Valor (Value Proposition);
- 3) Canais de Distribuição (Channels);
- 4) Relacionamento com o Cliente (Customer Relationships);

- 5) Fluxos de Receita (Revenue Stream);
 - 6) Recursos-Chave (Key Resources);
 - 7) Atividades-Chave (Key Activities);
 - 8) Parceiros-Chave (Key Partners);
 - 9) Estrutura de Custos (Costs Structure);
- De seguida, procedendo-se a uma breve análise de cada uma das fases de elaboração do Business Model Canvas, constata-se que, na identificação dos Segmentos de Clientes é muito importante descobrir novos mercados que, ainda não sejam explorados pela concorrência.

portante na conceção e validação de um modelo de negócio é, sem dúvida, a criação de um modelo de receita adequado que, através dos seus Fluxos de Receita seja capaz de conferir sustentabilidade ao negócio. Quanto aos Recursos-Chave necessários à execução do modelo de negócio, devem ser contemplados todos os recursos materiais, tecnológicos, financeiros e humanos indispensáveis à sua concretização. No âmbito das Atividades-Chave devem ser identificadas as ações que, devem existir,



Na definição da Proposta de Valor devem identificar-se aspetos competitivos que, resolvam as necessidades dos clientes e os seus problemas e, nos Canais de Distribuição e Relacionamento com o Cliente devem referir-se os canais que, estarão disponíveis para a comunicação, logística, venda e pós-venda, bem como, determinar como vai ser a abordagem e, o relacionamento com os clientes com objetivo de fidelizá-los. Neste seguimento, uma das fases mais im-

bem como, a forma como devem ser geridas para, que o cliente valorize a Proposta de Valor.

Por último, é importante abordar as Parcerias-Chave de natureza comercial e institucional. As primeiras pretendem alavancar diretamente o volume de vendas e, as segundas conferir credibilidade junto do público-alvo. Na Estrutura de Custos devem ser quantificados os principais custos fixos e variáveis inerentes ao modelo de negócio, sendo que, o posicionamento dos produtos ou serviços a comercializar, também irá influenciar os mesmos.

Para concluir, é importante referir que, a utilização desta ferramenta de gestão estratégica deve ser considerada de carácter obrigatório para qualquer Empreendedor, evitando que, sejam criados novos negócios precipitadamente e, sem a devida viabilidade técnica, económica e financeira indispensável ao sucesso de qualquer Empresa. ■

A utilização desta ferramenta de gestão estratégica deve ser considerada de carácter obrigatório para qualquer Empreendedor