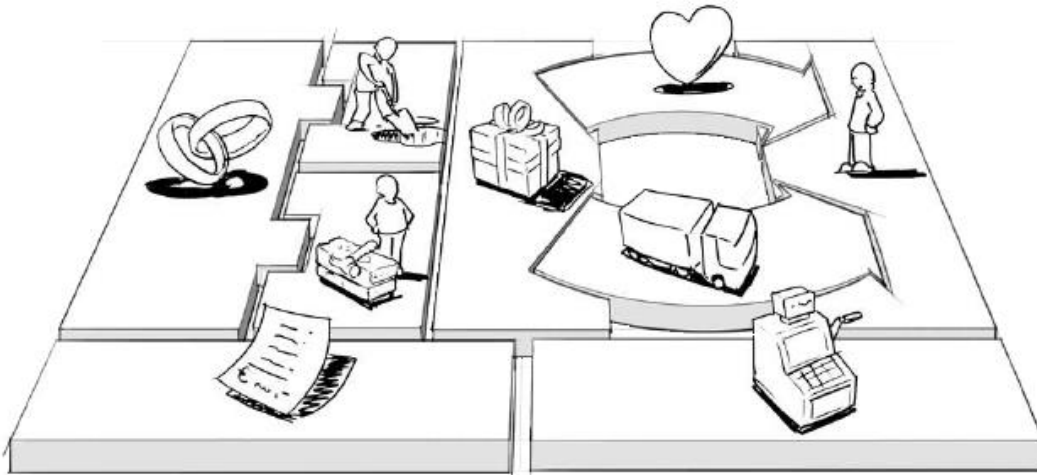


## CANVAS – Um modelo de negócios inovador

por Flávio Paim Rodrigues



A metodologia de criação de modelo de negócios conhecida como Canvas é fruto do trabalho de doutorado do suíço Alexander Osterwalder e da colaboração, através do conceito da cocriação, de mais de 200 consultores espalhados pelo mundo. Esse trabalho resultou em uma ferramenta interessantíssima para o desenvolvimento de negócios, ideias, serviços, produtos e soluções.

O principal diferencial da metodologia é aliar os principais aspectos que devem ser considerados em um empreendimento, em um formato de visibilidade muito fácil. Se utilizando dos melhores ensinamentos do *design thinking*, é possível reunir em uma única tela elementos primordiais para a construção de um negócio. Bastante difundida em *startups* e empresas de tecnologia da informação, a ferramenta Canvas pode ser utilizada por qualquer tipo de empreendimento, desde os mais tradicionais até os mais inovadores, permitindo aos empreendedores uma visão crítica do negócio e até mesmo a simulação de diferentes cenários e estratégias de ataque ao mercado.

O Canvas é elaborado em um tela, dividida em nove blocos, que contemplam o que deve ser pensado na formulação de uma nova ideia negocial, constituindo uma espécie de mapa da nova empresa. Esses blocos são:

<i>Lado direito da tela:</i>	<i>Segmentos de clientes, relacionamento com clientes, canais.</i>
<i>Centro da tela:</i>	<i>Proposta de valor.</i>
<i>Lado esquerdo da tela:</i>	<i>Atividades chave, recursos chave, parcerias chave.</i>
<i>Parte inferior da tela:</i>	<i>Fontes de receita e estrutura de custos.</i>

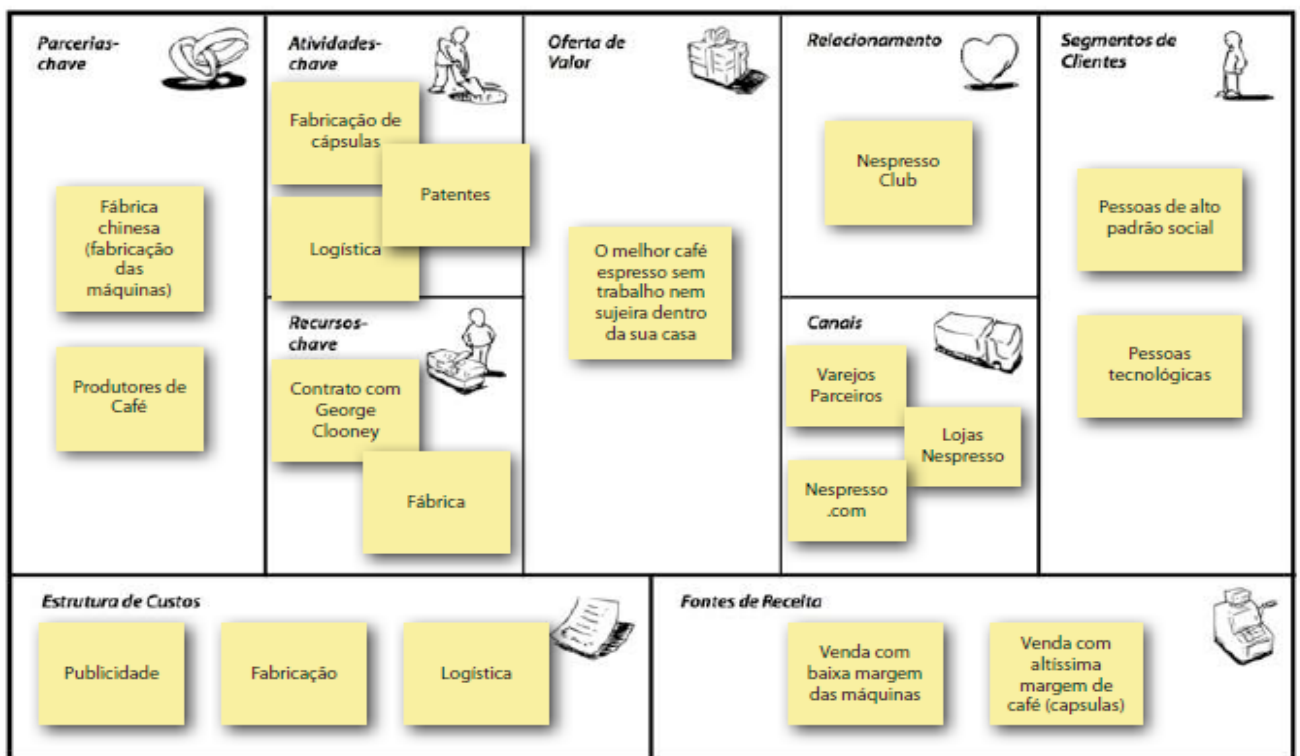
Para uma melhor compreensão, a observação de um Modelo de Negócio construído a partir dessa metodologia deve ser realizada da direita para a

esquerda, pois dessa forma se observa todo o conceito construído através da ótica do consumidor para a proposta de valor, que (obviamente) é o centro do modelo de negócios. Afinal, a oferta de valor define o diferencial, o benefício e a estratégia da nova ideia. O lado direito da ferramenta se relaciona diretamente ao cliente, especialmente em como a oferta de valor chega até ele.

O lado esquerdo do Canvas estabelece, principalmente, as questões estruturais do negócio, determinando o que será feito no novo negócio, que recursos serão necessários (sejam eles materiais ou humanos) e quem ou quais serão as parcerias-chave para alavancar o negócio.

Na parte inferior da tela, tem-se a perspectiva financeira, elencando as fontes de receita e as fontes de despesa, que evidentemente viabilizam ou não a concretização do novo negócio.

Para que a compreensão da ferramenta seja facilitada, na imagem a seguir está ilustrado o Canvas do café Nespresso, extraído do livro O Analista de Modelo de Negócios, que demonstra a eficácia da metodologia na construção de uma estratégia diferenciada.



Pela sua simplicidade, a ferramenta permite ao empresário ou empreendedor diversas alternativas para construção de uma série de estratégias diferentes de abordagem no mercado, permitindo assim mais assertividade nas ideias planejadas.