

## A conceção do Modelo de Negócio através do *Business Model Canvas*

O **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.

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.

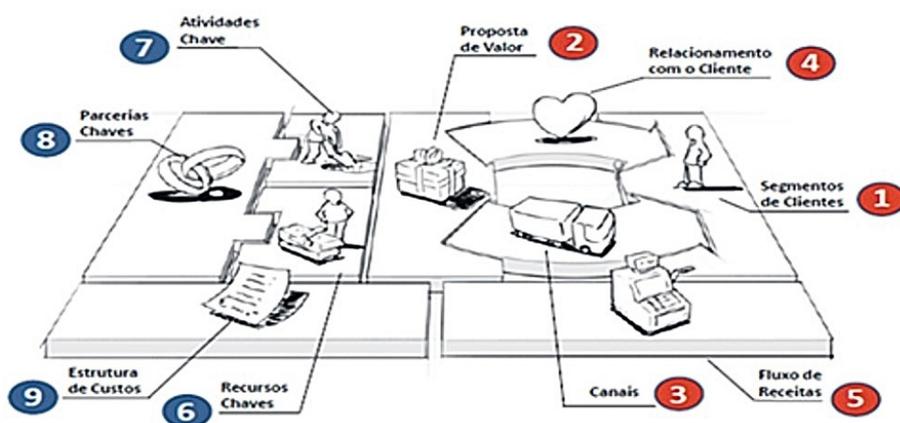
Na definição da **Proposta de Valor** devem identificar-se aspetos competitivos que, resolvam as necessidades dos clientes e os seus problemas e, nos **Canais de Distribuição e Relacionamento com o Cliente** devem referir-se os canais que, estarão disponíveis para a comunicação, logística, venda e pós-venda, 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 importante 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, 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 caráter 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. 🌟



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

- 1) Segmentos de Clientes (*Customers 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*);

João Pedro Tomásia Barroca - Licenciado em Gestão e Mestre em Economia Portuguesa e Integração Internacional pelo ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa / Formador do CENFIM Núcleo de Santarém